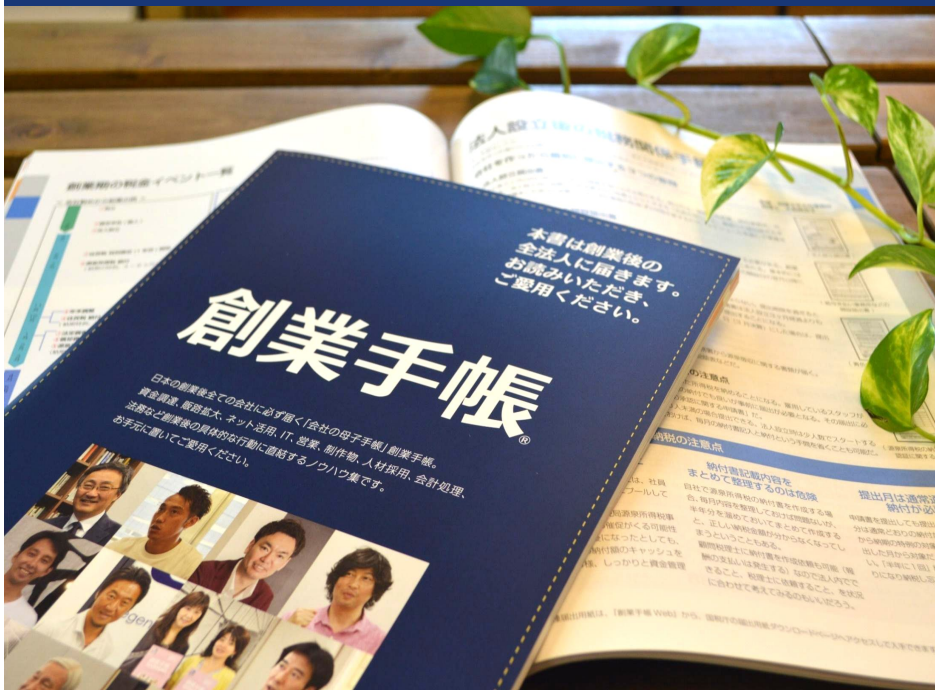
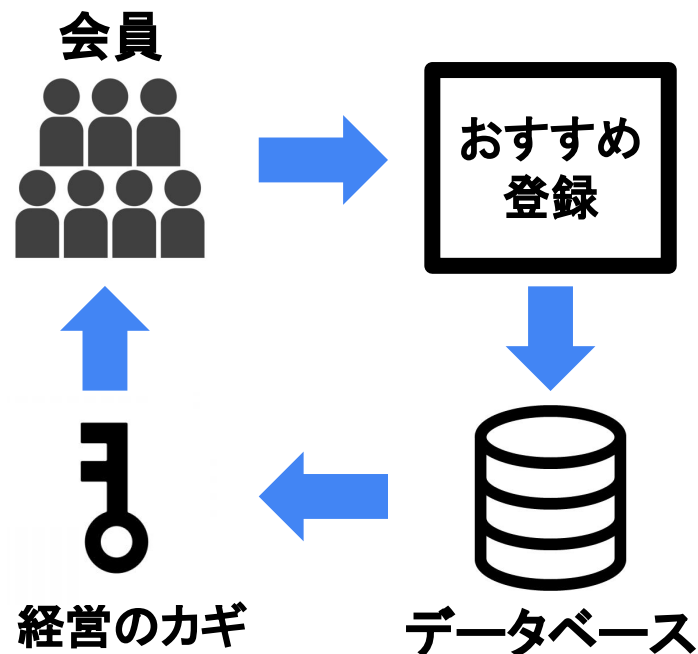


社長に「経営のカギ」を届ける創業手帳に掲載しませんか？

①誌面掲載



②会員おすすめ商品



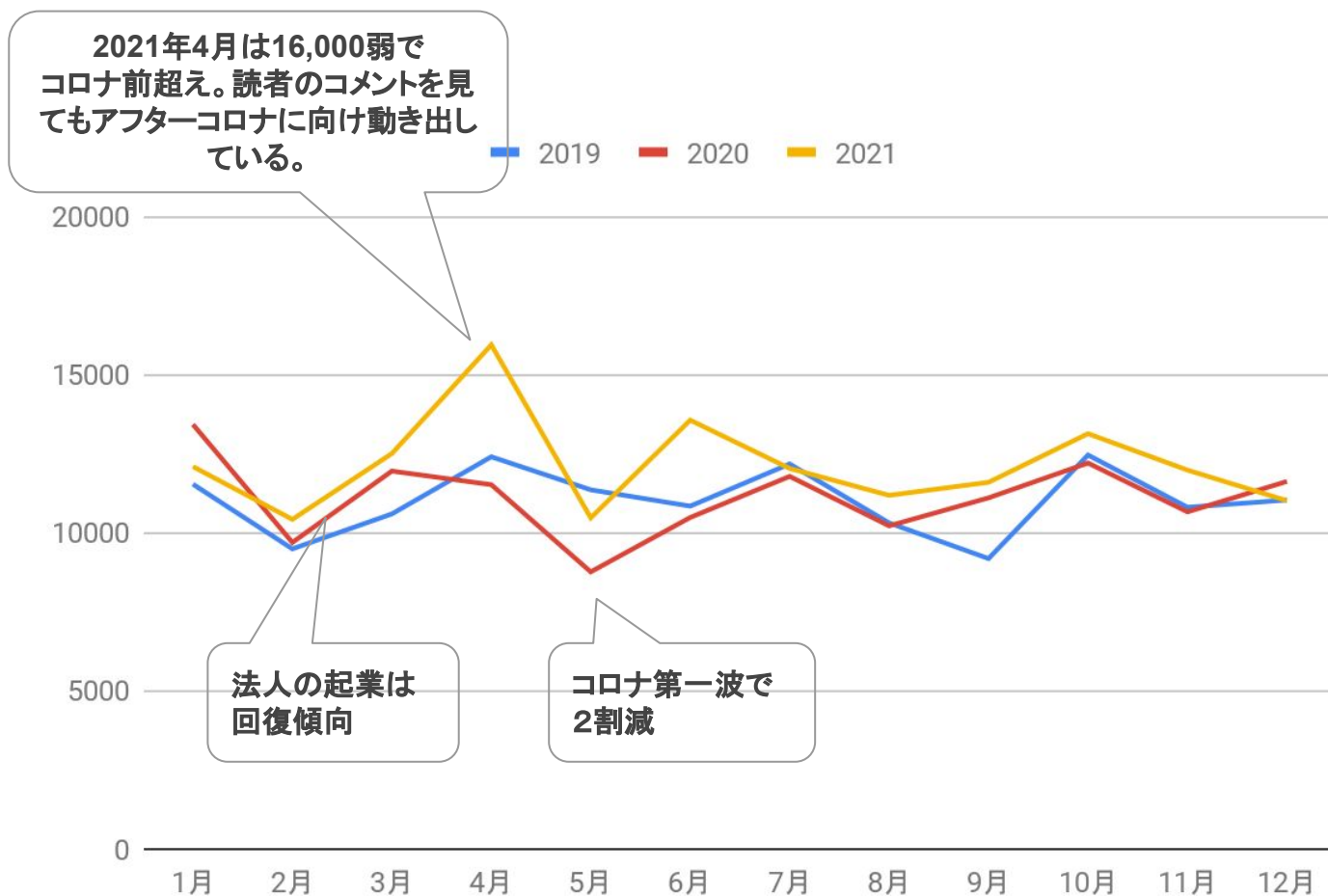
ここがポイント

- ❑ コロナ禍でも日本の起業・創業手帳会員は増加中
- ❑ 生まれたばかりの会社は将来重要なブルーオーシャン市場
- ❑ 経営者の課題に、鍵になる優良商品をタイムリーにお届け
- ❑ 圧倒的な集客・簡単さ・実績、かつ読者に喜ばれる「良い広告」

- **起業の動向**
- **創業手帳について**
- **広告①誌面掲載**
- **広告②会員おすすめ商品**
- **掲載の流れ**

- **起業の動向**
- 創業手帳について
- 広告①誌面掲載
- 広告②会員おすすめ商品
- 掲載の流れ

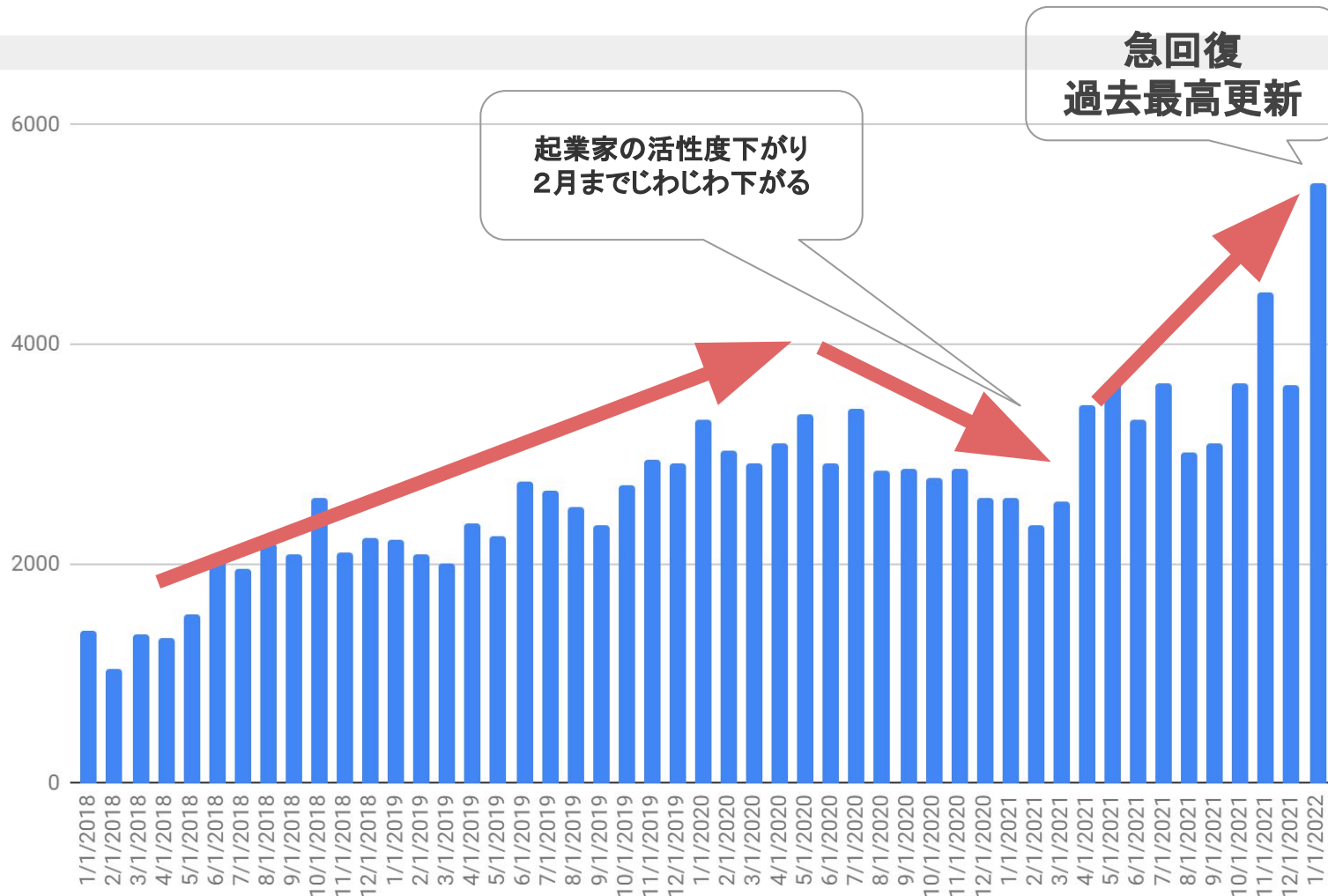
全国の法人登記数の推移(日本全体)



ここがポイント

- 日本の全体の起業は減っていない。むしろ好調。

創業手帳の登録者数(創業手帳の会員)



ここがポイント

- 日本の起業の伸び以上に創業手帳の会員は増加

創業手帳アンケート 新聞や内閣府でも取り上げられました。

1位	資金	65%
2位	経営知識	60%
3位	集客	55%
4位	相談相手	36%
5位	業界知識	35%
6位	設立手続き	31%

ここがポイント

①情報、②スピード、③経営のキー(サービスや人)が成功を左右

- 起業の動向
- **創業手帳について**
- 広告①誌面掲載
- 広告②会員おすすめ商品
- 掲載の流れ

本書は創業後の
全法人に届きます。
お読みいただき、
ご愛用ください。

創業手帳[®]

日本の創業後全ての会社に必ず届く「会社の母子手帳」創業手帳。
資金調達、販路拡大、ネット活用、IT、営業、制作物、人材採用、会計処理、
法務など創業後の具体的な行動に直結するノウハウ集です。
お手元に置いてご愛用ください。



創業手帳 編集部制作

情報で日本の経営の成功率を上げる

「初めて」の挑戦にはノウハウが必要。

地味でも役立つ情報を集めガイドブックにして自
動で無料配送。

経営の鍵となる情報やサービスや人との出会い
の創出を通じて、日本の創業・経営の成功率を
上げることをミッションとしています。

起業者・経営者を支援する創業手帳

～資金調達、販路開拓、広告・PRなど起業に必要な情報・ツールを提供～

ガイドブック・メディア

起業者・経営者に役立つ情報を発信しています。



本誌は毎月
15,000部発行
シリーズ累計
200万部発行



起業者などのFBフォロワー
44,857人

会員機能

起業者の「ほしい」情報に加え役立つツールを提供しています。メルマガ会員72000人

事業計画書の
作成ツール

必要書類の
ひな形

PR/マーケの
ノウハウ



イベント

実践的で役立つノウハウと
出会いの場を提供。
ワークショップを始めとして実践的
な内容



ウリの整理から始める！
グループで2時間で完成させる
ホームページ立ち上げ勉強会

経営相談

豊富なノウハウとネットワークで課題解決と最適な専門家をご紹介

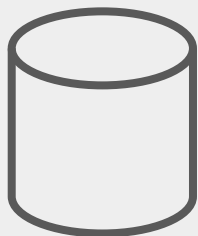
- ・相談者のフェーズに応じた情報提供
- ・補助金／助成金情報
- ・事業計画について
- ・創業期に使えるサービスの紹介
- ・税理士、金融機関、投資家などの紹介



世界初のビジネスモデル「創業手帳」とは？

創業手帳は「こんなガイドが欲しかった」(創業者)、「こんな方法が欲しかった」(出稿者)に応える日本の創業インフラです。

政府データ

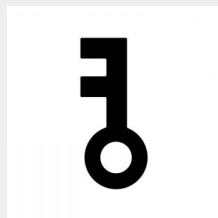


DBJapan

創業手帳の運営する全法人データベース
から配送先を抽出



経営のキー
ノウハウやツール



創業手帳編集部
情報を厳選・毎月改訂



自動で届く



起業家



起業家の問題を解決
キー商品との出会い創出

ここがポイント

- ❑ 創業したら「自動で届く」
- ❑ 「創業直後」という属性、課題感、タイミングが揃った読者にピンポイントアプローチ
- ❑ フィットした定番サービス掲載の安心感
- ❑ 読者・広告出稿者の双方にとって意味のある有益な広告

会社設立の初期に「これだけは知っておきたい」必須ノウハウを 満載した無料の経営ガイドブック



発行部数

毎月15,000部 発行 ※ABC協会監査公認

ターゲット

会社設立後、約半年以内の新設法人経営者
起業予備軍の方／個人事業主

ページ数

約130ページ

販売価格

無償

1章から9章にわたり 創業期のノウハウを掲載

- 「創業時のチェック項目」
- 「起業時のオフィス選び」
- 「資金調達のコツ」「会計ソフト」
- 「スマホ決済」「PRのコツ」
- 「税理士、弁護士からのアドバイス」
- 「社員の採用」「印刷サービス」
- 「社内環境の整備」
- 「商工会の活用方法」「ネット広告」
- 「経営者インタビュー」
- 「ベンチャーキャピタリストの視点」



Special Interview



Profile

大学時代「起業家育成団体、オシャロ」のメンバーとアパレル店のマッチングアプリ「FASTU」を創業。試着をただで服が割引になるサービスを手がける株式会社 Recolle を立ち上げ、2018年に社名を「タイムミー」に変更して再スタートする。2018年8月にTime (当初は Taimee) をリリース。現在、約17万社の企業が利用、ユーザー登録数が150万人を突破した。

「スキマ時間のある人」と「人手に困っている事業者」のマッチングアプリ

この事業を始める前、ファッションのサービスを1年ほど運用していました。しかし、資金調達をゴールとしていたこともあって次第に事業に対する思い入れが持たなくなり、6人いたメンバーも解散。燃え尽き症候群の様になってしまいました。自分は起業に向いてない、才能がないとネガティブになり、商社などに就職をして、高収入で人を楽しく暮らすのもいいなと思うようになりました。

動画サイトをサーフィンするなどして「なんとなく」時間を過ごす日々の中で、「今自分が過ごしている時間は豊かなのか?」と自問自答するようになりました。私にとっての豊かな時間は、その時間にできることの選択肢が複数ある状態です。そこで、「自分の好きな時間を入れておけば、その時間でできることを提案してくれる便利なアプリってないの?」と思い、調べ始めました。それが Time (タイムミー)。当初は Taimee の始まりです。

仕組みがとても簡単なマッチングサービスで、スキマ時間のある人は応募も面接もなく1時間から働くことができます。稼いだお金をその日にもらうことができます。人手に困っている事業者は、人手が足りなかったりシフトの埋まらなかつたりする時間で募集をかければ、求めるスキルを持った人がすぐに見つかります。タイムミーは、今の社会の大きな問題である「人手不足」と、トレンドにもなっている「働き方改革」の2つに大きく関わるサービスだと考えています。

初めての資金調達は、創業直後の3カ月間で多くの企業にプレゼン!

