

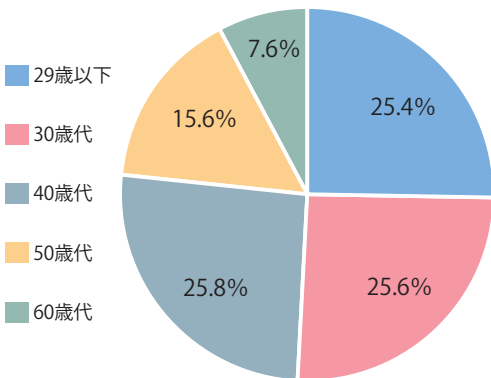
起業を考える —多様化する働き方の選択肢—

起業の準備から資金調達の方法、軌道に乗るまでのポイント、注意点などをQ&A形式で解説します。

監修/税理士・特定社労士・行政書士・CFP®

中野裕哲

【図表1】 起業に関心がある人の年齢構成



(出所) 日本政策金融公庫 総合研究所「2021年度起業と起業意識に関する調査」より監修者作成

【図表2】 起業者の平均像

起業時年齢	43.7歳
性別 (構成比)	男性：79.3% 女性：20.7%
起業時従業員数	3.2人
開業費用	941万円
自己資金	282万円
業種 (上位5業種)	サービス業：28.1% 医療・福祉：17.4% 飲食店・宿泊業：14.7% 小売業：11.5% 建設業：7.2%

(出所) 日本政策金融公庫 総合研究所「2021年度新規開業実態調査」より監修者作成

また、東京商工リサーチの2021年「2021年度起業と起業意識に関する調査」によると、起業に関心がある人の割合は全体の14.9%という結果が出ています。起業に関心がある人の年齢分布を見ると、29歳以下25.4%、30歳代25.6%、40歳代25.8%と、40歳代以下が全体の4分の3を占めています【図表1】。

年「全国新設法人動向」調査によると、2021年の新設法人は14万4622社(前年比10.1%増)と過去最多でした。起業への関心が集まっているだけでなく、実際に起業に踏み切る人も増えている可能性があります。

なお、日本政策金融公庫の「新規開業実態調査」で実際に起業した人の2021年度のデータを見ていくと【図表2】、起業時平均年齢は43.7歳です。男女比率は約8対2で男性が多いですが、女性比率は年々上昇する傾向にあります。

開業費用は年々減少し、2020

A1

約7人に1人が関心を持っています

Q1

起業に関心がある人はどれくらいいるのでしょうか



年度に初めて1000万円を割って、

2021年度には941万円となり

ました。その背景には、事務所を自宅

にしたり、従業員を抱えずアウトソー

シングサービスを利用するなど、費用

を抑えて起業するケースが多くなった

ことが挙げられます。開業した業種は、

1位がサービス業の28・1%で、2位

が医療・福祉、3位が飲食店・宿泊業

と続いています。

起業のメリットとして挙げられるの

が、「自分のやりたいことが自由にで

きる」点です。起業すれば、会社のル

ールや上司の意向に縛られることな

く、自分自身の意志や判断にしたがっ

Q2 起業をしたいと思ったら、どんな準備が必要でしょうか

A2 まずは、具体的なビジネスプランを立てましょう

て自由に事業に取り組むことができま
す。また、「高い収入が得られる可能
性がある」点も大きなメリットといえ
ます。起業して、事業が軌道に乗れば、
収入は予想以上に上がり続ける可能性
もあります。

実際に、前出の「2021年度起業
と起業意識に関する調査」によると、
起業家の起業動機の1位は「自由に仕
事がしたかった」、2位が「収入を増
やしたかった」、3位が「仕事の経験・
知識や資格を生かしたかった」となっ
ており、多くの人がこれらのメリット
に魅力を感じて起業したことがわか
ります。

起業を決めたら、まずビジネスプラ
ンの作成から始めます。

ビジネスプランとは、事業の内容や
経営の方針などを具体的かつ簡潔にま
とめた書類のことです。主な構成要素
としては、「商品・サービス（どのよ
うな目的で、どんな商品やサービスを
提供するのか）」、「顧客（市場ニーズ
などを踏まえて、どのような顧客を対
象とするのか）」、「ヒト・モノ（従業員、
会社の設立場所、設備・備品など）」、「損

