



やりたい、好きを仕事にしよう

## 創業の手引 2016年12月発行

発行 株式会社マネジメントブレイン

監修 静岡 俊和(株式会社マネジメントブレイン)  
廣瀬 訓子(株式会社マネジメントブレイン)  
姫野 裕基(ひめの企画)

協力 セブンクリエイターズ・マーケティング塾講師(50音順)

いなだ ゆかり(株式会社PIG-D's)  
佐藤 泰司(株式会社Lis)  
高谷 桂子(高谷行政書士事務所)  
中村 隆志(株式会社R'atelier)  
姫野 裕基(ひめの企画)  
宮負 香織(合同会社ペンタラボ)  
矢口 功(株式会社HiPIT)

制作 矢口 功(株式会社HiPIT)

---

### 株式会社マネジメントブレイン

住所 東京都武蔵野市御殿山1-1-3 クリスタルパークビル7F

URL <http://www.mb-brain.com>

TEL 0422-70-2123

Mail [t\\_shizuma1948@mb-brain.com](mailto:t_shizuma1948@mb-brain.com) (静岡)

date . .

# はじめに

2012年7月より起業家支援の為、i-office 吉祥寺を開設しました。この施設は起業家のワンストップサービスのプラットフォームであり、ここを起点に起業家として羽ばたいていただき、成長して今度は起業家を支援する側で寄与していただけるような、いつでも戻って来られる「起業家空間」を目指しています。

起業するには、自己実現への「夢」と、明確な「ビジョン」が大事です。その情熱と緻密な計画を事業計画に落とし込んでいくことが大切になってきます。この小冊子は、皆様のスタート時の第一歩として、「自分を知るところから歩み出していただきたい」との思いで発刊に至りました。

1983年に武蔵野の地で税理士として創業し、起業家に接しているうちに、「こういう知識を知っていれば失敗しないで済むのに」ということに、しばしば出会いました。そういった課題を解消するために1993年より起業家向けの経営塾・会計塾・マーケティング塾、また女性起業家セミナーなど、多くの塾やセミナーを開催してまいりました。特にマーケティング塾では、「売れる仕組み作り」をどこよりも丁寧にお伝えしております。

また、「i-office 吉祥寺」では、「吉祥寺7士業ネット」という士業の専門家集団と、「セブンクリエイターズ」のマーケティングのプロが皆様を応援いたします。そしてこの小冊子を活用し起業への道筋が見えてきたら、次へのステップへとサポートいたします。まずは起業するための第一歩としてご活用いただければ幸いです。

静間 俊和

## もくじ

### 創業の心構え

- 自分を知ろう ————— p.4
- 性格分析 エニアグラム ————— p.8
- 環境分析 自分とまわりを整理 ————— p.14

### 計画・準備

- 売り方と宣伝方法 ————— p.18
- インターネットを活用しよう ————— p.19
- 競合分析 ————— p.20
- 事業の形態を決めよう ————— p.21

### 事業開始

- 事業開始の準備 ————— p.22
- 開業資金を用意しよう ————— p.23
- 事業計画 ————— p.24
- 売上・利益計画 ————— p.26

### 役立つ知識

- むさしの創業サポートネット ————— p.30
- 開業時の手続き ————— p.32



# 自分を知ろう 現状分析

本当にやりたいことってなんだろう？ 起業準備の第一歩は「自分を知ること」、あなた自身の中にある「ダイヤモンドの原石」を見つけることです。まずは、あなたの今の状況を具体的に書き出してみましょう。

## 仕事の目的は？

- 1 生活のための仕事（生活費を稼ぐため）
- 2 キャリアアップのための仕事（出世したい）
- 3 天職としての仕事（使命感として）
- 4 自己実現のための仕事（興味、関心から）

幸福度が高いのは**自己実現のための仕事**と言われ、**興味・関心、スキル、個性**の3つを探すことから始まります

## Q 学習歴・資格、スキル、「私は○○です」と答えられる肩書きは？

例) 事務職の会社員、英検2級取得者、実家が農家の次男、食べ歩きのプロガー…など、何でもOK。

学習歴

資格スキル

肩書き



## Q 職歴、経験した仕事、お金をもらい行っていること

どんなに小さくて興味の無いことでも、対価をもらっている活動はスキルとして活かせます。

職歴

経験した仕事・お金をもらい行なっていること

## Q 現在の生活環境・日々の行動

日々何をしているか、お金のことなど、現在の状況を洗い出そう。

現在の生活環境

日々の行動

## Q あなたの長所・短所は？

短所は長所に置き換えが出来ます。例) 計画性がない＝行動力がある。内気＝気遣いができる。

長所

短所



## Q 得意なこと・好きなこと・趣味

興味を持って取り組んでいるものや、特に仲間の中で自分のみが行っていることを探すことで、オリジナリティの発見につながります。

得意なこと

好きなこと

趣味

## Q やってみたいこと

以前からやってみたかったこと、子どもの頃からの夢などを、思いつくままに書きましょう。  
できる・できないは特に考えずに自由に考えます。

やってみたいこと



## 自己実現と社会貢献



自分が本当にやってみたいことで、どうやって他人の手助けをするか、何を世の中に提供できるかがとても大切です。もしワクワクしてやってみたいこと、得意なことが人の役に立たないものであれば、ただの趣味や遊びになってしまいます。社会から求められる存在価値をきちんと考えていきます。