自分自身が欲しいと思いついたサービスを磨き上げていったことが強みになったと思います。それに加え、広範囲世の中の流れに沿うようなワードで意図的に打ち出し、リリース時に記者会見を開いて30

「今じゃなくて、未来を見て欲しい!」
情熱の一点張り! 2年間で30億円超えの資金調達を達成
 株式会社タイムミー 代表取締役 小川 嶺 (おがわり しのぶ)
 応募や面接を嫌うにすぎなく働くことのできる、スキマバイトアプリを展開する株式会社タイムミー。昨年は新たにタイムミートラベルを活動、地自治体や地方創生事業者との連携にも注目が集まっています。同社の代表取締役である小川嶺さんが現在33歳。起業を考えたのは高校時代で、2011年から現在にタイムミーのサービスを開始。以後、2年で30億円以上を調達するに至るまでのハードワークがすごかった。

社ほどの記者さんに来ていただきました。その後テレビ等に取り上げていただき、サービスの認知度が上がっていました。

事業開始直後の資金調達では、3カ月間で多くの企業にプレゼンをしました。「トラフィック (事業の数値的な進捗) がそんなに出ていないのに、その企業価値は高すぎるよ」と9割以上の方に言われましたが、「今じゃなくて未来を見てくれ。絶対にリターンを出すから」という一点張りでした。すると、出資して欲しいという企業が少しずつ集まってきました。とどめにサイバーエージェントの藤田さんが出てくれたんです。結果、3億円を調達することができました。スタートアップのシリーズA調達の場合、最低でも6カ月先のトラフィックが必要だったと思うので、出資していただく方々には感謝しありません。

たくさんの「人」と「お金」を巻き込むことで緊張感が増し、事業が加速する

サービス開始から1カ月経たないうちに、ユーザー数が1万人を超えたりもしたんです。「ここまで多くの人に使ってもらえたのか」という感動とともに、もっと良いサービスにしようという思いが湧き出る瞬間でした。現在、ユーザーは150万人近くまで増えていますが、ユーザーが増えれば増えるほどワクワクします。社員も随分増えましたが、初期の頃は採用コストをほとんどかけていませんでした。Twitter上で、何かしたいけどそういう環境がないエンジニアを見つけてはアプローチしているうちに、向こうからお声がけをいただいたり、採用できたらまた知り合いを呼んでもらったり、という好循環が生まれていました。好きなことを好きなメンバーとやれるのは最高ですね。

おかげで、最初の資金調達から約1年後、2019年10月にシリーズB調達で20億円の調達に成功し、2020年9月には13.4億円を調達することができました。多くの方に応援していただいていることが、いい緊張感につながっています。

Special Interview



Profile

国際関係の財団法人から米国でMBAを得て金融業界へ転身。外資系金融機関で日本国籍やアジアのフィナンシング、株式デリバティブのセールスマネージャー、米大手ベンチャーファンドの日本代表を務める。2001年に独立。2007年に独立系金融機関のグループ企業に就任。創業会社であるE-SOS (株) を設立。2008年にE-SOS 取締役会長に就任。

社会のインフラを創っていった渋沢栄一

渋沢栄一が目指していたことは、民間力を通じて国力を高めることでした。明治維新後の日本の近代化には民間での価値創造が不可欠でしたが、個々では能力不足を合わせて力を合わせる必要がありました。そこで渋沢栄一は、成長資金を経済社会へ循環させるために第一国立銀行を開業しました。今では当たり前ですが、当時の日本ではスタートアップでした。お金は、さすがにボタボタ垂れているような状態では力を持ちませんが、1カ所に寄り集まれば川となり、その川が合流して大河となれば強い原動力となって産業発展を支えます。こうした「合本主義」の考えに基づき、渋沢栄一は抄紙会社 (現・王子製紙) や東京海上保険など、経済社会のインフラと呼べる会社を次々と作っていました。

合本主義で、より良い明日を共創する

多くの人は生まれた国、地域社会、会社、自分の成功体験、価値観といった安全な枠の中で生活しています。ですが、渋沢栄一という人は自分の枠を超える人でした。27歳で徳川慶喜公の幕僚としてパリ万博に派遣され、初めて西洋の文化や文壇、技術に触れて受けた刺激を持ち帰り、日本という枠の中を刺激するようになりました。すると、チャレンジしたい若者が増え始め、日本社会という枠が形を変え始めるんです。渋沢栄一は、自分が中心に立つのではなく、枠内の人々に刺激を与えて支援する応援役になっただけです。

渋沢栄一の「合本主義」は、今の資本主義の原点だと考えられます。現代的に言うなら「スタートアップ+資本主義」(一経営者、社員、取引先、顧客などの利害関係者への貢献を重視する考え方)。すべての利害関係者が個々の役割を果たし、その力を合わせることで企業の価値を作っていくことができます。散らばったものが「共感」によって寄り集まり、個々の長所補強・強弱・濃淡といったドバココを「共助」によって補い合って、物事を進みやすくするのです。こ

大河ドラマの顔「近代日本資本主義の父」の子孫が語る
現代に生きる! 元祖起業家の言葉
 「E-SOS 取締役会長 兼 E-SOS 最高責任者 渋沢 健 (おがわり けん)」
 第一国立銀行 現・みずほ銀行、東京海上、帝国ホテルなど約600社の企業と大学や病院、NPO法人など約600といわれる慈善団体の設立や経営に関与した渋沢栄一。個人的な財閥を作らず、外部の人材や資本を入れてあらゆる事業を成功させたその考え方は、今のスタートアップにも通じるものがある。そんな渋沢栄一の玄孫(やしよこ)であり、金銭リッチを立ち上げた渋沢健さんに、現代に生きる渋沢栄一の考え方を聞いてみました。

「共感」と「共助」の「足し算」がしかりとできて共に新しい創造を繰り返すこと(=共創)ができるは、それが「掛け算」へとつながる。共創を成り立たせるために、渋沢栄一は枠外と枠内の異なる個性性における世代としての役割も果たしていたのだと思えます。

若い世代が、新しい形の豊かさを見つかる

そもそも私は、渋沢栄一の意識が高いとは言いませんでした。ですが、40歳の時に起業したことがきっかけで、改めて渋沢栄一の言葉に触れてみようと思ったんです。父の本棚にすららと並んだ『渋沢栄一伝記史料』には、渋沢栄一が発した言葉が残っていました。その多くは明治末期から大正初期に残されたものですが、130年以上経った今でも通じるものがたくさんあったのです。

当時は、日本の文化が西洋社会に追いついた時代でしたが、渋沢栄一は、一人ひとりの精神力が空しいまま「公益」と思いますが、結果、日本は戦争へと突入してしまいました。私は、当時の空気感は現代に似ているところがあると感じました。そして「このままではいけない」と思い立ち、インターネットやブログで渋沢栄一の言葉をおみ砕いて、現代の時代の文脈に合わせて発信する活動を始めたのです。

過去における成功体験とは、人口が増え、物が増えることで豊かになったことでした。今後は少子高齢化が進み、「日本の将来は暗い」とよく言われますが、本当にそうでしょうか。高度経済成長の成功体験を持たない人々が社会の中心になれば、むしろ新しいカタチの豊かさを見つけてくれる可能性が高まると私は思います。今は日本国内にいながら世界と自由につながることもできますし、翻訳機能の発達で言語の違いによる問題もなくなります。枠を隔てるのは意識の問題だけです。日本の人口が減少しても、枠の外から人材や視点、考え方を呼び込むことで成長することが可能です。「国」という枠を外せば、世界には若者がの方が圧倒的に多いのですから。

▶ 渋沢栄一氏の精神を引き継ぐ渋沢さんご自身の起業ストーリー「ビジネスの心構え」などは創業手帳 Web で! 創業手帳 渋沢栄一 編集

創業期に知っておきたい資金調達方法

創業アドバイザー
おすすめ！

幅広い業者が対象となる資金調達の方法

前面ですべての資金調達の方法を紹介することはできないが、日々創業相談を受けている創業手帳が、創業者にとって「実用性が高く」「使える」具体的な資金調達の方法を挙げてみた。さらなる詳細については各自、情報収集を行ってみよう。

	創業前	創業後
個人	タイプA	タイプB
法人		タイプC

「誰を対象としたものか」「どんな事業なら適しているか」などの条件や特徴は、資金調達の方法によって違う。忙しい創業期、貴重な時間をムダにしないために、自分に合った資金調達の方法は効率よく見つけ出したい。そのカギとなるのが「創業前か創業後」「個人か法人か」の2つのポイントだ。ぜひ参考にしてみてください。

どのように資金調達すればいいの？

主な資金調達の方法は右の4つだが、それぞれに特徴（メリットやデメリット）がある。大まかに、幅広い事業者向けなのが「融資」と「出資」、特定のケースが対象となるのが「補助金」と「助成金」だ。さらに、どんな事業内容なのか、事業は今のどのような段階で先々の目標は何なのか、資金調達に求めるものは何かによって、選択すべき資金調達の方法は変わってくる。例えば、創業後の会社がいきなりメガバンクや大手ファンドから資金調達するのはなかなか難しいが、国や自治体、地銀・信金などは創業を支援するための様々な施策を実施している。こうした情報を知っておくことも、資金調達を成功させるためのひとつのポイントとなる。

- 融資
- 出資
- 補助金
- 助成金

スピーディに、大きな金額を調達できる。返済の義務あり。公的機関からの融資等は金融機関からの信用アップにつながる。

多額の調達が可能。返済義務はない。投資家が経営に介入してくる可能性がある反面、経営支援を期待できることもある。

審査基準は厳しいが、事件に合えば過半数は無く、補助金請求も大きい。強引かつ、資金まで半年以上かかる。返済不要。

正社員雇用が前提。要件に厳かな規定があるが、満たせば必ず支給される。後払い制で、資金まで1年以上かかる。返済不要。

分類	主要特徴	名称	概要	対象	補足	留意	備考	
環境	● 資金調達までスピーディ	新創業融資制度 A B C	● 総返済：3,000万円（うち運転資金1,500万円） ● 借利率：約2% ● 返済期間：投資資金20年以内、運転資金7年以内（2年以内の償還期間の設定が可能）	新たに事業を始める方、または事業開始後で稼働申告を2期継続していない方	▶ 新創業融資額の1/1.0以上の自己資金が必要（ただし、6年以上の経営経験で稼働申告を2期継続） ▶ 実額は資本金の2〜3倍の貸付総額の目安、平均は300万円ほど			
	● リスクが低い（安心して受けられる）	中小企業経営力強化資金（国民生活事業） A B C	● 総返済：7,200万円（うち運転資金4,800万円） ● 借利率：約2%（新創業融資制度より若干低め） ● 返済期間：投資資金20年以内、運転資金7年以内（2年以内の償還期間の設定が可能）	創業または新たな事業活動への参画（経営多角化・事業転換等）を行う中小企業、小規模事業者で、経営支援専門の経営支援を受ける事業者	▶ 少ない自己資金でも多くの融資を受けられる可能性が高い ▶ 「創業前」期間の申込のほか「経営準備等支援策受取の交渉を受けること」「認定期間未経過期間」も条件 ▶ 事業計画の内容次第で、無担保・無保証でも2,000万円まで貸出可能		日本政策金融公庫	
	● 安定感がある。審査基準が明確で公平。準備すれば確実に受けられる	再チャレンジ支援融資（国民生活事業） A B C	● 総返済：約2% ● 返済期間：投資資金20年以内、運転資金7年以内（2年以内の償還期間の設定が可能）	やむを得ない理由による事業廃止がある方で、新たに事業を始める方、または事業開始後おおむね7年以内の方	▶ 廃業時の負債が新たな事業に影響を与えない程度に整理とされる見込みであることが条件			
	● 金額が大きい	補足▶ 目く日本政策金融公庫による「マル保融資」も金利が低く有用。ただし、高金利融資の補填と、創業後1年以上経過			▶ していることが必要で、手続きに少々時間がかかる			
環境	● 金融機関以外の借入制度あり	制度融資 A B C	「信用保証協会」の審査を受けた上で「地方銀行や信用金庫・信用組合」などから有利な条件で資金を借りること。「地方自治体」の融資が必要。「信用保証協会」は事業主の金融リテラシーのために設立された公的機関で、金融機関との間に入って事業主の信用を補完してくれる。また「地方自治体」は金融機関へ税金を徴収したり、保証責任の一部を負担したりする	● 借利率：概ね1〜2% ● 返済額・返済期間・返済利率によって異なる	▶ 各自自治体や商團によって異なる ▶ 利率補償や信用保証の補助も手厚い ▶ 金融機関が貸し出しにくいため審査基準が比較的厳格、起業したばかりの会社でも融資が受けやすい ▶ 申込みから通るまでに、融資には1週間かかる		各地方自治体の相談窓口（経済産業局・建設局）から「FUNDING」などの公募型クラウドファンディング、地域の商工会議や各地の信用保証協会（いづれも「制度融資 自治体名」で検索）	
	● 返済額が低く（原則、月1万円程度と低め）	補足▶ 国策的安定貸・信金からの融資は「プロパー融資」と言うが、なかなか受ける実用性は低い						
	● 返済額が低く（原則、月1万円程度と低め）	補足▶ 創業前融資とは別に、自治体が創業に特化した融資制度を設けているケースもある。例えば（東京経済産業支援）は、対象が女性・若者・シニアに限定され、条件が別途設けられ厳しくないのが特徴						
	● 返済額が低く（原則、月1万円程度と低め）	補足▶ 「創業前融資」は、個人の信用だけで審査にまわられるが、金額が明かに高く負担が大いなので、創業前に利用すべきではない						
環境	● 事業内容に魅力（投資家から見た投資価値）と見えれば、誰でもチャレンジできる	クラウドファンディング A B C	購入型（非投資型） ● 自身のビジネスアイデアやネット上でプロモーションし、目標額や期限を設定することで、それを見た特定多数の賛助者から資金提供や協力・支援を受ける	資金提供や協力・支援を受ける見返りとして、出資者へ金銭以外の「モノやサービスなどの特典を設定する。ただし、見返りを設定しない「寄付型クラウドファンディング」もある（主に社会貢献型事業など）	▶ 1件1件の額だが、広範囲の多数から出資を募ることができる ▶ 広報的な効果や、事業の市場調査の役割も期待できる ▶ 負担が募者に落ちる ▶ 期限前に目標額に達しない場合は、プロジェクトが成立しない ▶ 多くの賛助を得られるかどうかは、その事業プラン次第		Kickstarter、個人からREADYFOR、Mokuha、CAMPFIREなど、数社から「FUNDING」などの公募型クラウドファンディング	
	● 資金の受け取りと引き換えに資本の一部（著作権）を譲渡するスタートアップが一般的	エンジェル投資家	エンジェル投資家とは、起業家のスタートアップを助ける個人投資家のこと。個人所有の資金を投資するだけでなく、他社が出した資金を投資する「VC（ベンチャー）」と異なる。エンジェル投資家の多くは引退した起業家や経営者で、親身な経済的助成を施して「起業家を育てたい」「自分の経験や人脈を有効活用したい」などの理由から投資を始めることが多い	資金提供や協力・支援を受ける見返りとして、出資者に対して金銭（お祝い金や株主優待）を贈ることで、投資家との関係性を築く	▶ 講演録はVCとクラウドファンディングの中間のイメージ ▶ 投資家の知見を活かした経営アドバイス、紹介、支援などが期待できる ▶ 投資家との出会いや相性が非常に重要		交流会やイベント、ピッチコンテストの開催、マッチングサイトなどの活用、社会人への入会などでの出会いの創出が重要	
		ベンチャーキャピタル（VC）	● VCとは、事業会社や投資家から集めた資金を、スタートアップやベンチャー企業に対して提供する投資会社のこと。企業の上昇前に投資し、投資先が株式公開した後に株式などを売却する。また、大企業や投資家から資金を調達する。● VCは、創業前から投資先が株式公開した後に株式などを売却する。また、大企業や投資家から資金を調達する。● VCは、創業前から投資先が株式公開した後に株式などを売却する。また、大企業や投資家から資金を調達する。	● VCとは、事業会社や投資家から集めた資金を、スタートアップやベンチャー企業に対して提供する投資会社のこと。企業の上昇前に投資し、投資先が株式公開した後に株式などを売却する。また、大企業や投資家から資金を調達する。● VCは、創業前から投資先が株式公開した後に株式などを売却する。また、大企業や投資家から資金を調達する。	▶ それぞれのVCの規定や条件は異なる ▶ VC側の知見を活かした経営アドバイス、紹介、支援などが期待できる		数多くのVCがあるので、HPで投資実績などを確認して、相性の良さそうなVCに絞り込み、一度の面談するの繰り返し。互気味を磨きつけてからアプローチに送る	
		補足▶ 本来は投資を事業主としていない企業（主に大手）が、自社の事業分野と相乗効果を生む可能性のあるベンチャーに対して投資を行う「コーポレートベンチャーキャピタル（CVC）」もあるが、さらにハードルは高い。また、資金調達につながる「ド						

