

# もくじ

はじめに ..... 4

## 起業の方法を考えよう! ... 5

**ポイント1** 高校生や大学生でも  
熱意があれば起業できる! ..... 6

**ポイント2** 自分一人だけで  
起業することもできる!?! ..... 8

**ポイント3** 多角的なアプローチを経て  
ビジネスをスタートさせる ..... 10

**ポイント4** 株式会社やNPO法人など  
企業の形態はさまざま ..... 12

**ポイント5** 事業を進めるためには  
資金調達が不可欠 ..... 14

**ポイント6** 許可を受けないと  
開業できない事業もある ..... 16

**ポイント7** 起業後も努力を重ね  
事業を軌道に乗せよう ..... 18

知っておきたい! ビジネスで使うカタカナ語30 ..... 20

## 起業家に 聞いてみよう! ..... 21



常識に疑問を持ち不便を解決  
新しい「あたりまえ」をつくる

株式会社リブセンス 村上 太一さん ..... 22



地域の課題解決を追求する中で  
ロボットを使った農業にたどり着いた

アグリスト株式会社 齋藤 潤一さん ..... 28



「誰に」「何を」「どうやって」売るか  
アイデアとマーケティングが起業のカギ

株式会社ICHIGO 近本 あゆみさん ..... 34

この本の内容や情報は、制作時点（2023年9月）のものであり、今後変更が生じる可能性があります。

# 自分一人だけで 起業することもできる!?



起業の形態にはさまざまな選択肢があり、主に個人が法人かでガラッと性格が変わります。大学発ベンチャーや社内ベンチャー、フランチャイズについてもその特徴を押さえておきましょう。

## 個人事業主か、あるいは法人設立か

### 個人（個人事業主）

法人をつくらずに個人で起業する人。美容院などの店主や、エンジニア、漫画家、YouTuberなどに多く見られます。税務署などに届出書を提出するだけで簡単にスタートできます。



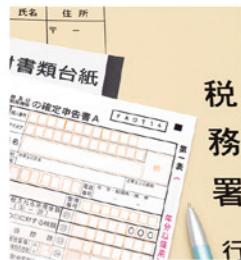
### 法人（法人設立）

法律に基づいて設立された組織。株式会社や学校、NPOなどがあります。立ち上げの際に多くの手続きが必要ですが、一方で社会的信用が高く、銀行からの融資が受けやすくなります。



### 個人と法人の違い

	個人	法人設立
開業時の 手間	届出書の提出のみで簡単にスタートでき、費用もかからない	さまざまな手続きが必要で、10~30万円ほどの費用がかかる
事業内容	原則的に自由に展開でき、柔軟に変更することも可能	定款に記され、変更する際にはさまざまな手続きが必要となる
報酬	売上から経費などを差し引いて残った利益がそのまま報酬となる	給与として、法人から定められた金額が支払われる
税金	所得税・消費税・個人住民税など/利益が大きくなると税負担が重くなる	法人税・消費税・法人住民税など/節税しやすい点も多いが、事務処理が複雑
信用	法人よりも低く見られ、個人事業主との取引を避ける企業もある	一般的に高く見られ、大きな取引の際には有利になる



税務署

個人事業主に対しては、所得が増えると税率が高くなる累進課税制度が適用されます。それゆえ、報酬が増えれば税負担が大きくなります。

### 定款とは

法人のあり方や活動内容を定めたルール、またはそれを記した書面。法人設立のときに作成することが義務づけられています。



## 大学や企業が起業の担い手になることも

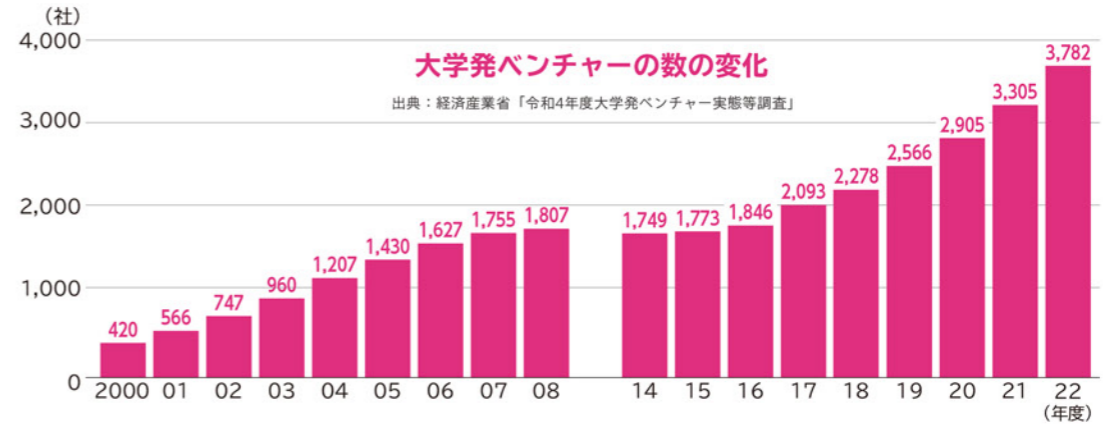
### 大学発ベンチャー

大学の研究成果や技術を基盤に設立され、学生独自のアイデアで設立されたベンチャーも含まれます。最先端の研究成果を生かした商品やサービスが生み出されることも多く、IT、医療、自然科学分野を得意とする企業が多くを占めます。