## Q なりたい自分・職業、本当にやりたいこと

どのような自分になりたい、どんな職業？ それによって手に入れたいものを書き出します。  
例) おいしい飲食店を営み、高収入・地域の人気・感謝・ネットワークを手に入れたい。

なりたい自分

やりたい職業

手に入れたいもの

## Q その仕事を通して社会に貢献できること

例) 国産野菜をたくさん使って、安全な野菜を提供する農家のサポートをしたい。  
日本食と食材の魅力を外国人に広めたい。

社会に貢献できること



# エニアグラム簡易診断

「はい」に  チェック!  
 「こうりたい」という希望ではなく、自分のありのままを答えてください。

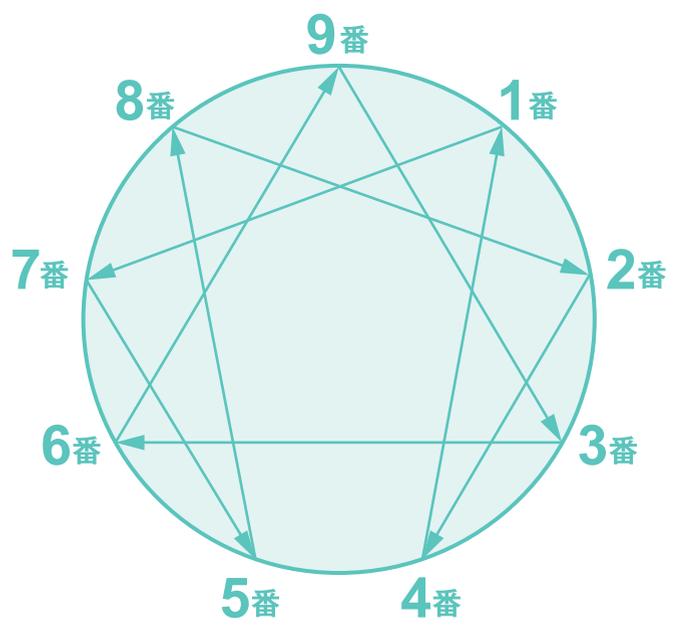
- A**
  - 多少時間がかかっても、物事を正確に行いたい。
  - 何かをやり終えてからも、もっとうまくできたのではと自分を責めることが多い。
  - 嘘やごまかしなど、人の道に外れたことは嫌い。自分も他人も道徳的であるべき。
  - 他人のいい加減なところや欠点が気になる。
  - 一段上の目標を設定し、自己を向上させるための努力を怠らない。
- B**
  - 自分のやりたい事より、人の欲求を優先する。
  - 困っている人を見ると、つい助けたくなる。
  - 親密で愛情に満ちた人間関係が大切だと思う。
  - 結果を出すよりも、一緒にやる仲間の気持ちを優先させる。
  - 人の世話をしたり頼られるのは好きだが、頻度が多く疲れてしまう事もある。
- C**
  - 厳しい競争が求められても、それを乗り越えて名誉・地位・金銭を得たい。
  - 自分が有能で成功しているというイメージを、周囲に与えられるよう努める。
  - 細かい所まで完璧にするより、効率よく目標に達するのが重要だ。
  - 失敗しそうな事は避け、達成できて周りから評価される事をする。
  - 沢山の仕事があってもテキパキと効率よくこなす。
- D**
  - 絵、音楽、ファッションなど、創造的な方法で自分を表現する。
  - ユニークで個性的な人間でありたい。
  - 自分の人生には何かが足りないという思いが時々こみ上げる。
  - 悲しみの感情も、時には価値があると思う。
  - 自分のことを本当に理解してくれる人は少ないと思う。
- E**
  - 興味がある事に没頭して、食事や睡眠を忘れてしまう事がある。
  - 一人でいる時間が好き。
  - 例えそれが実生活の役に立たなくても、知識を得る事に喜びを感じる。
  - 冷静で客観的な方だと思う。
  - 社交性や協調性がない方だと思う。

# エニアグラム 性格分析

性格や特徴を9つのタイプに分けるエニアグラムの歴史は古く2000年前のアフガニスタン地方で生まれ、受け継がれてきたと言われています。

エニアグラムは、もっともすぐれた性格タイプのシステムのひとつとして、世界的に大きな注目を集め、ビジネス、教育、カウンセリングなどの分野で活用されています。多くの人達が、エニアグラムを通じ自分や人についての理解を深め、よりよい関係を築いたり、豊かな可能性を活かすことに役立っています。9つのタイプはどれが優れており、どれが劣っている、という優劣はありません。

これは、本質的な自分を探る手段です。そして、その人の本質は20歳前後の思考にあると言われています。質問の答えは、「今の自分」ではなく、「20歳前後の自分」がどうだったかを思い浮かべてチェックしてみてください。



※ 図の矢印は「統合」の方向を示します。「統合」とは向かうべき方向であり、その番号の特性を学び、自分に取り入れることで、欠点を補って健全になることができます。たとえば7番の人ならば、5番の「ひとつのことをじっくり探求する態度」を見習うことで、いろいろ中途半端に手をつけ途中で止める欠点を補っていきます。

- F**
- 経験がない事に対しては慎重になる。
  - 自分が属している組織・グループには忠実でありたい。
  - 決められているルール・規則・約束事を尊重する。
  - 用心深く、いろいろな事を心配する。
  - 他人から好意を持たれ、仲間として迎え入れられるように努めている。

- G**
- 次々と新しい計画を立てるのが好き。
  - 複数の事を同時にこなすのが得意。
  - 何事も変化に富んでいないと退屈してしまう。
  - エネルギッシュで陽気な方だと思う。
  - 物事を最後までやり遂げずに、興味がある別の事を始めてしまう。

