

# 大学発ベンチャー設立時の諸手続きと問題点について

岡村慶<sup>1</sup>・野口拓郎<sup>1</sup>・岡村千恵子<sup>2</sup>

(<sup>1</sup>高知大学総合科学系複合領域科学部門・<sup>2</sup>京都外国語大学外国語学部)

Procedures and Problems of Establishing Venture from University

Kei Okamura<sup>1</sup>, Takuroh Noguchi<sup>1</sup> and Chieko Okamura<sup>2</sup>

*<sup>1</sup> Interdisciplinary Science Unit, Multidisciplinary Science Cluster, Research and Education Faculty,  
Kochi University; <sup>2</sup> Faculty of Foreign Studies, Kyoto University of Foreign Studies*

**Abstract:** When a university faculty establishes a university-originated venture, it conflicts with detailed barriers such as registration and other judicial administration, corporate tax, social insurance and working capital procurement. In this article, we will look at the detailed walls for the faculty member's startup based on true entrepreneurial experience.

キーワード：大学等発ベンチャー，研究者の起業

Keywords: Venture from University, Researcher's Entrepreneur

## 1. はじめに

平成28年文部科学省発表の資料<sup>1)</sup>によると、大学等発ベンチャーのうち、上場した企業数は2015年で35社を数え、市場価値は時価総額合計で1兆円を超えるまでに成長したとされている。一方で、大学等発ベンチャーの新規設立数は2005年の252社を境に減少し、2016年には65社まで落ち込んでいる<sup>1)2)</sup>。また、起業活動率の世界比較では、2014年において、日本は3.7%となっており、中国の14.0%、米国の12.7%と比較すると値が低い<sup>1)3)</sup>。これらのことより、わが国では起業意欲が国際的に低いとされている。大学発ベンチャー設立数の減少の原因について、大学側からの意見としては(1)景気悪化やそれに伴う資金調達、販路の厳しさ、(2)ベンチャー経営の難しさやリスクの大きさ等、(3)国や大学等でのベンチャーへの支援不足、(4)教職員や学生の企業意欲やベンチャーへの関心の低下、薄さといったものが上げられている<sup>1)4)</sup>。このような状況を打破するべく、国による様々な支援プログラムが走っている。例えば人材育成に主眼を置いた、文部科学省から平成26～28年度に実施された「グローバルアントレプレナー育成事業(EDGEプログラム)」や後継の「次世代アントレプレナー育成事業(EDGE-NEXT)」、科学技術振興機構(JST)による、創業前の段階から大学の技術開発支援と民間人材活用による事業育成の一体実施を狙った「大学発新産業創出プログラム(START)」、アーリーステージのベンチャー企業に対しての出資を行う「出資型新事業創出支援プログラム(SUCCESS)」といったものが上げられる。上記のような、起業マインドの育成や、資金調達の支援も重要なのであろうが、実際に起業する際には、登記などの司法・行政業務、事業税などの税務、社会保険、運転資金調達など細かい壁に打ち当たる。本稿では、大学教員が起業するに当たっての細かい壁を、実際の起業経験を元に見ていく。

## 2. 事業形態の決定

ベンチャーを起業する際の事業形態として、大きく分けて、個人事業、法人、組合の3形態が考えられる。法人の場合は、株式会社、合同会社、一般社団法人など、組合としては有限責任事業組合(LLP)などが上げられる。通常の起業形態としては、個人事業、株式会社、合同会社が想定されるため、この3種について比較する(第1表)。法人について定義となる法律は、会社法(平成17年法律86号、以下、新会社法と表記)である。設立時の法定費用としては、登記に係わる登録免許税と定款認証に係わる費用が発生する、大まかには株式会社が約24万円～(電子認証は約20万円～)、合同会社が約10万円(電子認証は約6万円)、個人事業で商号登記する場合は3万円(商号登記しない場合は0円)となる。このほか、手続きを司法書士に依頼する場合は手数料が必要となる。資本金については、新会社法において、金額設定が撤廃されているため、法人の場合は1円以上で設立が可能となる。個人事業の場合は資本金不要である。構成員について、形態によって取締役、社員などの呼び名は変わるが、どの形態でも最低1名いれば運営可能である。事業運営において資金に関する責任であるが、株式会社と合同会社については出資金の範囲内で有限である。これは会社が負債を抱えて倒産した場合でも、出資金以上の責任は負う必要が無いという意味である。個人事業主の場合は全責任を負うことになる。ただし、株式会社、合同会社の場合でも役員として個人保証をつけて借入等を行った場合は、その金額の返済義務を負うこととなる。例えば法人で運転資金を金融機関から借り入れる場合は、役員個人の連帯保証を求められるのが通常であり、会社が倒産した場合は、連帯保証人として債務の返還義務を負うことになるので注意が必要である。決算締日であるが、株式会社、合同会社の場合は自由に設定可能である。個人事業の場合は12月決算、翌3月確定申告と決っている。会計処理は株式会社、合同会社は複式簿記による。個人事業は白色または青色申告すれば良いのだが、複式簿記を利用する場合が多い。事業で赤字が発生した場合は、赤字を繰り越して、将来の黒字金額を減らすことが可能である。その期間は、株式会社、合同会社は7年、個人事業の場合は青色申告した場合のみ3年となっている。業種について、株式会社、合同会社では定款に記載しておく必要があり、定款に記載されていない事業の経費は税務上認められない。個人事業は記載不要で自由に設定できる。ここまで見たとおり、設立時の費用は個人事業<合同会社<株式会社の順に高くなる。税務上の優遇は、個人事業<合同会社=株式会社と、法人になれば違いがほぼなくなる。資金上の責任は個人事業>合同会社=株式会社の順に低くなるが、役員や代表として保証人になってしまえば、どの形態でも無限責任が降りかかるため変り