ホームページを作る

ホームページは、自分の会社・お店のことを知ってもらい、信頼性を確保する上でも必須のツールだ。早めて作成しよう。

- ① **会社概要** …… 社名、事業内容、代表者、役員、本社所在地、連絡先などが基本的な内容。さらに理念や沿革などを加え、会社概要を充実させて信頼度を磨こう。
- ② **お問い合わせ先** …… お問い合わせ窓口は顧客対応に必須。窓口があると信頼感を与える効果もある。
- ③ **アクセスマップ** …… 来訪者が迷わないようにアクセスマップを入れよう。会社がわかりにくい場所にある場合は、外観写真も載せておこう。
- ④ **メイン画像** …… ホームページの顔となるメイン画像は、会社のサービスをビジュアルでわかる画像を入れよう。サービスの特徴を表すキャッチコピーを入れよう。
- ⑤ **新着情報** …… 最新情報・ニュース情報を入れて頻りに更新しよう。内容は、見た人が興味を惹くような「惹き(オキ)」の強いキャッチフレーズや写真を入れよう。
- ⑥ **フッター** …… ページの一番下に再度メニューを入れることでアクセスしやすくする。サイト内容の著作権を示す「Copyright 社名」を入れよう。

信頼性を上げるポイント! 写真や所在地、電話番号などの問い合わせ先、実績、創業者の思いなどを入れると良い。

Point 検索エンジン対策を行う

Web サイトで重要なのは、Google や Yahoo! JAPAN などの検索エンジンで検索した時に上位に表示されるよう、検索エンジン対策を行うこと(SEO対策)。様々な方法があるが、すぐできる基本的な施策として、Web サイトのタイトルに検索してほしいキーワードを入れよう。なお、上位に表示されるようにするにはある程度時間がかかるため、Web サイトは早めに公開することが望ましい。

Webサイト制作の方法

Web サイト制作は、自分で作る、制作会社に依頼する、フリーランスに依頼する、などの選択肢がある。目的に応じて、自社にあった方法を選択しよう。

	内容	方法	長所	短所
自分で作る	▶自分で勉強して制作する ▶作業ツールを使うことが多い	▶レンタルサーバーを借りてWordPressのインストールを行う ▶Wix、BINDUPのような作成ツールを使う	▶自分で工夫して作れる ▶制作ツールが上手な場合、費用が安い	▶ノウハウがないのでクオリティに不安がある ▶旅行経路の時間を時給換算すると効率が悪い
制作会社に依頼する	▶制作会社と契約してホームページを作ってもらおう	▶Web制作会社を依頼して依頼する	▶プロが作るのでクオリティが安定する	▶制作会社や制作内容によっては相応な費用になるケースもある
フリーランスに依頼する	▶クラウドソーシングサービス等を利用して、個人のフリーランスに制作を依頼する	▶クラウドソーシングサービスでフリーランスを募集する	▶個人なのでクオリティのばらつきが激しい(クラウドソーシングサイトの業者評価の星の数に参考にするとうまい)	

お客さまを呼び込むホームページ、どうやって作ればよいの？

ホームページ作成の疑問やお悩みを創業手帳が無料で承ります!

お問い合わせ http://hpfreenavi.com/webpage_lp

「ホームページ作成相談資料お問い合わせフォーム」に必要事項を記入しご返信ください。

最新情報は「創業手帳 Web」へ

7章 ネット活用

ネット通販はじめの一歩

ネット通販を始めるにあたり、どうやってショップを立ち上げ、運営すれば良いのだろうか。ネット通販には、自社でECサイトを開発する自社ショップ型、ショッピングモールにショップを出店するモール型、ASP[※]型のショッピングカートを利用する方法がある。自社の状況や都合をふまえて、どの方法がベストなのかを考えよう。



※Application Service Provider。②商。アプリケーションソフトをクラウド上で提供しているプロバイダのこと。レンタルサーバーを用意しなくてもECサイトを構築できる。

自社でECサイトを開発する

ECサイト(electronic commerce site)とは、インターネット上で商品を販売するWebサイトのこと。自社でECサイトを開発するメリットは、自社の都合に合わせてショップのデザインや機能を自由にカスタムできることだ。デメリットは、システム開発コストが大きいこと。特に、決済カード会社とのシステム連携などがからむ決済関連の機能は、開発コストがふくらむ傾向がある。また、サイトのオープン後も自力で集客を行わなければならないので、運営コストの負担も大きい。

ECモールに出店する

自力での集客に自信がなければ、楽天、マーチャント@amazon.co.jp、Yahoo!ショッピングなどのECモールへの出店を検討しよう。モールに出店するメリットは、圧倒的な集客力だ。モールには多数のショッピングユーザーがいる。一方のデメリットは、販売手数料(モールや販売規模によって異なる)が発生することだ。Yahoo!ショッピングのように販売手数料を徴収しないモールも登場してきているので、各モールの手数料体系の特徴と条件をしっかりと比較したい。また、モール自体に集客力がある反面、購入顧客はあくまでもモールのユーザー会員であり、法的にはあなたの顧客ではない。出店者が直接顧客にコンタクトをとったり、モールからモール外の自社サイトに顧客を誘導することを禁止しているモールも多い。これは、顧客にリピーターになってもらう上で大きな弊害になる。

ショッピングカートサービスを利用する

自社ECサイトでは構築や集客の初期コストが高く、モール出店では販売コストや運営の自由度が低いという課題がある。これらの課題を解決する、いわゆる折衷案が、ショッピングカート(買い物カゴ)サービスを利用したショップをつくるやり方だ。ショッピングカートのサービスを利用すると、低コストでショップの立ち上げ・運営が可能でありながら、ある程度の運営の自由度も確保できる。MakeShop、ショップサブ、カラーミーショップ等の、決済機能をもったショッピングカートサービスがあり、月額数万円で本格的なネットショップを運営することができる。ECサイト運営に必要な機能は決済サービスを含めて標準で備わっている。また、集客力はモールには圧倒的に劣るが、集客施策を行うっていくためのサポート機能も充実している。



	運営の自由度	開発コスト	決済コスト	集客力	価格競争	販売手数料	顧客
自社でECサイトを開発する	○ デザインや機能を自由に作り替えられる	× 高い	○ 開発コスト・運営決済手数料が高い	× 難しい	△	○ 発生しない	○ 自社顧客
ECモールに出店する	× モール外へのリンクの設置が不可などの制約がある	△ 基本的な決済機能や顧客管理機能はあるが、ある程度開発が必要	○ モール運営会社がカード決済会社と契約しているためコストは安い。店舗間で用立てる決済方法も多い	○ モールの会員が顧客になる	× 他店舗との比較が容易で、価格競争が激しい	△ 販売手数料が発生する割合がある	× モールの会員
ショッピングカートサービスを利用する	△ 月額の利用料が発生。基本機能に備わっていない機能は追加でシステム開発が必要	○ 基本的な決済機能や顧客管理機能が備わっている	○ モール運営会社と契約しているためコストは安く、多彩な決済方法が基本機能として用意されている	△ 集客対応は必要だが、対応を行うためのサポートが充実している	△	○ 販売手数料は基本的にかからない	○ 自社顧客

最新情報は「創業手帳 Web」へ 創業に関する相談・その他お問い合わせはこちら ☎ 0120-689-486

創業後に人材を採用する

創業後の成長に欠かせない幹部候補や初期メンバー

企業が成長・発展し、事業を拡大するには有能な人材の確保が必須だ。一方、創業直後の企業にとって採用にかかる費用や時間は大きな投資であり、その後の経営の成否に大きな影響を与える。効果的に採用活動を行うためには、まず何から始めればよいが悩ましい。

人材のイメージを具体的に練っておく

創業期の特徴として、少ない人数での密度の高いコミュニケーションが必要になるため、スキル以上に創業者との性格的な相性や得意ジャンルとの共感が必要ポイントとなる。また、幹部候補は、創業者と違う専門分野を持つメンバーをあえて選ぶのも手だ。経営に異なる視点を取り入れることで会社のバランスが整い、感応に至る事例が多い。

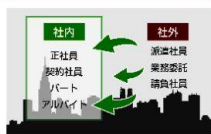
事業の性質や職務に合わせて、あらかじめ「こういう人と一緒に仕事をしたらうまくいきそうだな」という具体的な人物像をイメージしておく。



具体的な採用計画を作る

採用という正社員を考えながら、会社の事情に合わせて適用すべき雇用形態を検討した方がよい。雇用形態には様々なものがあり、「派遣社員・業務委託・パート社員」などは社外の人で、それ以外は社内の人である。当然、雇主が果たすべき義務（労働時間の管理、有給休暇の付与、最低賃金の適用、安全管理など）は、被雇用者の働き方の違いにより変わってくる。

また、最初はアルバイトであっても、働きぶりによってその後契約社員、正社員などへと契約形態を変えていくことも可能である。



求人票を作り、早い段階から候補者に声をかける

人材のイメージと採用計画ができ次第、求人票を作成することで条件をより具体化しよう。特に、幹部候補人材は、経営ビジョンや経営観が創業者と異なり一致していることが望ましいため、単なる労働条件だけでなく経営に対する「思い」まで提示したい。また、安心して応募ができるよう、創業者の経歴や人柄がわかる自己紹介文を載せてみよう。

求人票ができ次第、会社のホームページなどすぐに閲覧できる場所へ掲載し、案内ができる状態にする。また、イメージに近い友人や知人には別途、案内を申し送るのも良いだろう。転職の予定がなく近い人を紹介してくれるかもしれないし、そこで得られるフィードバックをもちに求人票をより魅力的に改善することができる。応募者の心算としても、創業間もない企業に飛び込むには覚悟や懸念の検討・評価が必要なケースが多いため、声かけは早いと進んだことにはない。友人・知人への声かけだけでなく、イベントや勉強会などで、早くから候補者に声をかけてフィードバックをもらい、求人票に磨きをかけてみよう。

Point 採用ページに掲載する内容

- 事業の紹介
- 創業者の経歴や自己紹介
- 職種・仕事の具体的な内容
- 契約期間
- 勤務地
- 勤務時間・残業の有無
- 転職の可能性はあるか

- 年齢制限
(年齢制限を設けることは法的に制限されている)
- 社会保険への加入の有無
- 給与・手当等
- 昇給・賞与・退職金の有無
- 賃金締切日・支払日
- 採用試験の方法

創業間ならではの魅力を書こう！

採用経路一覧

種類	特徴	メリット	デメリット
直接採用	人材紹介会社などを介せず、直接「声かけ」をする方法。知名度が高く予算が安い創業期には多い経路とされる。同業種や元同僚など就職のつながり、その他知人・友人・親族のつながりなどが考えられる。また最近では、ホームページやSNSを通じて知り合った人が対象になるケースも増えてきている。	高コスト・仲介料がかからない。ちょうど人物をよく知っているため、ミスマッチが少ない。	候補者の母集団が限られており、特定の技能を持つ人材の発掘が難しいことが多い。
求人誌への掲載	主に地域ごとに配布されている求人誌に掲載する方法。最近では無料の求人誌も多く配布されており、駅やコンビニで目にすることも多い。詳細の配布エリアからの採用が前提で母集団の範囲があるため、予算と採用予定人数を使い分けたい。費用は広さサイズにより異なるが、一冊小さいサイズで3万円程度から。	掲載に慣れた人材をターゲットングしやすい。特定のスキルや経験にこだわらず、数多くの人材を採用したい場合に有効。	特定のスキルや経験が必要とする場合には、母集団が不十分なことも多い。専門のスキルを持った人材を採用したい場合、その業界の業界紙や専門誌を求人媒体として使うのも一つの手法。
人材紹介会社による紹介	紹介会社の登録者を紹介してもらう方法。一定のスキルや知識経験を求める場合に活用したい。人材を採用できた場合、費用が発生するのが一般的で、採用者の年収の30%程度を紹介報酬として支払うのが相場である。	人材紹介会社がスキルや知識経験に応じた候補者を紹介してくれるので、手間が省ける。	費用負担が大きい。 例えば年収300万円の採用で、190万円の紹介料を支払う必要がある。
求人・転職サイトへの求人票掲載	求人・転職サイトに求人票を掲載して候補者を募る方法。紙の求人媒体と比べて掲載料や写真や動画も掲載でき、Webの特性を活かして文章も多く掲載することができる。スガト機能が活躍するリソースであれば、求人情報へのアクセスを得ただけでなく、企業の方から条件に合った人材にアプローチすることも可能。	多くの母集団から候補者を募れる。無料で求人票を掲載できるサービスもある。知名度が高い創業期だと応募が偏らないケースもあるため、その場合は費用負担が大きい。	Webのクリック数で費用が発生するサービスや、掲載だけで数万円かかるサービスもある。知名度が高い創業期だと応募が偏らないケースもあるため、その場合は費用負担が大きい。
ハローワーク(公共職業安定所)	ハローワークに求人票を出す方法。費用はかからないが、多くの求職者向けに求人情報を出すことができる一方、ミスマッチが起こるケースも多いので、求人票には求める人材像や採用基準を明確に記載しておくことが重要。	無料で利用できる。また、公共職業訓練の制度を利用したり、必要に応じてスキルを持つ人材を身につけた人材を採用できる可能性がある。	特定の知識や技能を持ったスタッフの採用には向いていないケースも多い。
クラウドソーシングで外部専門家を活用	人材を自社で探すかわり、近所意識で普及しているクラウドソーシングを利用して、特定のスキルを持つ人材を確保する方法。クラウドソーシングは仕事を依頼したい企業と、仕事を受注したいフリーランサーをWeb上でマッチングするサービスであり、そこに多数登録されているデザイナー、エンジニア、ライターといったプロのフリーランスにアプローチすることが可能。	専門家の採用に「十分な費用や時間をかけられない創業期。必要に応じて、必要に応じて、必要に応じて」に人への仕事を外注することができる。発注・納品・決済すべてのやりとりをWeb上で行うことができ、良質なマッチングや、仕事をスムーズに進めるための仕組みが多く備わっているため、満足度の高い仕事を適正価格で外注することができる。	

