

創業塾

地域ビジネス成功の秘訣

はじめに

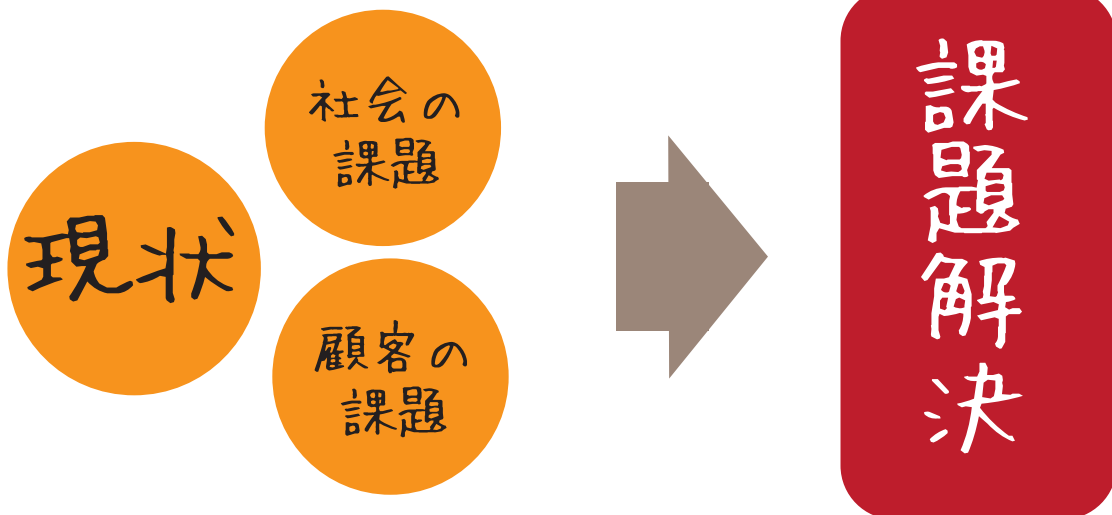
この冊子を手に取ったあなたは、「創業」について関心を持っていたり、すでに創業する内容が決まっている方でしょう。

あなたは大多数の方が選択している「雇用される生き方」を選ばず、自身のやりたい事や夢を叶えるために「創業」という道を選んだ（検討し始めた）のです。

「創業」について今まで学んできた方はごく僅かではないでしょうか？学ばずに始めた方に限って失敗しているケースが多いと思います。

今回、この創業塾でビジネスの基本をしっかりと学んで、顧客の課題を解決できるよき経営者として成長して頂く事を願っております。

創業



顧客の課題を解決する
あなたは何かができますか？

あなたの経験や強みを書き出そう

経験

例：〇〇業に〇年、〇〇の趣味、〇〇にはまっているなど

保有資格

取得したい資格

強み（自分のセールスポイント）

ポケットに1,000円あったら どう増やしますか？

たかが1,000円、されど1,000円。使ってしまったら何も残りませんね。

あなたならどうやって1,000円を増やしますか。いろんな切り口があると思います。自分の思考をフル稼働させて考えてください。

アイデア①

アイデア②

アイデア③

アイデア④

アイデア⑤

自己資金 0円 ビジネス



第1位



第2位



第3位

【どん底から少し這い上がった男の物語】

離婚の感謝料200万円をローンで組んだ男がいます。彼の毎月の給与手取りは20万円、毎月の養育費6万円とローンの返済5万円、計11万円。住むところは雑居ビルの6畳一間の風呂無し共同トイレ物件の家賃1万5千円。

人生の底辺を味わった彼は「このままではダメになってしまう！」という危機感のもと、「何かで縁がねば。。。」と必死になって考えた結果、自分の強みであるパソコンスキルをいかして初心者向けのパソコン教室を開くことを考えた。

パソコン教室といっても自己資金のない彼はまず、知り合いにパソコンを教えて10,000円をもらいそれを元手にチラシを作成。近隣の公共施設の会議室を借りて週1回の授業を開始。その後ある方法を使って会議室無しでの授業に成功した。その後、授業料収入が増えて晴れて、賃貸物件に引っ越すことができたのである。。。

何のために創業するのか

課題解決型

自己実現型

現状脱却型

顧客の課題を解決する



創業

あなたのビジョンを書いてみよう！

【10年後のあなた】

どういう人生を歩みたいか？

【10年後のビジネス】

どういう事業をやって、どうなりたいか？

創業事前チェック！

準備できていますか？チェックしてください。

項目	チェック
志を貫く強い信念がありますか？	
家族の理解がありますか？	
事業の独創性がありますか？	
資格や経験年数がありますか？	
人脈がありますか？	
自己資金がありますか？	
退職する日は決めましたか？	
事務所や店舗の場所は決まりましたか？	
仕入先や販売先は決まっていますか？	
ビジネスのメインターゲットを選定しましたか？	
個人事業or法人設立は決めましたか？	
ビジネスの相談相手はいますか？	

