

スタートアップ ↑

自分の夢を実現するために
必要な手順がわかる小冊子



目次

- ※ この小冊子の目的と概要
- ※ 創業の基盤は金だけじゃない
- ※ 事業の優位性をはっきりしよう
- ※ 創業時の資金計画を立てる
- ※ 創業後の運転資金計画を立てる
- ※ 主な創業融資制度はこれらだ
- ※ 保証、あっせん制度とは何か
- ※ 金融機関の種類による違いとは
- ※ 融資の際、確認されるのはここだ
- ※ 借入できない理由
- ※ 創業後の運営で考えたいこと
- ※ 各種支援制度・補助金の活用
- ※ 専門家を活用する
- ※ 個人開業と法人登記
- ※ 許認可と各種届出も忘れずに
- ※ 参考になる資料、URL等



この小冊子の目的と概要

この小冊子は、これから創業する方の漠然とした不安を取り除くため、創業に必要な各種情報を広く浅く取り上げています。

創業は数年前から国をはじめとして、多くの自治体が経済活性化の目玉として積極的に支援しています。また、そのための情報提供として、創業関係の小冊子を出しています。(実例はこの小冊子の巻末のリストにあります)

しかし、それらの小冊子は似たり寄ったりだったり、その支援団体に関係する部分のみがクローズアップされていたりします。このため、情報が落ちていたり、わかりにくくなっていたりしています。

そこで、この小冊子では、できる限り行政の縦割りの部分を排除したりして、広く浅く情報を取り上げています。また、行政機関として言えない部分についても、取り上げて記述しています。

この小冊子にあることが創業の全てではありませんし、業種や業態、創業の仕方によって足りない部分もたくさんあります。しかし、創業する際に共通的に考えておかなければならない点については網羅しているつもりです。

この小冊子には途中URLを表示しています。そこにアクセスすると、より詳しい情報、必要なフォームなどが出てきます。それらを活用していただき、皆さんの創業の一端を担わせていただければ、うれしい限りです。

株式会社あたぼう 代表取締役 佐川博樹

※この小冊子の情報は2009年10月現在のものです。

※またこの小冊子の情報は読者の責任でご利用ください。

創業の基盤は金だけじゃない

創業の成功

資金的
基盤

創業への
想い

....

当該業種
での
経験

- ※ 資金的基盤は大切ですが、お金があれば、創業が成功するわけではありません。
- ※ 創業への想いだけで、事業が成功するのなら、銀行はいりません。
- ※ 当該業種での経験だけで、事業がうまく行くのであれば、全員が創業します。
- ※ この他に、創業・事業が成功するにはどのような要素が考えられそうですか。
- ※ つまり、創業の成功には、さまざまな要因が複雑に絡み合っているのですから、創業者には広い見識や知識が必要になるのです。

あなたの創業の基盤を考えてみましょう。
なぜ、あなたは創業するのですか？その想いは強いですか？

事業の優位性をはっきりしよう

コンビニエンスストアが隣にあるビルの1Fで、雑誌だけを扱う本屋さんをやったら、その事業はうまく行くでしょうか。当然、何か優位性がないと難しい面がありますね。

皆さんが創業されようとしている事業は、そうした優位性がありますか。またはそういう優位性について考えたことがありますか。なければ、ここではっきりさせておきましょう。

なぜなら、その優位性が創業の成功を左右する可能性があるからです。また、同時にもし事業内容が難しい(新しいビジネスモデル)のであれば、それもわかりやすくしておきましょう。

事業の優位性を表現するもの

ターゲット顧客の特殊性

立地の優位性

製品の機能や品質上の優位性

製品の価格や価値の優位性

販売方法の優位性

⋮

ブランド力による優位性

あなたの事業の優位性、事業内容をわかりやすくまとめましょう
何が他のお店、企業と違うのですか？それは顧客にとって有益ですか？

創業時の資金計画を立てる

事業を始めるには、当然、初期投資が必要です。サービス業などの一部で、初期投資があまり必要ないケースもありますが、通常は事務所を借りたり、車が必要だったりとかしらの投資が必要です。

