

J A I R O 2 0 2 0

失敗しない手続き・補助金・融資

創業塾2020 (録画用テキスト) 第7回

- 開業手続きのポイント
- 創業に使える融資

Presented by ジャイロ総合コンサルティング株式会社

創業の形態

	個人事業主	法人（株式会社など）
メリット	<ul style="list-style-type: none"> 税務署に開業届を出せば、すぐに始められる 税務や経理は会計ソフトがあれば自分でも可能（個人差あり） 	<ul style="list-style-type: none"> 社会的な信用度が高く、優秀な人材を集めやすい 金融機関からの融資を受けやすい 経営者の給与（役員報酬）は経費にでき節税可能 経営者の退職金や生命保険料が会社の経費にできる 返済が滞っても、個人財産を守ることができる
デメリット	<ul style="list-style-type: none"> 借入金が返済できなくなると、個人の財産を売ってでも返済が必要となる 社会的な信用度が法人に比べると低い 	<ul style="list-style-type: none"> 定款、設立登記などの初期費用が20万円以上が必要 厳密な会計処理が必要で、税理士などの支援が望ましい 社会保険（健康保険、厚生年金保険）に強制加入

その他の特徴



資本金	不要	1円以上
最低構成員数	自由	取締役1名以上
節税対策	経費に認められる対象が狭い、節税策は多くない	経費に認められる対象が広い、節税策は多い
責任	無限(全ての責任を取る)	有限(個人保証の場合は無限)
決算期(事業年度)	12月(事業年度は1月～12月)	自由に決められる
業種の変更	自由にできる	定款の目的により制限がある
税金	所得税（5～40%） 個人住民税（約10%）、個人事業税	法人税・法人住民税・法人事業税（約23～34%）

法人設立の際のチェックポイント

1. どうやって設立手続きをするか？

方法	メリット	デメリット
・専門家に依頼する (司法書士・行政書士)	・労力が少なく、時間は最短 ・将来の展開（上場、相続など）を見据えたアドバイス可能	・報酬がかかる (法定費用+専門家報酬)
・自分でやる 「マネーフォワード会社設立」、「会社設立freee」などのクラウドサービス利用	・費用は法定費用のみ	・労力と時間がかかる

2. 資本金をいくらにするか？

- ・資本金 = 自己資金。融資希望額に見合った金額か？
- ・資本金1,000万円以上は初年度から消費税の納税義務あり。

3. 事業年度（決算月）をいつにするか？

- ・納税の資金繰り、繁忙期・閑散期など自社のビジネスモデルを勘案。

株式会社以外の選択肢

	株式会社	合同会社	社団・財団法人	NPO法人
設立費用 (法定費用)	約22万円~25万円	約6万円~11万円	11万円	数千円~20万円
設立にかかる期間	2週間~3週間	1週間~2週間	2~3週間	5か月~8か月
設立時の必要人数	1名から	1名から	社団=2名以上 財団=1名でも可	10名以上
法人の目的	営利	営利	営利・非営利 (報酬は可)	非営利 (報酬は可)
資本金の最低額	1円から	1円から	財団のみ300万円	なし
知名度	高	低	高	中

税金に関する基礎知識

	種類		税金の概要	申告手続き等
個人事業主	国税	所得税	所得金額に応じて必要となる	翌年3/15までに税務署に確定申告する
	地方税	個人住民税 ①都道府県民税 ②市町村民税	①均等額でかかる均等割 ②前年の所得に応じてかかる所得割	
		個人事業税	所得金額に応じてかかる	
法人(株式会社)	国税	法人税	所得金額に応じて必要となる	決算の日から2ヶ月以内に本店所在地の税務署に申告する
		地方法人税	基準法人税額の4.4%が課税される	
	地方税	法人住民税 ①都道府県民税 ②市町村民税	①会社の区分(事業規模)に応じてかかる均等割 ②当期の法人税額に応じてかかる法人税割	申告期限は法人税と同じ。事業所等のある都道府県に申告する
		法人事業税	所得金額に応じてかかる	