創業する！と決めた段階から
1年くらいかけて準備する方が多いです。

自己資金については創業にかかる費用の
1/3ないと借入するのは難しい現状です。

早めの
準備を！



創業事例を研究する

事例1

学生服のリサイクル販売

地域で初めて

事例2

1時間500円の子育てシェアサービス

すでに出ている
商品サービスの
欠点を見つけて
改良する

事例3

低価格のイタリア料理店

売りたい商品を
売るのではなく
売れる商品を守る

事例4

サードスペースを提供するカフェ

必要最低限の
品質レベルをクリア
したらすぐ売る

事例5

入場料を払って原価で提供するバー

事例6

市場最低・最適価格で、新機能・新デザインを
継続的に提供するメガネ販売チェーン

事例7

ファブレス化した家電製造業

事例8

徳島県上勝町の「葉っぱビジネス」

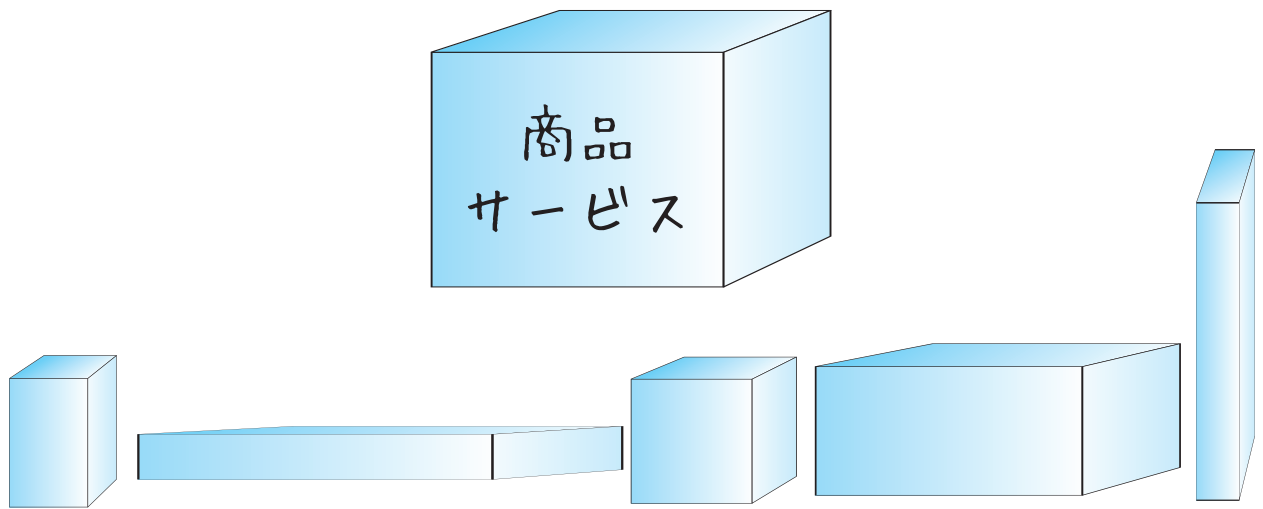
事例9

カットだけ1,000円の理美容店

事例10

ここにしかない! ものを取り寄せるスーパー

ビジネスアイデアの発想法



拡大・縮小を考える

大きくしてみる 小さくしてみる 長くしてみる 短くしてみる
省略または分割はできないか？
機能を付け加える、機能を絞る、時間を長く・短くしてみる
価格を〇〇〇 人を〇〇〇 場所を〇〇〇
取引先を〇〇〇

代用できないか考える

機械化、アウトソーシング、場所を変える、動力、製法、素材

転用できないか？

新しい使い道は？他分野へ適用はないか？

結合できないか？

合体したら？ブレンドしてみたら？？ユニットや目的を組み合わせたら？

逆転できないか？

反転、前後転、左右転、上下転、順番転、役割など転換して？みてらたどうか？

経営理念を明確にする

経営理念とは自分のビジネスを通して、
何をやり遂げたいのかを明確にしたものです。
企業内部に向けては従業員の行動指針になるものです。
あなたの経営理念は何ですか？ 見直すことも必要です。

- 1 内外の法およびその精神を遵守し、オープンでフェアな企業活動を通じて、国際社会から信頼される企業市民をめざす
- 2 各国、各地域の文化、慣習を尊重し、地域に根ざした企業活動を通じて、経済・社会の発展に貢献する
- 3 クリーンで安全な商品の提供を使命とし、あらゆる企業活動を通じて、住みよい地球と豊かな社会づくりに取り組む
- 4 様々な分野での最先端技術の研究と開発に努め、世界中のお客様のご要望にお応えする魅力あふれる商品・サービスを提供する
- 5 労使相互信頼・責任を基本に、個人の創造力とチームワークの強みを最大限に高める企業風土をつくる
- 6 グローバルで革新的な経営により、社会との調和ある成長をめざす
- 7 開かれた取引関係を基本に、互いに研究と創造に努め、長期安定的な成長と共存共栄を実現する

安心と信頼を基礎に、
世界をつなぐ心の翼で
夢にあふれる未来に貢献します

良品価値の探求 Quest Value
「良品」の新たな価値と魅力を生活者の視点で探求し、提供していく。
成長の良循環 Positive Spiral
「良品」の公正で透明な事業活動を通じ、グローバルな成長と発展に挑戦していく。
最良のパートナーシップ Best Partnership
仲間を尊重し、取引先との信頼を深め、「良品」の豊かな世界を拓けていく。

情報革命で人々を幸せに

ソフトバンクグループは、創業以来一貫して、
情報革命を通じた人類と社会への貢献を推進してきました。

人々にとって幸せとは何か。

「愛し愛されること」「日々生きていること」「自己実現」「笑顔」、
多くの答えがあると思いますが、幸せとは、感動することと同義であると考えます。

ソフトバンクグループが、何のために事業をしているのか、
何を成したいのかといえば、一人でも多くの人に喜びや感動を伝えたい、
ということに尽きます。おれおれの創業以来の志が、
この理念に凝縮されているのです。

コンピューターのパフォーマンスが飛躍的に増大し、
超知性のコンピューターすら使いこなせる、
今後人類が迎えるそうした情報のビッグバン「情報革命」の無限のパワーを、
人々の幸福のために正しく発展させていくこと。