こうした投資は創業時当初に行われますが、この資金手当てをきちんとつけておくことが大切です。

このとき、2つの視点から考えます。ひとつは、資金をどのように調達するのかという点です。もうひとつは、調達した資金を何に使うのかという点です。

資金調達

- こつこつ貯めた預貯金
- 親兄弟親類からの借入
- 知人や投資家からの投資
- 銀行等からの借入
- 各種補助金等

資金使途

- 事務所の保証金
- 設備備品等の購入代金
- 登記等にかかる費用
- 初期の仕入れ資金
- 初期の人件費等

もしあなたが友人から「とにかく100万円貸せ」といわれたら、きっと「何に使うの？」と聞き返すはずです。こつこつと貯めた預貯金を創業の何に使うのかというのも、自分自身への投資という意味ではとても関心のあることでしょう。

いずれにしても、使途をはっきりしておくというのは大切なことだということがわかってもらえるでしょう。

資金の調達方法、資金の使途を具体的にまとめてみよう
どこからいくら調達し、何にいくら使う予定ですか。リストにしてみましょう

創業後の運転資金計画を立てる

創業時の資金計画ができれば、次は運転資金の計画を立てておきましょう。できれば、1年くらい分は月別に、それ以降は年度別くらいで作成しておきたいところです。

本来なら、試算表というものを作りたいところですが、操業当初は現金の流れを追っておいたほうが安全ですから、資金繰り予定表を作ってくといいでしょ。

売上(現金収入)

マイナス

最も健全な現金入手の方法です。ただし、根拠が大事。

費用(現金支出)

イコール

仕入れの支払、家賃や水道光熱費、法人の場合は給料もここから出ます。

利益(現金残高)

会社の儲けですが、借入があれば、ここから返済します。

通常、操業当初は売上が一気に上がるわけではありませんから、利益がマイナスになるでしょう。そのマイナスの累積分を当初用意した資金(自己資金や借入金)でカバーすることになります。

だんだん安定してくると、累積赤字も解消されてくるはずで。それを表にしているのが資金繰り予定表です。下で実際に作ってみてください。

月別の資金繰り予定表を作ってみましょう

資金繰り予定表のフォーマットが必要な方は、hiroki@sagawa.bizまで。

主な創業融資制度はこれらだ

- ※ 市区町村の創業融資制度
 - － 東京都の場合、23区のほとんどで創業専用の融資あっせん制度があります
 - － 融資が必要ならまずこれを検討すべきです
 - － 次頁の信用保証が必要なケースがほとんどです
- ※ 都道府県の創業融資制度
 - － 何らかの理由で市区町村の創業融資制度が受けられない場合の次の選択肢です
 - － 信用保証が必要なケースがほとんどです
- ※ 政府系金融機関の創業融資制度
 - － 役所の融資あっせん制度で不足するのなら、日本政策金融公庫の融資制度が最後の選択肢です
 - － 通常、信用保証は必要ありません

これ以外のビジネスローンなどは選択すべきではありません

創業当初の段階で、これ以外の高利(6%以上)のビジネスローンなどは選択すべきではありません。たとえ、上述の創業融資制度が受けられなくてもです。

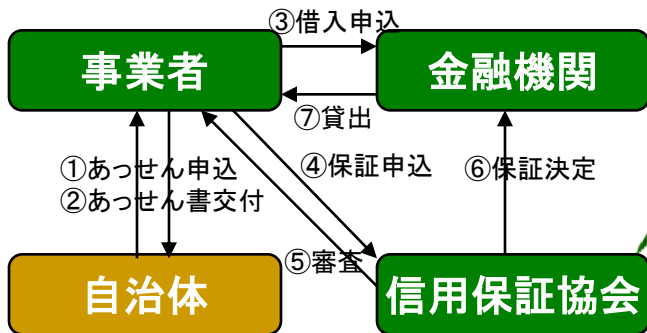
別の観点から言えば、上述の融資あっせん制度等ではねられて資金が不足することがわかった時点で、創業計画自体を練り直す必要があるといえるのです。

自分が創業しようとしているエリアの融資制度を調査してみよう
市区町村のホームページを確認してみましょう

保証、あっせん制度とは何か

創業時も含めて、中小企業には残念ながら規模面から借入金に対する信用度が低いといわざるを得ません。このため、国の制度で中小企業向けに信用を補完してくれる制度があります。これを「信用保証制度」といいます。

流れの概要は下図の番号順の流れになります。(一部省略しています)



自治体によるあっせんは、「借入」を確実なものにするわけではありません。借入自体の審査に影響を及ぼすのではなく、あっせんを受けたことで自治体から、利息の補助などの優遇措置が受けられることにあります。この点は勘違いしないようにしましょう。「あっせん＝保証決定」ではないのです。

