

おんが創業・経営塾

～あなたの夢をカタチに！はじめの一步を踏み出そう！～

中小企業診断士 三浦 純宗

【目的】

1. 失敗しないビジネスプランの立て方を理解する
2. お客様を増やし、売上を伸ばす方法を理解する
3. 経営で理解しておくべきお金の話を理解する
4. 従業員を雇用するメリットとデメリットを理解する



失敗しないビジネスプランの立て方

なぜ創業するのですか？

Q. 創業に興味を持った理由をご記入ください。



なぜ創業するのですか？

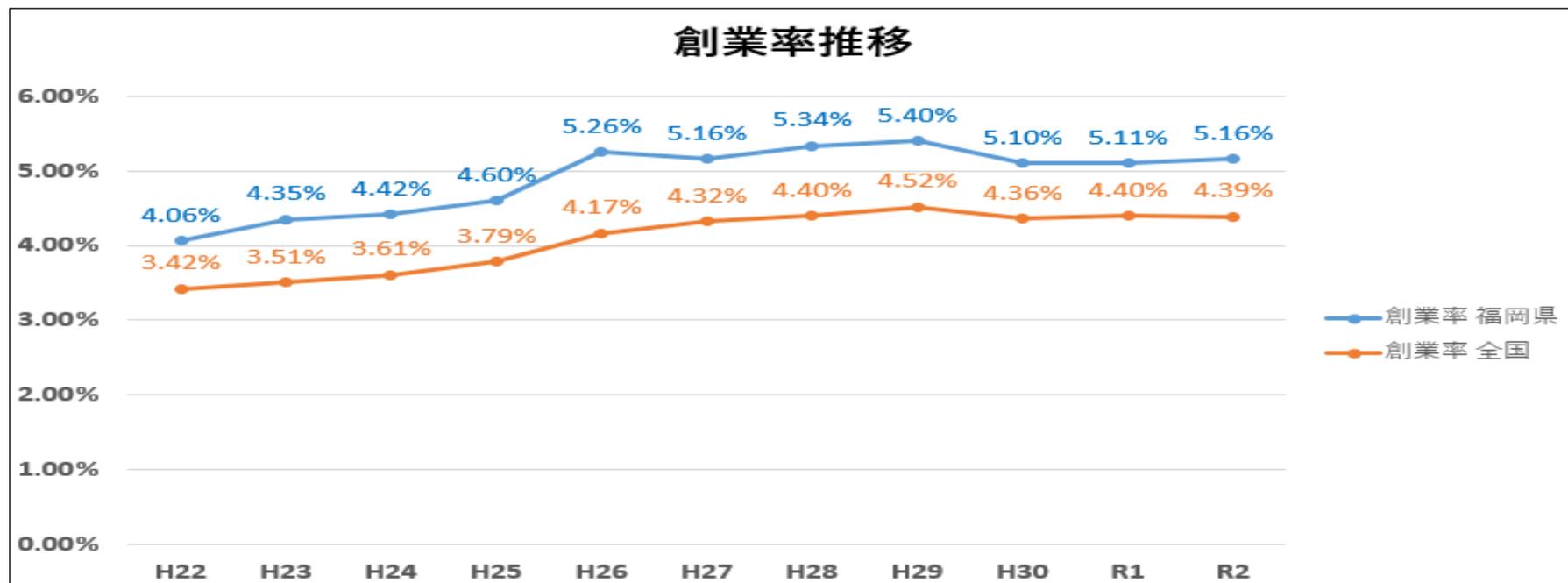
人によって目的や動機・きっかけはさまざま。

| | | 第1位 | 第2位 | 第3位 | 第4位 | 第5位 |
|----|-------------------|--------------------------|-------------------------------|-------------------------------|-------------------------------|---------------------------------|
| 男性 | 34歳以下 (n=425) | 周囲の起業家・経営者の影響 (36.7%) | 勤務先の先行き不安・待遇悪化 (19.8%) | 働き口（収入）を得る必要があった (19.3%) | 勤務先ではやりたいことができなかった (18.4%) | 周囲（家族・友人・取引先等）に勧められた (17.9%) |
| | 35～59歳 (n=718) | 周囲の起業家・経営者の影響 (34.7%) | 勤務先ではやりたいことができなかった (25.1%) | 勤務先の先行き不安・待遇悪化 (24.9%) | 働き口（収入）を得る必要があった (18.4%) | 事業化できるアイデアを思いついた (14.9%) |
| | 60歳以上 (n=249) | 時間的な余裕ができた (30.1%) | 働き口（収入）を得る必要があった (20.5%) | 周囲の起業家・経営者の影響 (18.9%) | 勤務先の先行き不安・待遇悪化 (18.5%) | 事業化できるアイデアを思いついた (17.3%) |
| 女性 | 34歳以下 (n=425) | 周囲の起業家・経営者の影響 (38.4%) | 家庭環境の変化（結婚・出産・介護等） (23.5%) | 勤務先ではやりたいことができなかった (19.8%) | 働き口（収入）を得る必要があった (18.8%) | 周囲（家族・友人・取引先等）に勧められた (17.6%) |
| | 35～59歳 (n=682) | 周囲の起業家・経営者の影響 (25.8%) | 家庭環境の変化（結婚・出産・介護等） (25.7%) | 働き口（収入）を得る必要があった (22.3%) | 勤務先の先行き不安・待遇悪化 (19.5%) | 時間的な余裕ができた (15.1%) |
| | 60歳以上 (n=182) | 時間的な余裕ができた (26.4%) | 家庭環境の変化（結婚・出産・介護等） (20.3%) | 周囲の起業家・経営者の影響 (20.3%) | 働き口（収入）を得る必要があった (17.0%) | 周囲（家族・友人・取引先等）に勧められた (15.9%) |

（出典：小規模企業白書2017年 起業希望者・起業準備者が起業に関心を持ったきっかけ）

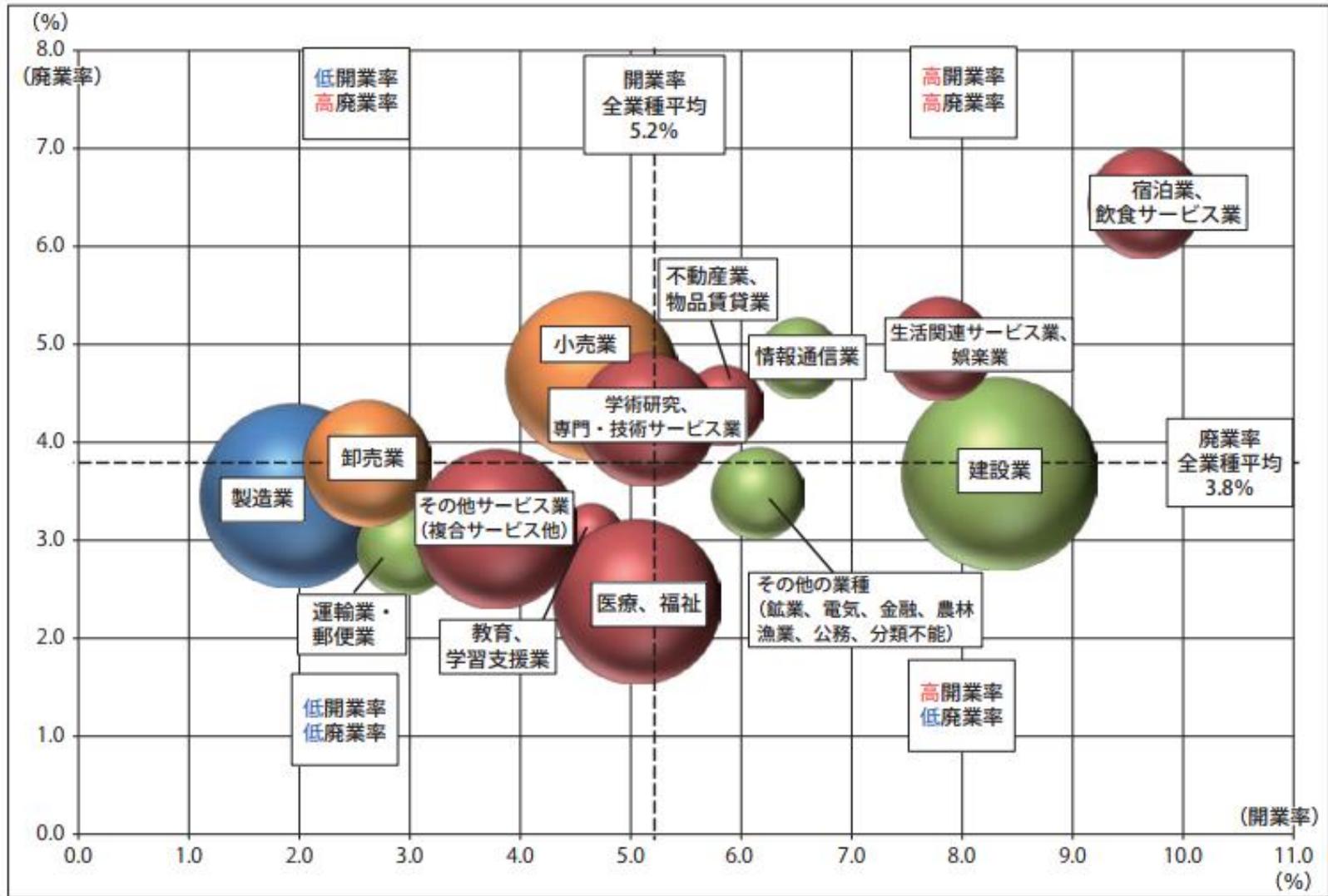
福岡県の開業率

福岡県の創業率は全国に比べ高い。



| | | H22 | H23 | H24 | H25 | H26 | H27 | H28 | H29 | H30 | R1 | R2 |
|-----|-----|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 創業率 | 福岡県 | 4.06% | 4.35% | 4.42% | 4.60% | 5.26% | 5.16% | 5.34% | 5.40% | 5.10% | 5.11% | 5.16% |
| | 全国 | 3.42% | 3.51% | 3.61% | 3.79% | 4.17% | 4.32% | 4.40% | 4.52% | 4.36% | 4.40% | 4.39% |
| 廃業率 | 福岡県 | 3.73% | 3.88% | 3.30% | 3.35% | 3.58% | 3.11% | 3.42% | 2.92% | 3.14% | 3.22% | 2.52% |
| | 全国 | 4.22% | 3.66% | 3.54% | 3.48% | 3.46% | 3.39% | 3.27% | 3.29% | 3.24% | 3.69% | 2.55% |

業種別開業率・廃業率



(出典: 中小企業白書2017年)

【理想とする姿】

- ・自由に時間が取れる
- ・仕事を選べる
- ・やりがいのある仕事ができる
- ・自分のアイデアやセンスを活かせる
- ・稼いだ分だけ所得が増える
- ・定年がない



【現実とする姿】

- ・休みがとれない
- ・売上ために仕事を選べない
- ・自分のアイデアだけでは収入に結び付かない
- ・自分の給与もままならない
- ・入院すると収入が無くなる

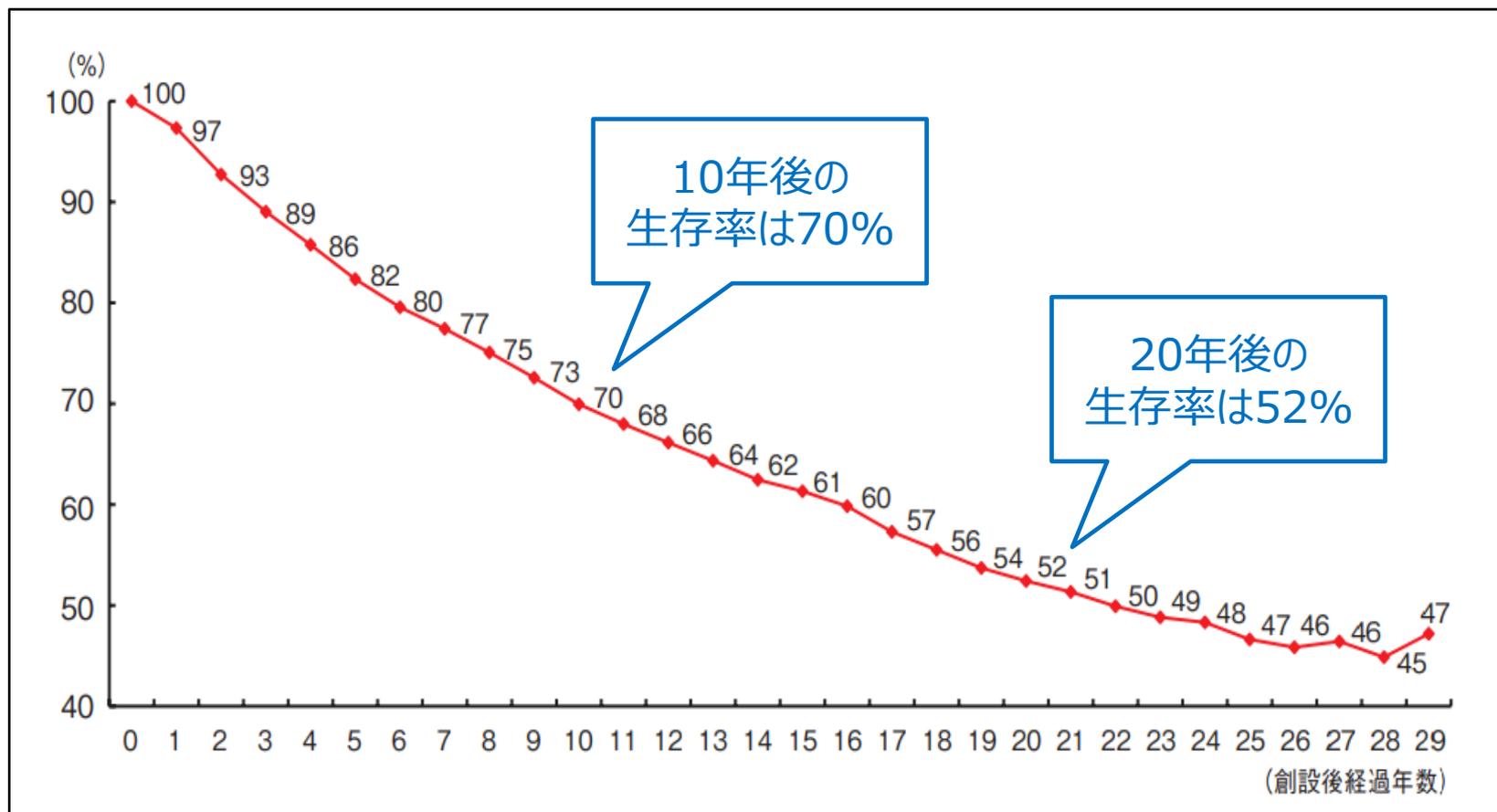


【創業の魅力】

- ①いろいろなものを創造できる
- ②自分で判断できる自由さ
- ③人間関係が広がる
- ④社会貢献ができる
- ⑤好きなことに夢中になれる
- ⑥人から頼られる
- ⑦稼ぐことができる
- ⑧自分の成長が感じられる

設立後経過年数による企業の生存率

創業した後、10年後には約3割の企業が、20年後には約5割の企業が退出しており、起業後の淘汰もまた厳しい。



(出典: 中小企業白書2011年)

創業が失敗する理由

①あまり深く考えずに創業する

②お金に関する考えが甘い

③自分のアイデアや商品は必ず売れると思いこんでいる

④顧客の声を聞いていない

⑤人の意見に流されやすい

⑥ブームや流行りの乗る

失敗しないためには

①深く考え創業する

②必要資金を把握し、資金繰りを考える

③顧客視点になって考える

④顧客の声を取り入れる

⑤自らの考えをしっかりと持つ

⑥ブームや流行りの乗るときは、ブームが去ったことを考える

⑦計画・実行・評価・改善を繰り返す

①深く考え創業する

- ・創業計画書は必ず作る。
- ・創業計画書は何度でも練り直す。
- ・同業他社に比べ自社の強いところ、弱いところを考える。
- ・創業計画書は他人に見せて再確認する。
- ・業界の動向にはアンテナを張る。
- ・近隣の同業他社を調べる。
- ・創業に必要な知識を得る。



②必要資金を把握し、資金繰りを考える

- ・設備投資など、初期投資はできるだけ抑える。
- ・運転資金に必要な金額を計算する（黒字倒産対策）
- ・借り入れができるのは銀行だけではないことを知る。
- ・人の雇用はリスクが高い。まずはパートや派遣社員の活用を考える。



③顧客視点になって考える

- ・顧客の視点に立って、ものごとを考える。
- ・顧客にとって、どのようなメリットがあるのか。
- ・値付けは適切か（市場価格、競合価格、コストプラス 等）
- ・相手が本当に求めているものは何か。



④顧客の声を取り入れる

- ・顧客との会話の中に事業に役立つヒントがある。
- ・定期的にアンケートを取る。
- ・クレームも対応次第では固定客となる。
- ・顧客からの声を商品やサービスに反映させる。



⑤ 自らの考えをしっかりと持つ

- ・代表はわがままでよい。
- ・他の人の意見は、一意見として聞く。
- ・人の意見を取り入れるのはOK。
- ・問題は裏付け調査をせずに鵜呑みにすること。
- ・従業員の声は現場の声。
- ・最終的に責任を取るのは自分。