今後もこの志を原動力に、ソフトバンクグループは成長を続けていきます。

自由でみずみずしい発想を原動力に
すばらしい夢と感動
ひととしての喜び
そしてやすらぎを提供します。

人と地球を健康にする

- 安全に作る、安心を提供する、健康に寄与する
- 愛情込めて、人々の健康と地球の環境に資することで、成長する
- 未来を創る革新的技術を常に追究する

あなたの経営理念は？

ストアコンセプト

「どのようなお店にするのかという構想」のことを、
「ストアコンセプト（お店の主張）」と言います。

お店は、お客さまに「何を」主張したらいいのでしょうか。
それは、三つの要素で考えると簡単です。
その三つの要素とは、

- (1) 「どんなお客様に」
- (2) 「どんな商品・サービスを」
- (3) 「どんな方法で」

提供するか、ということですよ。

例) 加須市の自転車屋さん

- (1) 加須市内の自転車が好きで健康志向のお客様に(誰に)
 - (2) 初心者からでも乗れるロードバイクや情報を(何を)
 - (3) 誰にも負けない品数とアフターサービスで(どのように)
- 提供する。
という感じになります。

あなたのストアコンセプトを考えよう。

- (1)
- (2)
- (3)

提供する。

メインターゲット選定

地理別、年齢別、性別、所得

加須市 羽生市 行田市 久喜市 鴻巣市 古河市 ...	幼児 小学生 中高生 大学生 社会人	~10歳 10~20代 30~40代 50~60代 70~80代 80代以上	男性 女性	高所得層 ミドル層 低所得層
---	--------------------------------	---	--------------	------------------------------

顧客の課題別

学力を上げたい
資格と取得したい
健康に生きたい
音楽を習いたい
旅行に行きたい

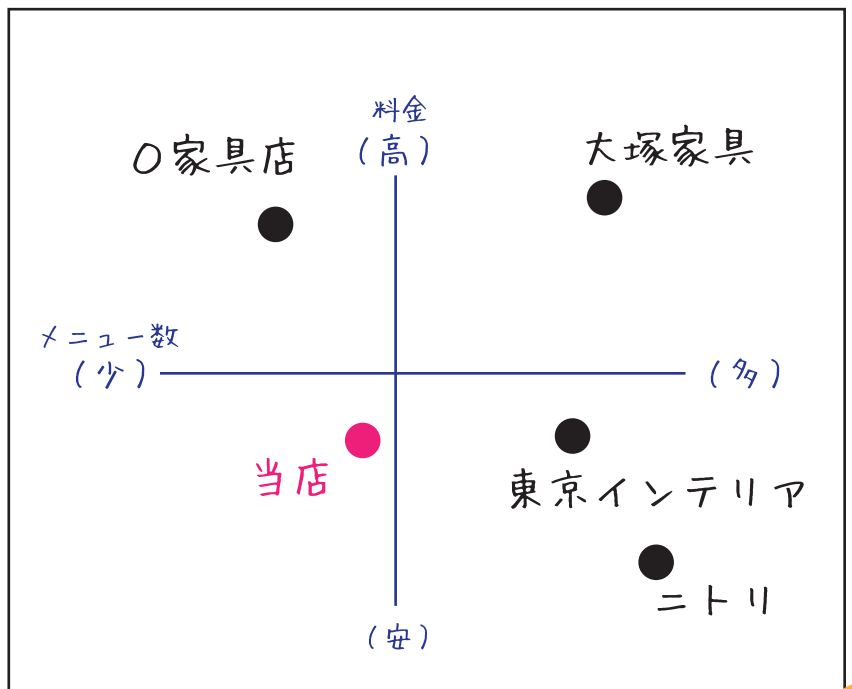
雰囲気の良い店が好き
コミュニケーションがしたい
家事を減らしたい
おいしいものを食べたい
安い服を買いたい

ポジショニング

料金(高い、安い)
メニュー数(多い、少ない)

他にもいろんな尺度で
分析してみるとよい。

多機能・シンプル
おしゃれ・庶民的
フォーマル・カジュアル
甘い・辛い
濃醇・淡麗
広い・狭い
大型・小型
年齢高・年齢低
男性・女性



価格の設定

あなたの商品やサービスの価格はいくらですか？
価格の決定方法はさまざまあります。

顧客との（ ）がうまく構築できていれば
価格という概念はなくなります。

慣習価格

缶ジュースやがらなどのように
消費者が習慣的に特定の価格に慣れ親しんでいる商品の価格設定のこと。

威光価格

消費者の「価格が高いものは品質もよいだろう」「価格が高いものを持っているとステータスになる」といった心理効果を狙った価格政策のこと。
クオリティの高い素材を使用したりすることで、あえて高めの値付けを行う価格政策。
名声価格、象徴価格、プレミアムプライスとも呼ばれる。

端数価格

980円のようにあえて1,000円といったきりの良い数値より若干値段を
下げることで、消費者の割安感を高め、消費を促す価格設定のこと。
日用品などでよく使用される。

原価率との関係

売価が1個1,000円で10万円の利益を獲得したい場合、何個販売すればいいか？

仕入値が250円の場合(原価率25%)

計算式	答
	個

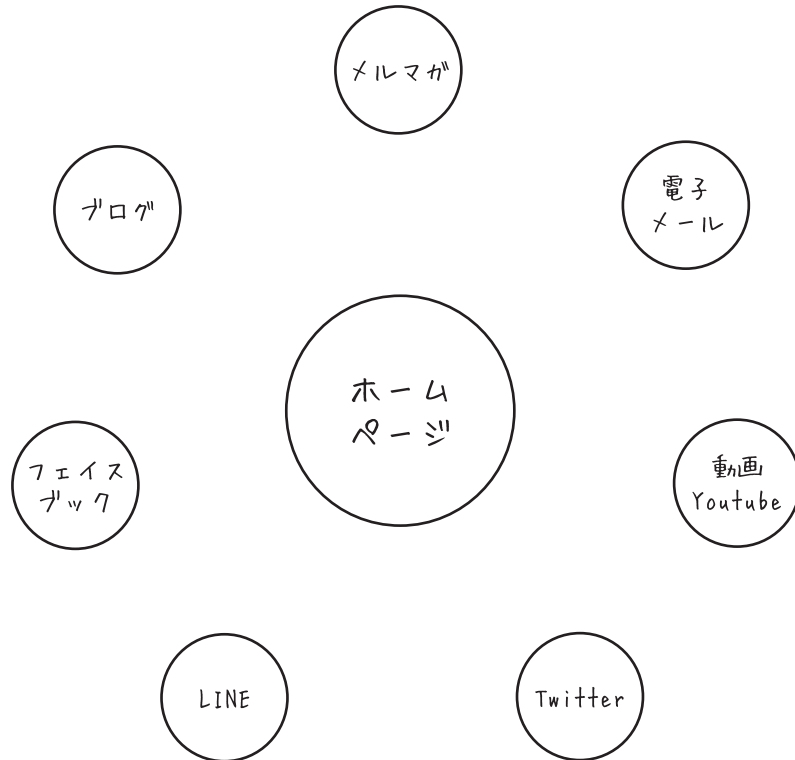
仕入値が500円の場合(原価率50%)

