

留学生のための 起業ブック

For International Students
How to Start Your Business in Japan



大 分 県
おおいた留学生ビジネスセンター

● この本の使い方 ●

留学生の皆さんが、卒業後学び育った大分県であるいは日本で、起業したいと思い始める時に役立ててください。日本では、外国籍の人の起業には制約があります。また、起業に係わる書類は全て日本語で記載しなくてはなりません。これらをよく理解したうえで、あなたの起業の夢を叶えてください。

◆ 留学生が行う起業の流れ…

卒業と同時に、速やかに事業を開始するためには、次のようなステップが想定されます。

- ① 起業の構想・準備（オフィス・店舗などの準備も含みます。）
- ② 会社の設立
- ③ オフィス・店舗などの契約（いつでも開業できる状態にします。）
- ④ 大学等の卒業
- ⑤ 許可・認可の取得
- ⑥ 経営・管理ビザ（在留資格「経営・管理」）の取得
- ⑦ ビジネススタート
- ⑧ 従業員の雇用
- ⑨ 決算・納税
- ⑩ 経営・管理ビザの更新

実現し、継続するためにも時間には余裕をもって臨みましょう。事業準備には1年を目安に取り組むとよいでしょう。

How to Use This Book

Read this book if you are thinking of starting a business here in Oita or elsewhere in Japan after your graduate. In Japan, there are some restrictions for foreigners who are trying to start a business. Furthermore, all of the required documents must be written in Japanese. With this in mind make your dreams of starting a business come true.

◆ A flow chart for international students starting businesses

The following steps are a template for smoothly starting a business after your graduate.

- 1 Make a basic business idea and preparations**
(including preparations for an office or shop)
- 2 Establish a company**
- 3 Secure an office or shop** (be ready to start business at anytime)
- 4 Graduate from school**
- 5 Acquire permissions / approval** (if necessary)
- 6 Change your visa status of residence from "Student" to "Investor / Business Manager"**
- 7 Start your business**
- 8 Hire employees**
- 9 Report your annual earnings and pay taxes**
- 10 Renew your status of residence as "Investor / Business Manager"**

You should make enough time to start and continue your business. You will need at least one year to prepare.

● 日本での起業について ●

留学生の皆さんは、母国やご家族の理解と協力のおかげで、日本の大学で学んでいますね。起業を志すことも素晴らしいことです。しかし本来の日本での使命も忘れないでください。学業をおろそかにして、起業することは本末転倒です。卒業後の起業を前提に、まず起業について以下の10項目をご自身で確認してみましょう。

◆ 起業する明確な理由がありますか？

なぜ起業したいのか、どういう目的で、何をやりたいかをはっきりさせる必要があります。動機があいまいでは、さまざまな困難を乗り越えていくことはできません。また、起業しようとする事業内容が顧客のニーズや時代の流れに合っているかどうかも重要なポイントです。

◆ 起業する分野について、十分な経験や知識がありますか？

例えば、母国の物品やサービスで起業しようとする場合、まずはその業種の知識や経験が必要です。技術・技能・ノウハウなどの修得には経験がとても重要ですから、よく調べて、日本でその業種に近い分野での経験を積むなど、経験不足を補う方策が必要です。

◆ 起業する分野に許認可等の必要はありますか？

事業には、許認可等の必要なものがあります。勝手に始めることはできませんので、あらかじめ調べておきましょう。また旅行業の登録や労働者派遣（人材派遣）業の認可には、登録や許可を得るために費用がかかります。必要な資金を確認しておくことと、資金調達を考えておく必要があります。

◆ 事業を継続していく自信はありますか？

起業は、一回限りのイベントではありません。起業への思いをしっかりと持ち続け、事業を続けることは大切です。経営者は法律、経理、税務、労務など幅広い知識のほか、強い意志、努力、体力が不可欠です。加えて、十分な金銭感覚も必要とします。

◆ ご家族からの理解はありますか？

留学生の皆さんは、母国のご家族などの理解と協力で日本で学ぶことができます。留学の目的をしっかりと果たすことが最優先です。そして日本で起業するにあたっては、さらにご家族の理解と協力が必要です。了解を得て、幾多の困難も乗り越えられるようにしましょう。

◆ 起業する場所がありますか？

経営・管理ビザの在留資格を取得するには、事業所要件があります。日本に適切な事業所が確保されなければなりません。短期間、賃貸マンションの1室を使用するなどの場合、適切な事業所であるとは認められません。

また業種によっては、起業する場所が重要となります。普通立地条件の良い場所は費用負担が重いので、慎重に検討しましょう。

Starting a Business in Japan

Understanding and support from your home country and your family have helped you to attend university in Japan as an international student. Starting your business in Japan is very desirable, but don't forget why you came to Japan. Your priority is to be a student - leave starting a business for after you graduate.

