

これから創業するみなさんへ

新規創業 ガイドブック旭川

その芽生え、「本物」に育てませんか。

会社の設立には
どんな手続きが
いるのかな？

売り上げ
アップのヒントが
知りたい！

開発資金って
どれくらい
必要なの！？

どんな
助成金が
あるの？

事業計画って
どうやって
立てればいいの？

新規創業ガイドブック旭川 目次

旭川地域で創業を目指す皆さんへ……………1

◆旭川市を中心とした道北地域創業支援等事業計画

○産業競争力強化法に基づく創業支援等事業計画について……………2

○旭川市を中心とした道北地域創業支援等事業計画の概要……………3

○特定創業支援等事業に係るポイント表……………4

○産業競争力強化法における地域の創業支援スキーム……………5

○支援施策の概要(創業者向け)……………5

◆新規創業の支援・相談機関

○道北地域の創業支援・相談機関……………6

○個人事業主や小規模法人が連携、起業をサポート 旭川スモールビジネスコミュニティ…7

○そのほか道内の創業支援・相談機関……………8

○インターネットによる支援・相談……………8

◆新規創業の基礎知識

第1章 創業前のチェックポイント

①心構えと準備をチェック……………9

○失敗しない創業のための6条件……………11

②事業形態を決める……………12

個人事業の概要と手続き…12 法人の種類…13 法人設立手続き…14

各機関への届出…15 法人の社会的信用度と注意点…15

③許認可等の手続き……………16

④開業時に必要な設備・事務所……………17

インキュベートルーム…18 シェアオフィス「Hatten Biz」…18

コワーキングスペースあさひかわ37…18

⑤理想的な店舗の見つけ方……………18

⑥開業資金の準備……………19

公的融資…19 公的助成金…21

⑦事業計画の立て方……………23

事業計画の考え方…23 事業計画書の例…25

演習 創業計画書を書いてみよう！……………26

⑧創業セミナー・創業塾の活用……………28

○24時間365日無料で起業相談一起業ライダーマモル……………29

第2章 創業後のチェックポイント

①売り上げアップのヒント……………30

マーケティング戦略…30 ブランディング戦略…31 広告戦略…31

②人を採用する……………33

③経理について……………35

④専門家の活用……………38

◆旭川地域で創業を目指す皆さんへ◆

道北の拠点都市、「旭川」を中心とする地域を舞台に一念発起し新規創業を目指す起業家は年々増えつつあります。起業の成功は、個々の発展にとどまらず、これまで地域経済を支えてきた老舗の事業者と刺激しあうことで旭川圏の経済全体を活性化します。

しかし、起業は簡単に成功するものではありません。決断と努力が実を結び成功を収めている起業家がいる一方で、未熟な計画や準備不足から志半ばで挫折するケースも少なくありません。

本書は、旭川地域で新規創業を目指す皆さんが、創業の志を再確認し、しっかりと準備を整え、着実にサクセスロードを歩んでいただくための一助として、各種の支援制度や創業に当たって留意すべきポイントなど、創業のための情報をまとめたガイドブックです。

皆さんの創業チャレンジが、このガイドブックを通じてより現実的なものとなり、夢の実現につながっていくことを願っております。



旭川市を中心とした 道北地域創業支援等事業計画

●産業競争力強化法に基づく創業支援等事業計画について

我が国の開業率(4.4%程度)を欧米並みの10%台に引き上げることを目的に、産業競争力強化法の中で地域の創業を促進させる施策として、市町村が策定する創業支援等事業計画を国が認定し、市町村と民間の創業支援事業者が連携して創業に関する各種事業が各地で展開されています。

旭川市では、鷹栖町、東神楽町、東川町と連携して「旭川市を中心とした道北地域創業支援事業計画」を策定し、平成26年3月20日に認定を受けました。平成27年10月には、本計画に留萌市、稚内市、士別市、名寄市、富良野市の5市を新たに加え、道北地域の主要都市による計画として変更認定を受けております。その後も創業支援対象者のニーズ等に合わせ、適宜計画の変更を行い、効果的な支援を目指しています。

同計画に基づき、旭川市、留萌市、稚内市、士別市、名寄市、富良野市、鷹栖町、東神楽町、東川町の行政機関と、創業支援事業者の代表である一般財団法人旭川産業創造プラザ及び共同実施者である旭川商工会議所、あさひかわ商工会が行う各種事業や、稚内商工会議所、名寄商工会議所、富良野商工会議所、留萌商工会議所、士別商工会議所、朝日商工会、風連商工会、山部商工会が行う創業支援事業が、特定創業支援等事業として位置付けられ、これまで以上に創業者に対する支援策が充実しました。

同計画はこれまで関係機関がそれぞれで実施していた創業支援の取り組みを連携しながら実施することで、地域が一体となって創業者を支援していく仕組みでもあります。そのため、特定創業支援等事業の事業毎にポイント制を設け、創業者が自ら選択した複数の特定創業支援等事業でポイントを獲得し、自治体から証明を受けるよう制度設計されています。

証明書の交付を受けた創業者には、信用保証の特例や株式会社設立の際の登録免許税が半額になるなどの支援も受けられるようになっています。

同計画の実施に当たっては、旭川市工芸センター、旭川市工業技術センター、旭川食品産業支援センターなどで構成する「旭川ものづくり総合支援センター」や、上川・留萌・宗谷の信用金庫、(総合)振興局、商工会議所、市役所との連携体である、「道北地域ものづくり応援ネットワーク」を活用するとともに、中核的事業の「道北あさひかわBizCafe」の実施に当たって、主催する(一財)旭川産業創造プラザを中心に、旭川市、旭川商工会議所、あさひかわ商工会、(株)日本政策金融公庫旭川支店、(一財)旭川しんきん地域振興基金、コワーキングスペースあさひかわ37、専門家(公認会計士、税理士、社会保険労務士、中小企業診断士)と取り組んでいます。



●旭川市を中心とした道北地域創業支援等事業計画の概要

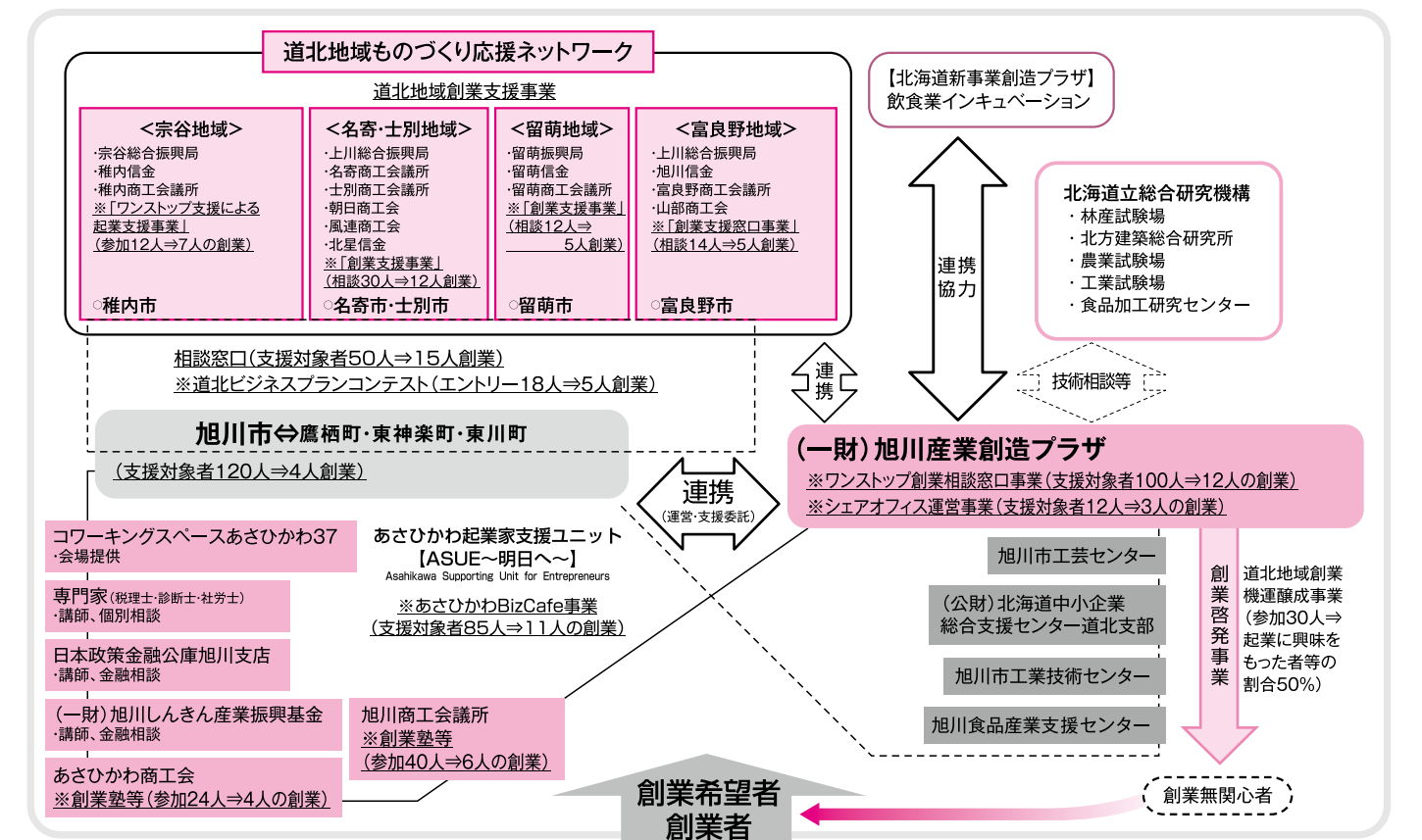
概 要

- ・本地域においては、創業塾やセミナー等の創業支援事業に取り組んできましたが、地域で連携した本計画により、この取組を拡充、強化することで、創業促進を目指しています。
- ・平成26年度以降、旭川市が中心となって留萌市、稚内市、士別市、名寄市、富良野市、鷹栖町、東神楽町、東川町との自治体間連携とともに、創業支援事業者の代表者であり道北地域(6市31町4村)を所管する(一財)旭川産業創造プラザや共同実施者である旭川商工会議所とあさひかわ商工会のほか、留萌、稚内、士別、名寄、商工会議所、商工会、(一財)旭川しんきん地域振興基金、日本政策金融公庫旭川支店、中小企業診断士等の専門家とも連携しながら、道北地域の創業希望者に対して、道北あさひかわBizCafe、創業塾、窓口相談、創業セミナー、インキュベーション施設等を提供しています。

特定創業支援等事業

旭川市・留萌市・稚内市・士別市・名寄市・富良野市・鷹栖町・東神楽町・東川町	
・創業相談窓口設置事業 ・道北ビジネスプランコンテスト ・ものづくり人材育成事業(創業支援分野)～旭川市のみ	
(一財)旭川産業創造プラザ	
・あさひかわBizCafe事業 ・道北地域創業支援事業 ・プレ・インキュベーション施設運営事業(シェアオフィス) ・ワンストップ創業相談窓口事業	
旭川商工会議所	・創業塾等
あさひかわ商工会	・創業スクール等
稚内商工会議所	・ワンストップ支援による起業支援事業
名寄商工会議所	・創業支援事業
富良野商工会議所	・ワンストップ創業支援事業
留萌商工会議所	・創業支援事業
士別商工会議所	・創業支援事業
朝日商工会	・創業支援事業
風連商工会	・創業支援事業
山部商工会	・創業支援事業

〈全体像〉



※は、特定創業支援等事業

●特定創業支援等事業に係るポイント表

概要

- ・特定創業支援を受けた創業者として、自治体から証明書の交付を受けるには、特定創業支援等事業に参加して、所定のポイントを獲得する必要があります。
- ・所定のポイントとは、経営、財務、人材育成、販路開拓の各分野で2ポイント以上かつ計8ポイント以上です。
- ・証明書の交付を受けられる自治体は、旭川市、留萌市、稚内市、士別市、名寄市、富良野市、鷹栖町、東神楽町、東川町です。

- ・ 所定のポイントを獲得した場合の証明書の交付申請の期限及び有効期間は、原則 5 年以内までです。証明書の交付にかかる手数料はかかりません。
- ・ 複数の特定創業支援等事業でポイントを獲得することも可能です。（ポイントは計画期間内有効）
- ・ 特定創業支援等事業により、付与されるポイントは別表のとおりです。

