



副業→法人設立 実践チェックシート 完全活用ガイド

このガイドの目的：

実践チェックシートを最大限活用し、副業から法人設立まで迷うことなく進むための具体的な使い方と考え方をマスターしていただきます。

1. チェックシートの基本的な使い方

1-1. まず最初に行うこと

準備するもの：

- 印刷したチェックシート（または画面表示）
- 赤・青・緑の3色ペン
- スマートフォン（進捗記録用）
- カレンダー（手帳またはデジタル）

色分けルール：

- 赤：今すぐやるべきこと（緊急）
- 青：今月中にやるべきこと（重要）
- 緑：完了したもの（達成）

1-2. 段階判定の方法

現在地を正確に把握する3つの質問：

1. 売上状況：直近3ヶ月の平均月商はいくらですか？
2. 時間配分：週に何時間を事業に使っていますか？

3. 顧客基盤：リピート顧客は何人いますか？

段階	月商目安	週間時間	リピート顧客	判定基準
副業期	0～10万円	10～20時間	0～3人	まだ本業がメイン
フリーランス期	10～50万円	30～40時間	3～10人	事業が軌道に乗り始めた
法人期	70万円以上	40時間以上	10人以上	組織化が必要な規模

1-3. 週次・月次の見直しサイクル

💡 プロのコツ：

毎週金曜日の夕方15分間を「チェックシートタイム」として確保し、進捗確認と次週の優先順位設定を習慣化しましょう。

🎯 2. 3段階それぞれの考え方と戦略

1 副業期（0-6ヶ月）の戦略思考

核心的な考え方：「小さく始めて、確実に検証する」

この段階の本質的な目標：

- 市場検証：自分のスキルが実際にお金になるかを確認
- 習慣構築：事業活動を日常に組み込む
- リスク回避：本業に支障をきたさない範囲で実験

📄 ケーススタディ：Webデザイナー Aさんの場合

本業：会社員（IT系）

副業：友人の店舗ホームページ制作（月2-3件、単価3-5万円）

成功のポイント：「完璧を求めず、まずは3件受注」を目標に設定。最初の案件は友人価格でも、実績とお客様の声を重視した結果、3ヶ月で月8万円を達成。

⚠ よくある失敗パターン：

「最初から完璧なサービスを作ろうとして、いつまでも始められない」

対策：まずは「60点のサービス」を実際に提供して改善していく

2 フリーランス期（6-18ヶ月）の戦略思考

核心的な考え方：「システム化と安定化を図る」

この段階の本質的な目標：

- **収益安定化：**月30万円を3ヶ月連続で達成
- **業務システム化：**作業手順の標準化
- **税務基盤構築：**適切な帳簿管理と節税対策

📁 ケーススタディ：コンサルタント Bさんの場合

前職：営業マネージャー

事業：中小企業向け営業改善コンサルティング

システム化の内容：

- 診断シート（標準化）→ 提案書テンプレート → 契約書ひな型
- 月額顧問契約（3万円×10社＝月30万円安定収入）を構築
- 開業届提出と青色申告により、年間約20万円の節税効果

🎯 重要な判断基準：

「手取り（税金積立後）が本業給与の80%に到達」が独立の目安です。

3 法人期（18-36ヶ月）の戦略思考

核心的な考え方：「拡張と組織化で次のステージへ」

この段階の本質的な目標：

- **組織化**：人を雇って事業拡大
- **節税最適化**：法人税制のメリット活用
- **事業基盤強化**：信用力向上と資金調達力

ケーススタディ：EC事業 Cさんの場合

事業内容：ハンドメイド商品のオンライン販売

法人化のタイミング：月商100万円が6ヶ月継続

組織化の内容：

- 製造担当パート2名（月8万円×2名）
- 発送・顧客対応担当1名（月12万円）
- 本人は商品開発・マーケティングに専念
- 法人化により年間約50万円の節税効果