With that understood, please check yourself against the following 10 points related to starting a business:

◆ Do you have a clear vision and a reason to start your business?

Your business vision must be clear. Why do you want to start a business? What is the purpose of the business? What will the business do? If your motives are not clear, you will not be able to overcome difficulties. Also, your business must be needed by customers and fit in with current trends.

◆ Do you have enough experience or knowledge about your business field?

For example, if you intend to start a business that provides goods or services from your home country, you will need knowledge and experience in that industry. Experience is critical for learning techniques and skills, so do your research, acquire experience in a field in Japan close to the industry in question, and make a plan for supplementing any lack of experience you have.

◆ Does your business require government authorization or other permissions?

Some businesses need government authorization or other permission. You should check this in advance. Furthermore, there are fees for travel agency registration or worker dispatch (dispatch of human personnel) permission. You must confirm the amount of funds necessary and think of a way to procure those funds.

◆ Do you have the confidence to continue your business in the future?

Starting a business is not a one-time event. It is important to continue to remember why you started your business and to continue your business. A business owner needs a wide variety of knowledge that includes the law, accounting, tax, labor management, and more, but business owners also need to have a strong will, diligence, and physical strength. Additionally, you must have good financial sense.

◆ Does your family support your business?

International students are able to study in Japan with the understanding and support of their families and others in their native country. Accomplishing your goals at university is the first priority. Then, you will need your family's understanding and support when you start your business in Japan. With their understanding, you can overcome any number of difficulties.

◆ Do you have a place to start your business?

To get the "Investor / Business Manager" visa status of residence, you must fulfill the office requirements. You must be able to guarantee that you have an office suitable by Japanese standards. A room in a short term or rental apartment does not qualify as a suitable office. Moreover, the place where you start your business may matter depending on your industry. Good locations cost a lot of money, so you should make your decision carefully.

◆一緒に働く人はいますか？

経営・管理ビザの在留資格を取得するには、規模要件があります。事業が安定的・継続的に営まれることを証明するため、日本在住の2人以上の常勤職員の雇用、あるいは資本金の額（株式会社）又は出資の総額（合同会社等）が500万円以上の会社である必要があります。

日本でのビジネスには、日本語力も大切です。もし、日本語に心配がある場合は、信頼できるパートナーを見つけましょう。また必要とする人材像を明確にし、早めに探しましょう。しかし事業が軌道に乗るまで、人件費は重い負担になることも忘れずに！

◆事業の強みは何ですか？

事業で扱う商品やサービス、技術またはそれらの提供方法などの特色を明確にしましょう。同業他社にはない独自性や新規性が求められます。日本にないから、だけでは強みになりません。ないものにどのように顧客の興味や関心を惹きつけるか、がカギになります。

◆売上高や利益をシュミレーションしてみましたか？

きっと売れるという思い込みが先行して、売上（収入）は多めに、支出（費用）は少なめに計算してしまいます。同業他社の実績など、裏付けのある数字に基づいて検討してみる必要があります。価格には、すべて理由があることも理解しておきましょう。

◆自己資金はありますか？（経営・管理ビザの在留資格取得に必要な費用）

事業が安定的・継続的に営まれることを理解してもらえる資本金の額又は出資の総額が、500万円以上必要です。ただし、2018年1月から、300万円以上の資金でも在留資格を取得できる場合もありますので、おおいた留学生ビジネスセンターに相談してください。※

また、資金について注意しなければならないのは、そのお金の出处です。例えば、違法に働いて貯めたとか、黙って日本に持ち込んだとか、そのようなお金では、資格は取得できません。

勤めている人が、事業を開始するまでに、例えば「毎月10万円以上貯金して、年間120万円。それを5年間続けて600万円」というような通帳があれば、「出どころ・流れ」もはっきりしているので大丈夫。

また「本国の両親」や「知人」からお金を用意してもらい、資本金等にする方法も考えられます。しかしその場合でも送金の事実を証明する必要があります。一定額以上を送金できない国もありますので、あらかじめ確認しておく必要があります。

※在留資格取得要件の緩和：「地方自治体が実施する起業支援事業に参加」「地方自治体が所有または指定した創業支援施設に入居する」この2つの条件を満たせば、自治体が証明書を交付。公的支援分（最大200万円まで）を資金とみなし、300万円以上の資金調達で在留資格取得が可能となりました。利用の際は、十分な時間の余裕をもって、おおいた留学生ビジネスセンターに相談に来てください。

◆ Are you working with anyone else?

To get the “Investor / Business Manager” status of residence, you must fulfill the scale requirements. In order to guarantee that your business will run steadily and continuously, you must a) hire two or more full-time employees who live in Japan or b) have a total amount of capital stock (for joint-stock companies) or otherwise a total of investments (for limited liability companies and other companies) of at least five million yen.

