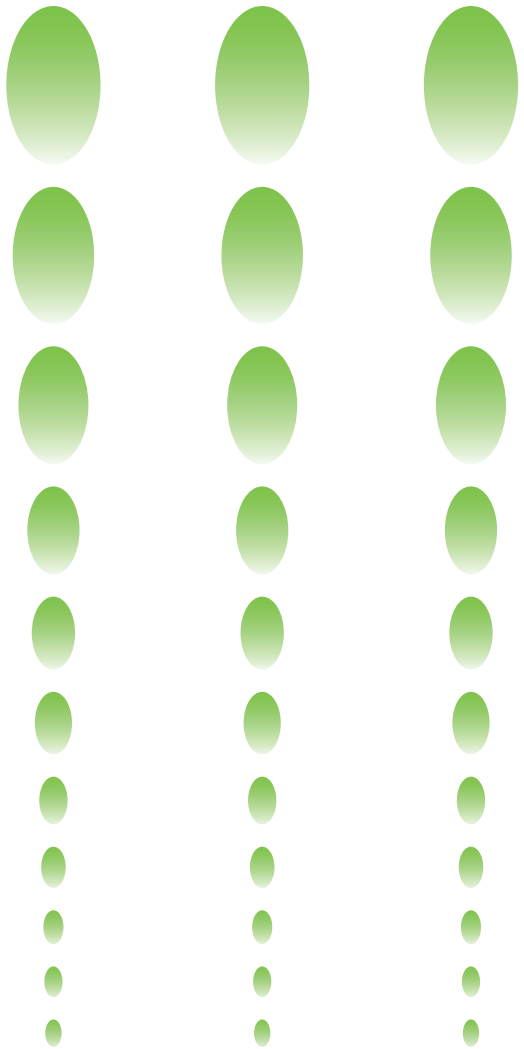
「ベンチャー企業社長の基礎知識」
と
「資本金１円会社の設立基礎知識」
（最低資本金規制特例）



社長がひとりでこっそり読む　経営の本

「ベンチャー企業社長の基礎知識」
と
「資本金１円会社の設立基礎知識」
（最低資本金規制特例）

Ⅰ　起業をしたいと思っている「あなた」へ

Ｑ１：行動を起こす前にどんなことをチェックする必要があるのですか？…… 1
Ｑ２：起業時に苦労することって何ですか？…… 2

Ⅱ　起業にあたって必要な基礎知識

Ｑ１：法人と個人の違いは何か…… 3
Ｑ２：「法人成り」のポイントはなんですか？ …… 3
Ｑ３：株主の持分割合による経営権の割合は？…… 6

Ⅲ　人を雇うときに知っておくべきこと

Ｑ１：従業員を募集・採用する際のポイントは？…… 7

Ⅳ　資金調達について

Ｑ１：創業時の資金調達方法について教えてください。…… 9
Ｑ２：創業に対する公的支援の全体像を教えてください。……10
Ｑ３：融資制度の内容について具体例を紹介してください。……11
Ｑ４：助成金にはどんなものがありますか？……11
Ｑ５：創業等を支援する法律の要点について教えてください。……12

Ⅴ　経営について

Ｑ１：事業計画はなぜ作るのですか？……13
Ｑ２：事業計画（ビジネスプラン）にはどのような内容を盛り込めばよいですか？……13
Ｑ３：創業して１年経って資金繰りが苦しいのですがどうしてでしょう？……15

Ⅵ　相談窓口

Ｑ１：相談にのってくれる創業支援窓口を紹介してください。……15

Ⅶ　資金調達１円会社の設立基礎知識

●特例の概要……17
●設立手続フローチャート……17
（１）定款の作成・認証……18
（２）創業者であることの確認手続……18
（３）設立登記……19
（４）経済産業局へ会社設立の届出……20
（５）設立後の会社の運営について……20
（６）確認会社からの変更……20
（７）設立から５年の経過による解散……21
（８）確認の取消しによる解散……21

