

～ここから始まるあなたの未来～

開業ワークノート



福井商工会議所



開業の意義と目的をはっきりとさせよう	p. 1
開業チェックポイント	p. 2
あなたが作る！開業までのスケジュール	p. 3

第1章 開業計画書を作成しよう [p.4]

○開業計画書	p. 5
○開業の動機について	p. 7
○過去の経験・略歴について	p. 8
○開業店の特徴・コンセプトについて	p. 9
○販売計画の立て方	p.10
○仕入計画の立て方	p.11
○資金計画の立て方	p.12
○収支計画の立て方	p.13

第2章 資金調達方法を考えよう [p.16]

第3章 開業の手続きについて理解しよう [p.18]

○個人で開業？法人設立？ それぞれのメリット・デメリットとは	p.18
○開業までの手続き方法	p.19
○フランチャイズでの開業	p.21

第4章 許認可を取得しよう [p.22]

第5章 開業後について [p.24]

○経理	p.24
○事業者が納める税金	p.26
○従業員の雇用	p.27
○社会保険	p.28
○販売促進・販路開拓	p.29
○SNSの活用	p.30

【参考】

○業界・市場・地域に関する情報収集	p.31
○支援機関などの連絡先	p.32

開業の意義と目的をはっきりとさせよう



開業することは、あなた自身にとって、あなたの人生にとって、どのような意味があるのでしょうか？開業を志すあなたには、きっとそこまでに至る強い思いがあるはずです。また、開業を通してあなたは何を実現したいですか？意義や目的意識をしっかりと持ち、開業の決意を新たにして準備を進めましょう。

開業のきっかけ

まずは次の質問に答えてみましょう！

▼開業をしたいと思ったのはいつですか？

▼あなたが開業したいと思ったきっかけ（出来事）は何ですか？

▼開業を通して、あなたは何を実現したいですか？

経営の軸を決めよう！

開業するということは、その事業の経営者になるということです。経営者は経営のプロです。経営する上で心掛けることは何なのか？今の経営で改善すべきことは何か？など、経営者として考えなければならないことは山ほどあります。ときには周りから意見をもらったり、他の経営者や従業員に相談したりすることもあるでしょう。そこで経営者として、事業を進めていく上で、絶対にブレない「軸」を持つことが重要です。こちらでは、「経営の軸」について一度考えてみましょう。

▼あなたの経営の軸は何ですか？

（例：お客様と従業員を幸せにする会社をつくる、オンリーワンの技術で地域に貢献する など）



準備は万全ですか？



開業チェックポイント

この『開業ワークノート』をご覧になっているあなたは、「開業して成功したい」という夢を持っていることでしょう。その夢を実現するためにも、事前にしっかりと準備をする必要があります。そこで、以下の項目についてチェックし、どの程度準備できているか確認してみましょう。

チェック項目	該当に○↓
開業時期は決まっていますか	YES ・ NO
開業する場所（物件）は決まっていますか	YES ・ NO
必要な従業員は確保できますか	YES ・ NO
家族の同意は得られていますか	YES ・ NO
開業する業種・事業内容は決まっていますか	YES ・ NO
開業の動機は明確ですか	YES ・ NO
開業する事業について知識や経験はありますか	YES ・ NO
開業する事業の特徴・セールスポイントはありますか	YES ・ NO
販売先・仕入先は決まっていますか	YES ・ NO
必要な資金額がいくらになるか試算しましたか	YES ・ NO
自己資金は準備していますか	YES ・ NO
売上高や利益などを予測してみましたか	YES ・ NO
開業計画書はまとめましたか	YES ・ NO
自己資金以外の資金は準備できますか	YES ・ NO
法人・個人のどちらで開業するか決まっていますか	YES ・ NO
開業手続きについて把握していますか	YES ・ NO
フランチャイズでの開業ですか	YES ・ NO
開業する事業は許認可が必要ですか	YES ・ NO
経理に関する知識はありますか	YES ・ NO
納めるべき税金について理解していますか	YES ・ NO
従業員を雇用する準備はできていますか	YES ・ NO
社会保険について理解していますか	YES ・ NO
販路開拓について考えていますか	YES ・ NO

p.5・6の開業計画書⑨～⑭へ
記入してみましょう

第1章 (p.4～)
「開業計画書を作成しよう」
を参考にしてください

第2章 (p.16～)
「資金調達方法を考えよう」
を参考にしてください

第3章 (p.18～)
「開業の手続きについて理解しよう」
を参考にしてください

第4章 (p.22～)
「許認可を取得しよう」
を参考にしてください

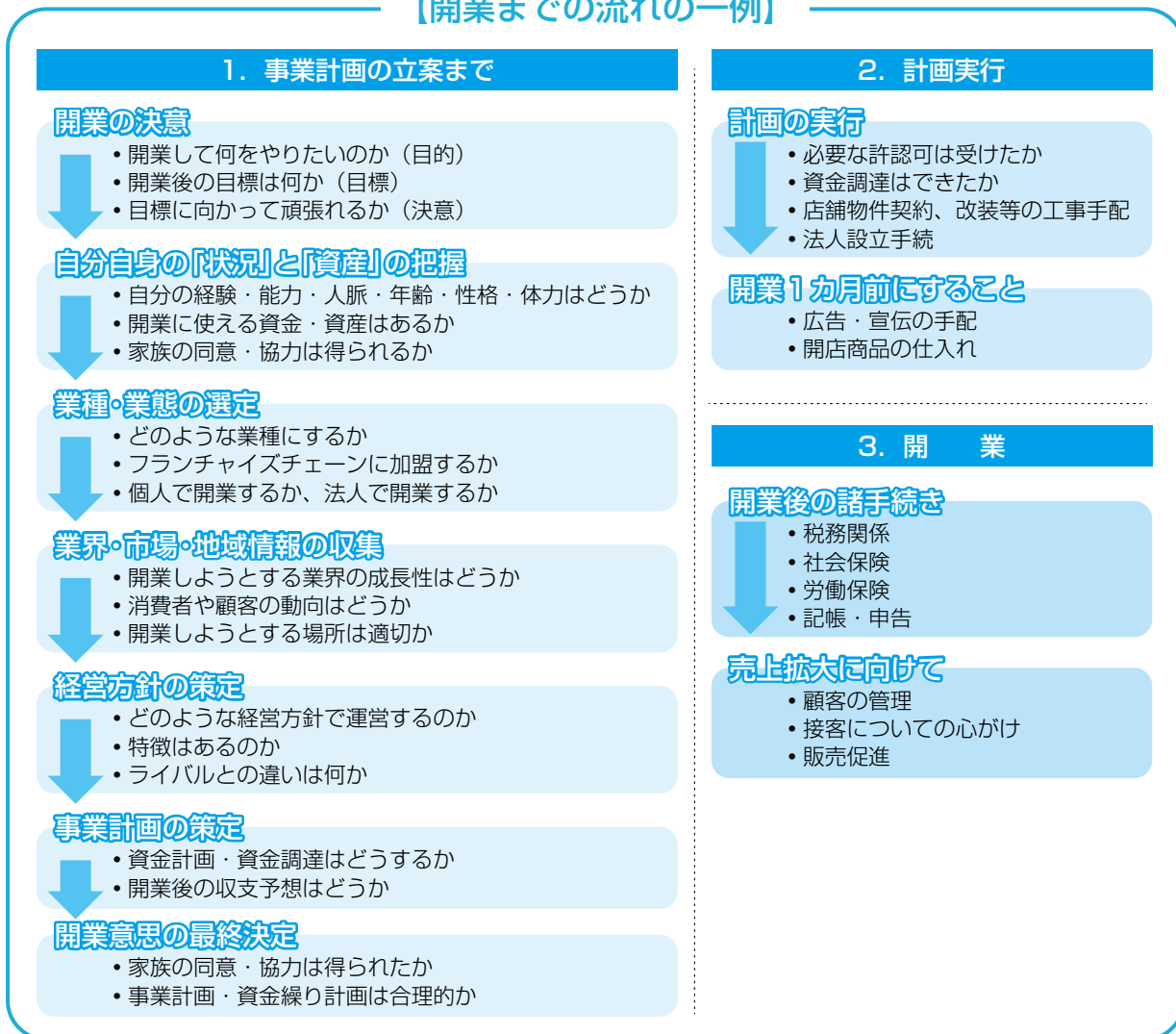
第5章 (p.24～)
「開業後について」
を参考にしてください

あなたが作る！開業までのスケジュール



前ページのチェックポイントで準備の進捗度合を確認したら、まだ準備できていないことについて、これからどのように進めていくか計画を立てましょう。

【開業までの流れの一例】



上記の「開業までの流れの一例」を参考にして、スケジュール表を作成しましょう。完了しなければならない時期を明確にできると、より計画的に準備を進めることができます。上記に記載されていないことでも、準備が必要なことがあれば自由に追加して下さい。