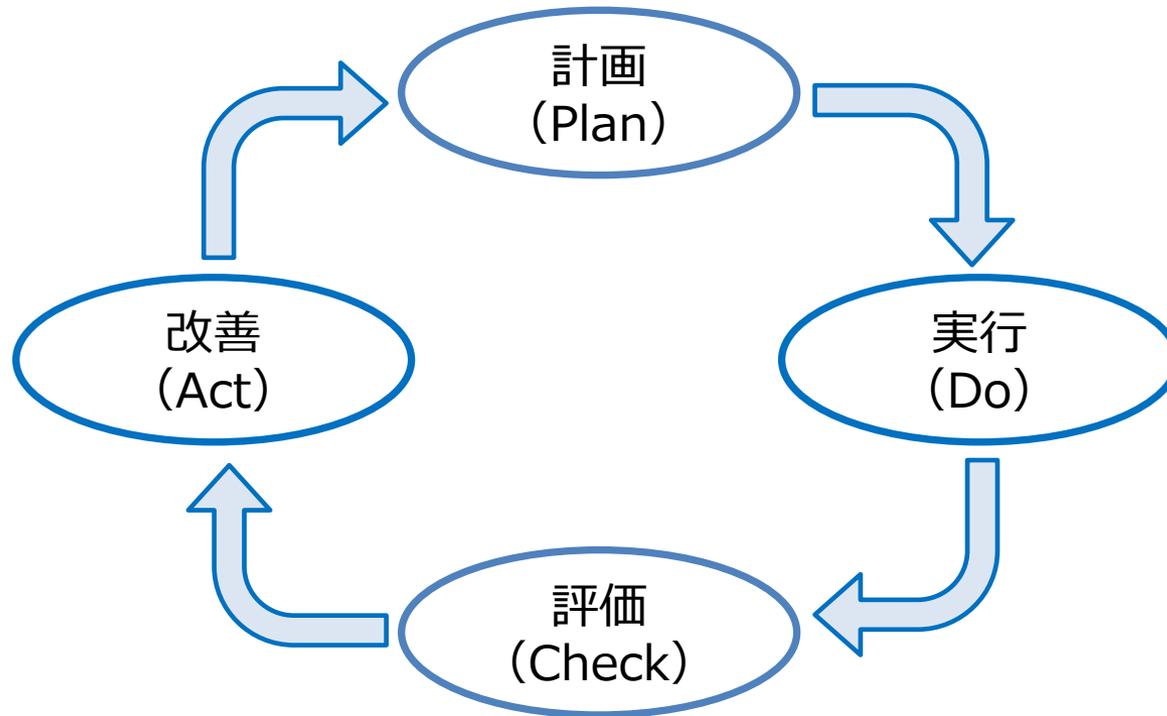


⑥ブームや流行りの乗るときは、ブームが去ったことを考える

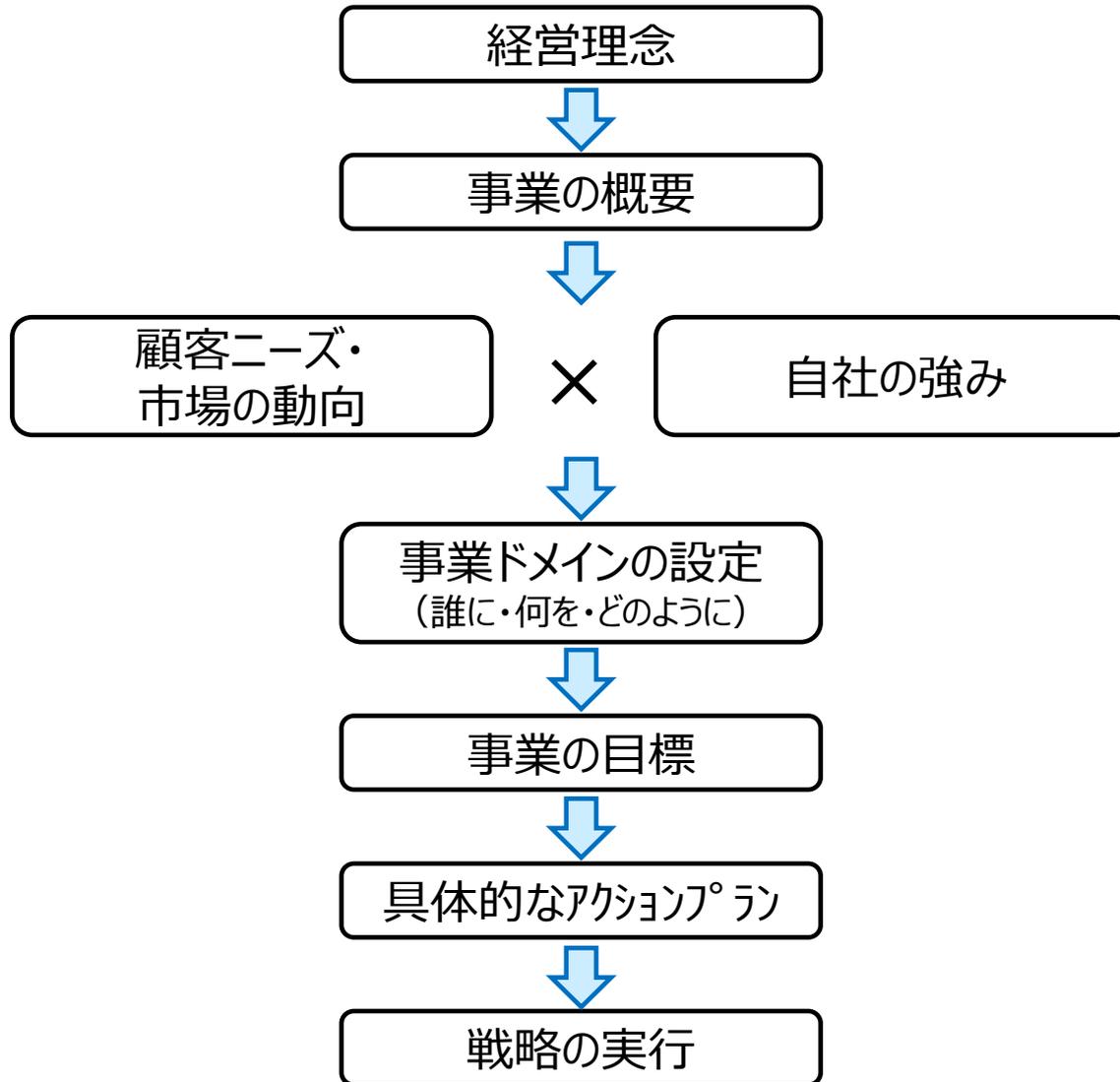
- ・ブームや流行りには終わりがくることを理解する。
- ・ブームや流行りが去ったときにどうするかを事前に考える。
- ・TV取材や記事に載り、顧客が一時的に増えたときも要注意。
- ・ブームや流行りに乗っての創業や設備投資するときは熟考する。



⑦計画・実行・評価・改善を繰り返す（PDCAサイクル）



経営戦略の全体像



経営理念 = 企業の価値観

- ・企業の存在意義
- ・社員の行動や判断の基準
- ・ビジョンを関係者に伝える

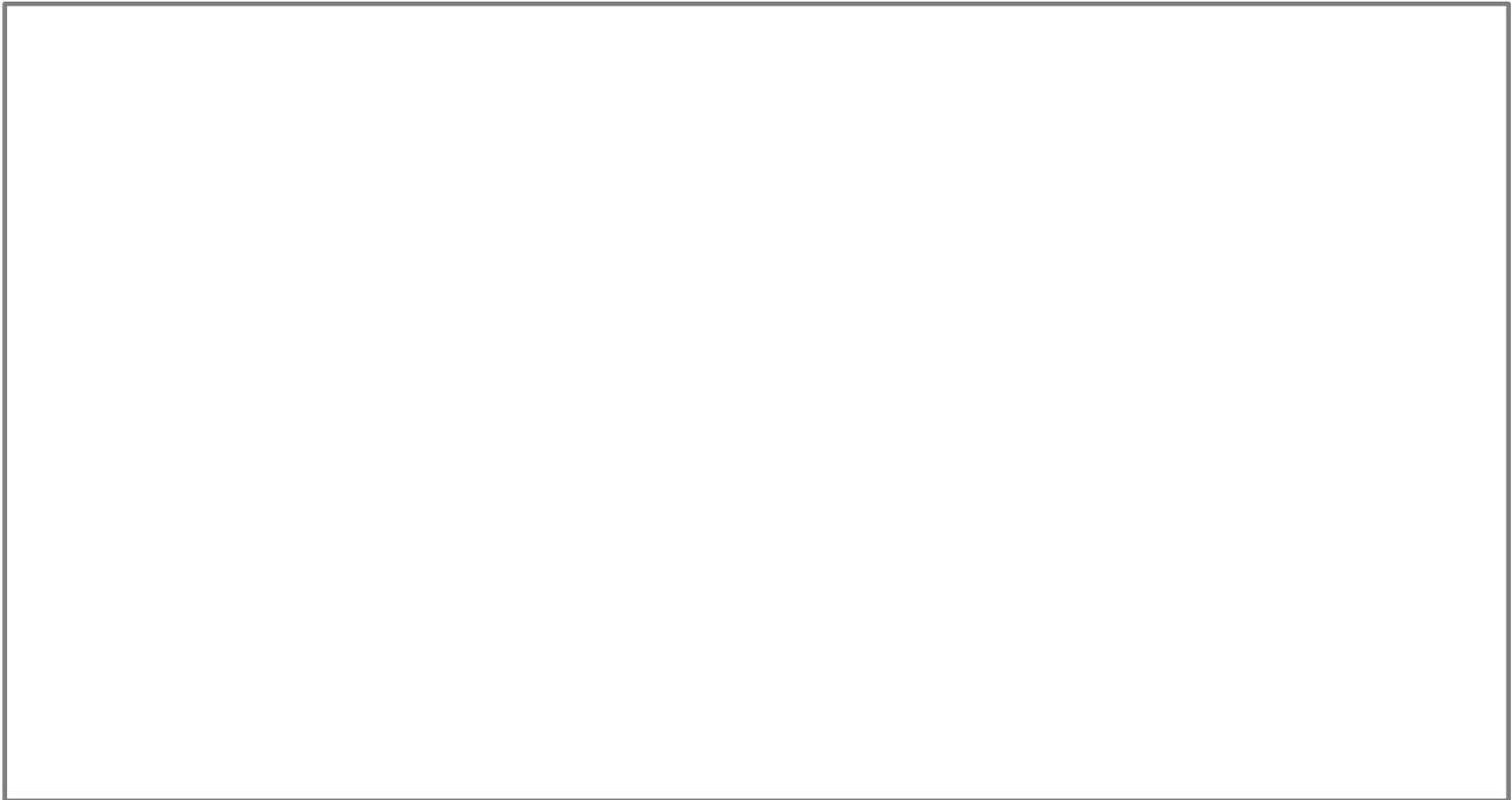


あなたがお客様に対して一番大切するものは？

自社の経営理念を考える。
(お客様に対して一番大切にしているもの)

A large empty rectangular box with a thin black border, intended for the user to write their company's management philosophy.

どのような事業を始めますか？
(人に説明するときにはどのように説明しますか)

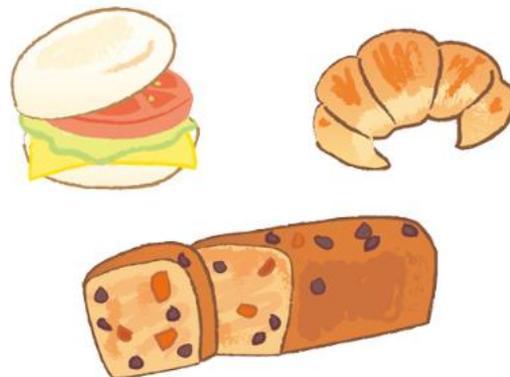


あなたが「パン」を買う場合、どちらの店舗で買いますか？

A店：こだわりのパンを販売する店

B店：こだわりのパン、菓子、清涼飲料水、食料品を販売する店

選択肢：① A店、② B店、③どちらも同じ



小さな店の強み

小さな店の強みは である。

| 順位 | キーワード | 人数 |
|----|--------|-----|
| 1 | 個性 | 216 |
| 2 | サービス | 74 |
| 3 | 独自性 | 59 |
| 4 | 小回り | 51 |
| 5 | 専門性 | 43 |
| 6 | こだわり | 30 |
| 7 | 親しみやすさ | 27 |
| 8 | 融通 | 26 |
| 9 | 地域密着 | 24 |
| 10 | 接客 | 22 |

小さな店が「個性」「専門性」「こだわり」を追求し、消費者に伝えることで、大企業より優位に立つことができる！

「サービス」「親しみやすさ」「接客」といった人的コミュニケーションも重要！

大きな店の強み

大きな店の強みは である。

| 順位 | キーワード | 人数 |
|----|-------|-----|
| 1 | 品揃え | 191 |
| 2 | 豊富 | 127 |
| 3 | 安さ価格 | 117 |
| 4 | 価格 | 80 |
| 5 | 多い | 74 |
| 6 | 種類 | 64 |
| 7 | 品数 | 53 |
| 8 | 大量仕入れ | 31 |
| 9 | 量 | 30 |
| 10 | 総合性 | 28 |

「品揃の豊富さ」「総合性」「価格の安さ」が大きな店の強み。
注目は小さな店の強みで出てきた単語と全く異なる点！

「顧客満足度」につなげるために

小さな店 + = 満足

| 順位 | キーワード | 人数 |
|----|-------|----|
| 1 | 個性 | 89 |
| 2 | サービス | 83 |
| 3 | 質 | 58 |
| 4 | 安さ | 54 |
| 5 | 新設 | 38 |
| 6 | 品揃え | 33 |
| 7 | こだわり | 33 |
| 8 | 独自性 | 32 |
| 9 | 専門性 | 32 |
| 10 | 接客 | 30 |

「個性」「サービス」「独自性」「専門性」「こだわり」「接客」が小さな店の強みと一致。

潜在的な強みを活かす・強化することで「顧客満足度」につながる！

ターゲットは小さな店に惹かれる人々

モノがあふれる時代。ターゲットは小さな店や会社の魅力を感じる人。

大きな店

量

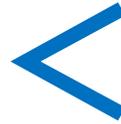
総合

画一的

無難

効率性

全国



小さな店

質

専門

個性

本物

完成

地域

その① シンボルを作る

自社の商品で目玉となる商品・サービス（シンボル）となるものはありますか？

- ・ A店の「生姜焼き」は抜群に美味しい。
- ・ B店の「ヘアカラー」はどこよりもいい色になる。
- ・ C店の「〇〇さん」はとても話が面白い。
- ・ D店の工事は工事状況を写真で教えてくれて「安心」。
- ・ E店は「アフターフォロー」が凄い。冷蔵庫を買ったら中身の入れ替えまでしてくれる。



シンボルで顧客を惹きつけ、「実はこんな商品もありますよ」で訴求する！

その② 「利用シーン」からの品揃え

あなたはどの店で「緑茶」を買いますか？

A店：緑茶、しいたけ、海苔を取り扱う店

B店：緑茶、和菓子を取り扱う店

C店：緑茶、コーヒーを取り扱う店



その② 「利用シーン」からの品揃え

顧客がキーワードから何を想像しているか考える。

緑茶、しいたけ、海苔を取り扱う店



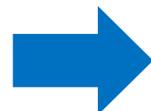
乾物屋、スーパー

緑茶、和菓子を取り扱う店



美味しい、合う、専門店

緑茶、コーヒーを取り扱う店



飲み物、スーパー、喫茶店



「いろいろあります」は選ばれない。

ターゲットが考える**関連性の高い商品・サービス**を提供する。

【強み】

- ・同業他社に対して、少しでも優位なことがあればよい。
- ・自分では強みと思えないことが、強みとなることもある。
- ・ビジネスで使えそうな事実を探す。人に聞く。
- ・自社や店舗の特徴（自分が開業する店はこんな特徴がある等）

【弱み】

- ・弱みがあっても認識していれば、課題である。
- ・弱みは必ず解決しなければならないものではない。



強みや弱みを探すときには、人・モノ・カネ・情報（経営資源）の切り口で考える。

強みの例

【人】

・経験

営業経験、身に付けた技術、店長としてのマネジメント力、受賞歴 等

・資格、免許

調理士免許、大型自動車免許、整備士免許、簿記 等

・人脈

取引先となりうる企業の担当者、専門家、商工会の経営指導員 等

【モノ】

商品（味やデザイン）、持家、身内が持っている空き地 等

【カネ】

自己資金・貯金、資金援助してくれる親の存在 等

【情報】

細やかな顧客カルテ、SNSを活用した情報発信力 等

【機会】

- ・自社や自社の業界にとって都合のよいことを考える。
- ・顧客ニーズから機会を探る。

【脅威】

- ・自社や自社の業界にとって都合の悪いことを考える。
- ・機会にも脅威にもなりうることもある。



機会や脅威を探すときには、業界動向や顧客ニーズなどの切り口で考える。

市場動向(機会)の調べ方

①顧客ニーズを確認する

②インターネットで「〇〇の市場動向」で検索する

③生成系AI（Bing等）に質問する

④業界紙で調べる

⑤同業他社を視察する

SWOT分析 = 自社の強み・弱みと 自社を取り巻く環境を整理する。

| | | |
|--------|--|--|
| 自 社 | 【強み】(Strengths) <ul style="list-style-type: none">・代表は調理士の免許を持ち、メニューの開発力が高い。・地元の食材を利用している。・配偶者が食育の資格を有している。 | 【弱み】(Weaknesses) <ul style="list-style-type: none">・客単価1,000円以上が見込めない。・当社独自の目玉商品が無い。・店舗前の道路には信号が無く、通行客が通り過ぎる可能性が高い。 |
| 環 境 | 【機会】(Opportunities) <ul style="list-style-type: none">・周辺に甘味を出している競合はない。・超高齢社会の進展・健康志向のメニューのニーズが高い。 | 【脅威】(Threats) <ul style="list-style-type: none">・大衆食堂の競合が増えてきている。・年齢に応じてSNSツールが変化している。・食の多様化により、顧客に飽きさせないメニューの開発が必要である。 |

ビジネスのアイデア創出

「強み」と「機会」に着目して、事業の方向性を検討する。

| | | |
|---|---|--|
| <p>内部環境</p> <p>外部環境</p> | <p>【強み】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・代表は調理士の免許を持ち、メニューの開発力が高い。 ・地元の食材を利用している。 ・配偶者が食育の資格を有している。 | <p>【弱み】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・客単価1,000円以上が見込めない。 ・当社独自の目玉商品が無い。 ・店舗前の道路には信号が無く、通行客が通り過ぎる可能性が高い。 |
| <p>【機会】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・周辺に甘味を出している競合はない。 ・超高齢社会の進展 ・健康志向のメニューのニーズが高い。 | <p>最重要</p> <p>積極化戦略</p> <ul style="list-style-type: none"> ・健康志向の顧客に向けた定食メニューの開発。 ・低カロリーや低糖質をPRした甘味類の開発。 | <p>弱点強化戦略</p> <ul style="list-style-type: none"> ・観光客に向けた定食メニューをPRするために視認性の高い看板の設置。 ・テイクアウト用の甘味類商品の開発。 |
| <p>【脅威】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・大衆食堂の競合が増えてきている。 ・年齢に応じてSNSツールが変化している。 ・食の多様化により、顧客に飽きさせないメニューの開発が必要である。 | <p>差別化戦略</p> <ul style="list-style-type: none"> ・地元食材を使用した季節限定メニューの開発。 ・インスタ映えを意識した顧客に驚きを与えるメニューの開発。 | <p>防衛戦略</p> <ul style="list-style-type: none"> ・テイクアウト専門店の併設。 |

事業ドメインの設定

事業ドメインの設定とは、「誰に」、「何を」、「どのように」、「その効果は」を設定すること。

誰に：ターゲット顧客は誰か

何を：どの商品(サービス)を売るのか

どのように：どのように販売するのか

効果は：売上目標はいくらか

事業ドメインの設定例

誰に：食事を安く素早く済ませたい人に
何を：低価格でもおいしい牛丼を
どのように：チェーン展開、コスト削減による低価格戦略、配給スピードの上昇

誰に：多忙で20代~50代のサラリーマンに
何を：低価格なコーヒーを
どのように：フランチャイズ形式

誰に：多忙で20代~50代サラリーマンに
何を：落ち着ける空間を
どのように：シックなインテリアを兼ね備えた直営店方式

誰に：健康を気にしている高年齢層の顧客や女性客に
何を：低カロリーや低糖質の食事を
どのように：教室やイベントによって周知

誰に：オシャレな食材に興味を持つバイヤーに
何を：デザインにこだわったパスタを
どのように：商談会への出展による提案営業

ターゲットの絞り込みはなぜ行うのか？

パスタ屋さんのランチの例では・・・

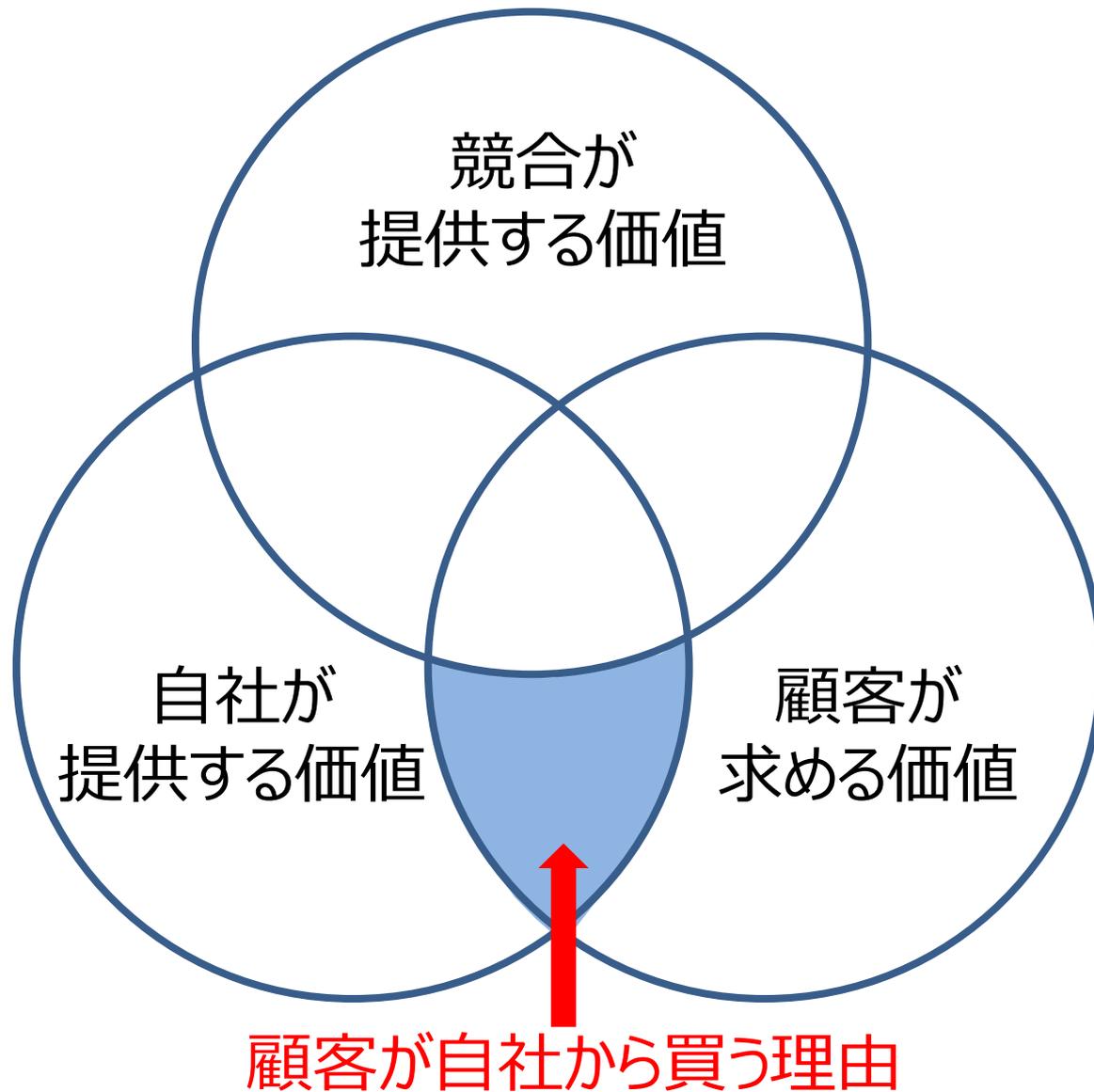
- ・ランチは安くて早く済ませたい学生
- ・オシャレなお店でゆっくりおしゃべりしながら会話を楽しみたい女性
- ・子供連れで入れるお店を探している主婦
- ・食後はコーヒーを飲みながらゆっくりしたいサラリーマン