全新設法人10,000社／月と、全国の起業支援施設へ毎月配布

毎月登記される全国の新設法人

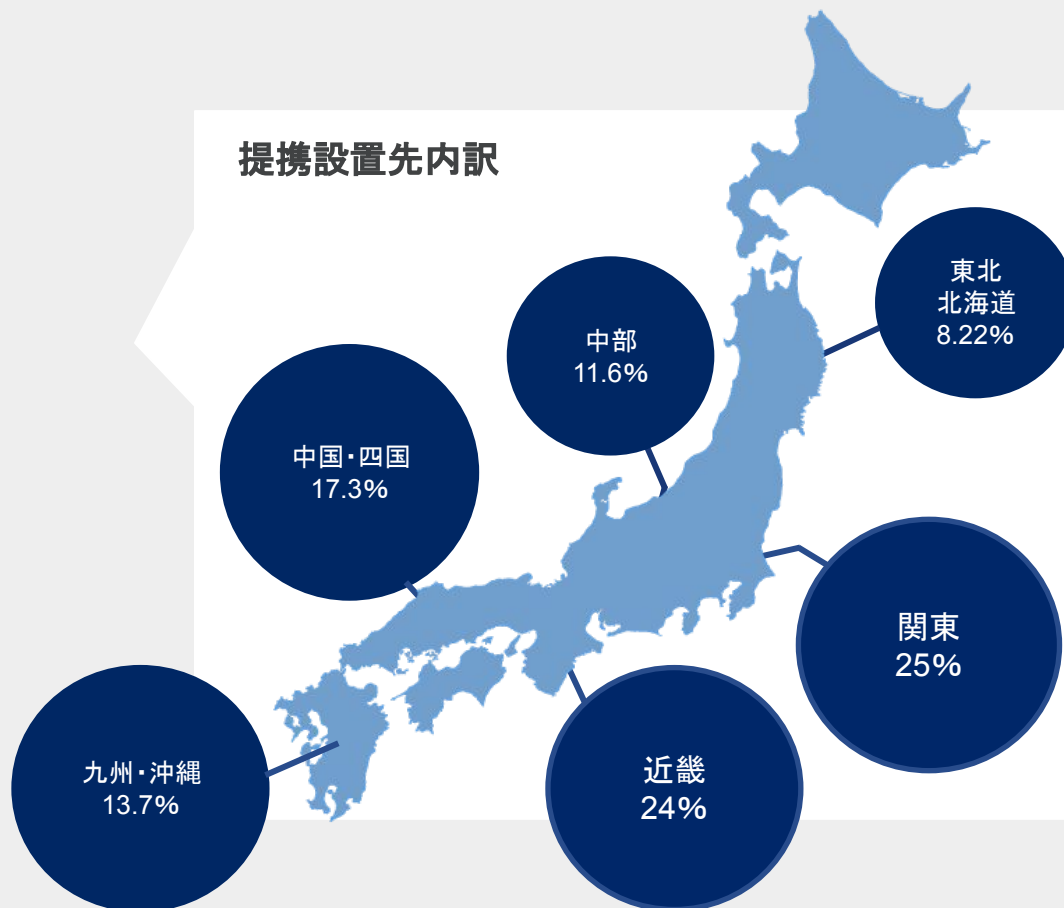
10,000社／月

全国各地の提携設置先 **1,146箇所**

シェアオフィス
コワーキングスペース
インキュベーションセンター
市役所
商工会
専門家事務所
教育機関
銀行・信用金庫

みずほ銀行、山口銀行全支店にも設置

提携設置先内訳



起業から承継まで各ハードルごとに支援

創業手帳株式会社は**共通の経営課題の解決**をテーマに役立つノウハウやツール、ネットワークを提供する会社です。2014年、会社の母子手帳『創業手帳』を発行し、以降は企業のサイクルに合わせて新メディアを発行しています。

会員データで相手にあった情報と商品をおすすめ
親身な課題解決サービスで成長を支援します。



リモートワークの生産性を上げ会社のDXに役立つガイドブック

こんな疑問にお答えします！

- ・リモートワークを始めたいが、どうすれば？
- ・始めてみたけど課題がたくさん、改善方法は？
- ・上手く取り入れている他社の事例が知りたい！

リモートワークのお悩み、この一冊でまるっと解消！



リモート
ワーク手帳

produced by 創業手帳®



リモートワークの秘訣を
無料でお届け

「第2の創業」
事業承継を
成功させるために

創業手帳
事業承継のための
創業手帳・ガイドです。
創業手帳と
併せてお読みください。

会社を引き継ぐ次期社長のための
事業承継手帳
produced by 創業手帳

無料で
お届け

パトナタッチ!
事業承継手帳
produced by 創業手帳

- ・創業手帳に承継の新社長からの登録があったこと

- ・提携先の金融機関・税理士・官公庁から要望が多かったことから制作。新社長向けのガイド

総務手帳をリニューアルし オフィス移転手帳をリリース！

- ・総務手帳をリニューアル
- ・月間1万部 移転した法人全てに送付
- ・WEBは移転前、紙は移転後
- ・大手企業が掲載予定
- ・1万部・月50万円 6ヶ月契約~ ※制作費込

創業
手帳

オフィス移転や会社の
環境作りに取り組む方
のガイドブックです。

オフィスを最適化して生産性を上げる

オフィス 移転手帳

produced by 創業手帳®

日本の創業後全ての会社に必ず届く「会社の母子手帳」創業手帳。オフィス移転やオフィスの環境作りに取り組む総務担当者に特化した別冊を作成しました。創業手帳と併せて、お手元に置いてご愛用ください。



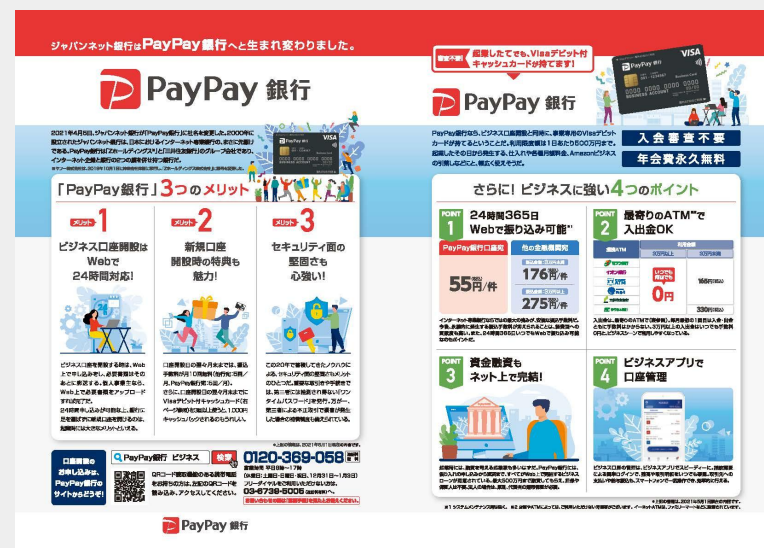
創業手帳 編集制作 Ver. 0

- 起業の動向
- 創業手帳について
- **広告①誌面掲載**
- 広告②会員おすすめ商品
- 掲載の流れ

広告① 創業手帳・誌面掲載

日本の全ての創業者に届く創業手帳にサービスを掲載できます。

	誌面掲載プラン
価格	30万円(税抜)/月 ※6ヶ月～ 制作費別途30万円(※弊社テンプレート利用の場合は制作費込)
内容	毎月15,000部発行 2ページ見開き 1部当たり20円
特徴	創業直後という明確な読者像とメッセージ 日本を代表する各社が参加 86ヶ月連続掲載もある継続性
比較	DM 印象良い、手間がない、コスト7分の1 雑誌 読者が明確、毎回新しい読者、会員連動、安い



ここがポイント

狙った層にタイムリーに届く・安い・手間が少ない・無理なく続けられる施策

B2Bマーケ・法人開拓の悩み ①手法出尽くし頭打ち

WEBでの手法

SEO

重要。
競争激しい。

CPC課金

重要。単価上昇・一定ボリュームで頭打ち。

比較サイト

資料請求は20社一括のうち1つ。

リタゲ ディスプレイ 広告

やった方がいいが頭打ち。

紙面での手法

フリーペーパー

発行部数が
実態と乖離

テレビ・紙媒体

効果が見えない。

DM

やり方がわからない。

セールス

営業

オフライン活動しにくい。インサイドセールス頼み。

MA・CRM

重要。
運用が大変。

テレマ

大変。

リアル

セミナー

重要。
運用が大変。

展示会 イベント

重要。業者が多い。
コンスタントに
できない。

創業手帳自身がやり尽くした上でまとめて解決します。

起業家はB2B各社にとっては白紙の重要マーケット
各社、試すが難しい。その理由は、、

担当者の悩み

- ・どこにいるのか分からない
- ・伝え方が分からない
- ・小さいので営業しにくい



創業手帳がまとめて解決します。

広告①誌面掲載 創業手帳・紙面掲載のDM・雑誌掲載との比較

	DM	雑誌	創業手帳(誌面)
内容	リストに基づいて送付 データのセグメントが肝	雑誌に広告掲載	創業後に届くガイドブック 課題感や読者層が揃っている
費用	15000部で180万円 配送80円(値上がり傾向)+印刷、封入、制作、リスト代を加えた5大コスト 合計すると1通120円~140円	15000部当たり2ページ見開きだと100万円以上	15000部30万円 1通あたり20円 (DMの7分の1のコスト) ABC協会監査の到達ベースで15000部 でDMにおける発送ベース換算では 16500部相当
メリット	瞬発性が高い(数日が勝負)	・ブランディングにプラス ・会員制度やデータ活用をしている媒体が少ない	・安い ・捨てられにくい ・発行部数が実数 ・長期的に持っていただけ ・支援というブランディング ・会員制度やデータとの連携
デメリット	・高度なノウハウが必要 ・売りが全面に出ているためブランドの毀損に繋がるケースがある ・長期的な関係構築は考慮されない	・反応がほぼ無い ・定期購読者が多いので継続掲載しても新しい読者にリーチできない ・課題感や読者層が揃っていない ・監査を受けた媒体でない実数でないケースが多い	・1年間読んで頂くため効果の瞬発性が低く、じわっと長い効果のため、数日で結果を求めるような場合は向かない

ここがポイント

DMのデータ活用・対象絞り込みと、雑誌の価値を併せ持った手法。簡単・安い・捨てられにくい

ご掲載事例 読者に合わせた記事広告例

創業以来7年間(=86ヶ月・86号連続)改訂しながらご掲載

ターゲット想定: 経理会計業務を効率化したい経営者、自計化で経営状況の把握を目指す経営者
誌面の意図: トンマナを創業手帳に併せ、読者に広告感を与えず「知識として役にも立つし、商品も売り込める」読み物感覚の記事を目指した
紙面構成の流れ: 商品の効果 → 種類 → サポート体制 → 限定キャンペーン ※2021年4月ご掲載時点

広告の印象が薄い分、読み物記事としてスルーされないようキャンペーンを引き立たせて、行動率の強化を図っています。

見開き2ページを使って、ご要望に沿った広告記事を作成致します。

創業当初が肝心 資金繰り対策!!

場数を踏んだ
公認会計士だから知っている
黒字倒産回避と節税対策



公認会計士 加藤 健一
1974年生まれ、大学監査法人勤務を経て、現在は加藤五月税理士事務所において会計サービスを提供するとともに、StarPoint合同会社の代表社員としてスタートアップ企業とIPOを目指す中に資金繰り対策や経営者負担軽減策など多岐に亘る、特にCAI、PFA、クラウドファンディングなどの最新テクノロジーを駆使してクライアントのサポートに専念中。

Q.黒字倒産の主な原因は何ですか？



創業時に想定していなかった支払の発生や、売上の入金が想定よりも遅れるなどにより、手元の現金が足りなくなることが原因です。

Q.正確な数字を把握するにはどうすればよいでしょうか？



入金と支払が発生する日付と金額を把握することが重要です。会社設立直後から毎日のお金の流れを把握することで、資金不足の可能性をいち早く確認できます。

Q.では、具体的に資金繰りを管理する方法を教えてください！

! 主な方法としては下記の3つが挙げられます。

1 エクセルで管理



コストがわからないため創業期に最も選ばれやすい管理方法。



想像以上に時間のかかる作業です。「勘定科目とは何か」など作業を始めると疑問が多く、最終的に税理士に依頼するケースが多いのも特徴。管理の手順で、**営業活動や会社の経営決定などに時間がかけられなくなることが多いです。**

2 インストール型会計ソフトで管理



自身のパソコンにインストールして利用する方法。



インターネット環境がなくても利用できます。ただし、税制・法律が変わるとバージョンアップが必要で、結果的にコスト増となることも。複数人で操作できないことやパソコンが壊れた際にデータが全て消えてしまうリスクもあります。

3 クラウド型会計ソフトで管理



インターネット上のサービスを利用して管理する方法。



税制・法改正時のアップデートが必要、複数人で操作も可能、**手間をかけずに入力でき、経営状況もリアルタイムでレポート化されます。**セキュリティも強固ですし、クラウド上にデータが保存されるのでデータ紛失の心配も不要です。

経理は決算期直前で大丈夫？

実際のクライアント 対応から見えた **早期導入のメリット**

Point 1 ▶ 余分なコストの削減

資金不足が明らかになると、カードローンの利用や債務の支払条件変更で、本来必要のない金利や手数料を支払うケースがあります。資金繰り表の作成により、これらの余分なコスト負担を回避できる可能性は高くなります。

Point 2 ▶ 節税対策

リアルタイムに数字を把握できる環境を整えることで節税対策の選択肢が増加します。**事業の成長に必要なモノを必要なタイミングで購入**できてこそ、最適な節税対策といえます。

メリットを受けるには、**会社の運営が始まって以降のお金の流れをしっかりと記録**することが大前提です。



初心者でも入力がカンタンでレポート機能が充実している**クラウド会計ソフトを導入**することをオススメします。

私も2年前からインストール型の利用を一切やめて会計freeのみを利用しています。

「税理士の家に夜な夜な大量のデータを入力させたくない…」そんな思いでfreeを使い始めました。はじめは10年以上利用しているインストール型ソフトとfreeを併用していましたが、2年前からfreeのみを使っており、これまでレシートを1枚1枚仕訳する作業に10分かっていたのが、今ではスキャナーに入れて5秒ほどで完了するようになりました。自動で明細を取得して記憶まででき、日別・月別と求めるレベルの情報レポートを出してくれるので非常にありがたいですね。



創業手帳読者限定キャンペーンお申し込み方法



会計free 1ヶ月分 割引クーポン付き電話サポート



専任サポートが無料で回答。
1ヶ月分 割引クーポンもプレゼント!
QRコードからお電話希望日時のご予約をお願いします。



会計free クリアファイル+経理カレンダー(クーポン付き)プレゼント



創業手帳Web「創業手帳お申し込み」フォーム内の「**会計free クリアファイル+経理カレンダー(クーポン付き)**」にチェックを入れた上で、送信ボタンをクリックしてください。



ジャパンネット銀行時代からほぼ7年間ご掲載

ジャパンネット銀行はPayPay銀行へと生まれ変わりました。



2021年4月5日、ジャパンネット銀行が「PayPay銀行」に社名を変更した。2000年に設立されたジャパンネット銀行は、日本におけるインターネット専業銀行の、まさに先駆けである。PayPay銀行は「Zホールディングス」と「三井住友旅行」のグループ会社であり、インターネット企業と銀行の2つの顔を持つ銀行だ。

※Zホールディングス株式会社は、2019年10月1日に株式会社Zホールディングスに吸収合併され、Zホールディングス株式会社として再出発した。

「PayPay銀行」3つのメリット

メリット 1

ビジネス口座開設は
Webで
24時間対応!