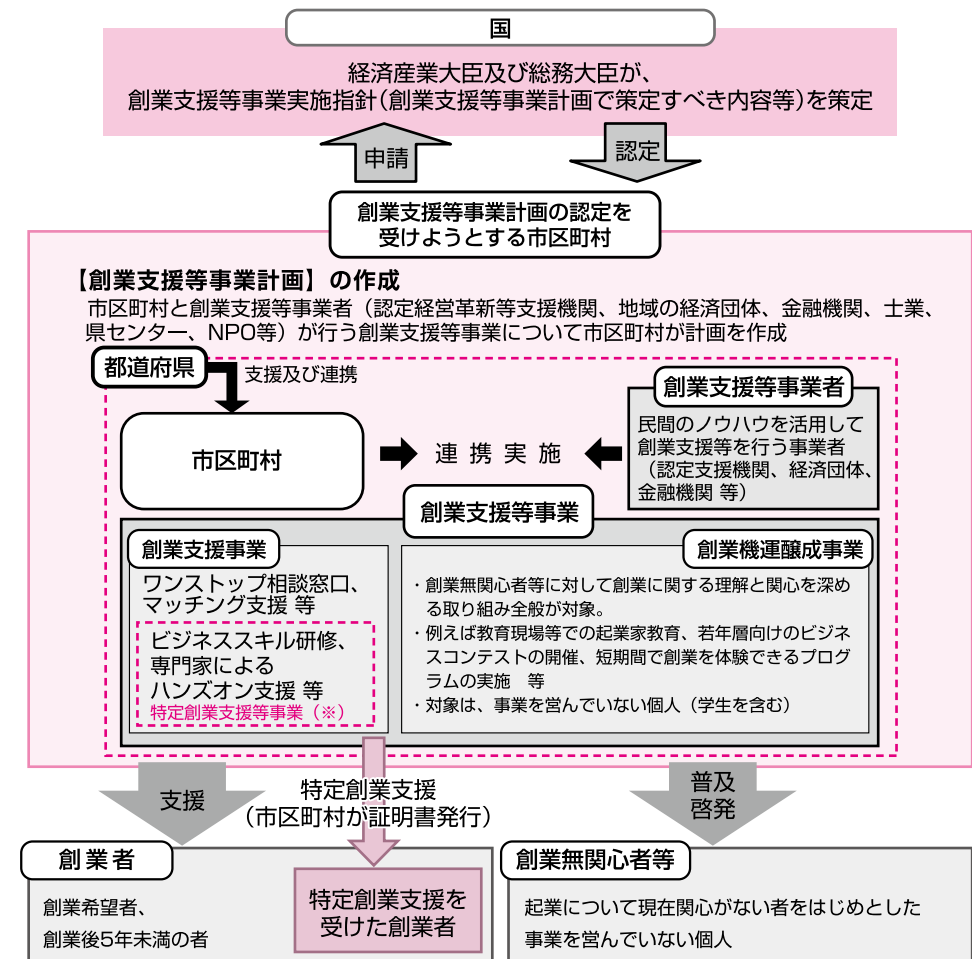
別 表

事業名	単位	分野				特記事項
		経営	財務	人材育成	販路開拓	
道北あさひかわBizCafe事業	1 講義（1 時間）	1p	1p	1p	1p	
どうほく BizCafe 事業	1 講義（1 時間）	1p	1p	1p	1p	出張 BizCafe 事業含む
ワンストップ創業相談窓口事業	1 回（1 時間）	2p	2p	2p	2p	
移動創業相談	1 回（1 時間）	2p	2p	2p	2p	
インキュベートルーム シェアオフィス	1 か月入居	8p				週 1 回程度各分野の相談必須
セミナー	1 回（1.5 時間）	2p				どの分野のポイントにするかは、 セミナーの内容により決定する。
道北ビジネスプランコンテスト	エントリー	1p	1p	1p	1p	
	一定評価以上	8p				最終プレゼン選考者
創業塾等（旭川商工会議所）	1 講義（2 時間）	2p	2p	2p	2p	創業塾
創業支援事業（旭川商工会議所）	1 回（1 時間）	2p	2p	2p	2p	窓口相談
創業塾スクール等（あさひかわ商工会）	1 講義（2 時間）	2p	2p	2p	2p	創業塾
創業支援事業（あさひかわ商工会）	1 回（1 時間）	2p	2p	2p	2p	窓口相談
ワンストップ支援による起業支援事業 （稚内商工会議所）	1 回（1 時間）	2p	2p	2p	2p	
創業支援事業（士別商工会議所）	1 回（2 時間）	2p	2p	2p	2p	
創業支援事業（朝日商工会）	1 回（2 時間）	2p	2p	2p	2p	
創業支援事業（名寄商工会議所）	1 回（1 時間）	2p	2p	2p	2p	
創業支援事業（風連商工会）	1 回（2 時間）	2p	2p	2p	2p	
ワンストップ創業支援事業 （富良野商工会議所）	1 回（1 時間）	2p	2p	2p	2p	
創業支援事業（山部商工会）	1 回（2 時間）	2p	2p	2p	2p	
創業支援事業（留萌商工会議所）	1 回（1 時間）	2p	2p	2p	2p	

- 一つの特定創業支援等事業で8ポイントが付与される場合
- 《事例1》
- ・創業塾に参加し、すべてのカリキュラムを受講。
- 《事例2》
- ・道北あさひかわBizcafeに参加し、各分野のカリキュラムを2回ずつ計8回受講。

- 複数の特定創業支援等事業で8ポイントが付与される場合
《事例3》
- ・道北あさひかわBizcafeで経営分野のカリキュラムを2回受講（2ポイント）、相談窓口で財務について相談（2ポイント）、創業塾で人材育成、販路開拓のカリキュラムを受講（各2ポイント）で計8ポイント獲得

●産業競争力強化法における地域の創業支援スキーム



(※) 特定創業支援等事業とは、市区町村又は認定連携創業支援等事業者が創業希望者等に行う、継続的な支援で、経営、財務、人材育成、販路開拓の知識が全て身につく事業を言います。代表的な例としては、４回以上の授業

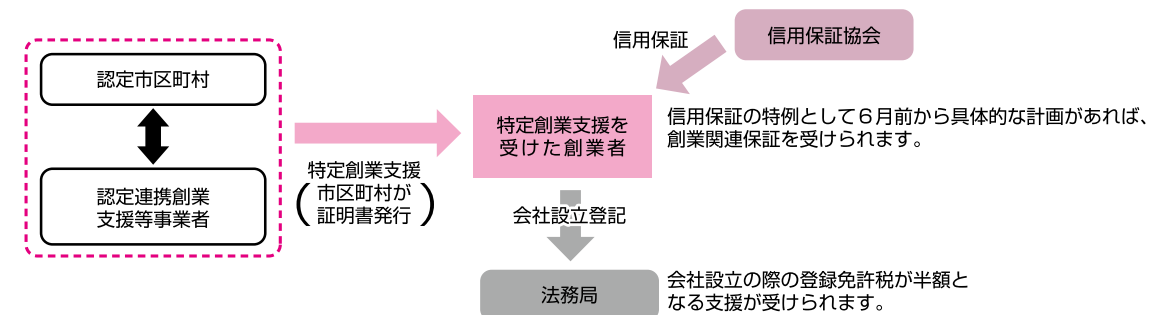
を行う創業塾、継続して行う個別相談支援、インキュベーション施設入居者への継続支援など、原則として1ヶ月以上継続して行う支援が考えられます。
(出所：中小企業庁資料)

●支援施策の概要（創業者向け）

認定特定創業支援等事業を受けた創業者への支援

- (1) 認定を受けた特定創業支援等事業の支援を受けて創業を行おうとする者又は創業した日以後5年を経過していない個人が会社を設立する際、登記にかかる登録免許税が軽減(株式会社又は合同会社は、資本金の0.7%→0.35%※、合名会社又は合資会社は、1件につき6万円→3万円)されます。

- ※最低税額の場合、株式会社設立は15万円が7.5万円減額されます。
- (2) 創業2ヶ月前から対象となる創業関連保証の特例について、事業開始6ヶ月前から利用の対象になります。
- (3) 創業前または創業後税務申告を2期終えていない事業者は、日本政策金融公庫の融資制度である新創業融資制度を、創業資金総額の1/10以上の自己資金要件を満たす方として利用できます。
- (4) 日本政策金融公庫の新規開業支援資金の貸付利率の引き下げの対象として、同資金を利用することが可能。



〈出所：中小企業庁資料〉

新規創業の支援・相談機関

●道北地域の創業支援・相談機関

各自治体の創業相談窓口では新規創業を予定している方や新規事業分野の開拓を目指す方へのアドバイスや支援、融資制度等の金融支援を実施しているほか、該当者には申請により創業支援等事業計画に基づく特定創業支援を受けたことの証明書を発行します。

一般財団法人旭川産業創造プラザ・旭川市経済部産業振興課（産業競争力強化法の創業支援等事業計画に基づく創業相談窓口）

旭川市緑が丘東1条3丁目1－6 旭川リサーチセンター TEL0166－68－2820(旭川産業創造プラザ)

道北地域（上川、留萌、宗谷）の産業の高度化、中小企業の支援を行う中核的支援機関。ものづくり、人材育成等を支援し、新規創業、新分野進出や新製品・新技術開発に関する相談に応じています。

創業に関して、プラザでは、旭川市経済部産業振興課をはじめ旭川市工芸センター、旭川市工業技術センター、旭川食品産業支援センターなど各機関と連携し、幅広く情報提供をしながら、インキュベーション・マネージャーが事業の可能性や各種申請などをアドバイスしています。

また、プラザは、旭川リサーチセンター内に道北地区唯一のインキュベートルームと創業者向けのシェアオフィスを有するとともに、道北あさひかわBizcafeを主催するなど総合的な創業支援を行っています。

旭川市経済部経済総務課金融支援係

旭川市7条通10丁目 第二庁舎2階 TEL0166－25－7042(直通)

創業や経営に関する融資制度等の金融支援を実施しているほか、金融相談員（金融関係OB）を配置して、創業を考えている方への相談などに対応しています。また、相談内容によっては、適切なアドバイスが得られる専門機関を紹介しています。

留萌市地域振興部経済観光課

留萌市幸町1丁目11番地 TEL0164－42－1840

稚内市建設産業部水産商工課

稚内市中央3丁目13番15号 TEL0162－23－6467

士別市経済部商工労働観光課

士別市東6条4丁目1番地 市役所第2庁舎 TEL0165-26-7137

名寄市経済部産業振興室産業振興課

名寄市大通南1丁目1番地 TEL01654－3－2111

富良野市経済部商工観光課

富良野市本町2番27号 コンシェルジュフラノ2階 TEL0167－39－2312

鷹栖町産業振興課商工観光係

鷹栖町南1条3丁目5番1号 TEL0166－74－5382

東神楽町産業振興課

東神楽町南1条西1丁目3番2号 TEL0166－83－2114

東川町経済振興課経済振興室

東川町東町1丁目16番1号 TEL0166－82－2111（内線132）

北海道創業サポート相談室（北海道上川総合振興局産業振興部商工労働観光課内）

旭川市永山6条19丁目1番1号 TEL0166－46－5940

北海道で新たに事業をおこす個人やNPOなどの創業の相談窓口として、幅広く対応しています。

旭川商工会議所産業支援部経営支援課

旭川市常盤通1丁目 道北経済センター3階 TEL0166－22－8414（直通）

創業を目指す方、創業間もない方のあらゆるご相談に応じているほか、これから創業を予定されている方を対象に、開業に必要な財務・会計等の基本的な知識やビジネスプランの作成を学べる「創業塾」を開催しています。

あさひかわ商工会

旭川市永山2条19丁目5番11号 TEL0166－48－1651

新規創業を予定している方や新規事業分野の開拓を志す方のために適切なアドバイスをしているほか、ビジネスプラン作成のサポートをしています。

留萌商工会議所中小企業相談所

留萌市錦町1丁目1－15 TEL0164－42－2058

稚内商工会議所中小企業相談所

稚内市中央2丁目4番8号 TEL0162－23－4400

士別商工会議所中小企業相談所

士別市西2条5丁目 TEL0165－23－2144

朝日商工会

士別市朝日町中央3804番地 TEL0165－28－2617

個人事業主や小規模法人が連携、起業をサポート旭川スモールビジネスコミュニティ

事務局―旭川市3条通7丁目左6号第4ヨネザワビル2階 コワーキングスペース旭川37 TEL：0166－76－5960

旭川スモールビジネスコミュニティ(asc)は、旭川SOHO協議会を前身として、個人事業主のコミュニティから、一人親方の法人など広く受け入れられる形にすべく、名称を改編しました。

ascでは旭川圏で活動する会員の相互交流を推進し、お互いの得意分野を生かした事業の実現や地域イベントの企画・運営を通じた広報活動など、協働事業を通じて会員事業者の繁栄と地域経済の発展に寄与することを目的に、2025年3月現在19名が正会員として所属し、定例会、フリーランスのボードゲーム会を軸に、経営者や事業家が集い経営の勉強や専門的な相談など、起業家の知りたい情報を継続的に得られる学びにつながる活動をしています。

個人事業主、法人など事業形態を問わず、旭川を軸とした経済圏で活

名寄商工会議所中小企業相談所

名寄市東1条南7丁目1番地 TEL01654－3－3155

風連商工会

名寄市風連町本町63番地 TEL01655-3-2077

富良野商工会議所中小企業相談所

富良野市本町2番27号 コンシェルジュフラノ2階 TEL0167－22－3555

山部商工会

富良野市山部中町1番15号 TEL0167-42-2409

鷹栖町商工会

鷹栖町南1条1丁目1番26号 プラザ・クロス10内 TEL0166－87－2210

創業を思いついた日から実際に創業するまでの間に、どれくらい準備や検討をしたかが創業後の経営を左右すると言われています。創業や新規事業をお考えのみなさまからのご相談をお受けしています。

公益財団法人北海道中小企業総合支援センター道北支部

旭川市緑が丘東1条3丁目1－6 旭川リサーチセンター内 TEL0166－68－2750

創業・開業に関するさまざまな相談や、事業化の支援の相談にも対応しています。

北海道中小企業団体中央会上川支部

旭川市常盤通1丁目 道北経済センター TEL0166－22－5601

個人4人以上の仲間による、企業組合の形態で創業する際に、組織の設立から運営までを支援しています。

動する方ならば、近郊に在住している方も対象となります。また旭川で事業を行っていない場合でも旭川にゆかりがあれば入会が可能です。いろいろな業種や他地域の事業者との交流を促すことで、情報交換の質を高め、連携の可能性が広がることで、会員の利益にもつなげていきます。

現在、会長を務める加藤博久は、コワーキングスペース旭川37を運営しながら税理士業を営んでおり、他にも中小企業診断士が2人いるなど専門知識を有する会員もあり、交流を機にいろいろな情報を得られる場となっており、個々の悩み事や必要な知識など個別具体的な学びにつながることも多いです。

起業家やお一人で事業活動をしている方と一緒に活動を通じて学びや協同につながることを楽しみにしています。

特定非営利活動法人旭川NPOサポートセンター

旭川市東光11条2丁目2-9
TEL0166-74-4180

旭川市を中心とした道北地域（上川・留萌・宗谷）において、NPO法人やコミュニティービジネス・ソーシャルビジネスなどで起業したい個人、団体にアドバイスや助成金情報などの支援を行っています。

●そのほか道内の創業支援・相談機関

独立行政法人中小企業基盤整備機構北海道本部

札幌市中央区北2条西1丁目1-7 ORE札幌ビル6階
TEL011-210-7470

北海道地域における中小企業の創業、新事業展開、各種経営課題の解決、産業用地の分譲などを通して、地域活性化を目的とした幅広い支援サービスを提供し、メール相談も受け付けています。

北海道創業支援センター

札幌市中央区北1条西2丁目2-2 日本政策金融公庫
TEL011-231-9260

日本政策金融公庫の創業支援メニューの案内をはじめ、創業を目指す人のためにビジネスプランの作成段階から相談に応じています。

北海道信用保証協会 創業支援

旭川市7条通13丁目59番地2
TEL0166-24-1441

北海道信用保証協会では、これから事業を開始する方や事業を始めて間もない方を積極的に応援しています。

●インターネットによる支援・相談

（一財）旭川産業創造プラザ <http://www.arc-net.or.jp/>

（一財）旭川産業創造プラザが運営するサイトで、人材育成・交流促進事業、調査・研究開発支援に関する情報を提供するほか、創業・経営に関するWeb相談も受け付けています。

J-NET21 <http://j-net21.smrj.go.jp/index.html>

（独）中小企業基盤整備機構が運営するポータルサイトで、起業や資金調達に関する公的機関の支援情報、経営に関するQ&Aなど、経営を全面的にサポートしています。

中小企業庁 経営サポート「創業・ベンチャー支援」

<http://www.chusho.meti.go.jp/keiei/chiiki/index.html>
創業を考えている方や、ベンチャー企業の円滑な事業活動を情報提供等でサポートする中小企業庁のサイトです。