ターゲットによって、PRするポイントや気をつけるポイントも違う。
設定したターゲットに満足してもらえるモノを徹底的に追及する。

【顧客の絞り込み方法の例】

地区、性別、職業、年齢、ライフステージ、所得、健康や美容などの志向、性格、趣味、短納期対応・ブランドなどの購買動機 等



顧客は価値を買う

お客様はさまざまな価値を求めている

飲食店

- お腹を満たしたい
- 体に良いものを食べたい
- 少量でいいので高くても美味しいものを食べたい
- 安くて早く食べたい



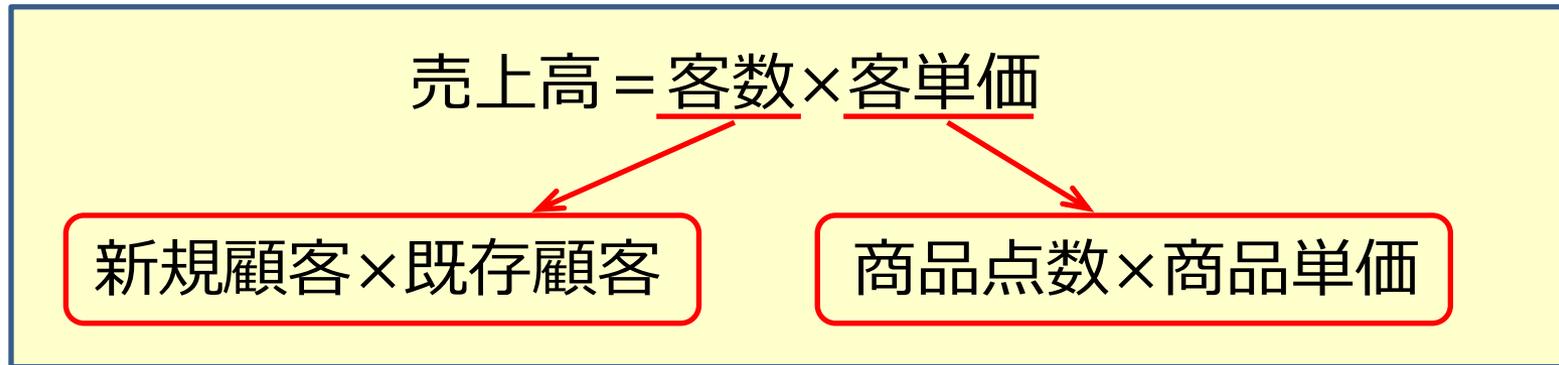
美容室

- 自分に似合う髪型にしたい
- いつもの髪型にしたい
- 新しい髪型にしたい、自分の雰囲気を変えたい
- ハレの日用の髪型にしたい

その他

- 店員さんと会話を楽しみたい
- 他の来店客と会話を楽しみたい
- 一人になれる場所が欲しい





- 新規顧客を増やすための施策
- 既存顧客の来店頻度を増やすための施策
- 関連する商品を組み合わせで購入していただく施策
- より高付加価値な商品を購入していただく施策

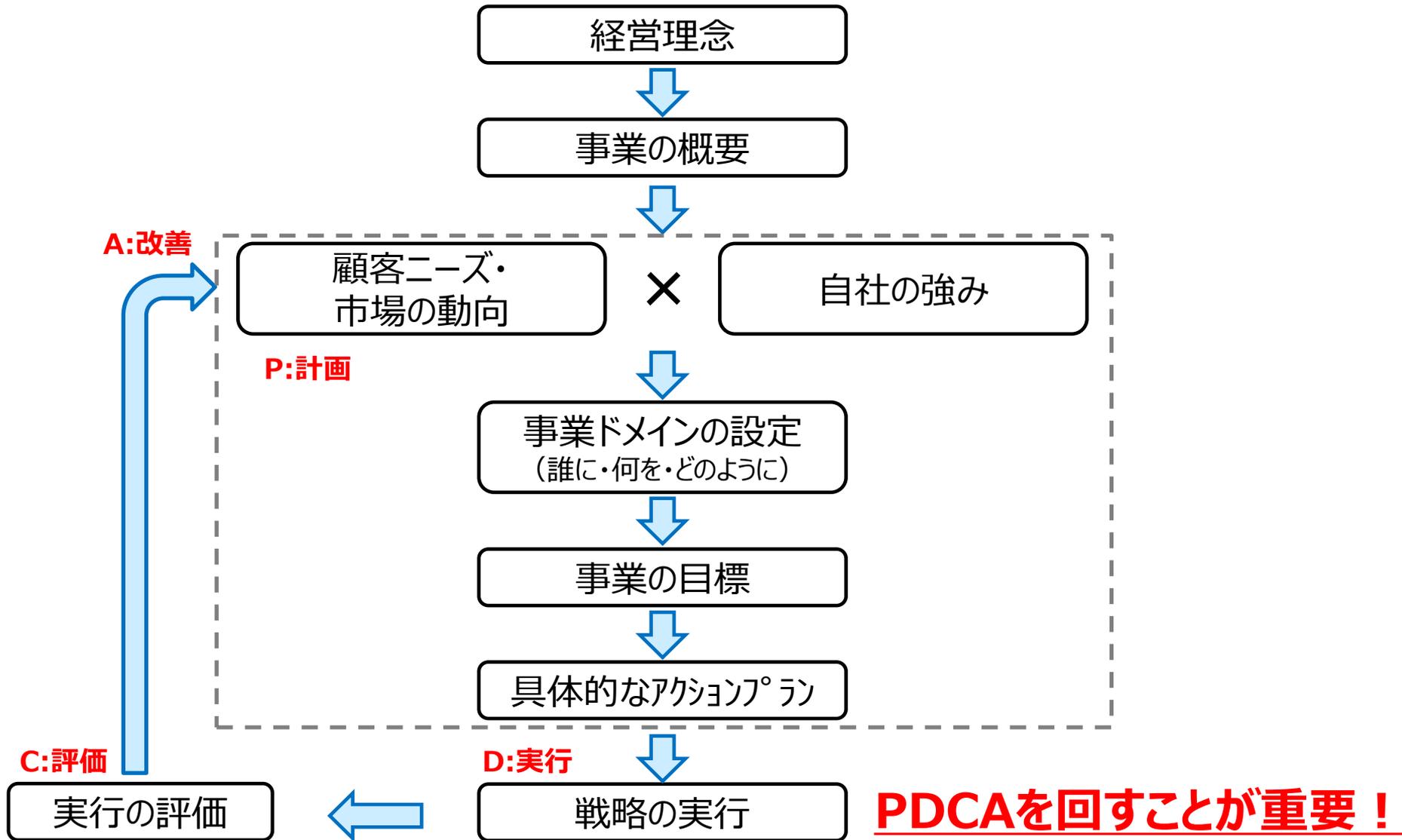
アクションプラン

| No | 内容 | 期限 | 担当者 |
|----|-------------------|----------|-----|
| 1 | 創業計画書の作成 | 2023年10月 | 代表 |
| 2 | 物件探し | 2023年11月 | 代表 |
| 3 | 開業届の提出 | 2023年11月 | 代表 |
| 4 | 必要な設備の検討 | 2023年11月 | 代表 |
| 5 | 店舗改装業者の選定 | 2023年11月 | 代表 |
| 6 | 見積の手配 | 2023年11月 | 代表 |
| 7 | 保健所への相談 | 2023年12月 | 代表 |
| 8 | 融資の相談・申込 | 2023年12月 | 代表 |
| 9 | メニューの検討 | 2023年12月 | 代表 |
| 10 | 融資決定 | 2024年2月 | 代表 |
| 11 | 店舗改装および設備の発注 | 2024年2月 | 代表 |
| 12 | メニューの作成 | 2024年2月 | 田中 |
| 13 | 名刺作成 | 2024年2月 | 田中 |
| 14 | Instagramアカウントの作成 | 2024年2月 | 田中 |
| 15 | 店舗完成 | 2023年3月 | 代表 |
| 16 | 保健所への申請 | 2023年3月 | 代表 |
| 17 | ホームページ作成 | 2023年3月 | 田中 |
| 18 | SNSによる情報発信 | 2023年3月 | 田中 |
| 19 | 店舗オープン | 2023年4月 | 代表 |

アクションプランを作るときのポイント

- ・対策は具体的に決める
- ・実行可能なプランにする
- ・実行する担当者を決める
- ・期限を決める
- ・数値化できるものは数値化する

経営戦略の全体像



お客様を増やし、売上を伸ばす方法

マーケティングって何？

マーケティングとは・・・

企業などの組織が行うあらゆる活動のうち、「顧客が真に求める商品やサービスを作り、その情報を届け、顧客がその価値を効果的に得られるようにする」ための概念である。

(出典：ウィキペディア フリー百貨辞典)

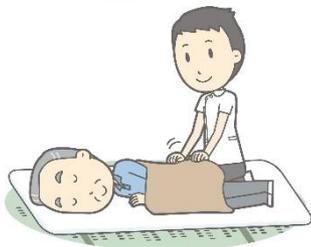
商品・サービス



営業・広報



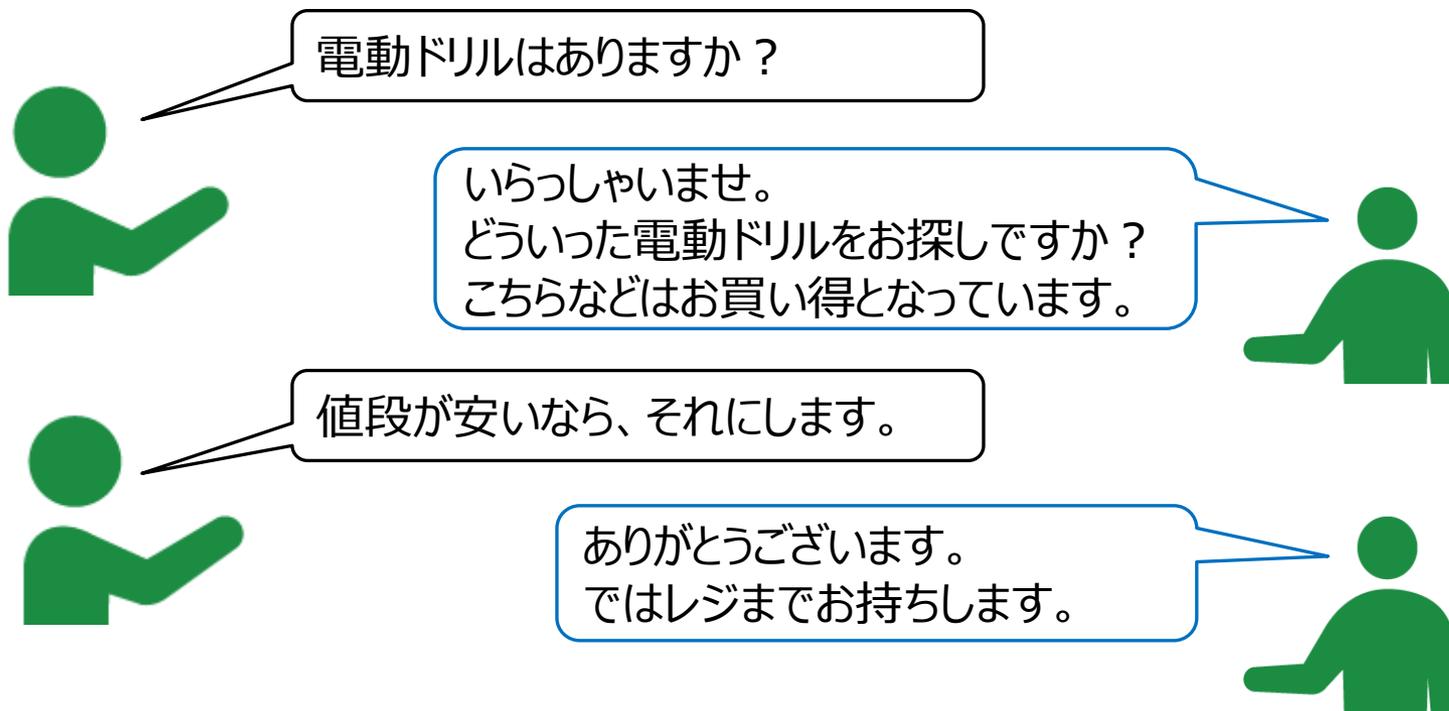
顧客満足度



お客様が本当に求めているもの

あなたは、ホームセンターの従業員です。
電動ドリルを探しているお客様より、声をかけていただきました。
そのときのあなたの対応は……

【一般的なセールストーク】



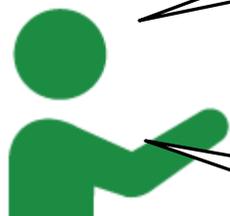
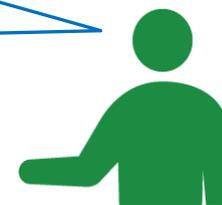
お客様が本当に求めているもの

【優秀なセールストーク】



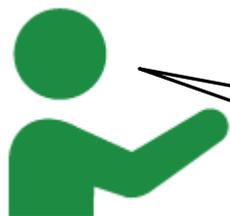
電動ドリルはありますか？

いらっしやいませ。電動ドリルですね。
ちょっとお伺いしてもよろしいですか？
何か困られていることがありなんですか？



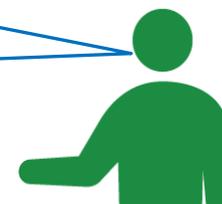
子供の工作用にベニア板に穴を開ける
必要があるんです。

具体的にはどのようなベニア板ですか？



このぐらいのベニア板8枚に、同じ大きさの
穴を2カ所開ける必要があるんです。

電動ドリルは今回しか使われないわけですね。
1回だけのために買われるのであれば、
当店でそういったベニア板を作成しましょうか？



えっ！そんなことができるんですか。
こちら手間もかからないので助かります。

お客様が本当に求めているもの

顧客が何かしらの課題に遭遇



自分で考えられる方法で解決策を探す



来店して、自分が考えた解決策のみを相手に話す



**顧客の言葉だけを真に受けず、
プロの視点で顧客の真の課題を解決する！**

プッシュ戦略

企業側から販売先に対して積極的にアプローチする戦略。
生産者であれば卸売業者や小売業者に対し働きかけ、
小売業者であれば最終消費者へアプローチする戦略。

プル戦略

広告や店頭活動に力を入れ、消費者に直接、製品やサービスの魅力を訴えることで購買意欲を刺激し、最終的に消費者が買いに来るように仕向ける戦略。

販路開拓の手段

顧客へのアプローチ方法

① 人的販売（提案営業）

② 商談会への出展

③ イベント・説明会・セミナー

④ DM・チラシ・ニュースレター

⑤ 広告・フリーマガジン・町報

⑥ 紹介制度・口コミ

⑦ HP・SNS・ブログ

⑧ 看板

プッシュ戦略

プル戦略

ヒアリング

- 顧客の真の課題を把握する



提案

- 真の課題を解決する提案を行う
- 顧客視点で提案する



クロージング

- 契約を結ぶまで油断しない

一言で顧客の本音を聞き出すキラーフレーズ

「〇〇が必要とお聞きしましたが、
いまの△△に何かお悩みがありますか？」

- ・トイレをリフォームされたいとお聞きしましたが、
いまのトイレに何かお悩みがおありなんですか？
- ・経理システムの入れ替えを検討しているとお聞きしましたが、
いまの経理システムに何かお悩みがおありなんですか？

※欲求充足型の場合は・・・

「今回〇〇をお求めとのことですが、どのような△△になれば、
ご満足に少しでも近付きますか？」

見込み客と冷やかし客の判別

「〇〇が必要とお聞きしましたが、
いまの△△に何かお悩みがありますか？」



人・モノ・時期・場所・方法・コスト等、明確な答えを出した人

**優良見込み客になる可能性が
大きい顧客**



「いや、別に・・・」「なんとなく・・・」
と答えた人

いま追う必要がない顧客

予算を聞き出すキラーフレーズ

ご予算はいくらですか？

顧客は安めに予算を伝えるため、1.2倍程度なら通ります。
予算上限は1.7倍程度が目安です。

$$100\text{万円} \times 1.2 = 120\text{万円}$$

$$100\text{万円} \times 1.7 = 170\text{万円}$$

これ以上かかるんだったら、検討するまでもないと思ってしまうような価格はどのくらいですか？

絶対に買わない金額を聞き、その金額の1.2で割ると予算上限額です。
1.7倍で割ると顧客が目安とする金額に近くなります。

$$200\text{万円} \div 1.2 = 166\text{万円}$$

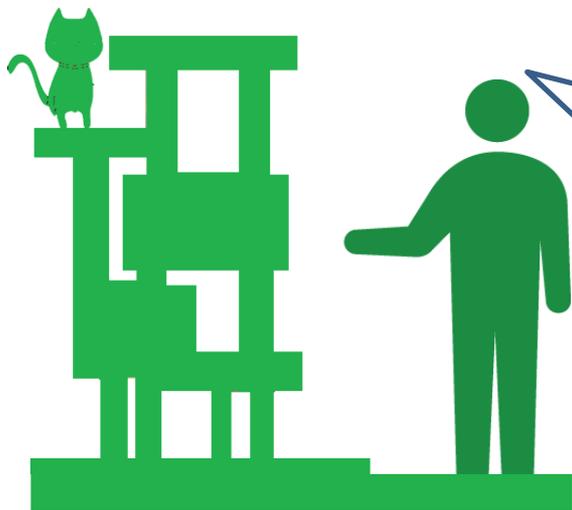
$$200\text{万円} \div 1.7 = 117\text{万円}$$

真の課題を解決する提案

営業が持っている商品知識や経験をフル活用して
顧客視点で真の課題を解決する提案を行う。

✘ こちらの床材はペット用に開発されたフローリング材となっています。

○ こちらの床材は、室内に猫を飼われている方向けに開発されたもので、ひっかき傷が付きにくいだけでなく、コーティングされているので掃除も楽です。また、別工事が必要になりますが、キャットタワーなどを取り付けることも可能ですよ。



