

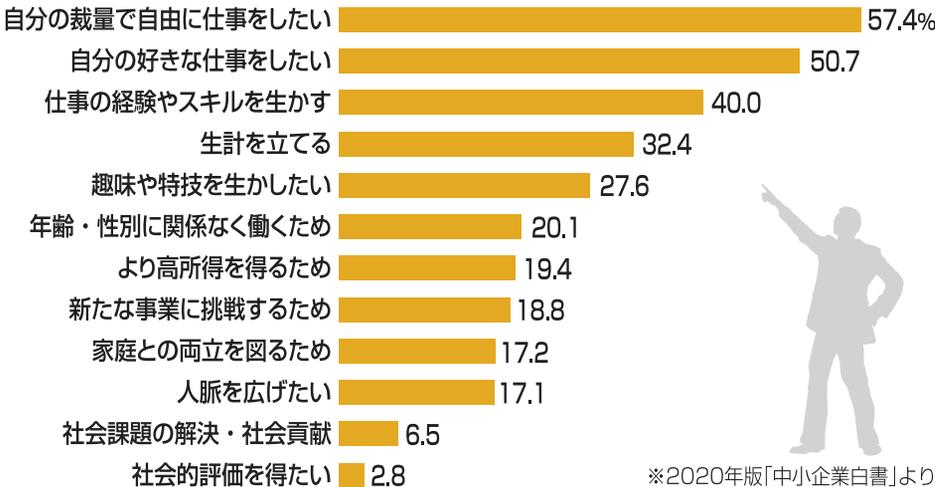
顧客のニーズ 明確に



お金の達人

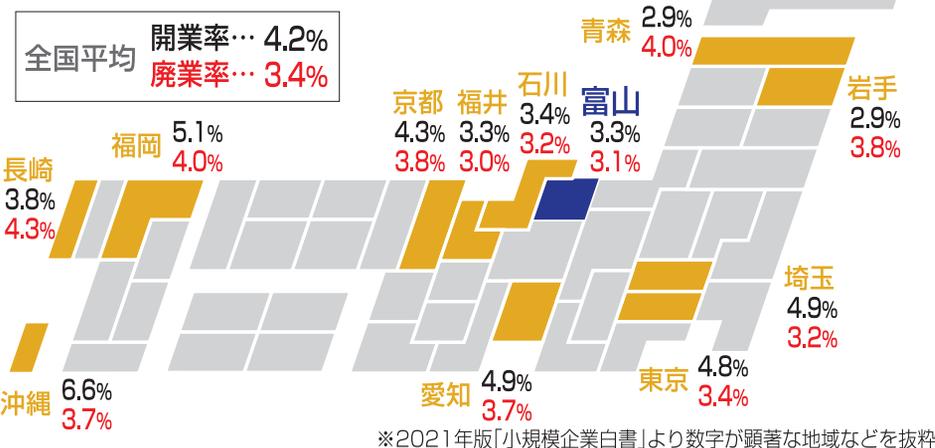
② 起業・創業を成功させる

① 起業した目的(フリーランス起業家)



※2020年版「中小企業白書」より

都道府県別開廃業率(2019年度)



※2021年版「小規模企業白書」より数字が顕著な地域などを抜粋

「誰の」「どんな課題」を解決するものなのか。新規に立ち上げる事業のサービスを待っている「未来のお

支計画」について、それぞれ確信の持てるものに練り上げることが重要。①については、温めている事業が

「個人事業」のメリットは①手続きが簡便で開設に伴う費用がほとんどかからないこと、②決算時に法人ではかかってくる県民税・市民税の「均等割」と呼ばれる税金の負担がないこと、③従業員が一定数以下であれば「社会保険料の事業所負担」がないことなどが挙げられます。

「資金調達」は「いつ」「いくら」? 起業に当たっての不安の中でも、大きなものが「資金調達」です。①いくらまで借りられるのか、②どこから借りればよいのかなど気になる点です。

「これから起業を検討している、若い世代に伝えたいことは？」 VUCAと呼ばれる不確定な時代に、私たちは「ガイドブックを与えられた人生」から、「コンパスと自分の意志で選んでいく人生」を歩み始めたと言えます。多少のリスクを取っても「自分のやりたいこと」と「社会へのお役立ち」が重なる部分に「起業」「創業」があれば、「個人と社会のウェルビーイング(幸福)」に貢献できる、やりがいのあるチャレンジと言えるのではないのでしょうか。(税理士)

客様の顔」が具体的に思い浮かべられることや、提供するサービスの「優位性」「独自性」を具体的に語れることが大事です。

「個人事業」の際には「個人事業」で始めるのと「株式会社」などの「法人」形態で始めるのとどちらが望ましいか?

「個人事業」の際には「個人事業」で始めるのと「株式会社」などの「法人」形態で始めるのとどちらが望ましいか?