

想いをカタチに

創業事例集



起業家たちの体験談に学ぶ
夢への一歩



兵庫県信用保証協会
CREDIT GUARANTEE CORPORATION OF HYOGO-KEN



はじめに



「長年夢だった自分のお店を開きたい」
「資格や経験、アイデアを活かして独立したい」
「子育てがひと段落したので、空いた時間を活用して自分の力で何かしたい」

このような「創業への想い」をお持ちではありませんか。

「創業」は、夢の実現にとどまらず、地元に必要な需要や雇用をもたらすなど、
地域経済や社会を元気にするとともに意義深いものです。

「創業への想い」を実現させるためには、
ビジネスプランを練ることや必要資金の調達など、創業前の準備が不可欠です。
創業後、事業が軌道に乗るまでの期間は、
「創業前にどのような準備をしたかによって大きく変わってくる」
と言っても過言ではありません。

本誌では、実際に創業を経験され、
事業を順調に発展させている先輩経営者の「創業体験談」をご紹介します。

なかなか聞くことができない経営者の実体験。なぜ創業を決意したのか、
創業を決意してからは何をしたのか、創業する上で大事なことは何か等々。
ここには「想いをカタチ」にするヒントがたくさん詰まっています。

「創業への想い」をお持ちの方、
または創業して間もない経営者の方は、ぜひ本誌をご一読ください。

創業を志す皆さまの背中を押す
きっかけとなることを願っています。



創業事例

- 04 *Case.1* **村田 圭吾**さん
MAISON MURATA 代表



- 06 *Case.2* **大東 穂野香**さん
株式会社Operations 代表取締役



- 08 *Case.3* **惣津 五郎**さん
株式会社惣津クラフト 代表取締役



- 10 *Case.4* **播磨 典子**さん
星の果実園 代表



専門家に聞く！

- 12 創業準備段階で知っておくべきこと
(中小企業診断士 志水 功行 氏)

信用保証協会について

- 17 信用保証協会とは
18 信用保証協会による創業支援
21 「創業・再挑戦計画書」の記入方法と作成のポイント



MAISON MURATA代表
(メゾンムラタ)

村田 圭吾さん

スピード感を大切に。

修業時代の教えを胸に、

「他の人が5年でやるなら、2年で。」



パンは全て店舗横の工房で手作り。
人気のパン屋らしく店舗面積に対し
てスタッフの数も多く、次々とパンが
焼きあがります。

行列のできる人気のベーカリー
「MAISON MURATA」を経営する村田
さん。しかし、創業当初からベーカリーと
いうわけではありませんでした。夢だった
ベーカリーを開店するまでの経緯や、貴
重な経験を伺いました。

— まずは創業までの流れを教
えていただけますか。

子どもの時から調理師になりたいと

いうことは決めていたのですが、地元・
福井の商業高校に進学したあとに、
しっくりこなくて自主退学してしまった
んです。その時にアルバイトしていたの
がベーカリーレストランの有名チェー
ン店で、そこでパン作りに興味をもち、
パン屋の道に進むことになりました。

働くなかでさまざまな年齢・経歴の人
と出会って、福井の外の世界に興味が
湧き、17歳のときには神戸の有名ベー
カリーに移りました。21歳のときにフラ



パンの香ばしい香りが満ちた、明るい雰囲気店内。

MAISON MURATA(メゾンムラタ)

神戸市兵庫区小松通2-3-14

<https://maisonmurata.com>

— 創業するまでにやっておい てよかったことや、創業後に役 立ったことなどはありますか。

修業していた時には意味がないと
思っていたことでも、創業してみると
「あのときの経験が役に立ったな」と
思うことが多いです。

例えば、フランスで修業していた時
は、日本のパン教室から研修にやって
きた方に自分がパン作りを教えるよう
なことがあり、当時は他にも仕事があ
るのになぜ自分が……とっていました
。しかし、その経験があったから人に
教えるスキルが身について、パン教室
の運営に役立ったと思います。

それと、福井で修業していた時、
オーナーに「他の人が5年でできるとし
たら、2年でできるようになれ」と言わ
れたことがあります。そこで身につい
たフットワークが今の自分のベースに
なっていますね。

— これから創業する方に向け てアドバイスはありますか。

頑張り方に方程式やルールはあり
ません。楽な方に流されさえしなければ、
あなたなりのやり方で楽しんで取
り組んでいけば、きっとうまくいくと思
います。

ンスに渡って本場のパン作りを学び、27
歳のときに子どもができたことと、在留資
格が切れることをきっかけに帰国し、パン
教室を開業したという流れになります。

少し成り行きのようなところもあった
のですが、もともと「28歳になったら何か
自分でお金を稼げる術を持っていたい」
という想いがあったので、帰国をきっか
けに開業することになりました。

— 最初に開業したのはパン教 室だったのですね。なぜパン屋 ではなくパン教室だったのですよ うか。

正直に言うと、資金的な要因が大き
かったです。フランスにいた間に3万ユー
ロほど貯金はしていたのですが、ベーカ
リーの開業資金としては心もとなかったん
です。そこで手持ちの資金と機材、スペー
スで何ができるかを考えたとき、パン教室
ならできると考えてスタートしました。1年
半ほど教室運営で資金を貯め、30歳のと
きに現在のMAISON MURATAを開店し
ました。それが2015年のことですね。

— 事業計画書は作成されまし たか？

パン教室を開業したときは作成してい

ませんでした。MAISON MURATA
をオープンするときに、思っても見ない
ところで資金調達の必要が出てきた
ので、金融機関からお金を借りるため
に作成しました。

というのも、当時の店舗は賃貸で借
りていたのですが、土地の所有者が変
わってしまい、立ち退きか土地を購入
するかを選択しなければいけなくなっ
てしまったんです。さすがに土地の購
入費用となるとかなりの金額になるた
め、いくつかの金融機関に融資の相談
に行きました。そのときに事業計画書
が必要と言われ、担当の方にアドバイ
スをいただきながら作成していきまし
た。正直、最初は何を書いていいのか
全く分からなかったのですが、これま
での事業の流れとこれからの夢やビ
ジョンを書いてくださいと言われて。
最初は思うままに書いて、担当の方に
見てもらって修正する、というのを繰り
返すことで完成させることができました
ね。



食パンやハード系
のパン、菓子パン、惣
菜パンなど幅広い
バリエーション。

銀行員から経営者へ転身。

全く異なる2つの事業で

コロナ禍を生き抜く。



株式会社Operations
代表取締役

大東 穂野香さん



「ほのか商店」開店前は、自ら北海道のチーズ工房へ足を運び、美味しいチーズ探しをしたとのこと。

サバイバルゲームフィールドと、北海道産乳製品専門店という全く異なる2つの事業を同時展開する大東さん。創業後まもない多角化経営は一見リスクが高いように見えますが、むしろ多角化に救われたと話します。その理由に迫ります。