開始時期（年月）	必要な準備	完了時期（年月）
		開業（ 年 月）

第1章



開業計画書を作成しよう

開業を決意し、準備をすすめていく中で、自分の計画を整理するために「開業計画書」を作成することをオススメします。

p.5には、実際の開業計画書のひな形を掲載しているので、そちらもあわせてご覧下さい。

“開業計画書”とは…？

開業動機・これまでの経験・始めようとする事業の内容・資金調達方法・売上や利益の計画などについてまとめたもの。

なぜ開業計画書を作成するの？

開業計画書を作成することで、次のようなメリットを得ることができます。

- ①ビジネスの目的や方向性など、自分の頭の中で考えていることがスッキリ整理される。また、課題や準備不足な点が把握でき、開業に向けて取り組むべきことを明確にできる。
- ②融資など、外部から資金調達する際に活用できる。
- ③そのビジネスの価値や優位性を他人に伝えることができ、人材（スタッフ）や協力者を集めることができる。

しかし、いきなり作成しようと思っても、一体何をどのように書けばよいか分からないと思います。そこでこの章では、まず作成に必要な項目を一つひとつ整理することから始めます。それらを組み合わせることで、最終的に1枚の開業計画書を完成させましょう。



開業計画書

作成日： 年 月 日

(ふりがな)				②	S・H	年
① お名前				生年月日	月	日生(才)
				③ 性別	男	女
④ 自宅ご住所						
⑤ 電話番号	() -	⑥ 携帯電話	() -			
⑦ メールアドレス						
⑧ 現在のご職業	<input type="checkbox"/> 会社員	<input type="checkbox"/> 経営者	<input type="checkbox"/> 公務員	<input type="checkbox"/> パート	<input type="checkbox"/> 主婦	
	<input type="checkbox"/> 学生	<input type="checkbox"/> 無職	<input type="checkbox"/> その他()			
⑨ 開業予定時期	<input type="checkbox"/> すぐにでも	<input type="checkbox"/> 半年以内	<input type="checkbox"/> 1年以内	<input type="checkbox"/> 2~3年以内	<input type="checkbox"/> 未定	
⑩ 開業予定場所	<input type="checkbox"/> 物件あり()	<input type="checkbox"/> 物件なし	<input type="checkbox"/> 未定			
⑪ 従業員数	<input type="checkbox"/> 自分1人	<input type="checkbox"/> 配偶者と	<input type="checkbox"/> 家族と	<input type="checkbox"/> 知人・友人と		
	<input type="checkbox"/> その他()	合計()		人程度)		
⑫ 家族構成と収入	例) 父、(自営 年間所得500万)、母(会社勤務 月15万)					
⑬ 家族の同意	<input type="checkbox"/> 家族の同意あり	<input type="checkbox"/> 家族にはまだ相談していない	<input type="checkbox"/> 家族の同意なし			
⑭ 開業業種						
⑮ 開業の動機						
⑯ 過去の経験 略歴 (資格・許認可等があれば必ずご記入ください)	(開業にあたって過去のご経験が非常に重要になりますので、できるだけ詳しくお書きください。)					
⑰ 開業店の特徴・ コンセプトなど	(開業する事業の概要や取扱い商品・サービスの内容などをお書きください。)					
⑱ 取引予定先	販売先名	シェア	仕入先名	シェア		
		%		%		
		%		%		
		%		%		

⑱ 預金の状況

預金先名	口座種別	預金額
	普通 ・ 定期 ・ 当座	万円
	普通 ・ 定期 ・ 当座	万円

⑳ 借入の状況

借入先名	使いみち	借入残高	年間返済額
	<input type="checkbox"/> 住宅 <input type="checkbox"/> 車 <input type="checkbox"/> 教育 <input type="checkbox"/> カード <input type="checkbox"/> その他	万円	万円
	<input type="checkbox"/> 住宅 <input type="checkbox"/> 車 <input type="checkbox"/> 教育 <input type="checkbox"/> カード <input type="checkbox"/> その他	万円	万円

㉑ 必要な資金と調達の方法

必要な資金		金額	調達の方法	金額
設備資金	店舗、工場、機械、備品、車両など (内訳)	万円	自己資金 ※詳細をチェックしてください (<input type="checkbox"/> 自分で蓄えた <input type="checkbox"/> 他人からの支援)	万円
			親、兄弟、知人、友人等からの借入 (内訳・返済方法)	万円
			金融機関等からの借入 (内訳・返済方法)	
運転資金	商品仕入、経費支払資金など (内訳)	万円		万円
合 計		万円	合 計	万円

㉒ 事業の見通し (月平均)

		開業当初	軌道に乗った後 年 月 頃	売上高、売上原価(仕入高)、経費、返済元金を計算された根拠をご記入ください。
①	売上高	万円	万円	
②	売上原価 (仕入高)	万円	万円	
③	売上総利益(①-②) (粗 利)	万円	万円	
経 費	給与・賞与	万円	万円	
	法定福利費	万円	万円	
	地代家賃	万円	万円	
	広告宣伝費	万円	万円	
	水道光熱費	万円	万円	
	租 税 公 課	万円	万円	
	その他経費	万円	万円	
	④ 合 計	万円	万円	
⑤	利益(③-④)	万円	万円	
⑥	返済元金	万円	万円	
生活費(⑤-⑥) ※個人の場合		万円	万円	

※福井商工会議所開業サポートセンターのホームページで、書式をダウンロードすることができます。

開業の動機について

まず、「開業の動機」欄の書き方について考えましょう。ここでは、「なぜあなたが開業したいか」という理由や目的について、簡潔に伝えることが重要です。

的確で印象強い動機にするためには、次のポイントを意識しましょう。

- ①なぜ開業したいかという思い・熱意が伝わるか
- ②事業に対する知識・経験・能力があるか
- ③顧客や取引先の見込みはあるか
- ④新規性・独自性・差別性はあるか
- ⑤従業員・開業場所（物件）の確保など、開業の準備は整っているか
- ⑥事業目的や将来のビジョンは明確か



まず開業に対する“熱意”は前提条件であり、開業を志す人なら誰でもあると思います。しかし、融資を受けたいと思うのなら、熱意だけでは不十分です。融資する側（金融機関など）が重視することは、「その事業が軌道に乗り、採算がとれるものか＝返済能力はあるか・計画に合理性はあるか」ということです。

何年も事業を継続している事業所であれば、決算書・申告書などから、ある程度判断することはできますが、これから開業する人には、そのような資料はありません。よって、上記で挙げたような内容を盛り込んで、いかにこの事業がうまくいくか、開業後の様々なリスクに対応できるか、ということをおアピールする必要があります。

■この点をふまえた例が以下の内容です。

例：飲食店の場合

両親が飲食店を営んでいたため幼少期から飲食業が身近な存在であり、昔から飲食店経営を目指していた。学卒後は8年間イタリア料理店に勤務。調理師免許も取得し、調理場や接客、店長など全ての業務に従事して経験を積んだ。地元を活性化したいという思いがあり、開業のために地元食材を使ったメニューを考案。以前の勤務先で培った人脈を活かし、従業員と店舗についても確保するめどが立ったため、今回開業を決意した。

■それでは、以下の欄に一度記入してみましょう！

.....

.....

.....

.....

.....

記入日： 年 月 日



完成したら、p.5開業計画書⑮「開業の動機」欄に記入しましょう

過去の経験・略歴について

次に「過去の経験・略歴」欄の書き方について考えましょう。こちらの欄では履歴書のよう
に、ただ学歴・職歴を羅列するだけでなく、**これから始めようとする事業に対して、自分
がいかにその資質を有するか、アピールすることが重要です。**次の例をご覧ください。

例：飲食店の場合

平成●年●月 学卒後、イタリア料理店□□にて4年間勤務。この間に調理師免許取得。
平成○年○月 ■■■店へ転勤、接客業務に従事。
平成▲年▲月 調理担当となり、メニュー開発に携わる。その実績を評価されて3年後に店長に
就任。店舗独自の販売促進も考案し、売上の2割アップを達成。

上記のように、

- ①開業する事業や経営等に関する知識・技能（勤務時の職務内容など）
- ②事業を始める上で必要な資格・免許の有無
- ③勤務時の実績・成果

について意識すると、開業後も事業をうまくやっていく可能性が高いと評価されるでしょう。

もし、今の段階で知識や経験があまりない方でも、開業するための準備をどのようにして
きたか、ということを書いてみましょう。例えば「取引見込先をリストアップし、なるべく低
価格で仕入れることができるよう直接交渉を行ってきた」「1年後に〇〇の資格を取得するた
め、夜間の専門学校に通っている」など、開業に向けて努力していることが分かれば、それ
はプラス要素になります。

融資を申し込む場合、経験や職歴は審査の重要なポイントのひとつなので、しっかりとア
ピールして下さい。

■ それでは、以下の欄に一度記入してみましょう！

記入日： 年 月 日



● 開業店の特徴・コンセプトについて

次に「開業店の特徴・コンセプト」欄の書き方について考えましょう。この項目では、あなたの商品・サービスが、「既存のものとは違う」、「人の悩みを解決したり欲求を満たしたりするもの」ということをアピールする箇所です。そこで、次のポイントについて意識しましょう。



ターゲットを明確にする

(例：30代～50代女性、60代以上男女、学生、主婦、ファミリー など)



商品・サービスの内容を明記する

(例：魚介だしと野菜だしを掛け合わせたラーメン など)



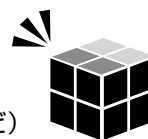
どうやって商品・サービスを提供するのか明記する

(例：店舗、宅配、テイクアウト、インターネット など)



商品・サービスに特徴を出す

(例：地元食材を産地直送で仕入れるため低価格で提供できる など)



具体的な単価・金額を明記する

(例：ランチ800～1000円、夜1500円程度 など)



上記の他にも、営業時間や開業場所、従業員数、席数など、すでに決定していることがあれば記入しましょう。もし、どうしてもこちらの欄に記入しきれない場合には、別紙に内容をまとめても構いません。

■ それでは、以下の欄に一度記入してみましょう！

.....