税率5~45%
赤字では0

税率約10%

所得290万円まではかからない

法人実効税率(すべてまとめた税率)
約23.2% ※所得800万円まで

創業時の主な届出書類（税務関係）

区分	届出先	届出書類	説明	提出期限等
法人	税務署	①法人設立届出書	新たに法人を設立した場合	設立日から2ヵ月以内
		②青色申告の承認申請書	青色申告をする場合	以下のいずれか早い日の前日 ・設立日以後3ヵ月を経過した日 ・設立事業年度終了日
		③給与支払事務所等の開設届出書	役員や従業員に給与を支給する場合	給与支払事務所等を開設した日から1ヵ月以内
		④源泉所得税の納期の特例の承認に関する申請書	源泉所得税の納付を半年ごとにする場合	随時
	県税事務所 (都税事務所)	法人設立届出書	新たに法人を設立した場合	設立の日から1ヵ月以内
市町村役場	法人設立届出書	新たに法人を設立した場合	設立の日から1ヵ月以内	
個人事業主	税務署	①個人事業の開業届出書	新たに個人事業を開始した場合	事業開始等の日から1ヵ月以内
		②青色申告の承認申請書	青色申告をする場合	当年3/15まで（1/16以後に開業した場合は開業日から2ヵ月以内）
		③青色事業専従者給与に関する届出書	青色事業専従者に給与を支給する場合	
		④給与支払事務所等の開設届出書	役員や従業員に給与を支給する場合	給与支払事務所等を開設した日から1ヵ月以内
	⑤源泉所得税の納期の特例の承認に関する申請書	源泉所得税の納付を半年ごとにする場合	随時	
県税事務所 (都税事務所)	事業開始等申告書	新たに個人事業を開始した場合	23区内は事業開始の日から15日以内 ※自治体により期限が異なる	

創業時の主な届出書類（社会保険関係）

届出先	内容	提出書類	注意点
年金事務所	健康保険 厚生年金	①新規適用届	<ul style="list-style-type: none"> ・法人は社長一人でも強制加入 ・個人事業主は社会保険の対象外（国民健康保険、国民年金に加入） ・個人事業は従業員5人未満は任意加入、5人以上は強制加入（飲食業等を除く） ・届出は速やかに（各提出期限あり）
		②新規適用事業所現況届	
		③被保険者資格取得届	
		④被扶養者届	
		⑤国民年金第3号被保険者関係届	
公共職業安定所 (ハローワーク)	雇用保険	①適用事業所設置届	<ul style="list-style-type: none"> ・原則として法人代表者、個人事業主は対象外 ・法人・個人ともに従業員を雇用するときに適用事業所となる ・届出は速やかに（各提出期限あり）
		②被保険者資格取得届	
労働基準監督署	労災保険	①保険関係成立届	
		②適用事業報告	

開業に必要な許認可

1. 必要な許認可を調べる

- ・その事業にそもそも許認可が必要か、許認可の取得に必要な期間などを情報収集する。
- ・市役所・商工会・行政書士などに相談する。

2. 主な許認可、資格等

業種	許認可、資格等
美容室・理容室	美容師・理容師資格（2人以上の場合は管理美容師・管理理容師）
整骨院、接骨院	柔道整復師資格 ※整体やマッサージは資格不要です。 施術所開設届
診療所、クリニック	医師免許、診療所開設届、保険医登録申請、保険医療機関指定申請など
建設業	建設業許可（一件500万円以上の工事を請け負う場合など）
不動産売買・仲介	宅地建物取引士の資格、宅地建物取引業免許
飲食店	食品営業許可、深夜営業許可、食品衛生管理者、防火管理者など
ネット販売業	古物商（中古品を仕入れて販売する場合）
人材紹介・人材派遣	資本金500万円（人材派遣は2000万円）、現預金150万円（同1500万円）など
遺品整理業	一般廃棄物収集運搬業許可（無料引取の場合）、古物商許可（買い取る場合）