Ⅰ　起業をしたいと思っている「あなた」へ

今では大会社のソニーやホンダの創業者も、最初はこれから事業を始めようとしているあなたと何ら変わらなかったはずです。

でも、これらの会社はなぜ、現在に至るような素晴らしい発展を遂げることができたのでしょう。

一方で、会社を創業して１年も経たないのに、経営が行き詰まり消えていく会社も多くあります。この差は何なのでしょう。

初めにきちんと、「何のために事業を始めるのかということ」（経営理念）を押さえておき、自分（自社）の夢を実現するためのストーリーをイメージすることが重要です。

Ｑ１：行動を起こす前にどんなことをチェックする必要があるのですか？

自分の事業を起こすにあたり、自分の強み（長所）と思う点はどこか？逆に弱み（課題）と感じる点はどこか？という視点が大切です。

次のチェックリストで確認してみましょう。

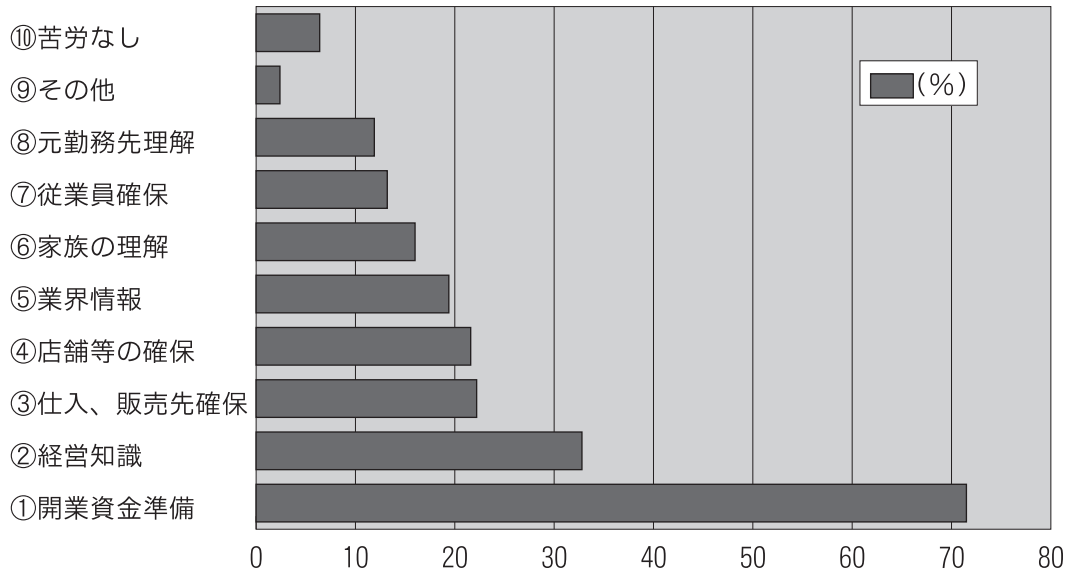
起業可能性チェックリスト	「はい」・「いいえ」
①自分の夢（事業計画等）を明確に人に語れるか？	□・□
②その仕事は自分に向いていると感じますか？	□・□
③「経営者」になる覚悟はありますか？	□・□
④ビジネスモデル（差別化と集金システム）はできていますか？	□・□
⑤家族の理解と協力は得られそうですか？	□・□
⑥家族のほかに信頼できる協力者や相談相手はいますか？	□・□
⑦その道に関する経験・知識・資格・情報などはありますか？	□・□
⑧世の中はそれを必要としていますか？	□・□
⑨事業の立ち上げに必要な各種情報をコマメに集める人ですか？	□・□
⑩楽観、標準、悲観の３つのビジネスプランのシナリオがありますか？	□・□
⑪誰とやるかスタッフは内定していますか（又は一人で始める）？	□・□
⑫事業及び生活の資金のメドは考えていますか？	□・□
⑬健康・体力（心身両面のタフさ）には自信がありますか？	□・□
⑭経理の知識があって決算書が読めますか？	□・□
⑮事業資金と自分のお金の区別がきちんとできると思いますか？	□・□
⑯仕事上の約束ごとや社会のルールはきちんと守る人ですか？	□・□
⑰会議の席では必要に応じて自分の意見を明確に主張できますか？	□・□
⑱独りよがりにならず、まわりの人や専門家の意見には素直に耳を傾ける人ですか？	□・□
⑲経営管理のルールやシステムを作ったことがありますか？	□・□
⑳ワープロやメールなどコンピュータの基本操作はできますか？	□・□