.....

.....

.....

.....

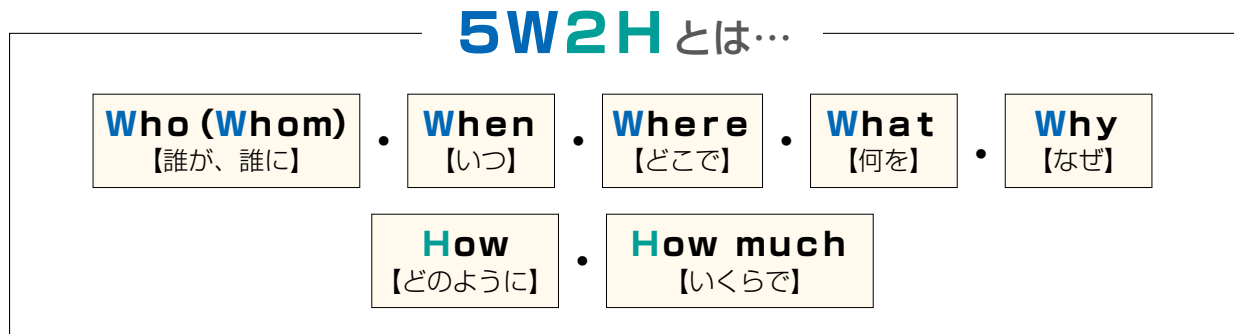
記入日： 年 月 日



完成したら、p.5 開業計画書⑰「開業店の特徴・コンセプト」欄に記入しましょう

● 販売計画の立て方

次に「販売計画」について考えてみましょう。開業するにあたって、あなたがどのように営業し、売上をあげていくか把握するために必要なものです。事業の見通しを立て、売上予測を金融機関等に示すこともできます。販売計画の立て方のひとつとして、『5W2H』に基づいて整理してみましょう。



項目毎に検討する内容は次の通りです。

誰が（誰に）	誰が従事するのか（家族、従業員など）、誰に販売するのか など
いつ	いつから始めるのか、事業はどのように進めていくか など
どこで	どこで事業を行うのか、商圈はどこまでか など
何を	何を販売（提供）するのか など
なぜ	なぜこの事業を行うのか（目的） など
どのように	どのような方法で販売していくのか、入金現金か手形か、入金までのサイト（期間）は何日か など
いくらで	料金設定はどうするのか など

以上のような項目で整理すると、事業の全体像を掴むことができ、簡潔に読み手に伝わりますよね。

それでは以下の欄に、あなたの販売計画を立ててみましょう！

誰が（誰に）	
いつ	
どこで	
何を	
なぜ	
どのように	
いくらで	

仕入計画の立て方

次に「仕入計画」について考えてみましょう。前ページの販売計画はしっかり立ててあり、売上も確保できる見込みがあっても、仕入について問題があると、資金繰りを圧迫しかねません。仕入計画では、以下の項目について整理してみましょう。

何を	何をいくつ仕入れるか、自社が提供する商品・サービスに適しているものか
いつ	発注のタイミングはどうするか、季節や流行を考慮しているか
どこ(誰)から	安定して仕入れることができるか、信頼できる相手か
どのように	支払いは現金か手形か、支払いまでのサイト(期間)は何日か
いくらで	仕入値はいくらか、原価率は業種平均を大きく上回っていないか

すなわち、次の5つの項目が仕入計画の内容となります。

- (1) 仕入対象ならびに仕入数量
- (2) 仕入時期
- (3) 仕入先または仕入場所
- (4) 仕入方法ならびに仕入れ条件
- (5) 仕入価格

また、在庫が発生する場合は、その量が適正かどうかを考えなければなりません。“**売上に対して在庫量が多い=売れ残りが多い**”ということなので、こちらが悪化すると資金繰りが厳しくなります。商売を継続していく上では、計画的な仕入と在庫管理も重要です。

それでは以下の欄に、あなたの仕入計画を立ててみましょう！

何を	
いつ	
どこ(誰)から	
どのように	
いくらで	

記入日： 年 月 日

資金計画の立て方

続いては「資金計画」について考えてみましょう。

■ 必要な資金について ■

資金は大きく分けて“設備資金”と“運転資金”に分けられます。

設備資金：不動産購入、店舗改装、機械購入、車両購入、備品購入 など

運転資金：仕入支払、人件費、広告宣伝費、地代家賃、水道光熱費 など

融資を受ける際、設備資金として計上するものについては見積書が必要になるので、購入予定先に依頼して見積書を作成してもらいましょう。また、運転資金は日々の営業活動における支出がいくらになるのか予想して計上しますが、開業当初は収入よりも支出が多くなりがちです。よって、当面の必要資金として一般的には3～4か月分の運転資金を計上しておく方がよいでしょう。

■ 調達の方法について ■

こちらの欄で重要なのが、“**自己資金額**”です。融資を申し込む際には金額が大きくない場合でも、開業に向けてコツコツ貯めていてやる気がある、と印象付けることができるので、**自己資金は準備**することをオススメします。

また、自己資金と身内からの借入を第一に考え、その不足分を金融機関等から借り入れるような計画を立てましょう。借入金額が過大になると、月々の返済が苦しくなるので、融資担当者に相談して妥当な金額を決定しましょう。

それでは以下の表に、あなたの資金計画を作成してみましょう。

必要な資金		金額	調達の方法	金額
設備資金	店舗、工場、機械、備品、車両など (内訳)	万円	自己資金 ※詳細をチェックしてください (<input type="checkbox"/> 自分で蓄えた <input type="checkbox"/> 他人からの支援)	万円
			親、兄弟、知人、友人等からの借入 (内訳・返済方法)	万円
			金融機関等からの借入 (内訳・返済方法)	
運転資金	商品仕入、経費支払資金など (内訳)	万円		万円
合計		万円	合計	万円

記入日： 年 月 日



収支計画の立て方

次に、「収支計画」について考えてみましょう。こちらでは、あなたが始める事業の“売上高・売上原価・営業経費”を予測し、利益がいくらになるか算出します。融資を受ける場合、**利益から月々の返済額を支払うので、利益を出しているかが重要ですが、売上高等は妥当性があるかも**チェックされます。

そこで、売上高等の見込みをどのように算出すればよいか、その方法の一例についてご紹介します。

1 売上高を算出する

業種によって算出方法は異なりますが、主なものについてご紹介します。

○飲食業、理・美容業など

客単価 × 座席数 × 1日あたりの回転数 × 営業日数
 (例：3000円 × 20席 × 2回転 × 25日 = 300万円)

○小売業など

商品平均単価 × 1日あたりの客数 × 営業日数
 (例：1000円 × 60人 × 25日 = 150万円)

○製造業、部品加工業、印刷業、運送業など（設備単位あたりの生産能力がとらえやすい業種）

製品1個あたりの単価 × 設備1台あたりの生産能力 × 設備数 × 稼働率 × 営業日数
 (例：100円 × 250個 × 4台 × 90% × 20日 = 180万円)

○自動車販売業、化粧品販売業、ビル清掃業など（労働集約的な業種）

従業員1人あたりの売上高 × 従業員数
 (例：45万円 × 5人 = 225万円)

上記の算出方法は一例であり、そのほか経営環境・業界事情・設備能力など、実情に応じて売上高を算出して下さい。また、さまざまな指標（従業員1人あたりの売上高など）について業界平均を知りたい場合は、日本政策金融公庫がホームページで掲載している『小企業の経営指標』を参考にするのもよいでしょう。

2 売上原価を算出する

売上原価とは、商品の仕入にかかる費用のことで、製造業では製造原価、建設業では工事原価といいます。売上原価は次のように算出します。

$$\text{売上原価} = \text{売上高} \times \text{原価率}$$

売上高を予測したら、原価率を乗じます。原価率は業種によって一定の目安があります。業種平均を調べて算出しましょう。（参考：日本政策金融公庫『小企業の経営指標』など）

③ 営業経費を算出する

営業経費は、営業活動に必要な費用のことであり、「販売費および一般管理費」をまとめて指します。営業経費の内訳に記載されている科目については以下の通りです。あなたが始めようとする事業で必要な費用を算出しましょう。

給与・賞与	従業員を雇用した場合の給与・賞与 (法人の場合、社長への報酬は“役員報酬”という科目で計上する)
法定福利費	法律により定められている事業主が拠出しなければならない福利厚生費 健康保険・厚生年金保険・労災保険・雇用保険 など
地代家賃	店舗や事務所、駐車場などを借りている場合、その賃借料
広告宣伝費	商品・サービスのPRなどに使用した広報費
水道光熱費	店舗や事務所の運営にかかる水道・電気・ガス代
租税公課	租税：印紙税、事業税、固定資産税、不動産取得税、自動車税 など 公課：住民票などの発行手数料 など
その他経費	旅費交通費、接待交際費、通信費、リース代、消耗品費 など