事業活動と法規制

全般	<ul style="list-style-type: none"> ● 憲法 ● 民法 ● 商法 ● 会社法 ● 民事訴訟法 ● 刑法 ● 刑事訴訟法 ● 独占禁止法 ● 国税徴収法 ● 所得税法 ● 法人税法 ● 不正競争防止法 ● 行政手続法 ● 個人情報保護法 ● 公益通報者保 ● 下請代金支払遅延等防止法 等
労務	<ul style="list-style-type: none"> ● 労働基準法 ● 労働組合法 ● 労働安全衛生法 ● 雇用保険法 ● 男女雇用機会均等法 ● 最低賃金法 等
消費者	<ul style="list-style-type: none"> ● 消費者基本法 ● 消費者契約法 ● 製造物責任（P L）法 ● 証券取引法 ● 金融商品取引法 ● 金融商品等の販売に関する法律 ● 特定商取引法 ● 景品表示法 等
知的財産	<ul style="list-style-type: none"> ● 特許法 ● 商標法 ● 著作権法 ● 実用新案法 ● 意匠法 等
環境	<ul style="list-style-type: none"> ● 環境基本法 ● 廃棄物処理法 等
貿易	<ul style="list-style-type: none"> ● 外国為替及び外国貿易法 ● 輸出入取引法 等
業法（特定業種）	<ul style="list-style-type: none"> ● 建設業法 ● 宅地建物取引業法 ● 理容師法 ● クリーニング業法 ● 古物営業法 ● 食品衛生法 ● 旅館業法 ● 倉庫業法 など多数
ガイドライン等	<ul style="list-style-type: none"> ● 業界基準や官公庁の発表したガイドライン 等
国際	<ul style="list-style-type: none"> ● 国際条約ならびに海外の国々、それらの地域の法令 等

法令の検索：「電子政府の総合窓口」の「法令データ提供システム」（<http://law.e-gov.go.jp/cgi-bin/idxsearch.cgi>）

特定商取引法（ネット通販での表示義務）

1. 販売価格
2. 送料
3. 販売価格・送料等以外に負担すべき内容及び金銭
4. 代金の支払時期
5. 代金の支払方法
6. 商品の引渡時期
7. 返品特約に関する事項
8. 事業者の氏名又は名称
9. 事業者の住所
10. 事業者の電話番号
11. 代表者氏名又は責任者氏名
12. ソフトウェアに係る取引の場合のソフトウェアの動作環境

[出典：日本産業協会HP]

各分野の専門家（士業）

士業名	主な業務分野	創業時の具体的な業務
弁護士	法律関係、訴訟	法律に関する相談、契約書類のチェック
司法書士	登記	会社設立の登記手続き
行政書士	許認可	許認可の取得手続き、契約書類のチェック
税理士・公認会計士	税務・会計、監査	税務・会計・経理の相談、届出、決算書作成と申告
社会保険労務士	社会保険、労務関係	社会保険手続き、労務関係の相談
弁理士	知的財産権	特許権、商標権、意匠権などの申請代理
中小企業診断士	経営全般	全般（各人の専門分野による）

専門家の探し方、探す際のポイント

- ・信頼できる人から紹介を受ける。
- ・HPやSNSがあれば見ておく。
- ・業務内容と報酬・料金は明確か。⇒見積書や契約書があるか。
- ・信頼できそうか。相性が合いそうか。⇒無料相談などで確かめる。

融資・補助金・助成金など各制度の特徴

	融資	補助金	助成金
内容	<ul style="list-style-type: none"> ・いわゆる「借入」 ・100%国が出資する日本政策金融公庫、または民間の金融機関からの借入を利用する事業者が多い。 ・自治体が斡旋する融資の場合、「利子補給」や「保証料補助」の支援制度がある。 	<ul style="list-style-type: none"> ・主に経済産業省が管轄 ・国の政策目的（小規模事業者の販路拡大、業務効率化、IT化促進など）に合致した事業活動に取り組もうとする事業者を補助 <p>※自治体の補助金には「助成金」という名称も使われることもある。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・主に厚生労働省が管轄 ・事業者が雇用・労務関係を整備する負担を助成
例	<ul style="list-style-type: none"> ・日本政策金融公庫の『新創業融資』 ・自治体、金融機関、信用保証協会の『創業融資』制度 	<ul style="list-style-type: none"> ・小規模事業者持続化補助金 ・ものづくり補助金 ・IT導入補助金 ・各自治体の補助金 	<ul style="list-style-type: none"> ・雇用調整助成金 ・特定求職者雇用開発助成金 ・トライアル雇用助成金 ・キャリアアップ助成金
特徴	<ul style="list-style-type: none"> ・返済が必要 ・審査あり ・1～2カ月で入金 	<ul style="list-style-type: none"> ・返還不要 ・審査あり ・原則事業者が支払後に入金 	<ul style="list-style-type: none"> ・返還不要 ・要件満たせば必ず支給 ・原則事業者が支払後に入金

補助金・助成金

- どのような補助金・助成金があるか調べる（内容、要件、公募期間、金額等）

- ✓ 商工会・商工会議所
- ✓ ミラサポ (<https://www.mirasapo.jp/subsidy/>)
- ✓ 創業予定地の都道府県や市町村のホームページ

