

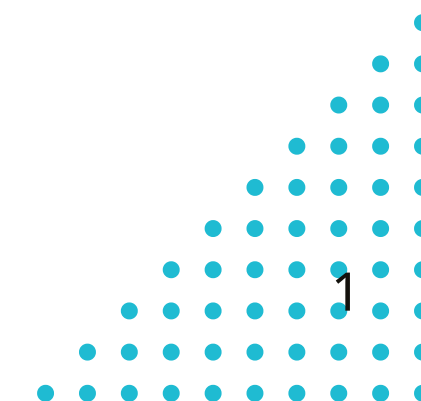


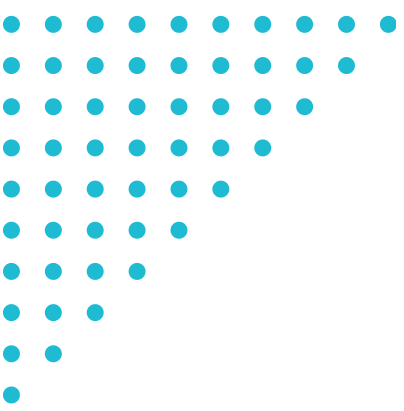
日本で一番楽しい税金の授業

らく税

起業 ロードマップ 教科書

～ 副業からフリーランス、法人化、そして投資家へ、
ステップアップするための実践ガイド ～

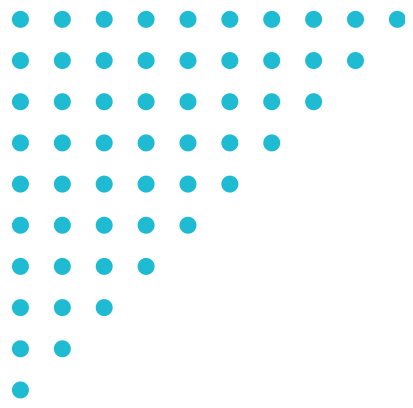




まえがき

この教科書は、サラリーマン副業者からフリーランス、個人事業主、法人経営者、さらには投資家へとステップアップしていく過程で、必要不可欠な知識や考え方を体系的にまとめた一冊です。

「無申告で得をしている」と誤解している方は少なくありませんが、実際は申告しないことで信用を築けず、大きなチャンスを逃しているのが現実です。本書は「表に出て稼ぎ、税を正しく納め、資産を作り、より豊かな人生を実現する」ことをゴールに据えています。

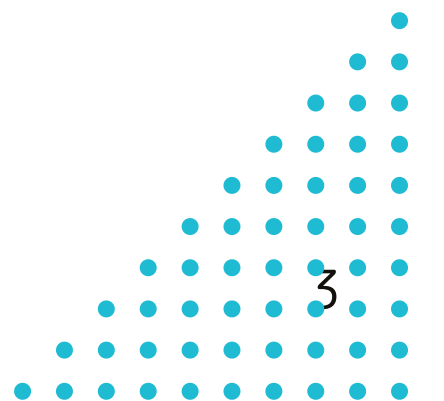


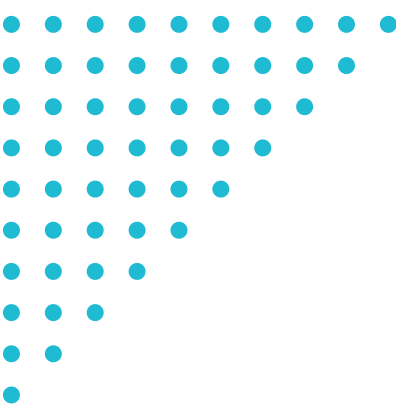
なぜ税金を学ぶ授業で、起業塾のように“自分が何をしたいか”を考えると
ところから始めるのか？