さて以上の点をふまえて、実際に次の収支計画を立ててみましょう。“軌道に乗った後”については、大体半年～1年後を目安に記載しましょう。

(月平均)

		開業当初	軌道に乗った後 年 月 頃	売上高、売上原価(仕入高)、経費、返済元金を計算された根拠をご記入ください。
①	売上高	万円	万円	
②	売上原価 (仕入高)	万円	万円	
③	売上総利益(①-②) (粗利)	万円	万円	
経費	給与・賞与	万円	万円	
	法定福利費	万円	万円	
	地代家賃	万円	万円	
	広告宣伝費	万円	万円	
	水道光熱費	万円	万円	
	租税公課	万円	万円	
	その他経費	万円	万円	
④	合計	万円	万円	
⑤	利益(③-④)	万円	万円	
⑥	返済元金	万円	万円	
	生活費(⑤-⑥) ※個人の場合	万円	万円	

記入日： 年 月 日



前ページで作成した収支計画ですが、利益の中から返済元金・生活費（個人の場合）が支払われますので、“その金額が確保されているか”ということが重要です。創業当初は利益が少なくても、軌道に乗った後には十分な利益が生み出されるような計画にしましょう。

まず、事業の基本は「売上総利益（粗利）」を確保することです。

$$\text{売上総利益（粗利）} = \text{売上高} - \text{売上原価}$$

営業経費や在庫の維持経費は全てこの「粗利」から賄われます。したがって、粗利を極限まで高めることが商売の醍醐味ともいえます。

薄利多売の事業のやり方もありますが、資源がないスタートアップ時期にはリスクを伴います。したがって粗利率（粗利÷売上高）を高めることがまず第一です。粗利を得るには①「1つあたりの販売金額を高める」、②「仕入や原価を徹底的に抑える」この2つの方法しかありません。あなたが提供する商品の粗利率は何%でしょうか。

次に、利益も損失も生じない売上高 = “**損益分岐点売上高**” について考えます。この額を超えれば利益が出て、下回れば損失が出るという指標にもなりますので、以下の算式をもとに計算してみましょう。

$$\text{損益分岐点売上高} = \frac{\text{固定費}}{1 - (\text{変動費} \div \text{売上高})}$$

- **固定費**：売上に関わらず、一定にかかる費用（人件費、地代家賃、リース料、広告宣伝費、減価償却費など）
- **変動費**：売上に比例して、増減する費用（原材料費、仕入原価、販売手数料など）

例 120万円で販売する商品を60万円で仕入、賃料10万円の店舗を借りた場合の損益分岐点売上高の計算
(計算) 固定費は10万円、変動費60万円、売上高120万円

$$\text{損益分岐点売上高} = \frac{10 \text{万円}}{1 - (60 \text{万円} \div 120 \text{万円})} = 20 \text{万円} \quad \text{損益分岐点売上高：20万円}$$

そして、十分な利益を確保するためにその目標とする利益を設定することで、売上高がいくら必要か以下の算式で求めることができます。

$$\text{必要売上高} = \frac{\text{固定費} + \text{目標利益}}{1 - (\text{変動費} \div \text{売上高})}$$

例 120万円で販売する商品を60万円で仕入、賃料10万円の店舗を借り、目標利益を10万円とした場合の必要な売上高の計算

(計算) 固定費は10万円、変動費60万円、売上高120万円、目標利益10万円

$$\text{必要売上高} = \frac{10 \text{万円} + 10 \text{万円}}{1 - (60 \text{万円} \div 120 \text{万円})} = 40 \text{万円} \quad \text{必要売上高：40万円}$$

さて、この章で述べてきた「開業計画書」の作成については以上となります。

5, 6 ページには、実際の開業計画書を掲載していますので、この章で学んだことを活かして、作成してみましょう！

第2章



資金調達方法を考えよう

開業時には様々な経費が掛かり、設備投資などで資金が必要になります。その際に有効活用できるのが、融資制度や補助金等による資金調達です。以下では、創業関係の融資制度をご紹介します。

(※福井市の制度融資は福井市内の金融機関のみ受付可能です)

対 象	限度額	返済期間（最長）	融資の種類	申込先
事業開始後7年以内の方	7200万円 (※運転資金は4800万円)	運転資金：7年 設備資金：20年	新規開業資金 (新企業育成貸付)	日本政策金融公庫 国民生活事業
女性または35歳未満か55歳以上の方で、事業開始後7年以内の方	7200万円 (※運転資金は4800万円)	運転資金：7年 設備資金：20年	女性、若者/ シニア起業家 支援資金	
経営多角化、事業転換などにより第二創業を図る方	7200万円 (※運転資金は4800万円)	運転資金：7年 設備資金：20年	新事業活動促進資金 (新企業育成貸付)	
外部専門家の指導や助言、または「中小企業の会計に関する基本要領」の適用などにより、経営力の強化を図る方	7200万円 (※運転資金は4800万円)	運転資金：7年 設備資金：20年	中小企業経営力 強化資金 (新企業育成貸付)	
事業開始前、または事業開始後1年未満の中小企業者	3500万円 (無担保)	運転資金：10年 設備資金：10年	福井県・開業支援資金	取扱金融機関
	1億円 (有担保) ※事業資金総額1/3の自己資金が必要	運転資金：7年 設備資金：10年		
福井市内で事業を営もうとしている方、市内で事業を開始して1年に満たない方 ※別途要件あり	2000万円 (運転・設備資金)	運転資金：5年 設備資金：7年 併 用：7年	福井市・創業支援資金 (若者、女性等)	

(令和3年11月現在)

また、各金融機関でも創業者向けの支援や融資をご用意しております。ここでは、その一部をご紹介します。

金融機関名	商品・制度名	対象者
日本政策金融公庫 福井支店・武生支店 国民生活事業	<ul style="list-style-type: none"> 新規開業資金 女性、若者／シニア起業家支援資金 各金融機関との協調融資による創業支援 	<ul style="list-style-type: none"> 福井県内での開業を予定している方 ※別途要件あり
福井銀行	<ul style="list-style-type: none"> W-i-n-g (日本政策金融公庫との連携ユニット) 	<ul style="list-style-type: none"> 福井県内での事業を始める方 税務申告を2期終えていない方
	<ul style="list-style-type: none"> ふくぎん創業支援ファンド 	<ul style="list-style-type: none"> 福井県内での開業希望者 新規事業への展開希望者
	<ul style="list-style-type: none"> 創業支援リース 	<ul style="list-style-type: none"> 福井県内で事業を始める方 創業後3年以内の方
福井信用金庫	<ul style="list-style-type: none"> ふくしん創業支援資金 	<ul style="list-style-type: none"> 福井信用金庫の営業地域内で新たな事業を6ヶ月以内に開始、または事業開始後1年以内の法人及び個人事業主
	<ul style="list-style-type: none"> ふくいふるさと創業資金 (日本政策金融公庫との連携ユニット) 	
福邦銀行	<ul style="list-style-type: none"> 志 (日本政策金融公庫との連携ユニット) 	<ul style="list-style-type: none"> 福井県内での開業を希望している方
北陸銀行	<ul style="list-style-type: none"> ほくりく創業応援ハーモニー (日本政策金融公庫との連携ユニット) 	<ul style="list-style-type: none"> 北陸3県の北陸銀行営業エリアでの創業予定者で、創業後1年以内の法人または個人の方
北國銀行	<ul style="list-style-type: none"> 創業当座貸越 	<ul style="list-style-type: none"> 北陸3県内で新たに事業を始める方、又は開業後2期経過していない方

※各商品の詳しい内容については、各金融機関にお問い合わせください。

(令和3年11月現在)

開業にあたっては、計画的に自己資金を貯め、不足分を融資で賄う場合があります。

資金調達をスムーズに行うために、まずは事業計画書をしっかりと作り、自身のぶれない思いと冷静な判断材料をもって様々な機関に相談に行きましょう。専門家や先輩経営者の話を聴き、ご自身の計画を披露しフィードバックをもらうことで、“よりよい計画作り＝周囲から信用される計画作り”ができます。