益計画（売上や利益の計画）」、「資金
計画（起業に際してどの程度の資金が
必要なのか。そして、それをどのよう
に調達するのか）」などが挙げられま
す【図表3】。

起業の際には考えるべきこと、やる
べきことが数多くあります。それらを
体系的に整理するためにはビジネスプ
ランが必須です。頭の中にあるアイデ
アやイメージを文章化し、具体的なビ
ジネスプランに落とし込むことで、事
業の方向性やコンセプトが明確になる
からです。資金繰りの面でも、資金提
供者へのプレゼンテーションの具体性
が増し、協力を得やすくなるというメ
リットもあります。

Q3 どんな組織形態で起業するのがいいのでしょうか

A3 経営目的や社員数によって、適した組織形態は異なります

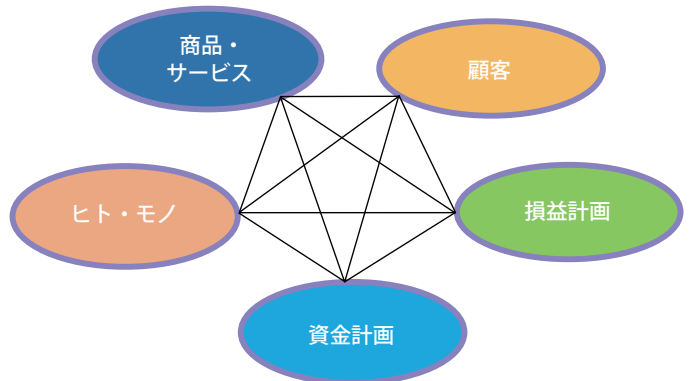
起業を考える際、個人事業と法人の
どちらにするのかを決める必要があり
ます。個人事業は、税務署に開業届を
提出するだけと手続きが簡単です。最
初は1人で小さく事業を起し、市場
調査をしたいという場合は個人事業か
ら始める方法もあります。

法人の場合、法務局への登記費用な
どがかかるものの、社会的な信用力や
税制面のメリットは大きくなります。

法人には法人税、個人事業主には所得
税が課税されますが、法人の税率は利
益が増えても原則一定なのに対し、個
人事業主は利益が増えるほど税率が高
くなります。そのため、事業が拡大し
利益が増えてくると、法人の方が税制
面で有利になります。

また、法人には、事業活動により得
られた利益を構成員（株主など）へ分
配する「営利組織」と、構成員へ利益

【図表3】 ビジネスプランの構成要素



(出所) 監修者作成

分配せず、団体の活動目的のために充てる「非営利組織」があります【図表4】。

主な営利組織としては、「株式会社」と「合同会社」があります。株式会社は社員以外から広く出資を求められることができるのに対し、合同会社は社員が出資者である点が、大きく異なります。合同会社は設立費用が安く済む一方で、資金調達の方法が制限されます。事業を拡大していきたい場合には、株式を発行することで、多くの投資家から出資を募ることができる株式会社の方が有利と言えるでしょう。

一方、非営利組織には主に「NPO法人」と「一般社団法人」があります。NPO法人は事業分野に制限があり、原則、都道府県知事等の認証も必要ですが、一般社団法人には、目的や事業の制限がなく、所轄庁の認証も必要ありません。ただし、設立後に税制優遇などを受けやすいのはNPO法人です。それぞれのメリット・デメリットを

