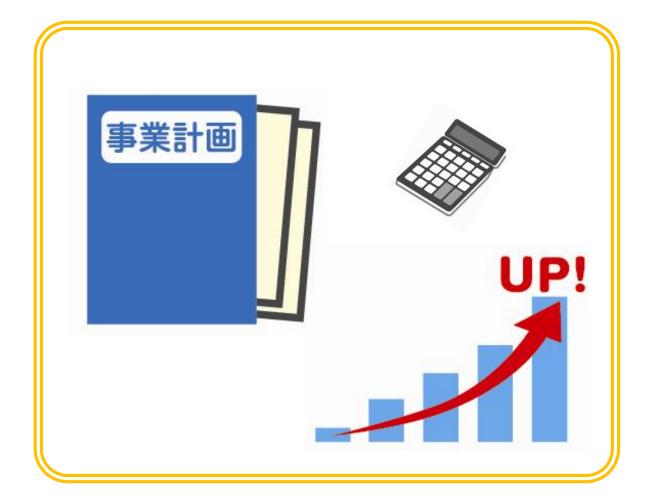


新たに飲食業を始めるみなさまへ

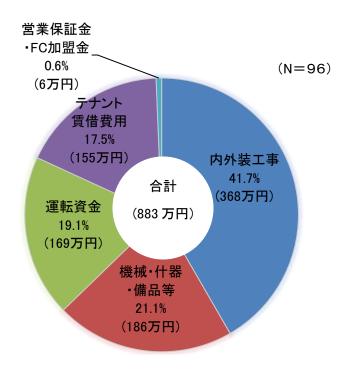
で創業の手引十





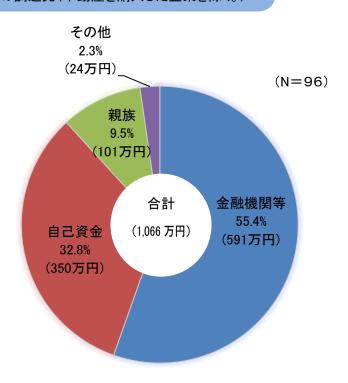
http://www.jfc.go.jp/

飲食店開設費用の内訳(不動産を購入した企業を除く。)



※日本政策金融公庫「2012年度新規開業実態調査」再編·加工

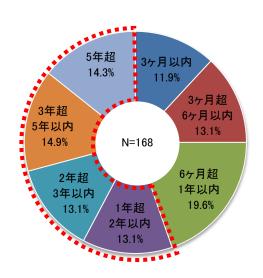
飲食店開設資金の調達先(不動産を購入した企業を除く。)



※日本政策金融公庫「2012年度新規開業実態調査」再編·加工

自己資金の準備を始めた時期

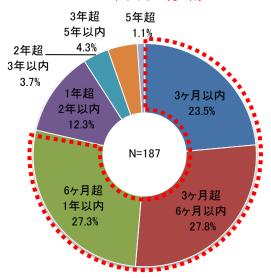
~1 年超が5割超~



※日本政策金融公庫「生活衛生関係営業の景気動向等調査 (2013 年4~6月期)特別調査結果」再編・加工

開業場所・物件の検討を始めた時期

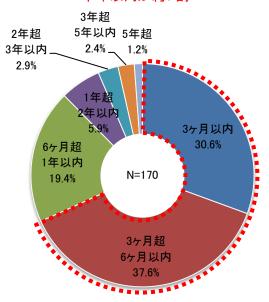
~1年以内が約8割~



※日本政策金融公庫「生活衛生関係営業の景気動向等調査 (2013 年4~6月期)特別調査結果」再編・加工

資金調達(借入)の準備を始めた時期

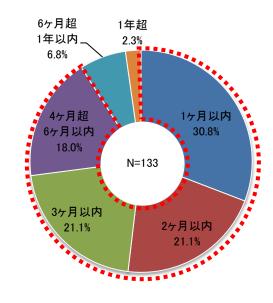
~半年以内が約7割~



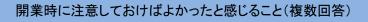
※日本政策金融公庫「生活衛生関係営業の景気動向等調査 (2013 年4~6月期)特別調査結果」再編・加工

従業員の募集・採用活動を始めた時期

~半年以内が約9割~



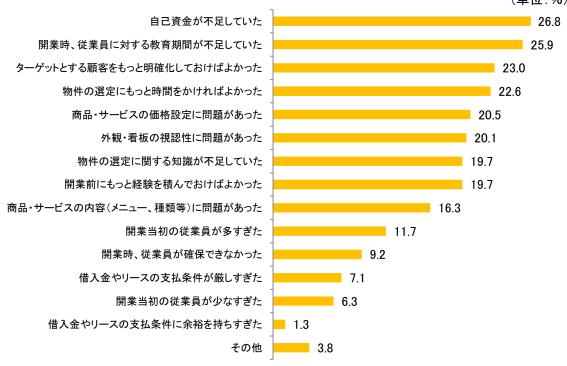
※日本政策金融公庫「生活衛生関係営業の景気動向等調査 (2013 年4~6月期)特別調査結果」再編・加工



(N=239)