The Japanese language is important for businesses in Japan. If you are worried about your Japanese, find a trustworthy Japanese partner.

Moreover, start searching early for any other types of workers you need. But do not forget that labor expenses will be a heavy burden until your business is running smoothly.

◆ What is your business’ strength?

You should make the special characteristics of your product, service, technique, or otherwise the way your business provides its product/service clear. Originality and innovation not seen in other companies is in demand. Having a product (service or technique) that is not sold in Japan is not enough to make a strong business. The key is how you make customers interested in a previously unfamiliar product.

◆ Have you done simulations to find sales and profits?

People tend to calculate earnings (income) a lot and spending (costs) less because they believe their business will be successful. You should calculate based on sales results from other companies in your industry or other numbers supported by evidence. Also, remember that there is no price set without reason.

◆ Do you have your own funding? (Fees required for the visa)

To prove that your business will go on steadily and continuously, you need more than a total of five million yen in either capital or investments. However, since January 2018, there have been some cases where foreigners have acquired the status of residence with only three million yen or more in total capital. Please consult with the Oita International Students Business Center for more information.*

Moreover, you must pay close attention to the source of your capital. For example, if the money has been earned by illegal labor or imported without a declaration, you cannot get the “Investor / Business Manager” status of residence.

For those who will work until they start their business (e.g. saving more than 100,000 yen each month, totaling to 120,000 yen in one year, continuing for five years to come to a total of 6,000,000 yen), the source and flow of your capital will be clear in your bank book.

For those who are having money prepared by “relatives in your home country” or “close friends,” and are thinking of turning that money into capital stock, you must verify that the money has been sent. There are countries that do not allow money over a fixed amount to be remitted, so do your research in advance.

※Relaxation on the requirements for the total amount of capital for those who: 1. Participate in an entrepreneurship support project run by local governments and 2. Move into an incubation facility owned or designated by local governments. When you satisfy those two conditions, the local government will provide a certificate for you. Regard public support (a maximum of two million yen) as capital and it is possible to acquire the status of residence if you have a plan for funding for more than three million yen. If you want to use this exception, please ask the Oita International Students Business Center a sufficient amount of time in advance.

● 起業と在留資格 ●

留学生の皆さんは、在留資格で認められている範囲内において、日本での活動が認められます。

そのため、留学生の皆さんが起業しようとしたとき、まず検討しなければならないのが、現在の在留資格のままでも良いのかということです。

現在の在留資格によって、必要な手続きが変わってきます。

①「留学」の場合

- ▶ 学生のまま起業する・・・資格外活動の許可申請を行います。ただし、留学中の学費やその他必要経費を補う範囲を超えて収入を得てはいけません。更に、資格外活動に係る活動が、語学教師、通訳、翻訳、家庭教師その他当該留学生の専攻科目と密接な関係にある職種又は社会通念上学生が通常行っているアルバイトの範囲内にある職種でなければいけません。
- ▶ 卒業と同時に起業する・・・「経営・管理」への在留資格変更許可申請を行います。

②「永住者」、「定住者」、「日本人の配偶者等」、「永住者の配偶者等」の場合

- ▶ 特別な手続きは必要ありません。事業を開始することができます。

③「技術・人文知識・国際業務」等の就労可能な在留資格の場合

- ▶ 「経営・管理」への在留資格変更許可申請を行います。

④ 在留資格を有していない(外国に居住)または「短期滞在」の在留資格の場合

- ▶ 「経営・管理」の在留資格認定証明書交付申請を行います。日本に滞在中に在留資格認定証明書を取得できれば、在留資格「経営・管理」に在留資格を変更することができます。

これらの手続きを、あなた一人で行うことは大変です。行政書士さんの力を借りましょう。おおいた留学生ビジネスセンターでは、予約制で無料相談を行っています。是非活用してください。手続きには、思っている以上に時間がかかります。十分な余裕をもって臨みましょう。「就職先が決まらないから、起業する」は、ダメです。前述のように、日本での起業は簡単ではありません。思いつきでビザの変更はできませんので、気を付けましょう。

● 必要な書類 ●

あなたが自分で会社をつくり、あなたが社長になり経営していくには、書面で申請をする必要があります。以下は、入国管理局に在留資格「経営・管理」への在留資格変更許可申請をするための必要書類です。

①「事業内容をあきらかにする次の資料

- 法人（会社）であれば、設立後の「登記事項証明書」
- 発起人会議事録等における役員報酬の定めがある文書
- 法人設立届出書
- 給与支払事務所等の開設届出書

② 事業規模をあきらかにする資料（資本金、出資金の資料）

- 資本金が海外からの送金によるものであれば、「銀行の送金記録証明書」と個人の「銀行通帳」並びに会社の通帳の写し

Starting a Business and Statuses of Residence

International students are allowed to engage in activities in Japan within the scope authorized under their respective statuses of residence.