（公財）北海道中小企業総合支援センター

<http://www.hsc.or.jp>
創業のための研修・セミナー、支援補助事業の案内など、サポート情報を発信。メール相談にも対応しています。

北海道経済産業局 創業・ベンチャー支援

http://www.hkd.meti.go.jp/hokid/support_station/index.htm
新産業・新事業創出を促進するため、スタートアップやベンチャー企業等を支援しています。

北海道経済産業局、北海道労働局、北海道「創業・ベンチャー支援、雇用・人材支援総合ガイドブック」

<http://www.pref.hokkaido.lg.jp/kz/kks/guide.htm>
北海道経済産業局、北海道労働局、北海道の3機関等の各種支援制度をまとめて紹介するガイドブックです。

◆ 新規創業の基礎知識 ◆

第1章 創業前のチェックポイント

1 心構えと準備をチェック

独立を決意し、創業するまでには、念入りな準備が必要です。資金の調達、事業計画書や手続き書類の作成だけではなく、経営者になる心構えをしっかりと確認することが独立への大切な一歩です。より強固な決意で、確かな準備を整えることが成功への近道です。まずはあなたの決意と準備をチェックして、あせらず、急がず、じっくりと新規創業に取り組みましょう。

□心構えをチェック

1. 健康は？

健康は成功の絶対条件です。過信は禁物です。健康を過信する経営者は、忙しさに追われて健康管理をおろそかにしがちです。突然、病魔に襲われ、入院を余儀なくされれば、経営は立ち行かなくなり、家族や従業員が路頭に迷うことになりかねません。決して自分一人の体ではないのです。

- （ ）定期健診を受けている
- （ ）健康管理を心掛けている
- （ ）体力の維持増強に努めている
- （ ）気分転換を図る方法がある

2. 動機は？

動機は経営姿勢に表れます。あいまいでは途中でくじけます。

- （ ）動機は明確だ
- （ ）目標を持っている
- （ ）経営理念を持っている

3. 経験は？

事業に経験・知識・技能は欠かせません。経験や知識の不足は、未熟な判断を招きかねません。

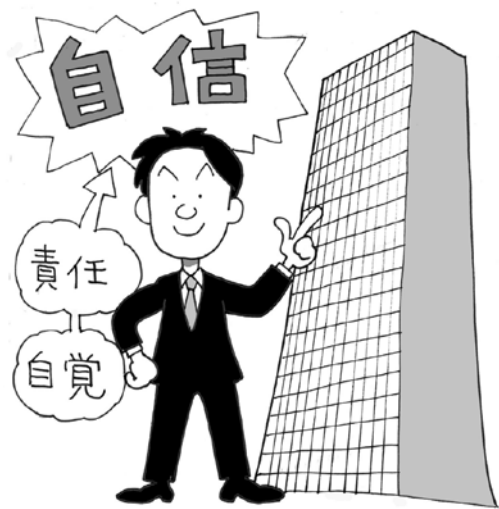
- （ ）事業の運営に必要な経験や知識、技能を備えている
- （ ）経験年数は短くても、スキルアップや人脈など備えは万全だ



4. 情熱は？

経営に困難はつきものです。情熱がなければささいな困難でも乗り越えられません。

- () 計画を実行し成功させる情熱と自信がある
- () 自信には、事業における経験と技能、マーケットや社会情勢に関する分析力、経営者としての判断力など、確固たる裏づけがある
- () 今後の展開でアクシデントがあったとき、混乱を抑え、いち早く対応策を講じる危機管理能力を備えている
- () 経営者の責任をしっかりと自覚している



5. 家族の理解は？

家族の理解と協力があって成功への道が開けます。独断専行は困難に直面したとき家族を不安にします。そんなときこそ、身近な存在の支えが必要です。

- () 事業についてこまめに相談している
- () 事業を理解し、物心両面で協力を得られる

6. 協力者は？

時として経営者は孤独なものです。頼りになるビジネスパートナーの存在と助言が、確かなジャッジを可能にします。

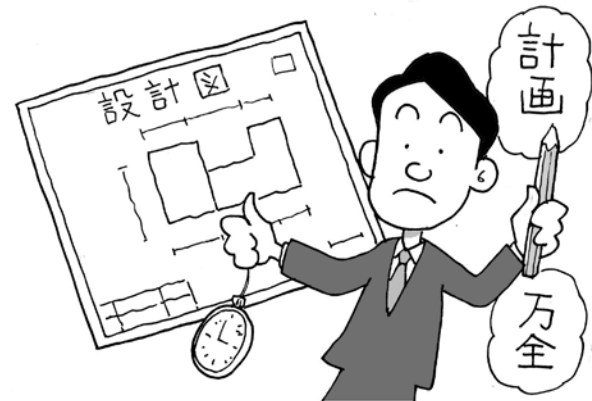
- () 事業面で信頼のおけるパートナーがいる
- () 事業を側面から支えてくれるパートナーがいる

□事業の内容は決まっていますか？

- () 事業の内容をはっきり決めている
- () 事業の成長度や将来性について考えている

□事業の計画は万全ですか？

- () 創業計画書を作成している
- () 創業に必要な情報を収集し、項目ごとに整理している
- () 資金計画を立てている
- () 事業計画書を作成している
- () 創業までのタイムスケジュールを立てている



失敗しない創業のための6条件

新規創業の失敗として、よく「売上が少ない」「利益を上げられない」「資金が不足」が原因として挙げられます。

では、失敗しない創業のためにはどのような心構えが必要なのでしょう。その条件について考えてみましょう。

■「売上を伸ばす」編

条件1 自分の創業の意義を明確にする

創業の際には、これから取り組む商品やサービスにこだわる人が多いものです。しかし、それ以上に大切なことは自分が創業で挑戦する意義を明確にすることです。

その意義とは、自分の商品やサービスを通して、いかにお客様の豊かな生活に貢献していくかという志を強く持つことです。この志が、あなたのお客様の共感と感動を呼び起こし、集客力となって売上を伸ばすことになるのです。

条件2 顧客発想、市場優先の発想に立つ

「売上が少ない」とは、あなたのお客様の支持が少ないことです。

では、お客様はあなたのどのような商品やサービスに魅力を感じるのでしょうか。

それは、お客様が現在感じている生活上の不満や不便、さらには不足している「不」の部を解消できる商品やサービスにあります。また、現在以上に快適、快活に生活できる「快」の部分を追及したものでもあります。

あなたの商品やサービスはそのような魅力的な発想に立ったものでしょうか。

■「利益を生み出す」編

条件3 「儲かる仕組み」としての知恵を持つ

「儲かる仕組み」は二通りあります。

その一つは上記した「売上を伸ばす」ことにありますが、もう一つはどのようにして材料や商品を安く仕入れることができるかという知恵にあります。

昔から「利は元にあります」という商人訓がありま

すが、利益は仕入れの知恵を活かすことから、売上を上げる以前に決まってしまうという意味です。

したがって、そのような仕入先を開拓できる日々の努力が利益確保の決め手となってくるのです。

条件4 経費を適正に統制する

「入りを計って、出るを制す」の原則のように、経費の支出を適切にコントロールできることが利益を生み出すためには不可欠な条件となります。

この適切な経費を統制していく判断基準としては、「生き金」か「死に金」かの考え方があります。

「生き金」とは、支出した経費が明日からの売上や利益に役立つものであり、「死に金」とは何の貢献もなくその場で消費されてしまう経費を指します。

創業者は、この違いを心得て常に費用対効果を考えた経費の統制を実践すべきでしょう。

■「資金不足に陥らない」編

条件5 自己資金を多く投資すること

企業の存立が困難になるのは唯一「資金不足」に陥ることです。ですから、いかなる時も資金が不足しない経営が求められるのです。特に初めて資金を投下する創業者は、自己資金をできるだけ多く準備しておくことが望まれます。なぜなら、創業当初では、どうしても収入よりも支出が上回り資金不足になりがちですので、自己資金がその状況を補填することで、企業の存続を図ることができるからです。

条件6 設備投資はできる限り軽装備で出発

新規創業者はどうしても事業意欲に燃えているため設備投資の投下資金が多額となり易いものです。しかし、設備は一度投資すると途中で支出を減らすことができないものなのです。

もし、創業当初の計画がスタート後に軌道に乗らなかった場合は、特に借入金に依存した設備投資は資金不足になる危険性が非常に高くなります。

創業の際の設備投資は「小さく産んで、大きく育てる」を心がけて慎重に取り組むべきでしょう。

(中小企業診断士 石丸信義)

2 事業形態を決める

個人事業でスタートするか、会社を設立するか、起業するにあたって事業形態をどうするのかは創業者の自由です。中には「個人事業者との取引はしない」という企業もあり、会社設立を求められるケースもありますが、基本的に制約はありません。

個人か法人かは、創業する業種の業界内の取引事情や事業規模などを考慮し、じっくり検討しましょう。

個人と法人では、設立方法や納税などで違いがあるほか、運営コストや給与面でも違いがあります。個人事業から始めて途中から法人化する方法もあります。どちらの形態がスタートに適しているのか、場合によっては専門家にアドバイスを求めることも必要です。

個人事業の概要と手続き

個人事業の場合、手続きが簡単で費用をあまりかけずに事業を開始できるということがメリットのひとつに挙げられます。実際に新規創業者の大半は個人事業からスタートしているように、事業が少人数で運営可能な範囲のビジネスを行う場合は、法人でなければ事業に参画できないなどの制約がない限り、個人事業で

スタートするのが堅実といえます。

法人化を考えるのは事業の基礎を固め、売り上げが伸びて社員を雇用するようになるといった、事業規模の拡大が必要になってからでも遅くはありません。あえて法人にしなくても個人事業で堅実な経営をしていることは十分可能です。

以下に個人事業開始に必要な手続きをまとめます。

1.屋号を決める

個人事業でも屋号を使うことができ、銀行口座、名刺、看板、記載住所、領収書や契約書についても、屋号での表記が可能で途中で変えることもできます。事業内容のイメージができて、印象に残り覚えてもらいやすい屋号をつけることをお勧めします。

2.税務署への届け出

開業にあたって必要となる届出書や申請書は、主に次の4つです。自分の事業にどれが必要なのか、税務署窓口や税理士などの専門家に相談するとよいでしょう。

①事業を始める場合に必要な届け出

「個人事業の開業・廃業等届出書」

②青色申告を希望する場合に必要な届け出

「所得税の青色申告承認申請書」

③従業員を雇用する場合に必要な届け出

「給与支払事務所等の開設・移転・廃止届出書」

④家族に給与を支払う場合に必要な届け出

「青色事業専従者給与に関する届出・変更届出書」

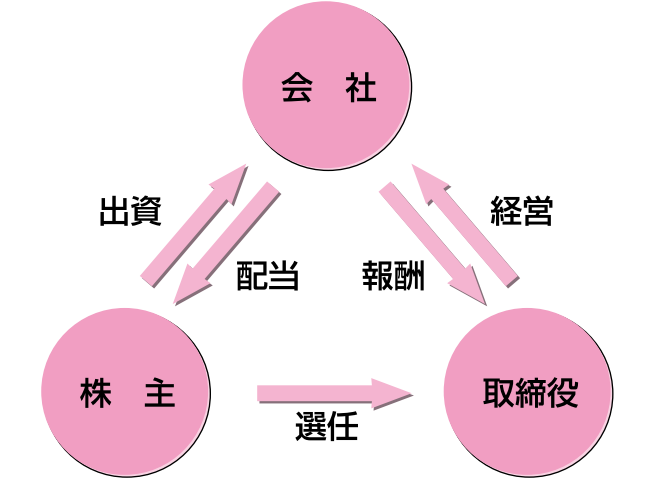
3.各種届出

従業員を雇用する場合には、労働基準監督署、ハローワーク、日本年金機構への届出が必要になります。

4.銀行口座の開設

すでに個人で持っている銀行口座を使ってしまうと、帳簿上に個人の支出なども含めてすべて記載することになってしまいます。事業用の口座をつくり、プライベート用の通帳と別に管理すると、事業の中身が見え、確定申告の際に手間が省けます。

応じて配分されます。経営上の意思決定及び業務の責任を負うのが取締役です。



◆合同会社(LLC)

出資者が資金を出資するだけでなく、業務の執行も行います（所有と経営の一致）。お互いの信頼関係をベースに日常的に会合できる少人数の者が出資して共同で事業を営む小規模な事業に向いているといえます。

LLC (Limited Liability Company) とも言われています。同様の形態を持つ組織に合名会社・合資会社がありますが、出資者（社員といいます）が無限責任であるのに対し、合同会社は有限責任です。社員の同意により出資割合に拘束されない自由な配分で利益の配当を決定することができます。

法人の種類

実際に設立するのはどの形態がよいのか、各法人の特徴、違いなどを理解して慎重に選択する必要があります。以下に主な法人形態を記載していますので参考にしてください。

◆株式会社

投資家（株主）がお金を出し、株主から選任された取締役が事業を行い、利益を株主に配当する企業形態です（所有と経営の分離）。利益配当は、出資割合に

主な法人の種類とその違い

種類	株式会社	合同会社 (LLC)	一般社団法人	NPO法人
設立時最低人数	1 人	1 人	2人	10人
取締役	1人以上 (取締役会設置 会社は3人以上)	必要なし 業務執行は社員が行う	理事1人以上 (理事会設置の場合 3人以上)	理事3人以上 監事1人以上
出資者の責任範囲	有限責任	有限責任	有限責任	原則として役員が個人的に責任を追及されることはない
定款に関する費用	公証人手数料3～5万円 定款印紙4万円	定款印紙 4 万円	公証人手数料 5 万円	0円
登録免許税	出資金×0.7% (最低15万円)	出資金×0.7% (最低6万円)	6 万円	0円
最高意思決定	株主総会	全社員の合意	理事会又は社員総会	社員総会

◆一般社団法人

一般社団法人及び一般財団法人に関する法律」を根拠に設立される非営利活動を行う法人です。社員が2名以上で設立が可能であり、事業内容に制約がないことから、NPO法人に比べて小人数且つ短い期間で設立を行うことが可能となります。事業を行うために、収益事業を行うこともできますが、株式会社と異なり、利益を分配する（＝配当を出す）ことはできません。

◆NPO法人

特定の公益的・非営利活動を行うことを目的とする法人です。広く社会一般の利益のために活動する法人形態で、20種類の活動分野が法に定められています。「非営利」とは、団体の構成員に収益を分配せず、主たる事業活動に充てることを意味し、収益活動を制限するものではありません。