また、より多くの協力者を得るためにも、ビジネスプランコンテストなどに応募するのもよいでしょう。



開業の手続きについて理解しよう

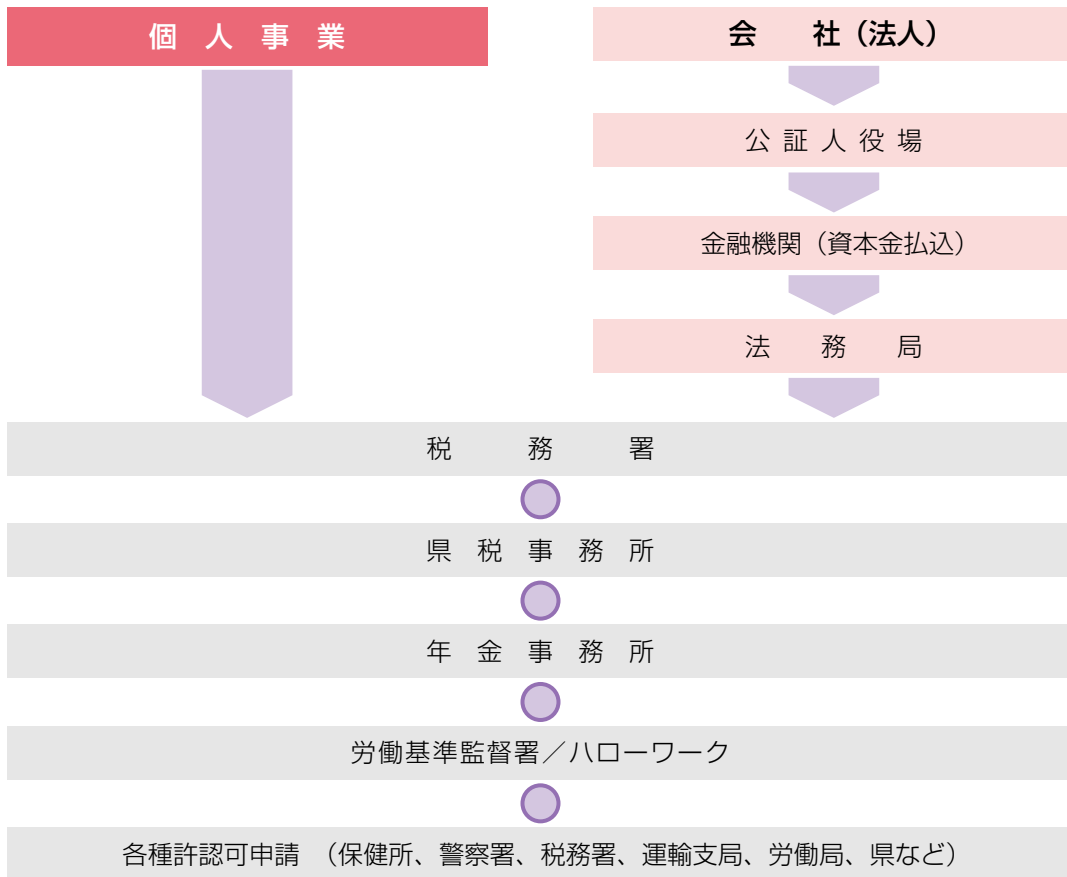
● 個人で開業？法人設立？ それぞれのメリット・デメリットとは

開業する場合、「個人事業主として事業を行う」場合と「法人を設立して事業を行う」場合があります。個人と法人ではそれぞれに異なった特徴がありますので、両者のメリット・デメリットをよく把握し検討しましょう。

個人事業	比較	法人企業（会社）
<ul style="list-style-type: none"> 税務署、県税事務所等へ開業の届け出。 従業員を雇用する場合は年金事務所、労働基準監督署、ハローワークへ届け出。 	開業 手続	<ul style="list-style-type: none"> 法務局への会社設立登記手続。 税務署、県税事務所等へ開業の届け出。 従業員を雇用する場合は年金事務所、労働基準監督署、ハローワークへ届け出。
<ul style="list-style-type: none"> 簡易帳簿による会計処理でも可。 青色申告制度を選択した場合でも決算時には損益計算書だけでよいが、貸借対照表を作成すると追加で特別控除が受けられる。 	会計 処理	<ul style="list-style-type: none"> 正規簿記（複式簿記）による会計処理が必要。 決算時には貸借対照表、損益計算書、付属明細書、事業概況書などが必要。
<ul style="list-style-type: none"> 事業主は政府管掌保険には加入できず、国民健康保険、国民年金となる。 税金面では青色申告制度が有利。所得が増えると法人に比べ租税負担率が高くなる。 	保険・ 税金	<ul style="list-style-type: none"> 社会保険に加入する義務がある。 手続きによって経営者も政府管掌保険の対象となる。 事業収入と個人所得が分離され個人の場合と比べて経営者は「給与所得控除」が受けられる。
<ul style="list-style-type: none"> 小資本で手軽に一人でもすぐ事業がはじめられる。 事業開始の手続きが簡単。 税金の申告の際に必要な帳簿は比較的簡易。自分で記帳、申告が可能。 	メリ ット	<ul style="list-style-type: none"> 対外的な信用が得られる。 第三者からも幅広く資金を集めることができる。 所得が大きくなると個人に比べ税負担が少なくなる。 人材の確保がしやすい。
<ul style="list-style-type: none"> 社会的な信用面で法人に比べ劣る。 事業の責任は個人が全て負うことになる。（無限責任） 所得が多くなると法人に比べ税負担が大きくなる。 事業主が政府管掌保険、厚生年金に加入できない。 	デメ リット	<ul style="list-style-type: none"> 会社設立登記手続きに手間と費用がかかる。 確定申告は複雑である。

開業までの手続き方法

開業時に必要な届出書類の流れ



会社(法人) 設立の流れ

手 順	内 容
設立準備	会社の種類、目的、会社名、本店所在地、代表取締役、取締役、出資額などを決める。
定款・議事録の作成	会社の憲法である定款を作成。
印鑑作成	会社の名称が決まったら代表者印を作成。
定款の承認	公証人役場で公証人の認証を受ける。
資本金の払い込み	資本金を確認するために通帳に資本金を振込み、残高証明書をとる。
設立登記	設立登記申請書の作成。
登記申請	本店予定地の法務局に書類を提出。代表印も印鑑登録する。
会社設立	原則として登記申請日が会社設立の日となる。

■ 開業時に必要な申請・届出等 ■

1) 税務関係への届出

【個人事業所】		
届出先	申請書・届出書等	提出期限等
税 務 署	個人事業の開業等届出書	事業開始から1ヶ月以内
	所得税の青色申告承認申請書 (青色申告を選択する場合)	開業後2ヶ月以内(1月1日～1月15日の場合は3月15日まで)
	青色事業専従者給与に関する届出 (家族従業員(専従者)に給与を支払う場合)	専従者を有した日から2ヶ月以内(1月1日～1月15日の場合は3月15日まで)
	給与支払事務所等の開設届出書 (従業員・専従者に給与を支払う場合)	給与支払事務所を開設した日から1ヶ月以内
	源泉所得税の納期の特例の承認に関する申請書 (源泉所得税を半年分まとめて支払いたい場合)	随 時
県税事務所	事業開始等申告書(個人事業税)	開業後すみやかに

【法 人】		
届出先	申請書・届出書等	提出期限等
税 務 署	法人設立届出書	設立後2ヶ月以内
	給与支払事務所等の開設届出書	給与支払事務所を開設した日から1ヶ月以内
	青色申告承認申請書	設立後3ヶ月以内またはその事業年度終了日のいずれか早い日の前日まで
	棚卸資産の評価方法の届出書	設立事業年度の確定申告期限まで(届けが無い場合は最終仕入原価法になる)
	減価償却資産の償却方法の届出書	設立事業年度の確定申告期限まで(届けが無い場合は原則建物等は定額法、それ以外は定率法になる)
県税事務所	事業開始等申告書 (法人設立等届出書)	設立後すみやかに

2) 社会保険関係への届出

【個人および法人】		
届出先	申請書・届出書等	提出期限等
年 金 事 務 所	健康保険・厚生年金保険新規適用届	適用事業所になった時から5日以内
	健康保険・厚生年金保険被保険者資格取得届	資格取得等の日から5日以内
	健康保険被扶養者届	資格取得等の日から5日以内
労働基準監督署	労働保険関係成立届	保険関係成立日の翌日から10日以内
	労働保険概算保険料申告書	保険関係成立日から50日以内
ハローワーク	雇用保険適用事業所設置届	事実のあった日の翌日から10日以内
	雇用保険被保険者資格取得届	採用月の翌月10日まで

この他にも届出が必要な場合がありますので、詳しくは各届先にご確認ください。

● フランチャイズでの開業

フランチャイズでの開業では、開業する業種が未経験であっても、統一された商号・商標の使用やノウハウの提供を受けることでビジネスが展開しやすいという特徴があります。

システム

F C本部とF C加盟希望者が契約を結ぶことでF C本部は、商号、商標を使用させ統一的なイメージで事業を行う権利を与えたり、経営に関する指導を行う。

加盟者は加盟金を支払い、F C契約を結び、本部の経営方針に従い営業し、契約に従いロイヤリティを納める。但し、経営権は加盟者本人が有しており、経営上の責任は加盟者本人が負う。

本部からのサポート

市場調査、事業計画の策定、開業時の教育・訓練、各種マニュアルの提供、商品・原材料の開発、販売戦略の指導、経理の指導など。

メリット

- ◆比較的小資本でも開業できる。
- ◆未経験の分野でも本部のアドバイスにより開業可能。
- ◆加盟店は一定地域内における独占的な営業権を与えられる。
- ◆本部が行う広告・宣伝などの販売促進ツールが利用できる。
- ◆チェーン店のイメージを利用できる。
- ◆店舗出店の際や事務処理についても本部のサポートが受けられる。
- ◆本部から定期的に安定した商品や原材料の供給が受けられる。