Therefore, international students who intend to start a business must first determine whether or not they can do so with their current status of residence. Accordingly, when international students intend to start a business in Japan, the necessary procedures will differ depending on their current status of residence.

1 “Student”

- ▶ To start as a student: You need to apply for permission to engage in activity other than that permitted under the status of residence previously granted.
※Caution! You are not allowed to earn money that exceeds your academic fees and necessary expenses. Furthermore, the outside activity you take on must be as a language instructor, interpreter, translator, private tutor, a job in an area closely connected to your university major, or otherwise a job in an area where students are known for working part time.
- ▶ To start after graduation: You need to apply for a change of your status of residence to “Investor / Business Manager”.

2 “Permanent Resident”, “Long-term Resident”, “Spouse or Child of Japanese National”, or “Spouse or Child of Permanent Resident”

- ▶ No special procedures are necessary. You can start a business.

3 “Specialist in Humanities / International Services” or “Engineer”

- ▶ You need to apply for a change of your status of residence to “Investor / Business Manager”.

4 Have no status of residence (living outside of Japan) or “Temporary Visitor”

- ▶ You need to apply to have a certificate of eligibility issued for the status of residence of “Investor / Business Manager”. If you receive a certificate of eligibility while you are in Japan, you can change your status of residence to “Investor / Business Manager”.

It is very difficult to change your current status of residence by yourself. Try to ask an Administrative Scrivener (also known as immigration lawyers) for assistance. Please utilize the free consultation service at the Oita International Students Business Center (reservation required). The necessary procedures take more time than you might think, so please set aside an ample amount of time. Don't decide to start a business because you can't decide on a workplace. As stated earlier, starting a business in Japan is not easy. You cannot change your visa based on a whim.

Necessary Documents

When you start your own business and become its president, there are documents that you will have to apply for. You need to prepare the following documents for the Immigration Bureau in order to apply for permission to change your residence status to “Investor / Business Manager”.

1. Documents that show the details of the business as follows:

- One copy of the certificate of registered matters
- One copy of the articles of incorporation that define executive compensations or the minutes of the shareholders meeting where executive compensations were determined
- One copy of the incorporation registration statement
- One copy of the notification of the establishment of a salary-paying office

2. Documents that show the scale of the business as follows: (Documents showing capital stock or funds)

- Capital from overseas remittance...One copy each of the bank remittance record certificate, the individual's bank book, and the company's bank book

- 資本金が「借りたお金」であれば、「金銭消費貸借契約書」および個人の「銀行通帳」並びに会社の通帳の写し
- 資本金が「もらったお金」であれば、「贈与契約書」および個人の「銀行通帳」並びに会社の通帳の写し
- 従業員を雇用する場合は、雇用契約書及び住民票

③ 事業所の存在をあきらかにする資料

- 事業所が自己所有であれば、「不動産登記事項証明書」
- 賃貸借契約書（事業用）
- 賃貸借契約書が「居住用」であれば、賃貸人の「事業所として使用可」の承諾書
- 無償であれば、「使用貸借契約書」
- 「独立する事業所」、「継続する事業所」であることがわかる写真及び配置図

④ 新規事業計画書※（後述）

⑤ 申請人が提出するもの

- 在留資格変更許可申請書および写真（4cm×3cm）
- 履歴書
- 卒業証明書
- 在留カード及びパスポートは提示

このほか、個別の案件に応じて、入国管理局より個別の資料をもとめられることがあります。

● 会社の種類 ●

日本人の場合は、個人開業ということもできますが、外国人の起業には前述のとおりお金の証明が必要です。ですから、その証明が明らかな会社の形態が望ましいです。そうすると「株式会社」や「合同会社」という形がよいでしょう。

	株 式 会 社	合 同 会 社
信 用 力	高い	低い（認知度）
設 立 費 用	登録免許税 15万円 定款認証代 52,000円(電子定款の場合)	登録免許税 6万円 定款認証 不要
出 資 と 経 営	出資者と経営者は分離 大株主(出資者)でも株主総会で取締役 に選任されない限り業務執行権限がない。	出資者=社員 社員と経営者は一致。 業務執行権があり、迅速で柔軟な経営 方針の選択ができる。
持 分 比 率	基本的には株式の所有の割合の大きさに 比例 株主の権利が明確なので、外部の幅広 い投資家からの資金調達が可能。	出資金額に比例する必要はない。 出資者の権利が明確でないため、外部 からの幅広い資金調達は困難。
意 思 決 定	出資割合による多数決	出資者全員の同意により決定。
取 締 役 の 任 期	任期に制限あり	無制限
計算書類の公告義務	有り	無し