3. 各項目の背景にある意図と重要性

3-1. メニュー表作成の真の意図

表面的な目的：サービス内容を整理する

本質的な意図：自分の価値を言語化し、適正価格を設定する力を身につける

メニュー表に必ず含むべき5要素：

1. **サービス名**：お客様が理解しやすい表現
2. **提供価値**：「何が解決されるか」を明確に
3. **価格**：根拠のある適正価格
4. **納期**：現実的で守れる期間
5. **含まれないもの**：トラブル予防のための明記

価格設定の黄金ルール：

「時給3,000円×作業時間×1.5倍（利益・経費分）」を最低基準として設定し、価値

に応じて上乗せする。

3-2. 申込導線の戦略的意味

なぜ「1本」に絞るのか：

- 測定可能性： どの施策が効果的かを正確に把握
- 改善集中： 複数の導線を中途半端に運用するより、1つを最適化
- 顧客体験統一： 迷わせない、シンプルな申込体験

3-3. 口座分割の財務戦略

口座種別	目的	入金タイミング	管理のポイント
生活用口座	個人の生活費	月1回まとめて移動	事業とは完全分離
事業用口座	事業の入出金すべて	売上入金はすべてここへ	会計ソフトと連携
税金用口座	納税資金の積立	売上の30%をすぐ移動	絶対に手をつけない

⚠ 口座管理の致命的ミス：

「税金口座のお金を事業資金として使ってしまう」→ 納税時期に資金ショート

対策： 税金口座は「見えないお金」として扱う

✖ 4. よくある間違いとその回避方法

4-1. 段階別によくある間違い

副業期の典型的な間違い

- 完璧主義： ロゴ・ホームページを先に作り込む
- 安売り病： 「初心者だから」と極端に安い価格設定
- 手広げすぎ： 複数のサービスを同時展開

回避策：

- まずは手書きのメニュー表で3件受注を目指す
- 市場価格の80%以上を最低ラインとする

- 1つのサービスで月10万円を達成してから拡張

フリーランス期の典型的な間違い

- 帳簿後回し：確定申告直前に慌てて整理
- 値上げ恐怖症：忙しくても価格を上げない
- 属人化放置：すべて自分でやろうとする

回避策：

- 週1回、15分の帳簿時間を確保
- 3ヶ月待ちになったら即座に値上げ検討
- 月1万円からでも外注を試す

法人期の典型的な間違い

- 早すぎる法人化：月50万円未満での法人設立
- 役員報酬設定ミス：年度途中での変更不可を考慮しない
- 人件費軽視：社会保険料負担を甘く見積もる

回避策：

- 月70万円を半年継続してから法人化検討
- 役員報酬は税理士と年間で設計
- 雇用時は給与の1.3倍のコストを想定

5. 具体的な活用例とケーススタディ

成功事例1：プログラマー Dさん（28歳・男性）

背景：Sier勤務、プログラミングスキルを副業に活用したい

副業期（0-4ヶ月）：

- メニュー：「小規模Webアプリ開発：15万円・納期1ヶ月」
- 導線：Twitter固定投稿からGoogleフォーム
- 実績：4ヶ月目で月12万円達成

フリーランス期（5-15ヶ月）：

- **開業届提出**：5ヶ月目に青色申告承認申請も同時
- **継続サービス**：月額保守契約3万円×8社＝24万円
- **外注導入**：デザイン部分を月5万円で外注
- **実績**：15ヶ月目で月40万円、本業給与と同等に

法人期（16ヶ月目～）：

- **法人設立**：月70万円達成から3ヶ月後
- **採用**：新卒プログラマー1名（月25万円）
- **現在**：月商120万円、手取り60万円安定

成功要因：チェックシートの段階を忠実に守り、数値基準をクリアしてから次の段階に進んだ

 成功事例2：マーケティングコンサル Eさん（35歳・女性）

背景：広告代理店勤務、育児との両立でフリーランス転身

副業期（0-6ヶ月）：

- **メニュー**：「SNS運用代行：月5万円」
- **顧客獲得**：前職のネットワーク活用
- **実績**：6ヶ月目で5社契約、月25万円

フリーランス期（7-20ヶ月）：

- **サービス拡張**：戦略コンサルティング追加（月10万円×3社）
- **外注活用**：実作業を大学生アルバイト3名に委託
- **実績**：20ヶ月目で月55万円