— 創業前は銀行員をされていたそうですね。

はい、もともとは北海道で銀行に勤

務していました。地元を盛り上げたいと思い銀行に就職したのですが、私の立場ではなかなか北海道に貢献できているという実感が持てず、もどかしい日々が続いていました。そんな中、融資の部署にいたのでいろいろな経営者の方とお会いするうちに、自分でも創業してみたいと思うようになりました。

— 関西で創業したのはなぜでしょうか。



クラッカーなど、チーズに合う食材の取り扱いもあり。

ほのか商店

兵庫県西宮市山口町船坂451-1

<https://honoka-syouten.com>

大学が滋賀県で、近江商人について学んでいたのですが、そのときのことを思い出して「関西と北海道では商売のスタイルが全然違うな」と思ったんです。北海道は農産物をはじめ本当に良いものがたくさんありますが、それを加工して販売する6次産業が弱いと思っています。一方で、関西は昔からそうした売れるものを作るのが本当に上手いんです。それで、創業するのなら関西でと思うようになりました。

— 全く違う2つの事業を展開されていますが、どのような流れで創業したのでしょうか。

創業すると決めてからすぐに関西に来たのですが、その時はどんな事業をするか全く決めていませんでした。北海道に貢献したいという想いは変わらず持っていた一方で、豊富に手許資金があるわけでもないの、まずはできることから始めたいという考えもありました。

いろいろと検討するうちにたまたまサバイバルゲームフィールドを経営している方と知り合い、一度見学させていただ

いたのですが、これなら土地代が少額で済むなど、少ない元手で始められるなど。また調べていくと、エアガンは一定の需要がある一方で、それを撃てる場所が意外と少ないこともわかり、まずはサバイバルゲームフィールドの経営から始めることにしました。知人からノウハウ等を教えてもらい三田店をオープンした後、そこで知り合ったお客様や取引先に「こういうサバイバルゲームフィールドを作りたい」という想いを持った方々がいたので、私が代わりに作るから!と出資をお願いし、2店舗目となる西宮店もオープンさせました。ここまでできたのは、夫が全面的に協力してくれたことも大きかったですね。

— その後、チーズ専門店「ほのか商店」を開店しましたが、そのきっかけは。

こちらで暮らし始めてからすぐ気づいたのですが、スーパーで普通においてある食材はほとんど西日本産である反面、催事などで北海道物産展が開催されると、とても多くの方が集まるんです。なので、北海道ならではの食材や加工食品を扱う店であれば、上手いいくという確信がありました。

そんなとき、経営しているサバイバルゲームフィールドの近くで土地が空いているという情報をいただきました。ここは有馬、夙川、宝塚などにつながる道に面していて、観光客も地元の方もよく通るんです。夕方にはよく渋滞しているのも知っていたので、始めるなら今だと思いました。

— 創業後に気づいたことは。

今、新型コロナウイルス感染症の影響でサバイバルゲームフィールドの方はかなり苦戦を強いられています。その一方で、「ほのか商店」の方は家飲み需要が増えたことでとても好調なんです。正直「ほのか商店」がなければもう倒産していたかもしれません。株式などでも分散投資するのは基本だと思いますが、会社経営でも同じように複数業種を持っておくことでリスクが分散できるんだなと思いました。

別業種となると、例えば融資の際に金融機関に説明するのが大変になりますが、絶対に1つの業種に絞らないといけないわけではないので、創業を検討中で、興味がある事業がいくつかある方は、積極的にチャレンジしてみてもいいと思います。



チーズ専門店とはかけ離れたサバイバルゲームフィールドも展開。三田に屋外型、西宮に屋内型のフィールドがあります。

サバイバルゲームフィールドBreakout

三田Breakout/
三田市鈴鹿149

西宮BreakoutCQB/
西宮市山口町船坂

2020-18

<https://breakout.jp>

経営の安定を両立する。

ものづくりの楽しさと

少量多品種のスマールビジネスで

株式会社惣津クラフト
代表取締役

惣津 五郎さん

スケートボードをモチーフにしたユニークなキャリーバッグをはじめとし、さまざまなかばんの企画から製造、販売まで手掛ける惣津さん。ものづくりを「商売」として成立させるための工夫を伺いました。

— かばん作りを始めてから創業までの経緯を教えてください。

以前、愛知県で自動車の設計をしていたとき、趣味のマウンテンバイクで背

骨を折る大けがをしてしまったんです。1カ月近く寝たきりの状態だったのですが、手だけは動いたので、退屈しのぎに縫い物を始めました。それが思った以上におもしろくて、退院後に中古のミシンを購入して、かばん教室で作り方を教えてもらったり、独学で勉強し始めました。

その数年後に不運にも脳の病気にかかり、手術のため地元神戸に戻ることにしたのですが、この頃から、趣味の

自宅の一室にある工房で作業をする惣津さん。部屋の中には部品や素材が所狭しと並びます。

かばん作りを仕事にしたいと思い始めました。

そこで、まずは商売について勉強するため、近くにある犬の洋服屋さんで働き始めました。卸のことや仕入れのことなどを勉強しながらかばん製作を続ける中で、このキャリーバッグのアイデアが浮かび、これを広めたいと思い創業に踏み切りました。

— 創業するにあたっての課題は。

いいものができたとしても、販路がなければ商売にはなりません。そこで、まずは神戸市産業振興財団が主催している「神戸セレクション」に応募しました。そこで認定を受けることができ、百貨店の催事出店を始めとした販路開拓支援を受け、取引先を広げることができました。

また、さまざまなイベントに出展するのもプラスになりました。私の場合は名古屋のクリエイターズマーケットというものづくりイベントに出展したところ、たまたま大手雑貨店のバイヤーの目に留まって商品を取り扱っていただけました。

こうしたイベントに出ると企業の方から声をかけられることはよくあるので、これから創業する方は積極的に参加してみるといいと思います。ただ、私の場合はあまり大きな展示会には出展しませんでした。参加費が高額ということもあるのですが、大口の話が多いので、生産数が追いつかないんです。なので、自

分の事業規模に合わせて参加するイベントを決めるようにしていました。

— 販路以外で工夫されたことはありますか。

商品のバリエーションを増やすということですね。やはりキャリーバックだけでは百貨店などにも売り込みづらいので、兵庫県の地場産業を取り入れたかばん作りができないかと考え、神戸セレクションで知り合ったクリエイターに播州織の工房を

紹介してもらい、播州織を取り入れたトートバッグなどの製造も始めました。

また、最近は個人事業主の方とコラボしながら商品の幅を広げる取り組みも進めています。例えば、自動車販売店のオーナー様との協業で、播州織を活かした車のアフターパーツを製作したり、変わったところではドール(人形)が趣味の方にお声かけいただいたことをきっかけに、専用のキャリーケース作りなどもしています。

— かなり幅広いジャンルの商品があるんですね。

私の場合は「好きなものを作りたい」というのがあって

で、1つの商品を大量に作るより多品種を少量ずつ作る方が楽しいですし、事業規模にも合っていましたね。

とはいえ、大量生産についても他の会社と協力して取り組んでいて、キャリーケースのキャスター部分のパーツを仕入れている会社とご縁があり、製造や販売などについての共同事業契約書を締結しています。ただ、契約書を締結するときにその内容で良いのか判断がつかなかったのが、兵庫県信用保証協会が実施する「外部専門家派遣制度」を利用し、弁護士の方に相談に乗っていただきました。結果的に、双方が満足いくウィンウィンの契約書ができあがり、非常に助かりました。