ビジネス口座を開設する時は、Web上で申し込みをし、必要書類はそのあとに郵送する。個人事業主なら、Web上で必要書類をアップロードすれば完了。24時間申し込みが可能なお上、銀行に足を運ばずにお申し込みできるのは、知能時代には大きなメリットといえる。

メリット 2

新規口座
開設時の特典も
魅力!



口座開設日の翌々月末までは、振込手数料が月1000円無料(他行宛:1500円/月、PayPay銀行宛:1500円/月)。さらに、口座開設日の翌々月末までにVISAデビット付キャッシュカード(右ページ参照)を申し込みすると、1,000円キャッシュバックされるのもうれしい。

メリット 3

セキュリティ面の
堅固さも
心強い!



この20年で蓄積してきたノウハウによる、セキュリティ面の堅固さもおひとつ。履歴確認引けや手紙で、第三者には推測されづらいパスワードを発行、万が一、第三者による不正取引で被害が発生した場合の被害額も低減されている。

※上記の情報は、2021年5月1日現在のものです。

口座開設の
お申し込みは、
PayPay銀行の
サイトからどうぞ!

PayPay銀行 ビジネス 検索



QRコード読取機能のある携帯電話をお持ちの方は、左記のQRコードを読み込み、アクセスしてください。

0120-369-058

営業時間 平日9時~17時
(休業日:土曜日・日曜日・祝日、12月31日~1月3日)
フリーダイヤルをご利用ください。
03-6738-6006 (受付時間内)
※お問い合わせの際は「記事掲載」を明記をお願いします。



※年会費無料! 起業したてでも、VISAデビット付
キャッシュカードが持てます!



PayPay銀行なら、ビジネス口座開設と同時に、事業専用のVISAデビットカードが持てるということだ。利用限度額は1日あたり500万円まで。起業したその日から発生する、仕入れや各月賃料、Amazonビジネスの引落しなどに、幅広く使えそうだ。

入会審査不要

年会費永久無料

さらに! ビジネスに強い4つのポイント

POINT 1 24時間365日
Webで振り込み可能!

PayPay銀行口座宛	他の金融機関宛
55円/件	176円/件
	275円/件

インターネット専業銀行ならではの最大の強みが、安価な振込手数料だ。少額、複数回に発生する振込手数料が抑えられることは、経営者への負担も軽くなる。24時間365日いつでもWebで振り込み可能なのもポイントだ。

POINT 2 最寄りのATMで
入出金OK

提携ATM	利用金額	
	5万円以上	5万円未満
三井住友銀行	160円(税込)	330円(税込)
三菱UFJ銀行	160円(税込)	330円(税込)
楽天銀行	160円(税込)	330円(税込)
住友銀行	160円(税込)	330円(税込)
ゆうちょ銀行	160円(税込)	330円(税込)
提携ATM	160円(税込)	330円(税込)

入出金は、最寄りのATMで(夜間も)、毎月最初の1頁目に入金・出金ともに手数料はかからない。3万円以上の入出金はいつでも手数料0円とビジネスシーンで活用しやすくなっている。

POINT 3 資金融資も
ネット上で完結!



起業時には、融資を考えた人も多いはずだ。PayPay銀行には、借入の申し込みから返済まで、すべてがWeb上で完結するビジネスローンが用意されている。最大500万円まで融資してもらえ、返済や繰上返済も、返済日や返済額が明確。

POINT 4 ビジネスアプリで
口座管理



ビジネス口座の管理は、ビジネスアプリでスピーディーに。振込履歴による振込申請や、振込や取引明細をいつでも確認、取引先への支払いや給与支払も、スマートフォンで簡単にできる。効率的に行える。

※上記の情報は、2021年5月1日現在のものです。

※1 システムメンテナンス中は、※2 提携ATMによっては、ご利用いただけない場合があります。インターネットは、ファミリーカードに適用されていません。

MUFG
三菱UFJ銀行の法人向けインターネットバンキングサービス

BizSTATION

スタートアップ企業向けに 期間限定のおトクなキャンペーンを実施中!

パソコンから銀行振込などが行える、MUFGの法人向けインターネットバンキングサービス「BizSTATION」。成長する企業のビジネス効率アップを実現してくれる。今ならスタートアップ企業向けにおトクなキャンペーンを実施中。この機会に機能満載のBizSTATIONの導入を検討してみたいか。

期間限定のおトクなキャンペーン BizSTATIONスタートアップパッケージ

契約から2021年9月末までの基本料金と契約料金が無料!
この機会にBizSTATIONの充実した3つのサービスを試してみよう!

基本サービスが無料! <small>基本料金 月額1,600円(税別)</small>	総合/給与振込サービスが無料! <small>契約料金25,000円(税別) 基本料金 月額3,000円(税別)</small>	振込入金メール通知サービスが無料! <small>基本料金 月額1,500円(税別)</small>
---	--	--

2021年9月末まで**無料!** 契約は早ければ早いほど**おトク!**
年間約10万円相当のサービスが0円に!
(無料期間後契約のタイミングにかかわらず一律2021年9月末まで)

BizSTATIONスタートアップパッケージの申し込み方法 まずはインターネット(以下①or②)から登録



キャンペーンは設立年数にかかわらずBizSTATION未契約の企業が対象。申込条件は以下の3つ。
法人口座開設済
MUFG Biz会員登録が未済の企業は別対応後利用可能。

- 1 日本に居住している法人であること
- 2 三菱UFJ銀行の法人口座を持っていること
- 3 MUFG Biz (会員登録無料) に登録していること

〈お申し込みにあたってのご注意〉

●スタートアップパッケージの申し込みは必ず登録BizSTATIONの申し込み完了後に実施の申し込みとなります。
●申込書等に不備があった場合やキャンペーンの条件を満たさなかった場合は申し込みがキャンセルとなります。
●申込書はスタートアップパッケージの申込条件ではありません。●店舗窓口ではスタートアップパッケージの申込はできません。必ず担当の手続きに当たっての案内を御覧ください。●申込書は必ずスタートアップパッケージ申込書(フォーム)に添付されるメール本文を必ず添付してください。●申込書、印刷済のBizSTATION Lightを添付された場合は必ずキャンペーンの対象となります。

メガバンクのネット/バンキングサービスをおトクに始めるチャンス(編集部)

資料請求はこちらから! このサービス・商品の詳しい資料を無料でお届けします。

創業手帳Web「創業手帳お申込み」ページ内のお申込みフォームにて、ご希望の資料にチェックを入れてください

「創業手帳 資料」の検索ワードで検索し、お申込みの二次元コードからお申込みいただけます

このサービスが利用できる場合、ご希望の資料にチェックしてください

従来のFAX用紙に必要事項をご記入の上、FAXでお送り

全支店に設置も頂いてます

想いを
支える
みずほ

スタートアップ企業を応援する
メガバンク

みずほ銀行

「メガバンクをメインにしたいけど
スタートアップには敷居が高い…」が変わった!

取材協力：みずほ銀行

スタートアップに必要なのが法人口座だが、手続きが煩雑で後回しにしている創業者も多いことだろう。そんな方にはみずほ銀行での口座開設がおすすめ。インターネットからの手続きで開設がスムーズ。さらに、利便性のある決済サービスの同時申し込みも可能だ。

〈みずほ〉の法人口座開設が変わる！ネット受付サービス

特長1 インターネットで申し込み
インターネット環境さえあれば、場所を問わず申し込みができる。

特長2 24時間365日、いつでも利用可
休日、深夜など、日中や時間を気にせずに申し込みができる。

特長3 来店回数は原則1回
店舗で受付をした場合には通常3日の来店が必要となるが、インターネット受付なら原則1回の来店で済む。

特長4 口座開設までスピーディー
店舗受付の場合は2週間~1か月かかるころが、インターネット受付なら最短1週間程度で口座開設できる。

特長5 便利なサービスもまとめて申し込み
インターネットバンキングなどの口座管理に必要な便利なサービスも同時に申し込みできる。

原則
1回の来店で
手続き完了!

1 ネット受付
必要書類入力

2 店舗で申し込み
必要書類を持参の上、
事業内容などを説明

3 1次審査結果連絡
来店日の確認

4 口座開設完了
郵送で連絡

法人取引を行う全額の実店で受付中

スタートアップ企業が、みずほ銀行の口座をつくるべき3つの理由

理由1 取引先に対する信頼感と安心感
みずほ銀行は約7割の上場企業と取引があり、全道道府県に支店がある。取引先への信用が大事なスタートアップ直後でも、抜群の実績と知名度を持つみずほ銀行の口座ならば、取引の際にも好印象を与えることができるだろう。

理由2 事業フェーズにあわせて豊富なサポートを受けられる
みずほ銀行は、会社の創業期から成熟期に至るまで、事業フェーズに合わせた数多くのサポートを行っている。近年は、IM's Salon®で企業のイノベーションを支援する取り組みも行っている。

理由3 総合金融グループとしてフルラインサービスを提供
(みずほ)は、銀行・信託・証券を中心とした総合金融コンサルティンググループで、フルラインサービスを提供している。会社の成長を支える課題解決のベストパートナーとなるだろう。

みずほ銀行

OneMIZUHO
未来へ、おまかせとしよう

メガバンクとして初の法人向けデビットカード

みずほビジネスデビット

法人口座開設時に同時申し込みが可能

創業直後の多忙な時期は、売上や経費の管理、会計処理にもひと苦労。そんなとき、会社の口座と直結しているデビットカードを使えば、現金の取崩や振込事務が大層に削減でき、業務の効率化が実現する。経済的・人的両面での負担が軽減する分、本来への注力が可能だ。

みずほビジネスデビット3つの特長

法人口座からのリアルタイム決済

■使用する口座から即時引き落としをされるので、出金把握が容易。
■預金残高の範囲内での利用なので、クレジットカードで対応できないような高額決済も可能となる。
■代表者だけでなく従業員も利用することで個人の立替が不要に。経理の業務を大層に簡便化する。

世界中のVISA加盟店で利用可能

■VISAクレジットカードと同様に、世界200以上の国と地域で利用できるため、急な出張や接待にも安心。
■インターネットサイトでも利用できるため、オフィス用品の調達やクラウドサービス、WEB広告費の支払にも最適。

リスクコントロールも充実

■会員専用WEBの登録により、カードごとの利用限度額をリアルタイムに設定でき、利用の都度通知メールを受け取ることができる。利用明細も15カ月分のダウンロードができ、会計ソフトとの連携もスムーズに。
■海外旅行傷害保険と盗難保険が自動で付くので安心して使える。

1枚目の発行手数料 0円 | 1法人 10枚まで発行可能

年会費 0円

みずほビジネスデビット 会員企業特典

福利厚生サービス
「ベネフィット・ステーション」限定プラン

「ベネフィット・ステーション」は、株式会社ベネフィット・ワンが提供する福利厚生サービス。フィットネスクラブやレジャー施設をはじめ、旅行関連サービスも充実(1400円以上)。

みずほビジネスデビット会員企業さまは
入会金全額無料!!

各プランの年会費を お得な価格でご提供!!

VISA ビジネスオファー
ビジネス詳細品から出張、会議室の利用など、多くのシーンで使える特典が用意されている。

VISA ビジネスグレメオファー
全国の人気レストランを優待特典付きで利用できる。

起業・開業時に知っておきたい

ICT準備チェックリスト✓

起業・開業時にICT環境を整えておくことで、業務効率化やセキュリティ対策、集客・売り上げアップなどのさまざまな課題の解決につながります。

↓下記のチェックリストを使って、ICTの準備状況を確認してみましょう！

実施したいこと	✓	対象業種	項目
通信環境、端末を整備		オフィス 店舗	電話回線、電話番号の手配
		オフィス 店舗	インターネット回線の手配
		オフィス 店舗	Wi-Fi環境の整備
		オフィス 店舗	パソコン端末の準備
		オフィス 店舗	ビジネスフォン、電話機の準備
		オフィス 店舗	複合機、FAXの準備
		店舗	軽減税率対応レジ、キャッシュレス決済対応端末の準備
セキュリティ対策		オフィス 店舗	ウイルス対策ソフトの準備
		オフィス 店舗	ネットワークセキュリティの準備
		オフィス 店舗	防犯対策(防犯カメラ)
業務効率化		オフィス 店舗	モバイルワーク環境の整備
		オフィス 店舗	手書き帳票入力業務の削減(OCR)
売り上げ拡大		オフィス 店舗	お客さま、来訪者向けWi-Fiを活用した集客
		オフィス 店舗	メニューなどの多言語対応で外国人観光客を増加
		オフィス 店舗	ホームページ作成
バックオフィス業務(人事・労務・給与・経理)の効率化		店舗	店舗のマーケティング情報の収集(クラウドカメラ)
		オフィス 店舗	社員教育用のeラーニングの導入
		オフィス 店舗	勤怠管理ソフトの導入
	オフィス 店舗	会計ソフトの導入	

NTT東日本

便利なのは分かるけど、全て自分で用意するのは大変…

- インターネットやWi-Fiの設定方法ってどうすればいいの？
- 情報セキュリティ対策や防犯対策が不安で何をしたらいいの？
- モバイルワークってノートパソコンがあればいいんじゃないの？

NTT東日本コンサルティングセンターが全力でサポートいたします！

「NTT東日本コンサルティングセンター」とは、お客さまのICT環境やビジネスにおけるご要望やお困りごとの解決をスピーディにサポートするための窓口です。自分にあった相談の仕方でも、まずはご相談ください。

通べる
問合せ方法！



3名規模の事務所に
最適な通信環境を
つくりたい

「すぐに話を聞きたい」
「直接話をしたい」そんな
ときはお電話で。
専任スタッフがご相談を
お伺いいたします。

電話

どうやったら
業務の効率化が
はかれるんだろう？



受付時間外やご希望の
サービスがお決まりのとき
などは、お問合せフォーム
からのご相談も可能です。
専任スタッフからご連絡
いたします。

問合せ
フォーム

まずはお気軽にご相談ください

専任のスタッフがスピーディかつ丁寧にお客さまのお悩みに対応いたします！

私たちが
対応いたします！

お問合せは
電話か
WEBへ

0120-009-070

【受付時間】平日9:00～18:00
※年末年始(12/29～1/3)を除く。
海外は自動音声対応

NTT東日本コンサルティングセンター

検索



K20-01250 (M008-0108)

startia
最先着を、人聞らしく。

東証一部上場企業グループ 取引先数57,000社

ホームページを活用して自社の魅力をアピールしましょう!

アフターコロナで、Webを使った情報発信や集客が注目されています。集客できるWeb制作から、その後の活用方法までトータルにサポートします!

ホームページは会社の名刺代わりです

顧客や取引先から信頼を得るための重要なツールとしてあげられるのが、コーポレートサイトなどの「ホームページ」です。オンラインが主流となった今、ホームページの有無はもちろん、内容やデザインなども企業の信頼感を測る重要なものさしとなっています。創業期からきちんとした内容のものを作成し、自社の魅力を最大限にアピールしましょう。

// スターティアのホームページ制作 5つのメリット //

<h4>抜群のコストパフォーマンス</h4> <p>Web制作は高額のイメージがありますが、創業期のお客様を多く担当するスターティアなら、予算と目的に見合ったコストのよい提案が可能です。</p>	<h4>広告宣伝やSEO対策までワンストップで対応</h4> <p>完成したら、SEO対策やWeb広告の出稿など、集客の強化も考えたいもの。当社では、その後の運用までワンストップで対応できます。</p>	<h4>多数のスタッフによる安心のチーム力</h4> <p>ご提案から制作、運用まで、全て弊社スタッフが担当します。コミュニケーションを頻繁に取り、丁寧に対応いたします。</p>
<h4>上場企業による長期的なサポート</h4> <p>ホームページには、定期的な点検作業が欠かせません。完成後も長く続くサポートで、お客様のホームページの信頼度を維持できます。</p>	<h4>オンラインでも打ち合わせができる</h4> <p>当社は対面を大切にしています。対面でもオンラインでもご対応可能です。より精密な対応で、お客様の要望を確実に形にします。</p>	<h4>オンライン打ち合わせでも丁寧なヒアリングでご希望を形にします</h4> <ul style="list-style-type: none"> PLAN どんなサイトをつくりたい? SCHEDULE 制作日数は? BUDGET ご予算は? TARGET どのような方向にしたい? CONCEPT 企業理念やコンセプトは?