~自己資金不足、従業員に対する教育期間の不足が多い~

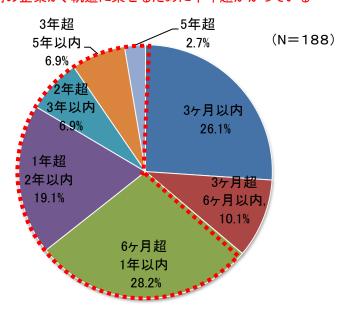
(単位:%)



※日本政策金融公庫「生活衛生関係営業の景気動向等調査(2013年4~6月期)特別調査結果」再編·加工

開業後軌道に乗り始めた時期

~約6割の企業が、軌道に乗せるために半年超かかっている~



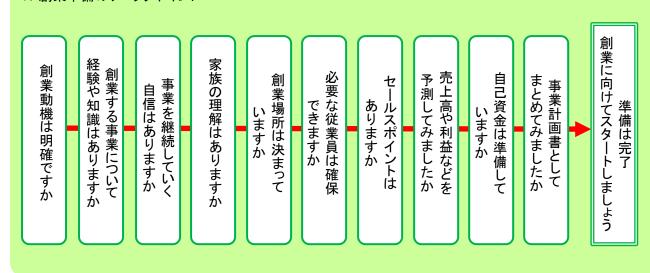
※日本政策金融公庫「生活衛生関係営業の景気動向等調査(2013年4~6月期)特別調査結果」再編・加工

創業の手引のポイント



日本公庫発行『創業の手引』の事業計画の立て方等のポイントは次のとおりです。

1. 創業準備のチェックポイント



2. 販売計画

①だれが	従業員を必要とするのか、家族のみでよいのか検討します。
②だれに	どのような顧客層をターゲットにするのか明確にします。
③何を	顧客層や立地条件などによって、どのようなサービスをするのか決めます。
④どのように	どのような販売方法をするのか検討します。
⑤どこで	顧客層にマッチした立地を選びます。
⑥販売条件は	現金なのか、カード決済を可能にするのか検討します。
⑦時間は	営業時間をどうするのか検討します。

3. 仕入計画

①何を	売れ筋商品や販売戦略に沿った商品の確保が可能かどうか検討します。
②どこから	必要な時期に必要な商品を安定供給してくれる仕入先の確保が重要です。
③どんな条件で	現金なのか買掛は可能か、支払サイトはどうなっているのか確認します。
④計画的に	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。

創業の手引のポイント

4. 資金計画(必要な資金と調達の方法)

	必要な資金	金額	調達の方法	金額
	店舗、機械、備品、車両など	万円	自己資金	万円
設備資金	(内訳)		親、兄弟、知人、友人等からの借入 (内訳・返済方法)	万円
			日本公庫からの借入	万円
運転資金	商品仕入、経費支払資金など (内訳)	万円	他の金融機関等からの借入 (内訳・返済方法)	万円
	合計	万円	合計	万円

5. 売上予測

<算式>

客単価

×

席数

×

回転数

(例) 客単価[(昼)800円(夜)3,500円] 30席 回転数[(昼)2回転(夜)0.6回転] 25日稼働 売上予測(1ヵ月)=([800円×30席×2回転]+[3,500円×30席×0.6回転])×25日

<u>=277万円</u>

6. 収支計画(創業後の見通し(月平均))

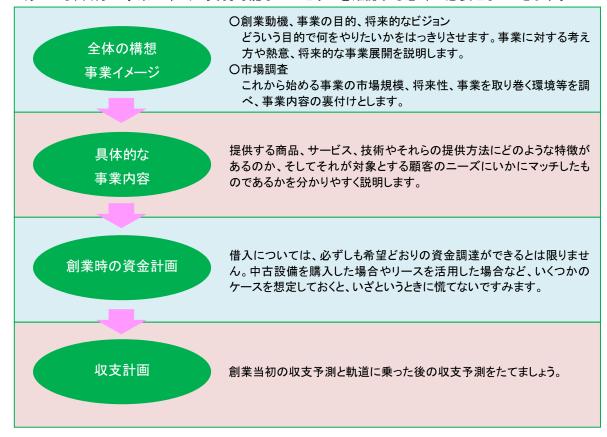
		創業当初	軌道に乗った後
売 .	上 高 ①	万円	万円
売上	: 原価②	万円	万円
	人 件 費	万円	万円
経	家賃	万円	万円
費	支 払 利 息	万円	万円
	その他	万円	万円
	合 計 ③	万円	万円
利益	± 1 - 2 - 3	万円	万円

7. 返済計画

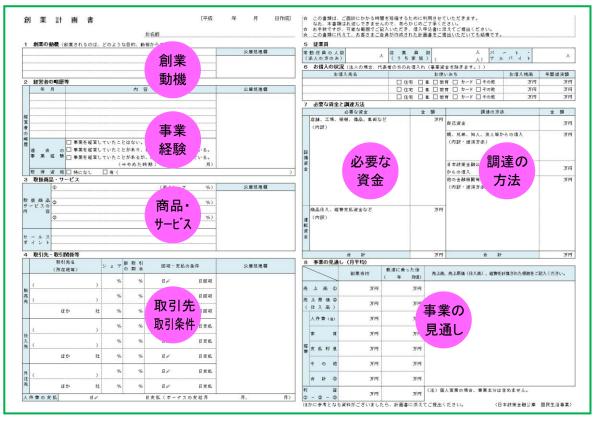
(返済財源) 返済財源=減価償却費+当期利益

(収支見込) 収支見込=返済財源-借入金返済元金-家計費(個人企業の場合)