それは、節税や社会保険の節約といった対策は、目指すゴールによって
最適な手段が大きく変わるからです。

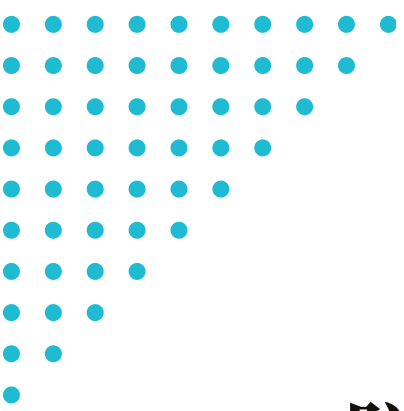
例えば、130万円以内に副収入を抑えた方が良い場合もあれば、法人を
設立した方が良いケースもあります。

知識だけを詰め込んでも、目的が明確でなければ節税テクニックは全く
役に立ちません。





私自身、節税の知識は豊富ですが、最低限しか実行していません。
なぜなら、事業を成長させ社会的信用力を高めることを優先している
からです。事業のスケールが大きいほど、すごい人たちと対等に話が
できるようになります。
だからこそ「自分が何をしたいのか」を深く考えることが、最初の
そして最も重要な一歩なのです。



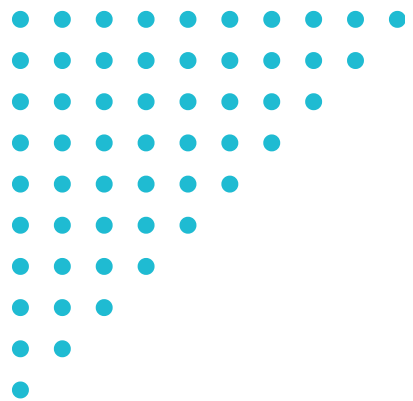
脱税して得をしているつもりでも、実際は自ら非常に残念な環境を作り出しています。

脱税で得たお金は使いにくく、使えば税務署に発覚するリスクがあります。結果としてリスクを恐れて使わないお金が増えるだけで

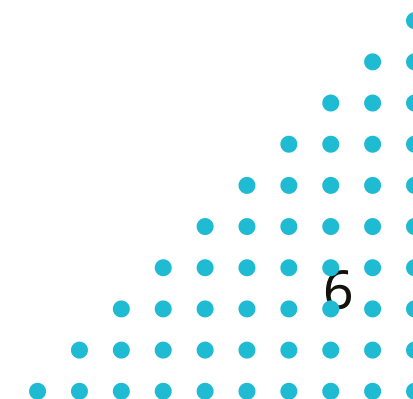
「お金が貯まる」ものの「お金は増えない」のです。

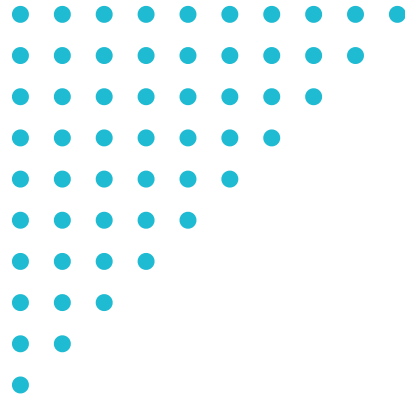
つまり、脱税による短期的な得はあっても、10年単位で見れば圧倒的に表に出して稼ぎ、資金を運用した人が複利で成長し逆転します。