兵庫県信用保証協会には他にも経営支援メニューがあるので、活用できるものは活用していきたいですね。



スケートボードから着想を得たキャリーバッグ。取り外して付け替えができるモデルも存在。

株式会社惣津クラフト

神戸市北区小倉台7丁目4-3

<http://souzucraft.co.jp>

地
道
な
営
業
努
力
が
。

華
々
し
い
受
賞
歴
や
メ
デ
ィ
ア
露
出
の
陰
に
、

星の果実園 代表
播磨 典子さん

コンフィチュール(ジャム)が世界的なコンテストを受賞するなど、実績、認知度ともに高いレベルにある人気の洋菓子店「星の果実園」。しかし、その陰には代表の地道な努力が隠れていました。

— まずは創業したきっかけを教えてください。

前の職場の同僚が淡路島に惚れ込んで、イチゴ農家を始めたことですね。

私は建築デザイナーとしてキャリアをスタートさせ、その後IT系企業のデザイナーなどを経験しました。IT業界は時代とともに技術革新やコンテンツの流行り廃りが早い業界で、新しいものを追いかけていくことやゼロからものをつくることに楽しみを覚えつつも、いつしか時代が変わっても変わらない、普遍的なもののづくりがしたいと思うようになりました。

一方で、地方の落ち着いた、自然豊かな場所で働くことにあこがれもあつ

店内にはコンテストの表彰状や認定証も数多く並びます。

星の果実園

洲本市塩屋2-1-45

<https://hoshinokajitsu.jp>

(左)播磨さん自ら接客すること。
(右)受賞したコンフィチュール(ジャム)以外にも、淡路島産の素材を使った洋菓子が並びます。



たんです。

そんな時に同僚が淡路島でイチゴ農家を始めると聞いて、農業という1次産業にIT業界で培った企画力や発想力を加えて、新しいものを作る事業ができれば楽しいんじゃないかと。そう考えたとき、イチゴジャムを作るのはどうだろうと考え、思い切って創業しました。

— 創業を決意して、最初に取り組んだのはどんなことですか。

まずはその同僚と一緒に、イチゴのハウス栽培について農家の方に教えてもらいながら、独学でイチゴジャムのレシピの研究を始めました。料理本のレシピで作ってみて自分なりに試行錯誤したり、イチゴジャムの工場を見学させていただいて参考にしたりしていました。

同時に、事業計画書の作成やWebサイト、SNSなどの準備をスタートしました。事業計画は、前の会社で作成経験があったこともあり、重要視していましたし、資金調達のために兵庫県の「女性

起業家支援事業」に申し込む際の提出書類として必要だったため、すぐに取り掛かりました。

はじめは1年くらいの計画を立てるからスタートしましたが、兵庫県のよろず支援拠点や商工会議所への相談を経て少しずつブラッシュアップしていきました。結果的に、目標としている売上を達成するためにイチゴジャムだけでは足りないということがわかり、ケーキなどの洋菓子全般や、マーマレードなどのイチゴ以外のジャムも扱う方向に切り替えました。

— 創業してみて、上手いかなかったことは。

物件を契約したあとに、キッチンとして使う2階部分に大型の業務用オーブンが搬入できないことがわかるなど、洋菓子作りの経験がないことによる失敗がありました。ただ、今思うとそれによって機材をミニマムで準備できたので、創業資金の面では逆に良かったかもしれません。

— 作ったジャムが世界的大会で受賞するなど、いまや人気店となりました。創業当時の集客はどうしていましたか。

道の駅に飛び込み営業をかけたり、

農産物の産地直売所に置いてもらったりと、とにかく地道に活動していました。それと、淡路島の方は結構WebやSNSの情報に敏感なので、WebサイトやInstagramの方にも力を入れていました。

また、商品の差別化を行うために国内外のコンテストに出品し、賞を取ることを目標にしました。

その甲斐あって、たまたまホテルの料理長の目に留まって定期的にご購入いただけたり、国際的な賞を受賞し注目度が高まりメディアの取材が来るなど、徐々に認知度を上げることができました。また最近では、百貨店の催事場で取り扱ってもらえるなど、ビジネスの幅が広がっています。

— 今から創業する方にメッセージをお願いします。

経営は航海のように、穏やかな海だけでなく嵐もあります。ただ、飛び込んでみないとわからない景色もたくさんあるので、それを面白いと感じられる人は、ぜひチャレンジしてみてほしいですね。



専門家に聞く！

創業準備段階で 知っておくべきこと

志水 M&L パートナース
経営コンサルタント
(中小企業診断士・CFP)

志水 功行 氏



1. はじめに

いつかは自分のお店や事業を始めたいと思っている方も多くいらっしゃると思います。夢を叶えるために、日々地道に準備を重ねているが、自分のお店や事業を始めるには、何をしていけばいいのかが分からないという方もいらっしゃいます。

自分で経営をすることは、雇われていた時とは大きく立場が変化しますし、保障などもなくなってしまいます。それでも自分の夢を実現させたいと思われている方に、失敗しないために、創業前に準備すべきことを知っていただきたいと思っています。

2. 創業準備で重要なもの

まず創業を準備する上で、必ずやっておかないといけないことが3つあります。

①創業動機を文書化する

これは創業をしようとするとき色々なところで聞かれたり、説明しないといけないものになります。また自分自身を冷静に見つめなおして、創業を決断するかの機会にもなります。創業動機はどのように文書化していけばいいのかとの疑問があります。創業者にアドバイスするのは、A4用紙に1枚程度で、創業動機をまとめてみるようにお伝えしています。その際、「いつから創業を考え出したのか?」「創業を考えてから、創業に向かってどのような活動をしてきたのか?」「なぜ、今の時点で開業に踏み切ろうとしているのか?もう少し先ではダメなのか?」

「なぜ、その業種・職種を選択したのか?」などを自分の言葉で記載してみてください。

質問されて言葉で答えるのは、意外とできるのですが、それを文書化していくのは意外と難しいです。

この作業は、人に聞かれるから用意するのではなく、創業者自身が自分で覚悟を決めるために行うようなものです。完成できないとなると、何か創業に対して自分の中で迷いみたいなものがあるのではないのでしょうか?もしそうであるならば、創業前にその迷いを解決しておくべきかもしれません。

②創業計画書(数字計画を含む)

創業動機と同じように、創業時において、色々なところで説明したりするものであり、創業後の自分の事業を守るためにも作成しておくべきものです。創業者からこんなご質問を受けることがあります。「お金を借りる予定がないので、創業計画書は作成しなくていいですよ。」これは間違いです。確かに金融機関からお金を借りようとするとき、必ず必要になりますが、お金を借りるためだけの創業計画書ではありません。事業をしっかりと運営していき、お金を生み出せる体質を作るために創業計画書は必要になってくるのです。