創業計画書は、金融機関等への説明の際に必要となります。また、説明する必要がない場合であっても、自分の事業が本当に実現可能なのかどうかを確認する意味で必要となってきます。



日本政策金融公庫の創業計画書

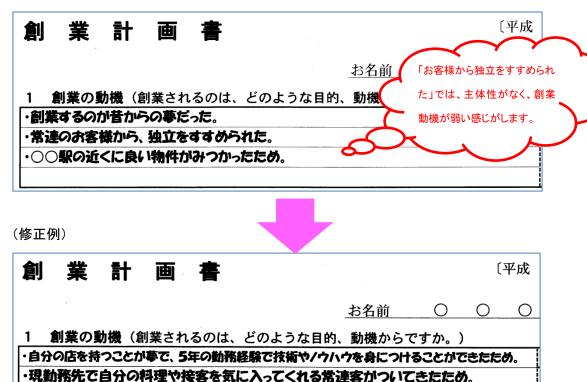


創業 事業 商品・取引先 必要な 調達の 事業の 動機 経験 サービス 取引条件 資金 方法 見通し

- □ 創業は思いつきではなく、以前から考えていたことですか?
- □ 創業することによって実現したいことは明確になっていますか?
- □ 経営者になるためのスキルは十分身についていますか?
- □ 創業することに対して家族や周囲の理解はありますか?
- □ 創業の準備が整っていないのに、良い物件が見つかったという理由だけで物件の契約を していませんか?

よくあるのが、「これ以上の物件はもう出ない」と思い込み、時期尚早に物件の賃貸借契約を結んでしまうケースです。資金調達の準備(特に金融機関からの借入が決定していること)が整ってから本契約を結ぶことをおすすめします。

(よくあるケース)



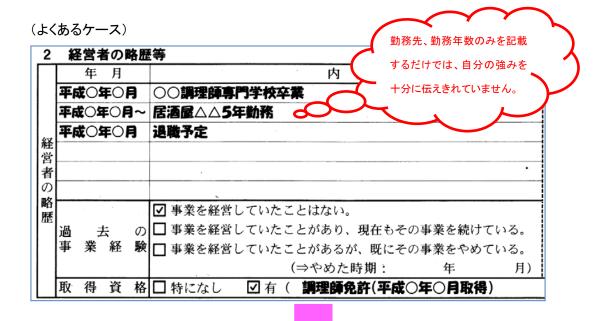
創業への準備度合い、支援者の協力、経営方針、立地選定理由などを具体的に記載しましょう。

・○○駅の近くに良い物件がみつかったため。(繁華街の人通りが多い道に面した 1F) ・自分の地元の食材や酒を使ったご当地料理をコンセプトとした店を経営したいため。

事業 動は**経験** サービス 取引条件 資金 方法 見通し

- □ 過去に事業を経営し、既にその事業をやめている場合、廃業理由を説明できますか?
- □ 勤務経験は十分ですか?
- □ 勤務時代に任されていたこと(担当業務、役職等)および実績をきちんと答えられますか?
- □ 短い年数で勤務先を何回か変えている場合、その理由を説明できますか?

豊富な勤務経験があれば事業の成功確率は高まるはずです。また、普段から、勤務時代に取り 組んだことを記録(記憶)し、自らのセールスポイントを客観的に説明できるようにしておきましょう。



(修正例)

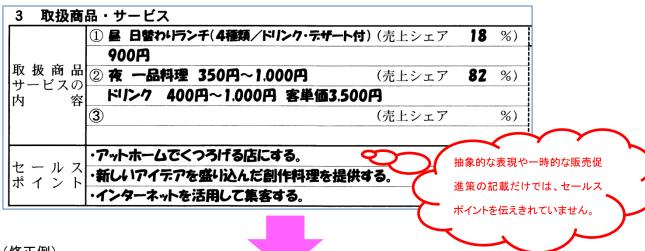
年月	内 容	
平成〇年〇月	○○調理師専門学校卒業	
平成〇年〇月~	居酒屋△△5年勤務	
	→○年○月からは○○店の店長として従事(給与30万円	9)、人材育成
	や店舗運営を任され、店長就任一年目で売上を10%増	加させた。
平成〇年〇月	退職予定(退職金80万円)	
ш + o	☑ 事業を経営していたことはない。□ 事業を経営していたことがあり、現在ま 勤務時の	役職、待遇、実績等を具体
過 去 の事業経験		することにより自分の実力
	(⇒やめた時期 esa観的	こ伝えることができます。