デメリット

- ◆チェーン店全体としての統一性を要求されるため、各個人の特徴や方針を打ち出しにくい。
- ◆加盟金、ロイヤリティを支払う義務があり、その分利益が減少する。
- ◆営業権の譲渡には制限があり、契約終了後に類似の事業を行うことが禁止されている場合がある。

加入する際の注意点

- ◆専門誌や業界紙などで業界内などの情報を収集する。
- ◆本部や既存店舗を必ず訪問し確認する。
- ◆本部と加入者の間で取り交わす契約書に金銭の扱いが明確に示されているか確認する。
- ◆そのF Cが公的に必要な認可を受けているかを確認する。

第4章



許認可を取得しよう

開業する業種が決まったら、その業種が許認可等の申請が必要な業種かどうか確認しましょう。許可・免許・届出・登録など、その形式は様々ですが、事業を開始する前に必要なものです。以下の一覧を参考に、各窓口にて申請手続きを行って下さい。

業種（主なもの）	許認可	所轄官庁・申請先 （福井市内で開業の場合）
食品調理業 飲食店営業・調理の機能を有する自動販売機により食品を調理し、調理された食品を販売する営業	許可	福井県福井健康福祉センター （保健所）
食品販売業 食肉販売業・魚介類販売業・魚介類競り売り営業 （包装済みの食肉・魚介類のみの販売については、届出が必要）		
食品処理業 集乳業・乳処理業・特別牛乳搾取処理業・食肉処理業・食品の放射線処理業		
食品製造・加工業 菓子・アイスクリーム類・乳製品・清涼飲料水・食肉製品・水産製品・氷雪・液卵・食用油脂・みそ又はしょうゆ・酒類・豆腐・納豆・麺類・そうざい・複合型そうざい・冷凍食品・複合型冷凍食品・漬物・密封包装食品・食品の小分け・添加物		
ふぐ処理		
温度管理が必要な包装食品の販売業等	届出	
薬局・医薬品販売業	許可	
医療機器販売業		
動物取扱業	登録	
理容業・美容業	届出	
クリーニング業		
旅館業・浴場業	許可	
産業廃棄物処理業・産業廃棄物収集運搬業		

業種(主なもの)	許認可	所轄官庁・申請先 (福井市内で開業の場合)
自動車運送業 一般貨物自動車運送(トラック、ダンプカーなど) 特定貨物自動車運送(荷主が1社のみ) 一般乗合旅客自動車運送(路線バスなど) 一般貸切旅客自動車運送(貸切バスなど) 一般乗用旅客自動車運送(タクシーなど) 特定旅客自動車運送(送迎バス、介護タクシーなど)	許可	福井運輸支局
貨物軽自動車運送事業(軽自動車、二輪車など)	届出	
自家用自動車有償貸渡業(レンタカー)	許可	
自動車整備業	認証・指定	
建設業 土木工事・大工工事・管工事・電気工事・板金工事・防水工事・ 塗装工事など ※工事内容によっては不要の場合もあり	許可	福井県福井土木事務所
建築士事務所	登録	(一社)福井県建築士事務所協会
宅地建物取引業	免許	福井県土木部建築住宅課
風俗営業 1号営業: 社交飲食店(キャバレー、スナックなど) 2号営業: 低照度飲食店 3号営業: 区画席飲食店 4号営業: 麻雀・パチンコ店など 5号営業: ゲームセンターなど	許可	福井県公安委員会 (窓口は福井警察署 または福井南警察署)
古物営業	許可	福井県公安委員会 (窓口は福井警察署 または福井南警察署)
質屋営業		
警備業	認定	
酒類製造業・販売業(自動販売機を含む)	免許	福井税務署
たばこ販売業	許可	日本たばこ産業(株)北陸支社
米穀販売業	届出	北陸農政局
有料職業紹介事業・無料職業紹介事業	許可	福井労働局
労働者派遣事業		

※上記に記載したもの以外にも、許可や届出が必要な業種もあります。

(和令3年11月現在)

※各窓口へのお問い合わせは、p.32「支援機関などの連絡先」をご覧ください。



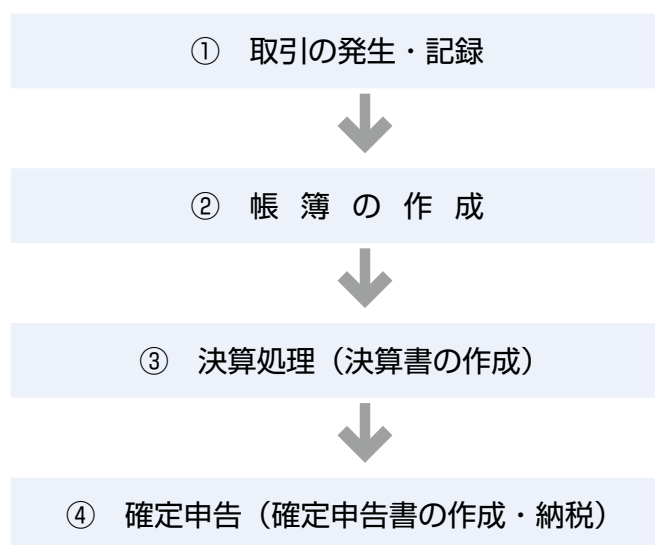
開業後について

さあ、もうすぐ開業です。この章では、開業後に経営者が検討・実施する必要があることについてご説明します。

● 経 理

事業を行っていく上で、お金の管理は非常に重要です。ここでは、日々の記帳から確定申告までの経理処理の流れを確認しましょう。

〈一般的な経理処理の流れ〉



① 取引の発生・記録

商品売る・仕入れる、家賃を支払うなど、お金が動く取引が発生すると、まずはその取引を証明する書類（契約書・請求書・領収書・レシートなど）を全て保管します。その書類を元に、帳簿に記録していきます。

② 帳簿の作成

①で記録した取引を整理するのが、各種帳簿の作成です。帳簿には、主要簿（仕訳帳・総勘定元帳）と補助簿（現金出納帳・売上帳・仕入帳・得意先元帳など）があり、取引の内容

によって作成します。会計ソフトを導入する場合、仕訳を入力すればこれらの帳簿を自動的に作成することができるので、効率よく整理することが可能です。

③ 決算処理（決算書の作成）

帳簿を日々コツコツと作成し、確定申告に向けて決算書の作成に取りかかりましょう。月々の各勘定科目の金額を合計して1年分の金額を算出します。また、車両など固定資産の減価償却も決算処理の際に行い、決算書に記入します。

決算書は事業を行う会社のその年の成績表です。今後、決算の内容を前期と比較することで、どれだけ業績が伸びたのか・落ちたのか把握することができます。

④ 確定申告（確定申告書の作成・納税）

確定申告とは、その年度に納めなければいけない税額を確定させ、税務署に納税額を申告することを指します。法人税・所得税・消費税など税金の種類ごとに申告書があります。

個人事業と法人では税金のかかり方が違う

<個人事業の場合>

売上から経費などを全て差し引いた金額が、事業上の所得金額となります。この金額に対して個人事業主の所得税などが課税されます。（青色申告の場合は所得金額から青色申告特別控除を受けることができます。）

<法人の場合>

売上から経費や社長の給与である役員報酬を差し引いた残りの利益に対して、法人税などが課税されます。この時、社長の給与である役員報酬に対しては給与所得控除が受けられ、この金額に対し社長個人の所得税などが課税されることとなります。

※経理に関して分からないことがあれば、税理士などの専門家に相談するか、商工会議所などの支援機関にご相談下さい。特に法人の場合には、決算書・確定申告の作成が複雑なため、税理士に依頼することをおすすめします。

▶ 簿記を学びたい方へ

仕訳の仕組みや帳簿の書き方を理解する上で、簿記の知識を習得することがひとつの近道になります。福井県内では、年間約1,400人の方が日商簿記検定を受験しています。簿記や記帳に関する知識を習得したい方は、ぜひチャレンジしてみてください。

事業者が納める税金

事業を行う上で、忘れてはならないのが税金の申告や納付です。

個人事業の場合と法人の場合で税金の種類や申告・納税期限が異なりますので、以下の表を参考にしてください。

《個人事業にかかる税金》

	納税先	申告時期	納税期限
所得税	国	2月16日～3月15日	3月15日
個人事業税	県	確定申告をしていれば、 申告は不要	第1期：8月末 第2期：11月末
住民税	県・市		6月・8月・10月・翌年1月の各末日（6月に一括納付することもできる）

※このほか、事業所得に対して課税される税金ではありませんが、消費税・印紙税・固定資産税などがかかる場合があります。

《法人にかかる税金》

	納税先	申告・納税期限
法人税	国	事業年度終了日の翌日から2ヵ月以内
法人事業税	県	
法人住民税	県・市	

※このほか、法人の所得に対して課税される税金ではありませんが、消費税・印紙税・固定資産税などがかかる場合があります。

消費税について・・・

原則前々年（度）の課税売上高が1,000万円を超える場合は、消費税の納税義務のある「課税事業者」、それ以外は納税義務がない「免税事業者」となります。創業してから最低2期間は「免税事業者」ということとなります。ただし、自分から課税事業者を選択した場合は選択した期から課税事業者、法人で資本金が1,000万円以上で開業した場合は開業時から課税事業者、開業から半年で給料の支払いが1,000万円を超える場合はその翌期から課税事業者になるなど、例外があります。