創業当初は自分がやるべきことをまとめられているので、その計画に沿って事業を運営していきます。経営の方向性を示すものとして使用します。2年目以降はあまり使い道がないと思われるかもしれませんが、計画と実績を比較して、修正方向を検討するのに必須となります。1年目の時点で、創業計画で予定していた内容と

創業準備段階で 知っておくべきこと

実際の内容を数値的部分で何が違っていたのかを見直してみないといけません。売上は想定程度であり、お金がないということは、支出が多かったことを意味しています。例えば、売上原価率（売上原価÷売上高）が、予定以上であれば、仕入れ内容を再検討し原価を下げる努力をするか、そもそも売値の設定が間違っていた可能性があるのも、売値を修正するかなどを検討していきます。



このように創業計画は、創業後の経営に関する方向性を示すものと、自分の予定との違いを明確にして修正すべき方向性を示すものであり、自分自身を守るために作成するものだとすることを理解しておいてください。

③お客様を確保する

創業後、すぐに悩むのは、売上が上がらないことです。创业者のアンケートでも、一番の悩みは売上が上がらないことです。どのような業種でも、創業当初は売上がゼロの日っていうのも出てきます。そうすると、自分の預金を食いつぶしながら経営を継続させていくしか方法がなく、預金がどんどん減っていき、精神的にも厳しい状況に追い込まれます。

创业者へのアドバイスで、創業前からお客様を確保しておくようにアドバイスをしていても、「どのようにすればいいのかわからない。」「お店・事業が始まってから営業します。」などのご意見が返ってきます。一般消費者向けの事

業であれば、地元のネットワークに積極的に参加し、今度お店を始めることを知ってもらい、是非来店してもらえるように誘導しておきます。事業所向けの事業であれば、多くの方は過去の

自分の職歴や経験から、同分野に進出される方が多く、過去の人脈に、今度事業を開始することをご案内し、反応を試みるなどの方法があります。

創業後に営業活動を始めてもすぐに効果が出てきません。売上を少しでも確保しておくためにも、創業前から営業活動を行い、お客様の確保を

しておくようにしてください。

3. 創業準備段階ごとにやるべきことを考える

①創業を考えた段階

・アイデアを見つける

創業するにあたり自分（自社）だけの特徴を持っておく必要があります。今の世の中で、ビジネスを始めようと思っても、競合となるお店や企業は存在しています。その中で、創業していき、お客様に来ていただくためには、お客様目線から競合店・競合事業所より、自社の方がいいと思ってもらい、自社を選択していただく必要があります。

その特徴部分は重要であり、その特徴部分のアイデアを考えるのが、創業の第1歩であると言えます。「そんなアイデアなんて思い浮かば

What you need to know at the start-up preparation stage

ない。」と言われる方も多くいらっしゃいます。でも、どんなビジネスであっても、お客様が100%満足しているものはありません。競合店・競合事業所を利用している方に、不満や不足していると思われる部分はないかを考えてみることもアイデアを見つける要素です。それを解決できるサービスや商品が提供できるのであれば、自社だけの特徴を持ったサービス・商品になり、競合店・競合事業所よりも自社を選択していただくきっかけになっていきます。

・ビジネスになるかを考える

ビジネスになるかとは、お金が継続的に儲かっていくビジネス(事業)になっているかを確認することです。ここで、しっかりと確認していただくことは、2つあります。1つは「お金が儲かるか」、もう1つは「継続的に売上が期待できるか」です。「お金が儲かるか」というのは、自社の特徴(アイデア)が、他の人から見ても価値のある特徴になっているかを確認しておくことです。自分はきっと価値があると思う特徴であっても、自分が来てもらいたいと思うお客様層から見て、それに価値があると思われていなければ、特徴がなく他社よりも付加価値を取ることができないビジネスになってしまいます。「継続的に売上が期待できるか」とは、お客様が継続的に購入・来店していただける内容になっているかを確認することです。たまにあるのですが、一度購買・経験すると二度目に購買・経験する必要がないと言われるようなサー

ビス・商品であると、ビジネスとして厳しい事業となります。

例えば、絶対に壊れない製品であり、競合商品よりも一生涯のコストを考えると安くなるので優位性があるという商品であれば、日本全国の方が必ず購入するわけではなく、一部の方は購入するかもしれません。でも、その購入していただけでもすぐに飽和してしまい、新しく市場を開拓していくことも困難になる可能性が高い。そうすると、ビジネスとしてはすぐに限界に到達してしまうかもしれません。そういったことが無いのか、もし継続性に困難な部分があるのであれば、お客様の継続性を得るために、どのようなビジネスを追加していけばいいのかなどを考えておく必要があります。別の性能を持った商品を上級モデルとして投入することや、メンテナンスなど販売後もアプローチできる方法から商品販売以外の売上高を確保していくのかなど、検討していくことが重要です。

②創業の準備を始める段階 (創業計画書の作成段階)

①では、アイデアやビジネスモデルを考える段階でしたが、それが出来上がってきたら、次に創業計画を立てて、自分の考えを文書化していく段階になります。この際に、創業計画書のフォームなどは何を



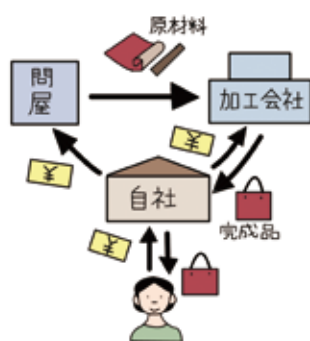
利用したらいいのかとの疑問が出てきます。創業計画書のフォームはインターネットで調べると様々なものが出てきます。どのようなフォームでも結構だと思います。ただ、しっかりと作ってみ

創業準備段階で
知っておくべきこと

ようと思われるのであれば、兵庫県が行っている起業家支援事業（創業補助金）の書式を利用してみてください。しっかりできたら、そのまま応募することもできます。

なお、兵庫県信用保証協会の保証付融資で創業資金を調達する場合には、P21～P23に掲載している「創業・再挑戦計画書」の作成が必要となります。

さて、創業計画書の作成段階において注意すべきことをご説明いたします。



「加工を依頼し、対価を支払う」など、支払いは2か所になるはずですが、こういったものを図に表してみてください。これにより、付加価値を生み出す場所がどこにあるか、考えているビジネス

に必要な経費に漏れがないかを確認できます。

また作った流れ図の中で、付加価値が自分（自社）以外にある場合に、自社が優位性を維持するために、付加価値を生み出してくれている企業とどのような契約（約束）をしておかないといけないかなどの対応も検討できるようになります。

・ビジネスの流れを見る

自分のビジネスにとって重要な要素（付加価値を生み出すポイント）がどこなのかを明確にしておくことが必要です。よくあるのが、流れはどのように記載すればいいのかとのご質問ですが、一番分かりやすい方法としては、お金の流れを辿ってみるようにしてください。どのようなビジネスであっても、お金の流れが存在します。大きくは、売上に関する流れと仕入れなどに関する流れです。まず自分（自社）を中心に置き、お客様（販売）に商品やサービスを提供し、その対価として現金を得ます。ここまではシンプルです。仕入れに関することは少し複雑です。原材料を仕入れて、自社独自の加工をする（付加価値を生み出す）のであれば、原材料を仕入れ、対価を支払います。例えば、原材料を仕入れ、技術を持った他の企業に加工をお願いし（付加価値を生み出す）、完成品にして自社で販売していくのであれば、「原材料を仕入れ、対価を支払う」

