

# 創業に向けて

あきた企業活性化センター

令和元年4月

# 目 次

	項
<b>新規創業者、起業家をめざす方へ</b>	
はじめに	02
Ⅰ 創業を考えるにあたって	02 ~ 03
Ⅱ 創業までの流れ	03
Ⅲ 創業してから	03 ~ 04
Ⅳ 創業支援	04
<b>事業計画書の構成について</b>	
1 今考えている事業の環境について、このまま進めたらどうなるのか	05
2 その事業を選んだ理由は何か	05 ~ 06
3 その事業に取り組むためには何が必要か	06
4 自分の力だけでできそうか	07
5 他人の力を借りることはできないか	07 ~ 08
6 どの程度儲かりそうか	08
7 どのようなリスクがあるのか	09
8 SWOT分析	10
9 その他	11
<b>事業計画書について</b>	
事業計画の概要	12
事業計画の内容	
1 申請者の略歴等	13
2 創業の動機・事業目的	13 ~ 14
3 製品・サービス名	14
4 事業実施の組織体制	14
5 事業内容	14 ~ 18
6 その他特記事項	18

# 新規創業者、起業家をめざす方へ

〒010-8572 秋田市山王3-1-1

秋田県庁第二庁舎 2階

公益財団法人あきた企業活性化センター

TEL 018-860-5610

FAX 018-863-2390

<http://www.bic-akita.or.jp/>

## 始めに

現代社会では「就職をして一つの会社で定年まで勤め上げる」という神話は崩壊し、リストラ・転職・退職など、暗い話題が多い厳しい世の中であると言えます。しかしながら、若くして起業し大成功をしたというベンチャー企業の話も数多くあります。確かに、「会社を起こす」と言う行動は、並大抵の努力で実現できることではありません。しかし、あなたは幼い頃「自分の会社を作って、社長になりたい」と言う夢があったのではないのでしょうか？「会社を起こして、自分の理想通りに運営する。そして頑張っけて儲けたい」。そう考えることは、決して悪いことではありません。何故なら、社会の人に働く場所を提供し、お給料を支払い、そして税金を払い、社会に貢献出来るからです。確かに、脱サラをして会社として成功する確率は10%~20%程度と言う専門家もいます。「私は喜んでリスクを取るようにしている。リスクのないところには、利益も成長もないから。」と(株)ニトリの創業者 似鳥昭雄氏は述べています。

「自分のやりたいことを実現するために起業する」と言う気持ちが大切です。決して、ベンチャー大企業の社長だけが、起業家ではありません。「たった一人でSOHOとしてWeb制作をしているが、事務所を借りてスタッフを雇いたい。」「お花が大好きなので、小さくてもお花屋さんを始めたい。」「居酒屋を夫婦二人で始めるのが夢だった。」「小さな酒屋さんを受け継いだが、秋田の地酒をネット上でも販売できるようにしたい。」と考えているあなたも、立派な起業家です。

あきた企業活性化センターは、そんな「あなたの夢を実現する」ことをお手伝いする場所です。起業に関する様々な情報を提供していくと共に、ネットによる起業家同士の情報交換・交流や専門家によるネット相談なども受け付けます。

さあ、夢の実現のための扉を開きましょう。創業・起業のお悩みをお持ちの方は、お気軽にご相談下さい。起業に関する様々な質問・問題を専門家と一緒に解決し、新しい時代の起業家達を育成していきます。

## I 創業を考えるにあたって

はじめに、創業したい動機を考えてみてください。相談にいらっしゃる方々に事業計画書に創業の動機を書いてみてと言っても、なかなか書いていただくことが出来ません。

頭の中にあっても、それを活字にまとめるのが非常に難しい。そこで、なぜ独立したいのかを考えてみます。

その仕事が好きだからなのか、生活の安定のためか、もっと儲けたいからか、あるいは世の中の役に立ちたいからなのかを自問自答します。そして、では独立できるのかを考えます。

こうして自分自身で出した結論が「動機」です。動機がしっかりしたものであれば、「独立を決断する勇気」、「準備するパワー」、それから「その後の日々の自信」というものも自然と湧いてくるはずで、いいかえれば動機そのものが信念につながっていきます。そこまで高められれば、いよいよ創業に向かう段階です。

## II 創業までの流れ

創業までの流れは、大きく分けて、「何をするのか決める」、「人・物・金（経営資源）の計画を立てる」、「売るための計画を立てる」の3点です。そして、自分に何が出来るのか、どんな分野でどの様な能力があるのか、その能力をどのようにしていつまで磨いていくのか、どの時点で起業するのかという目標設定をします。