クローキングの流れ

1. 前回の要望や条件を確認する



2. 条件に変更がないか確認する



3. 見積書を提出し、内容を説明する



4. お客様の結論を待つ

クローキングのキラーフレーズ

無言

- ・「いかがですか？」の後は、お客様から何か話したすまでは、とにかく無言。相手と目も合わせず、ちょっと下を向いて神妙な顔をする。

担当者の了解をいただいたら・・・

- ・満面の笑みでお礼を申し上げる。
- ・決裁ルートを確認する。
- ・いつ頃、契約書をいただけるか確認する。

検討しますと言われたら・・・

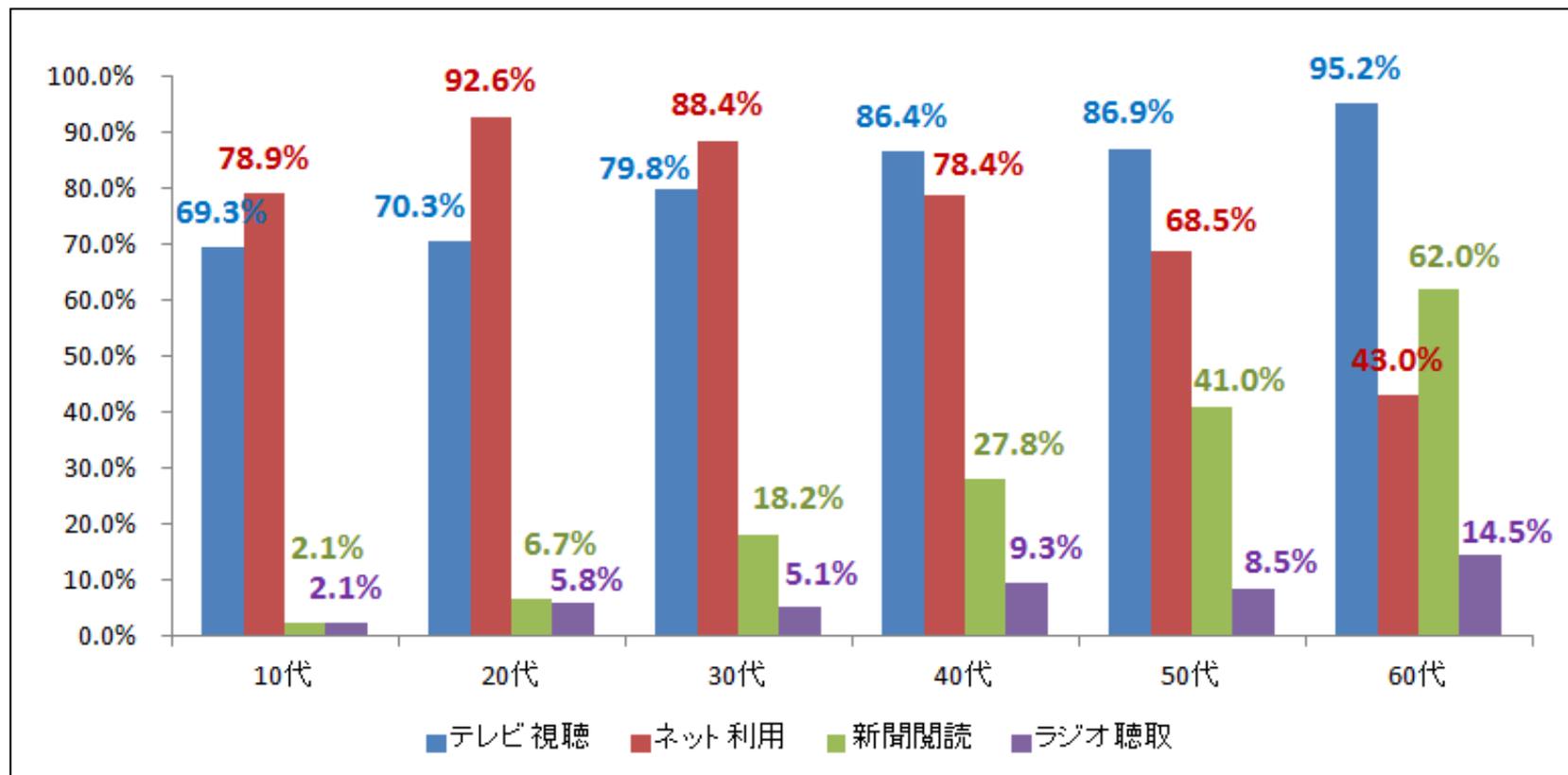
- ・期限を決める。

失注したら・・・

- ・必ず原因を聞く。
- ・原因や失注時期をリスト化する。

主なメディアの平均行為者率

【主なメディアの平均行為者率（2016年 平日一日）】

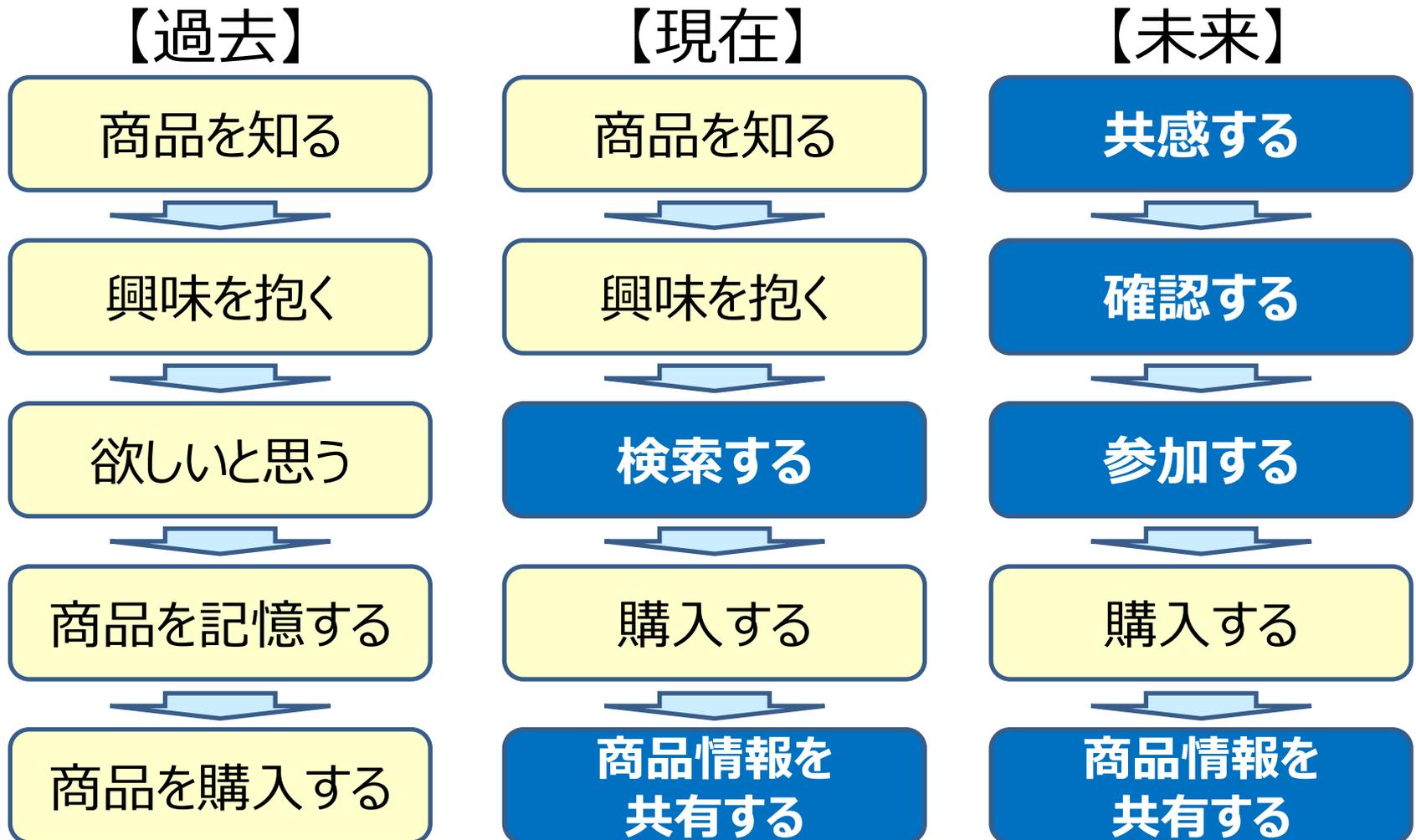


| | ネット利用行為者率(%) | | |
|-----|--------------|-------|-------|
| | PC | スマホ | タブレット |
| 10代 | 12.5% | 67.5% | 11.8% |
| 20代 | 23.5% | 88.5% | 5.3% |
| 30代 | 25.5% | 81.8% | 9.6% |
| 40代 | 27.6% | 70.8% | 9.7% |
| 50代 | 33.3% | 55.6% | 6.9% |
| 60代 | 24.1% | 25.2% | 3.1% |

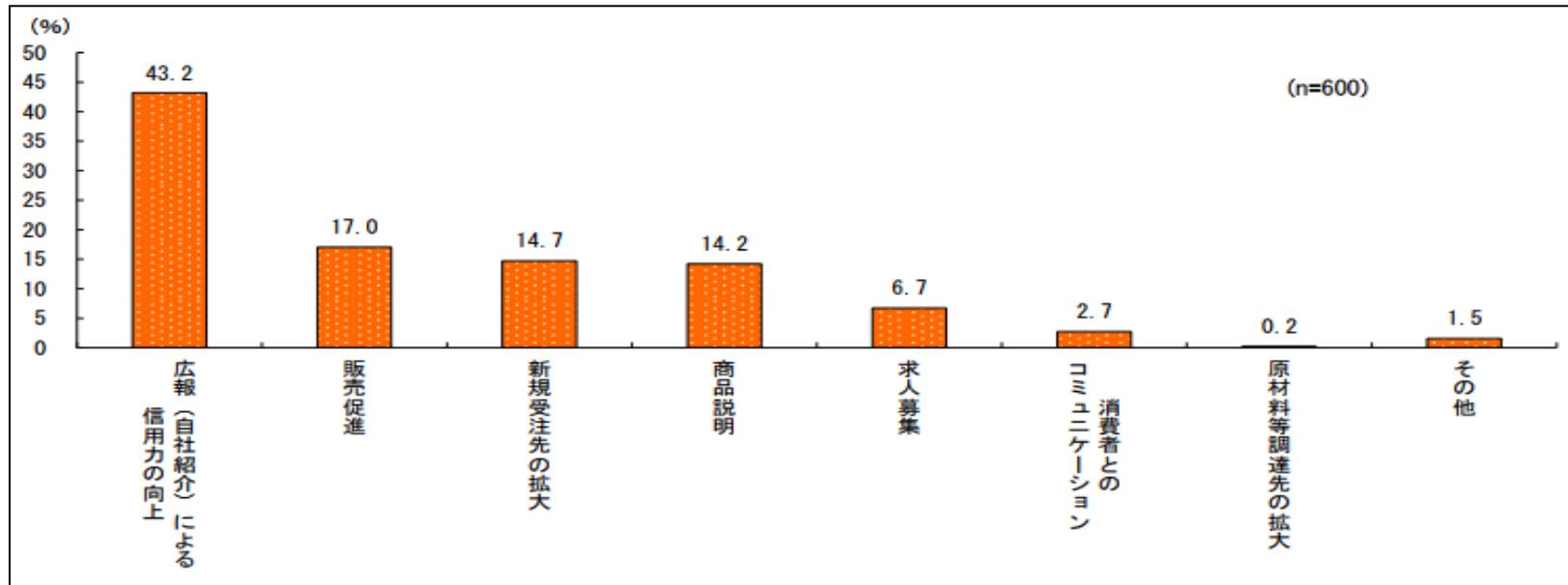
(出典：総務省 情報通信白書 平成28年度版)

プル戦略の基本

消費者の購買心理プロセス



ホームページの目的



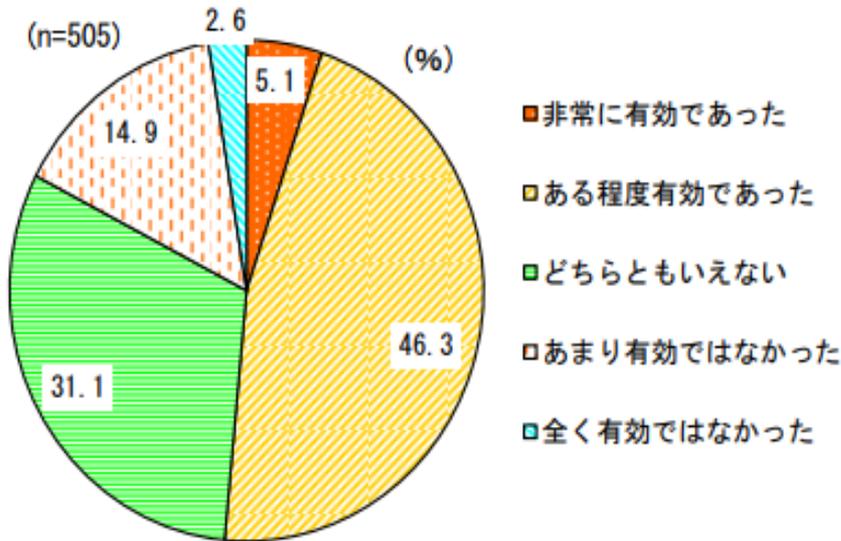
(出典: 中小企業白書平成27年度版)

中小企業がホームページを活用するメリット

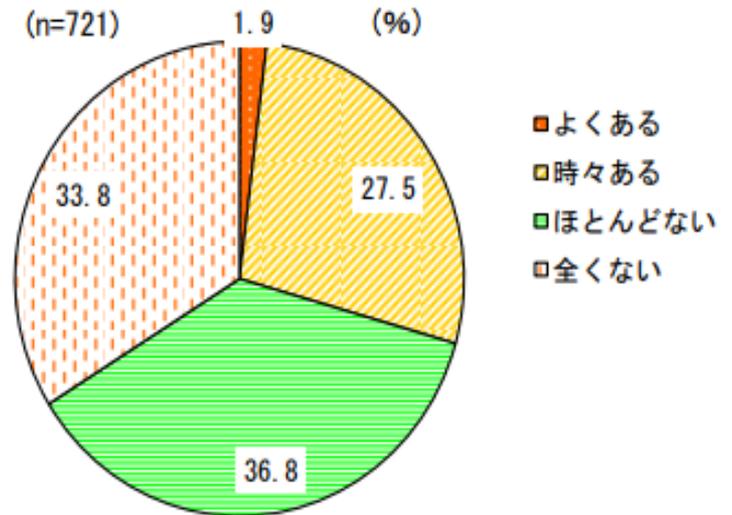
1. 会社の信頼度が向上する。
2. 低コストで24時間365日情報提供ができる。
3. 情報量の制限がなく、様々な情報をPRできる。
4. 最新情報を伝えることができる。

ホームページの目的

【ホームページの有用性】



【ホームページ経由での新規受注の獲得頻度】



- 業種によってはしっかりと作る必要があるが、目的を明確にすることが重要。
- 目的があいまいなまま作成すると、手直しが増えることになる。

無料で作れるホームページツール

基本的なパソコン操作ができれば、ホームページは無料で作ることも可能。ただし有料版がオススメ！

【Wix】



【JIMDO】



【BASE・STORES等】

- 低コストでECサイトへの出店が可能。
- 月額コスト無料。決済手数料のみで開始できる。
- 決済手数料6.6% + 40円（簡単決済込み）
- インスタグラムとの連携が可能。

BASEの新型コロナウイルスの対応について

BASE 機能紹介 | デザイン | 集客・販売促進 | ショップ事例 | オーナーインタビュー

ショップ開設 ログイン

ネットショップ開設実績
4年連続 No.1

ネットでお店を開くなら
BASE 無料

メールアドレスをご入力ください
info@example.jp

パスワード
英数字8文字以上

ショップURL
https:// ショップURL(8文字以上) base shop

利用規約・プライバシーポリシーに同意の上、ご利用ください。

無料でネットショップを開く

CM
公開中!



Instagram販売

- ✓ BASEの商品が自動で連携
- ✓ Instagramショッピングの設定をかんたんに実現
- ✓ 商品一覧ページをInstagram上に表示



SNSとは、ソーシャル・ネットワーク・サービスのこと
(Social Networking Service)



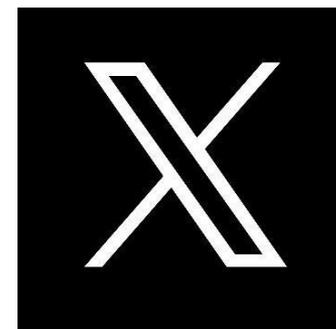
Instagram



LINE



Facebook



X (旧Twitter)

- 人と人とのつながりを促進・サポートするサービスである。
- 主な目的は個人間のコミュニケーションだが、近年では企業も活用。
- 主な機能は、プロフィール、メッセージ送受信、写真公開、アドレス帳、ブログ、コミュニティ形成、などである。
- 導入や運用が簡単。

ソーシャルメディア利用率

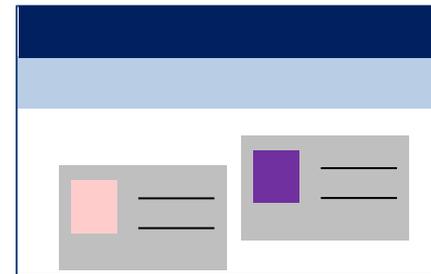
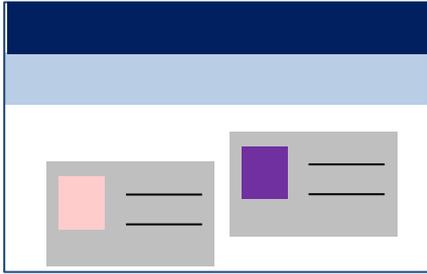
【国内年代別 ソーシャルメディア利用率】

| | 全年代(N=1,500) | 10代(N=140) | 20代(N=217) | 30代(N=245) | 40代(N=319) | 50代(N=307) | 60代(N=272) | 男性(N=760) | 女性(N=740) |
|-----------|--------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|-----------|-----------|
| LINE | 94.0% | 93.6% | 98.6% | 98.0% | 95.0% | 93.8% | 86.0% | 91.3% | 96.8% |
| Twitter | 45.3% | 54.3% | 78.8% | 55.5% | 44.5% | 31.6% | 21.0% | 44.3% | 46.2% |
| Facebook | 29.9% | 11.4% | 27.6% | 46.5% | 38.2% | 26.7% | 20.2% | 31.6% | 28.2% |
| Instagram | 50.1% | 70.0% | 73.3% | 63.7% | 48.6% | 40.7% | 21.3% | 41.4% | 58.9% |
| mixi | 2.0% | 2.9% | 1.8% | 4.1% | 1.6% | 1.6% | 0.7% | 2.8% | 1.2% |
| GREE | 1.4% | 2.9% | 2.8% | 2.4% | 0.3% | 1.0% | 0.4% | 1.4% | 1.4% |
| Mobage | 2.1% | 6.4% | 2.8% | 4.1% | 1.3% | 1.0% | 0.0% | 2.8% | 1.5% |
| Snapchat | 1.7% | 4.3% | 3.7% | 2.9% | 0.9% | 0.7% | 0.0% | 1.7% | 1.8% |
| TikTok | 28.4% | 66.4% | 47.9% | 27.3% | 21.3% | 20.2% | 11.8% | 25.7% | 31.2% |
| YouTube | 87.1% | 96.4% | 98.2% | 94.7% | 89.0% | 85.3% | 66.2% | 89.9% | 84.2% |
| ニコニコ動画 | 14.9% | 27.9% | 28.1% | 17.1% | 9.1% | 10.4% | 7.7% | 19.7% | 10.0% |

(出典：総務省 令和4年度 情報通信メディアの利用時間と情報行動に関する調査)

SNSで口コミが広がる仕組み(Facebookの例)

Facebookページ



ユーザーのニュース
フィードに表示



ユーザーの友達へ

ユーザーの友達の友達へ



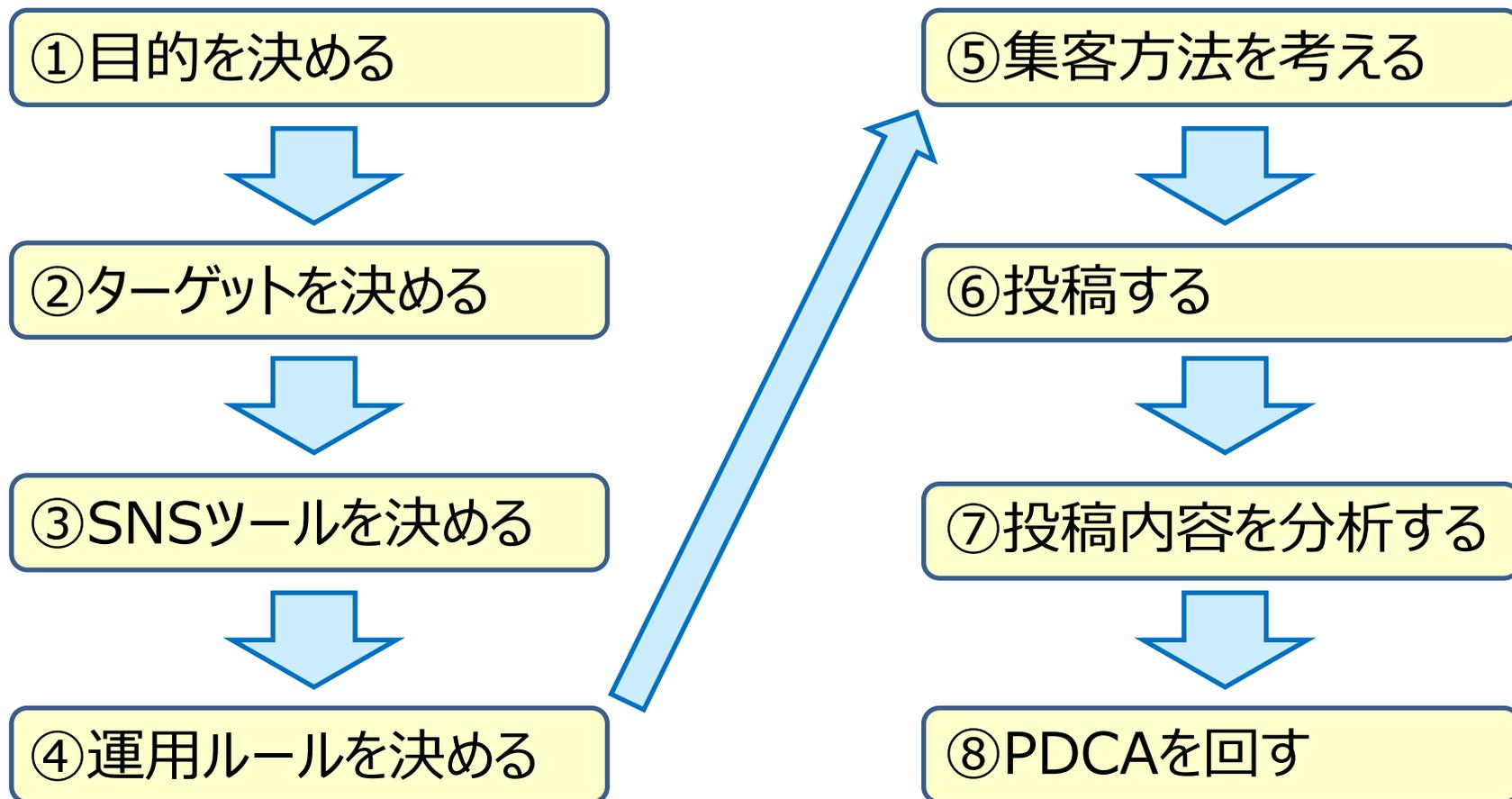
- ① SNSにて商品情報を発信
- ② 閲覧者が「いいね!」や「シェア」
- ③ 閲覧者のページに投稿が掲載
- ④ 閲覧者の友人や共感者が商品情報を認知
- ⑤ 友人や共感者が「いいね!」を押すことでさらに拡散