年によって条件等は異なります。
また、地域や年度によって採
択率や難易度も変わります。

- 補助金・助成金の例

名称	主催団体	限度額等	補助率	概要、主な要件など
各都道府県や市区町村の創業助成金	地方自治体など各種団体	団体により異なる		詳細は異なるが、その地域で起業することがほぼ必須
(例) 創業助成金	東京都中小企業振興公社	100万円～300万円	2/3	都内で創業など
ちば創業応援助成金	千葉県産業振興センター	最大100万円	1/2	先進的なアイデア、研究開発及びビジネス創造を支援 千葉県内において創業予定または創業して間もない方で、市町村が実施している創業セミナー等に参加し修了した方 など
地域創造的起業補助金	経済産業省	50万円～200万円	1/2	産業競争力強化法の認定市区町村での創業（平成30年度まで）
小規模事業者持続化補助金	中小企業基盤整備機構	最大50万円 ※コロナ対応型100万円	2/3～ 3/4	小規模事業者が販売促進強化や生産性向上のための取組みを行う経費の一部を補助。
IT導入補助金	経済産業省	30万円～450万円	1/2～ 3/4	中小企業者等が自社の課題やニーズに合ったITツールを導入する費用の一部を補助。
ものづくり補助金	中小企業庁	1000万円	1/2～ 3/4	生産性向上に資する革新的サービス開発・試作品開発・生産プロセスの改善を行うための設備投資を支援。

創業時に利用できる融資

融資

創業塾に参加すると、金利優遇措置や自己資金要件が緩和などの優遇措置があります。

● 主な創業融資制度

取り扱い	融資制度	対象者	融資限度額	金利等
日本政策 金融公庫	新創業融資	新たに事業を始める方または事業開始後で税務申告を2期終えていない方	3,000万円 (うち運転資金1,500万円)	2.56~2.75% (無担保無保証)
	女性、若者／シニア起業家支援資金	女性または35歳未満か55歳以上の方であって、新たに事業を始める方または事業開始後おおむね7年以内の方	7,200万円 (うち運転資金4,800万円)	1.66~2.75% (無担保無保証)
	中小企業経営強化資金	新事業分野の開拓のために事業計画を策定し、外部専門家(認定経営革新等支援機関)の指導や助言を受けている方	7,200万円 (うち運転資金4,800万円)	2.26~2.31% (無担保無保証)
自治体 信用保証協会 民間金融機関	創業融資 (制度融資)	各自治体等により異なる		金利は一般に日本政策金融公庫より低い が、信用保証協会の信用保証料が必要
	(例) 千葉県創業資金	創業者又は創業後5年未満の中小企業者、など	設備資金3,500万円 運転資金2,500万円	

● 主な利用条件

- ✓ 一定の自己資金(創業資金総額の10分の1以上など)が必要
- ✓ 税金の滞納がないこと など

● 必要書類

- ✓ 創業計画書、事業計画書 など

金融機関の審査のポイント

項目	ポイント
①自己資金	<ul style="list-style-type: none">・開業資金の1/10は自己資金が必要。3分の1以上は欲しい。・創業のためにこれまで投資した資金もカウントされる場合がある。
②経験	<ul style="list-style-type: none">・同じ仕事に対する経験は重要視される。6年以上は高評価。・経験がなくても協力者や外部の協力などがあれば加味される。
③信用情報	<ul style="list-style-type: none">・個人で支払遅延や債務整理の経験があるとマイナス評価。 <p>例) クレジットカード、カードローン、水道光熱費、携帯電話、家賃など</p>
④返済能力	<ul style="list-style-type: none">・借りたお金を金利を付けて返せる計画か。計画に説得力があるか。・計画書の月次収益予測で判断される。
⑤お金の使い道	<ul style="list-style-type: none">・設備投資の見積書や請求書、賃貸借契約書が必要な場合もある。・運転資金のみの融資は借入に限度がある場合がある