商品• 事事 創業 パリ先 必要な (調達の 事業の 経験サービスノ引条件人 動機 資金 方法 見通し

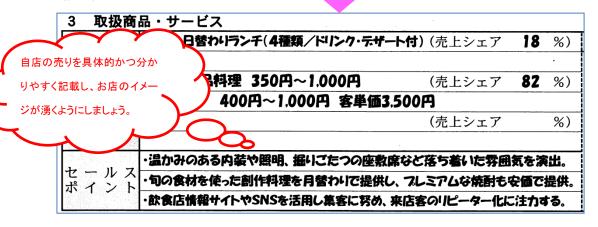
- □ 商品・サービスのセールスポイントは何ですか?
- □ 接客面のセールスポイントは何ですか?
- □ それ以外のセールスポイントはありますか?
- □ 他店ではなく、あなたのお店を選んでもらえる理由を説明できますか?
- □ お店のコンセプトに合った商品・サービスを提供できますか?

よくあるセールスポイントが「アットホームな雰囲気の店」といった漠然としたものです。どういうコ ンセプトに基づいて、どんなイメージの内外装にして、どんな商品・サービスを提供するのかを具体 的に考えておく必要があります。言葉で表現しづらい場合は、パース(内外装のデッサン)、提供す る料理の写真等を用いると相手に伝わりやすくなります。

(よくあるケース)



(修正例)

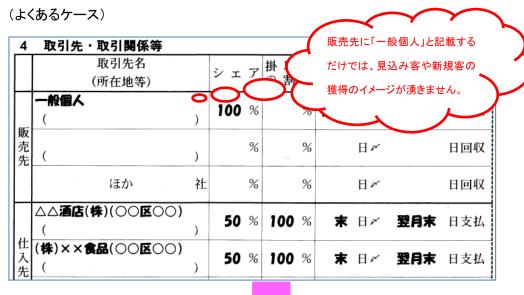


創業 事業 商! 取引先 か要な 調達の 事業の 動機 経験 サーヒ 取引条件 資金 方法 見通し

- □ 顧客ターゲット層を明確にしていますか?
- □ 出店予定地近くの住民の特性やライフスタイルを把握していますか?
- □ 出店予定地は新規客(顧客ターゲット層)を獲得しやすい場所にありますか?
- □ 予定仕入先は信頼できる業者ですか?
- □ 必要な従業員は確保できますか?

お店に来てもらいたい顧客ターゲット層を具体的にイメージし、立地、内外装設備、什器・備品、商品・サービス(メニュー)等を考えておく必要があります。

(例)サラリーマンをターゲットとする場合、オフィスビル街と駅を結ぶ経路にある繁華街で、多人数にも対応できる席の配置や、タイムサービスや飲み放題メニューを設けるなど



(修正例)

4	取引先・取引関係等						
,	取引先名 (所在地等)	シェ	ア	掛取引の割合		回収・	支払の条件
	一般個人 (○○地区周辺の会社員、学生)	100		%	即金		日回収
反きも	→サラリーマンが集まる繁華街で ()	であり、	新制	客を獲得	しやす	日水	日回収
	ほか 社		%	%			
	△△酒店(株)(○○区○○) (地元の知人が経営している酒店)	50	%	100 %	末	P	新規客の獲得のイメージなどを周 辺環境も交えて記載しましょう。仕
せしき	(株)××食品(○○区○○) (現勤務先の仕入先)	50	%	100 %	末		入先との関係も記載するとさらにべ 、 ターです。

創業 事業 商品・取引 必要な 達の 事業の 動機 経験 サービス 取引条 **資金** 方法 見通し

- □ 出店予定地周辺の家賃相場を把握していますか?
- □ 出店予定地の家賃・保証金が周辺相場と比べて高くはないですか?
- □ 飲食店の内外装工事の実績がある工事業者を知っていますか?
- □ 2社以上から見積書を取って、工事価格の妥当性や相場観をつかんでいますか?
- □ 出店場所や内外装等のグレードは調達できる金額(自己資金や借入金等)を算段した上で決めていますか?
- □ 創業時の宣伝広告費、人材募集費等の運転資金や、事業開始後の運転資金(半年程度 の赤字補てん資金等)の準備は大丈夫ですか?
- □ 居抜き物件の場合、譲渡してもらう造作・設備の価格の内訳および価格の妥当性を確認していますか?

立地(家賃水準)や内外装のグレード(価格)に応じて、売上の見込み額が大きく変わってきます。 目指すべき事業規模や、調達できる金額をにらみながら、出店予定地の選定や、設備内容を吟味していく必要があります。

居抜き物件を探されている方は、譲渡価格の妥当性を検証し、前オーナーがどんな理由で店を閉めたかを確認してください。閉店の理由が、立地的な問題だった場合は注意が必要です。

必要な資金	金額	
店舗、工場、機械、備品、車両など	770 万円	
(内訳)		
·店舗内外装工事	400	約6割の飲食店が、開業から黒字
(○○杜見積のとおり)		化するまで半年以上かかっていま
・厨房機器	. 150	す(注)。赤字の期間も資金が不足
(○○杜見積のとおり)		■ しないように運転資金に余裕を持た
·什器·備品類	100	せておきましょう。
(○○杜見積のとおり)		e cheacan
·保証金	120	
		\sim
商品仕入、経費支払資金など	230 万円	(注) 日本花体入型 () 庄[上江传 上田居
(内訳)	00	(注)日本政策金融公庫「生活衛生関係 業の景気動向等調査(2013 年4~6月)
· 仕入	90	特別調査結果」より
·広告費等諸経費支払	140	