創業時に必要なITインフラにも対応!

スターティアは、Web制作以外にもオフィスインフラ全般を取り扱っております。ネット回線やビジネスフォンなどのオフィス機器は開業時の必須機器ですが、機器の選定、環境整備など煩雑な手続きが多いイメージ。しかし、スターティアならすべてまるごと対応が可能です!

お客様の声

<h3>株式会社Aburi Tora Japan 様</h3> <p>レストラン運営</p> <p>制作担当のレスポンスが早くスムーズに完成できた</p> <p>新店展開の立ち上げでホームページの制作を依頼しましたが、最初のデザイン案にオーダーが異なりサイトを提出したことや、制作担当の方のレスポンスが早かったことで、スムーズに完成して満足しています。今後もサポートを活用して業務に活かしていきたいです。</p>	<h3>株式会社一歩一歩 様</h3> <p>飲食店経営</p> <p>初めてのホームページ制作でリードしてもらえたことがよかった</p> <p>会社の規模拡大や新卒採用にも力を入れていくために、Webの刷新は必要になっていたのですが、ホームページ制作をこの会社で初めてだったので、私たちが見えないような箇所までリードしてもらえて助かりました。今後のフォローにも期待しています。</p>
<h3>株式会社Wanderism 様</h3> <p>旅行および観光に関する情報サービス</p> <p>アフターフォローの充実と企画の内部の明確さが決め手</p> <p>開業の新規ホームページ制作で5社と面会しましたが、スターティアはアフターフォローが充実していて、金額の内訳が明確でわかりやすいところがあったので、私がよく海外に行くので、打ち合わせのタイミングを考慮したうえで、タスク管理をしてくれたのでスムーズでした。</p>	<h3>ステッドラー日本株式会社 様</h3> <p>文具メーカー</p> <p>更新しやすいCMSと、丁寧なサポートで安心感があまりました</p> <p>国産のCMSで、納品後自分たちで簡単にページを修正していけることや、対面で密に打ち合わせができることから制作を依頼しました。操作講習では明確になる操作のポイントなどを教えていただき、丁寧なサポートで安心感があまりました。</p>

創業手帳読者様限定! 開業支援キャンペーン

スターティアでは、開業したばかりのお客様でも簡単に、安心してホームページ制作ができるご支援キャンペーンを創業手帳読者様限定にて行っております!

初期費用無料

サービス内容

- オリジナルロゴマーク作成も無料サービス!
- 他にもWeb制作まわりに必要なネット回線・サイト用素材の写真撮影などもご対応可能です。

ご相談・問い合わせはこちら ☎ 0120-799-013 (受付時間:平日9-18時)

資料請求はこちらから!

このサービス・商品の詳しい資料を無料でお届けします! 下記のいずれかの方法でお申し込みください。

<p>創業手帳Web 創業手帳お申込みページ内のお申し込みフォームにて、ご希望の資料にチェックを入れてください。</p> <p>※お申し込みフォームへのアクセス 創業手帳Webサイト「創業手帳(電子)が欲しい!」→サイト右下の「すぐお申し込み(無料)」をクリック</p>	<p>創業手帳 資料を欲しい方から、またはお近くのコンビニからアクセスできます。</p> <p>創業手帳 資料を欲しい方から、またはお近くのコンビニからアクセスできます。</p> <p>創業手帳 資料を欲しい方から、またはお近くのコンビニからアクセスできます。</p>
---	--

※はがきでお届けされている場合は、ご希望の資料にチェックして封入へ

※従来のFAX用紙に必要事項をご記入の上、FAXでご送信

サービスを利用しているユーザーの声

**税理士にお願いしたことで
会社をきちんと
経営できるように**

株式会社 **ooooo** 代表取締役 **菅原 拓磨**

大手印刷業、デザイン事務所を経て2019年に開業した株式会社oooooは、デザインオフィスの経営を行いながら、毎年、東京・神奈川に「Bar Palinka」をオープンさせるなど、異業種の事業を次々と展開している。

税務や経理はもちろん、創業時の資金調達など、税理士の支援を受けるメリットはさまざま。ここでは、それらTKCの税理士だった場合どのようなところが、デザイン業と飲食業を展開する株式会社oooooの菅原拓磨代表に、事業内容や税理士の存在について話を聞いた。

簿記の基礎を理解したことで 経営の判断が身につきました

——創業した経緯を教えてください。

菅原 大学でデザインアートビジネスの勉強をしていたこともあり、卒業後はデザイン事務所でマネージメント業務に携わっていましたが、独立した際の2019年春、前職で一緒にいたロゴデザイナーとグラフィックデザイナーを共にパートナーの4人で、デザインと飲食の事業を始めました。デザインの仕事は、クライアントの予算、意向に沿ったものを作ることでどうも目的があります。ですが、自分たちの資金で自分がデザインした店舗を借り、それが自分たちのデザインの実力かどうかを問われるのは、創業1年目最初のデザインを売ることが出来れば良かったのですが、飲食店では利益、それにコストでデザイン料が入れば、2輪の自転車が経営が安定し、キャッシュが貯まればさらに新しい事業も展開できます。神楽坂にバーを開業したのは、創業から10か月後の2019年12月、準備期間にデザインの仕事で貯めたキャッシュと借入で開業しました。バーはメンバーの高級マンションにあり、青森で世界一有名な店ということで、発信性を持たせています。

——税務面は経営当初から税理士にお願いしていたのでしょうか。

菅原 当初は自分で会計ソフトではじめるつもりで税理士に相談できたということで、最初はそこをお願いしていました。税理士法人トップマネジメントの江口先生にお願いするようになったのは、1期目の確定申告前です。知人の紹介で先生にお願いし、試算表を見たら、「正確にまとめるのは得意でない」



菅原拓磨代表（左）と江口先生（右）との写真。菅原代表は笑顔で話している様子、江口先生は真剣な表情で話を聞いている様子。

と告げられたのにも関わらず、簿記の概念もなく、簿籍もわからず、資料と簿記と両方取って会社を回していたので、利益も営業利益から差し引くようなことがあつたんです。その結果、借入上の利益と実際の利益が一致していないと指摘されてしまいました。会計の知識がないと、期前金が少ないと指摘が出ていないという指摘に陥りやすいですが、会計を知らないと、資金がないからといってマイナスではないということが分かってきました。江口先生にお話を聞いたのは、会社を立ち上げるまで、簿記をどうに理解していったかです。簿記や資金の取扱いの基礎的な知識を得られたことで、経営の判断が身につきました。リスクを減らす上で、どのように配分をすべきかをTKCの会計ソフトを使って理解できるようになったのは、江口先生のおかげです。先生にお願いするまでは、知るべき知識を身につけ、自己責任を自分で会社を大きくしようと考えていたのですが、先生からは「現在の財務状況と事業規模を考えると、新事業を展開する際には、融資を受けて事業のスピードを早めた方がいい」と言われました。

TKCの補助金、助成金一貫は まさにチェックしかなり重要でした

——新型コロナウイルスの影響はいかがでしたか？

菅原 さすがに営業直中は赤字でしたが、その間にドリンクアクトやドリンクを販売し、営業再開後はコロナの影響もあつて月の売上上げが難しくなりましたが、会社を立ち上げる前にバーを作り、これまでできなかったOGやニューシェンゴなどを定期的に展示するようになったんです。さらに2021年2月には、店で扱うバーンクを輸入販売する道販事業を始めました。バーという業種は「バーンク」と話すことで付加価値があり、人に受ける価値です。それゆえ、付加価値を高く取りたいのですが、とにかく1店舗では利益の限界がある。そのため、バーンクの需要が増えた時に備えて供給元を探している。持続可能かつスケールアップがある事業を始めたので、バーンクの認知度を上げて付加価値を高めるにはデザインによるブランディングが必要で、その分野では別の事業と併せていきたいです。

——輸入業となると外資が絡むので資金調度もあつていますが、税理士の江口先生がどのような助言をもらいましたか？

菅原 助言を始める上では、右側の所有資産の調達は自分で調べる。当期は、売れれば売れれば入金も入金も貯めておくべき。融資する予定でしたが、それでビジネスのスピードが落ちてしま

ます。そのため、借入れである程度の定元のキャッシュを用意して、その資金で仕入れを行うことにしました。買物は支払いが先に済むので、本来ならその資金は短期資金で調達した方がいいというアドバイスもいただきましたが、今回は調べては金利負担が大きいと判断し、同じく融資の増えたと、タイミング的には今がベストだと、既存の借入分を一貫返済し、返済期間を伸ばしたうえで安い金利で借入れの借入を行いました。

——では、経営的に大変だった時期はありますか？

菅原 店の売上げが上がり始めた2020年3月以降、内装工事の進捗が危ないという状況の中でキャッシュが不足してしまつたんです。そのタイミングでコロナが来て、この先どうなるか分からないという不安感もありました。その直前に、持続化給付金と東京都の助成金の話が出ましたが、一刻も早く申請しないと資金がショートしてしまつたら、江口先生にお話を聞いたままです。それは融資の助成金を受けては自分では申請していませんが、先生が会社に対してはTKCのプログラムで助成金、助成金の一直をまめに更新してくれるので、週に2回は確認するなり、かなり重要しています。

予算策定のシステムは 経営判断とコンセプト設定に役立ちます

——ほかTKC会員ならではの支援で良かったことは？

菅原 TKCの経理システムを使った予算策定の支援を受けていますが、1年先までの売上げと経費を計算すると、この時点でキャッシュが足りないのが分かります。具体的には経理システムに役立ちました。それによって年間と経理ソフトを決められるのもいいですね。1期目は店を作ること、2期目は利益を出しながら資金を確保すること、3期目の今後は消費税率や消費税を使ったソフトウェア事業に投資しています。それ以外に活用しているのは損益予測です。損益の予測ができるので、

残しておくべき資金額を把握できますし、設備投資に際しても、このくらいまでならキャッシュが残るといことが分かる。決算前は、今後の売上の目標で設備投資をどのくらいかという打ち合わせを先生とよくしていました。また、TKCのシステムを使っていくと定期預金を使える金額が多いので、将来、定期預金が増えればそうなる金額もTKCの設備に使っています。

——今後の展開についてもお聞かせください。

菅原 弊社で作ったデジタルアートや映像は、今後、裾野不可限な1点もののデジタルアートやデジタルアートとして販売していく予定です。活動事業に関しては、今年もはじめる「バー」でオリジナルブランドを作ろうと、日本にないデザインを、先生はバーデザインの上上げが半々くらいですが、スケールアップした事業である店舗の上上げ比率の方でも一層高めていきたいと思っています。

——江口先生から経営者に向けてアドバイスをお願いします。

江口 主な計算書類には貸借対照表(BS)と損益計算書(PL)がありますが、経営者にとってはBSが非常に重要であると考えています。経営者はBSからキャッシュフローベースでの事業計画を計る。その必要経費を自分で見て、税務のところが何を上げていくかは理解していないと、そのために、経営者にまづBSの考え方を理解していただくように指導しました。例えば、借入れを受けて設備投資をするような場合には、その投資からいくらの利益を獲得して何年まで返済を返すのか、何年借入金を返済するのか、返済計画をベースとして事前にイメージを作っておく準備が大切ではないかと考えています。



TKC会員による創業支援の内容

- 「創業計画」の策定をサポートします。
- 日々の記録等ができるように支援します。
- 創業時の資金調達を支援します。
- 決算書の読み方・生かし方をお教えします。

TKCの税理士から支援を受けることでできる会計ソフト **TKCの<FXクラウド>シリーズ** <https://www.tkc.jp/fx/>

税理士の紹介を
ご希望の方は、**創業のご相談は、幅広いネットワークを持つTKCの税理士へ紹介無料**

0120-860-316 <https://search.tkcinf.or.jp/>

株式会社TKC 〒166-8585 東京都新宿区塩場町2-1 <https://www.tkc.jp/>

TKCが発行する企業経営の情報誌「戦略経営者」をプレゼント！ **経営に役立つ情報は無料で提供いたします**

資料請求はこちらから！

このサービス、商品の詳しい資料を無料で提供いたします。下記いずれかの方法でお申し込みください。

- 創業手帳Webの「創業手帳お申し込み」ページから資料請求の申し込みをすることができます。
- 「創業手帳Web」の「お問い合わせ」ページから資料請求の申し込みをすることができます。
- 「創業手帳Web」の「お問い合わせ」ページから資料請求の申し込みをすることができます。
- 「創業手帳Web」の「お問い合わせ」ページから資料請求の申し込みをすることができます。

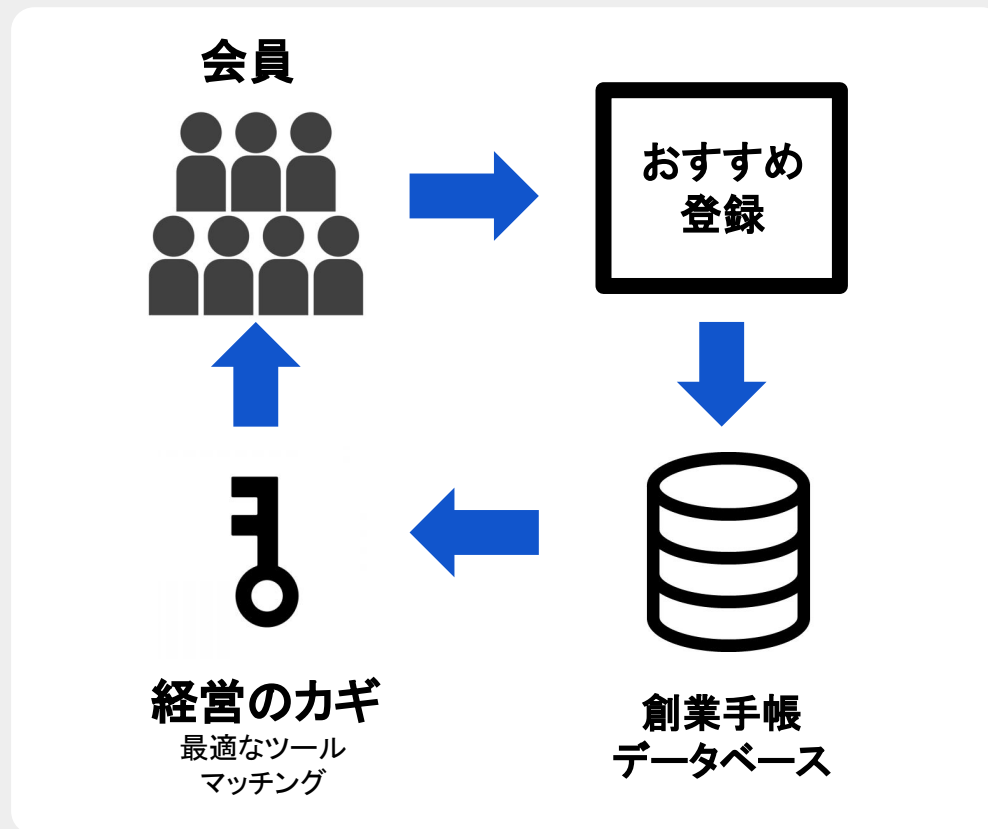
ターゲット想定: 税務・経理に悩む経営者、税理士を探している経営者
誌面の意図: サービス利用者のインタビューを全面に推し出すことで、実績と安心感を利用者に裏付けてもらう。サービス活用のイメージを促す
紙面構成の流れ: サービス利用者インタビュー→ターゲット層の提示→サービス紹介

