



創業時 何を 準備すれば よいのか

首里社会保険労務士法人



はじめに

「創業」とひとえに言っても、いろいろと準備をしないとイケないことがあります。

このセミナーでは、創業していいか?と判断するための「経営計画」について、

「経営計画」にもとづいて創業した後に何をすべきかについて、

コンパクトにお話をしています。ぜひ最後までお聞きいただき、

創業の際の参考にしていただければと思います。



経営計画を 作ろう



一番最初に考えること!

事業は売上が作らないと成り立ちません!まずは売上をどう作るかを考えていきましょう。

■ 売り上げ計画を立てること

- お客は「誰」なのか?
- その人に「何」を「売る」のか?

それを考えたうえで、

- 「1か月」にどれだけ売るのが?
- どれだけ・・・

✓ 「何人」に売るのが?

✓ 一人当たり「どれくらい」買って(使って)いただけるのか?

1か月の売上
=単価×販売数

これを想像出来るか?まず一番大事です。



売り上げを作る!

■ 買ってもらえるために・・・自社の状況を分析する

- 販売（提供）物に「ニーズ」があるのか？買う人にとって「必ず必要なモノ」のか？
 - ✓ どんなものなのか？
 - ✓ もの（サービス）自体が有用なのか？
- 価格が適正か？
 - ✓ ほかのものと比較をする。（同等物）
- 信用・信頼してもらえるか？

購買＝「信頼・信用」×「有用」×「価格」



■ 売る手段&方法を考える

◆ 顧客の「買う」への意思決定は以下のプロセス

1. モノを「知る」→「興味を持つ」
2. 「買っていいか」を分析する
 - ✓ 必要か→有用か?
 - ✓ 価格が適正か?(比較される)
 - ✓ 信用・信頼できるか
3. 「購買する」



売上を作る!

1. 「知る」「知られ」→「興味を持ってもらう」ための手段を考える。

- 広告宣伝(コピーが大事)
- メールなどの告知(メール文面も大事)
 - ✓ 買ってもらえる層を勘案してどうするかを考える

2. 「買っていいか?」を分析させるためには

1. 直接説明する

- ✓ すべての方には当然無理なので

2. ホームページを作る

1. ホームページに「説明文」

- ✓ それだけでは当然足りないので、

2. 「動画や音声」でも説明する >> Youtubeなど



売上を作る!

3. 「購買させる」・・・手段は?

- 店頭販売 or 通販 or EC
- どの手段で販売するかを考える
- 告知の手段との整合性が大事

この売る手段を考える中で、

- 毎月どれくらい売れる(売るか?)かを考えていきます
- 「24か月分」の売上を最低考えていきます。



売上を作る!

■ 「知る」→「興味を持つ」→「買ってもらう」

➤ 知る (知ってもらう) → 興味をもってもらう

✓ 本人が直接全部説明をする。

(できればいいですが。もちろん無理なので)

✓ **インターネット**で伝える

• ネット広告を出し (Facebook と google)

• **ホームページで理解をさせる**

• **SNS** (Facebook Twitter Instagram LINE@) などでの**定期的な発信**する、

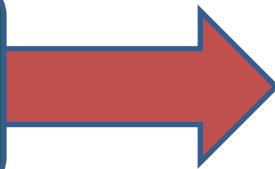
• 登録やメールアドレス獲得でアプローチするための**「顧客情報」**を持つことが大事



□ 中小企業の営業方法・・・

- ホームページを**営業ツール**にする。
- (営業として) 言いたいことを**動画**や**音声**でまずはつくり。
 - ✓ 書くより話すほうが経営者のメッセージが伝わる
 - ✓ 商品説明を、**動画**や**音声**で流す。
- それ(話したことを)を文書や表でホームページに載せる方がよいと思います。
 - ✓ 書いたことを**プロのライター**でまとめるとよい。

動画・音声の作成



テキストの作成
ホームページ作成

ホームページは「動画」「音声」「ホームページ」の3要素が大事です。しっかり営業マンとして機能してもらいましょう。



コストを考える!

事業は**利益**が出ないと意味がない

利益 = 売上 - 費用 (コスト)

■ コストの計画を考える

- ✓ 売り上げの計画が固まってきたらコスト(費用の)プランを考えます

- ✓ 毎月かかる費用
 - 人件費(社長のもの含む)
 - 家賃
 - 通信費
 - その他毎月かかる諸経費
 - 年に1回以上あるが、必ずかかる経費を考える。



経営計画ができた!

利益プラン=経営計画

- ✓ 売上プランと合わせて、月ごとの黒字or赤字がこのプランで表現されます。
 - 経営計画といいます!
 - このプランでは、いつ頃黒字になりますか??
 - 実現可能なプランですか??