・資金を考える

創業にどのくらいのお金が必要であるかを考えていきます。ここで考えるべきことは、考えているビジネスを始めるために、まず必要な設備などを検討していくことになります。飲食店をするのであれば、店舗（店舗の保証金、開業までの家賃、改装工事費など）や店舗の機械設備（店舗で使用する設備）などがどのくらい必要なのかを検討することが必要になります。

また運転資金を検討しないといけません。一般的に言われる基準では、最低でも3か月分程度の運転資金をもって開業することがいいと言われています。推奨されているのは、6か月分とも言われています。運転資金としては、事業をするうえで、必要なお金（家賃、人件費、水道光熱費、広告宣伝費など）が1か月あたりどのくらいかかるかを、収支計画を立ててみて、3か月分であれば、その分を運転資金に記入します。

創業準備段階で 知っておくべきこと

これで、設備投資金額と運転資金金額が出てきます。この両方を足したものが、創業に必要な金額となり、自己資金を差し引いた金額が、金融機関からの借入入れを考えないといけない金額となります。

儲けを出していくために、「固定費はできるだけ小さく」「最小限の投資」で、利益が出やすい事業にしておくことが失敗しない創業の第一歩です。

・第三者にビジネスプランを話し、意見を聞く

創業計画書がある程度出来上がってきたら、他人の意見を聞いてみましょう。最初にお伝えしたように、他の人から見て価値があるかが一番重要です。自分では絶対と思っても、他人から見て価値が無ければ、ビジネスとして成立しません。開業してから気が付いても、もう後戻りはできません。

なので、創業する前に、第三者の意見を聞いていただきたいと思います。もっともいい機会が、商工会議所・商工会などが実施している創業塾などです。これらに参加してみて、自分の計画を同じように創業を目指している仲間に話し、意見を聞いてみることは重要です。創業塾は、民間金融機関なども実施しているので、探してみてください。また、兵庫県信用保証協会では創業者を支援する各種創業イベントを開催していますので、そちらに参加してみるのもよいでしょう。

創業に踏み切る前に、必ず第三者の意見を

複数聞いてみてください。

③創業後にやるべきこと

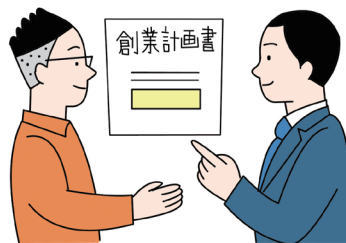
創業されると日々の仕事の忙しさから他の人との交流が極めて少なくなる方がいらっしゃいます。創業後に人との交流がなくなると、事業の運営に陰りが見えてくることが多く見られます。売上が伸び悩んでいるから、自分で新しい広告方法やイベントなどをやってみるが、思ったより効果が出てこない。また別の方法を検討し、実施してみるがやはり効果が出てこない。

このようなことを繰り返していくうちに、資金面で困窮し始めてきて、さらに他の人の意見を聞く余裕がなくなってきます。そうすると、負のスパイラルから脱出することができなくなり、最終的には事業継続困難になる方が多いです。

なので、創業後において事業が忙しいことは理解できますが、今後の自分のためにも、人脈を増やすような場所に出向いて、他の人と話をし、新しいアイデアなどを収集できる場所に向いていくようにすることを心がけてください。

おわりに

以上、創業準備段階で行うべきことをご紹介します。人生をかけて新しいことに進んでいくのですから、しっかりと事前準備をしていたき、自分の夢をかなえていただきたいと思います。



信用保証協会とは

信用保証協会とは、中小企業・小規模事業者の皆さまが金融機関から事業に必要なお金を借りるとき、その保証人となって、お金が借りやすくなるようにサポートする公的機関※です。

※信用保証協会は、「信用保証協会法」に基づいて設立された公的機関です。

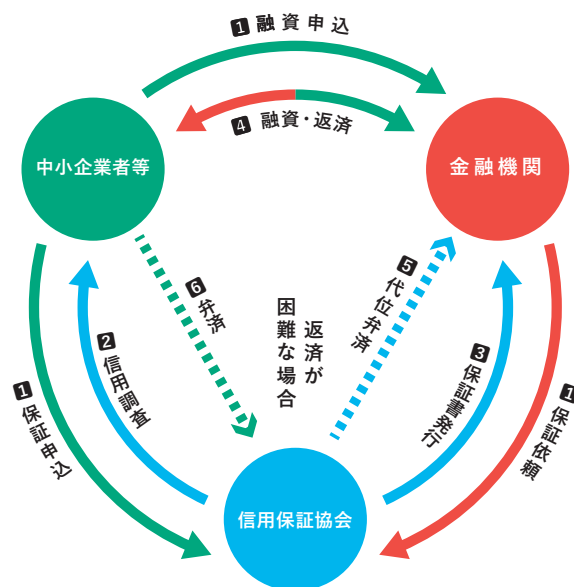
県内中小企業・小規模事業者の約4割の方々にご利用いただいております。



信用保証制度のしくみとご利用手続きの流れ

信用保証制度の当事者は、基本的には **中小企業・小規模事業者**、**金融機関**、**信用保証協会** の三者です。

- 1 中小企業等等は、金融機関を経由して信用保証協会に信用保証委託申込をします(信用保証協会へ直接申込むことも可能です)。金融機関は、信用保証協会に信用保証を依頼します。
- 2 信用保証協会は、申込のあった中小企業等について信用調査をします。
- 3 信用保証協会が、審査の結果、信用保証が適当と認めたときは、金融機関に対し保証書を発行します。
- 4 金融機関は、保証書に基づき中小企業等に融資を行います。このとき、中小企業等には所定の保証料を金融機関を通じて信用保証協会へお支払いいただきます。
中小企業等等は、金融機関に借入金を返済します。
- 5 中小企業等が、何らかの事情で借入金の全額または一部の返済ができなくなった場合は、信用保証協会が借入金を金融機関へ弁済(代位弁済)いたします。
- 6 信用保証協会が金融機関に対し代位弁済したものについては、実情に即して中小企業等から信用保証協会にご返済いただきます。



信用保証協会をご利用いただくメリット

- **お客様のライフステージに応じた資金調達が可能です。**
多様な保証制度をラインアップ化しており、お客様のライフステージに応じた資金調達を行うことが可能です。
- **有利な条件で借入れを行うことができます。**
原則として、法人代表者以外の連帯保証人は不要です。また、低利かつ固定金利の自治体制度融資をご利用いただくことが可能であり、一部の制度融資については、信用保証料の補助や利子補給を受けることができます。