SNSで口コミが広がる仕組み(LINE公式アカウントの例)

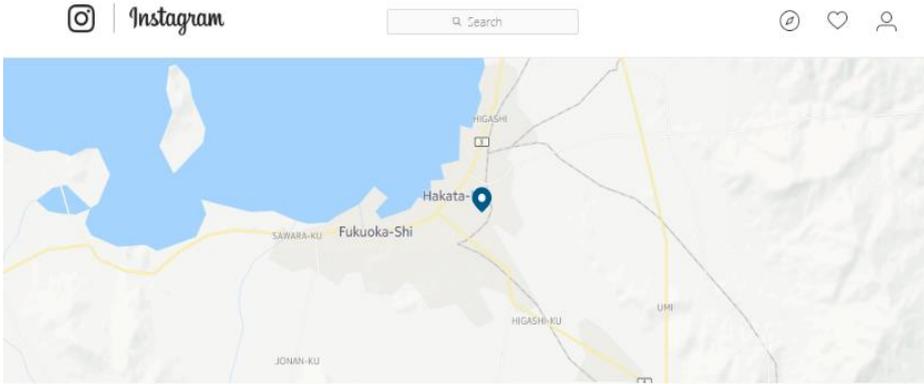


SNSを活用する流れ

SNSを始める前に導入の流れを抑える。

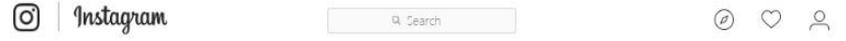


Instagram



魚屋 八兵衛

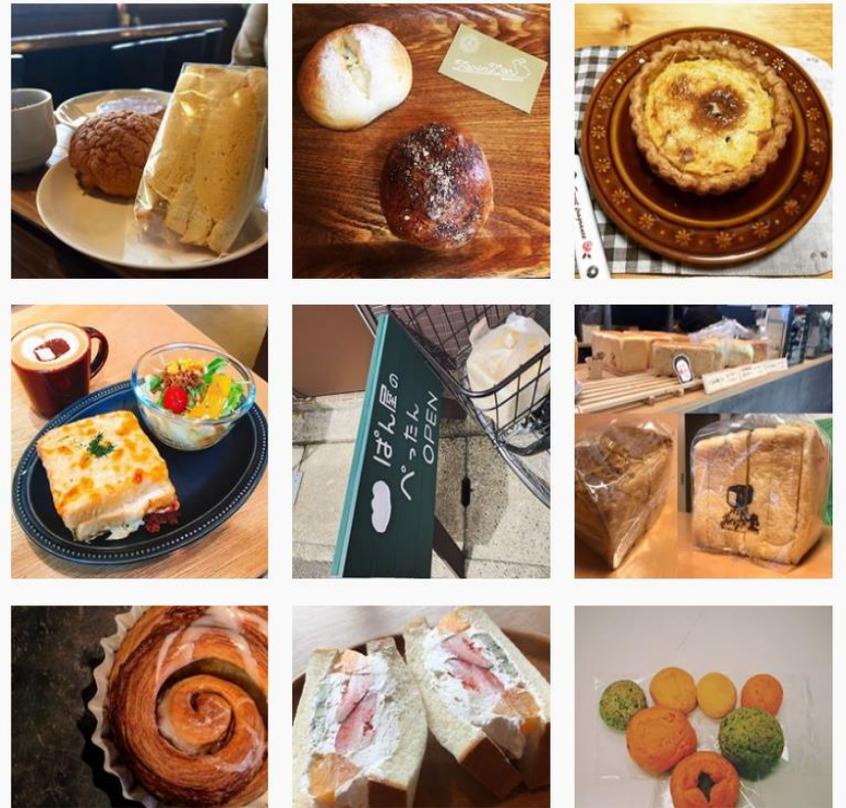
Top Posts



#博多パン屋

25 posts

Top Posts



Instagramの特徴

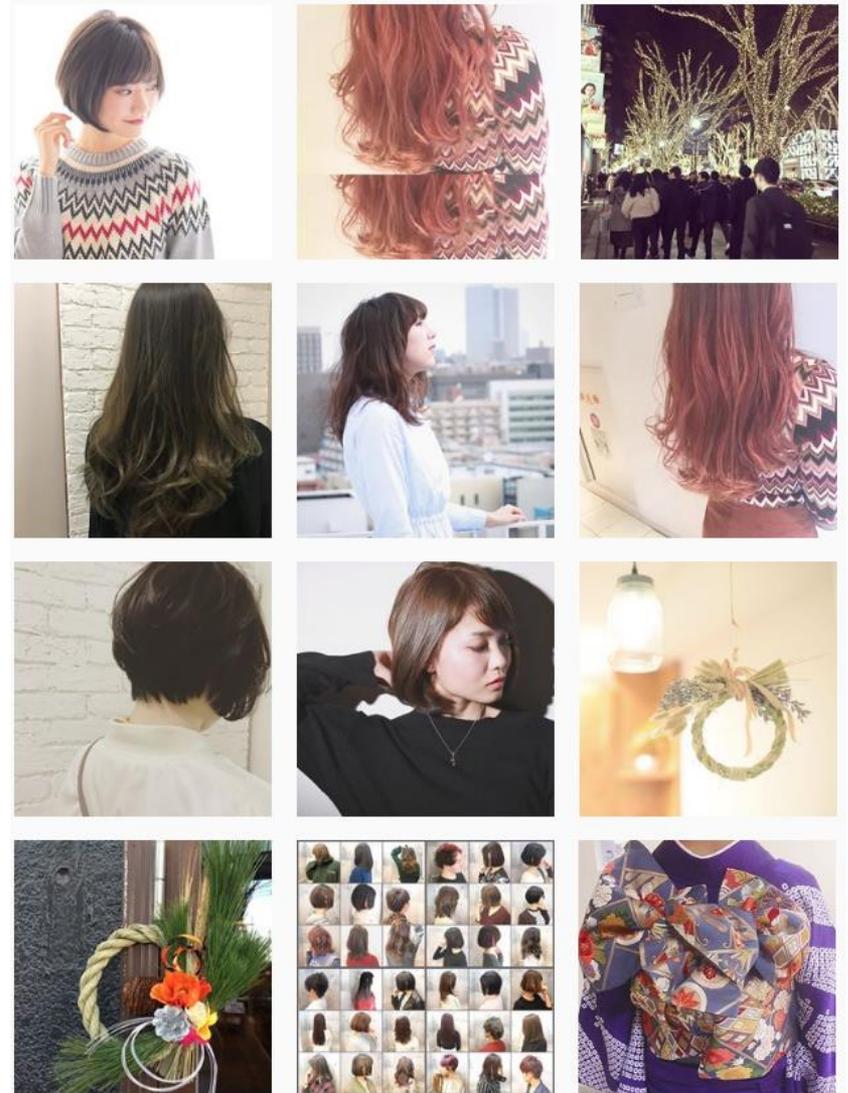
- 無料かつ簡単に開設できる。
- 若い女性を中心に広まり、現在では男女問わず幅広い年齢層で利用されている。
- ビジネスアカウントに移行することで、ビジネスプロフィールの設定やInstagram広告による周知、分析ツールの活用が可能になる。
- ターゲットを若者、オシャレ系、飲食など、ビジュアルで見せやすいものが向いている。
- #ハッシュタグと呼ばれるキーワード入力が特徴。
- 同じ世界観を共有したいニーズが強い。
- 若い人はInstagramでお店を検索している。

ポイント① 写真はテーマを絞る

【美容室A】



【美容室B】



ポイント② ハッシュタグを工夫する

検索のキーワードとなる「#ハッシュタグ」がポイント！

- ・ハッシュタグは多く入れたほうが検索される可能性が上がる。
一つの投稿に対して上限は30個。
- ・ハッシュタグは汎用性が高いものと独自性の高いものを組み合わせる。
 - 汎用性：#カフェ #ケーキ #ランチ
 - 独自性：#ケーキ名 #店舗の名前 #自社ブランド名
- ・海外の人がターゲットであれば、ハッシュタグも英語で記入。
#福岡 #fukuoka #福岡ランチ #fukuokalunch など

Facebookページ

Facebook

フェイスブック (Facebook) [@FacebookJapan](#)

ホーム

ページ情報

写真

動画

ノート

ストーリー

著名人と団体

Subscribe Chart

Memology 2011

いいね! フォローする シェア ...

メッセージを送る

おすすめ

ウェブサイト

コミュニティ [すべて見る](#)

- 友達にページへの「いいね!」をリクエスト
- 190,071,652人が「いいね!」しました
- 190,026,742人がフォローしています
- 85,700人が...

チャット(1)

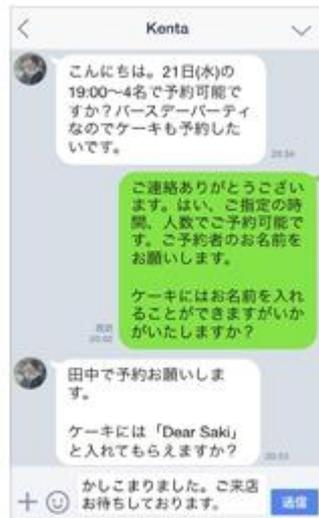
Facebookページの特徴

- 無料かつ簡単に開設できる。
- GoogleやYahoo!などの検索エンジンでも検索される。
- 更新が手軽である。
- ファンに向けて告知できる。
- ファンを増やすことで、拡散しやすい。
- 実名なので口コミの信頼性が高く、荒れにくい。
- 利用している年代層が幅広い。
- インバウンドをターゲットにしている場合は言語にも留意。

Facebookページと個人アカウントの違い

| | 個人アカウント | Facebookページ |
|-----------------|--------------------------|-------------------|
| 目的 | 友達とのプライベートな交流や情報交換 | 「ファン」に対しての情報発信や交流 |
| 管理 | 1人1アカウント | 複数人で管理可能 |
| 友達上限 | 5000人 | 無制限 |
| 友達申請 | ○ | × |
| 公開範囲の設定 | ○ | ○ |
| インサイト（アクセス解析） | × | ○ |
| 個人のタイムラインへの書き込み | ○ | × |
| 個人へのメッセージ送信 | ○ | × |
| フォロー | ○ | × |
| アカウント作成 | 1つ | 無制限 |
| 検索エンジンの検索結果 | プロフィールのみ | 全てのページが対象 |
| 閲覧できる人 | Facebookにログインしている人のみ閲覧可能 | 誰でも閲覧可能 |

LINE公式アカウント



LINE公式アカウントの特徴

- ビジネスシーンで活躍するもう1つのLINE
- お客様の手元にすぐ届く
- 開封率が高い
- ファンに向けて告知できる
- 無料で始められる（月1000通まで）
- 拡散はしにくい
- 利用している年代層が幅広い
- 日常的に使用している人が多い（アクティブ率72%）

LINE公式アカウントでできること

①メッセージ一斉送信

友だちになっているファンにメッセージを一斉配信。

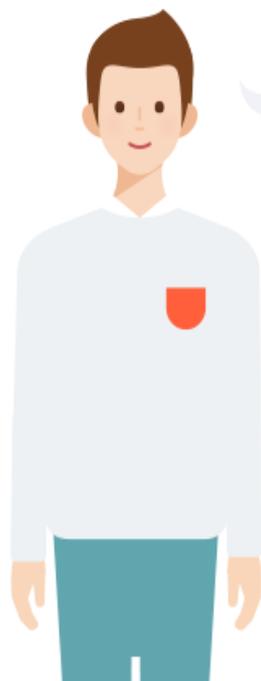
クーポンやアンケート機能を使うことで、メッセージ以外のコンテンツも配信可能。



LINE公式アカウントでできること

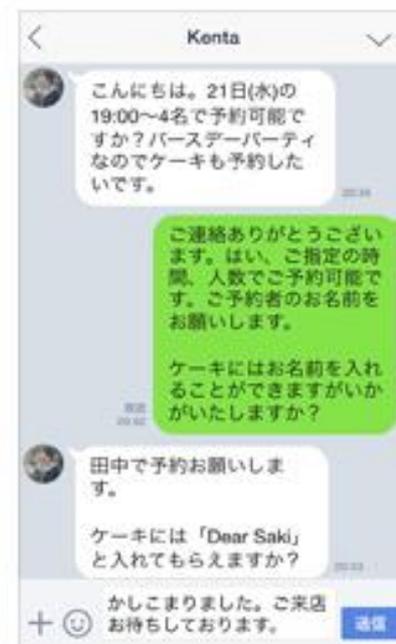
② 1 : 1 トーク

お客様からの問い合わせに対して、LINEトーク同様に直接やり取りができる。



こんにちは。21日(水)の19:00~8名で予約可能ですか？誕生日パーティーなのでケーキも予約したいです。

はい、ご指定の時間、人数でご予約可能です。ご予約者のお名前をお願いします。ケーキにはお名前を入れることができますがいかがいたしますか？



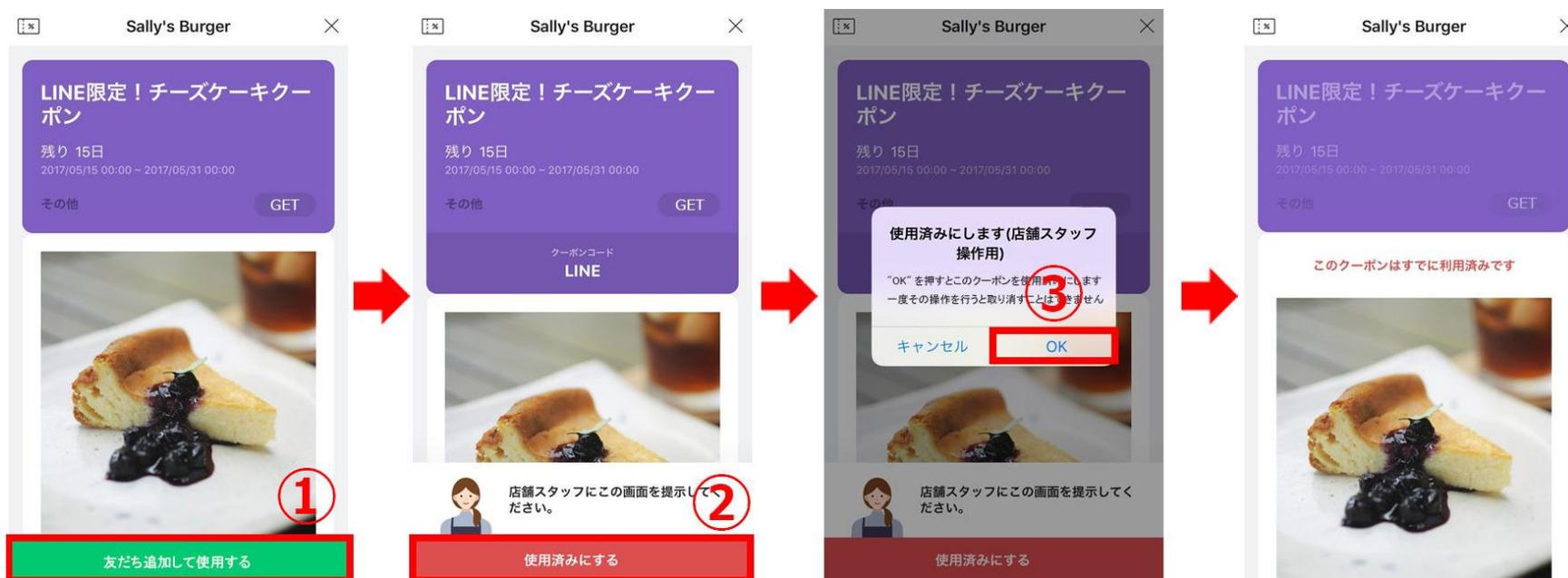
LINE公式アカウントでできること

③クーポン機能

クーポン券の作成が可能。

メッセージー斉送信と併せて活用することで、来店を促進することができる。

1回限りのクーポンや有効期間中何度でも使用できるクーポンが作れる。



LINE公式アカウントでできること

④リサーチページ

アンケートや人気投票のようなユーザー参加型のコンテンツ配信が可能。
自社商品やサービスの調査や、メニュー開発に活用できる。
※PC版管理画面より利用可能。



リスト形式

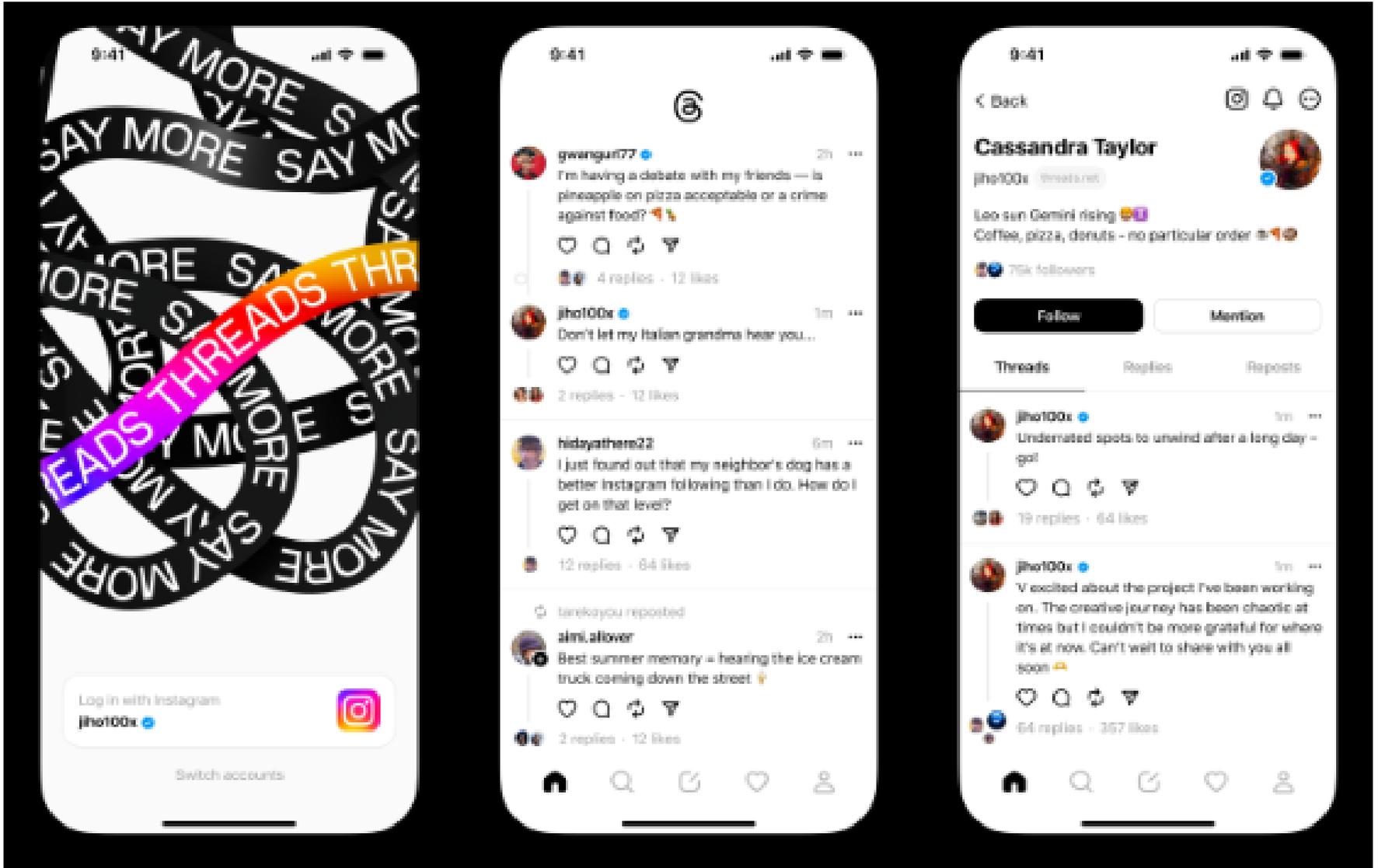


vs.形式



パネル形式

Threads(スレッズ)



Threads(スレッズ)

- Instagramと同じMetaが運営。
- Instagramのアカウントを使ってアカウントを作成。
- 最大500文字まで投稿可能（URLによる誘導可能）
- 文章だけの投稿が可能（画像や動画も可能）。
- Instagramの動画は最長1分、スレッズは最長5分。
- 「再投稿」「引用投稿」機能があり、他人の投稿のシェアが可能。
- 現時点では広告非対応。
- ハッシュタグのようなタグ機能や検索機能が2023年12月に実装。



ホーム

話題を検索

通知

メッセージ

リスト

ブックマーク

認証済み

プロフィール

もっと見る

ポストする

検索

おすすめ

トレンド

ニュース

スポーツ

エンターテイメント



九州地方のトレンド

#PokemonWorlds 🌟

45,025 posts

日本のトレンド

#身長引く体重が110が標準らしい

2,282 posts

日本のトレンド

有料休憩所

トレンドトピック: 土浦日大、コミケ離脱

イベントのトレンド

東北同士

1,601 posts

日本のトレンド

常世の塔

おすすめユーザー



ファミリーマート

@famima_now

フォロー



『Pokémon Sl...』

@PokemonSleepApp

フォロー



【公式】プロジェク...