計算式	答
	個

仕入値が750円の場合(原価率75%)

計算式	答
	個

Webマーケティング



メルマガ・動画・ブログの目的は

であって

でないこと。

電子メールやIMは（ ）に使う。

SNS（フェイスブック、LINE、Twitter）は

あなた自身の（ ）を

見込み客に（ ）こと

アナログマーケティング

アナログでできるマーケティングについて考えましょう。

あなたが今まで受けた一番の接客は何ですか？

どうしてそう思いましたか？

マーケティングとは

顧客が真に求める商品やサービスを作り、
その情報を届け、
顧客がその価値を効果的に得られるようにする。
顧客のニーズを解明し、顧客価値を生み出すための仕組み。

顧客ニーズに基づく商品やサービスの開発

情報を届ける手段

紹介(口コミ) チラシ・POP
電話 サービス券
訪問 商品カタログ
雑誌掲載 パンフレット
販促グッズ ニュースリリース

顧客との関係づくり

イベント
御礼状
紹介

顧客ニーズにあった 商品・サービス

あなたが販売する商品・サービスは何ですか？

アポイントメントは何ですか？ 顧客の課題を解決できますか？

価格はいくらですか？ なぜその値段ですか？

メインターゲットはどのような方ですか？

メインターゲットはどこにいますか？

どうやって販売しますか？

月間、または年間いくつ販売しますか？

利益はいくらになりますか？

売れなかったらどうしますか？

顧客との関係づくり

すべてにまさる営業ツールは紹介です。

あなたが、地域でビジネスを始めた際、
どれだけの見込み客がいるでしょうか？

チラシを配布（ポスティングや新聞折り込み）による集客
ホームページからの集客
広告掲載した雑誌からの集客
…

あなたは
あなたの知らない方から
商品やサービスの提供を受けたことがありますか？

その時の決め手となった条件は何ですか？

あなたは
あなたが知っている方から
商品やサービスの提供を受けたことがありますか？

その時の決め手となった条件は何ですか？

商品
サービスの
魅力

あなたの
魅力

同じ地域で同じ取り扱い商品・サービスを提供する
ビジネスが複数ある場合
顧客は「知ってる」、「気に入ってる」、「信頼する」方をお願いする

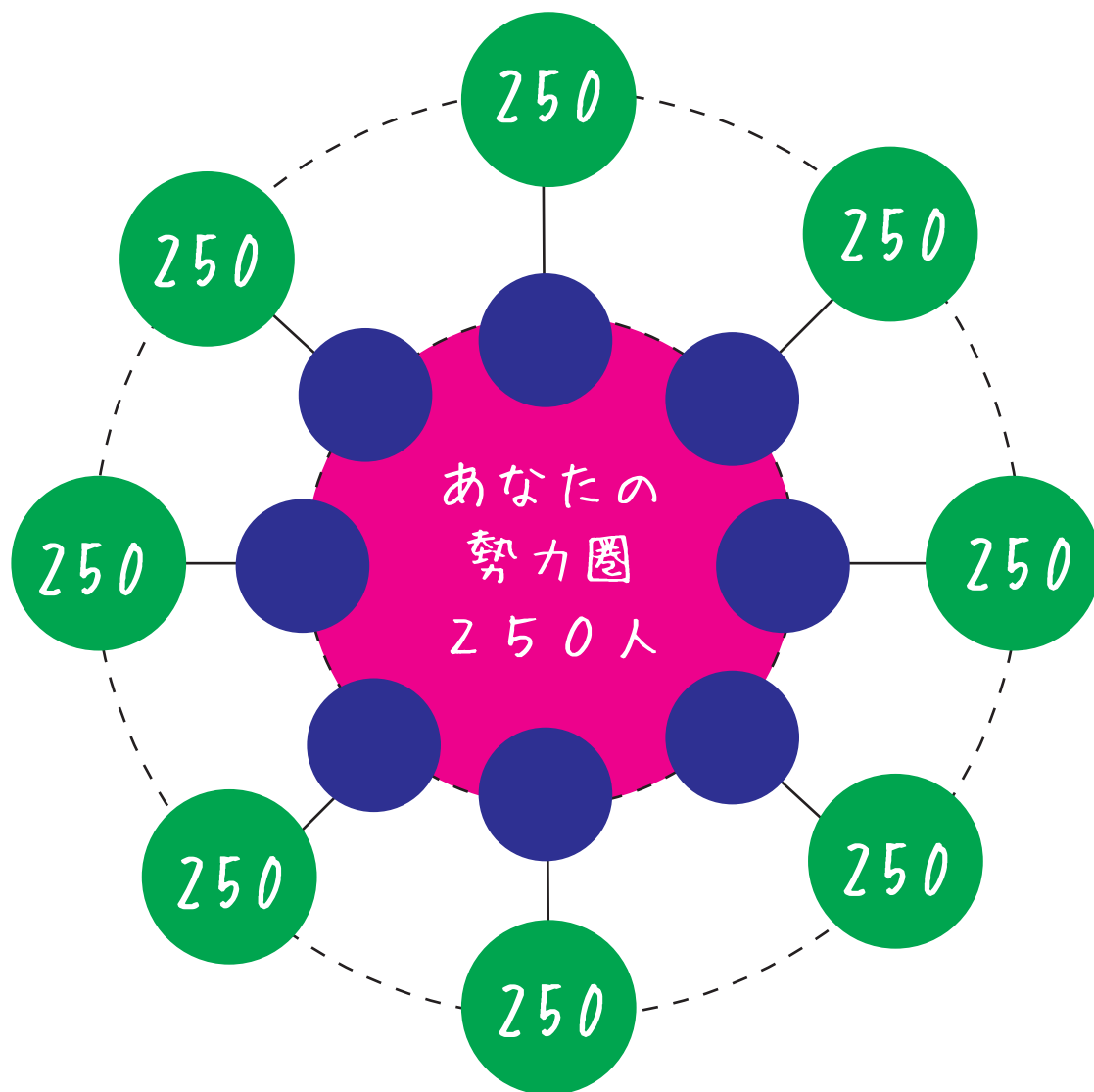
ビジネスの見込み客

あなたの知り合いやビジネスに賛同していただける方を
リストアップしよう。

このリストは()ではなく()です。

ビジネスの見込み客

人の「勢力圏」は平均で250人だ！



【ギネスブックの「世界No.1のセールスマン」に認定された人物】
世界一の自動車営業マンと言われる男ジョー・シラード。

彼は
1日最高18台、1ヶ月最高174台、年間最高1425台
そして15年間で13001台もの自動車を販売した。

彼が常に意識していた考え。
それは「250の法則」というもの。