- H**
- 多少反発を受けても、自分の思い通りに物事を押し進めようとする。
  - 人に指示を出すのが好き。
  - やられたら、やり返そうと闘志が湧いてくる。
  - 身内をかばう親分肌(姉御肌)のところがあがる。
  - 他人に依存しない、自力本願の生き方が理想だ。

- I**
- 自分はたいした人間ではないと思っているふしがある。
  - 他人との対立や摩擦は極力避けたいので、自己主張はあまりしない。
  - 物事をすぐに決めず、ぐずぐずと先伸ばしにしてしまう傾向がある。
  - 「癒し系」「おっとり」「のんき」などと言われる事がある。
  - 毎日決まった同じ作業をしていると、心が安らぐ。



最も「はい」が多かったのがあなたのタイプになります。

**A**の人 → 1番

**B**の人 → 2番

**C**の人 → 3番

**D**の人 → 4番

**E**の人 → 5番

**F**の人 → 6番

**G**の人 → 7番

**H**の人 → 8番

**J**の人 → 9番

※この診断は簡易版であり、精度は完全ではありません。

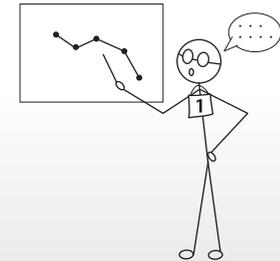
イラスト いなだゆかり

1番

## 理想が高く完全さを求める人

責任感、正義感が強く、人にも自分にも妥協しない。

- 得意な仕事** 改善や改良、コストダウンなど  
正しいこと、良いことを追求する仕事
- リスク** 批判的になる
- 象徴する色** 銀色
- 職業適性** 整備士・外科医・歯科医・会計士  
銀行員・株式ディーラーetc
- 1番の有名な人** 橋本龍太郎・王貞治・イチロー

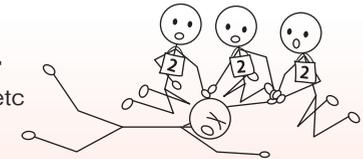


2番

## 愛情深く人のために尽くす人

思いやりと愛にあふれ、親切で人を喜ばせるのが好き。

- 得意な仕事** 人の面倒を見る、献身的なサービス
- リスク** うっかりミス、ありがた迷惑
- 象徴する色** 赤
- 職業適性** カウンセラー・教師・看護婦  
秘書・スタイリスト・受付係etc
- 2番の有名な人** 黒柳徹子・マザーテレサ



3番

## 成功を求めて目標を達成する人

数字に強く理論的。地位やステイタスを上げるために努力する。

- 得意な仕事** 戦略を練り、競争して1番になることを目標とする仕事
- リスク** 競争し過ぎ、見栄を張る
- 象徴する色** 明るい黄色
- 職業適性** 政治家・弁護士・アナウンサー  
ディレクター・教師etc
- 3番の有名な人** 松田聖子・中曽根康弘・孫正義



4番

## 違いを求め個性的でありたい人

創造力に優れ、プライドの高いロマンチスト。

- 得意な仕事** 個性を重視する仕事  
**リスク** ルールを無視する、嫉妬深い  
**象徴する色** 薄紫  
**職業適性** 芸術家・音楽家・詩人・小説家  
 心理学者・カウンセラーetc  
**4番の有名人** スティーブジョブズ・伊集院静

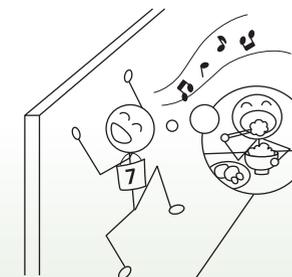


7番

## 楽しみを求めて冒険する人

明るく楽天的。何でもこなす万能選手。

- 得意な仕事** 楽しさや刺激を求める仕事  
**リスク** リスクを無視する、あれこれ欲張る  
**象徴する色** 緑  
**職業適性** パイロット・スチュワーデス  
 カメラマン・ライター・編集者etc  
**7番の有名人** 明石家さんま・中畑清・新庄剛志



5番

## 人から離れて観察する人

集中力と分析力で物事の本質を見極める。

- 得意な仕事** 知識や能力が必要な仕事  
 本質にこだわる仕事  
**リスク** 独りよがり  
**象徴する色** コバルトブルー  
**職業適性** 科学者・哲学者・プログラマー  
 会計士・コンサルタントetc  
**5番の有名人** 野村克也・小泉元総理大臣・湯川秀樹



8番

## 己の力で突き進む人

正義感とパワーで困難に立ち向かう親分肌。

- 得意な仕事** 強いリーダーシップが必要な仕事  
**リスク** 過剰防衛、支配的になる  
**象徴する色** 黒と白  
**職業適性** 政治家・起業家・スポーツ選手  
 ルポライターetc  
**8番の有名人** 小沢一郎・本田宗一郎

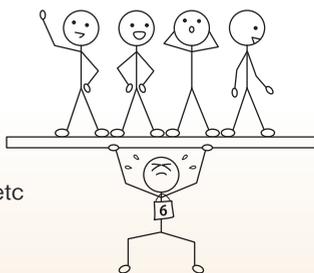


6番

## 安全を求め注意深く慎重な人

責任感と協調性で帰属する共同体を大切にする。

- 得意な仕事** 不安を解消する仕組み作り  
 誠実さを求められる仕事  
**リスク** 杓子定規  
**象徴する色** ベージュ  
**職業適性** 自衛隊員・法律家・サラリーマンetc  
**6番の有名人** 松井秀喜・川相昌弘・マスオさん