このほかに企業組合などの形態もありますが、実際にどの形態を選択するか決める際には出資者のリスクの違いと組織運営のしやすさの違いが重要なポイントといえるでしょう。

法人設立手続き

法人を設立しようと決めたら、まず法人の設立登記や届出が必要になります。手間と時間が掛かるため、司法書士などの専門家に依頼して手続きを行う人が多いのが実情です。

時間に余裕がない人には、やはり専門家へ依頼することをお勧めしますが、資金的に余裕がないなど自分で手続きをしようと決めた人はまず、各届出機関へ実際に足を運んで相談しましょう。細かなアドバイスをしてくれます。

以下に株式会社設立手続きの概略をまとめているので参考にしてください。

1.発起人

発起人とは会社の出資者のことで、設立後は株主と

なる人のことです。発起人が集まって出資金、事業目的、設立時取締役、代表取締役、本店所在地、商号、決算期などを決めます。

2.会社印鑑作成

会社名、所在地が決まったら会社の印鑑を作ります。設立手続きの際に必要なのは代表者印とゴム印です。

※代表者印は大きさ（1cm～3cm）も決められているので注意して下さい。なお、事前に同じ社名（類似商号）の会社がないかの調査も必要です。

3.定款作成

定款は会社の憲法のようなものです。法務局の相談窓口に行くと各々の内容に合った定款の見本を使って分かりやすく指導してくれます。

4.定款認証

公証人役場で定款の認証をしてもらいます。作成した定款の案を事前にメールかFAXでチェックしてもらおうと認証当日の手続きがスムーズに済むでしょう。認証には資本金の額に応じて3～5万円の手数料と4万円の収入印紙が必要ですが、電子定款による手続きの場合、4万円の収入印紙は不要です。

〔旭川公証人合同役場〕
旭川市6条通8丁目37-22 TR6・8ビル5階
TEL0166-23-0098・FAX22-5553

5.資本金振込み

発起人の代表口座に出資金の振込みをします。登記の際には法務局に添付しなければならないので通帳のコピーが必要です。

6.会社登記

定款、登記申請書など必要書類を揃えたらいよいよ会社登記です。この日が会社の設立日で、いわば会社の誕生日ですので、日取りを気にする人もいるでしょう。なお、登記申請には必要書類のほかに登録免許税が必要です。

登録免許税→出資金×0.7%（株式会社の場合最低15万円）
〔旭川地方法務局〕
旭川市宮前1条3丁目3-15 旭川合同庁舎内
TEL0166-38-1111（代表）

会社・法人登記担当
TEL0166-38-1163

各機関への届出

設立登記が完了したら税務署や市役所などに法人の設立を届け出る必要があります。提出期限が決まっている場合もあるので各機関に確認し、すみやかに手続きをしましょう。

◆届出が必要な機関

■国税に関する届け出、インボイス登録申請

旭川中税務署
旭川市宮前1条3丁目3-15 旭川合同庁舎内
TEL0166-90-1451
旭川東税務署
旭川市東6条1丁目2-15
TEL0166-23-6291

■法人市民税、事業所税に関する届出

旭川市税務部市民税課
旭川市7条通9丁目
TEL0166-26-1111

■法人道民税、事業税に関する届出

北海道上川総合振興局地域政策部課税課事業税関税係
旭川市永山6条19丁目 上川合同庁舎内
TEL0166-46-5926

■労災保険に関する届出

旭川労働基準監督署
旭川市宮前1条3丁目3-15 旭川合同庁舎西館6階
TEL0166-35-5901

■雇用保険に関する届出

ハローワーク旭川
旭川市春光町10-58
TEL0166-51-0176

■社会保険に関する届出

日本年金機構旭川年金事務所
旭川市宮下通2丁目1954-2
TEL0166-26-4484

法人の社会的信用度と注意点

一般に、法人は個人事業と比べて社会的信用度が高い印象を持たれています。業種によりますが、企業間の取引で有利になることが多いのも事実です。信用の裏付けのひとつが経理に関して厳密な処理が求められていることです。個人事業の場合、売り上げから経費と税金を差し引いた残金はすべて事業主のもので使い方も自由なため、生活資金と事業資金を混同しがちですが、法人は決算書の数字でその実情を把握することができるので社会的信用度が高いと世間から認められているのです。

裏を返せば法人の場合、たとえ社長でも会社のお金を自由に使うことはできないということです。個人で負担すべきプライベートな費用を会社のお金で支払った場合、会社の経費にならないのは当然ですが、場合によっては会社が社長に対して貸し付けをしたことになり、会社に返済していかなければいけません。それが決算書にいつまでも残っていると金融機関などから「会社のお金を社長が使い込んでいる」とみられ、心証が悪くなります。代表者に与えられているのは経営上の権限と責任です。お金の面では「会社は設立と同時に自分とは別人格のもの」とであると認識し、個人のサイフと会社のサイフとは厳格に区別しなければなりません。

なお、会社法の改正により、1円からの会社設立が可能になったことなどにより決算書の重要性がますます増してきています。



3 許認可等の手続き

◆許認可等が必要な事業

新たに事業を始める際、業種によっては許認可や登録、届出が必要となります。必要な許認可等の申請、手続きを怠り業務を開始した場合、無許可営業となり最悪の場合、営業停止処分を受けることになります。許認可を得るには一定の時間がかかり、有資格者でなければ開業できない業種もあります。また、飲食店営業許可など、店舗の構造が審査の対象となる業種もあり、店舗の設計や改装など設備に取り掛かる前にしっかりと確認することが大切です。工事費など資金計画にも関わることなので必要な手続きなど、確認作業は念入りに行いましょう。

以下に主な許認可等について掲載していますので、参考にしてください。

◆食品、衛生、医療に関するもの

営業の種類	許可・届出	問い合わせ先	備考
食品関連の営業	許可・届出	旭川市保健所 衛生検査課 旭川市7条通10丁目 第二庁舎2階 TEL0166-25-5324	
理・美容業	届出		
公衆浴場業	許可		
旅館業	許可		
クリーニング業	届出		
歯科技工所	届出	旭川市保健所 保険総務課 地域医療担当 旭川市7条通9丁目 総合庁舎4階 TEL0166-25-9815	あん摩マッサージ指圧、はり、きゅう、柔道整復
施術所	届出		
薬局・医薬品販売業	許可		
医療機器販売業・貸与業	許可・届出		
毒物劇物販売業	登録		

HACCPに沿った衛生管理について
原則として全ての食品等事業者には、「HACCPに沿った衛生管理」の実施が求められます。「HACCPに沿った衛生管理」には、「HACCPに基づく衛生管理」と「HACCPの考え方を取り入れた衛生管理」の2つの基準があり、事業者の規模や業種等によって、実施すべき基準が分かります。

◆物流・観光に関するもの

営業の種類	許可・届出	問い合わせ先	備考		
トラック運送事業	許可	北海道運輸局 旭川運輸支局 旭川市春光町10番地 輸送・監査担当 TEL0166-51-5272			
貨物軽自動車運送業	届出				
バス運送事業	許可				
タクシー・ハイヤー業	許可				
第一種・貨物利用運送事業	登録				
第二種・貨物利用運送事業	許可	検査整備保安担当 TEL0166-51-5363			
レンタカー業	許可				
自動車整備業	認証				
旅行業（第1種）	登録				
旅行業（第2種、第3種、地域限定） 旅行者者代理業	登録	北海道経済部観光局観光振興課 観光企画 札幌市中央区北3条西6丁目 TEL011-206-6596			

◆米穀、酒類、たばこ販売

営業の種類	許可・届出	問い合わせ先	備考
米穀取扱業者（20精米トン以上）	届出	北海道農政事務所生産経営産業部 業務管理課 札幌市中央区南22条西6丁目2-22 エムズ南22条ビル TEL011-330-8808	
酒類販売業	免許	旭川中税務署 旭川市宮前1条3丁目3-15 旭川合同庁舎内 酒類指導官部門 TEL0166-90-1451	
たばこ小売販売業	許可	北海道財務局理財部理財課 札幌市北区北8条西2丁目 札幌第1合同庁舎 TEL011-709-2311 （内線4345）	



◆その他の許認可

営業の種類	許可・届出	問い合わせ先	備考
農業・肥料、製造業・販売業	届出・登録	北海道上川総合振興局 産業振興部農務課 TEL0166-46-4984	
家畜商	免許	北海道上川総合振興局	
飼料・飼料添加物、製造業・販売業	届出	産業振興部農務課畜産係 TEL0166-46-5964	
宅地建物取引業	免許	北海道上川総合振興局 旭川建設管理部建設行政室 建設指導課 TEL0166-46-5948	
建設業	許可	北海道上川総合振興局 旭川建設管理部建設行政室 建設指導課土木係 TEL0166-46-5946	
電気工事業	登録	北海道上川総合振興局	
高圧ガス販売事業	届出	産業振興部商工労働観光課	
高圧ガス製造事業	許可・届出	指導保安係	
液化石油ガス販売	登録	TEL0166-46-5941	
第一種動物取扱業	登録	北海道上川総合振興局 保健環境部環境生活課 TEL0166-46-5924	ペットショップなど
有料職業紹介事業	許可	北海道労働局職業安定部 需給調整事業課 札幌市北区北8条西2丁目1番1号 札幌第1合同庁舎3階 TEL011-738-1015	
労働者派遣事業	許可	旭川市役所 地域振興部都市計画課 第二庁舎3階 TEL0166-25-9704	
路外駐車場業	届出	旭川市役所 環境部環境指導課廃棄物指導係 総合庁舎5階 TEL0166-25-6369	
廃棄物処理業	許可	旭川市役所 環境部廃棄物処理課 総合庁舎5階 TEL0166-25-6356	
浄化槽清掃業	許可	旭川市役所 環境部廃棄物処理課 総合庁舎5階 TEL0166-25-6356	
深夜酒類提供（0時～日の出）	届出	旭川中央警察署生活安全課 旭川市6条通10丁目左10号 TEL0166-25-0110（代表）	居酒屋、焼き鳥屋 スナックなど
風俗営業	許可	旭川東警察署生活安全課 旭川市1条通25丁目487-6 TEL0166-34-0110（代表）	・スナックなどの接待を伴うもの ・ゲームセンター ・パチンコ店など
古物商	許可	古書店、中古車販売、リサイクル店 中古AV、ゲームソフト販売など	
質屋業	許可		

4 開業時に必要な設備・事務所

開業にあたって、どのような設備が必要になるのか考えましょう。店舗を借りる必要があるか、必要な機器や備品は何かなど、業種により設備費用は大きく変わります。必要な設備のリストを作り、こまごまとしたものでも必要なものはすべて書き出します。資金計画に大きく関わるものですから本当に必要かどうか何度もチェックする必要があります。

また、創業の準備と創業当初の事務所（本社）をどこにするかは非常に重要です。自宅で仕事ができるのか、事務所を借りる場合の経費負担は過重ではないか、相談相手が身近にいるかなど、選択する上で必要なポイントはいくつかあります。

創業者向けのオフィスとしては、インキュベートルームがお勧めです。一般財団法人旭川産業創造プラザが設置運営する、旭川リサーチセンター内にあるインキュベートルームとシェアオフィス「Hatten Biz」では、経費負担を軽減しながら、専門の資格を有するインキュベーション・マネージャーが常駐し、創業に関する助言や相談を日常的に受けることができます。

創業者同士の交流による事業展開の拡大をはかったり、旭川リサーチセンターにオフィスを有していることで対外的な信用力アップにもつながっています。

また、様々な能力や価値観を持つ人たちとの交流を重視して仕事を行いたい方には、コワーキングスペースを活用するのも一つの選択肢です。

■必要な設備項目の一例

- 事務机・椅子
- 電話・ファクシミリ
- コピー機
- パソコン・ソフトウェア・周辺機器
- 空調機器
- 棚・什器・ロッカー
- 文具・事務用品・印鑑
- 帳簿・伝票・封筒類
- 車両
- 名刺・案内状・チラシ

■インキュベートルーム

創業準備あるいは創業間もない方、さらには新しい事業分野の開拓を図る方々のための施設です。入居者が直面する様々な経営上の課題に対しインキュベーション・マネージャーが解決に向けたお手伝いをします。なお、入居に当たっては審査があります。

- ・所在地：旭川市緑が丘東1条3丁目1番6号 旭川リサーチセンター
- ・施設概要：地上2階建鉄筋コンクリート造 13.5㎡～95.88㎡まで13室
- ・賃料：1㎡当たり 月額1,500円(税別)
- ・共益費：1㎡当たり 月額1,200円(税別)
- ・敷金：月額賃料の1か月分
- ・駐車場：無料
- ・申込み：(一財)旭川産業創造プラザ ☎0166-68-2820

■シェアオフィス「Hatten Biz」

創業準備や創業間もない方を対象に、複数の利用者が同じスペースを共有するオフィスです。創業当初の経費負担の軽減や他の利用者との交流などを通じて企業発展するために最適な場です。インキュベーション・マネージャーが日常の様々な相談に応じるほか、中小企業診断士など専門家による相談も受けられます。なお、入居に当たっては審査があります。

- ・所在地：旭川市緑が丘東1条3丁目1番6号 旭川リサーチセンター
- ・施設概要：フリーブース8席、専用ブース2室、専用ブースS2室(専用ブースは複数名の利用可)
- ・設備概要：冷暖房、無線LAN、カラープリンター(有料)、鍵付きロッカー(500円(税別))
- ・利用時間：9:00～21:00、年中無休(年末年始及びその他定める日を除く)
- ・基本料金：フリーブース 7,600円(税別)、専用ブース 21,600円(税別)、専用ブースS 16,200円(税別)
- ・敷金：月額基本料金1か月分
- ・住所使用：月額2,500円(税別)(郵便受け利用可)
- ・駐車場：無料
- ・申込み：(一財)旭川産業創造プラザ ☎0166-68-2820



■コワーキングスペースあさひかわ37

組織・企業の枠を越えて様々な能力や価値観を持つ人たちが集い、コミュニケーションを積極的に取ること、ノウハウの共有やコラボしながら仕事を行う、という新しい発想のワークスタイルをお考えの方には最適な場所です。中心市街地にありアクセスは抜群です。施設内共用テーブルを自由にご利用できるフリーエントリー制です。なお、利用に際し簡単な入会審査があります。

- ・所在地：旭川市3条通7丁目左6号 第四ヨネザワビル2F
- ・設備概要：Wi-Fi接続環境、ネットワーク複合プリンタ、プロジェクター
- ・営業時間：10:00～22:00 年中無休
- ・利用料：月額 12,000円(税込) ドロップイン 30分/200円(税込) 1日上限/3,200円(税込) URL: <https://www.asahikawa-37.com/>
- ・申込み：☎0166-76-5960

5 理想的な店舗の見つけ方

店舗や事務所を構える場合、物件の選び方が事業の成否を左右する重要なポイントになります。自分や親族が不動産を所有している場合以外は、店舗や事務所を借りて開業することになります。特に店舗を借りる際は立地条件と費用を重視しなければなりません。大通りに面しているなど条件が恵まれていれば賃料が高額になり、経営を圧迫すること考えられます。