- Capital from loans...One copy each of the loan agreement, the individual's bank book, and the company's bank book
- Capital from gifts...One copy each of the grant agreement certificate, the individual's bank book, and the company's bank book
- If you will hire an employee...One copy of the employment agreement and certificate of residence

3. Documents that show the existence of facilities for the business

- Owner...One certified copy of the property registration certificate
- Renter...One copy of the lease contract (for offices)
- Residential facilities...One copy of the permission for use as a business facility
- Free rental...One copy of the rental use agreement
- Photo and layout design that show that the facilities are an independent and sustainable office

4. A plan for a new business (※Details will be mentioned later.)

5. Documents about yourself

- One copy of your application for permission to change your status of residence and one ID photograph (4cm×3cm)
- The applicant's resume
- Graduation certificate
- Residence card and passport (for identification only)

In some cases, the Immigration Bureau may request you submit other personal documents.

Types of Businesses

Japanese people can start a business as a sole proprietorship, but as mentioned earlier, foreign nationals must prove that they have funding. Therefore we recommend you establish a company where proof of funding is clear, such as a joint-stock company or a limited liability company.

	Joint-stock Company (Kabushiki-Kaisha)	Limited Liability Company (Godo-Kaisha)
Credit Worthiness	High	Low (visibility)
Incorporation Cost	Registration tax ¥ 150,000 Attestation fee (electronic): ¥ 52,000	Registration tax ¥ 60,000 Attestation fee: Unnecessary
Investor and Manager	Investor and business manager can be separate individuals. Even large stockholders (investors) do not have the authority to execute business unless they are elected as directors at the stockholders meeting.	Investor=Staff Investor and Business manager must be the same. Authority to execute business and ability to select a swift and flexible management policy.
Equity Ratio	Essentially proportional to ownership. Available to raise funds from a wide range of outside investors.	No need to be proportional to investors. Difficult to raise funds from a wide range of outside investors.
Decision-Making	By a majority of votes representing the investment ratio.	Decided by consent of all the investors.
Term of Office of Director	Limited	No limit on the term of office
Public Notice of Financial Statements	Necessary	Unnecessary

● 新規事業計画書について ●

事業計画書は、ビザのためにも、また今後事業を開始していく上でも大切な書類です。具体的に実現可能な事業計画書にしてください。例えば、「私の会社は、〇〇業をして、仕入れ先は△△で、売り先は、□□です。売上は、◆◆円位になる予定です。事務所の経費とその多の経費は××円位になります。私の計画通りいけば利益は必ずでます！」ということを、入国管理局に伝えます。一つ一つを具体的に丁寧に説明することで、収支計画書も作成することができます。この書類に、「うそ」、「隠し事」は絶対いけません。次の「更新」のときに困るのはあなた自身です。

「事業計画書」は、少なくとも以下の5つの内容を必要とします。

- | | |
|------------|---------------|
| 1. 会社概要 | 2. 商品、サービスの概要 |
| 3. 仕入れ、販売先 | 4. 必要な資金と調達方法 |
| 5. 収支計画 | |

これら概略ができたなら、おおいた留学生ビジネスセンターのインキュベーションマネージャーに相談しましょう。実現可能な事業計画書作成のためのアドバイスを受けてください。

1. 会社概要 (例)

社 名	Office SPARKLE(株) (オフィス スパークル株式会社)
設 立	2016年9月11日
住 所	大分県別府市京町11-8 APUプラザ2階
代 表 者	Riley Godspeed ライリー ゴッドスピード
資 本 金	600万円
事 業 内 容	地域に古くからある伝統工芸品などを、日本国内外で日常的に使われるインテリアとして再生し、完全受注制でネット予約・販売を行う。また工芸体験などを通して、地域への観光誘導も行う。
従 業 員 数	2人

2. 商品、サービスの概要 (例)

取 扱 商 品 サ ー ビ ス の 内 容	① 衣料・工芸品 (売上シェア40%) 約10点を、3,000円～30,000円で販売
	② 工芸などに係る体験事業や教育事業 (売上シェア30%) 約3コースを、3,000円～15,000円で提供
	③ 地域特産、工芸などに係るコンサルティング業 (売上シェア30%) 2か所/年 プロジェクトとして、50,000円～200,000円で受託
強 み	大学時代に県内の様々な工芸品を観たり、体験してきたりしたので、外国人の目線から、海外の人の日常生活へどのようにして取り入れてもらえるのがよくわかること。海外展開などに多言語対応できること。

Plans for New Businesses

Your business plan document is very important for both your business and for your visa. Make a business plan that can be reasonably executed. You should report a plan to the Immigration Bureau that is similar to this: "My company deals in ○○. Our vender is △△, and our main clientele will be □□. Sales are expected to be ¥◆◆. Office fees and other expenses will be ¥××. If things go as planned, my business will definitely make a profit." When you can explain your business details concretely one by one, you can make a budget plan as well. Be very careful not to include any lies or secrets in these documents. If you are dishonest, you will be in serious trouble when you try to "renew" next.