無知がゆえに犯罪に手を染め、チャンスを失う負の循環を断ち切りましょう。



このロードマップが
あなたの起業や経営の伴走者となることを願っています





目次

第1章：起業前の準備

第2章：起業形態と届出

第3章：税務と社会保険の基礎

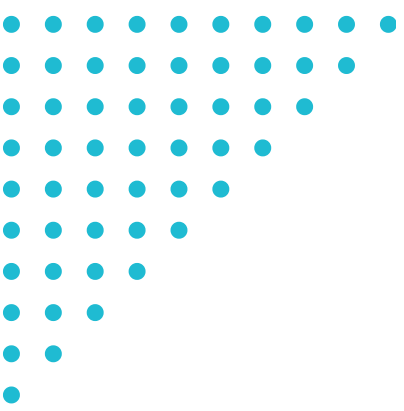
第4章：経理・会計管理

第5章：売上アップ・信用力強化

第6章：節税とリスク管理

第7章：ステップアップ戦略

第8章：投資・資産形成



第1章 起業前の準備

起業は「やりたいこと」だけで進めると途中で迷子になります。
目的・理想の働き方・提供商品やサービス・ターゲットを整理することが第一歩です。

- 起業目的を整理し、自分の「やりたいこと」
「叶えたい生活」を言語化
- 副業と起業の違いを理解し、タイミングを見極める
- シンプルな事業計画を作成し、必要資金を算出
- 資金調達方法（自己資金・融資・補助金）を学ぶ

第1章 働くとお金のコア

キャッシュフロークワドラント byロバート・キヨサキ

働いているから
もらって当然
10やったら10もらえる



仕組で得る
自分がいなくても収入を得る
1やったら10もらえる

専門家
プロ
10やったら20もらえる



お金でお金を得る
収入は無限

活動の自由量を描いても同じ

第1章 働くとお金のコア

キャッシュフロークワドラント byロバート・キヨサキ

平均
20%



法人税率
23%

最大
45%



株式/配当
20%

1-1 ➡ 起業を考えた理由を掘り下げよう

「なんとなく会社を辞めたい」「お金持ちになりたい」

——起業を志す理由としてありがちですが、これらは表層的な動機にすぎません。

大切なのは「自分が何を解決したいのか」「どんな生活を手に入れたいのか」という具体的な理由を掘り下げることです。



起業理由例

- 「業務委託として自由な働き方をしたい」
- 「育児と両立できる働き方を実現したい」
- 「世の中に役立つサービスを作りたい」



NG例

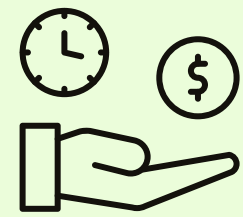
- 「今の会社が嫌だ」だけで辞める
- 「友人が起業して成功したから自分も」

起業理由が曖昧だと、逆風が吹いたときに挫折しやすくなります
まずは、自分の本音と向き合きましょう

1-2

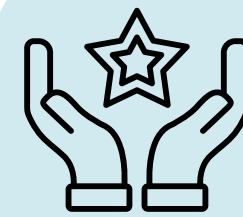
副業と起業の違いを理解する

副業は、「本業があり収入補助を目的とする」働き方です。
一方で、「起業は生活の基盤を自分の事業に移す」という大きな決断です。
特にサラリーマンから起業を考える方は、以下を押さえておきましょう