「はい」が多ければ多いほどあなたの創業は有望です。

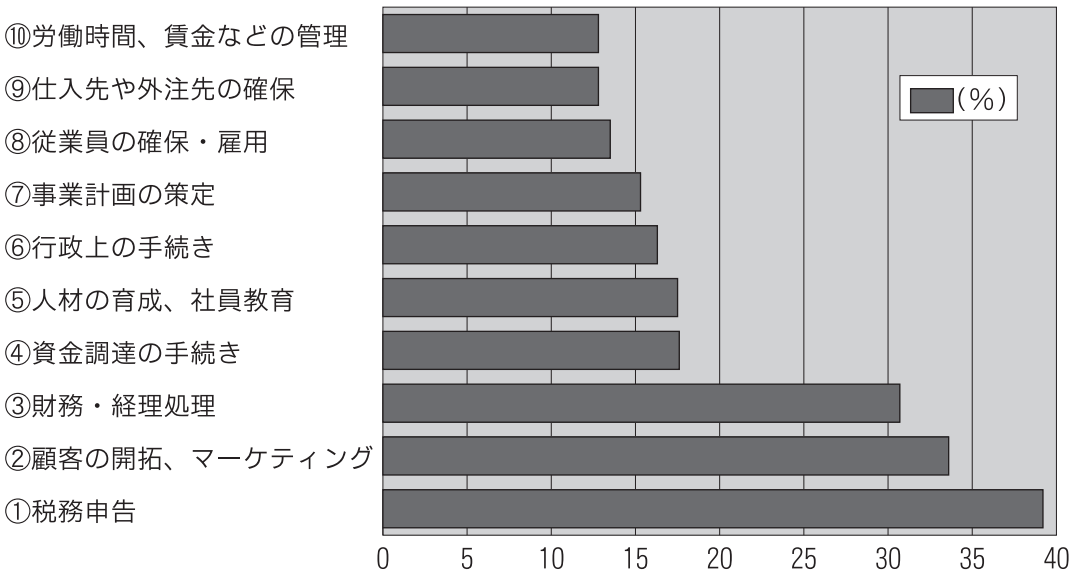
「いいえ」のチェックの入った部分をぜひ改善しましょう。

Q２：起業時に苦労することって何ですか？

「新規開業白書」（国民生活金融公庫）によると以下のようです。



①　開業資金準備については後述しますが、②の経営知識については以下のようです。



Ⅱ　起業にあたって必要な基礎知識

Q１：法人と個人の違いは何か

法人のメリットは個人と比較すると下記のようです。

〈表〉〈個人事業と法人事業の主な相違点〉

項　　目	個 人 事 業	法 人 事 業
（1） 代表者への給与	支給できない	過大役員報酬等に該当しない限り損金算入され、給与所得控除の適用もある
（2） 専従者給与等の支給	適用を受けようとする年の３月15日までに所轄税務署長に届出すれば適用可	届出不要、過大報酬等に該当しない限り損金算入される
（3） 所得に対する税率	累進税率によるが、最高税率の合計は50％	原則固定税率によるが、最高税率の合計は約50％（3千万円まで個人のが低い）
（4） 欠損金の繰越期間	青色申告の場合、純損失を3年間繰越可能（前年への繰戻可）	青色申告の場合、繰越欠損金を5年間繰越可能
（5） 交際費の限度	必要経費の限度なし	損金算入額は、資本金基準に従う。 ＊１億円まで400万円 ＊１億円超は０円 （但し支出額の10％は損金不算入）
（6） 借入利子、賃借料	生計を一にする親族に対する利子、賃借料は必要経費に算入されない（固定資産税等は良い）	相当額であれば、損金算入される
（7） 相続税の課税対象	事業上の資産負債のすべてが相続の対象となるが、事業用建物の土地については80％評価減有り	法人の株式が相続財産を構成することになるが、含み益に対しては42％控除の適用あり
（8） 源泉徴収の有無	得意先から支払いを受ける際、一定の報酬等については、源泉徴収がなされる	利子配当、芸能報酬等を除き、源泉徴収されない

Q２：「法人成り」のポイントはなんですか？

（１）法人成りの現状

最近の不況を反映して、全国事業所の開業率は4.1％、廃業率は5.9％で廃業率のほうが２％近く上回っています。（平成６年から平成11年）

しかし、これに反し、平成13年現在の法人数は平成10年に比べると約４万社増加し約255万社となっています。

なかでも有限会社は約３万社増加しています。

商法、税法改正により、株式会社は役員改選や消費税の初年度からの強制適用によりコストがかかることを考えると、この傾向は当分続くものと考えられます。

〈表１〉　〈法人数の内訳〉

	平成10年度		平成13年度	
	数	(%)	数	(%)
(1) 株式会社	1,075,881	42.9	1,076,075	42.2
(2) 有限会社	1,364,219	54.4	1,392,786	54.6
(3) 合名会社	5,220	0.2	7,426	0.3
(4) 合資会社	28,219	1.1	33,697	1.3
(5) その他	35,313	1.4	39,019	1.5
合　　計	2,508,852	100	2,549,003	100

合資や合名会社は無限責任を負う場合があることから敬遠されているようですが、設立費用が安いので、現在、見直されつつあるようです。

（２）法人成りのメリット

個人事業と法人事業の主な相違点は前掲の表の通りです。

ここでは主として法人成り（個人事業者が法人化）することの税務上のメリットのいくつかを検討したいと思います。

〈メリット〉

① 実質税率の差異利用

同じ1000万円の所得でも、個人事業主だと24.7%の税金（所得税と住民税以下同じ）ですが、法人成りして給与で取ると16.5%、さらに２人で分けて半分の給与とすると10%の税金となりかなり有利となります。

