

ビジネス講義

起業におけるリスク回避

2025年8月

株式会社CrosspoJAPAN 二田紀子

目次

- 01 個人事業主・法人化のメリット/デメリット
- 02 法人化するタイミングや考え方の基準
- 03 資金調達の方法と考え方・種類
- 04 失敗事例から学ぶ起業の心得
- 05 起業前後で陥りやすいミス・共通点

①個人事業主・法人化のメリット/デメリット

個人事業主と法人の違いは？



①個人事業主・法人化のメリット/デメリット

個人事業主と法人の違いは？

法人にした方がいい理由は何ですか？



①個人事業主・法人化のメリット/デメリット

個人事業主と法人の違いは？

法人にした方がいい理由は何ですか？

法人成りするタイミングを教えてください



①個人事業主・法人化のメリット/デメリット

個人事業主と法人の違いは？

法人にした方がいい理由は何ですか？

法人成りするタイミングを教えてください

将来的にはどちらがお得なの？



①個人事業主・法人化のメリット/デメリット

個人事業主と法人の違いは？

法人にした方がいい理由は何ですか？

法人成りするタイミングを教えてください

将来的にはどちらがお得なの？

税金が高くて真剣に考えています...



累進課税制度(年間利益算出)

～195万円	5%	10万円前後
195万円超～330万円	10%	30万円前後
330万円超～695万円	20%	400万円の場 合：80万円 600万円の場 合：120万円
695万円超～900万円	23%	900万円の場 合：207万円
900万円超～1,800万円	33%	1000万円の場 合：330万円 1800万円の場 合：594万円
1800万円超	40～45%	2000万円の場 合：800万円 5000万円の場 合：2250万円

個人事業主が経費にできるもの

- 材料費（スポーツ教室ならボールやネット）
- 店舗や事務所の家賃
- 交通費（電車・バス・ガソリン代）
- 通信費（電話代・ネット代）
- 広告費（チラシ・SNS広告）
- 消耗品（文房具、コピー用紙、掃除道具など）
- 研修やセミナー代



こんなものも実は経費になります...

- 自宅の家賃・光熱費の一部

（自宅を事務所として使っていれば「家事按分」で一部を経費化できる）

- 服・靴・メイク用品（「仕事専用」ならOK（制服・舞台衣装・スポーツユニフォームなど）
- 本・漫画・映画代（業務に関係あるリサーチ目的なら可）
- スマホ・パソコン代（仕事利用分の割合で経費化）
- 家のネット回線（仕事で使った割合を按分して経費化）
- 健康診断・整体・ジム代（体調管理が業務に不可欠と説明できれば可）
- 観光・旅行代（出張・視察・取材を目的として計画し、記録があればOK）
- お土産・差し入れ（顧客や取引先への贈答なら経費）
- YouTube・サブスク代（仕事に関連する情報収集目的ならOK

（Netflixでスポーツドキュメンタリー視聴など）

控除って何？

税金を軽くしてくれるおまけ

- 基礎控除（誰でもOK:基本は48万円）
- 青色申告特別控除（期限内電子申告：65万円、紙：55万円）
- 配偶者控除（配偶者の収入が少ない場合）
- 扶養控除（子どもや親を養っている場合）
- 社会保険料控除（国民年金・健康保険）
- 医療費控除（病院代が高かった場合）

個人事業主のお金の流れ

(A)売上一経費

600万円－160万円

(B)A－控除

440万円－113万円

B－税金

327万円－32万円(累進課税10%)

残りは自由

295万円は自由に使えます(国保除く)