店舗を借りるためには敷金、仲介手数料さらに内装・外装工事など開業資金の大半を使いますので、複数の物件を下見した上で十分時間をかけて慎重に選ぶようにしましょう。

不動産物件だけでなく改装工事などにもいえることです。十分な確認をしないまま契約書を交わすのは危険です。なかには契約を急かせる業者もありますが、考える時間を与えないような業者には注意しましょう。

◆物件選びの主なポイント

■立地条件

- 周囲(商店街)の活気
- 周囲の業種(同業他社はあるか)
- 地域住民の層(年齢、所得など)
- 人通りの多さ ○交通の便の良さ

■家賃

- 売上予想に対して高額すぎないか
- 建物の程度(築年数、広さ)から適当か
- 敷金は高額すぎないか
- 月々の支払(賃料・管理費・共益費などの総額)が予算内か

■物件の条件

- 事業に見合った適当な広さか
- 電気、給排水の設備はどうか
- 内・外装工事は必要か。必要であれば工事可能な物件か
- 駐車場はあるか ○日あたりはどうか

◆見積もりを取る

店舗が決まれば内装・外装工事です。複数の業者から見積もりを取り、費用と工事内容の比較をすることが大切です。同時に施工範囲や工事明細をしっかりと確認することで、追加工事による予算オーバーを防ぎましょう。什器や空調設備などは、店舗によってはすでに備え付けられていたり、工事の内容に含まれている場合があります。重複して購入しないようにもう一度、必要な設備のリストを確認しましょう。

必要な設備の精査ができれば業者から見積もりを取りましょう。これも複数の業者から取るようにし、中古やレンタル、リースの利用も十分検討しましょう。

◆必要な資金の計算

不動産物件や設備、工事の見積もりをもとに必要な資金を計算します。設備費、内装工事費などで設備資金は把握できましたが、このほかに開業時の仕入れや広告費も計算に入れなければなりません。また、当面の運転資金と生活資金を見積もることも必要です。

特に掛売りで商売する場合、現金化まで数ヵ月を要することがあります。不測の事態に備えて、運転資金と生活資金は最低でも半年分以上の余裕を持っておいたほうがよいでしょう。

6 開業資金の準備

潤沢な自己資金を元に事業を始めるのが理想ですが、自己資金で足りない場合には、借入れをして資金を調達することになります。親族からの借入れ、金融機関からの借入れが主たる方法ですが、事業によっては助成を受けられるケースもあります。負担を軽減できるチャンスを逃さないよう、支援機関や金融機関に足を運び情報を収集しながら取り組みましょう。

また、潤沢な自己資金があり、借入れに頼らず事業をスタートする場合でも、計画通りに成果が上がらず、1～2年で資金が不足するケースも考えられます。事業を継続するためには、借入れが必要になります。親族などから借りる場合は別ですが、金融機関から運転資金の融資を受ける場合は、創業資金の融資と違い、経営状態、銀行取引における信用が加味され、実績のない会社(個人)はその分ハードルが高くなる場合もあります。

創業にあたり資金計画を立てる際には、スタート時は自己資金で間に合う場合であっても、長期的視野に立ち、厳しい局面があることも想定して、あえて融資を受けて可能な限り体力を蓄えておくこともひとつの方法です。金融機関に対する信用実績は、会社にとって大きな財産です。

◆借入れの際の注意事項

①親、兄弟、友人、親戚から借りる

身内とはいえきちんと借借書を作成することが大切です。トラブルを回避する目的のほかに、税金面での問題があります。借入れに際して借借書がない場合、あるいは返済も進んでいない場合は贈与とみなされ贈与税の課税対象になることがあるので注意が必要です。

②金融機関から借りる

当然のことですが、借入れ金額が多いほど毎月の返済額が多くなるので開業後の経営を圧迫しない金額で融資を受けることが大切です。また、金融機関からの融資に際しては審査により、融資の可否や融資可能金額が決定されます。金融機関には銀行などの民間金融機関と政府系金融機関がありますが、いずれにしても融資に際して重要視されるのは「事業の将来性」です。

公的融資

創業資金を借入れで調達する際に活用したいのが、自治体や国(政府系金融機関)で実施している融資制度です。旭川市や各町の融資制度では、利子や信用保証料の補助が受けられるものもあります。また、自治体の融資制度は、民間の金融機関を通じて融資が行われますので、金融機関等における金融上の審査が必要となります。次ページに公的融資のうち創業時に対象になるものを記載していますので参考にしてください。

(1)旭川市の制度

旭川市経済部経済総務課金融支援係
旭川市7条通10丁目 旭川市第二庁舎
TEL 0166-25-7042
新規創業支援資金
<https://www.city.asahikawa.hokkaido.jp/500/542/547/p003891.html>



中心市街地新規出店支援資金
<https://www.city.asahikawa.hokkaido.jp/500/542/544/p003898.html>



(2)鷹栖町の制度

鷹栖町産業振興課商工観光係
鷹栖町南1条3丁目5番1号
TEL 0166-74-3582
鷹栖町商工会
鷹栖町南1条1丁目1番26号
TEL 0166-87-2210
中小企業向け資金繰り支援内容
https://www.town.takasu.hokkaido.jp/common/img/news/news_20221216_171609.pdf



(3)東神楽町の制度

東神楽町産業振興課
東神楽町南1条西1丁目3番2号
TEL 0166-83-2114
東神楽町商工会
東神楽町南1条西2丁目10番11号
TEL 0166-83-2543
中小企業特別融資
<https://www.town.higashikagura.lg.jp/docs/357.html>



(4)東川町の制度

東川町経済振興課経済振興室
東川町東町1丁目16番1号



TEL 0166-82-2111
東川町商工会
東川町東町1丁目1番15号
TEL 0166-82-2750
中小企業融資制度
<https://higashikawa-town.jp/portal/kurashi/panel/100>



(5)北海道の制度

北海道上川総合振興局産業振興部商工労働観光課
旭川市永山6条19丁目
TEL 0166-46-594
ライフステージ対応資金 創業貸付
<https://www.pref.hokkaido.lg.jp/kz/csk/kny/yuushi/2708youryo.html>



(6)国(政府系金融機関)の制度

日本政策金融公庫旭川支店(国民生活事業)
旭川市4条通9丁目 朝日生命旭川ビル1階
TEL 0166-23-5241
新規開業・スタートアップ支援資金
https://www.jfc.go.jp/n/finance/search/01_sinkikaigyou_m.html



日本政策金融公庫には、ほかにも多様な種類の融資制度がありますので、同公庫への問い合わせをお勧めします。また、この日本政策金融公庫の新規開業向け融資を利用した場合、旭川市の「旭川市新規開業支援利子補給制度」の対象になる場合があるので、旭川市役所に確認しましょう。

(7)その他の支援機関の制度

(公財)北海道中小企業総合支援センター道北支部
旭川市緑が丘東1条3丁目1-6 旭川リサーチセンター内
TEL 0166-68-2750
小規模企業者等設備貸与事業(割賦・リース)
https://www.hsc.or.jp/consul/facility_small/



公的助成金

助成金制度とは事業者の申請に基づき、各制度で定める助成対象要件を満たしていると認められた場合に国や自治体等から一定額の資金援助が受けられる制度です。融資とは異なり基本的に返済する必要がないため、資金

調達の有効な手段となります。※公的助成金は期間や予算などの関係で締め切っている場合もありますので、こまめなチェックが必要です。

◆創業時に利用可能な助成金と補助金

●旭川市の制度

旭川市経済部経済総務課金融支援係
HP : <https://www.city.asahikawa.hokkaido.jp/dept/50000000/50050000/pagelist.html>



事業承継、金融支援、雇用に関する支援施策、セミナーなどを行っています。

旭川市中小企業振興資金融資制度 新規創業支援資金(運転資金、設備資金の貸付)信用保証料補助、利子補給などがあります。

くらし>補助金・助成制度、事業者向け>商・工業のために、事業者向け>創業 などをご確認ください。

旭川市経済部経済交流課

HP : <https://www.city.asahikawa.hokkaido.jp/dept/50000000/50070000/pagelist.html>



中心市街地に出店した際の家賃の補助、販路拡大に向けた商談会・展示会などの情報提供を行っています。

旭川市中心市街地出店促進補助金などがあります。事業者向け>商・工業のために、事業者向け>中小企業支援 などをご確認ください。

旭川市経済部産業振興課

HP : <https://www.city.asahikawa.hokkaido.jp/dept/50000000/50150000/pagelist.html>



新規創業、ものづくりや販路拡大、デザイン経営などの支援を行っています。

旭川ものづくり支援補助金、旭川市スタートアップ支援補助金などがあります。

事業者向け>商・工業のために、事業者向け>ものづくりなどをご確認ください。

各自治体や商工会議所、商工会にも創業時に活用できる補助金や支援制度があります。補助制度などは新設されたり、内容が変更になる場合がありますので、創業を希望する地域の情報を確認するようにしましょう。

旭川市及び周辺市町村では企業立地の推進に関する条例を制定し、固定資産税の減額・免除のほか、土地取得費、工場緑化費、操業前研修費、環境配慮型施設整備費、環境保全施設整備費、工場等改修費、操業費用などに対する各種支援措置を用意しています。

内容は各市町によって異なりますので詳細は各市町担当課へお問い合わせください。

※問い合わせ先

旭川市	旭川市工業等振興促進条例	〒070-8525 旭川市7条通10丁目第二庁舎 2階 旭川市経済部企業立地課 TEL0166-25-9172
鷹栖町	鷹栖町企業立地推進条例	〒071-1292 鷹栖町南1条3丁目5番1号 鷹栖町産業振興課 TEL0166-74-3582
東神楽町	東神楽町企業等立地促進条例	〒071-1592 東神楽町南1条西1丁目3番2号 東神楽町産業振興課 TEL0166-83-2114
東川町	東川町産業振興支援条例	〒071-1492 東川町東町1丁目16番1号 東川町経済振興課経済振興室 TEL0166-82-2111

●（公財）北海道中小企業総合支援センターの制度

同センター道北支部 旭川市緑が丘東1条3丁目1-6 旭川リサーチセンター内 TEL 0166-68-2750

名称	支給対象	助成額等
北海道中小企業新応援ファンド事業 （創業促進支援事業）	道内に主たる事務所を設けて、新たに事業を起こそうとする人による新商品開発や販路開拓等の取組を支援する	助成率1／2以内 限度額100万円

上記のほかにも助成金にはさまざまな種類の制度があります。（公財）北海道中小企業支援センターが発行している「支援制度ガイドブック」に詳しい内容が記載されているので参考にしてください。また、助成金制度は支給要件が複雑で、文章を読んでも理解しにくいいため、各助成金の窓口で直接行って具体的に相談するか、社会保険労務士など専門家へ依頼をするのも有効な方法です。

※「支援制度ガイドブック」の問い合わせは、
（公財）北海道中小企業総合支援センター道北支部
旭川市緑が丘東1条3丁目1番6号 旭川リサーチセンター内
TEL0166-68-2750
<http://www.hsc.or.jp/download/>

●その他（人材育成に関するもの）

北海道労働局職業安定部職業対策課分室 札幌市北区北8条西2丁目1-1 雇用助成金さっぽろセンター6階
キャリアアップ助成金（TEL011-788-9071）、人材開発支援助成金（TEL011-788-9070）

名称	支給対象	助成額等
キャリアアップ助成金	非正規雇用の労働者の企業内でのキャリアアップ等を促進するため、キャリアアップ計画に基づき一定の取組を実施した事業主に対して助成金を支給します。	詳細につきましては厚生労働省のホームページ等でご確認ください。
人材開発支援助成金	従業員の職業能力開発についての計画を作成し、その計画に基づいて訓練を実施した場合に、訓練に要した経費や訓練実施期間中の賃金の一部などを助成します。	

●ハローワークの制度（雇用に関するもの）

ハローワーク旭川 旭川市春光町10-58 TEL0166-51-0176

名称	支給対象	助成額等
地域雇用開発助成金	300万円以上の設置・整備を行い、それに伴いハローワーク又は民間の職業紹介事業者等の紹介により新たに一定数以上の労働者を雇い入れ、雇用の維持を図る事業主。	ハローワーク等の紹介により雇用した対象者の人数と、設置・整備に要した費用に応じて50万円～800万円を最大3回まで支給。（創業要件に該当する場合は支給額の1/2を第1回に上乗せ支給）。又、地域活性化雇用創造プロジェクトの対象事業主は初回のみ1人当たり50万円上乗せ支給。
特定求職者雇用開発助成金	高年齢者や障害者などの就職が特に困難な方をハローワーク又は民間の職業紹介事業者等の紹介により、継続して雇用する労働者として雇い入れる事業主。	●高年齢者（60歳以上65歳未満）…40～60万円（30～50万円） ●母子家庭の母等……40～60万円（30～50万円） ●障がい者……………80～240万円（30～100万円） ●高年齢者（65歳以上）…50～70万円（40～60万円） ※（ ）内は中小企業以外の企業に対する助成額
トライアル雇用助成金	事前にトライアル雇用求人进行ハローワーク又は民間の職業紹介事業者等に提出し、これらの紹介により、職業経験、技能、知識の不足などのため就職が困難な求職者を原則3カ月間の試行雇用することにより、その適性や能力を見極め、常用雇用への移行のきっかけにいただいた事業主。	対象者1人当たり月額最大4万円（最長3ヵ月） ※対象者が母子家庭の母等又は父子家庭の父の場合、若年雇用促進法に基づく認定事業主が35歳未満の対象者に対しトライアル雇用を実施する場合、いずれも1人当たり月額5万円（最長3ヵ月）

※利用できる事業所の地域指定があり、旭川市については平成25年9月30日をもって指定期間が終了していますが、一定の業種に該当し、北海道地域活性化雇用創造プロジェクト協議会の承認を受け、「地域活性化雇用創造プロジェクト」指定事業主となる場合は利用可能

7 事業計画の立て方

事業計画の考え方

◆最終の利益から考える

事業計画を立てる場合には、まず最終の利益から考えていきます。最低でも自分の生活費と、金融機関からの借入金返済額（注）を事業の最終利益から捻出しないてはならないからです。

（注）融資を受けて事業をスタートする場合、収支計画を立てる前に、毎月の返済額と利息を算出してみる必要があります。

借り入れした金額が多ければ多いほど毎月の返済額は多くなります。このとき、利息は経費となって税金を節約できますが、元金の返済部分は経費となりませんので、税金まで考えると大変な負担になる場合があります。

