

なでしこスクール

起業オンラインコース

第6回

【私らしい事業のプランニング】





1. 創業資金と運転資金

起業するのにいくら必要？

■【創業資金】と【運転資金】

【創業資金】

起業するのに必要なお金

【運転資金】

起業後に必要になるお金 事業を継続するためのお金

- ・ 固定費
- ・ 変動費

逆算して資金を貯めていく

初期投資額は？

毎月の支出は？

当面の必要資金は？

合計額 = 「創業の所要資金（自己資金 + 融資）」

↓

目標の自己資金を目指して毎月、貯蓄する

↓

事業計画を見直す

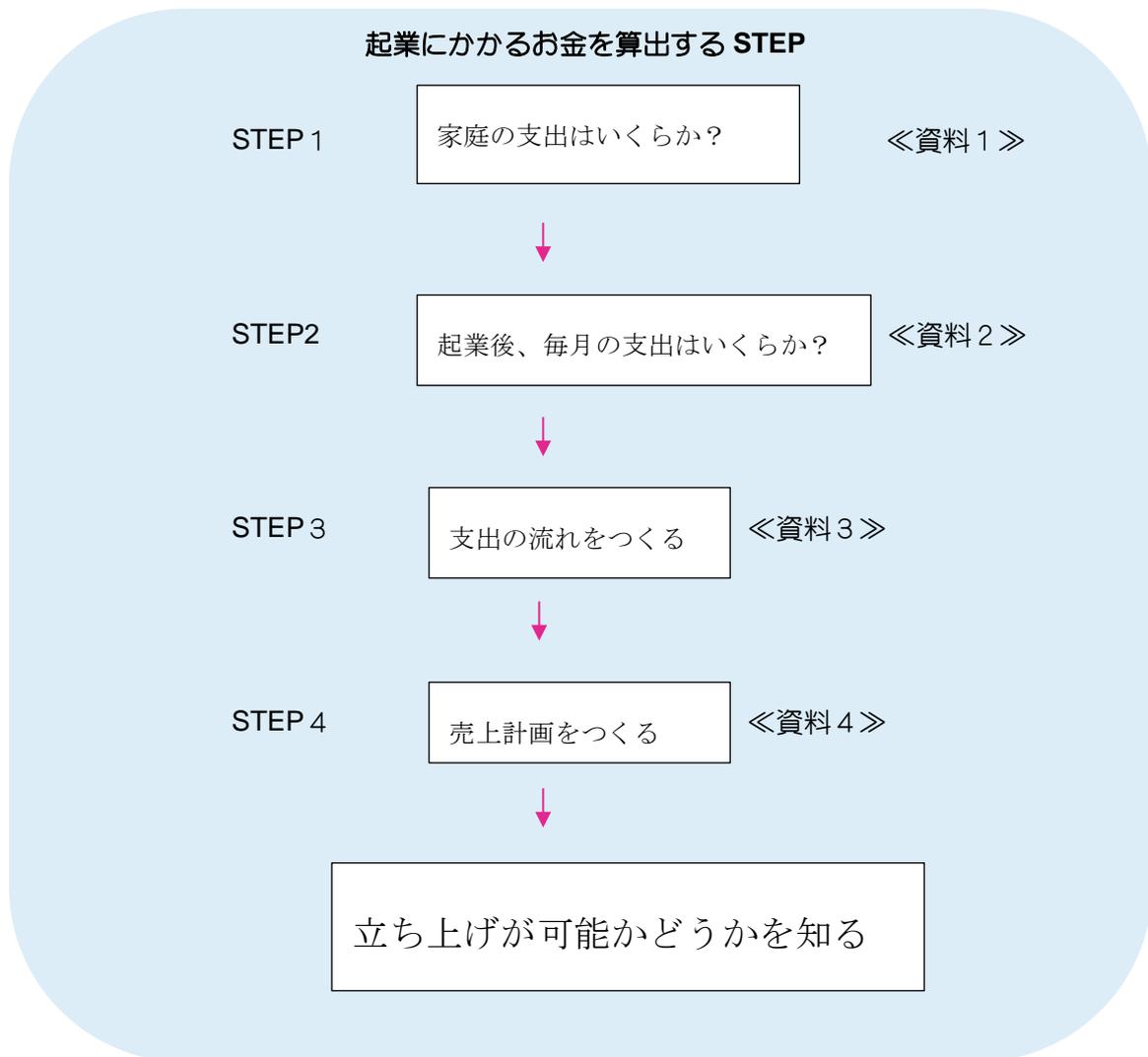
↓

毎月のお金の使い方を見直す



■売上はいくらあげればいいのか？資金面から算出しよう

起業して事業としてやっていけるのかを資金面から算出しよう



立ち上げ可能なら↓

■創業資金・運転資金はいくらあればいいのか？

- ・創業資金はいくら必要？ <<資料5>>
- ・運転資金はいくら必要？ <<資料6>>



2. 起業するための資金を調達する方法

■自己資金は持ってないと起業できないの？

- 自己資金の目安

- ◎持っている資金とのバランス

- ◎事業規模とのバランス

- 自己資金が足りないときは

- ⇒現在の手持ち資金で可能なビジネスモデルを考える。

- リーンスタートアップ

- 他からお金を用意する＝資金調達

- ①友人や知人、親族等から借りる

- ②融資を受ける

- ③クラウドファンディング

- ④補助金・助成金

- ⑤会社を作って出資してもらう



3. できるだけお金をかけずに起業する方法

①理想と現実を知る

・欲しいものを挙げてみる <<資料5>>を参考に

・実際に調達できる資金は

自己資金	_____	円
身内等からの借入	_____	円
金融機関からの借入	_____	円
その他	_____	円
合計	_____	円

欲しいものの合計額 > 調達資金 の場合

⇒初期投資額を小さくする。

目安：最初3年くらいは必要ないもの、ネットで価格を調べる、複数見積もりを取る、

値引き交渉をする

②自宅をオフィスにする

メリット

- ◎経費節約
- ◎交通費節約
- ◎通勤時間がない
- ◎時間を気にせず仕事ができる
- ◎初期投資額が少なくて済む

デメリット

- ◎顧客を呼びにくい
- ◎看板を出しにくい
- ◎従業員を雇いにくい
- ◎公私の境目がなくなりやすい



③人を雇わず一人でやってみる

◎主な仕事内容

- ・営業して、仕事を受注する
- ・受注した仕事を行う