インボイス制度（適格請求書等保存方式 令和5年10月施行）について・・・

税務署に登録した課税事業者のみが、税率や登録番号などを記載した「適格請求書」を発行できる制度です。免税事業者は「適格請求書」が発行できず、取引先では仕入税額控除できなくなるため、免税事業者との取引を敬遠するのではないかとされています。その場合、課税事業者を選択するなど対応が求められる可能性があります。

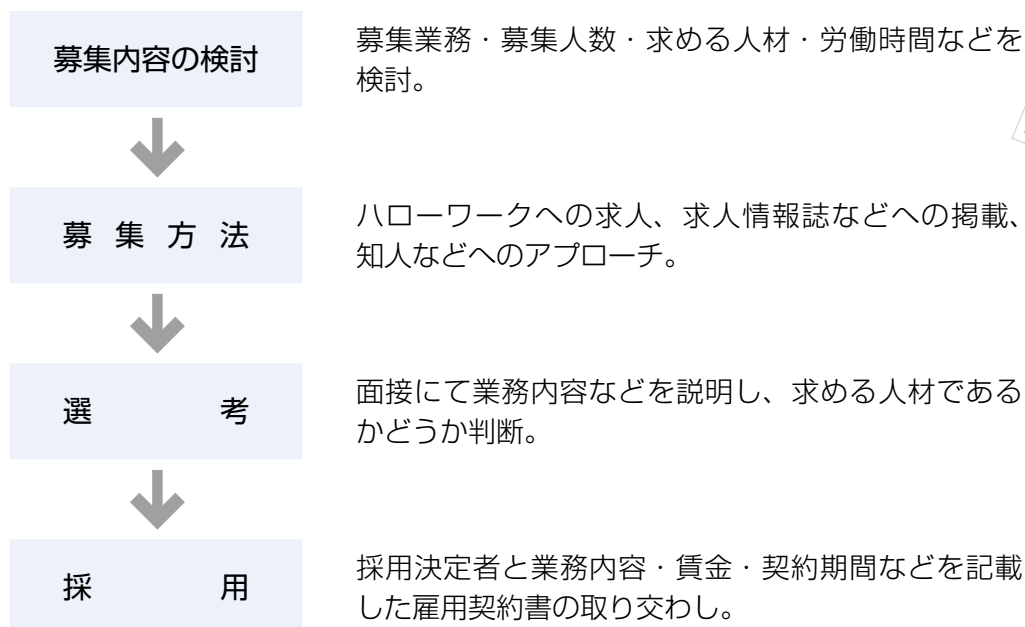
税金または制度等のご相談について・・・

自分で税金の納付申告書等を書くことが難しい場合、制度等について詳しく知りたい場合には、税理士や商工会議所に一度相談してみましょう。

（令和3年11月現在）

● 従業員の雇用

事業内容や規模などによっては、従業員の雇用が必要となります。ここでは、従業員を雇用するまでの流れを確認しましょう。



▶ 雇用形態に関して

従業員の雇用形態としては、正社員・契約社員・パートタイマー・アルバイト・派遣社員・業務委託などがあり、雇用形態によって雇用期間や処遇が異なります。

▶ 従業員の雇用と助成金（一例）

- ◆トライアル雇用助成金 : 安定的な就職が困難な求職者について、ハローワーク等の紹介により、一定期間試行雇用した場合に助成。
- ◆特定求職者雇用開発助成金 : 高齢者、障がい者など就職困難者を、ハローワーク等の紹介により、継続して雇用する場合に助成。

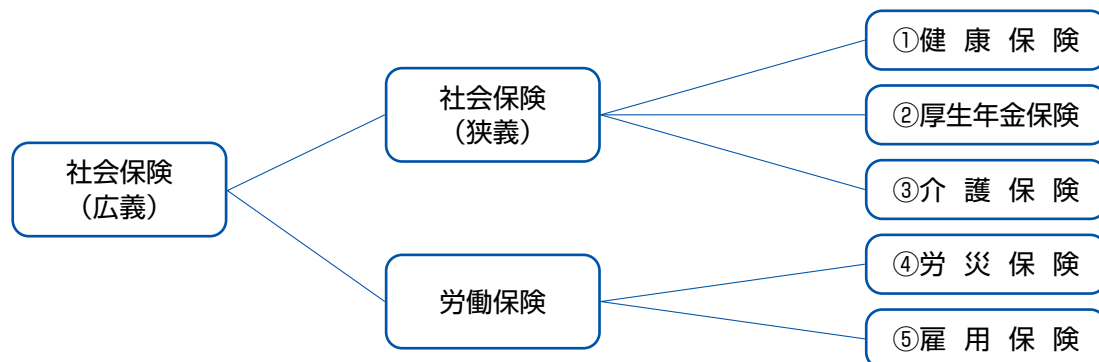
そのほか様々な助成金がありますので、詳しくは福井労働局へお問い合わせいただくか、社会保険労務士にご相談下さい。

▶ 相談できる専門家は？

社会保険労務士の資格は、労務関係全般の専門家であることを意味します。社会保険や給与・賞与など、労務に関することは社会保険労務士にご相談することをオススメします。福井商工会議所では、各専門家の紹介・無料相談を実施していますので、社会保険労務士のような専門家に相談したいときには、福井商工会議所までお気軽にお問い合わせ下さい。

社会保険

「社会保険」とは、日本の社会保障制度の一つで、主に国または地方公共団体が直接管理・運営しています。対象者は強制加入が原則とされており、以下の種類があります。



①健康保険	病気やケガ、またはそれによる休業、出産や死亡といった事態に備える保険。(個人事業主は国民健康保険)	保険料は 事業主と従業員が折半
②厚生年金保険	会社などで働く人たちが加入する公的年金。(個人事業主は国民年金)	
③介護保険	高齢化社会に伴い、その負担を社会全体で支えるため40歳以上の人が加入しなければならない。	
④労災保険	従業員が業務中や通勤中の事故・災害によって生じた病気やケガ、死亡などに対して補償を行う。	保険料は全額事業主負担
⑤雇用保険	従業員の失業や、育児・介護等で休業した場合に給付を行い、雇用の安定や促進を図る。事業主向けの助成金などもあり。	事業主と従業員が負担 (保険料率は異なる)

▶ 加入義務があるのは？

- 健康保険・厚生年金：法人を設立した場合
一定業種の個人事業主で5人以上の従業員を雇用する場合
- 労災保険：1人でも従業員を雇用している場合
(正社員・臨時、労働時間等にかかわらず)
- 雇用保険：1人でも従業員を雇用している場合
(労働時間等に一定の条件あり)

▶ 加入手続方法は？

必要書類が揃ったら、健康保険・厚生年金保険は年金事務所で、労災保険・雇用保険は労働基準監督署またはハローワークで手続きを行いましょう。労災保険・雇用保険については、福井商工会議所の労働保険事務組合（TEL：0776-33-8254）でも手続きが行えますので、ぜひご利用下さい！

販売促進・販路開拓

「販売促進（販促）」とは、顧客の購買を促進するために行われる活動のことです。販促を行うためのツールにはさまざまな種類があり、ここでは主な販促ツールについてご紹介します。



マス広告	TV・ラジオ・新聞・雑誌に掲載する広告
折込チラシ	新聞と一緒に届けられるチラシ
DM（ダイレクトメール）	個人宅や事業所に直接送るチラシやハガキなど
ポスティングチラシ	個人宅や事業所の郵便受けに入れるチラシやハガキなど
店頭・店内	外観、看板、のぼり、商品陳列、POP、ポスターなど
イベント・セール	〇周年、リニューアル、決算、年末年始、クリスマスなど
インターネット	ホームページ、SNS など
その他	ノベルティグッズ、展示会・見本市への出展など

また、福井商工会議所では、販路開拓のための様々な支援を行っています。以下にその一部をご紹介しますので、ぜひご参考にしてください。

❶ 北陸三県ビジネス商談会（無料・会員限定）

福井・石川・富山の商工会議所・商工会が連携して実施する商談会です。効率よく、取引したい企業担当者に直接営業活動ができます。多種多様な業種が参加するので、ビジネスチャンスが広がります！

❷ 新商品・新サービス合同プレス発表会（有料・会員優先）

集まったマスコミ記者の前で、新商品・新サービスの魅力をプレゼンテーションできる発表会です。マスコミ記者と自由に交流できる時間も設けているので、直接PRすることも可能です。

❸ 会報誌でのPR（有料・会員限定）

福井商工会議所では、約6,500の会員企業等に毎月会報誌をお届けしています。会報の誌面では、自社の商品やサービスをPRしたり、ビジネスパートナーを探したりすることができます。（fcciビジネスボード、チラシ折込サービス情報宅配便 など）

❹ 各種セミナーの開催（一部有料・会員限定の場合あり）

開業実践塾、事業計画書作成セミナー、営業力向上セミナーなど、これから開業を目指す方、経営者、各種担当者まで、様々な方を対象としたセミナーを開催しています。開催情報については、福井商工会議所HPに随時掲載しています。