参考までに、開業資金を利率2％（年）、返済期間5年で借り入れしたとすると、借入金額に応じた毎月の返済額は次のようになります。

借入金額	毎月の返済額目安（千円未満調整）		
	元金返済①	当初利息②	元利合計①＋②
100万円	17,000円	2,000円	19,000円
300万円	50,000円	5,000円	55,000円
500万円	84,000円	8,000円	92,000円
700万円	117,000円	12,000円	129,000円
1,000万円	167,000円	17,000円	184,000円

◆ラーメン店Aさんの場合

具体例で、考えてみましょう。

ラーメン店を開業したいと思っているAさん。旭川市内に店舗を見つけました。

開業時に、内外装・厨房機器・運転資金など500万円が必要で、自己資金は200万円、その他は金融機関から300万円の借り入れをすることになりました。Aさんは専業主婦の奥さまと子供が二人、月の生活費は30万円とします。

借入300万円――

返済期間5年（年利2％）、
毎月の元金返済額5万円
（利息は5千円）



手順1)最低限必要な利益を計算する

Aさんの生活費は毎月30万円。借入金の返済額は毎月5万円。Aさんの必要利益は次のようになります。（個人事業を前提としています）

生活費30万円＋借入金返済額5万円＋税金7万円
＝必要利益42万円

必要利益は、税金7万円を考慮しなくてはならないことに注意しましょう。税金は、所得が多くなればなるほど税率も高くなっていきます。所得税住民税の最高税率は55％にもなります。

仮に税金（所得税・住民税）の税率を15％としますと、Aさんの必要利益は次のように計算します。

必要利益＝ $\frac{\text{生活費30万円} + \text{借入金返済額5万円}}{(1 - \text{税率}0.15)}$
＝41.17…万円→42万円

上記の例では、毎月42万円の利益を上げて、借り入れの返済金と生活費が確保できます。しかし、この利益は借入金の返済と生活費で消えてしまいますから、余裕資金を貯めるためには、これ以上の利益を上げていなくてはなりません。

手順2) 売上原価と粗利益率を見積もる

売上原価というのは、売上高の増減に合わせて変動する費用のことで、仕入や材料費・外注費などが代表的なものです。売上高から売上原価を差し引いたものを粗利益といい、売上高に対する粗利益の割合を粗利益率といいます。

例えば、1杯800円のラーメンで材料費（売上原価）が240円かかる場合の粗利益は
800円－240円＝560円

粗利益率は

560円÷800円＝70％

となります。



手順3) 人件費と固定費を見積もる

人件費と毎月固定的にかかる費用がどのくらいあるのか見積もります。固定費とは売上高の増減に関係なくかかる費用のことです。例えば家賃、水道光熱費、電話代、リース料、支払利息などです。

■Aさんの場合

人件費：パート2人 15万円
固定費：家賃10万円、水道光熱費8万円、電話代1万円、リース料3万円、支払利息1万円、広告宣伝費2万円、その他経費10万円——計35万円
※計画は万単位で計算するため、支払利息については切り上げています。

手順4) 必要売上高を計算する

ここまでで求めた見積額を次の計算式に当てはめることで、必要な売上高を計算することができます。

必要売上高＝

必要利益（手順1）＋固定費（手順3）

粗利益率（手順2）

Aさんのラーメン店はどうなるでしょう。

必要利益42万円＋人件費15万円＋固定費35万円

粗利益率70%

＝必要売上高 約132万円

手順5) 採算ラインを決める

必要売上高の計算ができれば、どのようにしてこの売上高を達成していくのかを考えていきます。**売上高は、客数×客単価**ですから、次のように1日の最低の売上目標金額（採算ライン）が決まります。

1ヵ月の必要売上高…132万円
客単価…800円（ラーメン1杯の値段）
1ヵ月の客数…132万円÷800円＝1,650人（杯）
1日あたり…
1,650杯÷1ヵ月の営業日数25日＝66人（杯）

1日あたり66人（杯）という数字が採算ラインとなります。マーケットやライバル店の集客数などいろいろな要素を加味して、来客予測を行い、設備投資の額、借り入れの額、客単価の設定、人件費や固定費の削減、材料調達単価など、すべての面を怠りなく何度も検討をしましょう。

では、Aさんの事業計画書を作成してみましょう。
（参考）本来は上記の計算に減価償却費を計上することで、より正確な計算ができます。減価償却費とは、1個10万円以上の固定資産（建物・内装・設備・備品・車両など）については使用が長期にわたるものとし

て、支出したその年度に一度に費用計上するのではなく、価値の減少した分を毎年少しずつ費用にすることです。上記の計算では省きましたが、多額の設備投資をする際には減価償却費の影響が大きいため、計算に含めた方が良いでしょう。

インボイス制度について

2023年10月から導入されたインボイス制度は、正式には「適格請求書等保存方式」という、消費税に関わる制度です。この制度が導入されてからは、税務署に対して消費税を納める必要のない免税事業者（例：年間の売上が1,000万円以下の事業者など）からモノやサービスを購入する場合に買い手側の事業者が消費税の納税で不利な扱いを受ける場合があるため、そうならないよう、買い手の事業者は売り手の事業者に対してインボイス（適格請求書）の発行を求めることが増えました。ただ、インボイスの発行は免税事業者には認められていないため、本来であれば免税事業者でいられる売り手の事業者が、インボイスを発行するためにあえて課税事業者（税務署に消費税を納める事業者）を選択せざるをえないこともあり、その結果、これまでなら納める必要がなかった消費税を納める事業者が増えていきます。

事業計画書の例

事業計画書は、これから始めようとしている独立・起業の設計図です。

融資を申し込む際や仕入先に取引を申し込む際にも提出が求められます。第三者に事業を理解してもらうための書類でもあるので、その作成は創業の行方を左右する重要な作業といえます。

ラーメン店Aさんのケースを例に、事業計画書を作成してみました。法人の場合と個人事業の場合では経費の計上方法が異なりますが、ここでは個人事業の例を挙げています。

◆事業計画書（個人事業の場合）

- 月平均
- 毎年売上高が前年比10%増で推移すると予想

（単位：万円）				
	開業当初	1年後	2年後	3年後
①売り上げ予測	132	146	160	176
②売上原価 仕入（30%） 外注費（ %） 売上原価率	40 30%	44 30%	48 30%	53 30%
③粗利益 粗利益率	92 70%	102 70%	112 70%	123 70%
人件費	15	17	19	21
地代家賃	10	10	10	10
水道光熱費	8	8	8	8
通信費（電話代）	1	1	1	1
リース料	3	3	3	3
支払利息	1	1	1	1
広告宣伝費	2	2	2	2
旅費交通費	0	0	0	0
その他の経費	10	10	10	10
④経費合計	50	52	54	56
⑤利益（③－④）	42	50	58	67
⑥元金返済	5	5	5	5
⑦所得税・住民税 （⑤×税率0.15）※1	7	8	12	14
⑧消費税 ※2	－	3	4	4
返済後資金残高 （⑤－⑥－⑦－⑧）	30	34	37	44
生活費（税金以外の全ての支出）	30	30	30	30
事業用貯金	0	4	7	14

※1 2年後、3年後については、それぞれ税率が上がる想定で計算しています。
※2 インボイスを発行するために、1年後から課税率業者になっています。

演習 創業計画書を書いてみよう！

設備資金については、見積書などを添付しましょう。

改装費はこの欄に含めます。

創業のきっかけ、経歴、技術、事業の特徴などのポイントを記入してください。

販売先・仕入先・外注先との結びつきなどがあれば記入しましょう。

金融機関に融資の相談をする場合には、契約書・注文書などがあれば添付しましょう。

販売・仕入条件について確認しておく必要があります。

借入金の返済元金はここから支払われることになります。

個人営業の場合、事業主分の人件費はここに含まれます。

創業計画書 (記入例) [令和 元 年 11 月 10 日作成]

お名前 創業 太郎

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。)

独立を夢見てラーメン店で10年間修行してきました。
このたび親方より独立を許していただき、仕入れ先なども全面的にバックアップしてくれることになり、
業者の見通しが立ったため、創業の決意をしました。

公庫処理欄

2 経営者の略歴等 (略歴については、勤務先名だけではなく、担当業務や役職、身につけた技能等についても記載してください。)

年 月 内 容 公庫処理欄

平成19年4月 ラーメン〇× 10年勤務 (3年前から店長、月給30万円)

平成29年10月 ラーメン〇× 退職 (退職金50万円)

過去 経 験

☒ 事業を営んでいたことはない。
☐ 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。
(⇒事業内容:)
☐ 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

☐ 特になし ☒ 有 (食品衛生責任者 番号等 〇〇第〇〇-〇〇〇)

知的財産権等

☐ 特になし ☐ 有 (☐ 申請中 ☐ 登録済)

3 取扱商品・サービス

取 扱 商 品 の サ ー ビ ス 内 容

① ラーメン (みそ、しお、しょうゆ、なつかしラーメン) (売上シェア 90 %)

② ぎょうざ (※客単価800円) (売上シェア 10 %)

③ (売上シェア %)

セールスポイント

とんこつ、鶏ガラを20時間煮込んだスープを使用した、まったりとしてそれでいて、
あっさりとしたラーメンの提供。食材はすべて北海道産を使用し、季節の山菜を使用
した、山菜ラーメンを季節ごとに提供する。

公庫処理欄

販売ターゲット・販売戦略

〇〇地区に勤める20代から40代の男性会社員を主なターゲットとする。

競合・市場など企業を取り巻く状況

・行政機関や商業ビルが集積されている大通りに立地し、日中の人通りが多い。
・食堂やカフェは多いが、ラーメン専門店は少ない。

4 取引先・取引関係等

フリガナ 取引先名 (所在地等 (市区町村)) シェア 掛取引の割合 回収・支払の条件 公庫処理欄

販売先

一般個人 (△×地区周辺の会社員) % 0 % 日 〆 即金 日回収

ほか 社 % % 日 〆 日回収

仕入先

マルマルセイメン (カ 〇〇製麺 (株)) 30 % 100 % 末 日 〆 翌月末 日支払

マルマルシヨクヒン (カ 〇〇食品 (株)) 30 % 100 % 末 日 〆 翌月末 日支払

ほか 1 社 40 % 0 % 日 〆 即金 日支払

外注先

() % % 日 〆 日支払

ほか 社 % % 日 〆 日支払

人件費の支払 末 日 〆 翌月末 日支払 (ボーナスの支給月 月、 月)

5 従業員

常 勤 役 員 の 人 数 (法人の方のみ) 人 従 業 員 の 人 数 (3ヵ月以上継続雇用者※) 人 (うち家族従業員) 人 (うちパート従業員) 2 人

※ 創業に際して、3ヵ月以上継続雇用を予定している従業員数を記入してください。

6 お借入の状況 (法人の場合、代表者の方のお借入)

お借入先名 お使いみち お借入残高 年間返済額

〇△信用金庫 ☐ 事業 ☐ 住宅 ☒ 車 ☐ 教育 ☐ カード ☐ その他 100 万円 40 万円

☐ 事業 ☐ 住宅 ☐ 車 ☐ 教育 ☐ カード ☐ その他 万円 万円

☐ 事業 ☐ 住宅 ☐ 車 ☐ 教育 ☐ カード ☐ その他 万円 万円

7 必要な資金と調達方法

必要な資金 見積先 金 額 調達の方法 金 額

店舗・工場、機械、車両など (内訳) 〇〇社 320 万円 自己資金 200 万円

内・外壁工事 〇〇社 180 万円 親、兄弟、知人、友人等からの借入 (内訳・返済方法) 万円

厨房機器 什器 〇〇社 100 万円 日本政策金融公庫 国民生活事業 からの借入 元金5万円×60回 (年7.0%) 300 万円

敷金等 30 万円 他の金融機関等からの借入 (内訳・返済方法) 万円

飲食店営業許可等諸手続 10 万円

商品仕入、経費支払資金など (内訳) 180 万円

仕入 (2ヵ月分) 80 万円

固定費 (経費) (2ヵ月分) 100 万円

合 計 500 万円 合 計 500 万円

8 事業の見通し (月平均)

創業当初 1年後 又は軌道に乗った後 (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 ① 132 万円 160 万円 <創業当初>
①売上高 (水曜定休)
800円×66人×25日=1,320,000円
②原価率30% (勤務時の経験から)
③人件費
パート従業員2人 (1日述べ8.5時間)
家賃 10万円
支払利息 300万円×2%÷12ヵ月=5,000円
その他 光熱費、広告宣伝費など 24万円

売上原価 ② 40 万円 48 万円

人件費 (注) 15 万円 19 万円

家賃 10 万円 10 万円

支払利息 1 万円 1 万円

そ の 他 24 万円 24 万円

合 計 ③ 50 万円 54 万円

利 益 42 万円 58 万円 (注) 個人営業の場合、事業主分は含めません。

① - ② - ③

9 自由記述欄 (追加でアピールしたいこと、事業を行ううえでの悩み、欲しいアドバイス等)

ほかに参考となる資料がございましたら、併せてご提出ください。

(日本政策金融公庫 国民生活事業)

返済方法など借入れ条件について検討しておく必要があります。

金額は一致します。

必要売上高の算出方法は27ページを参考にしてください。

売上原価については、経験や業界平均などをもとに算出しましょう。

人件費は、従業員の人数がわかるようにします。

支払利息 (月間) は「借入金×年利率÷12ヵ月」で計算します。

その他の経費は、具体的に算出しましょう。

事業を始めるにあたって、心構えや動機、事業の内容や形態、必要な設備や資金、事業の計画が固まったら、創業計画書を作成してみましょう。支援機関や金融機関に相談する場合、創業計画書があるとスムーズに話が進みます。

下記の例は、事業計画の立て方の章で登場したラーメン店を創業するAさんの計画をまとめたものです。自身の計画を当てはめて記入してみましょう。

ここでは日本政策金融公庫の記入用紙を使用していますが、同公庫で用意しているほか、同公庫のホームページ※からも簡単にプリントアウトできます。

融資を受けるか否かに関わらず、創業計画書を作成することはとても有効な準備作業です。これから始めようとしている事業の輪郭がはっきりと見えてくるでしょう。

※<http://www.k.jfc.go.jp/>

8 創業セミナー・創業塾の活用

「技術や経験を生かして創業したいが、何から始めればよいのか分からない」といった場合や、「公的融資を受けたいがどうすればよいのか」など、創業を基礎から学びたい方にとっては、公的機関や民間が開催している創業セミナーや創業塾は格好の機会といえます。

心得、計画、準備、進め方、各種手続きなど、創業に向けたカリキュラムに沿って、専門の講師の指導の下で基礎から学ぶことで、漠然としていた創業願望が徐々に形として描けるようになるはずです。