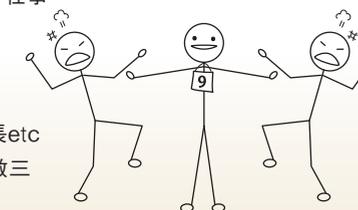


9番

## 平和を愛し平穏な生活を好む人

マイペースで平和と調和を保つ。

- 得意な仕事** 調整型の仕事  
 心の平和を与え、人を癒す仕事  
**リスク** 殻に閉じこもる  
**象徴する色** サフラン色・金色  
**職業適性** 外交官・法律家・公務員  
 医療関係・コンビニの店長etc  
**9番の有名人** ウォルトディズニー・小淵敬三





創業の心構え

# 自分とまわりを整理

## 環境分析

事業にかかわる外部環境(市場・競合など)と内部環境(ヒト・モノ・カネ・情報)を理解して、それぞれに対して作戦を練るための準備をします。はじめは難しいかもしれませんが、言葉や意味を知ることからスタートします。

### 思い込みの罠

創業では自分で想定していたものと違って失敗することが多くあります。その大きな原因の一つに「思い込み」があります。自分が勝手にうまくいくと思っているだけで、実際にはそこまでお客様からのニーズがないことが考えられます。経験豊富で自信のある方などに特に注意が必要で、どんどん変わる環境の変化に対応することが大切です。

自分自身の経験・体験の棚卸しや、周囲へのヒアリング、簡単なアンケート等でニーズを確認することができたら、大きな失敗を防ぐことができます。

### 環境を分析する

事業を取り巻く環境は大きく分けて、外部環境と内部環境があります。

外部環境は、事業の外にある環境(業界・市場・競合・規制)で、マクロ環境とミクロ環境の2つに分かれます。内部環境は、自社の経営資源(ヒト・モノ・カネ・情報)にあたります。

#### マクロ環境

自分の努力ではコントロールできない大きな要因を分析します。 **PEST分析**

- 政治的要因(Politics) 政治の動向、法的規制、業界の政府助成、税制など
- 経済的要因(Economy) 消費動向、為替、金利基準、所得分布、インフレ、デフレなど
- 社会的要因(Society) 人口、年齢、文化的価値観、生活様式、宗教など
- 技術的要因(Technology) 最新技術、技術特許、インフラなど