顧客がファンになる 5つの条件

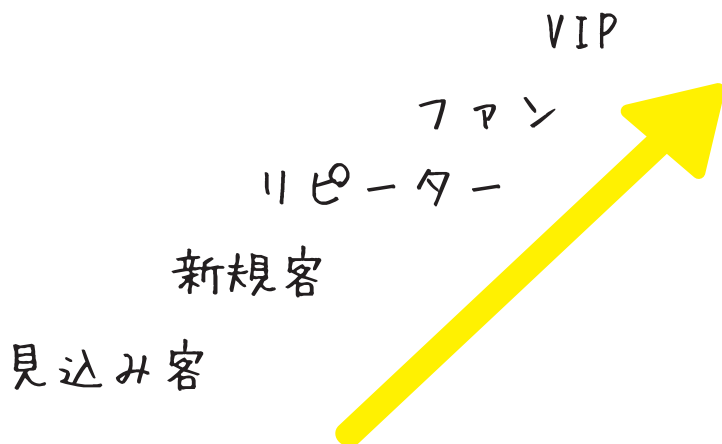
その1

その2

その3

その4

その5



ステージごとに
顧客心理は異なる

利益の構造を理解する

損益計算書

売上高		20,000,000
売上原価		8,000,000
売上総利益		<u>12,000,000</u>
経費		
租税公課	50,000	
荷造運賃	30,000	
旅費交通費	45,000	
地代家賃	1,200,000	
修繕費	100,000	
消耗品費	200,000	
接待交際費	150,000	
水道光熱費	300,000	
外注工賃	0	
通信費	120,000	
広告宣伝費	350,000	
福利厚生費	250,000	
給与賃金	900,000	
減価償却費	400,000	
利子割引料	50,000	
車両関係費	150,000	
合計		<u>4,295,000</u>
営業利益		<u>7,705,000</u>
専従者給与		900,000
青色申告特別控除額		<u>650,000</u>
所得金額		6,155,000

これだけある 個人事業の税金

所得税

所得金額 6,155,000
所得控除額

項目	控除額
雑損控除	
医療費控除	
社会保険料控除	600,000
小規模企業共済等掛金控除	240,000
生命保険料控除	50,000
地震保険料控除	10,000
寄付金控除	
寡婦・寡夫控除	
勤労学生、障害者控除	270,000
配偶者特別控除	
扶養控除	380,000
基礎控除	380,000
合計	1,930,000

課税される所得金額

所得税額 ※下の税率表参照

住宅借入金等特別控除額

復興特別所得税額(2.1%)

所得税額及復興特別所得税額

住民税

所得金額 6,155,000
所得控除額

項目	控除額
雑損控除	
医療費控除	
社会保険料控除	600,000
小規模企業共済等掛金控除	240,000
生命保険料控除	35,000
地震保険料控除	5,500
寄付金控除	
寡婦・寡夫控除	
勤労学生、障害者控除	260,000
配偶者特別控除	
扶養控除	330,000
基礎控除	330,000
合計	1,800,500

課税される所得金額

住民税所得割
(市6%、県4% 合計10%)

住民税均等割
(市3,500円、県1,500円)

住民税合計

所得税の税率表

課税される所得金額	税率	控除額
195万円以下	5%	0円
195万円を超え 330万円以下	10%	99,500円
330万円を超え 695万円以下	20%	427,500円
695万円を超え 900万円以下	23%	636,000円
900万円を超え 1,800万円以下	33%	1,536,000円
1,800万円を超え4,000万円以下	40%	2,796,000円
4,000万円超	45%	4,796,000円