が無い。ここまで項目では合同会社と株式会社の違いが明確ではない。経営権や利益分配について、株式会社は出資比率に応じて厳密に決るが、合同会社では定款に記載して定めることになる。資金調達であるが、株式公開は株式会社にしかできない。結論として1名で新規事業を興す場合は、税務上の問題を考えると法人化したほうが良く、会社形態としては合同会社でも株式会社でも違いが少ない。複数名で新規事業を興す場合、事業が続いたあとの経営の変節を考慮すると、株式会社化し、経営権を数値で縛ってしまうのがわかりやすい形態と思われる。

第1表 設立に係わる株式会社、合同会社、個人事業の比較

	株式会社	合同会社	個人事業
組織形態	法人	法人	個人事業主
登録免許税 <sup>5)</sup>	15万円(又は資本金の7/1000の多い方)	15万円(又は資本金の7/1000の多い方)	商号登記の場合は3万円
定款認証代 <sup>6)</sup>	電子認証約5万円、通常約9万円	電子認証0円、通常4万円	不要
資本金	1円以上	1円以上	不要
最低構成員数	取締役1名以上	社員1名以上	自由
資金上の責任	出資金の範囲内で有限 (個人保証をつけた場合は無限)	出資金の範囲内で有限 (個人保証をつけた場合は無限)	無限
決算時期	自由	自由	12月
会計処理	複式簿記	複式簿記	白色申告または青色申告
繰越欠損金	青色申告後7年	青色申告後7年	白色は無し、青色は3年
業種	定款で定める	定款で定める	自由
経営権	出資比率に応ずる	定款で定める	代表者が定める
利益分配	出資比率に応ずる	定款で定める	代表者が定める
資金調達	金融機関からの借入、社債発行、株式公開	金融機関からの借入、社債発行	金融機関からの借入

### 3. 事業計画書の作成

事業の形態を決めたのちは、事業計画書を作成する。以後、ここで作成した事業計画書は、司法書士、税理士、銀行などとの打ち合わせ時の基礎資料となる。この事業計画書について創業時に融資を受ける際によく使われるテンプレートとして、日本政策金融公庫の創業計画書があるので参考にされたい<sup>7)</sup>。しかし、このテンプレートは、資金繰りに焦点化されているため、創業時の関係各所との打ち合わせには不足している項目もある。よって、このテンプレートを利用するに必ずしもこだわる必要がない。そこで、第2表に、著者らが創業時に作成した事業計画書の見出しを挙げた。書式は自由書式であるので、科学研究費補助金などの予算申請書と同様に、必要に応じて表を用いながら記載した。事業計画書の記載にあたり、ホームページの情報を検索すると、創業の熱い想いを書き込むこと、パワーポイントでビジュアルに凝ったプレゼン資料を作成することなどのアドバイスが見受けられるが、それだけでは関係各所との意思疎通には足りないものがある。あくまで大学教員が記載する内容であるため、事実に沿って、誠実に仕上げることで、関係各所との意思疎通はスムーズに運んだ。

第2表 事業計画書に盛り込む内容

1. 企業概要 商号(会社名) 業務形態(株式会社、合同会社、その他法人、個人事業) 代表予定者 本店所在地 従業員数 設立年月日 資本金	8. 事業実施の問題点 事業上の問題点・リスク その解決方法
2. 代表者の情報 代表者の略歴、ノウハウ、技術など 起業動機について	9. 競合複数他社との比較(表形式) ターゲット顧客 ニーズ 商品・サービスの質 技術 価格 ブランド 販売方法 宣伝方法 強み・弱み 資本金、企業規模 売上 成功要因
3. 企業の方向性 経営理念 事業の目的 将来ビジョン	10. 事業スケジュール(表形式) 操業1年目の事業毎各月の売上数量、売上高、原価、粗利率 操業3年間の事業毎各年の売上数量、売上高、原価、粗利率
4. 事業毎の方向性 事業内容 事業コンセプト	11. 協力者・支援者 出資者 借入先 販売協力 仕入協力 技術ノウハウ協力 税理士 司法書士 社会労務士 コンサルタント
5. 市場環境 市場環境の調査状況、ニーズについて ターゲット顧客層 独自性、新規性、優越点	
6. マーケティング 販売・提供価格とその意味 マーケティング戦略・販売方法について	
7. 生産・仕入方法	