利益が見込めるプランでないと起業はできません。

利益の出る事業計画があって
「起業」や「新事業」を本当にスタートするかを考えます



経営計画ができた!

■ 資金調達を考える

- ✓ 実現可能な事業計画（**利益プラン**）ができたなら、いくらお金が必要かを考えます
- ✓ 資金調達手段は・・・
 1. 自己資金（含む親せきからの借り入れ）
 2. **金融機関からの融資**
 3. 補助金
 4. 助成金（雇用が前提）

事業計画を立案するとともに「**資金繰り表**」を専門家としっかりと作成し、お金の動き&流れをとらえていくことが必要です。



経営計画ができた!

Point

1. 売り上げをどう作るかを考える
 - ✓ 何を?
 - ✓ どのように?
 - ✓ どれだけ(本当に)売れるか?
2. それに対するコスト(費用)を考える
3. 本当に利益が生み出せるかを考える
4. その結果、このビジネスは本当に成立するか?考える。
5. そのための資金がいくら必要なのか考える
 - ✓ 資金調達手段をしっかりと考える!
 - ✓ 銀行融資をためらわない



創業したら
必ずやること



創業したら!

■ 会社のホームページ・会社案内・事業チラシの制作

自分の事業の自己紹介を行う!

- ✓ 融資や取引先や求人など利害関係者はすべて御社の**ホームページ**を見て情報収集を行います。
- ✓ スマホでも見ることのページを作るとよいと思います(20万~30万で作れます)
- ✓ **動画や音声での(Youtubeチャンネルの開設)会社案内**も行いましょう。
- ✓ 動画や音声での会社案内や商品紹介、経営者のメッセージを作成し、それを参考にしながら会社パンフレットやHPを制作しましょう。
- ✓ **小規模事業者持続化補助金**などを利用して内容の充実したホームページの作成を行いましょう。
- ✓ 創業時の融資での「設備投資項目」に入れましょう。



■ 事業用銀行口座の開設

事業用の銀行口座とプライベートの銀行口座は分ける

- 融資を利用するためには必ず必要になります。
- 口座を開設するには約2週間ほど時間がかかります。
 - ✓ 法人口座の開設は特にハードルが高いです。
 - ✓ 事前に口座開設したい金融機関に相談をしておくといと思います。
 - ✓ 「地銀・信金・信組」など**地元の金融機関**を融資の引き落とし口座しておけば、実績から次の融資もスムーズになります。
 - ✓ オンラインバンキングを必ず利用するようにしましょう。



■ 事業用のクレジットカードの作成

事業用のクレジットカードとプライベートのクレジットカードは分ける

- ✓ 支払いを遅く出来るだけでなく、**経理の観点**からも**経理処理**が楽になります
- ✓ ポイント還元率などの要素を勘案しクレジットカードを選定しましょう。
- ✓ オンライン明細サービスを必ず利用するようにしましょう



- 給与計算をきちんと行う。
- ✓ 社員（含む役員）が1名でもいれば給与計算が必要になります。
- ✓ オンライン型の給与ソフトを利用して、会計ソフトへの連携を図りましょう。
- ✓ 正確な給与計算を行うには、雇用管理をしっかりとしないではいけません。
 - 例えば残業代は1分単位で支払いを行う。
 - 給与額や手当は労働条件通知書で明示する。
- ✓ 専門家にアウトソーシングしてしまうのも1つの手です。
- ✓ 雇用助成金も上手に活用しましょう!



■ 経理をしっかりと行う。

- ✓ 経営情報の「見える化」をしっかりと行う!~事業を運営していくためには、常に自分の「経営状態」の見える化していく必要があります。
- ✓ この「見える化」の基本となるのが「財務(会計)情報」です。顧問税理士としっかりと連携を行い、適時適切(毎月)に財務情報を開示できることが必要です。
- ✓ 毎月、「会計」をしっかりと行い、「月次の決算(収支報告)」を行うことが重要です
 - 年間の決算を一回の記帳で終わらせることのないようにしましょう!