所得税と住民税は
セットで覚えておいてね



これだけある 個人事業の税金

個人事業税

(営業利益 - 290万円) × 税率 =

事業の種類と税率

区分	事業の種類	税率
第1種事業	物品販売業、保険業、金銭貸付業、物品貸付業、不動産貸付業、 駐車場業、製造業、電気供給業、土石採取業、電気通信事業、運 送業、運送取扱業、船舶ていけい場業、倉庫業、請負業、印刷業、 出版業、写真業、席貸業、旅館業、料理店業、飲食店業、周旋業、 代理業、仲立業、問屋業、両替業、公衆浴場業、演劇興行業、遊技 場業、遊覧所業、商品取引業、不動産売買業、広告業、興信所業、 案内業、冠婚葬祭業 以上37業種	5%
第2種事業	畜産業、水産業、薪炭製造業 以上3業種	4%
第3種事業	医業、歯科医業、薬剤師業、獣医業、弁護士業、司法書士業、 行政書士業、公証人業、弁理士業、税理士業、公認会計士業、 計理士業、社会保険労務士業、コンサルタント業、設計監督者 業、不動産鑑定業、デザイン業、諸芸師匠業、理容業、美容 業、クリーニング業、公衆浴場業、歯科衛生士業、歯科技工士 業、測量士業、土地家屋調査士業、海事代理士業、印刷製版業 以上28業種	5%
	あん摩・マッサージ又は指圧・はり・きゆう・柔道整復その他 の医業に類する事業、装蹄師業 以上2業種	3%

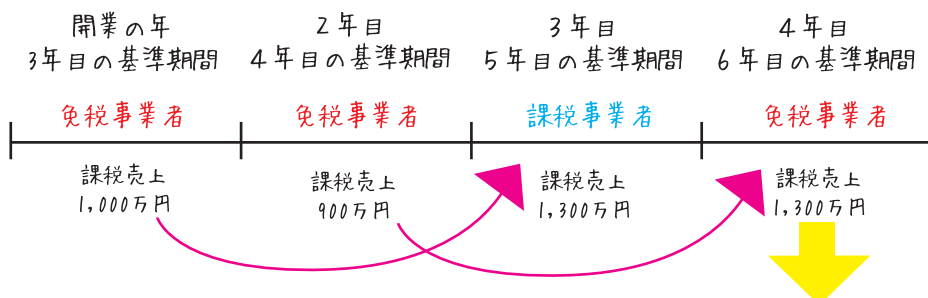
埼玉県HPより

消費税

【課税対象】

※年間売上1,000万円以上

※前年1月～6月の課税売上が1,000万円以上か給与等支給額が1,000万円以上



4年目は課税売上1,300万円だけど
基準期間が1,000万以下なので免税となる

これだけある 個人事業の税金

本則課税

$$\text{売上に対する消費税} - \text{仕入や経費に対する消費税} = \text{納付税額}$$

簡易課税

$$\text{売上に対する消費税} \times (\text{みなし仕入率}) \text{業の} \boxed{} \% = \text{納付税額}$$

みなし仕入率

- 第一種事業（卸売業）90%
- 第二種事業（小売業）80%
- 第三種事業（製造業等）70%
- 第四種事業（飲食店その他の事業）60%
- 第五種事業（サービス業等）50%
- 第六種事業（不動産業）40%

計算してみよう

飲食店営業で課税売上高21,600,000円の消費税額は？

【預かった消費税】

$$\boxed{21,600,000} \times \boxed{100} \div \boxed{108} = \boxed{}$$

$$\boxed{} \times \boxed{6.3\%} = \boxed{}$$

【支払った消費税】

$$\boxed{} \times \boxed{60\%} = \boxed{}$$

【差額 国税部分】

$$\boxed{} - \boxed{} = \boxed{}$$

納付額

【地方税】

$$\boxed{} \times \boxed{17} \div \boxed{63} = \boxed{}$$

社会保険・労働保険

社会保険 = 健康保険 + 厚生年金

強制適用事業所

- 法人
 - 従業員5名以上の個人事業
- 自分で手続きするか社会保険労務士に事務委託

健康保険の給付内容

- ・療養給付
- ・限度額適用認定
- ・高額医療費
- ・傷病手当
- ・出産育児一時金など

被保険者となる人

- 常勤社員
事業主との間に使用関係のない、非常勤の顧問、監査役は被保険者になりません。
- パート・アルバイトは？
所定労働時間と所定労働日数が、どちらも通常の労働者のおおむね4分の3以上である場合に被保険者となります。

【健康保険へ加入した場合のメリット】

1. 厚生年金とあわせて加入することができる
社会保険への加入義務がある会社に勤めており、年齢等の要件を満たす場合は、原則として健康保険と厚生年金にセットで加入することになります。
2. 健康保険料の半額は会社負担である
国民健康保険の場合は、全額自己負担であるため個人負担が少ないというメリットがあります。
3. 生活保障のための傷病手当金、出産手当金制度がある
国民健康保険の場合は上記の手当の支給はありません。
4. 扶養制度があるため、世帯における保険料額を抑えることができる
国民健康保険では扶養という概念がないため、家族全員が被保険者として加入する必要があります。

【厚生年金に加入した場合のメリット】

1. 扶養制度があるため、世帯において保険料額を抑えることができる
夫婦がともに国民年金のみに加入した場合は、それぞれ保険料を支払う必要がありますが、夫が厚生年金、妻がその扶養に入っている場合は、夫は厚生年金の第2号被保険者、妻は厚生年金の第3号被保険者となり、妻の保険料額は0円となります。
2. 老齢年金額が上乘せされる
老齢厚生年金は、国民年金の老齢基礎年金に上乘して支給されるので、国民年金のみの加入者に比べ給付額が増えます。
3. 障害年金の等級数が多い
国民年金における障害基礎年金の対象は、障害等級1・2級のみですが、障害厚生年金の場合は、3級の場合に一時金が支給されます。

4. 遺族年金の支給対象が広く、手厚い保障制度が設けられている
 国民年金における遺族基礎年金は、要件を満たす配偶者もしくは子のみに支給されますが、
 遺族厚生年金は要件を満たす配偶者、子、父母、孫、祖父母が受け取ることができる。