特徴：法人化せずフリーランスのまま年収600万円を維持。ライフスタイル重視の選択

 6. 進捗管理のコツ

6-1. 週次レビューの具体的な方法

毎週金曜日17:00-17:15（15分間）の確認項目：

1. 数値確認（5分）

- 今週の売上・今月累計
- 新規問い合わせ件数
- 受注・納品件数

2. チェックリスト確認（5分）

- 完了項目を緑でチェック
- 遅れている項目の原因分析
- 次週の優先順位決定

3. 来週のアクション決定（5分）

- 最重要1項目の決定
- 具体的な実行日時をカレンダーに記入
- 必要な準備物の洗い出し

6-2. 月次振り返りの戦略的視点

確認項目	良好	注意	危険	アクション
売上成長率	前月比+10%以上	前月比±10%	前月比-10%以下	原因分析・施策見直し
顧客満足度	感謝の声3件以上	感謝の声1-2件	感謝の声0件	サービス品質改善
時間効率	時給3000円以上	時給2000-3000円	時給2000円未満	業務プロセス見直し
ストレスレベル	適度な忙しさ	やや忙しい	過労状態	外注・値上げ検討

💡 進捗管理の極意：

「完璧な計画よりも、継続的な改善」。毎週1%ずつでも改善すれば、1年で67%の成長を達成できます。

7. 挫折しないためのマインドセット

7-1. よくある挫折パターンと対策

挫折パターン1：「理想と現実のギャップ」

症状：思うように売上が上がらず、モチベーション低下

対策：

- 最初の目標を「完璧な成功」ではなく「小さな成功」に設定
- 月1万円でも「副業成功」として自分を褒める
- 他人と比較せず、昨日の自分と比較する

挫折パターン2：「時間がない症候群」

症状：忙しくて事業に時間を割けない

対策：

- 「時間を作る」のではなく「時間を決める」（毎朝6-7時など）
- 完璧を求めず、15分でもやる
- スマホ時間を事業時間に転換

挫折パターン3：「孤独感・相談相手がいない」

症状：判断に迷い、一人で悩み続ける

対策：

- 同業者のSNSをフォロー（情報収集）
- 商工会議所の創業セミナーに参加
- 月1回は同じような立場の人と情報交換

7-2. 成功者共通のマインドセット

成功する人の5つの共通点：

1. **小さく始める勇気**：「完璧になってから」ではなく「今すぐ60点で」
2. **継続する仕組み**：モチベーションに頼らない習慣化
3. **数字への敏感さ**：感覚ではなくデータで判断

4. **顧客視点の維持**：「自分が売りたいもの」より「顧客が欲しいもの」
5. **段階的成長の受入**：一気に成功しようとせず、着実にステップアップ

7-3. 困った時の判断基準

迷った時の3つの質問：

1. 「これは顧客の価値になるか？」
→ Yesなら進める、Noなら見直し
2. 「これは現在の段階に適しているか？」
→ 副業期なら小さく、法人期なら大きく考える
3. 「これは3ヶ月後の自分にプラスになるか？」
→ 短期的な利益より中期的な成長を重視

 **最後に：成功の定義を明確に**

このチェックシートの最終ゴールは「法人設立」ではありません。
「**お金・時間・安心の3つが揃った豊かな働き方**」の実現です。

- **お金**：毎月の黒字が続く安定収入
- **時間**：自分の時間をコントロールできる自由
- **安心**：税金・保険・貯金の仕組みが自動で回る安定

法人化はその手段の一つであり、フリーランスのままでも十分に豊かな働き方は実現可能です。あなたの理想のライフスタイルに合わせて、柔軟に活用してください。

 **今日から始めるアクション：**

1. このガイドを読み終えたら、即座にチェックシートで現在地を確認
2. 今週やるべき1つのアクションを決めて、カレンダーに時間をブロック
3. 来週の金曜日17:00に「15分レビュー」の予定を入れる

成功への第一歩は「今日、小さく始めること」です。

©2025 RAKUZEI - 税とお金が学べる らく税