- **これから事業を始める方もご利用いただけます。**
創業者向けの保証制度を取り扱っておりますので、これから事業を始める方もご利用いただけます。
- **さまざまな経営支援メニューのご利用が可能です。**
専門家派遣制度や経営改善計画の策定支援などさまざまな経営支援メニューをご用意しています。

信用保証協会による創業支援

創業にチャレンジする皆さまを積極的に支援します。以下にご紹介する経営支援メニューはすべて無料で実施していますので、ぜひお気軽にご相談ください！

創業前

支援その1

創業前からサポート

皆さまの創業に関する不安や悩みを一緒に解決します！

■ 創業イベントの開催 ■

信用保証協会、金融機関、支援機関及び自治体が一体となって創業者を支援する「創業フェア」、創業に興味がある女性や創業間もない女性経営者を応援する「女性創業者向けセミナー」などの各種創業イベントを開催しています。これらのイベントにおいては、創業経験者によるトークセッションや、参加者同士の情報交換会、専門家による個別相談会などを実施し、多数の方々にご参加いただいています。

創業イベントの情報は、随時、当協会ホームページにてご案内します。興味がある方はぜひお気軽にご参加ください。



■ 起業家育成講座 ■

将来的に起業を志す学生の皆さまにそのノウハウを習得していただくことを目的として、大学や専門学校などへの出張講座「起業家育成講座」を開催しています。



■ 各種相談窓口 ■

これから事業を始める皆さまの相談窓口

創業準備 相談窓口

創業計画書策定や資金調達、外部専門家派遣など、創業をお考えの皆さまの課題解決や資金調達に関する相談にお応えしています。

TEL. 078-393-3912(経営支援室 支援推進課内)
E-mail sougyou-soudan@hosiokyokai-hyogo.or.jp

女性企業家の皆さまの相談窓口

女性企業家 相談窓口

女性企業家の皆さまが、女性ならではのアイデア、感性、経験等を活かした事業を円滑に進めるための各種相談にお応えしています。

TEL. 078-393-3910(経営支援室 支援推進課内)
E-mail jyousei-sien@hosiokyokai-hyogo.or.jp

これから創業される方または創業して間もない方を対象とした保証制度をご案内します。

■ 創業関連保証 ■

対象となる方	1 事業を営んでいない個人で、1か月以内に事業を開始する方 2 事業を営んでいない個人で、2か月以内に会社を設立する方 3 事業を営んでいない個人が事業を開始し、5年を経過していない方 4 事業を営んでいない個人が設立した会社で、設立後5年未満の会社 5 分社化を計画する会社 6 設立後5年未満の分社化された会社 7 事業を営んでいない個人が個人事業主として創業後、法人成りした会社（個人創業後5年未満に限る）
保証限度額	3,500万円
資金使途	運転資金および設備資金 △ 新会社設立のための資本金（株式取得資金）は対象となりません。
保証期間	10年以内（据置1年以内）
返済方法	原則として、元金均等分割返済
貸付利率	金融機関所定利率
担保	不要
連帯保証人	原則として、法人の代表者を除き不要
保証料率	年1.00% △ 令和3年度は「創業・再チャレンジ保証料割引」を実施しており、 年0.60% となります。 また、女性、若者（35歳未満）、シニア（55歳以上）の創業者の方は、 年0.50% となります。
必要書類	申込時点で事業を営んでいない方は、「創業・再挑戦計画書」（P21～P23）の提出が必要です。

※上表は制度の概要であり、詳細につきましては各事務所・支所までお問い合わせください（お問い合わせ先は裏表紙をご覧ください）。

■ 兵庫県中小企業融資制度（令和3年度） ■

資金名	資金使途	融資条件			対象となる方
		限度額	利率（年）	期間	
新規開業貸付	運転設備	3,500万円	0.60% （固定利率）	10年以内	・新規に個人で、又は新たに会社を設立して事業を開始する方 ・上記を満たす在留資格「経営・管理」の取得見込の外国人等 ・営業開始後1年未満の方（既に他の事業を営む方は対象外）
経営者保証免除貸付		（うち、経営者保証免除貸付500万円）		（据置1年以内）	・新規開業貸付の要件を満たす法人で、取扱金融機関から当該貸付金額に対する1割以上の金額のローパー融資を、経営者保証なしで同時に受けられる方

※上表は制度の概要であり、詳細につきましては各事務所・支所までお問い合わせください（お問い合わせ先は裏表紙をご覧ください）。

創業時～創業後

支援その3

経営課題の解決をサポート

中小企業診断士などの外部専門家を無料で派遣！

創業時から創業後に直面する経営課題を解決するため、無料で中小企業診断士などの専門家から経営支援を受けることができます。

外部専門家派遣制度

経営課題の解決にあたり、専門的な知識や支援を必要とされている方に中小企業診断士などの外部専門家を無料で派遣し、経営に対するアドバイス、創業計画策定支援及び経営改善計画策定支援などを行う制度です。



対象となる方	当協会のご利用(予定を含む)があり、経営課題の解決意欲がある方 ※ご希望に添えない場合もございます。あらかじめご了承ください。
派遣する専門家	中小企業診断士、公認会計士、税理士、弁護士、社会保険労務士
支援内容 (派遣回数)	1 簡易型コンサルティング …… 専門家が最大2回訪問、各企業の課題に対する助言、提言を行います。 2 経営診断、創業計画策定支援 …… 専門家が最大4回訪問、経営診断書または創業計画書を策定し経営指導を行います。 3 経営改善計画策定支援 …… 専門家が最大8回訪問、経営改善計画書を策定し、経営改善支援を行います。
派遣費用	無料(当協会負担)
お問い合わせ先	経営支援室 TEL. 078-393-4024
ご利用の流れ	1 派遣申込 2 派遣要請・費用負担 3 課題解決のためのアドバイス 経営課題の解決をサポートします！ 経営課題を解決したい！ 中小企業・小規模事業者 兵庫県信用保証協会 専門家としてアドバイスします！ 連携

「創業・再挑戦計画書」の記入方法と 作成のポイント

思い描いた事業の構想をどのように実現させていくのかを書き起こしたものが「創業計画書」です。創業計画書を作成することで、自分の頭の中が整理でき、事業内容がよりはっきりするとともに、事業の強み・弱みの整理にも役立ちます。また、金融機関をはじめ、家族、従業員などの関係者からの協力を得るためにも、計画書の作成は非常に重要です。

ここでは、これから事業を開始する方が「創業関連保証」（概要はP19参照）を利用する際に必要となる「創業・再挑戦計画書」を例に、記入方法と作成のポイントをお伝えします。

事業概要

1

開業形態

開業形態を個人とするのか会社とするのかについては、事業内容、業種、将来をどう見込んでいるかなどによって異なってきます。開業手続、税金、信用面等の特徴も参考にし、検討しましょう。