Your "Business Plan" must contain the following five items:

- | | |
|--|---|
| 1. Company Overview | 2. Product or Service Overview |
| 3. Information about Vendors and Clientele | 4. Necessary Capital and Financial Arrangements |
| 5. Budget Plan | |

Once you make this outline, meet with an Incubation Manager at the Oita International Student Business Center. You will get useful advice for how to create a feasible business plan. A sample of a business plan and budget plan are included below.

EXAMPLE ※Note: You have to write these plans in Japanese when you apply.

1. Company Overview

Name	Office SPARKLE(株) (オフィス スパークル株式会社)
Establishment	2016 年 9 月 11 日
Address	大分県別府市京町11-8 APUプラザ2階
Representative	Riley Godspeed ライリー ゴッドスピード
Capital	6 million yen
Business	To redesign local traditional crafts as décor for daily living both in Japan and abroad and sell/take reservations on e-commerce websites. Additionally, we will lead tourists to Oita through hands-on craft experiences.
Number of Employees	2

2. Product or Service Overview

Products and Services	① Clothing, Handicrafts (40% of Profits) Sell around 10 products for ¥ 3,000 - ¥ 30,000
	② Craft Related Hands-On Experiences & Educational Projects (30% of Profits) Provide around 3 courses for ¥ 3,000 - ¥ 15,000
	③ Consulting Services for Local Specialties and Crafts (30% of Profits) Twice per year. Contract projects for ¥ 50,000 - ¥ 200,000
Strengths	When I was in university, I was able to see different types of handicrafts within the prefecture and participate in hands-on craft experiences. As a foreigner, I know how to best introduce these crafts into the daily lives of people around the world. Also, I can offer multilingual support for overseas expansion.

3. 仕入先、販売先（例）

取引先名 【所在地】	
販 売 先	一般個人
	地域物産を作っている個人や団体
仕 入 先	工房 染めものや ○○市△△町×ー×
	代表 紺野 一生
	ほか 2社 から、工芸品などを仕入れる
外 注 先	PPT(株) ○○市△△町×ー×
	代表 Layla Forsyth
	ECサイト作成などを外注

4. 必要な資金と調達方法（例）

必 要 な 資 金		金 額	調 達 の 方 法	金 額
設備資金	店舗、備品など (内訳)	250万円	自己資金	200万円
	・事務所経費	20	親、兄弟等からの借入 (内訳・返済方法)	200万円
	・備品類	200	金融機関などからの借入 (内訳・返済方法)	200万円 200
	・サイトなど作成費	30		
運転資金	商品仕入、経費支払など (内訳)	350万円		
	・商品仕入	100		
	・コンサルタント支払	50		
	・人件費光熱費等(3か月)	200		
合計 (A)		600万円	合計 (B)	600万円

※合計 (A) と合計 (B) の金額は一致してはなりません。

ヒント 補助金などの活用

日本で起業する場合、登記をする自治体の「特定創業支援事業」を活用するなどして、法人登記料の減額などを受けることができます。また、事業の内容に応じた補助金もあるので積極的に利用して、事業の基盤固めをしていきましょう。

ただし、募集開始の時期や申請期間などが限られているので、情報収集を行うことと、あらかじめ準備しておくことが大切です。



3. Information about Vendors and Clientele

Name 【Address】	
Client	Individual
	Designer or group making local traditional crafts
Supplier	Studio Somemonoya 【〇〇City △△machi ×—×】
	Organizer Issei Konno
	Purchase handicrafts from two additional companies
Subcontractor	PPT(株) 【〇〇City △△machi ×—×】
	President Layla Forsyth
	Outsourcing the E-commerce website development

4. Necessary Capital and Financial Arrangements

Necessary Capital		Amount	Financial Arrangements	Amount
Equipment Financing	Shop, Fixtures (Breakdown)	¥2,500,000	Self -Financed	¥2,000,000
	•Cost of office	200,000	Borrowing from parents, siblings, etc. (Breakdown/Repayment Method)	¥2,000,000
	•Fixtures	2,000,000		
	•E-Commerce Website Development Costs	300,000	Borrowing from financial institutions (Breakdown/Repayment Method) •〇〇Bank	¥2,000,000 2,000,000
Working Capital	Commodity Purchases, Expense Payments (Breakdown)	¥3,500,000		
	•Purchases	1,000,000		
	•Consultant Fees	500,000		
	•Personnel Expenses (3 months)	2,000,000		
Total (A)		¥6,000,000	Total (B)	¥6,000,000

※The total amount (A) must be equal to the total amount (B).

