

## 起業計画者のための Q&A

理学療法士・作業療法士・言語聴覚士(以下 POS)による起業が年々増加し、その取り組みの多様性も拡がりを見せています。我々POS による「起業」は、新たな地域貢献のあり方として今後注目すべきところではありますが、その専門性をどのように信頼ある中身として我国社会に展開すべきか正直不安要素も多々あるものと感じています。そこで起業を決意され、展開をされる際には是非とも再確認をしていただこうとこの度 Q&A を作成いたしました。専門職として国民の信頼を獲得できる事業展開を期待いたします。

日本理学療法士協会  
全国在宅リハビリテーションを考える会

### Q1. 起業したいのですが、何からはじめればいいのかわかりません……

起業に向けては、事業計画が非常に重要となります。次の5つのステップを確認し、「起業」の目的やゴールを明確にしましょう。起業前に経営者として必要な、経営・ビジネスの知識や考え方をきちんと身につけましょう。

#### 起業の5つのステップ

- Step1. 独立起業する目的・理由を明確にし、常に原点とする
- Step2. 起業のグランドデザイン(全体構想)を描く
- Step3. 事業プランを企画書にまとめる(マーケティング)
- Step4. 事業計画書を作る(資金や収支計画など財務上の確認をする)
- Step5. 開業準備(資金調達・人材確保・教育など)

## Q2.成功するかどうか不安なのですが…

何をしたいのか…これがあなたの専門性や強みに支持されている必要があります。あなたの「強み」「専門性」は何か…これを理解することが重要です。どのような職業であれ、どのような業態であれ、「何屋さんですか?」「あなたの強みはなんですか?」「あなたの専門性はなんですか?」にしっかり確固たる自信を持ち、何をもって地域貢献していくのか、何をもって地域に役立つのかをしっかりと押さえる必要があります。「成功」の秘訣はまずこのポイントからです。この基軸がしっかりして、さらに経営の知識や手段が加われば「成功」に着実に近づくでしょう。

## Q3.開業資金をどのように準備したらいいの…

開業資金については、初期投資額と損益分岐(赤字から黒字に転換するとき)までの運転資金が必要となります。融資を受ける場合は、日本政策金融公庫(旧 国民生活金融公庫)は代表的な企業者に向けた融資先となりますが、その他、銀行(特に地方銀行には地元事業振興にむけた特別融資枠があることが多い)などにも相談してみるとよいでしょう。備品購入に向けては起業当初からリースを組んでくれるリース会社もあります。自己資金を極力蓄えて起業に臨むことは言うまでもありません。

## Q4.どのような開業形態がよいのでしょうか…

現状介護保険事業で起業される方が大部分ですが、その場合は、法人を設立する必要があります。法人設立は自分でもできますが、初めての場合は時間がかかると思います。設立代行(行政書士事務所 等)をお願いすると諸費用すべて合わせて35~50万円程度となるのが平均的です。法人設立の際の定款内容は将来予測される事業が網羅されている事が望ましいと思われます。

【法人】株式会社・合同会社・特定非営利活動法人(NPO 法人)など

【個人】個人事業主

介護保険事業としてPOSが起業することが多いのは、訪問看護ステーション(介護予防訪問看護ステーション)、訪問介護ステーション(介護予防訪問介護ステーション)、通所介護事業所(介護予防通所介護)、グループホーム、短期入所などです。介護保険外の事業として起業されている事業は、自費治療院、インソール作成+シューズショップと歩行指導、問題解決型フィットネス、サ

プリメント・装具、リハ機器の販売などがあります。

※介護保険事業を展開される場合はあくまで許認可事業であります。国の考え方、都道府県の考え方をしっかり勉強する必要があります。許認可元は都道府県の介護保険事業者事業認可担当窓口が必ずありますので、できれば起業半年前までには一度事前相談に行くことが望ましいでしょう。事業所開設後は定期的な監査もあり、かなり詳細な指導があります。

#### **Q5.起業する際には保険加入する必要がありますか…**

事業展開中に生じる可能性のあるトラブル・自己に対して損害保険に加入する必要があります。起こってからでは遅いのです。事前に想定される事態と加入保険を損害保険の代理店等に相談しましょう。