3

従業員数

従業員は必要なのか、どのような人材が必要なのか、何人雇うのが適当なのかを検討しましょう。

5

事業協力者の 住所・氏名・勤務先

新たに事業を始めるためには、多くのやるべきことや様々な障害、困難があります。家族の理解を得ることや良き相談者、協力者がいることも大切です。

記入例

（創業関連保証・再挑戦支援保証用）

【創業・再挑戦様式1】

創業・再挑戦計画書

兵庫県信用保証協会 御中

令和〇〇年〇〇月〇〇日

〔申込人〕

住所 神戸市〇〇区〇〇町〇〇番地

会社名

氏名または
代表者名 兵庫 太郎

創業関連保証・再挑戦支援保証の申込みにあたり、以下のとおり創業・再挑戦計画を提出します。

1. 事業概要

●開業形態	個人事業・会社事業	商号(個人) 会社名(会社)	創作料理 港
開業(予定)住所	神戸市〇〇区〇〇通〇丁目〇番〇号 〇〇ビル1F 電話〇〇〇(〇〇〇)〇〇〇〇		
開業届出(個人) 設立登記(法人)	有・無	開業(予定)年月日 設立(予定)年月日	令和〇〇年〇〇月〇〇日
業種	飲食業(和食)	資本金	(会社設立(予定)の場合) 円
許可等 (許可等取得が必要な場合)	(種類) 飲食店営業 (許可・免許・登録・認証の別を記入)	(根拠法)	食品衛生法 (取得すべき許可等の根拠法を記入((例)食品衛生法))
●従業員数	2名	取扱品	和風創作料理
開業動機・目的	〇〇ホテルに20年間勤務し、和食の料理長として腕をふるってまいりました。その経験を活かして、和の創作料理や家庭料理も楽しめる店を作りたいと思い、開業を決めました。		
開業に必要な知識、技術、ノウハウの習得	昭和〇〇年に調理師免許取得。平成〇年から〇〇ホテルの和食の料理長に就任し、食材や調理方法の知識を習得しました。また、管理職として人材育成や店舗運営の経験も積んでいます。		
(会社設立予定の場合) 出資者・出資額			
事業協力者の住所・氏名・勤務先	父親の兵庫一郎(創業資金として50万円の資金援助)		

2. 創業準備の着手状況 [下記の該当事項に○印を付けて下さい]

- ア 設備・機械器具等発注済である。
イ 土地・店舗を取得するための頭金等支払済みである。
ウ 土地・店舗を賃借するための権利金・敷金支払済みである。
エ 商品・原材料の仕入を行っている。
オ 事業に必要な許認可を受けている。
カ 事業に必要な許認可取得未了(許認可取得見込み(申請状況や取得予定時期等)を具体的に記入してください。)(食品衛生法に定められている「営業許可」の申請書を保健所に提出済。)
キ その他(具体的に記入して下さい)

【令和3年8月16日改正】

2

開業(予定)住所

業種によっては、店舗や事務所の立地も重要なポイントとなります。ただし、立地条件の良い場所を選んでも、採算が合わなければ事業継続が困難になります。出店場所の選定にあたっては、資金計画、提供する商品・サービス等を検討して検討しましょう。

4

開業動機・目的

「何があんでもやりとげる」という強い信念を持ち、どんな目的で何をやりたいかをハッキリさせ、志と情熱をもって創業することが重要なポイントです。なぜ創業を決意したのか、動機と目的を明確にしてみましょう。「誰かに勧められたから」、「知人が儲かっていそうだから」などの理由で十分な経験や準備もないままの開業は、おすすめできません。

創業準備の 着手状況

1

創業準備の着手状況

事業経営上、許認可等が必要とされている場合には、原則として、許認可等を保証申込人名義にて取得していること、または取得が確実である見通しが必要です。

必要な資金及び調達の方法

1

設備資金

設備資金については、見積書等を添付してください。また、開業にお金をかけすぎると、資金繰りに苦労する場合があります。中古設備の購入やリースの活用等も検討してみましょう。

2

運転資金

運転資金については、「創業時にどれくらい在庫が必要か」、「掛売り代金回収までに先行する支払いはどれくらい必要か」なども検討してみましょう。

3. 必要な資金及び調達の方法

必要な資金	金額	調達の方法	金額
不動産取得費、内装工事費、敷金、入居保証金、機械設備、什器備品など（内訳）	6,400千円	自己資金	4,720千円
・内装工事費	3,950千円	親戚・知人等からの借入（内訳・返済方法）	500千円
・入居保証金	1,000千円	・父親兵庫一郎から援助（後日入金予定）	500千円
・冷蔵庫	500千円	金融機関からの借入（内訳・返済方法）	5,000千円
・冷凍庫	300千円	・今回の借入額（〇〇銀行扱い）	4,000千円
・テーブル	250千円	借入額 4,000千円	
・イス	200千円	年利 〇.〇%	
・調理器具・備品	200千円	返済期間 〇・〇～〇・〇	
		毎月返済額 〇〇千円	
仕入資金、経費支払資金など（内訳）	3,820千円	・〇〇銀行〇〇支店（プロパー）	1,000千円
・食材等の仕入資金（月商1,600千円×40%（原価率）×3か月）	1,920千円	借入額 1,000千円	
・人件費（賃金150千円×2名×3か月）	900千円	年利 〇.〇%	
・家賃等その他諸経費（家賃150千円×3か月、その他水道光熱費などの雑費）	1,000千円	返済期間 〇・〇～〇・〇	
		毎月返済額 〇〇千円	
合 計	10,220千円	合 計	10,220千円

3

自己資金

事業に充てるための自己資金のみを記入してください。

4

金融機関からの借入

資金調達を借入に頼りすぎると、その返済負担が大きくなり、資金繰りに悪影響を及ぼします。自己資金はできる限り蓄えておきましょう。

5

必要な資金の合計及び調達の合計

金額は一致します。

収支計画

1

仕入高

仕入高（売上原価）は、一般的には「売上高×原価率」で求めます。業界平均値などを参考に算出してください。

4. 収支計画（今後1年間分）

支 出	入
仕入高	売上高
外注工費	工賃収入
人件費	雑収入
その他費用	
利益	
計	計

3

売上高

主な売上予測の算出方法は、業種により異なります。最も適した方法を選びましょう。

※下表「売上（月商）の算出方法」参照

2

利益

当期利益＝収入－（仕入高＋経費）で算出します。利益から、借入金の返済が行われ、また税金や個人の場合は生活費などの確保ができるのか、検討しましょう。

4

支出の合計及び収入の合計

金額は一致します。

参考

≫ 売上（月商）の算出方法

業種の特性や地域事情などを加味し、他の方法もあわせて検討してみましょう。

設備の生産能力がつかめる業種（部品製造業、印刷業、運送業など）	算式 設備の生産能力×設備数
販売業で客単価が比較的低く、来店客数が多い業種（コンビニなど）	算式 1㎡（または1坪）あたりの売上高×売場面積
販売業（小売店、飲食店、個人向けサービス業など）	算式 平均客単価×設備単位数（座席数）×回転数×月間営業日数 平均客単価×来客・利用客数×月間営業日数
人件費と売上高の関係が深い業種（自動車販売業、ビル清掃業など）	算式 従業員1人あたりの売上高×従業員数