しかし、法人で利益が同じだけ出ると、逆に35.2%も税金がかかるので要注意。

② 退職所得の利用

個人事業主は、自分に対して給与を出せないように、退職金も出せません。

法人であれば、支払う法人の経費になり、もらう社長は退職所得として税金が半分以下に軽減されます。

③生命保険等の利用

個人が生命保険に加入しても確定申告での節税メリットは最高でも５万円程度です。しかし法人の場合は、掛捨ての定期保険を利用すれば、一定のものについては全額経費です。

さらに、後日これを解約すると逓増定期保険のようにピーク時で払込額の約６割も戻るものもあります。

これを上記②の退職金の支払に当てると、結果的に、解約保険金に課税されることはなくなります。

④ 消費税の節税

個人事業者が今まで消費税の課税事業者であっても、設立会社の資本金が1000万円未満であれば、設立当初２年間は消費税は課税されません。

また、下記の分社により、各々の規模を小さくすれば、消費税の免税や、簡易課税制度の適用の可能性があります。

⑤ 分社化

ソニーや日立の関連会社は1000社以上も有り、その他の多くの会社でも同様な関係会社をかなり多く持っています。

これは、関係会社を多く持つ事で、いくつかのメリットがあるからだと思われます。

分社化は利益管理等に適している事もメリットの一つですが、これを税務面から考えてみると、実質税負担が低くなります。

例えば、１億円の課税所得を留保金課税のある子会社で税金を計算すると48.9％ですが、これを10社に分社しますと35.2％で差の14％を得することになります。

この他にも、交際費の損金算入の枠が増えるとか、中小企業者の機械の特別償却の適用を受けられるようになるとか、上記④の消費税の節税ができる等の利点があります。

⑥ 相続税の節税

短期的な節税もありますが、中期的には、含み益を法人に帰属できるため法人成りは有利です。

その場合には、設立時点で子、孫等の次世代を株主とした方が得策です。

また、個人所有不動産に含み益があり、法人に移行できない場合は、これを法人に賃貸することにより、個人所有不動産の相続税評価を引下げることができます。

⑦ 先行投資型の企業

先行投資型の事業の場合には、損失が先行するので、欠損金の有効期間が個人より２年長く、５年なので法人の方が有利です。

⑧ 社宅制度の利用

従業員に対する社宅制度の優遇の他、役員に対して豪華社宅以外については会社所有及び借上社宅についても一定の優遇措置があります。

⑨その他

・取引先や、金融機関との取引にあたり信用力がより大きい。
・株式や社債の発行により資金を調達しやすい。
・収益を生む個人資産を法人に移転することにより、所得の帰属を組替えることができる。
・有限責任（株式、有限会社の場合、合資会社は無限責任）である。

（３）株式会社と有限会社の主な相違点

ここでは、法人の種類のうち数の最も多い有限会社と株式会社についてみていきます。法人税法上の取り扱いは全く同じですが、有限会社は株式会社に比べて設立が容易で設立後の運営も簡略化されています。

		株式会社	有限会社
①	株主数	１人以上で上限なし	
	出資者数		原則１人以上50人以下
②	株券	原則発行する（省略可）	
	出資証券		発行しない
③	最低資本金　（注１）	1,000万円	300万円
	消費税免税の可能性	なし	あリ
④	役員の員数		
	取　締　役	３名以上	１名以上
	監　査　役	原則１名以上	いなくてもよい
⑤	役員の任期		
	取　締　役	設立初年度を除き２年	なし
	監　査　役	設立初年度を除き３年	なし
⑥	決算公告	必要	不要
⑦	代表権	取締役会で必ず代表者を決めなければならない	代表者を定款等で特に決めなければ取締役全員が代表権を持つ
⑧	株式の譲渡	原則自由だが定款で定めれば制限可能	
	出資持分の譲渡		社員間で自由だが、社員以外に譲渡するときは社員総会の承認が必要
⑨	その他		
	創立総会の開催	省略不可	省略可能
	総会の招集	招集通知省略不可	招集通知省略可
	書面決議		可

（注１）　一定の条件を満たせば、「資本金は１円」でもよいことになりました。
Ⅶ「資本金１円会社設立の基礎知識」参照

Ｑ３：株主の持分割合による経営権の割合は？

会社の基本的な運営方針は、最終的に株主総会（有限会社は社員総会）で決定されます。決議方法は多数決原理によっていますので、持ち株比率の大きい株主の意見が強く支配します。

会社の経営には経営権をめぐり色々なアクシデントがあるので、経営権のポイントをしっかりと押さえておきましょう。

持ち株比率 / 権利	%						
	1	3	33.4	50.1	66.7	97.1	99.1
①株主　提案　権	○	○	○	○	○	○	○
②帳簿　閲覧　権	×	○	○	○	○	○	○
③特別決議否決権	×	×	○	○	○	○	○
④普通決議支配権	×	×	×	○	○	○	○
⑤特別決議支配権	×	×	×	×	○	○	○
⑥帳簿閲覧拒否権	×	×	×	×	×	○	○
⑦株主提案拒否権	×	×	×	×	×	×	○

＊　有限会社の帳簿閲覧権は1/10。特別決議は3/4。

＊　③～⑤については総株主の議決権の過半数の株主の出席必要。詳細は省略しています。

１．主な普通決議

イ、取締役．監査役の選任

ロ、決算書類の承認

２．主な特別決議

イ、定款変更　ロ、重要な営業の譲渡

ハ、取締役の解任　ニ、合併、解散

Ⅲ　人を雇うときに知っておくべきこと

Ｑ１：従業員を募集・採用する際のポイントは？

人件費は固定費の中で最大のウェイトを占めるもので、経営を圧迫する要因になる場合もあります。採用にあたっては親族やパートの活用なども検討してから慎重に進めましょう。