#### **Q6.共同経営を考えています。失敗しないために大切なことはなんですか？**

安易な共同経営は失敗することも多いので、注意が必要です。まずは、共同経営が目指す事業の目的、役割、責任を明確にしましょう。

#### **Q7.現在の勤務先に内緒で、週末起業で、副業をはじめたいのですが…**

会社によっては副業を禁止しているところもあります。内緒で副業などをしていて、わかった場合、最悪解雇などに至ることもあります。(相反行為・競業などで会社に損害を与えた場合等)勤務先での業務に支障がある等の理由で、禁止されている事が多く、懲戒処分を受けることなどもありますので、規定などを確認してください。隠しても会社で住民税の特別徴収(天引き)されている場合、課税内容が会社に送られます。それでわかるケースもあります。また、NPO の理事になるなどの場合でも、所属企業団体の了承が必要なこともあります。

**Q8.人を雇う場合、社会保険等の加入はしなくてははいけませんか？**

正社員であれ、パートやアルバイトであれ、一定の要件に当てはまれば、雇用保険などの労働保険、厚生年金などの社会保険の加入が必要になってきます。労災保険は、1 人でも雇えば、強制加入となります。雇用保険に関しては、正社員に限らず、パート・アルバイトでも 1 週間の労働時間が 20 時間以上、かつ、ある程度の期間、引き続き継続して雇うことが決まっている場合加入が必要となるケースがありますので、まずは、ハローワークにご相談ください。社会保険に関しては、適用事業所の規定に従い加入が必要かどうか確認ください。

- ＞雇用保険      厚生労働省「雇用保険の手続きについて」  
                    ハローワークインターネットサービス
- ＞社会保険庁    適用事業所について

**Q9.起業の助成金があると聞きましたが、どんな場合にももらえますか？**

起業に関する助成金もいろいろありますが、雇用保険関連では、以下のようなものがあります。

- ・子育て女性起業支援助成金
- ・中小企業基盤人材確保助成金
- ・介護基盤人材確保介護雇用管理助成金
- ＞中小企業庁 経営サポート「創業・ベンチャー支援」
- ＞雇用保険関係の事業主向けの給付金に関する情報

**Q10.商品の製造販売をする際、製造物責任が問われます。**

製造物責任(PL)保険があります。事故があった場合に備えて、加入を検討されるといいでしょう。

- ＞日本商工会議所 中小企業PL保険

**Q11.起業を進める場合、様々な専門家に相談する必要があります。例えば行政書士、税理士、弁護士などの専門家です。どのようなポイントで選べばよいのでしょうか。また依頼する場合の注意点はありますか？**

良好な関係の知人から紹介を受けることができればうまくいく場合が多いようです。まずここでは、専門家を選ぶ際のポイントを以下の3点について留意しましょう。

(1) 能力・信頼性

ホームページ等の経歴・実績をみてある程度判断してください。

資格は、あくまで資格試験に合格したレベルということで、実務経験がないこともあります。実務経験がないからといって、信頼できないということではありませんが、事案によっては、経験が大きくものを言うことも少なくありません。

(2) 人がら・相性

専門家を選ぶ際、能力や信頼性だけでなく、相性というものがとても重要になります。

ホームページを見ていきなりというより、一度その人のセミナーに参加するなどして相談しやすい人柄か、自分との相性はどうかなども見るようにしましょう。質問しづらい、回答がわかりにくい(相手のレベルに合わせた説明ができない)など、相性の悪さによってお互いに不幸な結果を招くことがあります。

(3) 費用の妥当性

近年、税理士や行政書士等の国家歯科腕、報酬規定撤廃、報酬額が自由化されています。費用が高いか、低いかは、内容に見合ったものかどうかにもよります。あまりに低い報酬額の場合、その専門性や実力を疑う必要があるかもしれません。また、依頼する場合の注意点は以下の3点です。

① 相談内容の明確化

まず、何がわからないのか、聞きたいのか、相談内容を明確にしましょう。時間単価での相談の場合、事前に質問したいことをまとめ、相手に送っておくといいいでしょう。無尽蔵に相談していくと、費用もかさみます。

② 相見積り

相談内容を送り、費用の見積もりを2か所以上に出してもらいましょう。対応してくれる内容を比較し、費用の妥当性等も検討ください。

③ セカンドオピニオン

医療などの現場ではセカンドオピニオンが一般的になってきました。相談内容によっては、相談した結果について、他の専門家の意見を聞いてみることも必要です。また、知人や友人等の紹介を受けた場合、良い専門家のときは良いのですが、悪かった場合、断りにくいなど後で困ることがあります。評判を聞く程度にして依頼はご自身で行うといいいでしょう。