Tips Using subsidies or other business support services

When you start a business in Japan, you can make use of “special business creation support projects” in the region you register in and receive reductions for corporation registration fees. Moreover, subsidies may be available depending on your business details, so make proactive use of them and strengthen your business.

However, the start dates and time periods for applications are limited, so please gather your information and prepare in advance so as not to lose out on business opportunities.



5. 収支計画(事業の見通し・年平均)(例)

(単位：円)

		創業当初	軌道に乗った後 (3年後)	売上高、売上原価、経費の計算根拠
売上高①		1,890万	5,670万	創業1年目 ①物販 $16,500 \times 1,000 \text{個} = 1,650 \text{万}$ ※3,000～30,000円の平均額で計算
売上原価② (仕入高)		968万	2,904万	事業 $(9,000 \times 20) \times 10 \text{回} = 180 \text{万}$ ※3,000～15,000円の平均額で計算
経費	人件費	624万	672万	コンサル $30,000 \times 20 \text{社} = 60 \text{万}$
	家賃	18万	18万	②商品 $8,250 \times 1,168 \text{個} = 964 \text{万}$ ※1,500～15,000円の平均額で計算
	宣伝広告	30万	24万	材料 $200 \times 20 \times 10 = 4 \text{万}$
	その他	102万	102万	人件費 $26 \text{万} \times 2 \text{名} \times 12 \text{か月} = 624 \text{万}$
	合計③	774万	816万	家賃 $15,000 \times 12 = 18 \text{万}$
利益 ①-②-③		148万	1,950万	広告 30万(ショッピングモール) その他 旅費(10万×3回)+(8万×9回)

軌道3年後売上は、1年目の3倍とした。
人件費は 28万に賃上げ。

※この計画書は、「法人」を前提に作成してあります。「個人事業主」の場合は、自分の給与は「利益」から得ることになります。返済費なども、「経費」ではなく「利益」から差し引きます。

<計算根拠の補足>

- 「物販」の、売上個数1,000個と、商品1,168個の算出について
A社ショッピングモールでは、弊社と類似する店舗に1日200アクセスがあり、購買する顧客率は1～3%である。平均して2%の購買者とする、1日あたり4人が購入し、年間1,460人のお客さまが購入となる。新規参入による購買率20%ダウンとすると、1,168人のお客さま購入と見込んで、商品仕入を1,168個とした。しかし10%がA社の手数料となることから、実際に入金される売上高は概ね1,000人分1,000個と計算した。
- 「事業」に経費がないのは、本店内で教育事業を行い、各工芸施設で体験事業を行うため、材料費以外の経費は必要とならない為。
- 「コンサル」は、例えば別府市の伝統的工芸品である別府竹細工の製造業者は概ね130社、従業員数約300人である。この66%が一人個人事業主であり、販路拡大などきめ細やかなサポートを必要としている。

以上のように、できるだけ具体的、現実的に数字を計算することが大切です。概略の計画書ができたら、細かな作業で仕上げていきます。一人で考え込まずに、インキュベーションマネージャーや起業支援に携わっている方々のアドバイスを受けましょう。

5. Budget Plan (Business Outlook / Yearly Average)

		Start Up	After Start Up (After 3 Years)	Calculation Method for Sales, Sales Costs, and Expenses
Sales ①		¥18,900,000	¥56,700,000	The first year ①Product sales $16,500 \times 1,000 \text{ pieces} = 16,500,000$ ※¥16,500 is the average of 3,000 - 30,000 Project sales $(9,000 \times 20) \times 10 \text{ times} = 1,800,000$ ※¥9,000 is the average of 3,000 - 15,000 Consulting sales $30,000 \times 20 \text{ companies} = 600,000$ ②Product costs $8,250 \times 1,168 \text{ pieces} = 9,640,000$ ※¥8,250 is the average of 1,500 - 15,000 Materials $200 \times 20 \times 10 = 40,000$ Labor $260,000 \times 2 \text{ people} \times 12 \text{ months} = 6,240,000$ Rent $15,000 \times 12 \text{ months} = 180,000$ Advertising $300,000 \text{ (Shopping malls)}$ Other Travel fees $(100,000 \times 3 \text{ times}) + (80,000 \times 9 \text{ times})$ Sales will increase by three after three years. Labor cost will increase by ¥280,000.
Sales Costs ② (Purchases)		¥9,680,000	¥29,040,000	
Expenses	Labor	¥6,240,000	¥6,720,000	
	Rent	¥180,000	¥180,000	
	Advertising	¥300,000	¥240,000	
	Other	¥1,020,000	¥1,020,000	
	Total ③	¥7,740,000	¥8,160,000	
Profit ①-②-③		¥1,480,000	¥19,500,000	

※This budget plan was made for those who will file as a "Corporation". For "Sole Proprietorship", your earnings will come from "Profit". Repayments will not come from your "Expenses" but from your "Profit".