また募集方法や、労働条件の交付、各種社会保険の届出など人事・労務については、適切な事務処理によるスタートが大切です。

募集から採用までの要点は次のとおりです。

〈募集について〉

人を募集するには新聞・雑誌・縁故などによる「募集」をはじめ、ハローワーク・学校・シルバーセンター・有料職業紹介所などによる「紹介」や「人材派遣」などの方法があります。

ポイントは

①　現在では職業の紹介が自由化されていること。

②　派遣は、直接雇用ではなくコストが高いが、即戦力となり正社員への道も開かれていること。

③　男女雇用機会均等法により募集の文言に男女の差別がないように配慮すること。

〈採用について〉

採用試験は、受付－書類選考－採用試験（筆記、適性、実技）－面接の中から必要に応じて行います。

面接に際しては、経営者の考え方をよく説明し、採用にあたっては、「労働条件の文書による交付」を行わなければなりません。

その内容は、

①労働契約の期間
②仕事をさせる場所や業務内容
③始業終業の時刻
④時間外労働の有無
⑤休憩時間、休日休暇に関する事項
⑥給料の計算方法や締切及び支払いの方法
⑦退職に関する事項

などです（労基法15条）。

また、外国人労働者については不法就労者でないかを、パスポートのビザなどで確認しておくことが大切です。

入社時チェックリスト

住　　所
電　　話
氏　　名
生年月日

No.	項　　目	内　　容		期限	備考
1	健康保険・厚生年金保険の加入手続き	資格取得届	★	／	
		年金手帳又は基礎年金番号通知書等	★	／	
		被扶養者届（被扶養者がある場合）	★	／	
		年金証書（65歳未満で年金受給者）		／	
		被扶養者の収入申告書		／	
2	雇用保険加入手続き	雇用保険被保険者資格届	★	／	
		労働者名簿	★	／	
		出勤簿	★	／	
		賃金台帳		／	
		雇用契約書		／	
		雇用保険被保険者証（交付をしている場合）	★	／	
3	給与支払手続き	扶養控除等申告書	★	／	
		前職分源泉徴収票		／	
		通勤経路届（通勤距離、通勤定期等、通勤費管理表）		／	
		銀行振込依頼書等		／	
		旅行積立控除等の確認書等		／	

4	その他	誓約書及び身元保証書		／	
		住民票記載事項証明書		／	
		運転免許証の写し		／	
		自動車任意保険証券の写し等		／	
		資格取得一覧表		／	

★…必ず必要

Ⅳ　資金調達について

Ｑ１：創業時の資金調達方法について教えてください。

創業時において一番苦労するのは資金調達といわれています。創業計画でいくらの資金が必要かを明確にしたら、今度は、どこから、どんな条件で、いくら調達するかという資金計画を検討しなければなりません。

まずは調達先について具体的にみてみましょう。

①自己資金

自己資金は資金調達の中で一番大切な手段です。

創業にあたっての自己資金の調達は、理想を言えば50％以上ほしいところですが、現実には1／3～1／4の割合が多いようです。

当面の生活のことを考えて余裕を持ちたいですね。

②家族、友人等

過去の創業者の実績をみると、創業資金の1／4程度を家族・友人などから調達しているようです。

万一の場合のリスクが低いという点ではよいのですが、逆に甘えにもつながります。返済条件など明確にしておきましょう。

支援の内容は現金に限らず、不動産による担保提供という方法も考えられます。

③投資家等（エンジェル）

創業時に資金をはじめ精神的支えなど､あらゆる支援をしてくれる人をエンジェル(天使のような人）と言います。

ひとくちにエンジェルといってもその内容はさまざまですが、たとえばかつての取引先が、あなたの持っている技術や人格に対して名乗りを上げてくれるというように、身近な所からエンジェルが現れることもあります。

エンジェルによる資金提供は、銀行等の間接金融とは違って、直接投資家と結ばれる新しい資金調達の手法です。

起業家支援の各種団体による資金調達情報もありますので、インターネット等を通じて入手してみましょう。

いずれにせよ、魅力のある、地に足の着いた創業計画が大切です。

④制度融資

制度融資とは、国や地方自治体が中小企業に対する融資制度として設けているものの総称です。

国の制度融資としては、無担保・無保証人で最高1,000万円まで融資可能なマル経資金があります。

都道府県や市区町村でも種々の融資制度を設けています。創業計画の内容が、地域経済の活性化や雇用促進に結びついていれば有利に運ぶでしょう。

⑤政府系金融機関

政府系金融機関には、国民生活金融公庫、中小企業金融公庫、商工組合中央金庫、沖縄振興開発金融公庫があります。

創業者にとって身近な国民生活金融公庫などでは、創業時の融資に積極的に対応してくれます。

⑥民間金融機関

これから創業しようという方は、実績も信用もない場合が多いですから、都市銀行は小規模事業の創業時点に限れば、資金調達は難しいと思われます。

地元に密着した信用金庫や信用組合に口座を開き、着実なおつきあいを始めることが大切です。

⑦出資

法人を設立する場合には出資（株式の購入）してもらう方法が、元金の返済がないという点できわめて有効です。ただし早期に配当を実施すること等が求められます。

有望な新技術やノウハウを駆使して大企業にはできにくい創造的ビジネスに対して投資するベンチャーキャピタルなどもありますが、株式公開による売却益を前提にしていることを認識してください。政府系のものとしては中小企業投資育成㈱があります。