また、子のない配偶者は遺族基礎年金の受給はできませんが、厚生年金に加入し、
 一定の要件を満たすと基礎年金代わりとなる給付を受けることができます。

【社会保険料】事業主と従業員が折半します。

健康保険・厚生年金保険の保険料額表を参照

例：(20歳)月15万円の従業員

【従業員】健康保険料：7,447円、厚生年金13,371円 = 20,818円

【事業所】健康保険料：7,447円、厚生年金13,371円 = 20,818円

合計41,636円

健康保険・厚生年金保険の保険料額表

保険料額表は毎年変更されるので注意してください。

(埼玉県)

[単位:円]

標準報酬			報酬月額	全国健康保険協会管掌健康保険料				厚生年金保険料(厚生年金基金加入員を除く)				
等級	月額	日額		介護保険第2号被保険者に該当しない場合		介護保険第2号被保険者に該当する場合		一般の被保険者		坑内員・船員		
				9.93%		11.51%		17.826%※		17.936%※		
				全額	折半額	全額	折半額	全額	折半額	全額	折半額	
1	58,000	1,930	円以上	円未満	5,759.4	2,879.7	6,675.8	3,337.9				
2	68,000	2,270	63,000	73,000	6,752.4	3,376.2	7,826.8	3,913.4				
3	78,000	2,600	73,000	83,000	7,745.4	3,872.7	8,977.8	4,488.9				
4	88,000	2,930	83,000	93,000	8,738.4	4,369.2	10,128.8	5,064.4				
5(1)	98,000	3,270	93,000	101,000	9,731.4	4,865.7	11,279.8	5,639.9	17,471.44	8,735.72	17,577.28	8,788.64
6(2)	104,000	3,470	101,000	107,000	10,327.2	5,163.6	11,970.4	5,985.2	18,541.12	9,270.56	18,653.44	9,326.72
7(3)	110,000	3,670	107,000	114,000	10,923.0	5,461.5	12,661.0	6,330.5	19,610.80	9,805.40	19,729.60	9,864.80
8(4)	118,000	3,930	114,000	122,000	11,717.4	5,858.7	13,581.8	6,790.9	21,037.04	10,518.52	21,164.48	10,582.24
9(5)	126,000	4,200	122,000	130,000	12,511.8	6,255.9	14,502.6	7,251.3	22,463.28	11,231.64	22,599.36	11,299.68
10(6)	134,000	4,470	130,000	138,000	13,306.2	6,653.1	15,423.4	7,711.7	23,889.52	11,944.76	24,034.24	12,017.12
11(7)	142,000	4,730	138,000	146,000	14,100.6	7,050.3	16,344.2	8,172.1	25,315.76	12,657.88	25,469.12	12,734.56
12(8)	150,000	5,000	146,000	155,000	14,895.0	7,447.5	17,265.0	8,632.5	26,742.00	13,371.00	26,904.00	13,452.00
13(9)	160,000	5,330	155,000	165,000	15,888.0	7,944.0	18,416.0	9,208.0	28,524.80	14,262.40	28,697.60	14,348.80
14(10)	170,000	5,670	165,000	175,000	16,881.0	8,440.5	19,567.0	9,783.5	30,307.60	15,153.80	30,491.20	15,245.60
15(11)	180,000	6,000	175,000	185,000	17,874.0	8,937.0	20,718.0	10,359.0	32,090.40	16,045.20	32,284.80	16,142.40
16(12)	190,000	6,330	185,000	195,000	18,867.0	9,433.5	21,869.0	10,934.5	33,873.20	16,936.60	34,078.40	17,039.20
17(13)	200,000	6,670	195,000	210,000	19,860.0	9,930.0	23,020.0	11,510.0	35,656.00	17,828.00	35,872.00	17,936.00
18(14)	220,000	7,330	210,000	230,000	21,846.0	10,923.0	25,322.0	12,661.0	39,221.60	19,610.80	39,459.20	19,729.60
19(15)	240,000	8,000	230,000	250,000	23,832.0	11,916.0	27,624.0	13,812.0	42,787.20	21,393.60	43,046.40	21,523.20
20(16)	260,000	8,670	250,000	270,000	25,818.0	12,909.0	29,926.0	14,963.0	46,352.80	23,176.40	46,633.60	23,316.80
21(17)	280,000	9,330	270,000	290,000	27,804.0	13,902.0	32,228.0	16,114.0	49,918.40	24,959.20	50,220.80	25,110.40
22(18)	300,000	10,000	290,000	310,000	29,790.0	14,895.0	34,530.0	17,265.0	53,484.00	26,742.00	53,808.00	26,904.00
23(19)	320,000	10,670	310,000	330,000	31,776.0	15,888.0	36,832.0	18,416.0	57,049.60	28,524.80	57,395.20	28,697.60
24(20)	340,000	11,330	330,000	350,000	33,762.0	16,881.0	39,134.0	19,567.0	60,615.20	30,307.60	60,982.40	30,491.20
25(21)	360,000	12,000	350,000	370,000	35,748.0	17,874.0	41,436.0	20,718.0	64,180.80	32,090.40	64,569.60	32,284.80
26(22)	380,000	12,670	370,000	395,000	37,734.0	18,867.0	43,738.0	21,869.0	67,746.40	33,873.20	68,156.80	34,078.40
27(23)	400,000	13,370	395,000	425,000	40,713.0	20,356.5	47,191.0	23,595.5	73,094.80	36,547.40	73,537.60	36,768.80
28(24)	440,000	14,670	425,000	455,000	43,692.0	21,846.0	50,644.0	25,322.0	78,443.20	39,221.60	78,918.40	39,459.20
29(25)	470,000	15,670	455,000	485,000	46,671.0	23,335.5	54,097.0	27,048.5	83,791.60	41,895.80	84,299.20	42,149.60
30(26)	500,000	16,670	485,000	515,000	49,650.0	24,825.0	57,550.0	28,775.0	89,140.00	44,570.00	89,680.00	44,840.00
31(27)	530,000	17,670	515,000	545,000	52,629.0	26,314.5	61,003.0	30,501.5	94,488.40	47,244.20	95,060.80	47,530.40
32(28)	560,000	18,670	545,000	575,000	55,608.0	27,804.0	64,456.0	32,228.0	99,836.80	49,918.40	100,441.60	50,220.80
33(29)	590,000	19,670	575,000	605,000	58,587.0	29,293.5	67,909.0	33,954.5	105,185.20	52,592.60	105,822.40	52,911.20
34(30)	620,000	20,670	605,000	635,000	61,566.0	30,783.0	71,362.0	35,681.0	110,533.60	55,266.80	111,203.20	55,601.60
35	650,000	21,670	635,000	665,000	64,545.0	32,272.5	74,815.0	37,407.5				
36	680,000	22,670	665,000	695,000	67,524.0	33,762.0	78,268.0	39,134.0				
37	710,000	23,670	695,000	730,000	70,503.0	35,251.5	81,721.0	40,860.5				
38	750,000	25,000	730,000	770,000	74,475.0	37,237.5	86,325.0	43,162.5				