Q4 株式会社はどのように設立するのですか

A4 基本事項の決定、印鑑や定款の作成、設立登記の申請などを行うことで設立できます

2006年5月に会社法が施行されたことで、株式会社の設立は以前に比べて容易になりました。旧商法からの

主な改正点は「最低資本金の廃止（1円以上でOK）」、「取締役1名でも設立可能」、「払込金保管証明書が不要」、

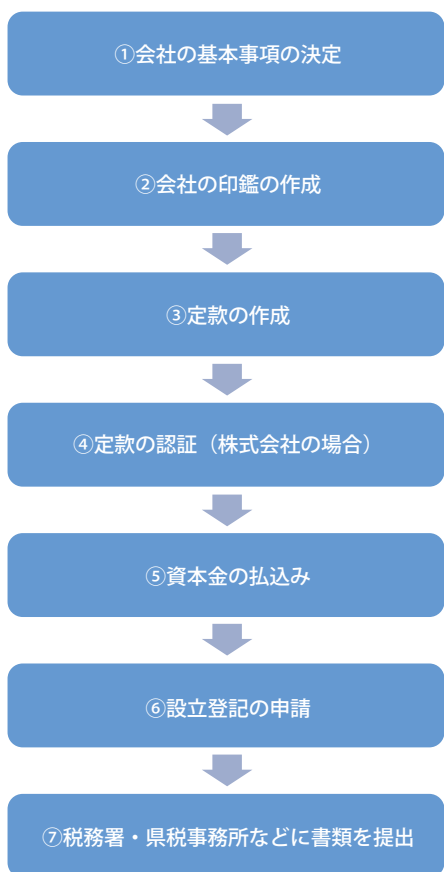
【図表4】 営利組織と非営利組織の違い

	営利組織		非営利組織	
	株式会社	合同会社	NPO法人	一般社団法人
出資者の名称	株主 (設立前は発起人)	社員	出資の必要はない	出資の必要はない
必要な株主・社員の人数	1人以上	1人以上	10人以上	2人以上
設立費用*	約24万円～	約10万円～	数千円～	約15万円～
意思決定機関	株主総会	社員総会	社員総会	社員総会

*設立費用は登録免許税や定款用の収入印紙代など実費。必要な費用は法人の種類などにより異なる(出所) 監修者作成

理解したうえで、設立形態に迷ったときは税理士などの専門家に相談しましょう。

【図表5】 会社設立のスケジュール



(出所) 監修者作成

「類似称号規制の緩和」などです。現在では、手元に潤沢な資金がなくても、株式会社の設立は可能となっています。それでは、実際の会社設立の流れについて見ていきましょう【図表5】。

まずは、「会社名」、「事業目的」、「本店所在地」、「資本金」、「出資者」、「役員構成」など会社の基本事項を決定します。会社の基本事項の決定は会社設立のステップの中でも最も時間がかかる部分ですが、この後の手続きをスムーズに進めるためにも、きちんと行う必要があります。

次に、会社専用の印鑑と法務局に提出する会社の概要を示す「定款」を作成します。株式会社の場合には、定款作成後に本店所在地を管轄する公証役場で公証人の認証を受ける必要があります。いったん認証を受けた定款については、内容によっては修正ではな

く再認証になる可能性もあるため、記載漏れなどがないように注意しましょう。

定款の作成および認証を終えたら、資本金の払込みと設立登記の申請を行います。登記の申請書は、法務局のWEBサイトからダウンロードが可能で、そこに必要情報を記載したら、定款に記載した本店所在地を管轄している法務局の窓口で登記の申請を行います。登記申請書類を整えて提出すると、1〜2週間で登記が終わり、登記事項証明書が手に入ります。

その後、税務署や県税事務所、年金事務所などへ必要な届出を行います。届出は、大別すると「税金に関わるもの」と「労務に関わるもの」の2種類があります。いずれも重要な届出ですので、提出期限に注意しつつ、忘れずに提出しましょう。

Q5 起業時の資金調達の手段について教えてください

A5 民間金融機関からの融資以外にも 日本政策金融公庫からの融資などが利用できます

日本政策金融公庫の「2021年度新規開業実態調査」によると、起業時の苦勞として最も多いのが「資金繰り、資金調達」となっています。起業後は黒字になるまで時間がかかるのが一般的で、同調査によると、起業後平均14カ月の時点で42%が赤字に留まっています。

「借金はしないに越したことはない」という考えもありますが、資金には余裕が必要です。必要資金を計算した結果、自己資金だけで賄えないことが判明した場合には、民間金融機関からの融資のほかに、日本政策金融公庫からの融資や、地方自治体がバックアップして民間金融機関で貸し出す制度融資での資金調達を検討しましょう。

国や自治体は、基本的に起業を応援するスタンスであるため、起業時の融資には積極的です。政府の成長戦略等に沿って創業支援等を行っている日本政策金融公庫では、起業をする人向けに「新規開業資金」や「新創業融資制度」といったさまざまな融資制度が用意されています。