### 「何をするのか決める」

やりたいことを紙に自由に書いてみる。イメージでもいいし、文字あるいは数字で羅列してもいい。

例えば、お店を始めるのであれば、イメージでお店のレイアウトを書いてみたりすると、自分自身でも非常に関心が強まってくる。

### 「経営資源（人、物、金）の計画を立てる」

事業を行うにあたって必要なものを1つ1つリストアップする。これが必要となる設備、つまり経営資源の中の「物」。

そして、それにだいたいの金額を入れてみると設備にかかる総資金が決まる。次に、どのように販売するのかを考える。卸し、インターネットショッピングモール等どの様な販売方式で運営するのかを考えると、必要なスタッフがわかる。これが経営資源の中の「人」。人を雇うとなると賃金がかかるので、資金計画が生まれる。

### 「売るための計画を立てる」

資金計画を立てたら、黒字にするためにはどの位売らないといけないのかを、経費から算定する。そうして、これだけ売らないと赤字になる、これ以上売れば儲けることができるという損益分岐点計画を立てる。

以上のような事を全部まとめて書き上げたものが事業計画書です。これが創業までの準備です。

補助金というのでも資金計画の中に取り入れてもいいと思いますが、万が一補助金が採択にならなかった場合に事業をやめるのかどうかの決断も最初からしておかなくてはなりません。

## III 創業してから

### 「資金の確保」

創業後のアドバイスとして、1つ目に「資金の確保」の問題があります。まれに、自己資金は何も無いけど創業したいという方がいますが、それは無理な話です。

自己資金が無ければ資本金も増えません。やはり、初めは自己資金を持つことが必要です。

これが元手で、元手をいかに増やすかが事業です。こうして創業のため一生懸命お金を準備しても、開業準備で全部使い切ってしまうと、その後の運転資金がありません。物が売れてくればお金も入ってきますが、最初のうちは自分が想像している1/10も売れないと思ってください。創業後、資金的に必ず詰まるところが出てきます。その時、お金を借りようと銀行に行っても、実績が無いのでなかなか貸してもらえません。ここをクリアしていくために、開業前の段階で余裕資金を予備費としてストックしておく必要があります。

#### 「家族の理解」

2つ目はご家族の理解です。例えば、ご主人の全面的な応援やお手伝い等、創業は家族の理解を得て全力投球していかないと出来るものではありません。最後はネバーギブアップ。諦めないことです。くじけそうになった時には、最初に考えた「動機」を思い起こして、信念をもって、夢の実現に向かってがんばるぞという気持ちが非常に大切です。

#### Ⅳ 創業支援

あきた企業活性化センターでは、創業・起業者の支援を行っていますが、ホームページ <http://www.bic-akita.or.jp/> においては、全県の色々な支援機関の情報やお役立ちリンクなども掲載しています。また、秋田県庁第二庁舎には創業支援室を設け、創業間もない方へ貸部屋の運営を行っております。さらに、新規創業者の方のために（注）「**起業支援補助金**」等の補助制度もあります。

※これから創業・起業を検討される方は、事業計画書の構成や事業計画書をご参考ください。

# 事業計画書の構成について

事業計画書は詳細なものでもなくても十分。スタッフが少ないので、計画書に時間もかけられないし、大半は一人で計画書を作成することになります。したがって、自ら納得のいくものであれば良いのですが、しかし要点はしっかり押さえ事業のスタート後でも、当初の計画通りに進んでいるのかをチェックする時の資料としても使えるようにするものです。自分なりに事業計画の構成を行い、事業計画書の作成にステップアップしてみませんか。