≫ 必要売上高の算出方法

開業にあたって、採算のとれる売上高を把握しておくことが大切です。

以下の算式により、必要な売上高を算出してみましょう。

$$\text{必要売上高} = \frac{\text{経費合計} + \text{目標利益}}{\text{売上総利益率} \times 100}$$

$$\text{※ 売上総利益率} = \frac{\text{売上総利益}}{\text{売上高}} \times 100$$

販売・仕入先

1

主な販売先・受注先

売上目標を達成するため、開業前にあらかじめ販売(見込)先を確保しておくことが重要です。信用のおける企業かどうか、継続した受注確保が可能かどうかなども考えておく必要があります。

2

回収方法・支払方法

回収方法・支払方法は、現金なのか、掛売りなのか、回収サイト・支払サイトがどうなっているかなど、どのような条件で販売・仕入をするか検討しましょう。

3

主な仕入先・外注先

仕入先の選定も重要です。前勤務先に出入りしていた業者や、そこからの紹介など、人脈を活かして探し検討しましょう。安定して供給してくれるかどうか、相応の価格で仕入可能かどうかなどを考えておく必要があります。

4

仕入・外注予定額

過剰在庫は資金繰りを圧迫します。計画的な仕入が大切です。

5. 販売・仕入先

主な販売先・受注先	販売・受注予定額	回収方法	主な仕入先・外注先	仕入・外注予定額	支払方法
一般顧客	年19,200千円	現金	〇〇食品(株)	年4,180千円	末日翌末日払い
			〇〇スーパー	年2,000千円	即金
			〇〇酒店	年1,500千円	末日翌15日払い

6. 借入金等状況(※)

借入先等	資金使途	借入残高	残存返済期間	年間返済額
〇〇銀行〇〇支店	住宅ローン	10,000千円	120ヶ月	1,000千円
		千円	ヶ月	千円
		千円	ヶ月	千円
		千円	ヶ月	千円
		千円	ヶ月	千円

(※)現在負担している非事業性を含む借入金等で、今回の資金調達計画によるものを以外をご記入ください(経営者本人が負担している保証債務も含みます)。

7. その他(計画に関する補足説明がありましたらご記入してください)

【収支計画について】
・ランチ売上(月間): 平均客単価900円×20席×1回転×25日=450千円・・・A
・ディナー売上(月間): 平均客単価2,300円×20席×1回転×25日=1,150千円・・・B
・売上高(年間): 月商(A+B)1,600千円×12ヶ月=19,200千円
・仕入高(年間): 売上高19,200千円×売上原価率40%=7,680千円

その他

1

その他

当協会の「創業・再挑戦計画書」は、創業時の保証申込みにあたり必要最低限のことだけを記入していただくものです。この計画だけでは書ききれないことがたくさんあると思います。補足説明はできるだけ詳しく記入し、わかりやすい計画書を作成することをおすすめします。

≫ 開業形態 ～法人と個人どちらがいい?～

開業形態を個人とするのか法人(会社)とするのかについては、事業規模、業種、将来をどう見込んでいるかなどによって異なってきます。下表を参考にどちらにするか検討しましょう。

	創業手続き	社会的信用	税金	事業に対する責任
個人	比較的簡単で費用もあまりかからない。	一般的には、法人に比べやや劣る。	事業所得が低い場合は、法人とあまり差はない。	事業の成果はすべて個人のものとなるが、事業に万が一のことがあると、個人の財産をもって弁済しなければならない。
法人(株式会社)	設立手続きに手間と費用がかかる。	一般的に信用力に優れ、大きな事業をする場合や、取引先の開拓、従業員の確保などの面で有利である。	事業が大きくなると、節税効果が高まる。	法人と個人の財産は区別されており、法人を整理するときには、出資分を限度に責任を負う。ただし、代表者は取引に際し連帯保証をするケースがあり、この場合は保証責任を負う。

お問い合わせ・ご相談窓口

(令和3年10月現在)

お問い合わせ・ご相談窓口		電話番号	担当地域(お客様の主たる営業所所在地*)
お客様総合相談室 (中小企業融資よろず相談窓口)		078(393)3905	兵庫県下全域 (融資全般の幅広い相談に関する事)
経営支援室	支援推進課	078(393)4024	兵庫県下全域 (経営支援にかかる保証申込・条件変更に関する事)
	女性企業家相談窓口	078(393)3910	
	創業準備相談窓口	078(393)3912	
神戸事務所	保証相談一課	078(393)3909	神戸市中央区
	保証相談二課	078(393)3913	神戸市東灘区、灘区、兵庫区、北区
	保証相談三課	078(393)3916	神戸市長田区、須磨区、垂水区、西区
	調整相談一課	078(393)3915	神戸市東灘区、灘区、中央区、北区 (返済軽減(条件変更)等に関する事)
	調整相談二課	078(393)3924	神戸市兵庫区、長田区、須磨区、垂水区、西区 (返済軽減(条件変更)等に関する事)
阪神事務所	保証相談一課	06(6411)4146	尼崎市、伊丹市
	保証相談二課	06(6411)4147	西宮市、芦屋市、宝塚市、川西市、三田市、川辺郡
	調整相談課	06(6411)4156	阪神事務所担当地域全域 (返済軽減(条件変更)等に関する事)
姫路事務所	保証相談一課	079(289)3611	姫路市(区部を除く)
	保証相談二課	079(289)3612	姫路市(区部に限る)、相生市、赤穂市、宍粟市、たつの市、 神崎郡、揖保郡、赤穂郡、佐用郡
	調整相談課	079(289)3613	姫路事務所担当地域全域 (返済軽減(条件変更)等に関する事)
但馬支所		0796(22)5171	豊岡市、養父市、朝来市、美方郡
淡路支所		0799(22)4493	洲本市、南あわじ市、淡路市
西脇支所		0795(22)6775	西脇市、三木市、小野市、加西市、丹波篠山市、丹波市、 加東市、多可郡
加古川支所		079(424)1105	明石市、加古川市、高砂市、加古郡

※創業前で営業所がない方は、住所地または創業予定地を担当地域とする部署または創業準備相談窓口にご相談ください。

金融相談・経営相談について

当協会では、中小企業・小規模事業者の皆さまからの資金調達や経営に関するご相談にお応えしています。
効果的な保証制度、既保証の借換や条件変更等の提案、経営改善に向けたアドバイス等皆さまの立場に立って相談、
助言を行い、経営をサポートします。
資金調達や経営に関する相談をご希望の方は、お気軽に上記ご相談窓口へお申し出ください。



本所・神戸事務所 …… 〒651-0195 神戸市中央区浪花町62-1
 阪神事務所 …… 〒660-0881 尼崎市昭和通3-96
 尼崎商工会議所会館3F
 姫路事務所 …… 〒670-0965 姫路市東延末3-27-2
 但馬支所 …… 〒668-0024 豊岡市寿町8-7

淡路支所 …… 〒656-0025 洲本市本町3-1-8
 西脇支所 …… 〒677-0015 西脇市西脇885-27
 加古川支所 …… 〒675-0064 加古川市加古川町
 溝之口788