❺ ビジネス交流会への参加（一部有料・会員限定）

新入会員、異業種、テーマ別などの交流会を実施し、多岐にわたって会員相互の交流を図ります。福井商工会議所のネットワークを活用して、新たな出会いの創出・人脈形成にご活用下さい。

SNSの活用

SNSの利用が浸透し、毎日チェックするという方も多いのではないのでしょうか。SNSは企業のマーケティング活動においても重要な役割を果たすようになってきました。しかし、本当に効果を得られるものか疑問に感じられるかもしれません。ここでは具体的な効果とともに各SNSの特徴、活用方法などをご紹介します。

SNSの特徴・活用法

Facebook

テキストと画像、動画など表現方法が豊富。ターゲティング精度の高い広告によるリーチに強みがある。

- 定期的に会社やビジネスの状況を発信する。
- ユーザーが欲しい情報や知識などをアップする。

Twitter

140文字の文章と写真や動画を投稿できる。リアルタイム性が高く情報の拡散性に強みがある。

- 簡易的公式ホームページのように最新情報を伝える。
- 事業関係の豆知識などを発信するとベスト。

Instagram

写真をきれいに加工できて、見栄えよく見せることも可能。シェア機能がなく、拡散性は弱い若年層を中心に幅広い世代が利用。

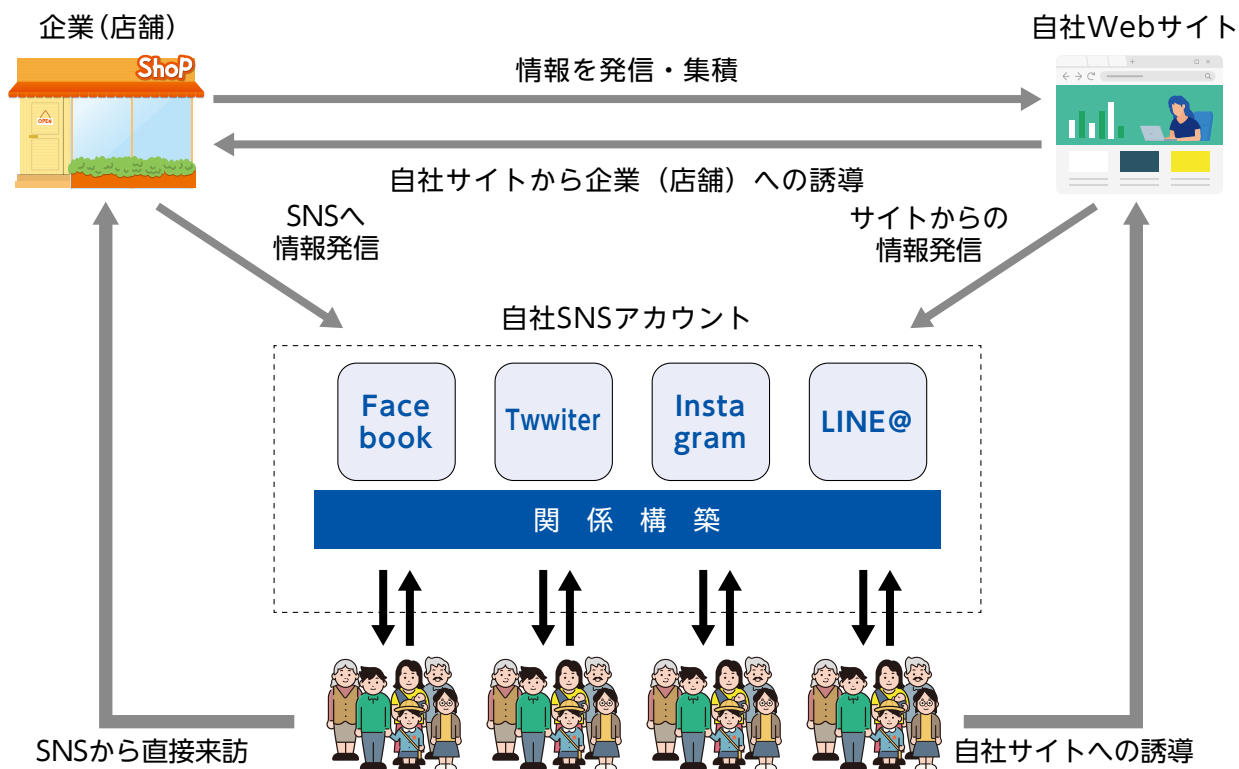
- ブランドイメージや世界観をファンに共有させる。
- 世界観が大事なので満足できるものだけをアップする。

LINE@

ユーザーに向けて一斉にメッセージやLINE限定のクーポンが送信できる。

- 画像や動画と一緒にお得な情報を発信する。
- 既存顧客向けに発信することでリピート率アップが見込める。

自社Webサイトとの連携



【参考】

業界・市場・地域に関する情報収集

開業業種の現状や商圈（出店場所から半径5キロ以内）の情報、市場の情報などを収集・分析することも開業を成功へと導くカギとなります。

特に、飲食業や美容業など競合店舗が多数存在する業界での開業を考えている方は、詳細な情報の収集と知り得た情報を元にした綿密な分析、開業計画の作成を行う必要があります。

下記の表では収集した方が良い情報の例を記載していますので、参考にしてください。

カテゴリー	知り得る情報	調査方法
市場動向	<ul style="list-style-type: none">市場規模、売上高、利益率等の情報今後の国内外の動向	<ul style="list-style-type: none">業界地図RESAS (地域経済分析システム)
競合環境	<ul style="list-style-type: none">競合店舗の動向商圈内に大型店等があるか？	<ul style="list-style-type: none">商圈内の実地調査SWOT分析
商慣習	<ul style="list-style-type: none">業界独自のビジネスルール支払・入金条件 etc.	<ul style="list-style-type: none">業界新聞業界組合でのヒアリング
人口分布	<ul style="list-style-type: none">周辺の世代別人口数時間別人口数の変化	<ul style="list-style-type: none">総務省HP市・県HP又は問い合わせMieNa (商圈分析システム)
地域特性	<ul style="list-style-type: none">周辺の特徴（山間部、都心部 etc.）地域の特産品、観光名所etc.	<ul style="list-style-type: none">実地調査、聴き取り観光協会への問い合わせ
アクセス容易性	<ul style="list-style-type: none">近くに駐車スペースはあるか？公共交通機関の使用は有効か？	<ul style="list-style-type: none">実地調査、地図等の確認路線図等の確認
集客性	<ul style="list-style-type: none">消費者のニーズに沿った経営を行っているか？価格設定やメニュー、サービス等に魅力があるか？	<ul style="list-style-type: none">インターネット等で常に情報を探すアンケート等を行う競合店調査

この他にも、様々な雑誌、HP、公的機関等からも情報提供がされているので、一度確認してみましょう。また、インターネットからの情報収集だけでなく、知り合いや友人など多くの“人”からの聞き取りも重要な要素となるので、積極的に行うことをオススメします。

支援機関などの連絡先

支援機関・団体

名 称	電話番号	所 在 地
福井商工会議所 開業サポートセンター	0776-33-8283 (創業・経営支援課)	福井市西木田2-8-1 福井商工会議所2階
(公財) ふくい産業支援センター	0776-67-7421	坂井市丸岡町熊堂3-7-1-16
福井県創業・経営課	0776-20-0537	福井市大手3-17-1
福井市商工振興課	0776-20-5325	福井市手寄1-4-1

① 各種届出（税務関係）－開業届、青色申告など

名 称	電話番号	所 在 地
福井税務署	0776-23-2690	福井市春山1-1-54
福井県税事務所	0776-21-0020	福井市松本3-16-10

② 各種届出（人を雇う場合）－労働保険、社会保険の届など

名 称	電話番号	所 在 地
福井労働基準監督署	0776-54-7722	福井市開発1-121-1
福井労働局	0776-22-2655	福井市春山1-1-54
ハローワーク福井	0776-52-8150	福井市開発1-121-1
福井年金事務所	0776-23-4518	福井市手寄2-1-34

③ 各種届出（その他）

団 体 名	電話番号	所 在 地
福井県福井健康福祉センター	0776-36-1116	福井市西木田2-8-8
福井県福井土木事務所	0776-24-5111	福井市城東4-28-1
(一社) 福井県建築士事務所協会	0776-54-1552	福井市日之出5-4-7
福井県土木部建築住宅課	0776-20-0505	福井市大手3-17-1
福井警察署	0776-52-0110	福井市開発5-103-1
福井南警察署	0776-34-0110	福井市江守中町6-18-2
福井運輸支局	0776-34-1601	福井市西谷1-1402
日本たばこ産業(株)北陸支社	076-266-3226	金沢市鞍月4-133 KCビル4F
北陸農政局	076-232-4302	金沢市広坂2-2-60 金沢広坂合同庁舎

融資など

団 体 名	電話番号	所 在 地
福井商工会議所	0776-33-8284 (金融・会計相談課)	福井市西木田2-8-1 福井商工会議所2階



開業を目指す方を応援します！

福井商工会議所 開業サポートセンター

<http://www.fcci.or.jp/fkaigyou/>

福井 開業

検索



福井商工会議所

中小企業総合支援センター 創業・経営支援課

〒918-8580 福井市西木田 2-8-1 TEL:0776-33-8284