	個人事業主	法人（株式会社等）
 手続き・費用	開業届提出のみ 費用：ほぼ無料	法人登記が必要 費用：約20～30万円+資本金
 税金	所得税（累進課税） 最大税率：45%	法人税（一律） 税率：15～23.2%
 社会的信用	比較的低い 取引先が限定される可能性あり	高い 大手企業との取引も可能
 資金調達	限定的 融資・助成金のみ	選択肢が豊富 VC投資・株式発行も可能
 経費の範囲	事業用経費のみ 自身の給与は経費計上不可	広範囲 役員報酬・退職金も経費計上可
 責任範囲	無限責任 個人資産にも及ぶ	有限責任 出資額の範囲内

②法人化するタイミングや考え方の基準

¥ 年間所得基準

- 700～800万円超で法人税率が有利に
- 所得税（個人）：課税所得900万円で**税率33%**
- 法人税（会社）：**最大23.2%**（資本金1億円以下）
- 所得が増加傾向なら早めの法人化が有利

🛒 売上高基準

- 年間売上1,000万円突破時に検討
- 個人事業主：売上1,000万円超で**消費税納税義務発生**
- 法人化で**消費税納税を2年間猶予可能**
- ※資本金1,000万円未満の場合に限る

💡 資金調達の必要性

- **大規模な資金調達**を検討する段階
- 法人：融資・出資・株式発行など選択肢が広がる
- 法人のみ活用できる**補助金・助成金**も多数
- 金融機関からの**信用度**が高まる

👥 事業拡大のタイミング

- 従業員の雇用拡大を計画する段階
- 社会的信用度向上で人材確保が容易に
- 法人間取引を主とする業態への移行時
- 複数拠点展開や**フランチャイズ化**を検討する場合

個人事業が向く場合



コーチ業・パーソナルなど

小規模スタート
事業拡大の予定なし
年間利益700万円以下

法人化が向く場合



チーム運営

チーム運営
スポンサー契約など
事業拡大計画がある

③資金調達の方法と考え方・種類

自己資金・融資

- 自己資金：返済不要だが限度あり
- 日本政策金融公庫：低金利で起業向け
- 民間融資：条件交渉の余地あり
- 制度融資：自治体が後押しする低金利融資

出資・エンジェル投資

- ベンチャーキャピタル：成長企業への投資
- エンジェル投資家：個人投資家からの支援
- 返済義務なし、株式やリターン提供
- 経営権一部譲渡の可能性に注意

助成金・補助金

- 自治体・国の支援制度を活用
- 返済不要だが用途が限定的
- 審査あり、申請手続きが複雑
- スポーツビジネスに特化した補助金も

クラウドファンディング

- 不特定多数から小口資金を集める
- 商品・サービスのPRも兼ねる
- 支援者にリターン提供が必要
- プロジェクト失敗のリスク管理が重要

自己資金・融資

自己資金

返済不要だが限度がある

日本政策金融公庫

低金利で個人事業主や小規模事業者向け

銀行融資

メガバンクは厳しいが地元の信用金庫など

制度融資

自治体が後押しする低金利融資(女性・若手支援多数)

出資・エンジェル投資

ベンチャーキャピタル

プロの投資グループ(急成長させて株を売却して利益)

エンジェル投資家

お金持ちの個人(情熱&応援で出資してくれる)

メリット

返さなくても良いお金・人脈やサポート・大金

デメリット

経営方針で揉める・利益を急かされる・株を一部渡す

クラウドファンディング

Makuake

集客力が国内トップ・物販系に強い

CAMPFIRE

参入障壁が低く、簡単に立ち上げ可能・スポーツ

メリット

簡単に個人でプロジェクトをスタートできる
失敗してもリスク0
プラットフォームの審査がゆるい

デメリット

マーケティングノウハウ必死
信頼構築・自力集客
手数料15～20%

④失敗事例から学ぶ起業の心得

やっておけばよかった...

もっと学んでおけばよかった...

この情報は先に知りたかった...



④失敗事例から学ぶ起業の心得

やっておけばよかった...

もっと学んでおけばよかった...

この情報は先に知りたかった...

