



第2版 はじめに

本書を手にとりいただき、ありがとうございます。

本書の初版は、おかげさまで重版されたり、読者から「本書をバイブルとしたおかげで合同会社が設立できました」という感謝の手紙が寄せられたりと、大変好評をいただきました。

平成18年の会社法施行以後、合同会社は年々増加し続けています。初版にて「合同会社はこれからますます増えていくと考えられます」と書いたところ、その後平成30年から令和3年までの3年間で、合同会社の年間設立数は約8千件増加しました。統計によれば、令和3年時点で、新設会社の4社に1社が合同会社とのことです（法務省統計情報）。合同会社はますます身近な会社形態になったといえるでしょう。合同会社には、株式会社と比較してさまざまなメリットがありますので、これからも設立されていくものと思われれます。

本書では、合同会社設立に必要な手続を網羅しています。設立に必要な書類や記載例を載せていますので、本書を読めば合同会社の設立手続がまるごとわかる内容となっています。また、「明神謙太郎」という架空の人物が合同会社を設立し、設立後1年までのあれこれを、会話を交えて解説するストーリー形式となっています。そのため、実際の設立手続をイメージしながら読み進めることができるでしょう。これから会社の設立を考えている方や設立を支援する士業の方は、スムーズな会社設立や支援のために、本書をお役立てください。

第2版では、行政が進める印鑑廃止に伴い押印が不要となった箇所を見直すなど、最新の法制度を反映した情報へのアップデートを行いました。

本書は多数の中小企業診断士が執筆し、司法書士、税理士、社会保険労務士が監修を行っています。本書制作にあたっては、たくさんの方々から意見と協力を頂戴し、構成・執筆を行いました。みなさまには、この場を借りて御礼申し上げます。

令和5年2月吉日

「合同会社まるごとわかる本」プロジェクトチーム

『合同会社設立・登記・運営がまるごとわかる本』

第2版

CONTENTS

第2版 はじめに

第1章 合同会社設立を思い立ったら

プロローグ …… 007

第1節 個人事業主と法人の違い …… 018

第2節 株式会社と合同会社の違い …… 022

第2章 設立計画を立てる

第1節 合同会社の設立パターン …… 035

第2節 合同会社設立の流れ …… 045

第3節 設立計画を立てる …… 050

第3章 基本事項を決め、定款を作成する

第1節 会社名を決める …… 064

第2節 事業目的を決める …… 071

第3節 本店所在地を決める …… 075

第4節 資本金の額を決める …… 081

- 第5節 事業年度を決める …… 086
- 第6節 会社の印鑑を作る …… 094
- 第7節 定款の作成方法を決める …… 100
- 第8節 定款を作成する …… 105

定款サンプル …… 124

- 定款1 複数人で設立する場合 …… 124
- 定款2 法人が社員に加わる場合 …… 128
- 定款3 現物出資を行う場合 …… 132

第4章 登記手続を行う

- 第1節 資本金を準備する …… 139
- 第2節 設立登記に必要な書類を作成する …… 145
- 第3節 登記申請書を作成する …… 157
- 第4節 印鑑（改印）届書を作成する …… 169
- 第5節 印刷して綴じる …… 173
- 第6節 登記申請書類を提出する …… 178

第5章 いろいろと届け出る

- 第1節 登記が完了したら …… 186
- 第2節 税務署へ届け出る …… 196
- 第3節 都道府県税事務所へ届け出る …… 213
- 第4節 市区町村役場へ届け出る …… 218

- 第5節 年金事務所へ届け出る …… 223
- 第6節 労働基準監督署へ届け出る（従業員を雇う場合） …… 231
- 第7節 公共職業安定所 [ハローワーク] へ届け出る
（従業員を雇う場合） …… 237
- 第8節 許認可を届け出る（届出が必要な事業の場合） …… 244
- 第9節 銀行に届け出る …… 248

第6章 設立後1年のあれこれ

- 第1節 資金調達 …… 253
- 第2節 会計報告 …… 262
- 第3節 登記事項や組織に変更があったら …… 272
- 第4節 経営に関するいろいろ …… 286