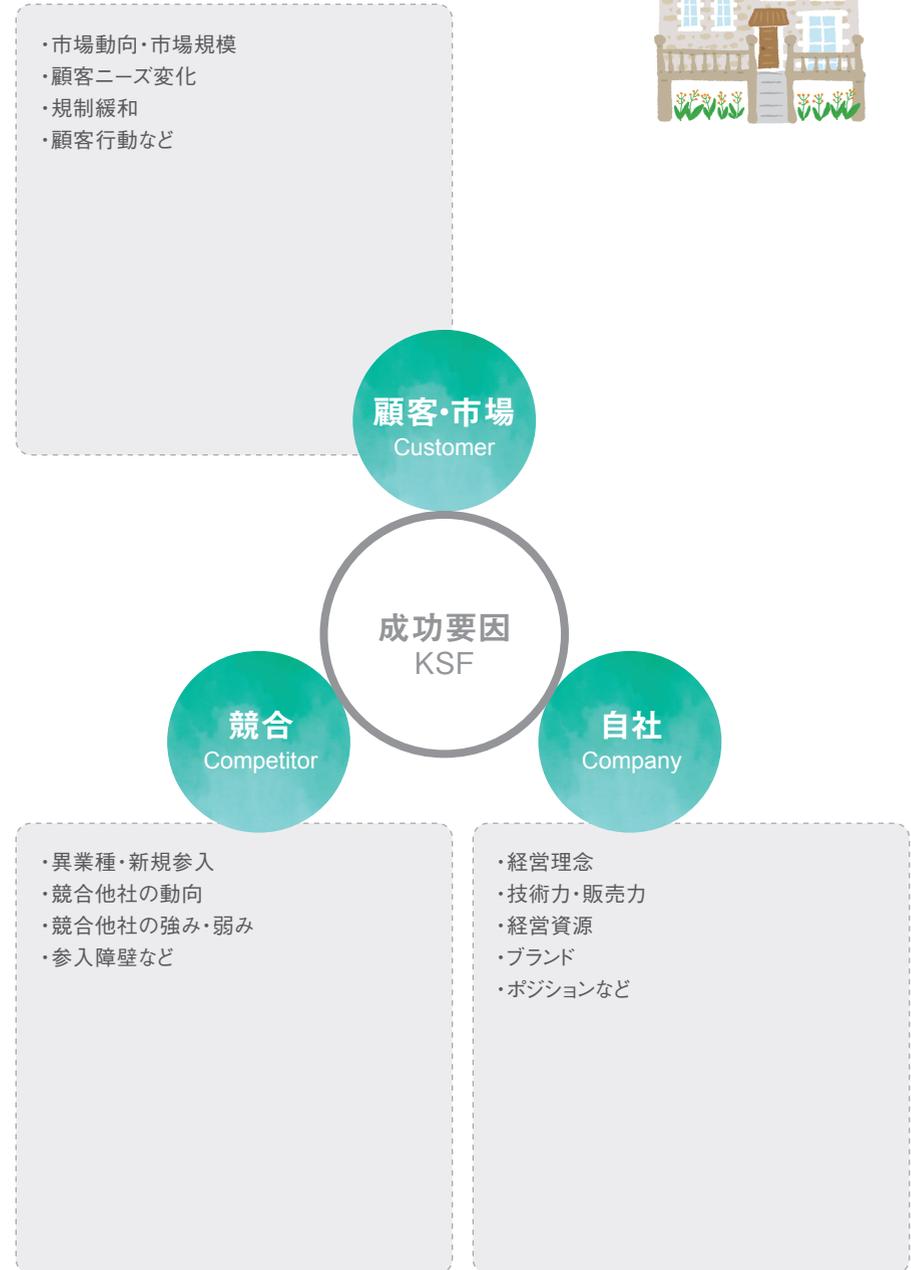
#### ミクロ環境

ある程度の働きかけが可能な小さな要因を分析します。 **5Forces**

- 既存競合者同士の敵対関係
- 新規参入の脅威
- 代替製品・代替サービスの脅威
- 買い手の交渉力
- 供給者の支配

## Q 自社の分析と顧客・競合の調査 **3C分析**

自社の強み・弱みを特定します。



創業の心構え



計画・準備



事業開始



役立つ知識

## Q 自分だけの強みを考えます

以下の4つが多く当てはまるほど、自分の事業にとって大事な強みといえます。

価値 (Value)

その強みは事業にとって価値があるか?

希少性 (Rareness)

その強みは希少性はあるか?

模倣可能性 (Imitability)

その強みはマネされにくいのか?

組織 (Organization)

その強みを最大限に活かせる組織作りができていますか?

## Q SWOT分析 SWOT

機会・脅威 (外部環境)、強み・弱み (内部環境) に分けて整理します。



SWOT分析

	プラス要因	マイナス要因
内部環境	強みは何か? (S)	弱みは何か? (W)
外部環境	機会はあるか? (O)	脅威はあるか? (T)



次にどのように進んでいくかを考えます。内部環境である強みや弱みは活かしたり変えていくことができ、自分と自分の周りの状況に適した戦略の方向性を絞り込んでいきます。

クロスSWOT分析

	強み (S)	弱み (W)
機会 (O)	事業機会 強みと機会を活かし自社の優位性を高める	改善点 弱みで機械損失とならない対策を打つ
脅威 (T)	一発逆転 脅威を自社の強みで差別化する	潜在的リスク 防衛か撤退で最悪の事態回避策を採る



計画・準備

# 売り方と宣伝方法

具体的にどうお客様にどう製品・サービス・価値を提供していくかを決めて、売れる仕組みづくりを考えます。身近なマーケティングの講習会や経営相談などを活用して、効果的に掘り下げていくこともできます。

## ターゲットを絞る STP分析

ターゲットを絞り、どのような価値を提供するかを決めます。

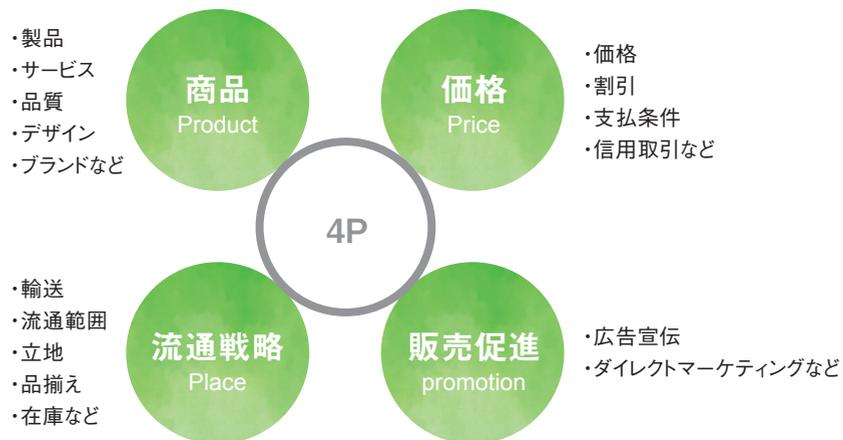
- 年齢・性別・職業・地域・気候・生活・価値観・購買動機や購買パターンなどで、市場(=顧客)を切り分けます。(セグメンテーション)
- どの層を顧客としてターゲットにするか決めていきます。どうニーズを求めているか、どう悩みを抱えているかなど情報を集めます。(ターゲティング)
- どのような価値を提供するか決めていきます。(ポジショニング)

## 付加価値をつける ブルーオーシャン戦略

周りのライバルがすでにやっている領域以外のところを見つけて、あなただけしか提供できない価値を見つけ、新しい領域をつくり新たな付加価値をつくることを考えます。

## マーケティングミックス 4P

決めたターゲットに対して、どう方法で、どう内容を伝え、そこからどう自分の顧客につなげるのかを考えます。個別に考えずに、4つの整合性を図ることが重要です。



# インターネットを活用しよう

広告は大きくマス媒体・SP媒体・インターネット媒体の3つに分けることができます。マス媒体とは、TV・ラジオ・新聞・雑誌などに載せる広告のことを指します。SP(セールスプロモーション)とは、直接的に購買に結び付けるための広告で、駅・電車などの交通広告・チラシ・DM・看板・イベント・キャンペーンなどがあります。

パソコン・ケータイの普及により、最近注目されているのがインターネット媒体です。

## ターゲットを明確にすると届け方がわかる

情報発信には、インターネットを使ったもの、営業やチラシといったリアルのものもあります。誰に何を届けるか使い分ける必要があります。売り込みは最小限におさえ、お客様の心を動かすような役立つ情報を届ける必要があります。