インタビューはすっきりシンプルなデザインでまとめ、サービス紹介と住み分けを行っています。

※2021年4月ご掲載時点

- 起業の動向
- 創業手帳について
- 広告①誌面掲載
- **広告②会員おすすめ商品**
- 掲載の流れ

▶ 広告② 会員おすすめ商品とは



ここがポイント

- 会員にデータや傾向から最適な商品をレコメンド
- 経営課題解決のキーになる商品を厳選
- 資料請求1件数千円なので実施しやすい
- 毎月莫大な資料請求数がある

会員向けおすすめ商品プラン



良質で膨大な会員 おすすめ商品制度

Web記事の作成に加え、会員登録時におすすめ商品として貴社商品をレコメンド。

**各社毎月200-1000件
平均で300-400件の資料請求。**

資料請求者の会員登録時のデータ連携により、貴社サービスに興味がある起業家の細かい属性が取れ、データ活用が可能。



固定費無し 資料請求1件3,000円

資料請求1件3,000円のご請求。
固定費なし。

3-4ヶ月分に相当する1,000件分の資料請求をデポジットしていただきます。
枠が終わった時点で終了。
追加発注も可能です。



起業家へのフォローも お手伝い

資料請求した起業家への資料送付は、創業手帳で代行。

加えて、起業家へのステップメールを創業手帳からお送りすることで改めて商品の紹介と導入促進を行います。

資料請求の仕組み

1) 創業手帳を認知



2) 創業手帳にアクセス



3) 会員登録・おすすめ資料請求



4) データ送付

〇〇サービス
ダウンロード資料

資料請求の仕組み

会員おすすめ商品・属性に応じたレコメンドと資料請求後、サンクスページでの資料データ提供

資料請求時の

・法人格 ・設立年月日 ・都道府県 ・従業員数

4つの入力値によってオススメ項目への表示を調整
より見込みの高い読者へ貴社サービスを訴求

オススメ

ここまでご入力いただいた情報からおすすめの資料を表示しています

※こちらをご希望のツールは**すべて無料**でお届けいたします。ここまでにご入力いただいた内容によってはこちらに表示されない場合もございます。

- ニンジャコネクト テレワーク(低コストで始められるリモートアクセスサービス資料)
- 低コストで始める起業・副業「日本結婚相談所連盟」(結婚相談所開業のご案内資料)
- カイボケ開業支援(介護経営に関するお悩み解決資料)

資料請求後



● 送付依頼で資料請求した商品データ一覧

詳細資料を見るからご請求いただいた「資料請求データ」をご覧ください。

 <p>三井住友トラストクラブ株式会社 「ダイナースクラブカード」</p> <p>創業前・創業後の方に合わせた詳しいご案内をお送りいたします。</p> <p>詳細資料を見る</p>	 <p>リベラル「OAリサイクルショップ マウス」</p> <p>リベラルの中古OA機器は、中古で格安なのに品質もサポートも新品同様。随がいて雇用を行っており、ひとつひとつ丁寧に磨いています。</p> <p>詳細資料を見る</p>
 <p>ミカタ少額短期保険株式会社「事業者のミカタ」</p> <p>保険料は1日155円〜。加入により弁護士費用を7割削減できるほか、トラブルに応じて適切な弁護士に相談・依頼することができます。</p> <p>詳細資料を見る</p>	 <p>株式会社IB「日本結婚相談所連盟」</p> <p>低リスク、経験不要、時間・場所が自由とメリットが多いほか、副業、主婦業との両立など自分にあった働き方で開業できます。</p> <p>詳細資料を見る</p>
 <p>ビジョン「ビジフォン」</p> <p>自分のスマホを会社の電話として使えて便利な「クラウド PBX」 起業時に必要な電話やネット関連もまとめてご支援いたします。</p> <p>詳細資料を見る</p>	 <p>株式会社ストライク「エスペンチ ヤーラボ」</p> <p>M&Aのプロフェッショナル・ストライクが、スタートアップに必要な資本調達を支援するための新サービスをリリースしました。</p> <p>詳細資料を見る</p>
 <p>ランサーズ「アウトソーシングサービス」</p> <p>会社のHP・ロゴ・名刺等の制作、市場調査など、プロに外注することにより、創業期に不足しがちなリソースを効率的に補うことができます。</p> <p>詳細資料を見る</p>	

2021年11月実績

公共	A社	809
金融	B社	763
金融	C社	407
金融	D社	593
会計	E社	1107
会計	F社	1160
会計	G社	1044
通信	H社	499
HP制作	I社	875
OA機器	J社	520

ここがポイント

- 各数値は1社・1ヶ月の数値です。
- 一括自動チェックではなく、その商品の資料請求を会員が自分でチェックしています。

Web記事(無料サービス)

誌面掲載・会員おすすめの際は、Webコンテンツを1本無料で作成致します。
無料で作成のため細かい指定はできませんが修正などは可能です。
無料の1本以外で作る場合はお見積もりになります。

ホームページ作成は、これひとつで解決！

2019年6月3日

便利なアプリ・サービス SPONSORED

あとで読む

シェア

ツイート

はてなブックマーク

【ホームページから集客しませんか？】
グーペなら、サクッと作れて更新もラクラク！



(2020/03/10更新)

開店・開業時に忘れてはいけない業務のひとつが、ホームページの作成。SNSなど情報発信ツールも多様化する現代ですが、しっかりコンセプトや世界観を表現して情報を集約できるホームページは、やはり集客に欠かせません。

とはいえ、ただでさえ事業のスタート時はやることが多く、何かと出費もかさみがち。制作会社に頼まず自作したいけど、専門的なことはよくわからないし、あまり時間もかけられない... そんな方にぜひおすすめなのが、自分で簡単にホームページが作れ、いつでも情報を更新できる「グーペ」です。

グーペは月額1000円～でホームページ作成・掲載を行えるサービス。15日間無料で、お試しで作成・掲載を行えます。ぜひ、お試しください！

無料お試しでホームページをつくる

雑かにただ単に緑が多いだけでなく、エントランスの植木、水の波紋やせせらぎの音など、どことなく「公園」を感じさせる造りになっています。創業期は常に新しいアイデアを模索し、業務を改善し続ける必要があります。五感が刺激され、発想力が高まる空間に身を置くことはプラスに働くでしょう。



天井は開放感があり広く感じます。カフェのような落ち着いた空間でもあり、公園のような自然感あふれる安心する心地よさもあります。



植物は生花を使っています。せせらぎの音がリラックス効果を高めてくれます。植物の成長と企業の成長がリンクするイメージもあるとのこと。

「赤字なら確定申告しなくていい」はホント？個人事業主のケースを解説します

2019年2月19日

税金 会計 会計・税金 SPONSORED

あとで読む

シェア

ツイート

はてなブックマーク

盲点になりがち！無申告が及ぼす3つの影響



(2019/11/15更新)

今年も確定申告のシーズンがやってきました！正直言って面倒な確定申告。「今年は赤字だし、申告しなくていいや」「基礎控除内だから申告不要だよな？」そう考えている方はいらっしゃいませんか？ルール上、所得税なら事業所得が年間38万円以下※であれば不要の確定申告ですが、実はそれでも申告した方が良く、むしろ「申告しないと大きく損をする」ケースもあります。

そこで今回は、対象外でも確定申告した方が良い理由について、確定申告のそもそもの意義までしっかりと解説していきます。

※雑所得の副業の場合は年間20万円以下

この記事の目次 [開く]

▶ 確定申告のルール

▶ 無申告が及ぼす3つの影響

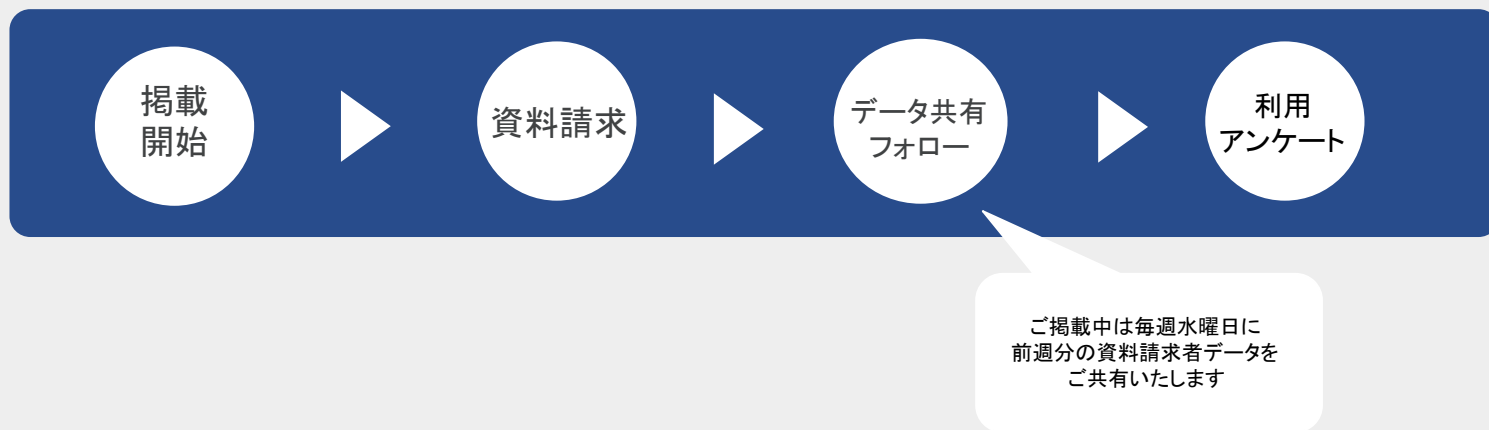
「赤字なら確定申告しなくていい」はホント？個人事業主のケースを解説します
（「確定申告 赤字」でSEOランク4位）

ホームページ作成は、これひとつで解決！
（誌面内容をWeb記事化）

レンタルオフィスの新ジャンル！？サービスオフィス「H'O西新宿」とは
（サービスオフィス「行ってみた」風記事作成）

資料請求者へのフォロー

- ①創業手帳で資料請求者にメール・郵送などでフォローします。
- ②資料請求者のデータを定期的に御社に共有しフォローして頂けます。



ここがポイント

- ❑資料請求者データ共有がされます。
- ❑両方でフォロー可能。創業手帳だけの対応でもOKです。
- ❑創業手帳からのフォローはメール・ダウンロードが選べます。

アンケートによるリアルな感想、改善点など 起業家の生の声をお届けすることが可能です

税理士を重要視していたため、信頼できるリソースからご紹介いただきたかったため

弥生会計オンライン: 初めて使ったソフトですが、親切設計でスムーズに処理できるようになったため

Freeeを創業時に導入しましたが、最近、税理士の先生より弥生を検討して欲しいとの要望があり、内容を検討中

テレワークの仕組みや、クラウドでのバックオフィスの効率化に興味があります

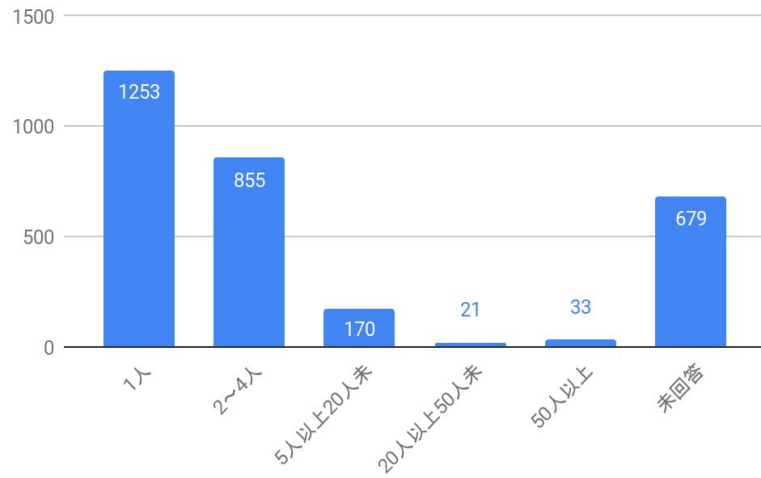
PayPay銀行にして、振込手数料が安くなり、何時でも振込出来る様になったのが良かった

三菱UFJ銀行: 全国展開を考えておりメガバンク/インターネットバンキングが必要

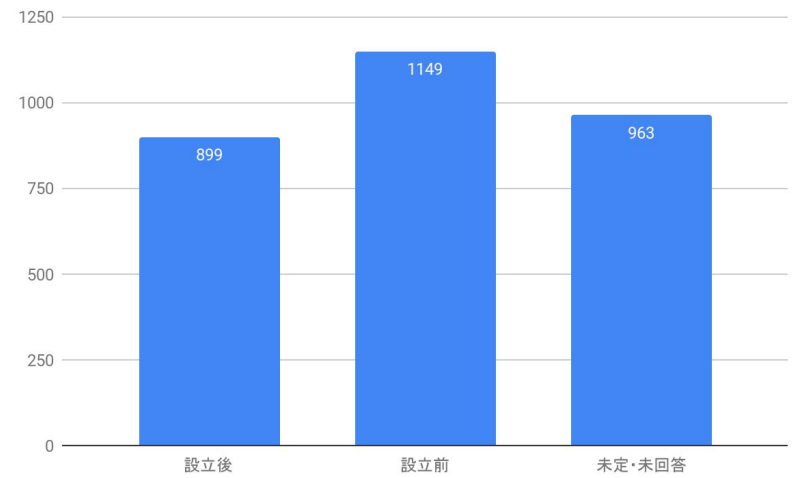
紹介いただいた税理士の先生もホームページ制作のスターティアの皆さんもとても丁寧にご指導していただき、感謝しております。引き続き、お付き合いいただきたいと思います。