<More details about the calculation method>

- Calculations for 1,000 "Product Sales" and 1,168 "Product Costs"

At Shopping Mall A, there is a similar shop to our own. A has 200 visitors per day, and a rate of 1 - 3% of customers make purchases. If we estimate that 2% of customers make purchases, then 4 customers will make purchases each day and 1,460 customers will make purchases each year. But because we are newcomers, we estimate our customer purchase rate will be 20% lower at 1,168 people, and our production costs will come to 1,168 pieces. But the Commission Fee of Shopping Mall A is 10%, so we estimate the money we will actually receive from sales will be about 1,000 pieces for 1,000 people.

- The reason why "Project" has no expenses above is that we do our educational programs at our office and other hands-on experience programs will be carried out at each craft studio. There are no fees except for fees for materials.
- We estimate our consulting target as 20 companies. For example, there are about 130 traditional bamboo craft companies and about 300 laborers employed by those companies in the city of Beppu. About 66% of these companies are sole proprietorships. They will need detailed support for expanding their business overseas.

As you can see from the above, you must calculate numbers that are as concrete and realistic as possible. Once you have finished an outline of your plan, these details will complete it. Don't make this by yourself. Take advice from an Incubation Manager or other startup specialists.

● 起業についての相談機関や専門家について ●

おおいた留学生ビジネスセンターには、起業支援を専門とするインキュベーションマネージャーが在室しています。行政書士への無料相談も、おおいた留学生ビジネスセンターで実施しています。（予約制：電話 0977-75-8067）また、他の専門家についても紹介しますので、センターまでお気軽にご連絡ください。

起業関連の手続きを代行してくれる専門家が4つの分野にいることも覚えておきましょう。

行政書士	在留資格の変更や事業の許認可、会社の設立手続き (但し、登記申請は司法書士)
司法書士	会社の設立手続き
税理士	税務関係の届出や手続き
社会保険労務士	雇用に必要な手続き

在留資格の変更などの書類、手続きは自分一人でもできますが、少しでも不備があると手続きに想像以上に時間がかかることがあります。そのためにも専門家相談を利用してください。分からないことがあれば、いつでもセンターに連絡してください。



作成協力

伊藤精事務所 行政書士 伊藤 精
〒870-0047 大分県大分市城崎町1-3-12 Law Station城崎2F
TEL:097-533-6780

発行

大分県 企画振興部 国際政策課
〒870-8501 大分県大分市大手町3丁目1番1号
TEL:097-506-2043 FAX:097-506-1723
平成30年3月 発行

監修

おおいた留学生ビジネスセンター（SPARKLE）
〒874-0926 大分県別府市京町11-8 APU PLAZA OITA 2F
TEL:0977-75-8067 FAX:0977-75-8068
メール: info@oibc.jp URL: http://oibc.jp

Utilization of Professional Services

At the Oita International Students Business Center, there is an Incubation Manager who specializes in providing support for starting businesses. You can also utilize free consultations with an administrative scrivener at the Oita International Students Business Center (reservation required, please phone 0977-75-8067) . The Center can also introduce you to other specialists, so feel free to contact us.

Keep in mind that there are specialists who can act on your behalf for startup related procedures in the following four areas.

Administrative Scrivener	Application for permission to obtain / change the status of residence; Application for authorization necessary for starting a business; Documentation required for establishing a corporation (Except registration)
Judicial Scrivener	Corporate registration / Commercial registration / Real estate registration / Establishment procedure
Certified Tax Accountant	Tax return preparation / Accounting services
Labor and Social Security Attorney	Pension / Health insurance / Labor insurance / Employment insurance

You can fill out the documents for the change in status of residence and perform other procedures by yourself, but this will take a great deal of time unless you are well versed in these procedures. Therefore, you may wish to consider utilizing professional consultations. If there is anything you do not understand, please feel free to contact us.



Collaboration

Office Ito.Sei Administrative scrivener **Sei Ito**

〒870-0047 Law Station Shirosaki 2F, 1-3-12, Shirosaki-machi, Oita-shi, Oita.
TEL:097-533-6780

Publication

International Policy Division, Planning Promotion Department, Oita Prefecture

〒870-8501 3-1-1, Ote-machi, Oita-shi, Oita.
TEL:097-506-2043 FAX:097-506-1723

Supervision

Oita International Students Business Center (SPARKLE)

〒874-0926 APU PLAZA OITA 2F, 11-8, Kyo-machi, Beppu-shi, Oita.
TEL:0977-75-8067 FAX:0977-75-8068
E-mail:info@oibc.jp URL:http://oibc.jp



おおいた留学生ビジネスセンター (SPARKLE)

〒874-0926 大分県別府市京町11-8
APU PLAZA OITA 2F (旧大分国際交流会館)
TEL 0977-75-8067 FAX 0977-75-8068