また、Webサイトは存在証明として必ず作っておく必要はあります。ネットとリアルをバランスよく考えて、情報発信をとにかく続けることが、自社の宣伝を成功させるために大切になります。

## インターネットでの発信 AISAS

インターネットの登場により、消費者自身が情報を発信するようになりました。消費者同士がつながり、情報交換などが購買に大きな影響を与えるようになりました。この購買意識の変化を表したものがAISASの法則です。

Webサイト、FacebookなどのSNS(ソーシャルメディア)、ブログなどを上手に活用して販売促進をしていくのが効果的です。





計画・準備

## 競合分析

自分の地域や自分と同じ業種で競合するサービス・商品を分析します。自分と一致するものだけでなく、幅広い視点で調査が大切です。(ファイブフォース分析など) また実際にお店などに足を運んでみることも必要です。

	自社	A社	B社
顧客層			
顧客ニーズ			
主なサービス・重点商品			
中心価格帯			
営業時間			
販売チャネル・販売方法			
店舗の雰囲気			
客席 (種類、数等)			
広報・プロモーション			
強み			
弱み			

競合分析ワークシートの一例

## 事業の形態を決めよう

個人事業と法人のメリット・デメリットを考えて、最適な形を選ぶことが大切です。



### 個人事業と法人の主な違い

	個人	法人(株式会社)
開業手続き・費用	必要な書類を提出するのみ。	会社設立登記手続きに約25万円かかる。
事業の内容	原則として、どんな事業でもよく、変更は自由である。	事業内容は定款に記入し、その変更には定款の変更登記手続きが必要である。
社会的信用	一般的に、法人に比べて信用力は劣る。	信用力に優れ大きな会社との取引、金額の大きな取引、金融機関からの借入れ、従業員募集などで有利。
責任	無限責任 返済義務が個人にまで及ぶ。	有限責任 ただし、代表者の個人保証をもとめられることも多い。
経理	青色申告で65万円の控除を受ける場合は複式簿記による記帳が必要。それ以外は単式簿記でも良い。	複式簿記による記帳義務がある。
税金	所得税、住民税、個人事業税など。所得税は、超過累進課税で、高額所得者ほど高い税率が適用される。	法人税、法人住民税、法人事業税など。法人税は、原則は定率。法人住民税の均等割は、事業が赤字でも納税義務がある。
社会保険	小規模なら加入は任意可。従業員が5名以上で強制加入義務。ただし事業主は入れない。	強制加入(人数に関わらず加入義務)
事業主の報酬	事業利益が事業主の報酬となる。	経営者の給与は、役員給与として経費になる。



創業の心構え



計画・準備



事業開始



役立つ知識



事業開始

## 事業開始の準備

事業開始前には、もれが無いように何度も確認し、内容をリストアップして準備を進めることで、余裕のあるスタートができます。

1

### 起業の前提条件を整える

- 起業への熱意・知識・経験・困難に対する心構え ● 家族の理解と協力
- 良いパートナーや相談相手の存在 ● 自己資金の準備

2

### 事業概要を固める

- 業種・業態選び ● 事業形態の選択(個人事業、法人)
- 法人形態(株式会社・合同会社・一般社団法人・NPO法人等) ● 許認可

3

### 事業場所を決める

- 所有物件 ● 適正な場所の借用 ● レンタルオフィス

4

### 営業方針決定

- 見込客の整理 ● 取扱商品(製品)の選定 ● 販売方法 ● 仕入先選定

5

### 資金・収支計画を立てる

- 資金計画表の作成 ● 損益計画表の作成
- 必要売上高の算出 ● 月次計画の作成

6

### 事業計画作成

- 事業概要(全体像、概要)
- 事業の内容(内容、特色、課題と解決方法、資金計画、要員計画、事業スケジュール)
- その他(創業者プロフィール、協力者、支援者)

7

### 資金調達

- 返済計画 ● 調達先の選定

## 開業資金を用意しよう



ビジネスをスタートするときに絶対に必要となるのが「お金」です。開業資金は、まず自己資金を基本に考えて準備しましょう。

### 自己資金を用意しよう

創業時には、まず自己資金でどの程度必要な資金をまかなえるかが重要です。自分のお金は、どこに返す必要もなく、利息もありません。事前に計画して準備しておくことが大切です。

### 金融機関などからの借入れ

政府系(日本政策金融公庫、商工組合中央金庫など)と民間(都市銀行、地方銀行、第二地方銀行、信用金庫、信用組合など)の金融機関があります。特に創業者向けの融資サービスが豊富に用意されているのが日本政策金融公庫です。

### 補助金・助成金に応募する

国や地方公共団体から、創業者に対しての補助金・助成金があります。返済をする必要がありません。

### 親族・知人からの借入れ

親族・知人から借りるのも一つの方法です。しかし大切な関係が壊れてしまわないように、相手にきちんと納得してもらった上で借り入れるようにしましょう。

### クラウド・ファンディング

クラウド・ファンディングとは、インターネットを通じて不特定多数の人々に少額の資金提供を呼びかけ、目標額を達成した時点で出資を実行する新しい手法の資金調達方法です。製品開発、社会活動、地域性のあるものなど、様々なクラウド・ファンディングがあります。



# 事業計画

事業計画とは、自分のアイデアを事業として実現するために誰にでも見えるかたちにすることです。自分のため、家族やパートナーに理解してもらう、融資や出資、仕事を取引する相手などの外部の協力者を得るために必要です。