エピソード …… 295

索引 …… 297

本書の記載情報は、令和5年2月時点のものです。

第1章 合同会社設立を思い立ったら

第1章
設立を
決意

第2章
設立
計画

第3章
定款
作成

第4章
登記
手続

第5章
届出
一切

第6章
設立後
1年

第1節 個人事業主と法人の違い

第2節 株式会社と合同会社の違い



明神謙太郎 (みょうじんけんたろう)

製造業の経理課に勤めるサラリーマン、33才。

千葉県郊外在住。妻(まりえ)と2人暮らし。

趣味なし、インドア派。

給料が若干安いことが悩みだが、それ以外はとくに不満はない。

数年前、大学時代の中国人の友人と共同で、越境EC(海外消費者を対象としたインターネット通信販売)を始める。

明神まりえ (みょうじんまりえ)

女性ビジネス誌を中心とした文筆業、30才。

謙太郎の妻。

おっとりしているが芯が強く、優柔不断な謙太郎と違い決断力がある。

大学時代に中国留学経験あり。

浅岡英史 (あさおかえいし)

中小企業診断士、39才。

起業支援・事業再生などを手掛ける。

明神と同じ会社に勤務していたが、5年前に独立。

プロローグ

(1) 順調な個人事業

千葉県郊外の自宅で、その青年——明神謙太郎は妻のまりえとともに、自らが運営するECサイトの売上を確認していました。副業で「越境EC」を始めて数年。最初の頃ほど日々の売上に一喜一憂することはなくなりましたが、それでも新商品を販売開始したときの結果はやはり気になるようです。さて今月はどうだったのでしょうか。

よし、今月はこれでいけるな。
売上目標達成だ！

明神

まりえ

すごいじゃない。
最近調子がいいわね。

ああ。売上は結構伸びてきているよ。
うーん、燃えるなあ！

明神

まりえ

さすが経理の謙ちゃん！
お金の扱いはお手のものね。

おう、任せとけて！
……まあ経理はとくに関係ないけどね。

明神

まりえ

でも、始めた頃はとんでもないセンスの商品を仕入れていたわよね？

そ、それを言われると……。そうだね、まりえのアドバイスを試してから、売れ筋商品が固まってきたんだ。売上が伸びたのはまりえのおかげだなあ。

明神

まりえ

そうよ、感謝してよね。謙ちゃん、なんだか最近イキイキしてるね。商売繁盛、大歓迎！
商品の梱包や出荷もじゃんじゃん手伝うからね。

ありがとう！

明神

まりえ

でも私、ちょっと気になってることがあるの。本業の片手間にお小遣い稼ぎで始めたけれど、今年はかなり売上が増えてきたじゃない？
今までと同じやり方でいいのかしら？

そうだね。そこは僕も気になっていたんだ。ちょうど今日、浅岡さんと飲みに行くから、相談してみるよ。

明神

(2) 先輩から法人化のすすめ

その日の夜、明神は元先輩の「浅岡英史」と久しぶりに再会し、行きつけの居酒屋で互いの近況話に花を咲かせていました。浅岡は、入社時から明神の面倒をみてくれた先輩です。5年前に中小企業診断士の資格を取得したのを契機に退職して独立しましたが、その後も交流が続いており、明神はしばしば相談に乗ってもらっていました。

浅岡

明神。そういえば、ネットビジネスの調子はどうだい？
中国向けのインターネット通販だったっけ？

それがですね……ムフフ、結構うまくいってるんですよ！

明神

浅岡

すごいじゃないか！ 明神には商売の才能があったんだな。やっぱり経理が専門だから、お金の扱いはお手の物かな。

あ、妻と同じこと言ってる（笑）。まりえにも褒められたんですよー！ でも、経理は関係ないですよ。

明神

浅岡

いま新婚だもんな。俺にもそんな初々しい時期があったなあ。
で、これからそのビジネス、どうするつもりなんだい？

そこなんですよ、浅岡さん。相談に乗ってくれませんか？ 売上が増えてきたのは嬉しいんですけど、このままのやり方でいいのか、漠然とした不安があって……。

明神

浅岡

ふむ、なるほど。それならまず、明神が思い描くビジネスのビジョンを聞かせてもらおうかな。

はあ、ビジョンですか。売上とか利益目標ですか？

明神

浅岡

まあ、それらもそうだけど……もっと、これからどんな仕事にしていきたいか、そういう夢はないのかい？

夢……ですか。そうですね。
僕はこれまでサラリーマンとして決まった仕事をこなす毎日だったから、どうやって仕事を進めていくなんて、真剣に考えたことはなかったんですけど……。