創業 事業 商品・取引先 必要 調達の 動機 経験 サービス 取引条件 資金 **方法** き通し

- □ 自己資金はコツコツと貯めていますか?
- □ 自己資金の蓄積過程は通帳などで確認できますか?
- □ 創業資金を借入する場合、どこに相談に行けばよいか知っていますか?
- □ 借入するための条件や借入金額の相場観を知っていますか?
- □ 自己資金が少なく借入依存の計画になっていませんか?

自己資金の割合が高ければ高いほど、借入金額が少なくてすむため、創業後の月々の返済が楽になります。また、自己資金に余裕があれば、創業後の不測の事態(赤字が長期化する等)に備えることができます。

無理のない範囲での投資と借入が健全経営の第一歩です。

調達の方法	金 額	Í
自己資金	300	万円
親、兄弟、知人、友人等からの借入		万【
(内訳・返済方法)		
日本政策金融公庫 国民生活事業	700	万田
からの借入 元金10万円×70回(年〇.〇%)	700	/111
他の金融機関等からの借入		万円
(内訳・返済方法)		
·		
合 計	1.000	万円

総投資額の3分の1を目安に、自己 資金の貯蓄を始めましょう。創業に 向けてコツコツ貯めていること自体。 が、創業準備の表れとなります。

創業 事業 商品・取引先 必要な 調達 動機 経験 サービス 取引条件 資金 方法 **見通し**

- □ 予想売上高の根拠を示すことはできますか?
- □ 予想売上高は過大になっていませんか?
- □ 予想経費は過小になっていませんか?
- □ 無理なく借入の返済ができる計画ですか?
- □ 利益が少ない場合、補てんできる財源(預金、家族収入等)はありますか?

予想通りの売上高が見込めないケースを想定し、手堅い収支計画を立てる必要があります。「売 上高は低め」「経費は多め」といった具合に試算し、それでも経営が成り立つような収支計画であれ ば万全です。

> 創業後、意外と経費がかかったとい う声がよく聞かれます。勤務時から 何にどれぐらいの経費がかかるの かを把握しておく必要があります。

8	事業の見通	し(月平均)		
		創業当初	・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・	売上高、売上原価(仕入高)、経費を計算された根拠をご記入ください。
売	上高①	256 万日	332 万円	<創業当初> ①売上高(日曜定休)
_	上原価② 仕入高)	90 万日	117 万円	昼(月~土) 900円×25席×0.8回転×26日=46万円 夜(月~木)3.500円×25席×0.8回転×18日=126万円
	人件費 (注)	60 万日	78 万円	(金. 土)3.500円×25席×1.2回転×8日=84万円 ②原価率 35%(勤務時の経験から)
	家 賃	20 万	20 万円	③人件費 従業員1人20万円 専従者1人(表)10万円 アルバイト4人 時給800円×14時間/日×26日=30万
経費	支払利息	2 万	2 万円	家賃 20万円 支払利息 700万円×年○○%÷12カ月=2万円
	その他	50 万F	60 万円	その他光熱費、宣伝広告費等 50万円 <軌道に乗った後>
	合計③	132 万日	160 万円	①創業時の1.3倍(勤務時の経験から) ②当初の原価率を採用 ③人件費 従業員1人増 18万円増 その他諸経費 10万円増
利 ①	益 - ② - ③	34 万日	55 万円	(注) 個人営業の場合、事業主分は含めません。
Ŧ 1	かに参老とな	る資料がございま	したら、計画書に添	えてご提出ください。 (日本政策金融公庫 国民生活事業

業態ごとのコスト配分について

飲食店は業態ごとに様々なコスト配分が考えられます。売上とコストのイメージ図から、いくつか 例をあげてみます。

〇フード重視型



- ◆フードにコストをかけ、サービスのコストを抑 えた業態です。
- ◆食材や料理にコストをかけても、リーズナブ ルな値段で提供できるメリットがあります。
- ◆一方で、作業工程および少ない人数で回す 工夫を考える必要があります。

例えば・・・

バイキング、ハンバーガー店など

〇サービス重視型

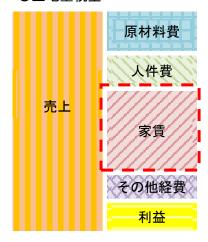


- ◆サービスにコストをかけ、フードのコストを抑えた業態です。
- ◆質の高い従業員で接客サービスを徹底し、 店の雰囲気や居心地で集客を図ります。
- ◆利益を確保できる価格設定としつつも、顧客 に不満を感じさせないよう留意します。

例えば・・・

バー、スナックなど

〇立地重視型



- ◆家賃(立地)にコストをかけ、フード・サービス のコストをできるだけ抑えた業態です。
- ◆商品のブランドカを押し出し、立地・利便性 で集客を図ります。
- ◆固定費負担が大きくなるため、資本に余裕 がなければリスクが高くなります。