参考：クラウドファンディングという資金調達方法

国内のクラウドファンディング資金調達額



クラウドファンディングの種類

類型	特徴	資金調達規模
株式型	・未公開企業に株式の形態で投資	数十万円～数千万円
貸付型	・貸付条件が柔軟、かつ審査がスピーディー ・購入型に比べて高額な資金が調達可能 ・銀行融資よりも金利が高い	数百万円～数億円
投資型	・ファンド組成して出資を募り、金銭によるリターン	数十万円～数千万円
寄付型	・動機は「寄付」で、社会貢献・公共性の高い取組	数万円～数百万円
購入型	・マーケティングやファンづくりにも活用 ・資金調達者自身で、取組の積極的なPRが必要	数万円～数百万円

クラウドファンディング利用の流れ

● 貸付型の場合

- ✓ maneo
- ✓ SBIソーシャルレンディング
- ✓ クラウドバンクなど



● 購入型の場合

- ✓ マクアケ
- ✓ エーポート
- ✓ キャンプファイヤーなど



創業計画書フォーム (日本政策金融公庫HPより)

創業計画書

[平成 年 月 日作成]

お名前

1 創業の動機 (創業されるのは、どのような目的、動機からですか。)

	公庫処理欄

2 経営者の略歴等

年月	内容	公庫処理欄
過去の事業経験	<input type="checkbox"/> 事業を営んでいたことはない。 <input type="checkbox"/> 事業を営んでいたことがあり、現在もその事業を続けている。 <input type="checkbox"/> 事業を営んでいたことがあるが、既にその事業をやめている。 (⇒やめた時期: 年 月)	
取得資格	<input type="checkbox"/> 特になし <input type="checkbox"/> 有 ()	
知的財産権等	<input type="checkbox"/> 特になし <input type="checkbox"/> 有 ((<input type="checkbox"/> 申請中 <input type="checkbox"/> 登録済))	

3 取扱商品・サービス

取扱商品・サービスの内容	① (売上シェア %)	② (売上シェア %)	③ (売上シェア %)	公庫処理欄
セールスポイント				

4 取引先・取引関係等

フリガナ 取引先名 (所在地等)	シェア	掛取引割合	回収・支払の条件	公庫処理欄
()	%	%	日 日回収	
()	%	%	日 日回収	
ほか 社	%	%	日 日回収	
仕入先 ()	%	%	日 日支払	
()	%	%	日 日支払	
ほか 社	%	%	日 日支払	
外注先 ()	%	%	日 日支払	
ほか 社	%	%	日 日支払	

人件費の支払 日 日支払 (ボーナスの支給月 月、 月)

☆ この書類は、ご面談にかかる時間を短縮するために利用させていただきます。
 ☆ なお、本書類はお返しできませんので、あらかじめご了承ください。
 ☆ お手数ですが、可能な範囲でご記入いただき、借入申込書に添えてご提出ください。
 ☆ この書類に代えて、お客さまご自身が作成された計画書をご提出いただいても結構です。

5 従業員

常勤役員の数 (法人の方のみ)	人	従業員数 (うち家族)	人	パート・アルバイト	人
--------------------	---	----------------	---	-----------	---

6 お借入の状況 (法人の場合、代表者の方のお借入れ (事業資金を除きます。))

お借入先名	お使いみち	お借入残高	年間返済額
	<input type="checkbox"/> 住宅 <input type="checkbox"/> 車 <input type="checkbox"/> 教育 <input type="checkbox"/> カード <input type="checkbox"/> その他	万円	万円
	<input type="checkbox"/> 住宅 <input type="checkbox"/> 車 <input type="checkbox"/> 教育 <input type="checkbox"/> カード <input type="checkbox"/> その他	万円	万円
	<input type="checkbox"/> 住宅 <input type="checkbox"/> 車 <input type="checkbox"/> 教育 <input type="checkbox"/> カード <input type="checkbox"/> その他	万円	万円

7 必要な資金と調達方法

必要な資金	金額	調達の方法	金額
店舗、工場、機械、備品、車両など (内訳)	万円	自己資金	万円
		親、兄弟、知人、友人等からの借入 (内訳・返済方法)	万円
		日本政策金融公庫 国民生活事業 からの借入	万円
		他の金融機関等からの借入 (内訳・返済方法)	万円
商品仕入、経費支払資金など (内訳)	万円		
合計	万円	合計	万円

8 事業の見通し (月平均)

	創業当初	軌道に乗った後 (年 月頃)	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	万円	万円	
売上原価 ② (仕入高)	万円	万円	
経費	人件費 (注)	万円	万円
	家賃	万円	万円
	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	(注) 個人営業の場合、事業主分は含めません。