副業

- 会社員の給与所得がメイン
- 副収入は雑所得または事業所得で申告
- 年間130万円以上の副業収入がある場合は、社会保険の加入義務が発生する可能性あり



起業

- 収入の主軸が自分の事業になる
- 国民健康保険・国民年金への切り替え
- 開業届を出して事業所得として確定申告が必須



Q

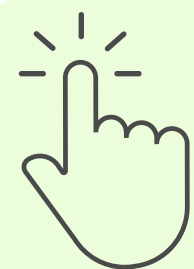
副業のままでいいの？

副業収入が本業収入を超えそう、
または本業と副業の両立が苦しくなったタイミングが
「独立の検討時期」です。

1-3

起業タイミングを見極める

「起業タイミングに正解はない」と言われますが、実際は生活資金や取引先の確保などで失敗率が大きく変わります。

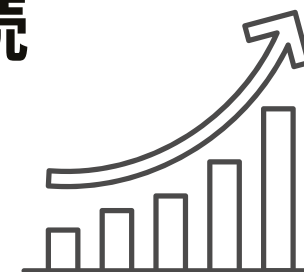


起業準備で押さえるポイント

- 副業収入が安定して生活費をカバーできる
- 本業を辞めても半年以上の生活資金を貯めている
- 起業後に見込み顧客や仕事のあてがある

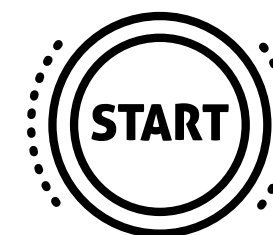
実例①

副業で月収30万円を半年連続で達成し退職を決意



実例②

本業と副業の両立が体力的・精神的に厳しくなり、独立を決意



1-4

事業計画書を作成する

起業準備の要です。

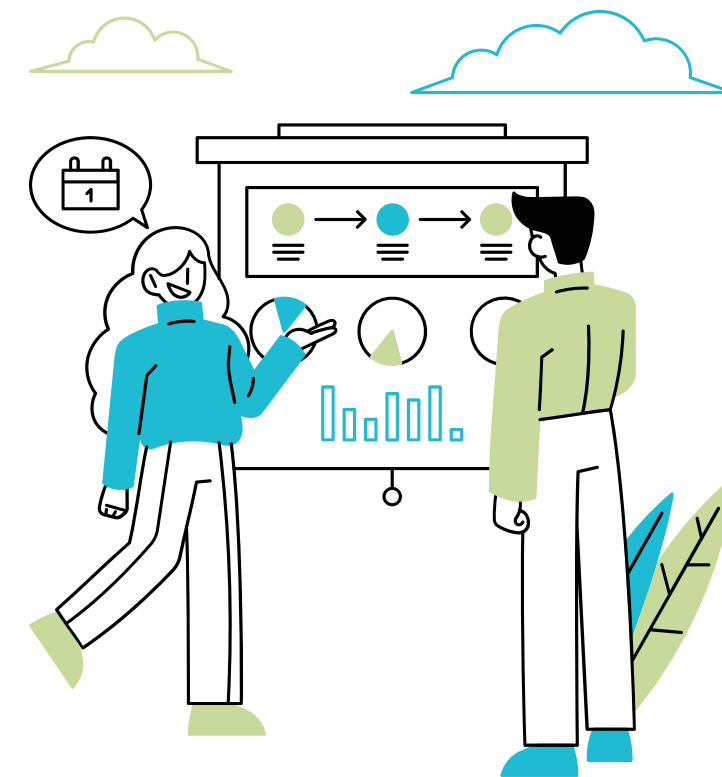
「計画を立てずに起業して上手くいく人はいない」と言われるほど大切な作業です。



事業計画の3要素

- 1. 誰に（ターゲット）
- 2. 何を（商品・サービス）
- 3. どうやって（販売方法・収益モデル）

さらに初期費用、月の固定費、売上げ目標を数値化しましょう。



Q

融資を受けないなら事業計画は必要ない？