⑧その他

国や地方自治体では、創業者に対して独自の補助金制度（融資と違って返済しなくてよい）を行っている場合もありますので、地域の通商産業局や県庁や市役所等の産業振興局等へ確認してみる価値はあると思われます。

その他、創業計画の内容によっては賛同してくれる市民団体の存在や起業家のコンテストをはじめ、私募債、リースなどあらゆる可能性があります。

Q２：創業に対する公的支援の全体像を教えてください。

中小企業の範囲の拡大と共に、創業者の自助努力をあと押ししてくれる公的支援にはさまざまな内容が用意されています。その主なものを紹介すると次のようになります。

制度融資や政府系金融機関が行っているもののうち主なものは前掲のとおりです。

１．創造的中小企業創出支援（都道府県のベンチャー財団の認定による）
２．中小企業投資育成株式会社などによる直接投資
３．エンジェル税制による直接金融の促進（下記税制参照）
４．制度融資や政府系金融機関が行っている支援
５．各種助成金

Q３：融資制度の内容について具体例を紹介してください

①マル経資金

マル経資金とは、小企業等経営改善資金の略で、担保・信用力が乏しく、経営資料も十分には揃わない小規模企業者のために開かれた国の融資制度で、その最大の特徴は、無担保・無保証人で550万円まで（創業したあとなら1,000万円まで）借入できるところにあります。一定の規模以下であり、税金の滞納がないこと（これらは創業時点ではクリアーしている場合がほとんど）のほか、商工会議所の経営指導を受けることによる推薦が必要です。

（注）商業・サービス業の場合、従業員は5人以下、製造・建設の場合は20人以下、また飲食・理美容・クリーニング業などは、運転資金に限られます。

②国民生活金融公庫の特別貸付（下表参照）

注：金利については経済情勢との兼ね合いもあって変化しますので、直接国民生活金融公庫で確認してください。

<table>
<tr><th colspan="5">創業に関するもののうち主なものをまとめてみると</th></tr>
<tr><th>種類</th><th>貸付対象者及び資金使途</th><th>貸付限度額</th><th>返済期間（据置）</th><th>備　　考</th></tr>
<tr><td>新規開業特別貸付</td><td>対象者の条件はいくつかありますが､例えば1人でも採用すれば、その中の「雇用の創出を伴う事業を始められる方に」に当てはまります。</td><td rowspan="3">設備資金
7,200万円
運転資金

4，800万円
(7,200万円というのはあくまで上限で、実際の融資額は実態に応じて決定されます)</td><td>設備15年(３年)以内
運転７年(１年)以内</td><td rowspan="4">これらの特別貸付のメリットは主として返済期間が長いこと。もしこれらの対象条件に当てはまらない場合でも普通貸付で対応できる場合があります。</td></tr>
<tr><td>女性･高齢者起業家支援</td><td>女性.高齢 女性又は55歳以上で、新規開業する者や開業がおおむね５年以内の者</td><td>設備15年(２年)以内
運転７年(１年)以内</td></tr>
<tr><td>環境対応</td><td>省エネルギー、公害防止、環境マネジメント（1S014001）などに対応するもの</td><td>設備15年(２年)以内
運転７年(２年)以内</td></tr>
<tr><td>ｌＴ貸付</td><td>オンライン情報システムを構成する設備を取得するため、その他コンピュータのハード等の購入であっても対応しています。</td><td>設備資金とリース資金など</td><td>設備15年(２年)以内
運転７年(１年)以内</td></tr>
</table>

Q４：助成金にはどんなものがありますか？

助成金には、数多くのものがありますので、専門家に相談したりして自分に適したものを、研究する姿勢が必要です。ここでは、そのうちごく一部を紹介します。

１．雇用保険の適用事業主（まだ労働者を雇用していない事業主の場合には雇い入れ後に適用事業主となれば良い）に対する「中小企業雇用創出人材確保助成金」

創業または異業種進出に伴い、労働者（被保険者として新たに雇用する者）を雇用す

る場合で、新分野進出に伴う設備費用を300万円以上負担し、都道府県知事から改善計画（新分野進出等人材確保実施計画）の認定を受けた場合、１年間にわたって賃金の1／3が補助されます。

２．ベンチャー企業発掘・支援事業としての「新事業開拓助成金」

新規性・成長性のある新たなアイデアの具体化に挑戦するベンチャー予備軍による試作開発やサービス実践に対して、必要な経費の1／2以内の助成があります。（創業前については新事業創出促進法、創業後７年未満については中小企業総合事業団法により扱われます）