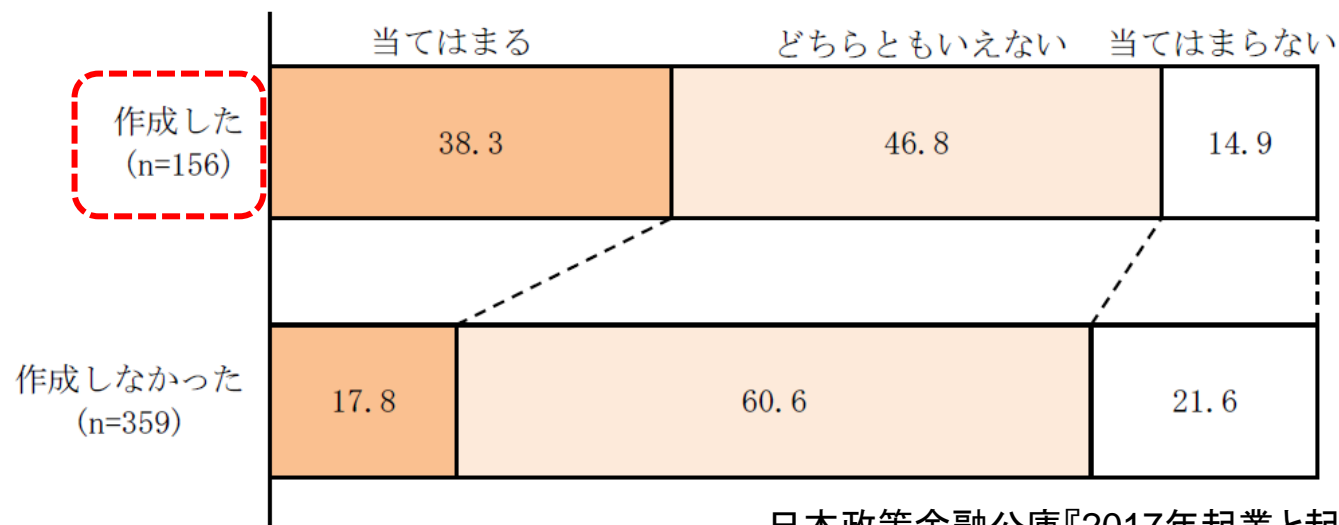
ほかに参考となる資料がございましたら、計画書に添えてご提出ください。

なぜ創業計画が必要なのか①

図-27 売り上げは増加傾向か

③事業計画書の作成状況別

(単位：%)



日本政策金融公庫『2017年起業と起業意識に関する調査』

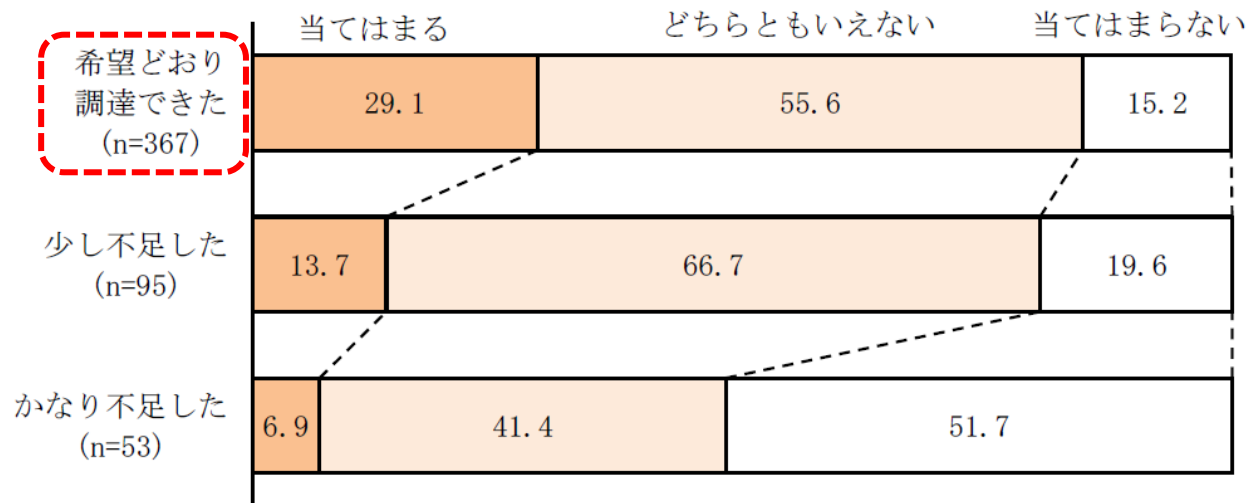
- **起業時に事業計画書（創業計画書）を作成した人は、作成しなかった人に比べて、業績がよい傾向にある。**