いいえ。自分の頭の中を整理し、方向性をブレさせないためにも不可欠です。

1-5

必要資金を計算する

起業時に「思った以上にお金がかかる」と後悔する方が非常に多いです。
必要資金は「開業資金」だけでなく、最低6か月分の運転資金を確保するのが理想です。



起業資金の例

- 開業準備費：PC、名刺、HP作成など
- 月々の固定費：家賃、水道光熱費、通信費
- 運転資金：売上が立たない月の生活費



1-6

資金調達方法を知る

資金不足で起業準備が頓挫するケースは少なくありません。早い段階で資金調達の方法を知っておくことが大切です。



主な資金調達方法

- 自己資金
- 親族・知人からの借入
- 日本政策金融公庫の創業融資（創業計画書がカギ）
- 補助金・助成金（小規模事業者持続化補助金、IT導入補助金、など）



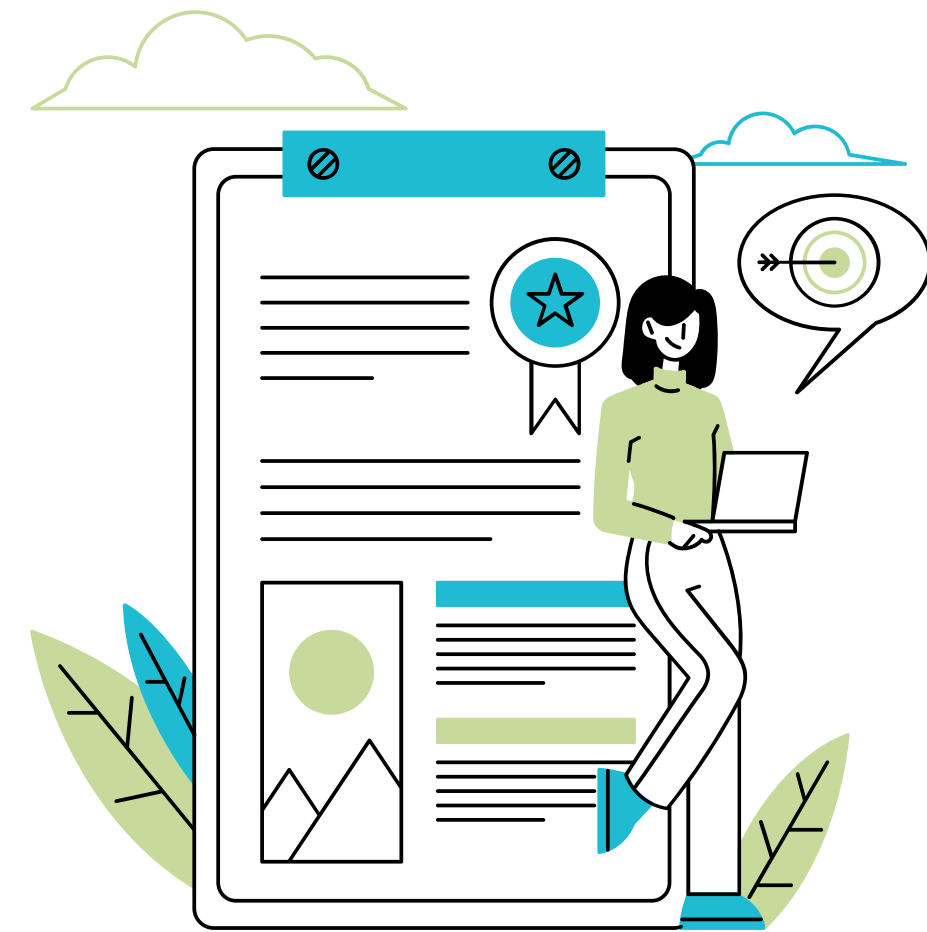
補助金は後払いが多いため、先に資金調達できる仕組みを作ることが重要です

1-7

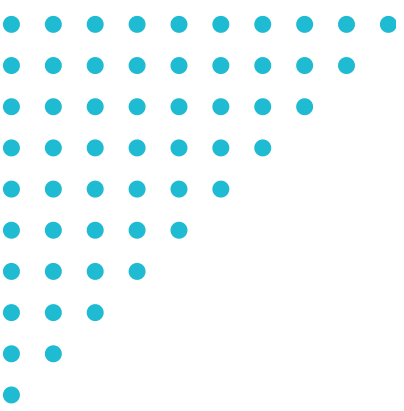
ワークシート活用ガイド

起業準備ワークシートは、以下の内容をまとめ、自分の頭を整理するために活用してください。

- 起業理由・目的
- 理想の働き方
- 提供する商品・サービス
- ターゲット像
- 初期費用・固定費・売上目標
- 資金調達計画



これらを書き出すことで頭の中がクリアになり
起業後の軌道修正もしやすくなります。



第1章のまとめ

起業は

「何をしたいか」より「なぜしたいか」
を明確にすることから始まります。

自分の価値観と向き合い、準備を数字に落とし込みましょう。
失敗を最小限に抑えるコツは「思い込みで突っ走らない」ことです。

次章では、形態選びと届出のステップを詳しく解説します。