３．受給資格者創業特別助成金（個人事業主の場合）

雇用保険の基本手当を受給中の方が、新たに事業を開始し、労働者を雇い入れた場合は、上記の助成金に加えさらに上乗せの助成措置が受けられます。

４．新規成長分野雇用奨励金

新規成長分野の事業を行う事業主が、非自発的な理由で失業を余儀なくされた中高年者等について、将来の雇用を前倒しして雇用する場合等で、雇い入れ計画書等を事前に作成し認定を受けた場合は対象労働者１人につき40万円～70万円の奨励金を受けられます。

Ｑ５：創業等を支援する法律の要点について教えてください。

中小企業基本法が平成11年に大改正されてから、基本理念、政策体系、対象企業の範囲等が大きく変わり、その結果、中小企業は市場経済の主人公となりました。「独立した中小企業の多様で活力のある成長発展」という基本理念のもと、「経営革新、創業促進」「経営基盤強化」「セイフティネットの整備」を重点政策として、具体的な法的支援が展開されています。

①新事業創出促進法

新事業創出促進法とは、新事業の創出につながる新技術の開発に資するべく国等からの補助金・委託資金の配分や、その研究成果の事業化を支援したり、必要資金の債務保証枠の拡大などの支援措置を設けている法律です。具体的支援対象としては次の内容があります。

・創業に焦点をあてた支援（個人の創業及び分社化等）
・中小企業者の新技術を利用した事業活動の支援（日本版SBIR）
（国等の予算から基本方針に照らして適切な内容と指定された場合、およびその研究成果を事業化する場合）
・地域における産業資源の有効活用
・株式公開型ベンチャー企業支援

②中小企業創造活動促進法

中小企業創造活動促進法とは、創業５年未満の製造業・印刷業・ソフトウェア業等、及び試験研究を積極的に（対売上高３％超）行う企業を支援する法律です。具体的支援対象としては次の内容があります。

・地域活性化創造技術研究開発費補助金（経費の一部補助）
・設備投資減税（機械装置の７％税額控除または30％の特別償却）
・エンジェル税制（個人投資家の株式譲渡益の圧縮又は損失の繰越し）
・欠損金の繰越期間の延長（一般企業５年を７年まで）など
　これらの税制については、租税特別措置法と連動しています。

③中小企業経営革新支援法

　中小企業や異業種グループ等が創意工夫を活かした新商品・新サービスの開発、新たな生産方式の導入などの経営革新を行おうとする場合の法的支援です。

　この法律は既存企業が、その付加価値を増大させることを支援するために設けられていますので創業そのものは扱われませんが、そうした革新的行動の中には分社化等を通じて新事業創出の可能性につながっていく場合もあると思われます。

　上記の承認を受けた者は、計画期間中、以下の支援措置を利用することが可能となります。

・中小企業経営革新補助金制度
・中小企業金融公庫等低利融資制度
・各種税制措置
・信用保証協会による信用保険の特例
・高度化融資制度
・中小企業投資育成制度の特例 等

　なお、これは支援措置を保証するものではなく、計画の承認を受けた後、それぞれの支援機関等における審査が必要となります。

Ⅴ　経営について

Ｑ１：事業計画はなぜ作るのですか？

　事業計画を作る目的は事業を成功に導くためのシナリオ作りです。

　起業時、経営者にとって頭の痛い問題として以下のような内容があります。

①　資金調達をどのような方法で行うか。
②　必要な資金量はいくらで、計画のどの段階で必要か。
③　企業規模の想定、売上目標に対するコストをどのくらい見積もるか。

　ビジネスプランの作成時に今後の成長段階を予想しておくことで、事業遂行の目安となります。ビジネスプランの作成時に何か問題が生じたら、早急に事業全体を見直すことが出来できます。

Ｑ２：事業計画（ビジネスプラン）にはどのような内容を盛り込めばよいですか？

　ビジネスプランには定型はありませんが、以下のような項目を盛り込むことが必要です。

① マネジメントサマリー

資金提供者がビジネスプラン全体に目を通すとは限らないので、冒頭にビジネスプランを要約して示すことによりビジネスプランの価値を認めてもらい、事業に興味を持ってもらう必要があります。マネジメントサマリーには以下の３点を簡潔に表現する必要があります。

１　事業内容と財務内容。
２　事業構想及び自社の将来像。
３　事業構想を実現させるのに必要となる経営資源（人・もの・金・情報）

ビジネスプランの読み手に何を理解してもらいたいかはっきりさせる必要があります。

② 経営陣

スタートアップ期の会社にとって事業の将来性は大切なことですが、事業を運営する経営者の資質も重要なことです。企業は人なりで、どんなに優秀な技術があっても経営陣が二流では会社の将来もあまり期待できません。

キーマンである経営陣の紹介は、興味を引くところなので、見る人にアピールする表現が必要です。経歴書の記載は事業との関連性を意識して書いて下さい。ただし､間違った経歴は書かないように注意して下さい。