なぜ創業計画が必要なのか②

図-27 売り上げは増加傾向か

②起業費用の調達額に対する満足度別

(単位：%)



日本政策金融公庫『2017年起業と起業意識に関する調査』

- 起業時に**資金調達**に成功した人は、**資金調達**に失敗した人に比べて、**業績がよい**傾向にある。

起業に必要なお金は2種類ある。

① 起業するとき最初だけかかるお金（初期投資）

例) 店舗の敷金・礼金・仲介料、内装費、設備購入費用
ウェブサイト作成費用、開店時の広告費用 など

② 起業後事業を続けていくために毎月必要なお金（運転資金）

例) 仕入代、人件費、家賃、水道光熱費、通信費
リース料、借入返済、利息 など

必要資金と調達方法（初期投資）

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

当面の生活費（半年～1年分くらい）は事業資金とは別に確保しておく心安いです。

・必ず必要なもの
・できればあったらいいもの
・物件の敷金や保証金 を書きだしましょう

・2～3カ月分の仕入や諸経費、家賃など
・開業時の広告費など を書きだしましょう

初期投資（開業資金）の例

必要な資金		金額	調達の方法	金額
設備資金	店舗、工場、工事、機械、備品、車両など (内訳)	万円	自己資金	300 万円
	・店舗内装工事	300	親、兄弟、知人、友人等からの借入 (内訳・返済方法)	100 万円
	・店舗外装工事	200		
	・厨房機器	200	・父より 2万円×50回（無利息）	
・敷金・礼金（6か月＋1か月）	140			
	・ホームページ作成費	60		
	小計	900 万円	金融機関からの借入	
運転資金	商品仕入、経費支払資金など (内訳)	万円	・日本政策金融公庫	700 万円
	・開業時ポスティング、チラシ	80		
	・仕入	50		
	・諸経費 1 か月分	70		
	小計	200 万円		
合計		1,100 万円	合計	1,100 万円

業種別開業資金（設備資金）の例

業種	主な設備資金の例
飲食業	<ul style="list-style-type: none"> ・内外装工事 ・電気空調給排水 ・厨房機器（冷蔵庫、ガスコンロ、・・・） ・什器備品（テーブル、イス、皿、グラス、レジ、・・・）
美容業	<ul style="list-style-type: none"> ・内外装工事 ・電気空調給排水工事 ・セット椅子 ・シャンプー台 ・什器備品（ソファ、カウンター、冷蔵庫、洗濯機、レジ、・・・）
介護サービス	<ul style="list-style-type: none"> ・内装工事 ・車両購入 ・什器備品
ソフトウェア開発	<ul style="list-style-type: none"> ・パソコン ・サーバー ・ソフト ・事務機器（プリンタ、複合機、ルータ、・・・） ・備品（デスク、イス、カウンター、パーティション、・・・）
学習塾	<ul style="list-style-type: none"> ・内外装工事 ・看板工事 ・事務機器（パソコン、複合機、ルータ、・・・） ・備品（タブレット、デスク、イス、カウンター、パーティション、テーブル・・・） ・フランチャイズ加盟金
小売業	<ul style="list-style-type: none"> ・内外装工事 ・看板工事 ・備品類（POSレジ、・・・） ・商品棚
共通	<ul style="list-style-type: none"> ・敷金礼金保証金（物件を賃借する場合） ・ホームページ作成費

ビジネスプラン作成

創業事業名		
創業の目的・背景	顧客ターゲットと販促・営業手段	競合状況
商品・サービスの概要 商品・サービスの特徴（差別化点、販売方法、顧客層の特徴など）		事業の課題・リスク
推定される市場規模、予測売上（年度別）		