## 事業計画書

事業構想
創業の動機
事業の概要
市場の環境
事業の将来目標
事業の課題

具体的な事業内容
事業の内容
事業の特色(セールスポイント)
販売計画
仕入計画
設備計画
要員計画

## 創業時の資金計画表

	必要な資金	金額	調達の方法	金額
設備資金	店舗(工場)工場など		自己資金	
			その他(親・兄弟など)などからの借入額	
	機械装置・備品など		金融機関からの借入額	
運転資金	開業に必要な商品の仕入代金・経費の支払資金など			
合計			合計	

## 損益計画表

	創業当初	半年後	メモ
売上高①			売上予測高
売上原価②			原価率で概算計算
売上総利益③(①-②)			
経費	人件費		
	家賃		
	減価償却費		
	〇〇費		その事業で重要な経費
その他			
経費合計④			
利益⑤(③-④)			
利益⑤			
減価償却費⑥			
返済可能額⑦(⑤+⑥)			
借入金返済額⑧			



事業開始

# 売上・利益計画

売上計画は、利益を上げるために必要な計画です。

利益は **売上高 - 総費用** で表します。利益を出す為には、売上を上げるか、総費用を下げるかのいずれかになります。

## 1. 売上高を分解し、アップする方法

売上高は、一般的には **単価×数量** で決まります。

小売店の例でみると、**客数×客単価** になります。

この**客数**をさらに分解すると、**客数=①既存客+②新規客-③流出客** です。

次に**客単価**も売上アップの要因になります。

**客単価**、つまり1人(1社)が一定期間あなたから購入する金額になります。

従って **客単価=購買回数×1回当たりの購買金額** になり、

更に **1回当たり購買金額=購買点数×商品1点当たり単価** になります。

つまり売上高を上げるには、次の5つがポイントになります。

- ①新規客を増加
- ②流出客の減少
- ③購買頻度の増加
- ④購買点数の増加
- ⑤1点当たりの商品単価アップ

売上計画(例)

単位:円

商品	単価	数量	商品別売上高計	
A商品	500	3,000	1,500,000	
B商品	400	2,000	800,000	
C商品	300	1,000	300,000	平均単価
		6,000	2,600,000	433

商品	単価	数量	商品別売上高計	
商品( )				
商品( )				
商品( )				平均単価

## 2. 総費用を下げる方法

総費用は、**①変動費+②固定費** で表せます。

変動費は、売上高に応じて変わる費用で、主に仕入や材料費、外注費になります。

①変動費の着眼点は、粗利益率いわゆるマージン率です。このマージン率を上げ、変動費率を下げることで利益は出ます。

②固定費は、売上に関係なくかかる費用で人件費・家賃・交通費・水道光熱費などです。固定費は率よりも金額の引下げで、いわゆるコストダウンを図ります。

従ってこの固定費以上の粗利益が出ないと事業には利益が出ません。

**売上高-総費用(変動費+固定費)=利益** →

**粗利益(売上高-変動費)-固定費=利益** です。

固定費を上回る粗利益が出ないと、右側の利益がマイナスになり赤字になってしまいます。

マージン率(粗利益率)計画(例)

商品	売上高	マージン(粗利益)	マージン率
A商品	1,500,000	300,000	20.0%
B商品	800,000	240,000	30.0%
C商品	300,000	120,000	40.0%
合計	2,600,000	660,000	25.4%

商品	売上高	マージン(粗利益)	マージン率
商品( )			
商品( )			
商品( )			
合計			

固定費計画(例) (月額)

単位:千円

主要な経費	金額	合計
人件費	300	
家賃	140	
リース料	40	
交通費	20	
通信費	30	
水道光熱費	50	
支払利息	20	
その他雑費	100	
固定費計		700

主要な経費	金額(月額)	合計
人件費		
家賃		
リース料		
交通費		
通信費		
水道光熱費		
支払利息		
その他雑費		
固定費計		

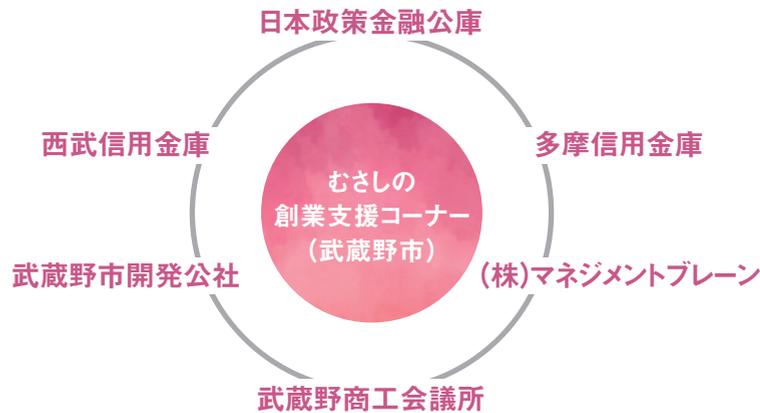




役立つ知識

# むさしの創業サポートネット

武蔵野市は創業支援を行う事業者と連携して「むさしの創業サポートネット」を立ち上げ、国の「創業支援事業計画」の認定を受けました。創業検討段階から創業後のフォローアップまで支援しています。