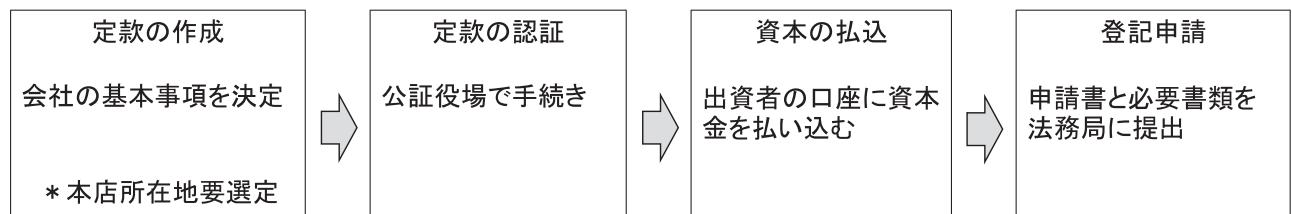
#### 4. 株式会社の設立

本項では、株式会社設立時の一般的な流れを見ていく。手続きとしては、1)定款の作成、2)定款の認証、3) 資本金の払込、4)登記申請の4ステップになる(第1図)。1)定款の作成について、定款とは会社の基本事項を記載した書類である。最低限必要な項目としては、商号(会社名)、本店所在地、事業目的、資本金額、設立時の株式発行数、株式発行上限、公告の方法、株式譲渡制限の有無、事業年度(決算日)、出資額、役員、発起人(出資者)である。この作成は自分でも可能であるが、専門家の司法書士に依頼することが多い。2)の定款の認証について、定款を作成した後は、公証役場に赴き、定款の認証(=正式な手続きで作成されたものであることを証明してもらう)を行うことになる。合同会社の場合はこの手続きは不要である。3)資本金の払込について、1)で定款に記載した発起人(出資者)が、出資者の中の1名の預金口座に出資金を振り込む。この出資金の一部または全部を資本金とすることになる。4)登記申請について、2)で認証を受けた定款、3)で出資金が振り込まれた預金口座の写し、出資者の印鑑証明などをあわせて、法務局へ書類を提出する。不備がなければ、登記簿を提出した日が会社の設立日となる。

この段階で本店の所在地決定が問題となりうる。法人としての本店の所在を確定する必要があるのだが、個人名義の物件とするケースと、法人が賃借または所持する物件とするケースが考えられる。個人名義の物件を使用する場合、代表者が持ち家の場合は、自宅を本店とすれば問題が無い。代表者が賃貸住宅に居住している場合、賃貸契約はあくまで個人との契約であり、法人登記は基本的には認められない。賃貸住宅で本店登記する場合は、事前に貸主と合意を得る必要がある。法人が賃借または所持する物件の場合、そもそも会社設立前であるので、法人として賃貸契約や本店所持を行うことは不可能である。本店が入居予定の物件を、先に代表者が個人的に借り上げるという手法も考えられ得るが、賃貸契約時に貸主や不動産業者側で法人審査を行うのが常であるため、先方との相談ベースとなるが、困難を伴うことが予想される。著者らの場合は、共同出資者が経営する法人内に間借りすることで事なきを得た。ベンチャー立ち上げ時に、学内審査を行った上で、本店所在地を学内に認める制度があると、今後のベンチャー立ち上げのハードルが下がるものと思われ

る。

その他細かい注意点としては、出資金を振り込む為の口座開設がある。出資金を振込む口座は、新しく作成した作成した口座へ、指定した日に、出資者全員が一斉に出資金を振り込むのが常である。新規の口座に、複数の出資者が一斉送金するという行動は、銀行側のシステムで不審挙動として監視対象となることがあり得る。口座開設時や出資金振込時には、取引予定銀行と事前相談の上で口座開設理由を十分説明しておくことが重要である。



第1図 設立時の流れと予想される問題点

#### 4.まとめ

以上、大学教員が大学発ベンチャーを立ち上げる際の、創業までの流れについてみてきた結果、登記時の本店所在地確保の問題は特に大きく、学内サポートがあると今後のベンチャー設立のハードルが下がるものと思われる。

#### 文献

- 1) 文部科学省、文部科学省におけるベンチャー創出力強化にむけた取り組み、2016年12月
- 2) 文部科学省、平成27年度 大学等における産学連携等実施状況について、2015年1月
- 3) 一般財団法人ベンチャーエンタープライズセンター、平成25年度起業家精神に関する調査、2014年3月
- 4) 科学技術政策研究所、大学等発ベンチャー調査 2010 –大学等へのアンケートに基づくベンチャー設立状況とベンチャーストート・産学連携に関する意識-, 2011年
- 5) 国税庁ホームページ、登録免許税 (<https://www.nta.go.jp/taxes/shiraberu/taxanswer/inshi/7191.htm>)
- 6) 日本公証人連合ホームページ、10手数料 (<http://www.koshonin.gr.jp/business/b10>)
- 7) 日本政策金融公庫ホームページ、国民生活事業 ([https://www.jfc.go.jp/n/service/dl\\_kokumin.html](https://www.jfc.go.jp/n/service/dl_kokumin.html))

平成30年（2018）10月11日受理  
平成30年（2018）12月31日発行