@project_kabigon

フォロー

さらに表示

利用規約 プライバシーポリシー

Cookieのポリシー アクセシビリティ 広告情報

もっと見る ... © 2023 X Corp.

X(旧Twitter)の特徴

- ・無料で始められる
- ・リアルタイムかつ拡散性の高い情報伝達が可能
- ・商品・サービスのPRが可能
- ・自社のブランディングが可能
- ・顧客とのコミュニケーションが可能
- ・顧客からの直接的な意見が収集できる
- ・効果が出るまで時間がかかる
- ・炎上リスクがある

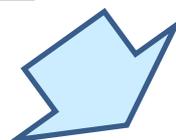
名刺(表面)

三浦経営総合事務所

中小企業診断士

みうら よしのり
三浦 純宗

〒812-0006
福岡市博多区上牟田1丁目3-13-405
TEL: 090-9576-5908
E-mail: miura.mso2@gmail.com



お困りの経営課題を解決します！

5年後に理想の会社となるためのパートナー！



中小企業診断士

みうら よしのり
三浦 純宗

三浦経営総合事務所

〒812-0006
福岡市博多区上牟田1丁目3-13-405
TEL: 090-9576-5908
E-mail: miura.mso2@gmail.com

【名刺作成のポイント】

- ・取り扱い商品やサービスがわかるように
- ・口コミされるキャッチフレーズ
- ・自分らしさが伝わる写真

どなたにも安心してお飲みいただける

カフェインレスコーヒーを
長年取り扱っています！



法人取引先 60社を超えるコーヒーの専門家

みうら よしのり
代表取締役 **三浦 純宗**

株式会社三浦珈琲

〒812-0006
福岡市博多区上牟田1丁目3-13-405
TEL: 090-9576-5908
E-mail: miura.mso2@gmail.com

名刺(裏面)

業務内容を記載

出身地や趣味等を記載

<業務内容>

- ◇経営改善支援
- ◇経営改善計画書作成支援
- ◇ICTによる業務改善支援
- ◇グループワーク支援
- ◇各種補助金申請支援
- ◇研修会講師

<資格>

- ◇中小企業診断士
- ◇マイロク認定プロフェッショナル(MCP)
- ◇事業再生アドバイザー 他

<所属>

- ◇一般社団法人中小企業診断協会 正会員
- ◇福岡県商工会連合会 経営改善専門相談員
- ◇飯塚中小企業振興事務所 経営改善専門相談員

<プロフィール>

- ◇1974年 福岡県北九州市生まれ、O型、天秤座、動物占いはペガサス
- ◇趣味
映画鑑賞、登山、スノーボード、ダイビング、旅行、読書
- ◇職歴
(株)ミロク情報サービスにて会計事務所・企業合わせて400社以上へシステムのコンサルティングや導入支援を行う。その後、福岡県商工会連合会にて商談会への出展支援や補助金事務局運営に関わり、独立。企業への業務改善や研修会講師等の各種支援を行っています。

保有資格や所属を記載

他にも「取扱商品の説明」、「仕事の流れ」、「メイン商品」、「割引チケット」、「QRコードで動画へ誘導」、など裏面は自由に活用できる。

【Eight】

- 無料で始められる名刺管理ソフト
- いただいた名刺を撮影するだけで、データ化してくれる
(一定の日数がかかる)
- 名刺の検索が容易
- インポートはできないが、有料版ならエクスポートができる



スマホで撮影してデータ化

【ラクスル】

- ・インターネット上での印刷会社。
- ・チラシは10枚、ポスターは1枚から依頼可能。
- ・1000部印刷しても3,649円で印刷可能。
- ・テンプレートがあることやラミネート加工等のオプションあり。

ネット印刷のラクスルは24時間注文受付OK!
全国送料無料(名刺を除く)

商品一覧 デザインサービス 見積もりについて はじめての方へ ご利用ガイド 再注文する

無料の
新規会員登録
初めての注文で使える!
お得なクーポンプレゼント

特徴・お知らせ [特集一覧はこちら]
2022年12月20日 【重要】天候不慮にともなう商品出荷・配送の遅延につきまして
2022年12月13日 シールの1営業日の対象商品を追加しました!
2022年11月24日 年末年始期間の営業につきまして

おすすめ情報

お届け日が指定できます!
チラシ印刷
フライヤー
10部から注文できます!

配布開始日が選べて、さらに便利!
新しくなった
ポスター
詳しくはこちら

最短5営業日で出荷!
カレンダー-2023
163円

初めての注文でも迷わず安心!
冊子・カタログ

最短翌日発送!業界屈指の低価格!
DM・ダイレクトメール
1部 49円~

3,000種類以上の豊富なラインナップ
オリジナルグッズ・
ノベルティ
CM放映中

| 最短お届け日 | 最短期日着 (当日出荷) | 01/19(木)~ (1営業日出荷) | 01/20(金)~ (2営業日出荷) | 01/21(土)~ (3営業日出荷) | 01/22(日)~ (4営業日出荷) | 01/23(月)~ (5営業日出荷) |
|--------|----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| 100部 | ¥4,700 ¥5,170(税込) | ¥2,355 ¥2,591(税込) | ¥2,173 ¥2,390(税込) | ¥1,995 ¥2,195(税込) | ¥1,890 ¥2,079(税込) | ¥1,800 ¥1,980(税込) |
| 200部 | ¥5,300 ¥5,830(税込) | ¥2,827 ¥3,110(税込) | ¥2,608 ¥2,869(税込) | ¥2,470 ¥2,717(税込) | ¥2,278 ¥2,506(税込) | ¥2,090 ¥2,299(税込) |
| 300部 | ¥6,200 ¥6,820(税込) | ¥3,618 ¥3,980(税込) | ¥3,109 ¥3,420(税込) | ¥2,825 ¥3,108(税込) | ¥2,477 ¥2,725(税込) | ¥2,307 ¥2,538(税込) |
| 400部 | ¥6,400 ¥7,040(税込) | ¥3,715 ¥4,087(税込) | ¥3,311 ¥3,642(税込) | ¥3,058 ¥3,364(税込) | ¥2,775 ¥3,058(税込) | ¥2,568 ¥2,825(税込) |
| 500部 | ¥6,600 ¥7,260(税込) | ¥3,900 ¥4,290(税込) | ¥3,536 ¥3,890(税込) | ¥3,264 ¥3,590(税込) | ¥2,958 ¥3,254(税込) | ¥2,718 ¥2,990(税込) |
| 600部 | ¥6,800 ¥7,480(税込) | ¥4,012 ¥4,413(税込) | ¥3,628 ¥3,991(税込) | ¥3,388 ¥3,727(税込) | ¥3,053 ¥3,358(税込) | ¥2,901 ¥3,191(税込) |
| 700部 | ¥7,000 ¥7,700(税込) | ¥4,174 ¥4,591(税込) | ¥3,764 ¥4,140(税込) | ¥3,507 ¥3,858(税込) | ¥3,148 ¥3,463(税込) | ¥2,991 ¥3,290(税込) |
| 800部 | ¥7,200 ¥7,920(税込) | ¥4,336 ¥4,770(税込) | ¥3,898 ¥4,288(税込) | ¥3,625 ¥3,988(税込) | ¥3,308 ¥3,639(税込) | ¥3,080 ¥3,388(税込) |
| 900部 | ¥7,400 ¥8,140(税込) | ¥4,489 ¥4,938(税込) | ¥4,055 ¥4,461(税込) | ¥3,784 ¥4,162(税込) | ¥3,472 ¥3,819(税込) | ¥3,150 ¥3,465(税込) |
| 1,000部 | ¥7,700 ¥8,470(税込) | ¥4,718 ¥5,190(税込) | ¥4,459 ¥4,905(税込) | ¥3,991 ¥4,390(税込) | ¥3,654 ¥4,019(税込) | ¥3,173 ¥3,490(税込) |
| 1,100部 | ¥4,900 ¥5,390(税込) | ¥4,646 ¥5,111(税込) | ¥4,413 ¥4,846(税込) | ¥4,130 ¥4,543(税込) | ¥3,789 ¥4,168(税込) | ¥3,317 ¥3,649(税込) |
| 1,200部 | ¥5,139 ¥5,653(税込) | ¥4,846 ¥5,331(税込) | ¥4,646 ¥5,111(税込) | ¥4,287 ¥4,716(税込) | ¥3,906 ¥4,297(税込) | ¥3,460 ¥3,863(税込) |

【クラウドワークス・ランサーズ・ココナラ等】

- ・案件に対して複数人の法人や個人が提案。
- ・予算に応じて依頼が可能。
- ・商品パッケージ、ロゴ、チラシ作成、営業資料作成等

クラウドソーシング・仕事依頼・求人情報は日本最大級のクラウドワークス

CrowdWorks 仕事を探す クラウドワーカーを探す



お仕事募集するだけで
全国のプロから多数応募が。
No.1 国内シェア・取引額
No.1 ワーカー数

Webデザイン
ロゴ・イラスト作成
通訳・翻訳
記事執筆・編集
アンケート
動画作成・編集
シスアド開発



coconala サービス キーワードで検索

カテゴリから探す 目的から探す 出品者を探す ブログを探す 仕事・求人を投稿して募集 仕事を探す

音楽・ナレーション アニメーション Web集客 アシスタント

IT・プログラミング・開発
ライティング・翻訳
コンサルティング・士業
AI
占い
悩み相談・恋愛相談・話し相手
学習・就職・資格・コーチング
住まい・美容・生活・趣味
オンラインレッスン・アドバイス
ハンドメイド・グッズ
出張撮影・出張サービス

人気のご利用シーン

商品・サービスPR
プライベート代行・お困りごと解決
独立開業・新規事業
メディア運営
店舗開業・運営
YouTuber・VTuber

【メリット】

- ①コストを安く抑えることができる
- ②苦手なことを外注することができる
- ③外注先を探す手間を削減できる

【デメリット】

- ①情報漏えいのリスクがある
- ②仕事を放棄されるリスクがある
- ③自社にノウハウが蓄積されない

【Airレジ・AirPAY】

- iPadがあれば無料で始められる。
- レシートプリンターは40,590円～
- 業界最安基準のAirPAYとの連携可能。
- AirPayはカード、交通系、QRコード等に対応

0円でカンタンに使える
POSレジアプリ

今すぐ、無料ではじめよう >

GOOD DESIGN

対応する決済方法:

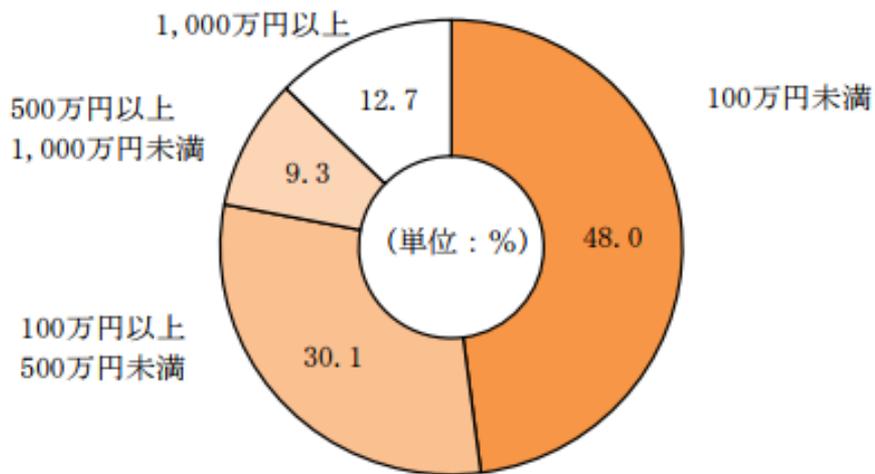
- VISA, JCB, PRIMO, Apple Pay, d払い, PayPay, au PAY, T-POINT, d POINT
- MasterCard, Discover, UnionPay, Jcoin, 微信支付 WeChat Pay, AlipayHK
- 交通系ICカード (Suica, manaca, TOICA, iD, Coin+, SUGOCA, nimoca, G+), 支付宝, Alipay+ PARTNER

経営で理解しておくべきお金の話

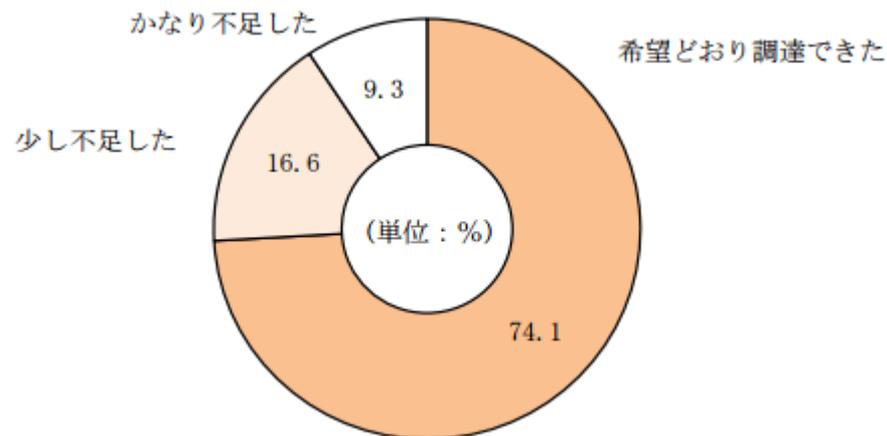
起業費用とその調達

- ・起業費用をみると、「100万円未満」の少額の資金で起業する割合が48.0%を占めている。
- ・起業費用の調達額に対する満足度は、「希望どおり調達できた」が74.1%を占めている。

【起業費用】



【起業費用の調達額に対する満足度】



創業計画書のレイアウト(日本政策金融公庫の例)

創業計画書

(令和 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。)

| |
|--|
| |
| |
| |

2 経営者の経歴等(経歴については、勤務先だけでなく、起業業務や役員、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 |
|----|----|
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |

過去の事業歴

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、現在もその事業を続けている。(事業内容:)

事業を経営していたことがあるが、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 (番号等)

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

事業内容

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 %)

定価(税込・小売額) 円 仕入(原価) 単価(税込・小売額) 円 単価(原価) 単価(税込・小売額) 円

定価(税込・小売額) 円 仕入(原価) 単価(税込・小売額) 円 単価(原価) 単価(税込・小売額) 円

セールスポイント

販売ターゲット・販売戦略

競合・市場など企業を取り巻く状況

4 従業員

| | | | | | | | |
|-----------------|---|-------------------|---|-----------|---|------------|---|
| 常勤従業員の数(法人の方のみ) | 人 | 従業員数(3ヵ月以上継続雇用者※) | 人 | (うち定額従業員) | 人 | (うちパート従業員) | 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。

5 取引先・取引関係等

| 取引先 | フリガナ 取引先名 | 所在地等(市区町村) | 取引先の シェア | 取引先 の割合 | 3ヵ月継続 雇用の割合 | 回収・支払の条件 |
|--------|--------------|---------------|-------------|------------|----------------|-----------|
| 販売先 | | | % | % | % | 日 / 日 / 日 |
| | | | % | % | % | 日 / 日 / 日 |
| 仕入先 | | | % | % | % | 日 / 日 / 日 |
| | | | % | % | % | 日 / 日 / 日 |
| 外注先 | | | % | % | % | 日 / 日 / 日 |
| | | | % | % | % | 日 / 日 / 日 |
| 人件費の支払 | 日 / 日 | 日支払(ボーナスの支給月) | 月、 | 月、 | 月、 | 月、 |

★ この書類は、ご依頼にかかると同時に預金するために利用させていただきます。
なお、本書類はお返ししていただきませんので、あらかじめご了承ください。
★ お手紙ですが、可能な範囲でご記入いただき、借入申請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。

6 関連企業(お申込人もしくは法人代表者または配偶者の方がご経営されている企業がある場合にご記入ください。)

| 関連企業① | 企業名 | 代表者名 | 所在地 | 業種 | 関連企業② | 企業名 | 代表者名 | 所在地 | 業種 |
|-------|-----|------|-----|----|-------|-----|------|-----|----|
| | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | |

7 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 |
|-------|-------|----|---|----|---------|-------|-------|
| | 事業 | 住宅 | 車 | 教育 | カード/その他 | | |
| | | | | | | 万円 | 万円 |
| | | | | | | 万円 | 万円 |
| | | | | | | 万円 | 万円 |

8 必要な資金と調達方法

| 必要な資金 | 見積り先 | 金額 | 調達の仕方 | 金額 |
|-------|-------------------|----|---------------------------|----|
| 取得資金 | 店舗、工場、機械、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 |
| 運転資金 | | | 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 |
| 合計 | | 万円 | 合計 | 万円 |

9 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)、経費を計算された残高をご記入ください。 |
|------------|------|--------------------|-----------------------------------|
| 売上高① | 万円 | 万円 | |
| 売上原価②(仕入高) | 万円 | 万円 | |
| 人件費(B) | 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 | 万円 | 万円 | (注) 個人営業の場合、事業主分は含みません。 |

10 自由記述欄(アピールポイント、事業を行ううえでの悩み、希望するアドバイス等)

これまでのご経験や事業内容の詳細が分かる計画書など、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)

創業にかかる費用は？



必要な資金と調達方法

【必要な資金と調達方法】

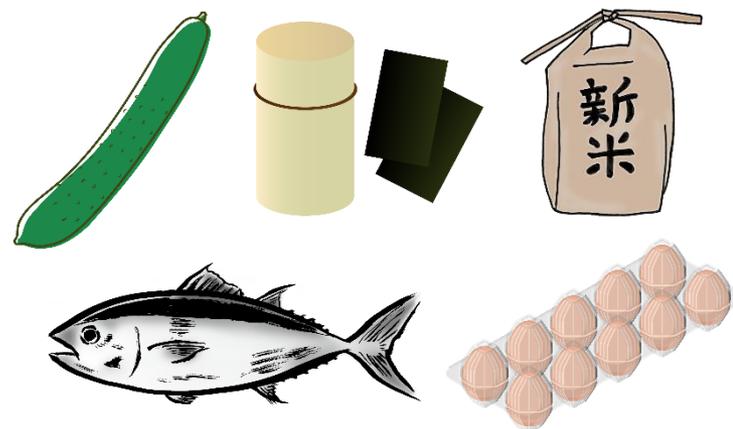
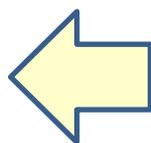
- ・創業に必要な資金を具体的に記載する。
- ・合計金額は一致するように記載する。