例えば・・・

大手コーヒーチェーンなど

業種別 原価率・人件費率の目安について

収支計画を立てる際には、創業しようとしている業種の平均的な原価率、人件費率を把握しておくと、収支予測が立てやすくなります。ただし、お店のコンセプトによって様々な業態が考えられるため、必ずしもデータが参考にならないケースがありますので留意してください。

[業種別 原価率・人件費率の目安]

	すし店	一般食堂	日本料理店	酒場・ビヤホール	西洋料理店	中華料理店	料亭	そば・うどん店	喫茶店	バー・キャバレー	スナック
原価率	45	36	34	33	32	31	30	29	29	20	18
	30	32	34	35	32	33	36	37	33	33	45

[※]日本政策金融公庫総合研究所「小企業の経営指標 2012」業種別経営指標平均値(小数点第一位を四捨五入)

◇ 【原価・人件費・家賃・その他経費の妥当性を検討しましょう】

ここまでみてきたように、飲食業では、業態や業種によって様々なコスト配分が考えられます。ここで重要なことは、利益を出すためには、コスト意識を持つことが必要ということです。原価・人件費・家賃それぞれの対売上高比率の合計が利益を出すために必要な水準となっているか検討してみましょう。

店舗外装・看板等について

店舗外装や看板等はお店の特徴を表現したり、伝えたりするのに有効なツールです。効果的に活用する方法を考えてみましょう。

店舗外装

「見つけてもらいやすさ」=視認性を高めるように工夫します。そのためには、色や形などでわかりやすくアピールすると効果的です。



ー目見て何のお店かわかるような 外装が理想的です。

看板

「何の店なのか」=業態をアピールします。



喫茶店 〇 △ □



お店の名前をアピールしがちですが、それよりも「何のお店なのか」をアピールする方が効果的です。

メニュー看板

英語表記はおしゃれですが、一目見て頭に入る日本語の方が、情報発信力があります。



メニュー看板等は、見た人がすぐ にイメージできるよう、わかりやす い表記を心がけましょう。

店舗の階数について

立地が良くても、店舗の階数によっては「入りやすさ」が変わってきます。自店のコンセプトに合った物件選びが重要です。



エレベーター付きのビルの場合、目立つ看板を設置できれば集客力は高まります。

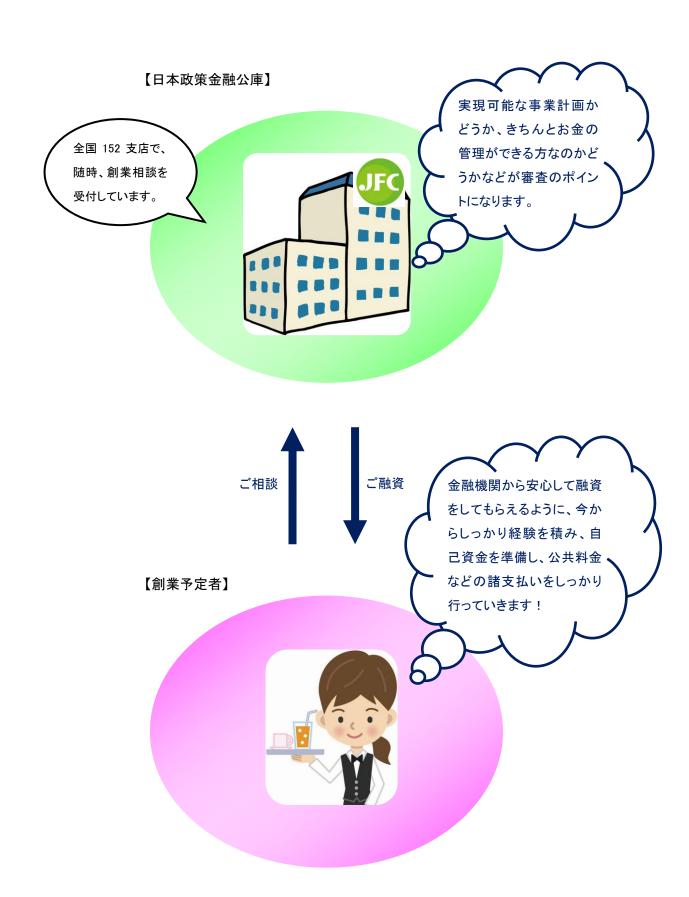
階数	評価	ポイント
3階	Δ	エレベーターがなければ避けたい
2階	0	採光性が良ければカジュアルな店向き
1階	0	ほとんどの業態にとって好立地
地下1階	00	隠れ家的な雰囲気を演出しやすい

この表における評価は、あくまでイメージです。例えば、コンセプトが「隠れ家的なレストラン」であれば、1階よりも地下の方が雰囲り気を演出しやすいかもしれません。

入り口が狭いなど、「入りにくいな」と思わせる物件は避けたいものです。



お金を借りるために今からやるべきこと



お金を借りるために今からやるべきこと

金融機関からお金を借りるために今から次の3つの点を押さえておきましょう。

1.勤務経験

勤務経験の平均は、13 年(注)です。一概に何年以上の勤務経験がないとダメというわけではありませんが、技術力や店舗運営についてのノウハウを十分習得しておく必要があります。また、勤務年数だけでなく、どのような実績を残したのかもポイントです。例えば、勤務時に自分が行った販売促進策などの実績をメモし記録しておくと、借入申込時にきっと役に立つはずです。