創業したら！

■ 経理をしっかりと行う。

認定支援機関や・顧問税理士による指導

毎月必ず月次決算を行えるように、できる限り自動化する。

会計クラウドによる記帳



金融機関の口座はオンラインバンキングを利用し会計ソフトに自動取り込みできる仕組みを利用する

支払をクレジットカードを利用するなど手入力を極力少なくする。

オンライン明細を会計ソフトに自動取り込みできる仕組みを利用する

デジタルの勤務記録を取り込んで、給与計算できる給与システムを利用し、会計ソフトに連携させる。



Point

- 会社のホームページ・会社案内・事業チラシの制作
 - ✓ 自分の事業の自己紹介を行う!
 - ✓ 補助金も活用しよう
- 事業用銀行口座の開設
 - ✓ 事業用の銀行口座とプライベートの銀行口座は分ける
- 事業用のクレジットカードの作成
 - ✓ 事業用のクレジットカードとプライベートのクレジットカードは分ける
- 給与計算をきちんと行う。
 - ✓ 雇用管理をしっかりおこなう!
 - ✓ 助成金も利用しよう
- 経理の見える化を行う
 - ✓ 年に1回のみので経理を行わない



【参考】会社設立がよいのか？個人事業主でよいのか？～

※必ずしも起業する際は法人にする必要はありません

◆ 銀行融資に関しては？

→法人だから借りやすいということはありません。

→「経営者保証無し」が利用できるのは法人のみ

◆ 社会保険に関しては？

→個人事業主だと4名までは加入の必要はありません。

※一部例外あり。(ex. 飲食業・理美容業などは不要)

→経営者自身が社会保険に加入する場合は法人にするしかありません。

【社会保険には傷病手当金という国民保険にはない制度があります】

◆ 税金に関しては？

→年商1500万くらいまでは、個人でも法人でも変わりません。

◆ 相手方取引は？

→法人でない取引しない!と言われるケースがあります

◆ 社会保険、労働保険

→法人でも個人でも法定どおり加入が必要です。(労災→人を雇ったら 雇用

→週20Hの労働者 社保→週30Hの労働者(法人、従業員5名以上の個人事業主))

◆ 法人登記費用？登記にかかる時間は？

→株式会社約30万、合同会社15万、登記にかかる時間は1か月



With コロナ
After コロナ



【ビジネスのヒント】

○コロナで起こったこと

- 外出できなくなった
- 集まれなくなった
- 会社に行けなくなった
- 家にいるようになった
- オンラインにアクセスする人が増えた
- **お金を使わなくなった**
→ “あったらいいな”には使わない

○厳しくなった業種

- イベント業
- 対面接客が必要な業種
- 飲食業 などなど



【ビジネスのヒント】

○忙しくなった業種

- フードデリバリー業
- ネットスーパー
- 運送業
- オンライン通販業

○消費者・意思決定者の心理

- ピンチだからお金をストックしておこう
- “あったらいいな”には使わない。“ないとまずい”ものにしかお金を使わない

→ただし、そのうち、お金は吐き出される。



【ビジネスのヒント】

○アフターコロナのビジネス

(例)

- オンライン飲み会→意外と楽しい→飲み屋でやなくてもよくないか？
→飲食業に完全にお客様が戻るのか??
- 会議→別に合わなくてもいいよね・・・ 会議室のビジネスなどが厳しい。。
- 出なくてもいい、会わなくてもいいというところ（非対面）にビジネスは一定数シフトしていく。
- 会社に行かなくていい（移動時間が無くなる）ので、時間の使い方が変わる



【ビジネスのヒント】

- 起業、新事業・業態変化にはこの辺りにヒントがある。
 - 新事業を考えるとき 「ベタ」で考えていい。
 - 今あるモデルをオンラインにシフトできるか？など
 - サービス自体全部がオンラインでなくてもいい。
 - ビジネスはスピードが命です
 - いち早く参入して、いち早く売り上げを作る
 - 変化は早く、創意工夫する
 - そのためにはビジネスプロセス（進行過程）の「見える化」が大事なのです。
 - 意思決定を「早く」するため！
 - でもね、あきらめないことも大事、トライ＆エラーの繰り返し



【ビジネスのヒント】

○ちなみにコロナは

2020年冬までにはまた第2波が来るのではないか？

→治療法やワクチンは確立されるのか？

>>そんなことも考えながら資金調達を考えてみましょう。

みなさんのビジネスはシフトチェンジできますか？

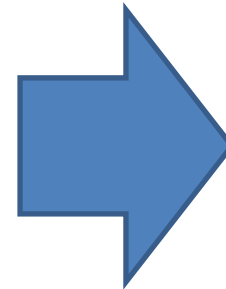


セミナーを見たら! アンケートと 無料個別相談

アンケートの記入をお願いいたします。
(必ずご回答ください)

<http://jsform.joseikin.in>

より、個別相談の要否を含め
ご回答ください
☆アンケートページはメールや
本動画を
クリックした元のページからリンク
しています。



必要な方は、無料個別相談
をご利用ください

アンケートに返答すると
個別相談を予約できるサ
イトをご案内いたします。