自分が創業しようとしているエリアの信用保証協会を調べよう
都道府県の名前と「信用保証協会」で検索エンジンで探してみよう

金融機関の種類による違いとは

前頁でも見たとおり、政府系金融機関以外での融資は役所がお金を出すのではなく、金融機関が貸出します。ですから、あっせんを受けるにしても、金融機関との関係は重要になります。では、どんな金融機関と付き合うのがいいでしょうか。

都市銀行

規模的に創業支援には力を入れていませんが、事業が大きくなると想定される場合には対応してくれます。

地方銀行

限定的な地方展開をするケースでは地元地銀などが選択肢に入ります。

信用金庫 信用組合等

地元密着で、最も創業者に近い存在といえます。

いずれの金融機関でも前頁の通り、信用保証協会の保証が確定すれば、ほぼ貸出をしてくれます。創業融資の場合、100%保証が多いためです(ケースによって80%になることもあります)。

地元密着で事業を運営するのであれば、まずは信用金庫等との付き合いをはじめ、規模が大きくなっていくのであれば、順次、地方銀行等へ関係を拡大して行くのがよいでしょう。

自分が創業しようとしているエリアの金融機関を調べよう
どんな金融機関がありますか。つながりはありますか。

融資の際、確認されるのはここだ

あっせんされたとしても、信用保証協会や金融機関の融資には審査があります。その審査の際、どのような点に注目されるのかははじめて借入を起こす創業者には非常に気になるところです。

大体のケースでは、次の3つの点が重視されます(もちろん、これだけで決まるわけではありませんが)。

資金の使い途

これは6頁で説明したとおり、はっきりさせておくことが重要です。この小冊子の読者の皆さんはもう既にはっきりしていますよね。

返済の可能性

貸し出したお金が返ってこないのでは、金融機関は商売になりません。返済の可能性が高ければ、当然、貸出の可能性は高まります。

事業内容、 代表者の資質

事業内容がはっきりしない、または理解できない、代表者の経歴がわからない、経験不足が疑われるといったことはマイナスになります。

事業内容、代表者の資質に関しては、5頁で確認した優位性の説明などをしっかり準備すれば、クリアできます。また資金の使い途と返済の可能性も7頁で作った資金繰り予定表を説明できれば、証明できます。

つまり、ここまでの準備が融資の対応にも使えるのです。

7頁で作った資金繰り予定表を再確認してみよう
使い途ははっきりしていますか。返済できる予定表になっていますか

借入できない理由

融資あっせんを受けて、申し込んだはいいのですが、借入ができないケースもあります。11頁にあった点をしっかり用意していないケースは論外ですが、その他にどのようなケースが考えられるでしょうか。

創業のタイミング、自己資金の問題

経験が不足している、許認可がない

自己資本がしっかりと蓄積されていない

自己資本が本当は他人資本(見せ金)

事業性、計画の問題

計画の見込値が甘い、期待値が大きすぎ

計画に根拠が無い、市場が見えない

借入計画が大きすぎる、用途が見えない

代表者個人の問題

利息の高い個人のカードローン等が残っている

直前の経歴がわからない、意欲が見えない

外国人の場合の査証の問題等

創業時の借入前確認項目をチェックしよう
上の問題でクリアできていないものはありませんか。

創業後の運営で考えたいこと

創業までのなれない作業で疲れてしまい、創業、開店には漕ぎ着けたものの、勢いだけではじめの2～3ヶ月は走り、その後が尻すぼみになる。。。これでは困ります。

創業前から、できれば創業後の運営についてもしっかりと検討しておきたいところです。具体的には、最低でも次のことは検討しておきましょう。



創業時は、なかなかお客様が見つからないこともあるでしょう。営業をどのように行い、集客をしっかりとしないとすぐに資金繰りがきつくなります。事務作業もスムーズにしないと資金繰りが悪くなっていることがわからないこともありえます。

営業や集客の方法は決まっていますか。種類は豊富ですか。記帳などはできますか？ できなければ、どうしますか？

各種支援制度・補助金の活用

はじめの部分でも書いたとおり、国をはじめ、自治体は創業支援を強化しています。融資あっせんだけでなく、いろいろな事業支援制度を利用、活用しましょう。

補助金

- 新規に雇用する場合
- 高齢者の創業
- 高度な技術の開発
- 広告宣伝に対する補助

情報提供

- 各種ウェブサイト
- 無料のセミナー
- 公的機関の小冊子

有利な融資

- 都道府県の融資あっせん
- 市区町村の融資あっせん
- 政府系金融機関の融資

他

- 事業評価制度
- 安価な広告宣伝支援
- 専門家の派遣
- 窓口での相談

たくさんの支援制度、補助金がありますし、活用できる条件等が難しいものもあります。各種役所や自治体に積極的に質問して、探すことも大切ですが、それが目的にならないようにしましょう。