特に創業を決意した方にとっては、動機や意欲、現状と課題、事業計画などを再確認しながら、実現に向けて着実に準備を進める一助となるはずです。

創業セミナー・創業塾は同じ志を持つ人が集まる貴重な機会です。講師や他の受講者と積極的にコミュニケーションを図ることをお勧めします。人的ネットワークを築くことは、創業に向けて励みになり、創業後の経営においても、さまざまな場面で頼りになる協力者を得ることにつながるでしょう。

また、具体的な事業計画がある方は、ビジネスプランコンテストに応募することをお勧めします。自らの事業計画を発表することで、創業への決意表明になるばかりでなく、専門家である審査員から具体的なアドバイスをを受けたり、事業への投資や顧客の紹介など応援してくれる人が現れるかもしれません。

■道北あさひかわBizCafe

心構え、資金計画、マーケティング、IT活用など創業に関する知識やノウハウを0から気軽に学べます。先輩起業家の体験談や交流会も開催しています。

- ・開 催：毎月1回（年12回）をベースにテーマのある特別会を1～2回開催
セミナー・ウェビナーによるハイブリット開催
平日18：30～20：30
- ・料 金：無料
- ・実施機関：（一財）旭川産業創造プラザ
☎0166-73-9210
- ・メー ル：bizcafe@arc-net.or.jp

■創業塾・創業スクール

開業準備の基礎知識、資金計画立案、事業計画作成、個別相談、体験談など創業に役立つ知識や最新情報を学ぶ講座を短期集中で実施します。

- 〈旭川商工会議所 創業塾〉
 - ・開 催：1月の土・日曜日5日間
 - ・料 金 等：有料(5,000円(税込)/名)
 - ・実施機関：旭川商工会議所産業支援部経営支援課
☎0166-22-8414
- 〈あさひかわ商工会 創業スクール〉
 - ・開 催：10月～11月
 - ・料 金 等：有料(5,000円(税込)/名)
 - ・実施機関：あさひかわ商工会
☎0166-48-1651

（注）開催時期、料金等は、実施機関にお問い合わせ下さい。

■道北ビジネスプランコンテスト

道北地域での創業を計画するビジネスプランについて独自性や実現性などについて審査し表彰します。

- ・表 彰：最優秀賞、優秀賞、来場者賞各1件ほか
- ・審査方法：1次～書類審査、2次～プレゼンテーション
- ・実施機関：道北ビジネスプランコンテスト開催協議会
- ・事業運営・問い合わせ：（一財）旭川産業創造プラザ
☎0166-73-9210
- ・メー ル：dbpc@arc-net.or.jp



24時間365日無料で起業相談 起業ライダーマモル



起業ライダーマモルは、LINEで気軽に起業相談ができるAI（人工知能）チャットボットです。国の機関である中小企業基盤整備機構が開発したサービスで、24時間365日、無料で相談することができます。

起業の相談だけでなく、パーソナル情報を登録すると、起業アイデアの整理や起業の進捗状況に合わせたアドバイスメッセージを受け取ることも出来ます。



1. チャット相談

マモルは、起業のメリットやデメリット、アイデアの発想、資金調達、事業計画書の作成方法など、起業の基礎知識を膨大に学習しており、質問に瞬時に回答することができます。聞きたいことは、文字入力で質問できるほか、画面に表示される質問メニューをタッ

プして質問することもできます。質問内容が思い浮かばない方も、気軽に利用可能です。

2. 起業アイデアの整理

起業したい業種や地域などのパーソナル情報を事前に登録すると、「マイノート機能」が利用できます。マイノートとは、起業の動機や強みなど7つの項目を言語化することで、やりたい事業のコンセプトを簡単にまとめられる機能です。アイデアが無い人も、自身の棚卸しに利用することができます。

作成中は、利用者の進捗状況にあわせてアドバイスメッセージが配信され、コンセプト作成のヒントを得ることができます。また、入力内容は1枚のシートにダウンロードすることができ、完成した方には、さらにブラッシュアップできるよう身近な相談窓口を案内します。



<運営者>

中小企業基盤整備機構 創業・ベンチャー支援部

<WEBサイト>

<https://startup.smrj.go.jp>

LINEお友だち登録QRコード →



◆ 新規創業の基礎知識 ◆

第2章 創業後のチェックポイント

1 売り上げアップのヒント

マーケティング戦略

◆マーケティングとは

マーケティングとは、顧客のニーズを把握し、ニーズを満たす商品をつくり、顧客がその商品の存在を知り、特徴を理解し、手に入る場所に商品が置かれ、入手できる適切な価格で提供するまでの一連のプロセスのことを言います。

つまり、公正な競争を通じて、市場での優位性を確保し、商品が売れる仕組みをつくることです。

顧客のニーズを正確に把握する、あるいは潜在的なニーズを掘り起こし、ニーズを満たす商品を提供することが企業の役割ですが、その商品の存在が顧客に認知されなければ存在していないことと同じです。

商売で成功するコツは、一番の店、一番の企業にな

ることです。日本一高い山は？と聞かれれば誰もが「富士山」だと知っていますが、日本で二番目に高い山を知っている方は非常に少ないでしょう。一番の特徴や特性は強力な武器になります。ささいなことでもいいので、これに関しては一番と言える商品を用意することから始めてください。

「自社が一番になれる市場、あるいは商品を見つけだし、売上が伸びる仕組みをつくること」

一番企業になるために
～3Cを分析する～

外部環境の市場と競合の分析からKSF（「key success factors」当該事業で成功するための要件）を見つけ出し、自社の戦略に活かす分析をすることを3C分析といいます。

3Cとは「市場（customer）」「競合（competitor）」「自社（company）」のことをいい、それぞれの要素を正しく分析できるかが、事業が成功するか否かの分かれ目になります。

◆「市場分析」のポイント

自社の商品やサービスを購入する意思や能力のある潜在顧客を把握します。具体的には、市場規模（潜在顧客の数、地域構成など）や市場の成長性、ニーズ、商品を売買する環境、といった観点で分析します。

◆「競合分析」のポイント

競争状況や競争相手について把握します。特に、競争相手からいかに市場を奪うか（守るか）という視点を持ちながら、寡占度（競合の数）、参入障壁、競合

相手の戦略、経営資源や構造上の強みと弱み（営業人員数、生産能力など）、競合のパフォーマンス（売上高、市場シェア、利益、顧客数など）に着目します。競合との比較は、自社の相対的な強みや弱みの抽出にも役立ちます。

◆「自社分析」のポイント

自社の経営資源や企業活動について把握します。具体的には、売上高、市場占有率、収益性、ブランドイメージ、技術力、組織スキル、人的資源などを分析します。また、付加価値を生み出す機能にも着目します。

ブランディング戦略

起業する際に最も大切にしなければならない要素の一つにブランディングがあります。ブランディングとは、顧客にとって価値のあるブランドを構築するための活動を言います。

ブランドにはさまざまな定義がありますが、本来のブランディングの定義は非常にシンプルです。

ブランドとは、「お客さまとの約束である」

ブランドとは単なる企業、単なる製品ではなく、そこに付加価値をもたらすものです。付加価値はその企業、商品の実態に基づいて作られます。したがってブランドを作ると言う、身の丈以上のものや何かすごい衣装を身にまとったようなことをイメージされるかもしれませんが、ブランディングとは、企業や商品の実情に合ったものでなければなりません。

その企業や商品のリアルな「事実」こそが大切であり、あくまでもその事実に基づいて作られるのがブランドです。

企業が顧客にとって価値のあるブランドを構築するための活動、それがブランディングです。

◆ブランディングにおける
「5つのポイント」

1. 言葉で表現する場合には、企業の哲学、想いが端的・単純・誰にでもわかる言葉を選ぶ

2. その言葉を選んだ背景、理由などを説明している
3. その言葉の意味を社員が理解し、好きになって、顧客にそれが伝わった時に顧客はその企業を愛する
4. その結果、顧客との共感が生まれ、自社の商品を顧客は購入する
5. それが口コミで広がり、企業ブランドが作られる

ブランドの価値は、あくまで顧客が決めるものです。ブランディングにおいて最も大切な要素は顧客の心を掴むこと、信頼を損なわないこと、そしてあなたの想いを伝えることです。

お客さまと、従業員と、取引先と、地域と、企業として何を約束しますか？

経営の『師の師』といわれるドラッカーは、企業の目的を次のように言っています。

企業の目的は、それぞれの企業の外にある。企業は社会の機関であり、その目的は社会にある。企業の目的の定義はひとつしかない。それは、顧客を創造することである。

P.Fドラッカー

広告戦略

創業にあたって、事業の成功を左右するのが集客力です。どんなに素敵なお店や優れた商品を扱っても、お客さまがいなければ事業として成り立ちません。そのための集客手段として必要になるのが広告です。当然、費用がかかることであり、売り上げ計画に基づいて計画的に行わなければなりません。そのためには、どのような広告方法が事業に合うのか、検討する必要があります。

広告方法として、一般的なのが媒体広告です。媒体広告にはテレビやラジオのコマーシャル、新聞や雑誌の広告、最近ではフリーペーパーやweb、SNSなど多岐に渡り、それぞれに特徴があります。何を誰に訴えるべきかをしっかり検討し、どの媒体を利用することが効果的なのかしっかりと見極めることが成功の秘訣です。



◆主な媒体と効果

■新聞・雑誌

新聞広告、雑誌広告が一般的ですが、最近ではフリーペーパーが増え、エリアや対象を意識したリーズナブルな広告戦略が効果を挙げています。

●新聞広告

それぞれの新聞によって広告料金は異なり、おおむね発行部数が基準となります。また、全国紙、ブロック紙、地方紙、業界紙があり、どの媒体への掲載が費用対効果が望めるか見極める必要があります。広告の種類も行広告から段広告と多彩で、掲載場所もラジオテレビ欄、ローカル面、題字下、突き出しなど特殊なスペースがあり、それぞれ料金が異なります。

●雑誌広告

雑誌の種類、発行部数、読者層など、比較的对象を絞りやすいメリットがあります。全国誌、地方誌、ミニコミ誌に分けられ、さらに週刊誌、月刊誌、季刊誌など発行頻度も異なります。また、総合誌と専門誌に分かれ、専門誌はビジネス、ファッション、スポーツ、レジャー、健康、医療、園芸など種類が豊富です。専門誌は総合誌と比べ、ターゲットを絞れるため、発行部数以上に効果が望めるケースもあります。

●フリーペーパー広告

種類が多く、内容や読者ターゲットはもちろん、部数や、配布エリア、配布方法もさまざまで、何をPRするかによって媒体を見極めなければなりません。上手に利用すれば、予想以上に効果が見込めるケースもあります。

■web、SNS

作り方次第で非常に高い費用対効果が期待できる媒体がホームページです。人が集まる一等地の地代が高いのは常識ですが、インターネット上では工夫次第でお金をかけずに旭川の一等地を手に入れることができます。インターネット上の一等地とは、検索サイトに上位表示されることです。首都圏ではすでに同業主間の熾烈な競争状態にありますが、旭川はまだまだ穏や

かな状態です。検索エンジン対策（SEO対策）とレイアウト（外見）を工夫するだけで広告費をかけずに効果が出るホームページにできます。また、無料で利用できるブログやツイッターなどのSNSを積極的に活用し、ビジネスチャンスを広げましょう。

■折り込み広告（チラシ）

売り出し、新規開店、各種生徒募集の手段として有効なのが、折り込みチラシです。折り込みチラシは、一般新聞、宅配のフリーペーパーなどで扱っています。新聞の場合、新聞販売店の取り扱いエリアをひとくくりとして、エリア指定が可能なため、配布範囲を選定できます。媒体広告と比べて、費用的にもリーズナブルな展開が可能です。折り込み料のほかに制作費（印刷など）が発生するので、その分をしっかり予算に組み込みましょう。

■ダイレクトメール

オープンやイベントの告知に欠かせないのが、ダイレクトメール（DM）です。宣伝のみならず、大切な顧客管理につながるので、手抜きは禁物です。とくに顧客の慶弔情報をこまめにチェックしなければ、亡くなった顧客宛にDMを送ってしまったり、一人の顧客に何通も同じものを送るなど、かえって企業イメージを損なうことになります。DMは商品やイベント情報の告知にとどまらず、企業の理念や姿勢が顧客に敏感に伝わるツールなので、手を抜かないように気をつけましょう。また、顧客リストの管理など、個人情報の扱いには十分な注意が必要です。

■看板

看板には、店舗や工場に付帯する店舗・商品看板と目立つ場所に設置する宣伝看板があります。前者は直接的な集客より、むしろ場所の目印としての効果が望めます。後者は商品や企業を不特定多数の視覚に訴えかけるのが目的です。最近リアルタイムで文字情報を流す電飾看板や動画情報を流すマルチビジョンなどがあり、新たな宣伝媒体として利用されています。

◆パブリシティを上手に使う

広告以外の宣伝方法として、パブリシティがあります。パブリシティはテレビ、ラジオ、新聞、雑誌などの媒体に情報として扱ってもらう手法で、広告以上に効果が期待できるケースも多くあります。無料で情報として取り上げてもらうフリーパブリシティと料金を払って情報を取り上げてもらうペイドパブリシティがありますが、魅力はやはりフリーパブリシティです。

たとえば、レストランを経営していて、地元の食材のみを使った季節限定の特別メニューを売り出す場合、それを情報としてテレビやラジオの番組、新聞や雑誌に取り上げてもらいます。もちろん、情報の中身はメディア任せですが、広告とくらべて、より視聴者、読者の関心を引きやすく、集客につながる可能性があります。パブリシティの方法としては、アピールすべき情報を自分でプレスリリース（広報資料）にまとめ、ファクシミリ、電子メール、郵便、持参などによりメディアに届ける方法や、PR会社に依頼する方法があります。

パブリシティの成功のカギは、いかに情報としての価値が認められるかであり、企業規模や商品の認知度に関係ないため、取り上げられるチャンスは意外に多いのです。積極的にこまめに媒体に情報を売り込むことをお勧めします。会社や店舗の業種や業態、理念など事業の存在自体がユニーク、季節、行事、時流など取り扱う商品に話題性があるなど、新商品や新事業に限らず、情報価値の捕らえ方はさまざまなので、会社や店舗、商品やイベントをじっくり検証してみましょう。

2 人を採用する

人材の採用は、創業時のみならず、事業を継続する上で常に直面する課題です。募集に始まり、採用、教育、管理と経営者にかかる責任は重く、事業の上でも人材の良し悪しは、事業の繁栄の重要なポイントの一つです。そんな大切な従業員をどのように確保し、信頼関係を築くのかも経営者の手腕にかかっています。

特に創業時の採用は、時間的な制約や教育システムの未整備などにより、創業者にかかる負担はより大きくなります。創業当初は、時間や費用面で大きな投資はできないので、即戦力を求めるケースが多くなります。当然、人の見極めが重要になります。仕事の内容、給与や労働時間などの雇用条件、人間関係など、経営者の人間性や経営理念、事業への意欲などによって、雇用関係は変わってきます。