※いま、頭の中で考えていることを具体的な形に書いて見ましょう。

## 1. 今考えている事業の環境について、このまま進めたらどうなるのか

### ①5年後の予測について

---

---

---

---

### ②同様の事業を行っている他社の動向について

事業収益の状況や転廃業、倒産、事業転換等の動向など

---

---

---

---

### ③今後予想されるリスクと対策について

---

---

---

---

## 2. その事業を選んだ理由は何か

例えば次のどれに該当するのかを明確にしておく

### ①今行っている仕事・資格などとの関連があり、取り組みやすい点

---

---

---

---

### ②現在持っている経営資源を活用できるもの

---

---

---

---

③同様の事業で成功している事例

---

---

---

④その事業に属する業界全体の動きや、これからの見込み

---

---

---

⑤その他

---

---

---

---

---

---

3. その事業に取り組むために何が必要か

①必要な土地や設備の内容について

---

---

---

②必要な事業資金の総額について

---

---

---

③必要な人員について

---

---

---

④必要な経営技術・ノウハウなど

---

---

---

---

---

4. 自分力だけでできそうか

①人材の面ではどうか

---

---

---

②自己資金はどんな計画で蓄積するのか

---

---

---

③経営技術という点ではどうか（生産面・仕入面・販売面・マネジメント全般）

---

---

---

---

---

④法的な面や公的な資格という点で制約はないか

---

---

---

---

5. 他人の力を借りることはできないか

①土地や設備を借りることはできないか

---

---

---

---

②必要な人材を外部から調達することはできないか

---

---

---

---

③不足した事業資金の調達方法は。

---

---

---

---

④経営技術を教えてもらうことはできないか、提案はどうか

---

---

---

---

---

---

---

---

6. どの程度儲かりそうか

①利益計画と、利益計画を立てるための前提

---

---

---

---

---

②設備投資計画について

---

---

---

---

---

③創業後の運転資金調達計画について

---

---

---

---

---

④人員、人件費計画について

---

---

---

---

---

⑤仕入、販売計画について

---

---

---

---

---

⑥諸経費計画について

---

---

---

---

---

---

---

---

7. どのようなリスクがあるのか

①予想されるリスクの内容について

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

②リスクへの対策について

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

③最悪の場合に経営全体に与える影響の程度について

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

④いざという時について

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

⑤事業がうまくいかなかった場合、設備等の処分などについて

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

## 8. SWOT分析

計画した事業の「強み」「弱み」、これらを取巻く環境の「機会」「脅威」の4つを組み合わせ、将来どのような方向に進むのかを明確にし、継続的に発展するための戦略を立てましょう。

SWOT分析の4つの切り口には明確な基準はありません。人によって評価の基準が違っても念頭において、分析をうまく活用しましょう。

### ※記入例

		外部環境分析	
		(3)機会 (Opportunity)	(4)脅威 (Threat)
事業計画の分析		※新規開拓で先行者利益を得られる。	※大手メーカーがこの分野の力を入れている。
		※商品開発力がある。	※インターネットによる新しい販売チャンネルの開拓。
事業計画の分析		(1)強み (Strength)	(2)弱み (Weakness)
		※商品開発力を生かした製品の開発。	※コストが高いため製品価格が下がらない。
事業計画の分析		積極的攻勢	段階的施策
		※インターネットによる新しい販売チャンネルの開拓。	※生産を外部委託しコストの削減を行う。
事業計画の分析		差別化戦略	専守防衛または撤退
		※インターネットによる新しい販売チャンネルの開拓。	※他社との提携を行う。



※いよいよ、事業計画書の作成です。

## 事業計画書

### 事業計画の概要

(1) 創業予定者

\_\_\_\_\_

(2) 創業予定業種

\_\_\_\_\_業

(3) 創業予定年月

\_\_\_\_\_令和 年 月創業予定

(4) 創業予定住所

〒  
\_\_\_\_\_

## 事業計画の内容

### 1 申請者の略歴等

(1) 申請者の生年月日、年齢及び略歴

---

---

---

(2) 経営理念、方針、信条

---

---

---

(3) 創業にあたっての協力者、協力内容

---

---

---

(4) 出資予定者の構成、金額、割合、申請者との関係、役員予定者

---

---

---

(5) 特許、資格等の有無

---

---

---

### 2 創業の動機、事業目的

(1) 動 機

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

(2) 事業目的

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

3 製品・サービス名

---

---

---

---

4 事業実施の組織体制

---

---

---

---

5 事業内容

(1) 事業段階

- ◎ 設備・機械器具等の見積書を徴求している
- ◎ 商品・原材料の仕入を行っている
- ◎ 土地・店舗を賃貸・買収するための契約等を締結している
- ◎ 事業に必要な許認可等を受けている
- ◎ 事業に必要な許認可等を申請中である
- ◎ 創業のために必要な資金を借入等で調達済みである
- ◎ 事業計画をたてた段階である
- ◎ その他

( )

(2) 年度別事業計画（今後3年間にわたる事業展開と従業員の採用計画について）

① 創業までのスケジュール・行動計画

---

---

---

---



(3) 今後3年間の収支計画、資金計画

① 収支計画

(単位：千円)

科目	創業時	年度	年度	年度
A 売上高				
B 原価				
C 経費				
D 営業利益(A-(B+C))				
E 営業外収入				
F 営業外支出				
G 経常利益(D+E-F)				
H 法人税等				
I 当期利益(G-H)				

i 製品・サービスの市場性、販売・売上等の見通し

イ 市場動向、将来性、市場規模

---

---

---

---

---

ロ 販売・売上計画と達成の見通し（製品単価・客単価等の根拠）

---

---

---

---

---

ii 製品等の仕入について（仕入先の概要、仕入条件、原価率など）

---

---

---

---

---

iii 経費の主な内訳

イ 人件費

---

---

---

---

---

減価償却費

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

ハ 家賃

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

ニ リース料ほか

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

iv 営業外収入、営業外支出の内訳

イ 営業外収入

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

営業外支出

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