いろいろな支援制度を調べてみよう

巻末の中小企業庁のサイトや市区町村にも問い合せてみよう

専門家を活用する

ここまでたくさんの説明を読んできてもらいましたが、消化し切れていますか。実は、創業には非常に力が要りますし、あったほうがいい知識というのも多岐にわたります。

結果、どれをやるべきで、優先順位はどうした方がいいかというのがわからなくなったり、有用な支援策などを利用できないケースも出てきます。

こうしたときには専門家を活用しましょう。

安価な専門家活用制度(東京都での例)

エキスパートバンク等(東京商工会議所、無料)

アドバイザー派遣制度(市区町村、有料無料)

専門家派遣制度(都、半額15千円程度/回負担)

アドバイザー派遣制度(中小機構、有料無料)

窓口相談制度(東京都での例)

記帳指導や経営相談(東京商工会議所、無料)

経営相談一般(市区町村、無料)

記帳指導(青色申告会など、無料)

経営相談、販路開拓(中小機構、有料無料)

よろず相談会(士士会、無料、年1回)

使えそうな専門家派遣制度を見てみよう
上述の制度を検索エンジンで調べてみよう

個人開業と法人登記

創業時に最も多い相談といってもいいのが、「個人で開業すべきか、法人を登記すべきか」です。法人と個人の違いは何でしょうか。

個人事業

- 気軽に運営できる
- 業種に制限なし
- ×信用は相対的に劣る
- ×規模によって税金不利
- ×基本的に無限責任

法人

- 個人より信用は高い
- 制度上は有限責任
- ×登記にお金がかかる
- ×保険等で不利になる
- ×申告が面倒

小さな事業を運営する際には、大きな差はありません。ただし、企業間取引の場合には、法人でない取引ができないというケースもありますから、その場合には法人かがどうしても必要になります。

税務上は一般論として、千万円程度以上の売上になったら、法人の方が有利だといわれますが、業種業態、事業等によってこの金額も違ってきます。

また、次頁にありますが、各種届出の内容も変わってきます。もちろん、法人の方が多少面倒になっています。

個人ではじめるか、いきなり法人にするか、検討しよう
自分の目指す業種業態ではどちらが有利なのかを考えよう

許認可と各種届出も忘れずに

- ※ 創業時にはいろいろな許認可と手続きが必要
 - － 飲食店や菓子製造、美容業などなら、保健所の営業許可が必要
 - － 旅行関係なら、運輸局や地方自治体の許認可
 - － 人材派遣ならハローワークでの許認可
 - － リサイクルショップなら、警察の古物営業許可 等々

- ※ 税金関係は、
 - － 税務署 : 開業届や法人設立届書
 - － 都税事務所 : 事業開始等申告書

- ※ 社員を雇うと、
 - － 社会保険事務所 : 社会保険、厚生年金保険
 - － 公共職業安定所 : 雇用保険
 - － 労働基準監督署 : 労働保険

などの手続き、忘れずに。

許認可や届出は、法律を守るという意味からも大事。
わからなければ、市区町村の窓口などで相談しよう。

参考になるウェブサイト等

- ※ 日本政策金融公庫
 - <http://www.k.jfc.go.jp/youushi/indexb.html#sougyou>

- ※ 東京信用保証協会 創業者支援
 - <http://www.cgc-tokyo.or.jp/assistplaza/index.html>

- ※ 東京都中小企業振興公社
 - <http://www.tokyo-kosha.or.jp/>

- ※ 中小企業庁 創業ベンチャー支援
 - <http://www.chusho.meti.go.jp/keiei/sogyo/index.html>

- ※ 中小企業基盤整備機構
 - <http://j-net21.smrj.go.jp/establish/index.html>

メモ

✕

✕

✕

✕

✕

✕

✕

✕

✕

✕

✕

✕

✕

✕

✕

✕



スタートアップ！

自分の夢を実現するために
必要な手順がわかる小冊子

copyright by 株式会社あたぼう,2009

株式会社あたぼうに関しては、

<http://www.kaits.jp/>

<http://sagawa.biz/>

<http://kaits.way-nifty.com/blog/>

等をご覧ください。

皆さんの創業がうまく行くことを祈っています。