新規開業資金は、新たに事業を始め

る人または事業開始後おおむね7年以内の人を対象とした融資制度です。融資限度額は7200万円（うち運転資金4800万円）で、返済期間は設備資金なら20年以内、運転資金なら原則7年以内と定められています。

新創業融資制度は、新たに事業を始める人または事業開始後に税務申告を2期終えていない人を対象とした融資制度です【図表6】。融資限度額は3000万円（うち運転資金は1500万円）で、原則、無担保・無保証人である点特徴です。

融資以外の資金調達方法として挙げられるのが、国の「助成金」と「補助金」です。助成金と補助金は基本的に返済義務がないため、起業して間もない時期に非常に役に立ちます。ただし、助成金が申請要件を満たさずれば助成される可能性が高いのに対し、補助金は申請の後に審査をクリアしなければならぬため、少しハードルが上がりやすいです。また、助成金も補助金も基本的に後払いなので、起業資金は全額事前に準備する必要があります。

起業の際に活用できる国の補助金制

度として「小規模事業者持続化補助金」が挙げられます。この制度では創業枠が設けられており、特定創業支援等事業による支援を受けた小規模事業者は、補助率3分の2、上限200万円の補助金を受け取ることができます。

こういった国による補助金や支援制度は、中小企業庁が運営する中小企業・小規模事業者の応援サイト「ミラサポplus (https://mirasapo-plus.go.jp)」で詳しく調べることができます。サイトから電子申請することも可能です。



このほか、自治体によっては独自に助成金や補助金制度を設けていることがあるので、こちらもチェックしておきましょう。

Q6 起業後に会社はどのように変遷していくのでしょうか

A6 一般的に、創業期→成長期→成熟期と移行していきます

最後に、起業後に企業はどのように変遷していくのか、一般的なケースをもとに見ていきましょう。大別すると、企業の変遷には創業期・成長期・成熟期という3段階があります【図表7】。創業期は売上が安定せず、収入より支出が先行することの多い苦しい時期

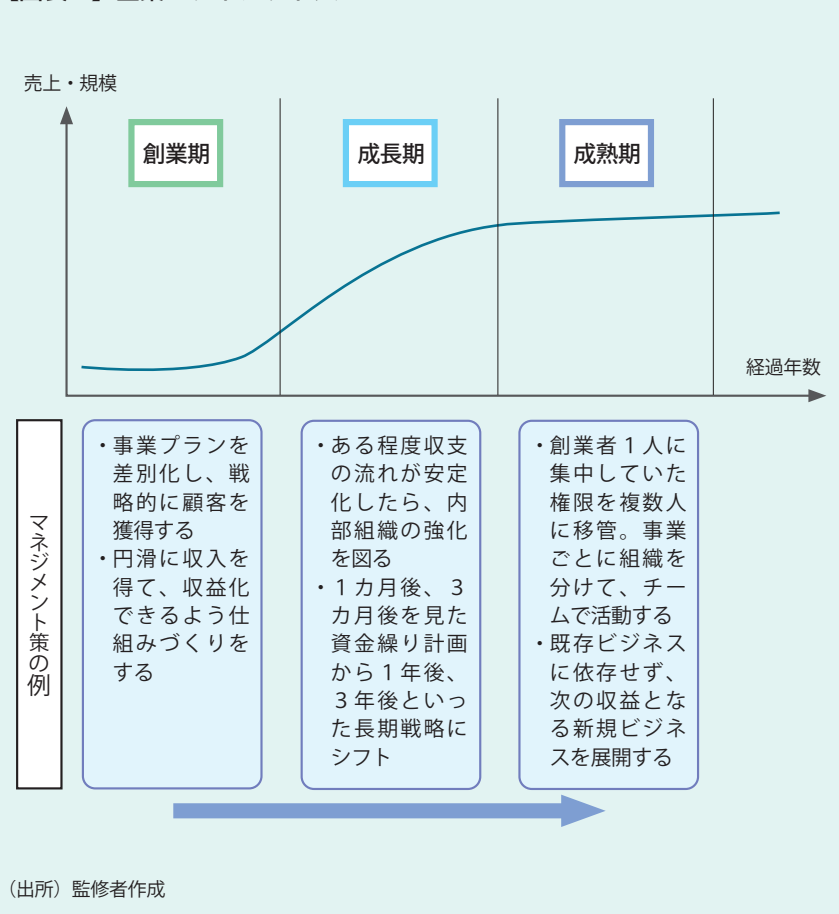
といえます。自己資金、助成金・補助金、協力者からの援助などで資金を準備したとしても、事業が軌道に乗るまでは資金繰りが厳しくなるケースも少なくありません。従業員への給与支払いが難しくなり、結果として人材流出に繋がる恐れもあります。