ビジネスプラン作成のヒント

創業事業名 誰に・何を・どのように売る事業ですか？		
創業の目的・背景 この事業をやると思ったきっかけや背景は？ あなたの想いや経験、資源、ビジネスチャンスなど	顧客ターゲットと販促・営業手段 おおまかな客層は？ より詳細な像は？ (どんな人たち？) どうやって集客する？ どうやって知ってもらう？	競合状況 ライバルは誰？どこにいる？ ウチが休みだったらお客様はどこに行く？ ライバルはどんなことをしている？ 競合しない方法は？ 勝てるポイントは？
商品・サービスの概要 どんな商品・サービス？	商品・サービスの特徴（差別化点、販売方法、顧客層の特徴など） ターゲットとの相性は？ 競合との優位性は？ どこが強み？ いくらで売る？ 相場からみて高い？安い？ なぜその値段で売れる？ どんな方法・立地・広さで？ 告知方法・集客方法は？ どうやってつながる？	事業の課題・リスク 不安な点は？ まだ足りないところは？ 考えられるリスクは？ 何があれば・何をすれば解消できそう？
推定される市場規模、予測売上（年度別） 地域の顧客数は？ 季節や曜日や時間帯で変わる？ 見込客数は？ 見込単価は？その根拠は？ どれくらいで商売が成り立つ？		

面接演習でビジネスプランの穴を見つけよう！

あなたは創業するにあたって、政府系金融機関の融資を申し込むつもりです。

今日は、金融機関の担当者との面談日です。担当者はあなたのビジネスのことは良く分からないと断りながらも、あなたの人柄や熱意を感じ取ったようで、創業計画書の骨子を説明するようにと求められました。相手にあなたの創業計画を分かりやすく説明してください。

演習時間： _____ 分 フィードバック： _____ 分

テーブルを挟んで向かい合わせで座ってください。

融資担当者から口火を切ってください。

(まずアイスブレイクを入れる)

〇〇さんが考えている事業内容について教えてください。



観察者

次いで、事業計画内容で不明な点を質問してください。

(その事業の専門家ではないので、素人質問でも結構です)



融資担当者役

はい。私が考えている事業は…

担当者の質問に真摯に受け答えしてください。

(創業計画書を相手に示しながら……)



創業予定者役

融資担当者役からのフィードバック

事業の内容は良く理解できましたか？

理解できたところはどこでしたか？

理解できなかったところはどこでしたか？

創業予定者の人柄はいかがでしたか？

熱意は感じられましたか？

誠実な人柄と感じましたか？

応援したいと思いましたか？

もっとこうすれば良いと感じた点は？

知りたいことを得られましたか？ 不明な点はないですか？

もっと聞きたかったところはどこでしたか？

最後に一言激励！！

ビジネスプランの目的とチェックポイント

ビジネスプランなんかなくても創業できる？

● 事業を運営するためのアクションを明確にする

事業にはやることが多く、何に重点をおいて、どんな順序で、どのように進めていけばいいのかわからない。ビジネスプランでそれらを明確にし、自信を持って新分野に挑戦するために必要です。

● 関係者に計画を伝え、納得してもらい、支援を得る

事業には多くの人の支援が不可欠。その人たちにビジョンや目標を説明し、「魅力的だから支援しよう」と思ってもらうことが必要です。

(特に融資や補助金を得ようとすると、ビジネスプランが不可欠です)

● 事業運営開始後に軌道修正する

どれだけ緻密に計画を立てても、実際に運営してみる想定外の事態が発生する。そのような時に、どこが悪かったのか、何を修正すれば良いのかを明確にします。逆に言えば、プランを作っても、プラン通りには運ばないからこそ、ビジネスプランは必要ということです。

チェックポイント

熱意が伝わるか

- 自身の熱意を表す
- なぜ創業するのか、何をしたいのかを振り返る
- 「会社を辞めたい」のではなく、夢を実現する

分かりやすい表現か

- 端的で分かりやすい表現（図表、箇条書き、写真など）
- 長すぎない文章表現
- 専門用語、カタカナ言葉を避ける

具体的で妥当性があるか

- 事実や経験に裏打ちされている
- 何度も推敲する、客観的に見る
- 第三者にチェックしてもらう

まとめ

- ・法人設立、各種届出や手続き、許認可、補助金、助成金、融資など、各種制度について、自分のビジネスにとって必要なものはどれか知り、理解を深める。
- ・上記について、自分で調べたり、商工会・創業塾講師・創業塾のメンバーなどに相談・質問して情報を得る。
- ・初期投資（開業資金）を見積り、金額を把握する。資金調達の手段も検討する。
- ・ビジネスプランを作成することで、創業計画（収支計画）の精度を高める。