### 大学別 大学発ベンチャーの数 (2022年度)

1	東京大学	371社
2	京都大学	267社
3	慶應義塾大学	236社
4	筑波大学	217社
5	大阪大学	191社

出典：経済産業省「令和4年度大学発ベンチャー実態等調査」



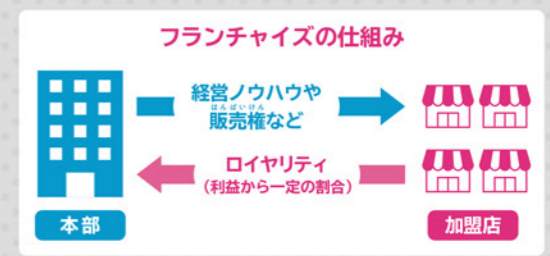
### 社内ベンチャー（社内起業）

新規ビジネスを始めるために既存企業の中で設置された独立組織。マンネリ化を防ぎ、従来にない優秀な人材を育む効果があります。その責任者は「社内起業家」と呼ばれ、起業家と比べてさまざまな違いがあります。

	起業家	社内起業家
活動内容	制約がなく、自由度は高い	所属企業の方針やルールに従う
リスク	事業についてのすべてのリスクを負う	所属企業の補助があり、リスクは限定的
人材・資金	さまざまな手段を用い、自力で調達する	所属企業から調達することが可能

### 失敗リスクを抑えて起業できる フランチャイズ

本部が加盟店に対して、経営ノウハウや販売権などを提供し、その見返りとして手数料（ロイヤリティ）を取る仕組み。本部が築いたブランド力を生かし、経営未経験者でも失敗するリスクが抑えられるメリットがあり、コンビニなどで採用されています。



# 起業後も努力を重ね 事業を軌道に乗せよう



起業は「通過点」に過ぎません。決算や税務、スタッフ育成など、起業後もチェックすべきことはたくさんあります。さまざまな失敗事例を学びつつ、優れた起業家を目指しましょう。

## 起業後の会社運営のポイント

無事に起業できてもゴールではなく、スタートラインから一歩踏み出した状態です。ビジネスを維持し、成長させるのに必要な対応策を常に考えなくてはなりません。起業してからが本当の試練です。

### 収支報告

収支を定期的にチェックし、財務状況を確認します。利益を出しているか、どの部分が収益に貢献しているか、コスト削減の余地があるのかなどを見定めます。

### 決算

決算日時点における資産や負債などを計算し、明らかにする手続き。法人の場合、毎年決算を行い、その結果を税務署に報告する必要があります。

### 税務

法人税、消費税、地方税など、さまざまな税金の申告、支払いが必要となります。手続きは複雑なので、専門家に助けを求めるのが一般的。適切に行わないとペナルティが科せられてしまいます。

### 株主総会

株式会社の場合、毎年少なくとも一度は株主総会を開催します。会社の重要な意思決定を行う場であり、経営陣が株主に対して会社の状況を報告する機会でもあります。

### 法令の遵守

会社法、労働法、税法、知的財産法など、会社を運営するためには多くの法律を守る必要があります。適切なアドバイスを得ながら、会社の運営をスムーズに進めます。

### マーケティング

既存の顧客を保持し、かつ新しい顧客を獲得するため、継続的なマーケティング活動が必要です。これには、新製品の開発、ウェブサイトの更新、SNSの管理などが含まれます。

### スタッフの管理と育成

従業員を雇用している場合、そのパフォーマンスを管理し、育成することが重要。これには、定期的な評価、フィードバック、トレーニングなどが含まれます。



決算報告書には財務状況が記されています。投資家とのコミュニケーションや税務申告にも不可欠な書類です。



マーケティング会議では、トレンド情報の共有や、競合分析、予算割り当てなどを行います。

## 起業にまつわる失敗例

### 家電メーカー

製品に品質不良が発覚してリコール（自主回収）する事態となり、信頼が低下してしまいました。

### アパレルブランド

こだわりを重視した製品をつくったが、流行に乗り遅れ、大赤字を抱えた。

### 医療機器メーカー

法的な問題に巻き込まれてしまい、訴訟費用やイメージ損失を被ってしまった。

### ソフトウェア系 スタートアップ

経営方針をめぐって経営陣の内部対立が激化し、組織が分裂して泥沼に。

### テクノロジー系 スタートアップ

投資家からの出資に過度に依存し、その期待がプレッシャーとなり、体調不良になった。

### ITベンチャー

成長を見込んで雇用を増やしたが、見通しが甘くて毎月の資金繰りが悪化した。

### 通信販売ビジネス

メディアで取り上げられて注文が急増したが、在庫管理の不備で対応できず、好機を逃した。



## 起業後の主なリスク

法的リスク  
契約トラブルなど

雇用リスク  
給与トラブルなど

金銭リスク  
税金、資金繰りなど

健康リスク  
病気、事故など

## 起業・経営セミナー

経営やビジネスに関する知識とスキルを得るための勉強会。経験豊富なビジネスリーダーや専門家が講師となり、リーダーシップ、組織マネジメント、マーケティングなどのテーマを扱います。経営者や起業家、起業希望者などが集まり、交流の場としてにぎわうこともあります。



起業家向けのビジネス誌を提供する「創業手帳」主催のセミナーの告知サイト。このほか、公的機関や自治体が行うセミナーもあります。

出典：創業手帳ウェブサイト