**私の経験をもとに
失敗談をシェアします**



失敗談① 確定申告

1年目は自分で確定申告をする
(多少の知識はあった方がよい)

- ・ 開業freeで作成後申請
- ・ 電子申請は10万円控除された
- ・ クレジットカードは明細不要
- ・ ツール連携しておけばよかった



失敗談②法人2社の運営

個人事業主



法人1社目



法人2社目

経費がかかる。廃業が超面倒。

2年かかって先月終了。



失敗談③ 創業融資の金額

選択肢が広がる

自己資金の3倍が目安。

借りれるうちに借りて返済することで信用が積み上がる。

これが後の融資額が大きくなる理由
500万円→700万円→1000万円

自己資金が少なくても可能



日本政策金融公庫～創業融資～

新規開業・スタートアップ支援資金

日本政策金融公庫 国民生活事業では、女性、若者、シニアの方や廃業歴等があり創業に再チャレンジする方、中小会計を適用する方など、幅広い方の創業を「新規開業・スタートアップ支援資金」にて支援しております。

次のいずれかに該当する方は、通常よりも有利な条件でご利用いただけます。

- ▶ 女性、若者、シニアの方で創業する方
- ▶ 廃業歴等があり、創業に再チャレンジする方
- ▶ 中小会計を適用して創業する方

また、創業期の方（新たに事業を始める方または事業開始後税務申告を2期終えていない方）は[創業融資のご案内ページ](#)もご覧ください。

詳しくは、お近くの支店へお問い合わせください。

失敗談④補助金・助成金

もっと補助金について勉強して活用しておけばよかった。面倒。

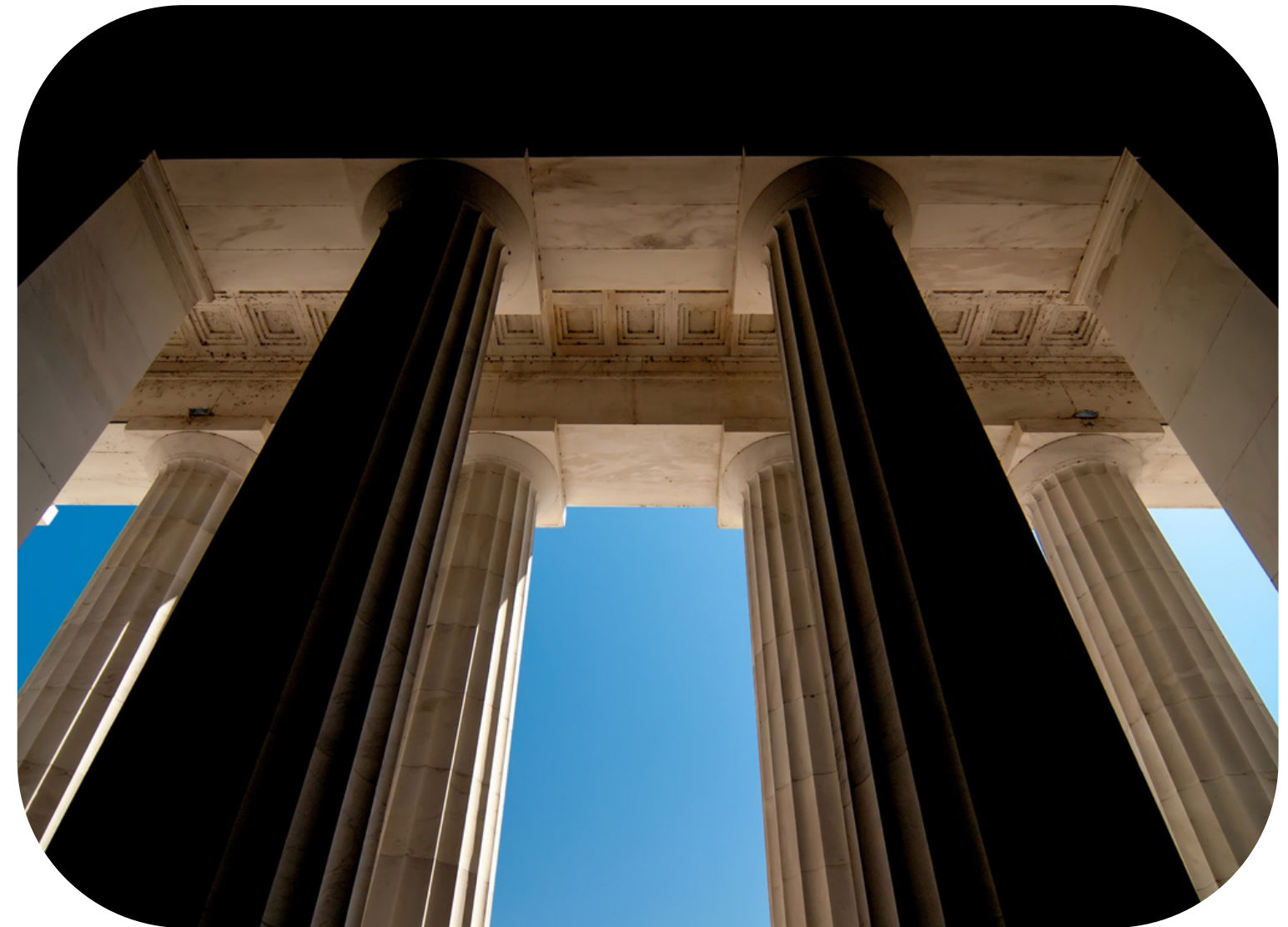
コロナ補助金・IT補助金
小規模事業者持続化補助金

800万円は損をしている



失敗談⑤ 個人事業主の廃業

法人成りするタイミングで
廃業するのは実は悪手。
個人事業主はそのまま残すことで
節税対策になる。
(特に家族を雇用している方は)