*厚生年金基金に加入している方の厚生年金保険料率は、基金ごとに定められている免除保険料率(2.4%~5.0%)を控除した率となります。

社会保険・労働保険

労働保険 = 労災保険 + 雇用保険

労災保険とは

- 従業員の業務上災害（通勤時含む）の補償
 - ・ 療養費の請求（治療費など）
 - ・ 休業給付の請求（4日目以降）
 - ・ 障害給付の請求など
- 事業主の特別加入（商工会などの事務組合に委託する場合）

労働保険は労働者を雇ったら強制加入です

【労災保険料】全額事業主が負担します。

賃金総額 × 労災保険料率 （業種により異なるので料率表を参照）

※ 建設事業は元請工事代金 × 労務比率 × 労災保険料率

例：飲食店勤務 月15万円の従業員
 $150,000 \times 3.5 / 1,000 = 525$ 円

従業員が業務上災害にあったら

- ① 病院（労災指定病院）に「労災です。」と伝えましょう。
 - ・ 健康保険証は使わないので提出しないでください。
 - ・ 事務委託をしている場合は連絡
- ② 指定用紙を病院に提出します。（5号用紙など）
- ③ 治療費は請求されないので負担はありません。
- ④ 休業4日以上休業する場合は「休業給付」の申請をします。
平均賃金の80%の給付を受けられます。
- ⑤ 障害になった場合は「障害給付」の申請をします。

雇用保険とは

労働者が失業した場合などに必要な給付を行い、労働者の生活及び雇用の安定を図るとともに再就職の援助を行うことなどを目的とした雇用に関する総合的な機能をもった制度です。

資格取得（加入）する従業員

- 31日以上雇用見込みがある従業員
- 1週間当たりの所定労働時間が20時間以上である従業員

雇用保険の給付

○基本手当（失業給付）

基本手当（失業給付）の所定給付日数 自己都合退職の場合

	1年未満	1年以上 5年未満	5年以上 10年未満	10年以上 20年未満	20年以上
被保険者であった期間	-	90日	120日	150日	

例：40歳 給与300,000円/月の場合
 $300,000円 / 30日 = 10,000円 (w)$
 (式) 基本手当の日額(Y) = $(-3w^2 + 70,390w) / 70,700$
 $Y = (-3 * 10,000^2 + 70,390 * 10,000) / 70,700$
 $= 5,718円$

○就職促進給付

再就職手当・就業促進定着手当・就業手当など

再就職手当には
 事業主となって、雇用保険の被保険者を雇用する場合などに支給されるものがあります。

条件がありますので、ハローワークで事前に確認しながら進めてください。

○教育訓練給付

一般教育訓練給付金・専門実践教育訓練給付金

○雇用継続給付

高年齢雇用継続給付・育児休業給付・介護休業給付

【雇用保険料】労働者負担と事業主負担に分かれます。

賃金総額 × 雇用保険料率 (業種により異なるので料率表を参照)

例：飲食店勤務 月15万円の従業員
 $150,000 \times 5 / 1,000 = 750円$ (労働者負担)
 $150,000 \times 8.5 / 1,000 = 1,275円$ (事業主負担)

	①労働者負担	②事業主負担	合計
一般の事業	5/1000	8.5/1000	13.5/1000
農林水産 清酒製造の事業	6/1000	9.5/1000	15.5/1000
建設の事業	6/1000	10.5/1000	16.5/1000

ケーススタディ

1. 大学の学園祭の模擬店を出店します。

ストアコンセプトを考えて、売上・利益計画を作成しましょう。

誰に	
何を	
どのように	

まず、利益をいくらほしいか考える

利益を達成するための売上（単価×販売数）を考える。

仕入れや経費がいくらかかるか見積もる

2. グループメンバーの創業プランについて
 ストアコンセプトを考えて、資金計画と損益計画を作成しよう。

創業時の資金計画表 (単位: 万円)

必要な資金		金額	調達の方法	金額
設備資金	1	店舗(工場)など	自己資金	
			その他(親・兄弟etc)からの借入額	
運転資金	2	機械装置・備品など		
			金融機関からの借入額	
		創業に必要な商品の仕入代金・経費の支払資金など		
合計			合計	

創業時の損益計画 (単位: 万円)

		創業当初		× 年
		当初	3年後	
売上高①				売上予測高
売上原価②				原価率で概算計算
売上総利益③ (① - ②)				
経費	人件費			
	家賃			
	減価償却費			
	広告宣伝費			
	通信費			
経費合計④				
利益⑤ (③ - ④)				
利益⑤				
減価償却費⑥				
返済可能額⑦ (⑤ + ⑥)				
返済可能額⑦				
借入金返済額⑧				

ここを比較!



編集・発行
加須市商工会 経営指導員 山内正明

平成28年2月発行