## ワンストップ窓口「むさしの創業支援コーナー」

場 所	市役所 西棟7階 生活経済課内
時 間	午前9時～午後5時(土・日・祝日除く)
業務内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 創業支援に関する情報提供及び相談 特定創業支援を受けた証明書の申請受付、発行</li> <li>● 武蔵野市創業資金融資あっせん申請受付 申請前に下記の個別相談にて創業計画書を完成させてください</li> <li>● 創業アドバイザーによる個別相談(事前予約制) 創業計画書作成支援、金融・財務相談、相談者に合った創業支援の提案</li> </ul>
個別相談	毎週水曜日午前10時～午後4時(60分1コマ) 前の週の金曜日までに生活経済課へ電話予約 TEL 0422-60-1832

むさしの創業サポートネット フェイスブック <https://www.facebook.com/musashinosogyo>

## むさしの創業支援コーナー(武蔵野市) TEL 0422-60-1832

- 創業アドバイザーによる個別相談
- 創業資金融資あっせん

## 武蔵野商工会議所 TEL 0422-22-3631

- 創業相談窓口…経営指導員による創業・起業に関する個別相談、金融機関や不動産業者の紹介
- むさしの創業塾(特定創業支援)…週1回×4日間、経営・財務・人材育成・販路開拓

## 日本政策金融公庫 三鷹支店 TEL 0422-43-1151

- 創業相談窓口
- 情報交換会 ミニブルーム交流カフェ…先輩起業家の講演、参加者同士の情報交換会
- 資金調達、金融相談
- 創業後のフォロー

## 西武信用金庫 TEL 03-3384-6111

- 創業セミナー(特定創業支援)…経営・財務・人材育成・販路開拓、専門家派遣・資金支援
- 資金調達、金融相談
- 創業後のフォロー

## 多摩信用金庫 創業支援センターTAMA TEL 042-526-7766

- 創業相談事業(特定創業支援)…創業支援センターTAMA、課題解決プラットフォームTAMA
- 情報交換会 ミニブルーム交流カフェ(日本政策金融公庫と共催)
- 創業塾・セミナー・交流会(特定創業支援)…経営・財務・人材育成・販路開拓、セミナー・交流会
- 資金調達、金融相談
- 創業後のフォロー

## 株式会社マネジメントブレン TEL 0422-70-2123

- 吉祥寺創業塾(特定創業支援)…週1回×4日間、経営・財務・人材育成・販路開拓
- 創業セミナー(特定創業支援)…経営ノウハウ
- 創業ステップアップ研修…実践的なビジネスプラン作成研修としてのマンツーマン指導
- シェアオフィス i-office(特定創業支援)…インキュベーション施設、交流会・無料個別相談
- 創業相談窓口…金融機関や不動産業者の紹介

## 一般財団法人武蔵野市開発公社 TEL 0422-22-0381

- チャレンジマルシェ…吉祥寺駅前ハモニカ横丁内の露天スペースの週単位の貸し出し



創業の心構え



計画・準備



事業開始



役立つ知識



役立つ知識

# 開業時の手続き



## 法人設立

法人設立は定款作成が必須でありいくつかの決定事項が必要です。

- 会社名を決める
- 本店の場所を決める
- 印鑑・ゴム印作成
- 定款の作成
- 定款の認証(公証役場)
- 資本金の払い込み(銀行)
- 登記申請(法務局)

### 法人設立5つのメリット

- 1 社会的信用が増す
- 2 個人資産を守ることができる
- 3 事業年度を自ら設定できる
- 4 個人事業主では認められない費用を経費にできる
- 5 家族に給料を支払うことで節税になる

### 法人設立のデメリット

- 1 登記や税務申告など手続きが煩雑
- 2 事業の運営コストが高くなる
- 3 法人のお金を個人で自由に使うことが出来ない

## 個人事業届出(武蔵野市で開業する場合)

税務署への届出(武蔵野税務署) TEL 0422-53-1311

- 開業届出書
- 給与支払事務所等の開設届出書
- 青色申告の承認申請書
- 棚卸資産評価方法の届出書
- 減価償却資産の償却方法の届出書

都道府県税事務所への届出(立川都税事務所) TEL 042-523-3171

- 事業開始等申告書

## 法人設立後(武蔵野市で法人設立する場合)

税務署への届出(武蔵野税務署) TEL 0422-53-1311

- 法人設立届出書
- 給与支払事務所等の開設届出書
- 青色申告の承認申請書
- 棚卸資産評価方法の届出書
- 減価償却資産の償却方法の届出書
- 源泉所得税の納期の特例承認に関する申請書

都道府県税事務所への届出(立川都税事務所) TEL 042-523-3171

- 事業開始等申告書 (法人設立届出書)

市区町村役場への届出(武蔵野市役所) TEL 0422-60-1822

- 法人設立届出書

労働基準監督署への届出(三鷹) TEL 0422-48-1161

- 適用事業報告
- 就業規則届(常時10人以上の従業員を使用する場合)
- 労働保険関係成立届
- 労働保険概算保険料申告書
- 時間外労働
- 休日労働に関する協定届

公共職業安定所への届出(三鷹) TEL 0422-47-8609

- 健康保険
- 厚生年金保険新規適用届その1
- 新規適用事業所現状所その2

社会保険事務所への届出(武蔵野年金事務所) TEL 0422-56-1411

- 健康保険
- 厚生年金保険被保険者資格取得届
- 健康保険被扶養者(異動)届

登記簿謄本取得

(武蔵野商工会議所1F内 武蔵野法務局証明サービスセンター)

問合せ先 東京都法務局府中支局 TEL 042-335-4753

事業用口座開設(銀行、信用金庫)