失敗談⑥ 税理士への依頼

法人の場合は月額3万円前後
決算&確定申告で10万円以下
紙の領収書は対応可能か？
融資の対応は可能か？
補助金申請は対応も可能か？

個人の場合はスポットでCWで十分



自分で対応すべき資金調達

- 少額の自己資金での起業（500万円以下）
- 親族・知人からの資金調達
- シンプルなクラウドファンディング
- 明確な使途の助成金・補助金申請
- ビジネスプランが確立している場合

プロに委託すべき資金調達

- 日本政策金融公庫などの創業融資
- VCやエンジェル投資家からの出資獲得
- 株式型クラウドファンディング
- 複雑な申請書類が必要な助成金
- 法的知識が必要な投資契約の交渉

判断基準：以下の観点から総合的に検討

- | | | |
|------------|----------------|--------------|
| ✓ 調達金額の規模 | ✓ 自身の専門知識の有無 | ✓ 時間的余裕 |
| ✓ 失敗時のリスク度 | ✓ 業界・人脈のネットワーク | ✓ 外部コスト負担の可否 |

⑤起業前後で陥りやすいミス・共通点

- ・1年で8割は消える



⑤起業前後で陥りやすいミス・共通点

- 1年で8割は消える
- ノウハウコレクターになる



⑤起業前後で陥りやすいミス・共通点

- ・ 1年で8割は消える
- ・ ノウハウコレクターになる
- ・ 一定の成果が出ると基本を忘れて応用が効かなくなる



⑤起業前後で陥りやすいミス・共通点

- 1年で8割は消える
- ノウハウコレクターになる
- 一定の成果が出ると基本を忘れて応用が効かなくなる
- ローリスクハイリターンを狙う



⑤起業前後で陥りやすいミス・共通点

- 1年で8割は消える
- ノウハウコレクターになる
- 一定の成果が出ると基本を忘れて応用が効かなくなる
- ローリスクハイリターンを狙い始める
- タスクに追われて進化しなくなる



行動・意識・お金

当たり前の基準値を上げていこう