例を挙げるなら、いくら給料が高くても、仕事がつく、職場の人間関係が悪ければ、従業員は長続きしません。逆に、給料が高くなくても、仕事にやりがいを持って、人間関係が良好であれば、従業員は長く勤められます。会社と従業員の信頼関係が良好であればあるほど、事業にとってプラスに働きます。経営者だけでなくそこで働く従業員も会社にとっては大切な顔であり、力なのです。

◆従業員の募集

ハローワークへの求人登録、新聞や求人情報誌への広告掲載、さらに知人への紹介依頼などが、代表的な募集の方法です。

従業員を募集する際には、従事する業務の内容、労働時間、賃金をはじめとする人件費などの予算、人手が必要な期間が一時的なものか継続的なものかなどを検討した上で、募集することが大切です。

●正社員

一般に雇用期間を定めずフルタイムで雇われる従業員です。定年まで雇われることが多く、将来、役職に就いて事業の中核を担っていくことなどが期待されます。給与体系は月給制＋諸手当＋残業代となるケースが多いのが特徴です。

●契約社員

民間企業と有期の直接雇用契約を結んだ労働者を指します。契約社員は正社員と同様、フルタイムでの勤務を求められます。一般的に給与体系は月給制あるいは日給制＋諸手当＋残業代となるケースが多いのが特徴です。

●パート・アルバイト

パートは継続的に雇用されるものの、1日や1週間の労働時間が正社員に比べて短い場合や勤務日数が少ない労働者をいい、アルバイトは雇用契約期間が短期や一定の業務のために雇用される労働者を指します。通常は時間給で賃金が決まっており、採用に当たって必要な業務、時間帯だけ勤務してもらうなどの柔軟性があります。

●派遣社員

雇用関係のある人材派遣会社から、他の企業（派遣先）に派遣され、その企業において業務を行う労働者のことをいいます。給与等は派遣会社で負担し、派遣先の企業は派遣会社へ契約に基づく金額を支払います。人件費を変動費化できることや場合によっては経験者、必要な資格を有する者を使用することができ、募集や教育の手間が省けるなどのメリットがあります。※若年者、中高齢者、障害者等を採用する際には、助成制度がありますので、まずは最寄りのハローワークに相談しましょう。



◆雇用条件と雇用契約

従業員を採用したら、雇用条件を確認して雇用契約書を作成する必要があります。雇用契約書には雇用期間、就業場所、仕事内容、就業時間と休憩時間、休日、賃金形態、賃金支払方法などの雇用条件を記載しなければなりません。会社と労働者とお互いに書面で確認することが大切です。

●最低賃金（北海道内）

時間給 1,010円（令和6年10月1日改定）

◆就業規則

人材の採用に当たっては、雇用体制を整える必要があります。近年、法律の改正などで労働者保護の傾向が強くなり、労働基準監督署への告発件数も増加傾向にあります。またその内容も賃金、労働時間からセクハラ、パワハラに至るまで多岐にわたっています。労使トラブルは企業のイメージダウンにもつながりかねない問題です。労働基準法のルールを知り従業員との信頼関係を日頃から築いていくことが大切です。

また、常時10人以上の労働者を雇用する事業所は就業規則の作成と届出が義務付けられています。就業規則は、会社と労働者の間で、労働者が就業の上で守るべきルールを明確にするとともに、お互いの誤解を防止することで労使トラブルを避けるという効果があります。近年では、労働者数が10人以下の事業所でも労使トラブルを未然に防ぐなどの観点から作成するところが増えています。

以下に労働基準法の基本的なルールを記載していますが、実際に就業規則を作成する際には、細かな決まりや、自社に合ったルール作りができていかなど注意する点が多いため、労働基準監督署や社会保険労務士などの専門家に相談するのが良いでしょう。

●労働時間

休憩時間を除いて1日8時間、1週間で40時間を超えてはいけません。ただし、10人未満の商業、接客娯楽業については週44時間が認められています。

また、業務の繁閑に合わせて労働時間を調整する変

形労働時間制なども検討するとよいでしょう。

●休日・休暇

休日は毎週1日以上与えるか、4週間を通じて4日以上与えなければなりません。年次有給休暇は、通常6ヵ月間以上勤務する等の条件を満たした場合には最低でも10日分の権利を与えなければなりません。また、パートやアルバイトにも与えなければなりませんが、勤務日数に応じて付与する日数は変わります。

●時間外手当

上記で説明した労働時間を超えて労働する場合や休日に労働する場合は、従業員との間で書面での約束を交わし、割増賃金を支払わなければなりません。最低でも時間外勤務は25%増し、休日出勤は35%増しになります。なお、時間外勤務については、通常1ヵ月につき45時間を超えないようにしなければなりません。※就業規則に新しい制度を設けるなどの条件を満たした場合には、助成金を利用できる場合もありますのでハローワークに相談しましょう。ただし、就業規則に関しては労働基準監督署の所管となります。

◆労働保険、社会保険への加入

従業員を雇用した際には、労災保険への加入が義務付けられています。また1週間に20時間以上及び31日以上雇用する場合には雇用保険への加入も義務付けられます。会社を設立した場合や個人事業でも従業員が5人以上の場合には社会保険（健康保険・厚生年金保険）への加入義務が発生します。特に助成金を利用する場合には各保険の加入条件に該当する従業員についてきちんと加入させていなければなりません。

労働保険や社会保険には業種により差はありますが、一定の保険料を会社で負担する必要があるため、事業計画を立てる際には、このような法定福利費も考慮する必要があります。

事業主・会社の保険負担率

$$\text{労災保険} = \text{給与総額} \times \frac{2.5}{1000} \sim \frac{88}{1000}$$

（業種により率が異なる）

$$\text{雇用保険} = \text{給与総額} \times \frac{9.5}{1000} \sim \frac{11}{1000}$$

（業種により率が異なる）

$$\text{健康保険・厚生年金保険} = \text{給与総額} \times 15.1\%$$

（介護保険含む）

（令和7年3月現在）

【問い合わせ】

旭川労働基準監督署（労災保険）

旭川市宮前1条3丁目3-15 旭川合同庁舎西館6階
TEL0166-35-5901

ハローワーク旭川（雇用保険）

旭川市春光町10-58

TEL0166-51-0176

日本年金機構旭川年金事務所（社会保険）

旭川市宮前通2丁目1954-2

TEL0166-72-5002

3 経理について

◆究極的に簡単な経理

事業を始めると個人事業、法人を問わず必ず帳簿を作成しなければなりません。帳簿と聞くと税金の計算のためと考える人が多いと思いますが、帳簿やそこから作成される損益計算書、貸借対照表などの財務諸表は事業の現状を把握する基礎資料になるものです。

有能な経営者はこれら財務諸表からの的確な経営判断をし、営業体制の強化など今後の経営方針の意思決定や金融機関との交渉などに当たります。

財務諸表と聞くとどこかとっつきにくい印象があり、経営者は営業などほかにも業務を抱えている場合が多く、帳簿をつける作業や財務諸表の作成を経理担当や税理士に任せる方が多いようです。

しかし、経営者たる者、財務諸表が物語る数字の意味を読み取れなければ、経営上の素早いジャッジができません。

そのためにも経理事務については極力手間や時間をかけずになおかつ正確であることが大事になってきます。いくつかコツを紹介します。

○なるべく現金を置かない。売り上げ金はそのまま口座に預け入れ、毎日の支払いはとりあえず個人で立替処理をし、月末にまとめて精算する。

- 預金口座の数を少なくする。（口座を少なくすることで預金残高が明確になる。預金出納帳の代わりになる）
- 売掛金の回収は集金ではなく振り込みでお願いする。手形は受け取らない。
- メ日は月末で統一、支払日は月1回と限定し、まとめて支払う。
- 仕入先・取引先にはすべて振り込みで支払う。
- 給与も振り込みで行う。（社員個人の経費立替もここで精算）
- 定期的に支払うものは自動引落としを利用する。
- 領収書の整理、ファイリングに時間をかけない。
- インターネットバンキングを利用する。
- パソコンの会計ソフトを効率的に活用する。（初期設定が重要）

創業初期の頃は仕入先など現金取引を求めてくるところも多いことが予想されますが、信用を積み重ねることで掛による仕入なども可能となってきます。

◆インターネットバンキングの利用

ネットバンキングとは銀行との取引をインターネット上で行うことをいいます。最大のメリットは窓口やATMまで行かなくても取引ができるので時間と手間



が省ける点です。通帳記帳に行く時間がない時などパソコンで、いつでも残高や入・出金明細の照会ができるので、月末等の繁忙期などはとても助かります。

また振込手数料が窓口よりも割安な点もメリットの一つです。

銀行により違いがありますが、インターネットで利用できる主な取引には次のものがあります。

- 残高照会
- 入出金明細の照会
- 振込
- 振替
- 定期預金の預入や解約
- 外貨預金の預入や解約
- 投資信託の購入や解約

口座にお金があれば、現金の入金と出金以外はインターネット取引専用のサイトから入力することでさまざまな取引ができて便利です。

ただしネットバンキングは、メリットばかりあるわけではありません。多くの人が不安に感じるのはセキュリティ面です。

各銀行ではセキュリティ対策を強化していますが、自分自身でもしっかり注意して、ネットバンキングを使いこなしましょう。

パソコンに最新のセキュリティ対策ソフトを使用するのはもちろんのこと、不審な電子メールのリンクを開かない、必ず公式サイトからログインする、前回のログイン日時や取引の内容を確認する、パスワードを生年月日など推測されやすい番号にしないなど、他人に知られないようにするといった基本的な注意を徹底することが重要です。また、ネットバンキングでは、安全な取引のために、本人確認用のIDやパスワードを設定して利用します。このIDやパスワードを忘れてしまうと、本人でもログインできず、取引ができなくなってしまいます。ネットバンキング用の口座を開くときには、IDやパスワードを忘れないようにするのはもちろんですが、手帳などにメモしておく場合など、他人にそれと分からないようにすることも大切です。

まずはメインバンクとして使っている銀行でネット

バンキングを始めると、ATMや窓口も併用できるので、ネットでログインできない事態になっても慌てずに済みます。

◆パソコン会計の利用

経理といえば、帳簿の記帳を思い浮かべる人も多いでしょう。簿記の知識がないと難しかった帳簿の作成ですが、現在は会計ソフトの普及によりパソコンを使用して比較的簡単に作成でき、必ずしも簿記の知識が必要ではなくなりました。また、インボイス制度の導入に伴って消費税を納める必要がある課税事業者が増えていますが、消費税の計算を手書きで行うのはかなり煩雑な作業になるため、課税事業者は会計ソフトを使わざるを得ないでしょう。ソフトの値段も下がり、高機能化されているので、ソフト購入の際には単機能のものではなく、経営分析やキャッシュフロー計算などの機能が付いているソフトを選択することをお勧めします。単機能のものより高価ですが、経理関係の業務をほぼカバーしてくれます。

会計ソフトを使用するにあたって一番大変で重要なのが導入のときの初期設定です。会計ソフト導入のメリットのひとつにリアルタイムな損益の把握がありますが、初期設定が間違っていると、リアルタイムに確認できるのは事実と違う数字ということになり意味がありません。どの会計ソフトでも導入時に設定すべき項目は変わりませんが、会計の仕組みを理解していなければ戸惑ってしまい、初期設定すら嫌になってしまうものです。各メーカーも簡単に設定できるように工夫していますが、専門家に設定を代行してもらうのが確実です。

また、パソコンを使用する際に注意が必要なのが、データの管理です。故障などが原因で今までの入力データが損なわれてしまうといったことを防止するためにUSBメモリやクラウドストレージなどの媒体に定期的にバックアップをとることが重要です。

◆電子申告・納税システムの利用

事務の効率化を考える上で、手続きの電子化がこれ

からの時代に欠かせなくなることが予想されます。

確定申告や各種申請など、インターネットを利用して行なうもので国税庁が運営しているのが、「国税電子申告・納税システム」（e-Tax）というシステムです。

税務署に出向いて申告する手間が省けるので業務の効率アップが期待できますが、ネット上での本人確認に必要な環境を整える必要があります。

なお、ダイレクト納付を利用して、届出をした預貯金口座から振替により納付することもできますので、地方税のeLTAXと共に利用すれば、税金の申告・受付確認・納付と一連の作業をパソコンの操作のみで完結することができ、忙しい経営者にとってとても便利な仕組みといえます。

また、納税証明書の交付請求をe-Taxで行なうと手数料がお得になります。

【問い合わせ】

旭川中税務署

旭川市宮前1条3丁目3-15 旭川合同庁舎内
TEL0166-90-1451

旭川東税務署

旭川市東6条1丁目2-15
TEL0166-23-6291



4 専門家の活用

諸手続きの業務を専門家に依頼するのもひとつの方法です。許認可の手続や会社設立登記、税務など自分で行うことも可能ですが、専門的知識を持たない人が行くと、実際に考えていた以上に手間と時間がかかります。当然、費用は掛かりますが、手続きなどがスムーズに進むのはもちろんのこと、その専門的な知識と経験で自分では気付かない点も指摘してくれ、思わぬ利益を生んでくれることもあります。

「事業主は孤独」という言葉もよく耳にしますが、こうした専門家が自分の事業の味方についていると心強いものです。

■行政書士

北海道行政書士会旭川支部
旭川市大町2条2丁目5番地の51 佐藤聡事務所内
TEL0166-54-2855

■司法書士

旭川司法書士会
旭川市花咲町4丁目
TEL0166-51-9058

■社会保険労務士

北海道社会保険労務士会道北支部
旭川市春光町10番地
社会保険労務士法人プラスワン
TEL0166-55-2522

■税理士

北海道税理士会旭川支部
旭川市5条通5丁目左10号 旭川建設業会館2階
TEL0166-25-1601

■中小企業診断士

一般社団法人 北海道中小企業診断協会
札幌市中央区北4条西6丁目1番地 毎日札幌会館4階
TEL011-231-1377

創業支援等事業者補助金事業

新規創業ガイドブック旭川

2025年3月発行

発行:一般財団法人 旭川産業創造プラザ 企業支援グループ
078-8801
旭川市緑が丘東1条3丁目1番6号 旭川リサーチセンター
電話:0166-68-2820
E-mail:arc-net@arc-net.or.jp
URL:https://www.arc-net.or.jp/

編集 協力:ふたば税理士法人
〒070-0032
旭川市2条通8丁目144番地2 旭川二条ビル7階
電話:0166-27-8000
E-mail:info@futaba-tax.co.jp
URL:https://futaba-tax.co.jp



その芽生え、
「本物」に育てませんか。