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 |
|-------|-----------------------|-------|--------|---|--------|
| 設備資金 | 店舗、工場、機械、車両など (内訳) | | 600 万円 | 自己資金 | 440 万円 |
| | 店内改装工事 | (株)〇〇 | 300 | 親、兄弟、知人、友人等からの借入 (内訳・返済方法) | 100 万円 |
| | 厨房器具 | (株)△△ | 200 | 2万円×50回(無利息) | 100 |
| | 什器・備品 | □□(株) | 100 | 日本政策金融公庫 国民生活事業 からの借入 5万円×60回(年利〇〇%) | 300 万円 |
| | | | | 他の金融機関等からの借入 (内訳・返済方法) | 万円 |
| 運転資金 | 商品仕入、経費支払資金など (内訳) | | 240 万円 | | |
| | 材料仕入 | | 90 | | |
| | 地代家賃(2カ月分・敷金含む) | | 150 | | |
| 合 計 | | | 840 万円 | 合 計 | 840 万円 |

商売の基本

粗利とは、商品・サービスの売上から原価を差し引いた金額。



製品（10個） = 売価3,000円

原材料 = 仕入価格1,000円

原価額 = 1,000円 原価率 $1,000円 / 3,000円 * 100 = 33.33\%$

粗利額 = 2,000円 粗利率 $2,000円 / 3,000円 * 100 = 66.67\%$

粗利とは、商売のもととなる利益です。「粗利益以上の経費を使わなければ、儲けが出る」ということを念頭に置いておく必要がある。

- ・具体的な数値を記載する。
- ・売上原価は業界平均などをもとに算出する。

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 | | 165 万円 | 215 万円 | <p><創業当初></p> <p>①売上高 3,300円×20人×25日 = 165万円</p> <p>②原価率 35.76%</p> <p>③経費 人件費 850円×5時間×25日 = 11万円 家賃 20万円 支払利息 300万円×〇〇%÷12 = 1万円 その他 リース料、光熱費、通信費等11万円</p> <p><軌道に乗った後></p> <p>①売上高 創業当初の1.3倍（勤務時の経験から）</p> <p>②当初の原価率</p> <p>③人件費 アルバイト1名増加 11万円増加 その他諸経費10万円増加</p> <p>(注) 個人営業の場合、事業主分は含めません。</p> |
| 売上原価 ② (仕入高) | | 59 万円 | 77 万円 | |
| 経費 | 人件費 (注) | 11 万円 | 22 万円 | |
| | 家賃 | 20 万円 | 20 万円 | |
| | 支払利息 | 1 万円 | 1 万円 | |
| | その他 | 33 万円 | 43 万円 | |
| | 合計 ③ | 65 万円 | 86 万円 | |
| 利益 ① - ② - ③ | 41 万円 | 52 万円 | | |

売上予測の立て方

【売上高】

- ・商品単価や顧客数、販売数などの積み上げによって算出する。
- ・業界平均、地域事情、季節変動、創業当初の認知度の低さなども考慮する。

①小売業

1日あたり顧客数 × 客単価 × 営業日数

②飲食業、理美容業

客単価 × 座席数 × 回転数 × 営業日数

③製造業など

製造単価 × 販売数量

④労働集約的な業種（ビル清掃・訪問販売・建設土木業など）

従業員1人当たりの売上高 × 従業者数

業界平均の粗利率の調べ方

粗利率は業種によって異なるため、創業する業界の数値を調べる。
同業他社の粗利率の目安は日本政策金融公庫のHPにて確認できる。

JFC 日本政策金融公庫

文字サイズ 小 中 大 日本語 English サイト内検索

会社概要 サービスのご案内 店舗案内 **刊行物・調査結果** 情報公開・公文書管理 調達情報 専門人材の募集

調査結果 (検索にはPDFファイルの「しおり機能」や「検索機能」をご活用ください)

| 業種 | ファイル (ファイル形式: 容量) | 掲載時期 |
|--------|--------------------------------------|----------|
| 建設業 | 全文 (PDF形式 3.1MB) | 2017年10月 |
| | 業種別 (PDF形式 2.9MB) | |
| | 売上高規模別 (PDF形式 904KB) | |
| | 地域別 (PDF形式 321KB) | |
| 製造業 | 全文 (PDF形式 10.9MB) | 2017年10月 |
| | 業種別 (PDF形式 10.0MB) | |
| | 従業者規模別 (PDF形式 1.2MB) | |
| 情報通信業 | 全文 (PDF形式 361KB) | 2016年10月 |
| | 業種別 (PDF形式 217KB) | |
| | 従業者規模別 (PDF形式 153KB) | |
| 運輸業 | 全文 (PDF形式 361KB) | 2016年10月 |
| | 全文 (PDF形式 361KB) | |
| | 業種別 (PDF形式 233KB) | |
| | 従業者規模別 (PDF形式 137KB) | |
| 卸売・小売業 | 全文 (PDF形式 2.0MB) | 2016年10月 |
| | 業種別 (PDF形式 1.5MB) | |
| | 従業者規模別 (PDF形式 514KB) | |

そば・うどん店

調査対象数 94 黒字かつ自己資本プラス企業数 25

| 指標名 | 単位 | 平均 | 黒字かつ自己資本 プラス企業平均 | 上方信頼限界 | 下方信頼限界 | 標準偏差 |
|----------------|-----|-------------|---------------------|-------------|-------------|------------|
| 総資本経常利益率 | (%) | 0.3 | 8.3 | 3.6 | -2.9 | 18.6 |
| 自己資本経常利益率 | (%) | 75.1 | 103.3 | 144.6 | 5.7 | 223.9 |
| 売上高総利益率 | (%) | 67.3 | 69.7 | 68.4 | 66.2 | 6.6 |
| 売上高営業利益率 | | | | | | |
| 売上高経常利益率 | | | | | | |
| 売上高経常利益率 (償却前) | | | | | | |
| 人件費対売上高比率 | | | | | | |
| 諸経費対売上高比率 | | | | | | |

売上高総利益率 (粗利率)
1 - 売上高総利益率 = 売上原価率

経費一覧

| 勘定科目名 | 内容 |
|-------|-------------------------------|
| 売上原価 | 商品を販売するために仕入れる商品や製品を作るための原材料。 |
| 給料賃金 | 従業員に支払う給料。 |
| 専従者給与 | 専従者に支払う給料。 |
| 法定福利費 | 従業員の社会保険や労働保険などの会社負担分。 |
| 福利厚生費 | 従業員の慰安旅行費用やお祝い金等。 |
| 地代家賃 | 店舗や工場、事務所の家賃 |
| 水道光熱費 | 事業運営に必要な水道代、電気代、ガス代等。 |
| 通信費 | 電話代、インターネット代、切手代などの通信にかかる費用。 |
| 荷造運賃 | ダンボール箱などの商品の梱包材や配送費用。 |
| 外注加工費 | 外部の業者に業務委託した費用。製造委託やデザイン委託等。 |
| 旅費交通費 | 交通機関の利用費や駐車場代、宿泊費など。 |

経費一覧

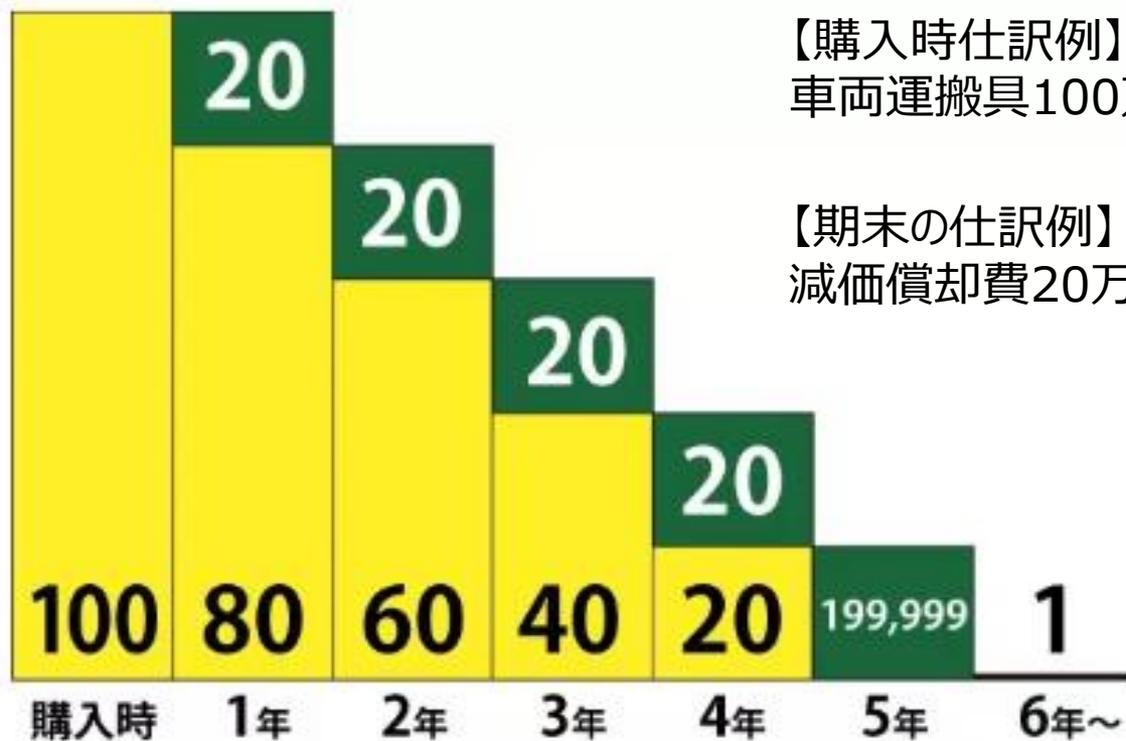
| 勘定科目名 | 内容 |
|-------|---------------------------------|
| 広告宣伝費 | 商品やサービスを広告・宣伝するための費用。 |
| 接待交際費 | 取引先や得意先など事業に係る人との交際費用。 |
| 損害保険料 | 事務所の火災保険や賠償保険など、事業を守るために掛けた保険料。 |
| 修繕費 | 建物や設備の修理費用。 |
| 消耗品費 | 事務用品や電球、10万円未満のパソコンなど、消耗する部材費用。 |
| 減価償却費 | 高額な固定資産を一定期間にわたって計上する費用。 |
| 利子割引料 | 借入の支払利息や手形の割引料など。 |
| 雑費 | 必要経費で、どの勘定科目にも属さない少額費用。 |

※個人事業主において、事業用と家庭用で共有する場合は、事業占有割合による按分が必要。

居住と事務所が同一場所、車両を事業用と家庭用で併用している、等。

減価償却って何？

減価償却費とは、金額の高い電化製品や機械設備・内装設備などの購入代金を、購入した年に一度に経費として計上するのではなく、分割して1年ずつ計上すること。



【購入時仕訳例】

車両運搬具100万円／普通預金100万円

【期末の仕訳例】（直接法）

減価償却費20万円／車両運搬具20万円

会計処理の流れ

【日々の処理】

- ・現金と預金の管理、入金の確認
- ・日々の支払いと領収書等の取りまとめ



【月次の処理】

- ・請求書の作成、売掛金の管理
- ・月次の支払い、買掛金の管理
- ・月次財務報告書の作成

An illustration of a ledger with columns and rows of data, representing a financial statement or account book.

【決算処理】

- ・決算書及び確定申告書等の作成



簿記って何？

簿記とは・・・お金やものの出入りを記録するための方法

貸借対照表 (B/S)

| 資産 | 負債 |
|-------|------|
| 現金 | 買掛金 |
| 預金 | 未払金 |
| 売掛金 | 預り金 |
| 前払費用 | 借入金 |
| 建物 | 純資産 |
| 車両運搬具 | 資本金 |
| 器具備品 | 繰越利益 |
| 保険積立金 | 元入金 |

損益計算書 (P/L)

| 費用 | 収益 |
|-------|-----|
| 仕入高 | 売上高 |
| 給料手当 | 雑収入 |
| 広告宣伝費 | |
| 水道光熱費 | |
| 消耗品費 | |
| 交際接待費 | |
| 又払利息 | |

それぞれの項目のことを「勘定科目」という

簿記って何？

<仕訳例>

商品が10,000円で売れて、代金を現金で受け取った。

| 借方 | 貸方 |
|-----------|------------|
| 現金 10,000 | 売上高 10,000 |

ホームセンターで事務用品を2,000円分現金で購入した。

| 借方 | 貸方 |
|-------------|----------|
| 事務用品費 2,000 | 現金 2,000 |

取引先から商品を4,000円で仕入れ、支払いを掛け払いとした。

| 借方 | 貸方 |
|----------|-----------|
| 仕入 4,000 | 買掛金 4,000 |

損益計算と資金繰り

例：今月現金100万円で商品を仕入れて、150万円で販売した。
販売の代金は来月末に振り込まれる予定である。

$$\begin{array}{rcc} \text{利益} = & 150 \text{万円} - & 100 \text{万円} = 50 \text{万円} \\ & (\text{売上}) & (\text{原価}) \quad (\text{利益}) \end{array}$$

$$\begin{array}{rcc} \text{キャッシュ} = & 0 \text{万円} - & 100 \text{万円} = \blacktriangle 100 \text{万円} \\ & (\text{入金}) & (\text{支払い}) \quad (\text{現金増減}) \end{array}$$

損益計算ではなく、キャッシュの流れを表したものが資金繰り表。
黒字倒産を避けるために、**キャッシュの流れを管理**する。

法人の決算書

法人の場合、勘定科目名は個人とほぼ同じだが、集計する合計科目の名称が違っており、よりはっきりと目的がわかるようになっている。

【損益計算書 P/L】

| | |
|------------|------------|
| 売上高 | 10,000,000 |
| 売上原価 | 6,000,000 |
| 期首商品棚卸高 | 2,000,000 |
| 当期商品仕入高 | 5,000,000 |
| 合 計 | 7,000,000 |
| 期末商品棚卸高 | 1,000,000 |
| 売上総利益 | 4,000,000 |
| 販売費及び一般管理費 | 2,650,000 |
| 給料 | 2,000,000 |
| 支払家賃 | 300,000 |
| 減価償却費 | 200,000 |
| 広告宣伝費 | 120,000 |
| 雑費 | 30,000 |
| 営業利益 | 1,350,000 |
| 営業外収益 | 305,000 |
| 受取利息 | 5,000 |
| 雑収入 | 300,000 |
| 営業外費用 | 310,000 |
| 支払利息 | 250,000 |
| 雑損失 | 60,000 |
| 経常利益 | 1,345,000 |
| 特別利益 | 20,000 |
| 固定資産売却益 | 20,000 |
| 特別損失 | 50,000 |
| 固定資産売却損 | 50,000 |
| 税引前当期純利益 | 1,315,000 |
| 法人税等 | 526,000 |
| 当期純利益 | 789,000 |

【貸借対照表 B/S】

| | | | |
|----------|-------------|------------|-------------|
| 資産の部 | 146,513,000 | 負債の部 | 70,940,000 |
| 流動資産 | 56,250,000 | 流動負債 | 10,940,000 |
| 現金預金 | 13,000,000 | 支払手形 | 1,200,000 |
| 受取手形 | 3,000,000 | 買掛金 | 3,000,000 |
| 売掛金 | 30,000,000 | 短期借入金 | 6,000,000 |
| 有価証券 | 200,000 | 未払費用 | 500,000 |
| 商品 | 10,000,000 | 未払法人税等 | 240,000 |
| 前払金 | 50,000 | 固定負債 | 60,000,000 |
| 固定資産 | 86,794,000 | 長期借入金 | 50,000,000 |
| 有形固定資産 | 83,325,000 | 社債 | 10,000,000 |
| 建物 | 100,000,000 | 純資産の部 | 72,104,000 |
| 車両運搬具 | 1,500,000 | 株主資本 | 10,000,000 |
| 器具備品 | 1,825,000 | 資本金 | 10,000,000 |
| 減価償却累計額 | -20,000,000 | 資本剰余金 | 1,000,000 |
| 無形固定資産 | 69,000 | 資本準備金 | 1,000,000 |
| 電話加入権 | 69,000 | 利益剰余金 | 61,104,000 |
| 投資その他の資産 | 3,400,000 | 利益準備金 | 500,000 |
| 個会社株式 | 2,400,000 | その他利益剰余金 | 58,604,000 |
| 長期貸付金 | 1,000,000 | 別途積立金 | 2,000,000 |
| 資産合計 | 146,444,000 | 負債および純資産合計 | 143,044,000 |

税金

税金の種類

| 種類 | 個人 | 法人 |
|-----|---------------------------|---|
| 所得税 | 所得金額による超過累進課税 (5%~45%) | 法人にはかからないが、役員報酬にかかる |
| 法人税 | なし | 所得金額800万円以下：15% (適用除外事業者：19%) 所得金額800万円以上=23.20% |
| 事業税 | (収入-経費-290万円) ×5% | 事業税 所得 ~400万円 3.5% ~800万円 5.3% 800万円~ 7.0% 地方特別税 上記金額の43.2% |
| 住民税 | 所得割 所得×10% 均等割 5,500円 | 県 法人税割 法人税額×3.2% 均等割 21,000円 町 法人税割 法人税額×8.4% 均等割 60,000円 |

※別途、売上の規模に応じて消費税が発生

税金の計算方法(所得税の場合)

事業所得を計算

収入 - 費用 = 所得

所得控除を計算

基礎・扶養・保険料・社会保険

税額を計算

課税所得 × 税率

税額控除を計算

住宅ローン控除

税額決定

税額控除後の金額 × 102.1%

調整額を還付・徴収

給与から天引きされた控除の調整

控除の種類(所得税の場合)

| 種類 | 控除の内容 |
|-------------|-------------------------|
| 社会保険料控除 | 健康保険料や国民年金保険料 |
| 小規模企業共済掛金控除 | 小規模企業共済などの掛金 |
| 生命保険料控除 | 生命保険料控除、介護医療保険等 |
| 地震保険料控除 | 地震保険や長期損害保険料 |
| 雑損控除 | 災害や盗難等により住宅や家財などに損害 |
| 医療費控除 | 一定額以上の医療費 |
| 寄付金控除 | ふるさと納税や国等への寄付金 |
| 寡婦（寡夫）控除 | 本人が寡婦または寡夫 |
| 勤労学生控除 | 本人が就労学生 |
| 障害者控除 | 本人や扶養家族が障害者 |
| 配偶者控除 | 配偶者の合計所得が48万円以下 |
| 配偶者特別控除 | 配偶者の合計所得が48万円を越え133万円以下 |
| 基礎控除 | すべての方 |

所得税の税額

| 課税される所得金額 | 税率 | 控除額 |
|------------------------------|-----|------------|
| 1,000円 から 1,949,000円まで | 5% | 0円 |
| 1,950,000円 から 3,299,000円まで | 10% | 97,500円 |
| 3,300,000円 から 6,949,000円まで | 20% | 427,500円 |
| 6,950,000円 から 8,999,000円まで | 23% | 636,000円 |
| 9,000,000円 から 17,999,000円まで | 33% | 1,536,000円 |
| 18,000,000円 から 39,999,000円まで | 40% | 2,796,000円 |
| 40,000,000円 以上 | 45% | 4,796,000円 |

消費税の仕組み

受け取った消費税と支払っている消費税の差額を納税する。



消費税の納税義務者

消費税の納税義務者（課税事業者）



令和2年の課税売上高が1,000万円超の場合には、令和4年は課税事業者となります。また、令和2年の課税売上高が1,000万円以下であっても、特定期間における課税売上高等が1,000万円超の場合には、令和4年は課税事業者となります。

注:輸入品にかかる消費税については、事業者以外も納税義務者となります。

※資本金が1000万円以上の場合、1年目から課税事業者になるので注意。

自社の消費税における事業者区分

免税事業者

①免税事業者

基準期間の課税売上高が1000万円以下の事業者。
消費税の納税を行っていない。

課税事業者

②簡易課税

基準期間の課税売上高が5000万円以下の事業者が
選択できる。売上高に対して、みなし仕入率で消費税の
納税額を計算している。

③原則課税

基準期間の課税売上高が5000万円を超える事業者。
売上高や仕入・経費のそれぞれに対して消費税を計算して
いる。

インボイスって何？

インボイス＝「適格請求書」は、取引のとき、必要なものを購入する買い手と、それを売る売り手でやり取りする。「必要なもの」は物品だけでなく、サービスも含まれ、**買い手はこのインボイスがないと消費税の仕入税額控除を受けることができない。**