明神

浅岡

うん。

「売上をもっと伸ばしていきたい」気持ちはあります。今は1人なので限界はありますが、商品のジャンルや仕入先を増やせば、事業を拡張できそうな感触がありますし。

明神

浅岡

ふむふむ。

それに、中国にいる仲間とも話しているんですが、将来的には単なる物販にとどまらず、そこを契機としたインバウンドの観光サポートとか、物販を通じた留学生向けのサービスとか、そんなことまで扱われるんじゃないかって……。

明神

浅岡

なるほど、おもしろいな。

正直、ワクワクしてるんです！
これまで、これといって熱中できる趣味とかなかった
んですけど、このビジネスには熱くなれるっていうか。

明神

浅岡

うんうん。

工夫や取組みの結果が明確に出るからやりがいはあ
るし、人生で一度きりの30代、せっかだから何かひ
とつやり遂げたい、とも思うんです。

明神

浅岡

……なるほどな。

すいません、なんか熱く語っちゃって……。
あれ、なにニヤニヤしてるんですか??

明神

浅岡

……明神、よく聞いてくれ。
ひとつ提案したいことがある。

??

明神

浅岡

自分の会社をつかってみる気はないか？

!!

明神

(3) 明神の葛藤

「会社をつくる」という展開に驚く明神でしたが、浅岡の真剣な表情は、それが酔いの席の冗談ではないということを物語っていました。明神はそれをどう受け止めるのでしょうか。

か、会社をつくる!?

明神

浅岡

そう、会社をつくるんだ。EC事業は順調な見通しだし、将来実現したい夢もある。だったら、会社をつくることを検討してみてもいいんじゃないかな。

会社をつくるってことは……、オフィスを構えて、従業員を雇って、社長になるってことですか……？
いやいやいや、僕には絶対無理ですって！
浅岡さん、冗談はよしてくださいよ！

明神

浅岡

冗談なんかじゃないさ、本気だよ。

だって、人を雇えるほど安定した儲けはないですし……。

明神

浅岡

別に初めから人を雇う必要はないよ。オフィスも自宅でいい。そのビジネス、きちんと計画的に売上を伸ばしているんだから、大したものだよ。これは、チャンスだと思うんだ。

でも……。

明神

浅岡

これからさらに売上や利益を伸ばしていきたいのなら、将来的に税金面のメリットも出てくるし、事業を拡大するのならば、法人化した方が融資も得やすい。まあ、詳しくは事業計画を詰めたうえでの判断になるけどな。よければシラフの場で、一度しっかり話を聞くぞ？

ええと……浅岡さんは、そういう仕事もしているんですっけ？

明神

浅岡

ああ。「中小企業診断士」は、大抵の事業の手伝いはするからな。創業支援も何度か取り組んだことがあるよ。

そうなんですな……。まあそりゃ、サラリーマン以外の人生も考えたことはありますし、こういう仕事一本で食べていけたらいいなと思ったこともなくはないですけど……。

明神

浅岡

そうか。もし、いつかやろうと思っているのなら、そのいつかは今かもしれないぞ。

今……ですか？

明神

浅岡

俺だって、つい5年前まで明神と同じ職場でサラリーマンやってただろ？ 会社を辞めて、士業として独立するとき、そりゃ悩んださ。なんせ家族のこともあるしな。だから、『独立した方がいい』とは言わない。でも、せつかく人生に新しい可能性があるのに、気づかないまま終わるというのももったいない。もし、少しでもその気があるなら、一度真剣に考えてみてもいいんじゃないかな。俺もしっかりサポートするからさ。

浅岡さんにそう言われると……。でも、まりえがどう思うかな？ 『バカ！ 仕事辞めて自分で会社始めるなんて！ そんなリスクの高いことやめてよね！ もう嫌い!!』なんて言われたら……。うう……。