【図表6】新創業融資制度の概要

融資条件	融資対象	新たに事業を始める人、または事業開始後税務申告を2期終えていない人（新たに事業を始める人、または事業開始後税務申告を1期終えていない人の場合は、「創業時において創業資金総額の10分の1以上の自己資金を確認できること」等の一定の要件に該当することが必要）
	融資限度額	3,000万円（うち運転資金1,500万円）
	返済期間	各融資制度に定める返済期間以内
	担保・保証人	原則不要

（出所）日本政策金融公庫WEBサイト「新創業融資制度」より監修者作成

【図表7】企業のライフサイクル



売上を上げるためには、資金や人材などの経営資源を適切に調達・配置しなくてはなりません。それには相応の資金が必要となるため、起業直後の資金が不足して事業が失敗に終わることもあります。こうした起業直後の停滞期を乗り越えられるかどうか、事業を成功させるうえでの大きなポイントといえます。

そこを乗り越えようと、起業は成長期に突入します。成長期では、短期的

な視野だけでなく、中長期的な視野で事業や資金調達を計画することが大切です。また、外部へのアプローチだけでなく、内部の管理機能にも気を配る必要があります。

成長期を経て、企業は成熟期に至ります。成熟期になり、事業や従業員の規模も大きくなると、1人の経営者では立ち行かなくなることもあります。その場合には、代表の役割を複数人で分担し、例えば経営・執行・財務の責

「企業内起業」ってどんなもの？

企業内起業とは、企業内で新しい事業を立ち上げ、その事業を軌道に乗せ、会社、あるいは組織として成長させていくことをいいます。大企業の中には、めまぐるしく変化を遂げる時代の中で主力事業が硬直化する危機感から、企業内起業制度を取り入れているところも少なくありません。

企業内起業の最大のメリットは、企業が持つ潤沢なリソース（人材、資金、ナレッジ、取引先、ブランドなど）を活用することができる点です。また、万が一事業が失敗に終わっても、借入金の返済や従業員の解雇などを行うようなリスクが低いのもポイントです。

一方で、起業とはいえ、企業内活動の一環であることには変わらないので、事業に対する意思決定の自由度は低くなります。また、新規事業を苦労して立ち上げたとしても、事業の利益やリターンのすべてを手にすることはできません。

ですが、過去には、企業内起業から成功したビジネスも少なくありません。「起業には興味があるが、勤めている企業を辞めたくはない」という場合、チャンスがあれば手を挙げてみるのもよいでしょう。

任者3人による経営体制に移行するという方法もあります。また、事業の効率化を図るためにも、企業を複数の部署に組織化し、責任と権限を上手に分散させることも大切です。さらに、企業が存続する限り、競合他社との争いは続いていきます。そこを勝ち抜くためにも、新たな価値の創出は常に欠かせません。

一方で、忘れてはいけないのが倒産のリスクです。残念ながら、企業が成熟期に至る前に道半ばで倒産してしまうことも少なくありません。出資や保証の形態などにもよりますが、その際の責任は社長が負うことにな

るケースが多いのが実情です。その結果、多大な負債を抱える可能性もあることは常に留意しておく必要があります。

先述した通り、会社法の施行によって、起業すること自体へのハードルは低くなっています。しかし、事業を軌道に乗せ、企業を存続させていくためには、長期にわたる不断の経営努力が不可欠です。また、起業には倒産というリスクが常につきまとい、社員を多く抱えるほどその影響は大きくなります。起業する際には、これらのことをよく理解したうえで、相応の覚悟を持って決断するようにしましょう。