※簡易課税事業者は売上高にかかる消費税額をベースに納税額が決まるため、仕入税額控除の概念がない。

適格請求書を交付することはできるのは、税務署に適格請求書発行事業者の登録申請を行った**課税事業者のみ。**

パターン①

売上高1000万円以下でも課税事業者になり、消費税を納税する。

⇒ 販売先に影響はない。簡易課税制度の活用や業種によっては2割特例を活用することで、納税額を抑えることが可能。

パターン②

免税事業者を継続する。

⇒ 主な販売先が原則課税事業者の場合、消費税分を請求しないように求められることや取引減少の可能性あり。

⇒ 主な販売先が個人や免税事業者・簡易事業者の場合は、販売先に影響は無いため、免税事業者を継続することで、消費税の納税を行わない。

※インボイス番号のない事業者が顧客から消費税を取ってはいけないという制度ではない。

従業員を雇用するメリットとデメリット

創業する事業形態は？

個人事業主

法人

株式会社

合同会社

その他法人

合資会社
合名会社
医療法人
など

個人事業主と法人の違い

| | 個人 | 法人 |
|----------|----------------|---------------|
| 開業・設立費用 | 0円（届け出のみ） | 6～24万円 |
| 社会的信用 | 低い | 高い |
| 経営リスク | 無限責任 | 有限責任 |
| 人材確保 | 集まりにくい | 集まりやすい |
| 決算期 | 12月(3/15までに申告) | 自由(2カ月後に申告) |
| 赤字の場合の税金 | 0円 | 71,000円～ |
| 繰越欠損金 | 3年間 | 10年間(H30前は9年) |
| 減価償却 | 強制償却 | 任意償却 |
| 代表の給与 | 経費にならない | 経費になる |
| 代表の退職金 | 経費にならない | 経費になる |
| 社会保険 | 事業主は加入できない | 事業主も加入できる |

創業にともなう届け出(税務署等)

個人事業主の場合

| 届け先 | 書類 | 提出期限・留意事項等 |
|-----------|--------------------------------|---------------------------------|
| 税務署 | 開業届出書 | 事業開始等の事実があった日から1ヵ月以内 |
| | 青色申告承認申請書 (青色申告したいとき) | 原則、申告をしようとする年の3月15日まで |
| | 青色事業専従者に関する届出書 | 原則、申告をしようとする年の3月15日まで |
| | 給与支払事務所等の開設届出書(従業員などに給与を支払うとき) | 開設した日から1ヵ月以内 |
| 各都道府県税事務所 | 事業開始等申告書 | 各都道府県で定める日 (福岡県では開業の翌月10日まで) |

青色申告って何？

青色申告とは・・・

複式簿記の手法に基づいて帳簿を記載し、所得金額と税額を正しく計算して納税することで様々な税制メリットを受けられる制度。

| | 青色申告 | 白色申告 |
|---------|------------------------|----------------------------|
| 控除 | 10万円または65万円の控除 | なし |
| 赤字の繰り越し | 3年間 | なし |
| 専従者給与 | 配偶者、親族に支払った給与を全額経費にできる | 配偶者86万円、その他の専従者50万円を経費にできる |
| 減価償却 | 30万円未満を一括経費 | 耐用年数により減価償却 |

創業にともなう届け出(税務署等)

法人の場合

| 届け先 | 書類 | 提出期限・留意事項等 |
|-----------------------|--------------------------------|--|
| 税務署 | 法人設立届 | 設立の日から2ヵ月以内 定款等の写しなどの定められた書類の添付が必要 |
| | 給与支払事務所等の開設届出書(従業員などに給与を支払うとき) | 開設した日から1ヵ月以内 |
| | 棚卸資産の評価方法の届出書 | 確定申告の提出期限まで |
| | 減価償却資産の償却方法の届出書 | 確定申告の提出期限まで |
| | 青色申告承認申告書(青色申告したいとき) | 設立3ヵ月を経過した日とその最初の事業年度終了日のうち、いずれか早い日の前日まで |
| 各都道府県税事務所 (市区町村役場) | 法人設立申告書など | 各都道府県で定める日 (福岡県では開業の翌月10日まで) |

株式会社設立の流れ

STEP 1 : 会社設立準備

- ・商号決定や印鑑作成（会社の代表印）



STEP 2 : 定款の作成

- ・定款の作成や・公証役場での定款の認証



STEP 3 : 資本金の払込

- ・発起人の代表口座に資本金を入金



STEP 4 : 会社設立登記

- ・法務局へ申請



STEP 5 : 設立届の提出

- ・税務署、都道府県、市区町村に提出



創業にともなう届け出(社会保険等)

| 届け先 | 書類 | 提出期限・留意事項等 |
|---------|--|--|
| 年金事務所 | 健康保険、厚生年金保険 ①新規適用届 ②被保険者資格取得届 ③(法人の場合) 履歴事項全部証明書または登記簿謄本 (個人の場合) 事業主世帯全員の住民票など | 法人の場合、常時従業員を使用するすべてが加入。 個人の場合、常勤の従業員5人以上はすべて加入。常勤の従業員5人未満は任意加入。 ※個人事業主は、国民健康保険、国民年金の適用となり、届け出先は市区町村役場。 |
| 公共職業安定所 | 雇用保険 ①雇用保険適用事業所設置届 ②雇用保険被保険者資格取得届 | 法人、個人ともに従業員を雇用するとき適用事業所となる ①設置の日の翌日から10日以内 ②資格取得の事実があった日の翌月10日まで |
| 労働基準監督署 | 労災保険 ①保険関係成立届 ②概算保険料申告書 など | 適用事業所は雇用保険と同じ。 ①保険関係が成立した日の翌日から10日以内 ②保険関係が成立した日の翌日から50日以内 |

退職後の健康保険の切り替え(個人事業主の場合)

退職した後の健康保険には3つの選択肢がある。

①任意継続する

退職後も前職と同じ社会保険の健康保険を継続して2年間使用できる制度。

②国民健康保険に加入する

健康保険やそのほかの公的医療保険に加入していない方が対象。市区町村などの自治体が窓口。

③家族の扶養に入る

家族の扶養に入ると保険料がかからないが、年収制限等があるため家族の会社に確認が必要。

国民年金の第1号被保険者に切り替わる

- ・厚生年金から国民年金の第1号被保険者に切り替わる。
- ・配偶者が国民年金（第3号被保険者）の場合、国民年金の第1号被保険者に切り替わる。
- ・国民年金の月額保険料は16,980円（令和6年度）
+ 月額400円の付加保険料で増額制度あり
- ・まとめて前払いすると割引制度がある。

【割引額】

| | | |
|-------|---|---------|
| 6カ月前納 | ： | 1,160円 |
| 1年前納 | ： | 4,270円 |
| 2年前納 | ： | 16,590円 |

一人でも従業員を雇用したら「労働保険」の手続きが必要

労働保険

労災保険

(労働者災害補償保険)

工作中にケガや病気になった時に補償する保険



雇用保険

従業員が失業したときや会社が倒産したときに備えて加入する保険

飲食店の場合、給与総額の0.3%
(業種によって料率は様々)

労働者が給与総額の0.3%
事業主は給与総額の0.6%

常時 5 人以上の従業員がいる個人事業主と法人の事業所は、強制的に健康保険・厚生年金に加入しなければならない

| | | 労働者 5 人以上 | 労働者 5 人未満 |
|-------|--------------------------|-----------|-----------|
| 法人事業所 | | 強制適用 | |
| 個人事業主 | 以下の事業所以外 | 強制適用 | 任意適用 |
| | 農林水産業・飲食・理美容など一部のサービス業など | 任意適用 | |

創業にともなう届け出(許認可)

| 関係窓口 | 業種 | |
|--------------|---|--|
| 保健所 | <ul style="list-style-type: none"> ・飲食店営業 ・菓子製造業 ・食肉販売業 ・魚介類販売業 ・旅館業 | <ul style="list-style-type: none"> ・理容業 ・美容業 ・クリーニング業 ・医薬品等の販売業 など |
| 都道府県庁及びその他官庁 | <ul style="list-style-type: none"> ・酒類販売業 ・各種学校 ・旅行業 ・宅地建物取引業 ・建設業 ・運送業 | <ul style="list-style-type: none"> ・人材派遣業 ・自動車整備業 ・ガソリンスタンド ・スポーツジム など |
| 警察署 | <ul style="list-style-type: none"> ・マージャン店 ・古物商 ・警備業 ・指定自動車教習所 など | |

雇用のメリット・デメリット

メリット

- ・肉体的にも精神的にも仕事が楽になる
- ・効率がよくなる
- ・人によっては売上に大きく貢献する
- ・自分の時間が増える
- ・顧客からの信用が上がる

デメリット

- ・人件費が発生する
- ・社会保険や雇用保険など法定福利費が発生する
- ・業績が悪くてもすぐに解雇できない
- ・手続きの手間が増える
- ・労使間でトラブルとなる場合もある

【正社員】

勤務時間：法律では1日8時間以内

雇用期間：期間を定めない

給与：月給が多い

担当業務：営業、管理、商品開発など必要に応じて

【パート・アルバイト】

勤務時間：正社員と比べて短い時間・日数の場合が多い

雇用期間：さまざま

給与：主に時給（福岡県の最低賃金は1時間841円）

担当業務：接客や補助的な業務、単純作業が多い

その他：主婦や学生は短時間で働く場合が多い

正社員と同じような勤務をしている場合もある

正社員の雇用のメリット・デメリット

メリット

- ・長く雇用することで右腕を作ることができる
- ・責任をもって働いてくれる
- ・中途採用で即戦力を得やすい
- ・顧客や取引先からの社会的信用が生まれる

デメリット

- ・簡単にやめさせられない
- ・人件費が高くなる（給与額面の125%～130%）
- ・モチベーションアップが必要
- ・採用費、研修費などが発生する

メリット

- ・契約満期でやめさせることができる
- ・比較的安い賃金で雇用できる
- ・必要な時間のみ働いていただくことで人件費の削減が可能

デメリット

- ・仕事内容によっては人が確保できない
- ・学生などは卒業に応じてやめる可能性がある
- ・パート、アルバイトの都合でシフトがみだれることがある
- ・最低賃金の上昇などに影響される
- ・教育や管理が大変

<紹介>

- ・知人の紹介のため、素性や様子が比較的わかりやすい
- ・応募者が少ない
- ・採用後、勤務状態が悪くても解雇しづらい

<ハローワーク>

- ・費用が掛からないので気楽に活用できる
- ・正社員の応募は多い
- ・比較的地元の人の応募が多い

<インターネット>

- ・求人サイトによりターゲットを絞り込むことができる
- ・掲載期間の選択肢が多い
- ・費用がかかるもの、無料のもの、紹介後に課金されるものなど、多くのパターンがある
- ・気軽に応募されるが、キャンセルも多い

<フリーペーパー>

- ・正社員よりパートやアルバイトの募集に向いている
- ・フリーペーパーが配られる地域からの応募となる
- ・費用がかかる

<派遣会社>

- ・希望の条件にあう人を見つけてもらうことができる
- ・多くの場合募集に費用は発生しないが、募集費用も含めた時給となっている
- ・いい人がいれば、派遣会社との交渉次第で正社員として雇用することも可能

<ホームページ>

- ・従業員を大事にしていることや仕事内容を訴求することで広い地域からの応募が期待できる
- ・自社の取り組みを取引先に訴求することも可能となる

創業計画作成のためのポイント

創業計画作成の流れ

全体の構想、事業イメージ



具体的な事業内容



創業時の資金計画



収支計画

創業の動機

【創業の動機】

- ・創業する目的や動機を記載する。
- ・事業に対する熱意や思い入れをアピールする。
- ・計画を持って創業していることをアピールする。

× 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。）

| | |
|----------------------|-------|
| 創業するのが昔からの夢だった。 | 公庫処理欄 |
| 常連のお客様から独立を勧められた。 | |
| 〇〇駅の近くに良い物件が見つかったため。 | |
| | |

○ 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。）

| | |
|---|-------|
| ・自分の店を持つことが夢で、5年の勤務経験で技術やノウハウを身につけることができ、常連客がついたため。 | 公庫処理欄 |
| ・〇〇駅の近くに良い物件が見つかったため | |
| （繁華街の人通りが多い道に面した1F） | |

取扱商品・サービス

【取扱商品・サービス】

- ・事業や商品の内容を分かりやすく、具体的に記載する。
- ・見る人がイメージしやすいように記載する。

3 取扱商品・サービス



| | | | | | |
|-------------------|----------------|---------------------|---------|---------------|---------------|
| 事業内容 | 洋風飲食店 | | | | |
| 取扱商品・サービスの内 容 | ①ランチメニュー | | | | (売上シェア 20 %) |
| | ②ディナーメニュー | | | | (売上シェア 70 %) |
| | ③アルコール・ノンアルコール | | | | (売上シェア 10 %) |
| 客単価 (飲食・小売等) | 2,200 円 | 受注 (販売) 単価 (建設・製造等) | 万円 ~ 万円 | | |
| 営業日数 (月) (飲食・小売等) | 22 日 | 定休日 (飲食・小売等) | 火・水曜日 | 営業時間 (飲食・小売等) | 11:00 ~ 23:00 |

3 取扱商品・サービス



| | | | | | |
|-------------------|--|---------------------|---------|---------------|---------------|
| 事業内容 | 20代~30代の女性就労者を主なターゲットに、旬の食材を使った創作料理をディナータイムおよびランチタイムに提供する洋風飲食店 | | | | |
| 取扱商品・サービスの内 容 | ①ランチメニュー (4種類/ドリンク付き) 平均900円 | | | | (売上シェア 20 %) |
| | ②夜 一品料理 (350円~1000円) | | | | (売上シェア 70 %) |
| | ③アルコール・ノンアルコール (400円~800円) | | | | (売上シェア 10 %) |
| 客単価 (飲食・小売等) | 2,200 円 | 受注 (販売) 単価 (建設・製造等) | 万円 ~ 万円 | | |
| 営業日数 (月) (飲食・小売等) | 22 日 | 定休日 (飲食・小売等) | 火・水曜日 | 営業時間 (飲食・小売等) | 11:00 ~ 23:00 |

販売計画

【販売計画】

- ・販売ターゲットは必ず明確にする。
- ・どのように営業を行い、売上を確保していくのか具体的に記載する。



| | |
|------------------|---------------------------------|
| セールスポイント | ・アットホームでくつろげる店 |
| | ・新しいアイデアの創作料理 |
| | ・豊富なアルコールの品揃え |
| 販売ターゲット・販売戦略 | ・地域の一般消費者 |
| | ・おいしい料理といろいろな飲み物を取り揃えていることをPRする |
| | ・インターネットを活用して口コミを誘発する |
| 競合・市場など企業を取り巻く状況 | ・若者のアルコール離れ |
| | ・飲食店は近くに20店舗程度ある |
| | ・原材料の価格が上昇している |



| | |
|------------------|--|
| セールスポイント | ・温かみのある内装や掘りごたつなどで落ち着いた雰囲気 |
| | ・旬の食材を使った創作料理を月替わりで提供する |
| | ・50種類以上の低アルコール飲料やノンアルコールを品揃え |
| 販売ターゲット・販売戦略 | ・落ち着いた雰囲気を好む20代から40代の女性就労者 |
| | ・豊富な種類の飲み物を取り揃えた差別化戦略 |
| | ・instagramや公式LINEによる広報で、リピーター化を図る |
| 競合・市場など企業を取り巻く状況 | ・若者のアルコール離れ（別添 日本酒造組合統計表） |
| | ・近隣10kmに飲食店は25店舗あるが、豊富な種類の飲み物を取り揃えた店舗は無い |
| | |

取引先・取引関係等

【取引先・取引関係等】

- ・創業時に雇用する従業員の人数を記載する
- ・販売先、仕入先が決まっている場合は回収・支払条件を記載する。

4 従業員

| | | | | | | | |
|--------------------|---|-----------------------|----|-----------|---|------------|---|
| 常勤役員の数 (法人の方のみ) | 人 | 従業員数 (3ヵ月以上継続雇用者※) | 0人 | (うち家族従業員) | 人 | (うちパート従業員) | 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。

5 取引先・取引関係等

| | フリガナ 取引先名 | 所在地等 (市区町村) | 取引先の シェア | 掛取引 の割合 | うち手形割合 手形のサイト | 回収・支払の条件 |
|--------|-------------------|---------------|-------------|------------|------------------|----------------|
| 販売先 | 一般消費者(〇〇駅利用者) | 福岡県〇〇市 | 100% | % | % 日 | 現金 日 日回収 |
| | | | % | % | % 日 | 日 日回収 |
| | ほか 社 | | % | % | % 日 | 日 日回収 |
| 仕入先 | 株式会社△△ (現勤務先の仕入先) | 福岡県〇〇市 | 70% | 100% | % 日 | 未 日 翌月末 日支払 |
| | 有限会社□□ (現勤務先の仕入先) | 福岡県〇〇市 | 30% | 100% | % 日 | 未 日 翌々月10日 日支払 |
| | ほか 社 | | % | % | % 日 | 日 日支払 |
| 外注先 | | | % | % | % 日 | 日 日支払 |
| | ほか 社 | | % | % | % 日 | 日 日支払 |
| 人件費の支払 | 日 | 日支払 (ボーナスの支給月 | 月、 | 月) | | |

【仕入計画】

仕入は、売上や利益にも大きく影響するため、以下の点に留意する。

- ・仕入価格によって利益が決まるため、安易に決めない。
- ・価格だけではなく、必要な時期に、必要な商品を、必要な数だけ安定して供給してくれる仕入先を探す。
- ・材料が仕入れられなくなると製品が作れないため、リスク管理として仕入先は複数確保する。
- ・過剰在庫は資金繰りを圧迫するため、計画的に仕入れを行う。
(資材も同様)

従業員数・借入状況

【従業員数】

- ・配偶者が既に個人事業主もしくは法人として経営している場合、関連企業として記載する。

6 関連企業（お申込人もしくは法人代表者または配偶者の方がご経営されている企業がある場合にご記入ください。）

| | | | | | |
|-----------|------|--|-----------|------|--|
| 関連企業 ① | 企業名 | | 関連企業 ② | 企業名 | |
| | 代表者名 | | | 代表者名 | |
| | 所在地 | | | 所在地 | |
| | 業種 | | | 業種 | |

【お借入の状況】

- ・借入状況を包み隠さず記載する。
- ・借りた理由も聞かれるため、答えられるようにしておく。

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 |
|-------|--|-------|-------|
| | <input type="checkbox"/> 事業 <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"/> 事業 <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"/> 事業 <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 |

創業や事業について相談できる場所

【相談窓口】

創業や経営に関する相談ができる窓口は福岡県内にいくつもある。ただし、無料で相談できる時間や回数は内容に応じて決められているため、重要度によって無料相談と有料相談の使い分けが必要。

- ・商工会や商工会議所
 - 芦屋町商工会 : 093-222-2111
 - 岡垣町商工会 : 093-282-0294
 - 遠賀町商工会 : 093-293-0165
 - 水巻町商工会 : 093-201-7551
- ・日本政策金融公庫 八幡支店
- ・遠賀信用金庫
- ・福岡県信用保証協会
- ・福岡県よろず支援拠点

創業や事業について相談できる人

| 職種 | 相談内容 |
|---------|---|
| 税理士 | ・税務書類の作成 ・会計処理の記帳代行 ・税務の相談 等 |
| 社会保険労務士 | ・就業規則の作成 ・労使問題の相談 ・社会保険、労働保険の手続き代行 ・給与計算の代行 等 |
| 弁護士 | ・法律の相談 ・民事、刑事事件の訴訟 ・和解、示談交渉代行 等 |
| 司法書士 | ・不動産登記、商業登記、法人登記、等登記全般 ・簡易裁判での訴訟代理 等 |
| 行政書士 | ・官公署に提出する書類の作成 ・許認可の申請 等 |
| 弁理士 | ・知的財産に関する出願代理 ・知的財産の相談 等 |
| 中小企業診断士 | ・経営に関する相談 ・事業計画作成支援 ・創業の相談 |

小規模を強みに変えて成果を出すためには・・・

意識(やる気)

×

行動(やり方)

×

継続

NGワード 「惰性」と「諦め」



前向きな意識をもって、新しいことにチャレンジし続ける！

ご清聴ありがとうございました