- ・仕事の依頼に対して、見積書を作る
- ・商品・サービスを提供する
- ・納品書、請求書を相手に渡す
- ・仕入先や外注先に代金を支払う
- ・経費の支払いを行う
- ・会計処理をして、決算書をつくる
- ・税務申告、納税をする
- ・トラブルやクレームの処理をする
- ・新しい事業の企画を考える
- ・将来の経営計画を練る

◎人を雇うタイミング

業務量が一人で抱えきれないくらいになり、お客様にご迷惑をおかけしてしまうのであれば、検討した方が良い。但し、人件費は固定費だということと、雇用すると簡単に解雇できないので注意が必要。

④必要なものだけ外注する

各専門分野に任せられた方が、質・時間ともに有効な場合は、積極的に外注を活用。

◎外注の対象

- ・ホームページ制作



- ・名刺制作
- ・チラシ制作
- ・会社設立等の手続
- ・記帳、会計、税務処理

注意!!

- ・外注するのに丸投げはダメ!
- ・契約書を交わすのか、口約束で済ませるのか

4. 口座はどこに開けばいいの?

◎事業用の口座を用意する。

◎新規に口座を開く場合

- ・主要な取引先がおもに使っている金融機関に口座を開けば、取引先が代金を振り込む時の手数料が軽減される
- ・振込手数料の安さ
- ・店舗が近くにあるか
- ・ネットバンキングができるか
- ・金融機関の信用状態のチェック

◎屋号での口座を開く場合

- ・事業主個人の本人確認資料（運転免許証等）

各金融機関に要確認。



5. 事業計画・収支計画を立てよう

■事業計画・収支計画を立てる意味

融資を受けなくても、自分のために立てるべき。

- ・事業のシナリオ（未知で未体験の出来事に挑戦する）
- ・自分の事業の強み、特徴、内容を整理できる
- ・全体像を可視化できるので迷子になりやすく、何をすべきかが分かる。
- ・起業することに自信が持てる
- ・自分の事業への応援団が増える

とは言え、あくまで計画。

行動とともに計画は変わる

でも、計画があるからこそ、軌道修正すべきことに気付くことができる。

■事業計画・収支計画の立て方

【配布資料】

- ・事業計画作成シート
- ・収支計画作成シート
- ・日本政策金融公庫の創業計画書【記入例】

■損益分岐点売上高

＝利益が0円の際の売上高

つまり、売上高がこの額を超えれば利益が出て、この額を下回れば赤字というときの売上高（＝収支トントンライン）

【計算式】

損益分岐点売上高 = 固定費 ÷ {(売上高 - 変動費) ÷ 売上高 }

■最後に… 私らしい事業のプランニングをして「私らしく働く」起業をスタートしましょう！