資料請求者登録時の傾向

従業員数

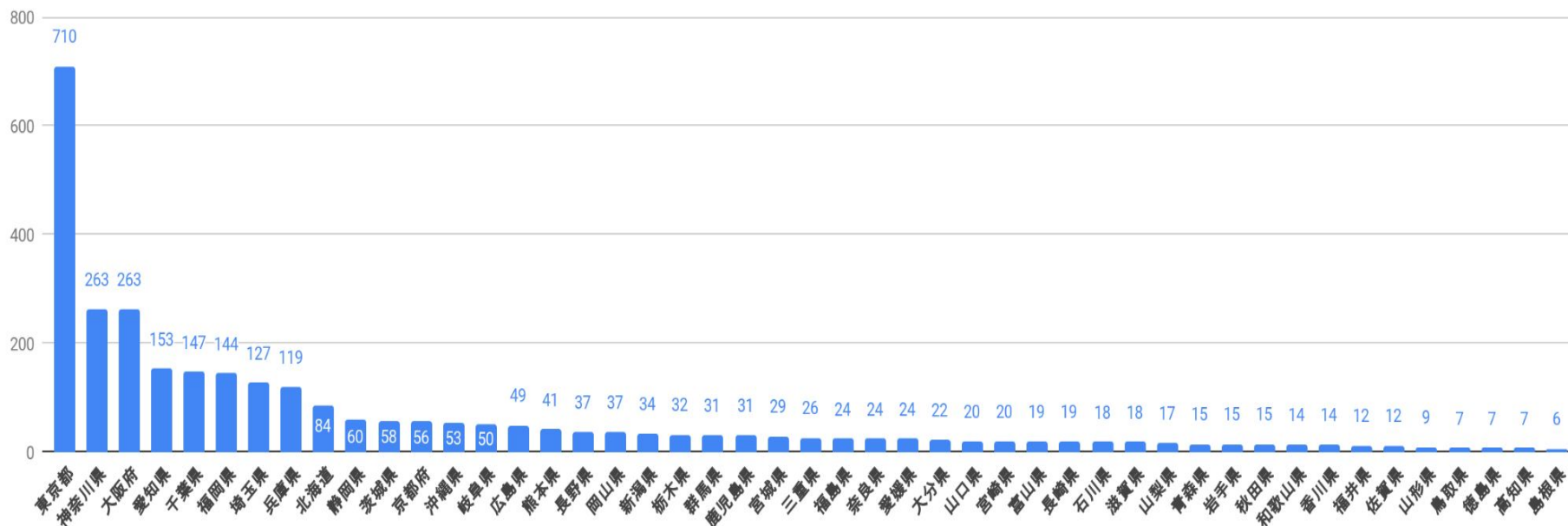


会社設立ステータス



資料請求者登録時の傾向

都道府県

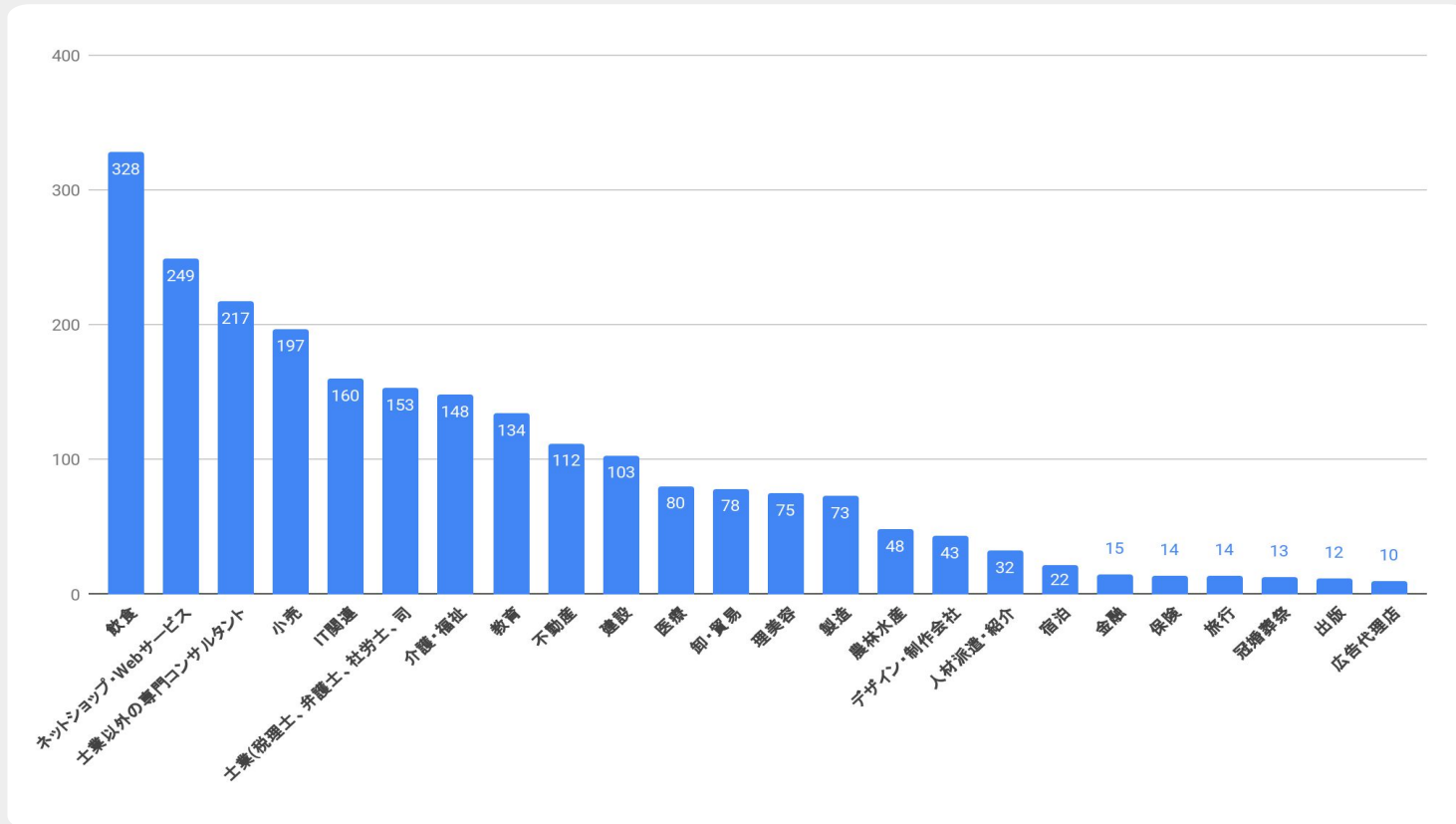


属性データを読むポイント

- ①少人数・大都市圏が多い/また紙は設立後、**Web**は創業前~古い会社まで幅広い
- ②成長/登録時の属性です。その後成長していきます。
- ③レコメンド/特定ターゲットに重点的にレコメンドできます(弊社側で自動運用)
- ④比率だけでなく絶対数を見る/母数が多いため特定属性だけでも十分な数のレスポンスが取れます。

資料請求者の傾向

業種別資料請求数



業種データを読むポイント

- ①日本全体の新規の業界分布に近い。起業以外の古くからある日本の中小企業は製造業・建設不動産が多いが、最近の起業は時代の流れを反映してサービスなど3次産業が多い。
- ②コンサル、WEB、IT、士業、教育、卸貿易、不動産、人材、制作などが無形商材が多い
- ③飲食、小売、介護、医療、美容、宿泊など店舗・施設系も一定割合

▶ 潜在層から顧客層まで幅広くリーチ(資料請求サイトとの比較)

	資料請求サイト	創業手帳会員おすすめ商品
内容	<ul style="list-style-type: none"> ・サービス名評判などでSEO ・20社デフォルトチェックで資料請求 ・1件1万円～15,000円 ・月間数十件 ・商品請求としての付き合い 	<ul style="list-style-type: none"> ・創業手帳の会員におすすめ商品としてレコメンド ・自分でチェック ・1件3,000円 ・月間数百件 ・成長ステップごとのサポートで長期的な関係
メリット	<ul style="list-style-type: none"> ・もともとニーズが顕在化した層(入りかけのお客 様)を狙っているため成果に結びつきやすい ・社名SEOでの評判形成 	<ul style="list-style-type: none"> ・サービスを知らない方にリーチできる(純増) ・自分の意思で申し込んでいる ・1件あたりが安い ・取れる数が多い ・数が多く1件あたりが安いいため各社がそこまで強い営業をしないため心証が悪くなりにくい ・ステップメール、データ連携以外に資料送付も実施 ・取れる属性データが多い ・無料WEB記事で社名・サービス名の流入も狙える
デメリット	<ul style="list-style-type: none"> ・元々契約していた可能性がある顧客が一定量いる ・自分でチェックしていない ・高い1件あたり費用で少数のため多数の会社が先を争って連絡するため心証が悪い ・CV最大化のため取れるデータは最小限 ・数が少ない ・1件あたりが高い 	<ul style="list-style-type: none"> ・創業期の方は時間がかかる傾向がある ・サービスを知らない層なので理解に時間がかかる

ここがポイント

- 似ているようで全く違うもの。自分で選ばない資料一括請求と、おすすめを自分で選択
- 比較サイトは「競合他社と電話合戦」、創業手帳は「手つかずの見込み客を啓蒙・関係構築」
- 1件が安い(約5分の1)・総数が多い(約5倍)・時間をかけてマスで対応できる

創業手帳が「リード」という言葉を使わない理由

創業手帳では基本的にマーケティング用語における「リード」という用語を安易に使わないようにしています。弊社はCRMを徹底的に研究し活用していますが用語としてはなるべく使わないようにしています。昨今使われている「リード」の運用や用語は本来のCRM(顧客関係の構築)や1to1マーケティング(ユーザーにあった情報提供)、良いユーザー体験の提供とかけ離れた理解や運用、用語の使用がされているケースがあります。

お客様本人の目の前で「あなたはリードです」とは言いません。

メディアはユーザー・読者本人に言えない言葉を使うべきではないと創業手帳は考えます。

出稿様がそう表現されるのは問題ありません。ただし、メディアの場合「言葉や姿勢は読者に自然とにじみ出してしまう」ためそのようにしております。

創業手帳はユーザーに徹底的に寄り添い信頼を得ている結果として莫大な商品資料請求を頂いています。「リード」という用語の背景にあるCRMの本質は「ユーザーの視点に立つこと」にあり、ユーザーサイドに立つからこそ高いレスポンスが得られるのです。特にメディア側はそうした視点を徹底的に持つ必要があります。

出稿者とユーザーの出会いを創出し、起業家・経営者に寄り添うメディア・サービスとして、より本質に近い言葉として「**会員おすすめ商品**」「**会員おすすめ商品請求**」という言葉を使っています。

比較サイトのように出稿者が1件あたりで高額なコストを掛けて、数十社が先を争って電話をするような形態も一定のニーズはありそうした会社様もあって良いと思いますが、出稿者・ユーザー双方にとって別の新しいあり方を創業手帳は提唱します。

創業手帳はポリシーとして

- ・出稿者の1件あたりの負担も低く
 - ・同時に請求される同業他社もあまり多くせず
 - ・最適な優良企業が掲載されるように配慮
- を基本としています。

資料請求データの活用法は自由にできますが、可能な範囲で、ぜひユーザー様と長期的かつ良好な関係を出会いを作っていただければ幸いです。アプローチの仕方もユーザーの属性にあった表現方法だからこそレスポンスが取れます。

そういった表現も含めて制作・Webともに**顧客にあったコンテンツを作成**しています。お気軽にご相談下さい。

ここがポイント

- メディアのスタンスは読者に伝わる。読者に寄り添うからこそ反響多い

リードが来た！
(と面と向かって普通は言わない)



媒体 読者

こちらの視点
短期の関係
低いレスポンス

大事な会員のあなたにあったおすすめ商品はこれです。



媒体 読者

ユーザー視点
長期の関係
高いレスポンス

会員おすすめ商品制度

※2,000件で2割引！

会員おすすめ商品として会員登録時に貴社商品をレコメンド
欲しいと思った商品にチェックを入れてもらい資料請求する仕組みです。
請求データは共有し、レポート分析を通じた効果検証も行います。

	件数	資料請求単価	総額 (税別)	想定月数
A おすすめ	2,000～	2,400円	480万	6ヶ月
B お試し	1,000～	3,000円	300万	3ヶ月

※1,000件以下は別途ご相談

ここがポイント

□ 長期・件数多いとお得です。

プラン内容

会員登録時のおすすめ商品に貴社サービスを追加

- 会員登録時・再訪時にWEBフォームで商品をレコメンド
- 上記で請求された商品資料送付の代行
商品の紹介資料PDFをお預かり、データ送付対応
- 上記の資料請求者データの連携
項目：会社名・役職・氏名・住所・電話番号・メールアドレス
業種・会社設立日・従業員数

サービス

- WEB記事の作成
- フォローメール(自動ステップメール)の配信
- 分析レポートを作成し効果検証

併せて誌面へのご掲載ももちろん可能です
創業後必ず届く誌面で貴社サービスのPRをより広く！

※誌面掲載ご希望の場合は+ 30万円/月(6ヶ月180万円～)

掲載期間について

会員おすすめ商品は資料請求をまとめて購入いただき長期掲載が有利

会員おすすめ商品は長期の施策実施をおすすめします。

理由1・資料請求当たり課金なのでリスク無し

成果報酬連動のためリスクはありません。

理由2・チューニング効果

短期間だとチューニング期間になるため効果が出にくいです。

リスティングも同様で広く出してから絞るのが定番です。

理由3・ボリュームディスカウントでさらにお得に

件数が多いとボリュームディスカウントがあります。

1000件→2000件だと20%OFFになります。

理由4・一定件数以上で無料サービス

Web記事・開始時の設定費用が込みになっています。

少数にすると無料サービスの費用がオプションとして課金されるため標準価格と差がなくなるため単に損になりますのでおすすめしません。

理由5・慣れによる運用高度化

高度な運用をしているため双方が慣れが必要なので6ヶ月以上のお取り組みがおすすめです。

理由6・アンケート回答の蓄積

アンケート回答は長期に実施することで効力を発揮します。

理由7・長期掲載、豊富な資料請求件数の実績

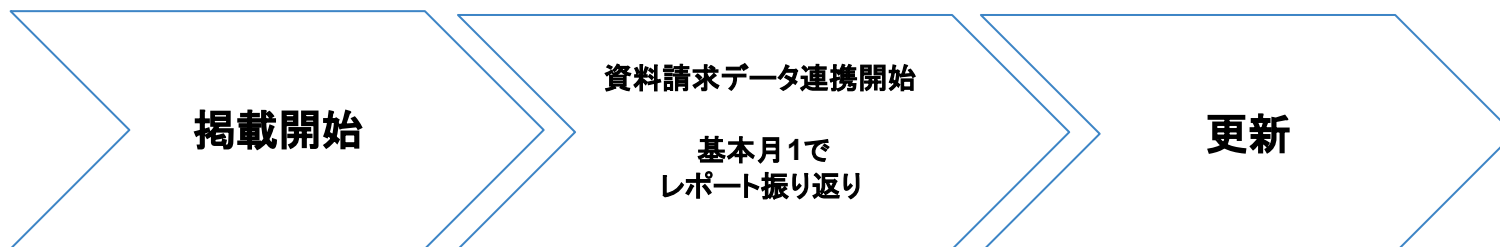
長い会社様では、創業手帳開始依頼、7年間掲載し続けている会社様もあります。また、月間100～1,000件の資料請求実績があります。

- 起業の動向
- 創業手帳について
- 広告①誌面掲載
- 広告②会員おすすめ商品
- **掲載の流れ**

掲載の流れについて



※不明点、ご質問は
お気軽にお問い合わせください



自己紹介 広告は私達に対応します 企画営業チーム



「創業手帳Tシャツで全国行脚」 代表取締役社長 大久保幸世(おおくぼこうせい)

(株)メイクショップ(GMOグループ)元取締役
多くの起業家を見た中で「創業後に困ることが
共通している」ことに気づき会社のガイドブック
「創業手帳」を考案。内閣府会社設立ワンストップ検討会の常
任委員や大学での授業も行っている。
札幌から沖縄まで創業セミナーで全国行脚
最近の趣味は家の前の東京湾で釣り



「リモートワーク手帳をリモートで作りました」 後藤奈緒(ごとうなほ)

入社早々、リモートワーク環境下でリモートワーク手帳
を立ち上げ。



「創業相談から広告出稿まで」 田所慶太(たどころけいた)

創業アドバイザーとして1000社以上を支援。
日本初のビジネスを手がける企業にも携わる。広
告営業としても大手を多数担当。趣味パラグライダー「風にのって飛ぶ男」起業家の生声をお届けし
ます。



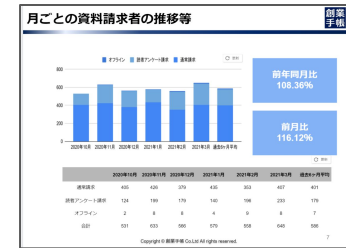
「元WBSディレクター・今創業手帳のマスコット」 天野博幸(あまのひろゆき)

ドラマを作りたいとテレビ制作会社に入ったがテレ東 WBS(ワールド
ビジネスサテライト)の制作にディレクターとして従事。新しいメ
ディアとして創業手帳に興味を持ちジョイン。



「求人広告の営業から創業手帳へ」 山野井崇文(やまのいたかふみ)

前職では求人広告の営業として 3年半従事し、首都圏のク
ライアント約300社の中途採用を支援。その後、学生時代から
知っていた創業手帳へ入社。趣味は野球、キャンプ、釣り。



「創業1年目からの創業メンバー」 佐々木ゆかり

月次レポートやリスト運用などで関わる事が多いです。
その際は宜しくお願いいたします。

広告のお問合せ・ご相談先

メール plan@sogyotech.co.jp 電話 03-3516-1330

創業手帳株式会社 〒104-0031 東京都中央区京橋 3-3-10 第1下村ビル6F

会社名	創業手帳株式会社
所在地	東京都中央区京橋3-3-10第1下 村ビル6F
設立年月日	2014年4月10日
資本金	1億429万円(資本準備金含む)
従業員数	20名(2021年4月時点)
事業内容	誌面広告 Web広告 コンサルティング