(注)日本政策金融公庫「2012年度新規開業実態調査」再編・加工



2.自己資金

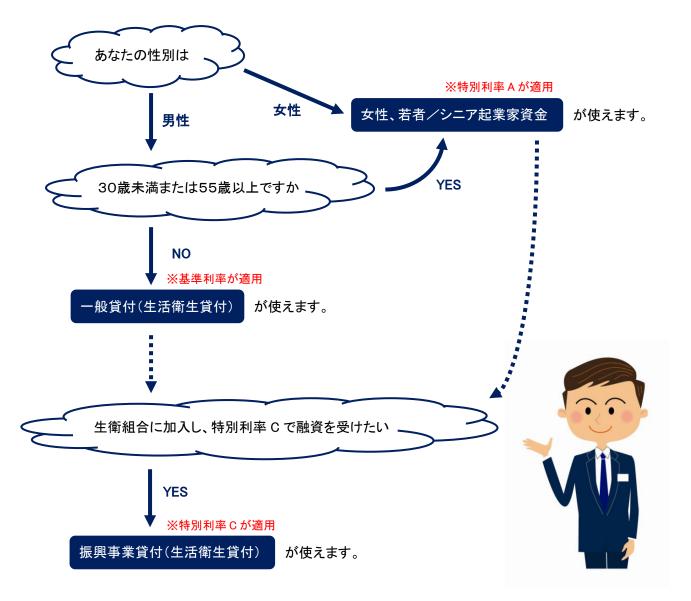
創業を思い立った日からコツコツと貯蓄を始める努力が大切です。また、計画的に資金が貯められることも経営者として求められる能力の一つです。創業意欲を目に見える形で残すという意味合いもあります。金融機関はそうした努力を評価しています。一攫千金で得た資金や第三者から融通してもらった資金だけでは計画性が疑われます。少しずつでもお金を貯めていく習慣を身に付けていきましょう。

3.諸支払い

公庫では、ご返済をきちんとしてもらえるかどうかの判断材料の一つとして、日頃の諸支払い振り(公共料金、家賃、住宅ローン等の支払い状況)を確認させていただいています。支払いが遅れていると信用力は低下してしまいます。創業を思い立った日から、経営者としての自覚を持ち、お金に対してシビアになる必要があります。公共料金等のお支払いは通帳からの引き落としにして、記帳した通帳を大切に保管しておいてください。こうしておけば、目に見える形で信用力を示すことができます。

飲食業向け融資制度

飲食店開設時に使える融資制度(土地を除く設備資金の場合)フローチャート



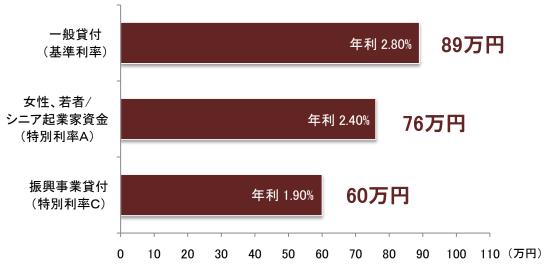
制度名	利率(年利)	留意事項
一般貸付(生活衛生貸付)	基準利率	申込時には都道府県知事の発行する「推せん 書」が必要となります。
女性、若者/シニア起業家資金	特別利率 A	女性または30歳未満か55歳以上の方が対象 になります。
振興事業貸付(生活衛生貸付)	特別利率 C	申込時には振興計画の認定を受けている生活 衛生同業組合の長の発行する「振興事業に係 る資金証明書」が必要となります。 (注)組合加入により組合費が発生します。

[※]振興事業貸付をご利用いただく場合、「振興事業促進支援融資制度に係る事業計画書」を策定し振興計画認定組合から確認を受けられた方は、利率が 0.15%引き下げられます(利率:特別利率C-0.15%)。

利息支払総額・毎月のお支払額の概算

例 設備資金600万円借入、元金均等返済、返済期間10年(元金据置6ヵ月)、 新創業融資制度を利用する場合

[利息支払総額の概算]



※利率は平成26年4月9日現在のものです。

- 元全坪署期間け利自のみのお支払となります

[毎月のお支払額(元金+利息:単位円)の概算]

・									
融資制度	年利	元金据 置期間	半年後	1 年後	2 年後	3 年後	4 年後	5 年後	•••
一般貸付	2.80%	15,000	68,000	68,000	66,000	65,000	63,000	62,000	
女性、若者/ シニア起業家資金	2.40%	13,000	66,000	66,000	65,000	63,000	62,000	61,000	•••
振興事業貸付	1.90%	10,000	64,000	64,000	63,000	62,000	61,000	60,000	•••

[※]振興事業貸付をご利用いただく場合、「振興事業促進支援融資制度に係る事業計画書」を策定し振興計画認定組合から確認を受けられた方は、利率が 0.15%引き下げられます(利率:特別利率C-0.15%)。

DREAM GATE

お店づくりに必要な

出店エリアはいつ決める?