③ 事業内容

自社が売り込もうとしている製品・サービスがどれだけ優れているのかを示します。すでに他社から同様の製品サービスが出ている場合には、それらとの比較を検討したうえで書いて下さい。

これから参入しようとしている業界での需要量がどのくらいであるか予測し、自社製品・サービスの特徴を明記します。

④ マーケティング戦略

事業内容で示した市場での需要予測に基づき、販売戦略を立案します。

業種、業態によって内容はさまざまですが

・需要予測
・販売ルート
・価格決定
・宣伝方法
・販売数量・売上高等の戦略を立てます。

⑤ 生産計画

マーケティング戦略で想定した販売数量の製品を所定のコストで、品質を保証して市場に提供する必要があります。

計画している販売数量の製品を安定して生産できるインフラをどのように整備するかを記載します。

最近は、自ら工場を持たない生産様式「ファブレス」も多く見うけられますので、そのような方式を採用する場合には、その旨の理由等も明確にしておきます。

⑥ 人員計画

事業を遂行するに当たって必要な業務を定義し、その業務にどのような能力を持った人が何人必要か等の人員採用計画を立てます。

人の採用や育成は事業成功の鍵ですが、人件費は固定費としてキャッシュフローに最も影響のある支出項目になります。少数精鋭で創業時には乗り切れるような計画を立てておく必要があります。

⑦　設備投資計画

創業期の会社は、いかに投資額を押さえて生産量・サービス提供量を増やせるかを検討する必要があります。自社の生産能力・リードタイムをコスト面・技術面から検討し設備投資計画を立てる必要があります。

過大な設備投資は、その投資額を事業からの売上高で回収していくために、相当な無理がありますので、キャッシュフローを十分に考慮して設備投資計画を立てなくてはいけません。

⑧　利益計画

すでに事業を開始している場合には過去の財務諸表（貸借対照表･損益計算書･キャッシュフロー計算書など）の情報を開示します。

さらに今後の業績予測や必要資金の調達時期及び調達方法を記載します。

Q３：創業して１年経って資金繰りが苦しいのですがどうしてでしょう？

いろいろな理由が考えられます。

年一回のどんぶり勘定の決算ではなかなか原因がわかりません。

そこで、まず、以下のような分析のための表を作ってみます。

①部門別損益計算書

②部門別変動損益計算書

③キャッシュフロー計算書

すると、①からはどこの部門、地域等で損をしているか､原因がわかります。

②からは固定費と変動費に分けて分析することにより、損益分岐点や、操業度と利益の関係等がわかります。

③からはどうして資金繰りが苦しくなったか､直接の理由がわかります。

さらに細かく分析することによって､原因分析から､今後の対応策のヒントまで見出す事が出来るようになります。

このように、財務管理はとても重要な経営管理ツールですので創業の早い時期から活用できるようにしておくことが重要です。

（優和公認会計士共同事務所のホームページ参照）

Ⅵ　相談窓口

Q１：相談にのってくれる創業支援窓口を紹介してください。

さまざまな創業の内容のうち、自分でたたき上げた技術を用いたり、いわゆるのれん分けの場合のように一定のシステムとノウハウを既に有している場合には、資金面のみの支援でもうまく運ぶと思われますが､近年の産業構造の変化と共に､これまでになかった商品

やサービスの提供内容が現れたり、ＩＴ関連などではビジネスモデルも複雑化しています。
そうした場合には資金面の支援に加えて、いかに事業化していくのかという部分についての経営資源の確保も重要になって来ます。
創業者に対する経営ノウハウや、事業計画の策定方法を学ぶセミナーの開催、個別相談などいわゆるソフト面の支援が拡充されています。

（１）支援センター

企業の経営目標や発展段階に応じて、３種類の公的支援窓口が平成12年度より用意され徐々に充実しています。

① 地域中小企業支援センター

創業予定者や経営革新を目指す中小企業の方が、様々な課題を気軽に相談できる地域ごとの支援センターです。商工会議所･商工会をはじめ、全国300か所の拠点があります。

② 都道府県等中小企業支援センター

都道府県において独自性を発揮し、地域の中核的な存在となり得るタイプの企業を支援育成しています。相談内容に応じて窓口が異なります。

③ 中小企業・ベンチャー総合支援センター（ナショナル支援センター）

革新的で急成長が見込まれる事業を行い、株式公開を目指すようなベンチャー企業あるいはその創業者を支援しています。

（２）会計事務所の全国ネットワーク

全国の職業会計人で組織する優和公認会計士共同事務所では、創業者のための情報窓口を設けています。ホームページをぜひ覗いてみてください。
（優和公認会計士共同事務所のホームページ、 http://yuwa.apropos.co.jp/）

付録（上記ホームページにアップしてあります）
①部門別損益計算書
②部門別変動損益計算書
③中期経営計画書（損益計算書）
④中期経営計画書（変動損益計算書）
⑤キャッシュフロー計算書
⑥会社設立簡単シート
⑦開業収支計算書（国民生活金融公庫版）