事業計画は

どうする?

42工程の

スタッフ募集はいつ行う?

届け出は必要?

注意点がわかる!

スケジュール管理できる!

運営体制は どうする?

仕入業者は

どうする?

無料 店舗オーナーのための新しいサービス



PC/ スマホで、 いつでもどこでも使えます。

詳細はこちら

ソウギョウノート

検索

https://sougyounote.dreamgate.gr.jp/





開業までの段取りを工程表で管理できる

お店を開くまでの段取りを細かくチェック・管理することができます。 起業予定日から逆算し、各タスクの終了目安や工数を確認することも可能!



先輩のロールモデルを参考にできる

同業者の事例を参考にできるため、お店づくりがスムーズに! 業種・業態や開業地域、年代別に検索でき、自分に近いロールモデルを発見できます。



開店前からファンづくり、PRができる

月間30万人以上が訪問する日本最大の起業支援ポータルサイト「ドリームゲート」に掲載。 Facebookの「いいね!」とも連動しており、「いいね!」を多く集めることで露出もアップ!

あなたのお店をもっとプッシュ!



飲食・小売・サービス業界で注目を集める新進気 鋭の起業家が、選考アンバサダーとして参画。 アンバサダーが選ぶユニークなお店は、「アンバ サダー注目のお店」として PR していきます。

創業時に使える主な融資制度

飲食業など生活衛生関係の事業を営む方であって、振興計画の認定を受けた生 新創業融資制度 ご利用いただ 活衛牛同業組合の組合員 1.ご利用いただける方 ける方 *ご利用にあたっては、振興計画認定組合の長が発行する「振興事業に係る資 新たに事業を始める方また 金証明書」が必要となります。 は事業開始後税務申告を2 お使いみち 設備資金および運転資金 期終えていない方で、雇用 設備資金:1億5,000万円以内 の創出を伴う事業や、技術・ 融資限度額 振興事業貸付 運転資金:5,700 万円以内 サービス等に工夫を加え多 様なニーズに対応する事業 ご返済期間 設備資金:18年以内(2年以内) を営む方など (うち据置期間) 運転資金:5年以内(6ヵ月以内) <特に必要な場合7年以内(1年以内)> 【基準利率】【特利 A】【特利 B】【特利 C】 2.自己資金の要件 *生活衛生同業組合等から一定の会計書類を準備していることの確認および事 事業開始前、または事業開 業計画の確認を受けた方が振興事業を行うための設備資金および運転資金に 始後で税務申告を終えてい ついては、適用される利率から0.15%引き下げた利率でご利用いただけます。本 ない方は、原則として「創業 利率(年) 時において創業資金総額 措置のお取扱期間は、平成27年3月31日までです。 の 10 分の 1 以上の自己資 *振興事業貸付を特別な利率でご利用いただいている方が生活衛生同業組合を 金を確認できること」が必 脱退された場合は、適用されている特別な利率を通常適用する利率に変更さ 要です。なお、事業に使用 せていただくことがあります。 される予定のない資金は、 本要件における自己資金に ご利用いただ 飲食業など生活衛生関係の事業を営む方 は含みません。 *ご利用にあたっては、原則として都道府県知事の「推せん書」が必要です。 ける方 3.融資限度額 お使いみち 設備資金 3,000 万円 融資限度額 7,200 万円以内 (運転資金は 1,500 万円) ご返済期間 13年以内(1年以内、返済期間が7年超の場合2年以内) 4.ご返済期間 (うち据置期間) (うち据置期間) 利率(年) 【基準利率】【特利 B】【特利 C】 設備資金 15 年以内 (2年以内) ご利用いただ 女性または 30 歳未満か 55 歳以上の方であって、新たに事業を始める方や事業 運転資金7年以内 開始後おおむね7年以内の方 ける方 (1年以内) 新たに事業を始めるため、または事業開始後に必要とする資金 お使いみち 5.利率(年) 融資限度額 7,200 万円以内(うち運転資金 4,800 万円以内) ご利用いただく各融資制度 ご返済期間 設備資金:15年以内く特に必要な場合20年以内(2年以内)> に応じて異なる利率が適用 (うち据置期間) 運転資金:5年以内<特に必要な場合7年以内(1年以内)> されます。 利率(年) 【特利 A】* 土地取得資金は基準利率

- *ご融資に際しての担保などについては、お客さまのご希望を伺いながらご相談させていただきます。
- *雇用の維持または拡大を図る場合は、適用される利率から0.1%引き下げた利率でご利用いただけます。
- *お使いみち、ご返済期間または担保の有無などによって異なる利率が適用されます。

【ホームページ】

http://www.jfc.go.jp/

【携帯電話用ホームページ】 モバイル事業資金



事業資金相談ダイヤル

0120-154-505

※フリーダイヤルをご利用になれない場合は、事業ローンコールセンター「03-3345-4649」におかけください。

最寄りの支店

<無担保・無保証人制度>