明神

浅岡

おいおい、待て待て。すぐに仕事を辞めろと言ってるわけじゃないぞ。明神の会社は兼業だって認めているしな。一度落ち着いて考えてみてからでいい。しっかり事業性を見極めたうえで、やはり法人化しない方がいいという判断だってある。だけど、人生にチャンスはそう何度もあるもんじゃない。軽々しい判断はよくないが、機会は見極めるべきだと俺は思うぞ。

な、なんだか急すぎて、頭が追い付いてないっす……。

明神

浅岡

ま、そりゃそうだ。これは大事なことからな。自分の気持ちを確認するためにも、一度奥さんと2人でよく話し合ってみたらいい。詳しい話はそれからだ。

(4) 家族との相談 ～描く未来像～

思ってもいなかった展開に混乱する明神でしたが、一方で、浅岡の言葉に奮い立っている自分がいることにも気がついていました。自らの手でビジネスを作り出すことの喜びを知った1人の青年は、強い葛藤を抱えて帰路につき、翌朝、妻にそのことを相談したのでした。

そんなわけで、浅岡さんに「会社をつくって見ないか」って言われたんだ。

明神

まりえ

ええ!? 会社をつくる話になっちゃったの?

うん。そうなんだ。まりえはどう思う?

明神

まりえ

すごいじゃない!
浅岡さんは、謙ちゃんの商売の才能を認めてくれたのね。私も、どんどん売上を伸ばす謙ちゃんをみて、頼もしいなって思ってたのよ。

え、そうなの?
てっきりもっと、ビックリしたり、反対したり(あと離婚を切り出されたりとか) するのかと思ってたよ。

明神

まりえ

もちろん、本当に会社をつくるのがいいのかなんて、私にはわからないけどね。でも、謙ちゃんが新しいことにチャレンジするのなら、私は応援したいと思うよ。

そうか……。
そんな風に思ってくれていたんだね。

明神

まりえ

謙ちゃん自身はどうしたいの？

うーん……。正直、浅岡さんに言われたときはビックリしたし、そんなの無理だって思ったよ。でもその一方で、「やったらどうなるんだろう」と想像して、ワクワクしている自分もいたんだよね。

明神

まりえ

ふ〜ん。

事業は順調だし、不安ではあるけれど、多分やっているとこの感触もある。会社をつくって事業の幅を拡げられたら、これまで「できたらいいな」と考えていた事業のアイデアも実現できるんじゃないかって。

明神

まりえ

いろいろ考えてたもんね。

サラリーマンの僕にとっては絵空事だと思っていたこと、それが実現できるかもしれない。そう思うと、不安と楽しみが混ざったような、そんな感じがするんだ。

明神

まりえ

ふふふ。なんだか今の謙ちゃん、楽しそうだよ。

え？ そ、そうかな？

明神

まりえ

そうだよ。だからいいじゃない。浅岡さんは相談に乗ってくれるって言ってるんでしょ。まずは一度相談してみて、そのうえでどうするか考えようよ。

たしかに。そもそも、なぜ会社をつくった方が事業を
拡げやすいのか、正直まだ、あまりよくわかってない
からね。

明神

まりえ

そうそう。今だって個人事業主としてちゃんと事業は
できているわけでしょ。会社をつくると何が違って
くるのか、そのあたりはちゃんと確認してきてよね？
社長さん！



……って、気が早いよ！

明神

その日、明神は浅岡に連絡をとり、また会う約束をしました。

さて、明神謙太郎という青年による会社設立は、ここから始まることとなります。彼が無事ひとつの会社をつくり上げ、夢をかなえることができるのか、どうぞ最後までお付き合いください。

第1節 個人事業主と法人の違い

浅岡さん、妻に相談したら、僕のビジネスを応援する
と言ってくれました!

明神

でも、会社をつくるといっても……、やっぱり何か
ハードルが高いんですよね。手続とかも正直しんどそ
うで、費用もかかりそうだし……。

浅岡

たしかに、会社をつくる時にはいろいろなコストが
かかる。「法人」という新たな法律上の人格をつくる
わけだからな。一方、個人でやっていく分には、ほぼ
費用はかからない。

じゃあ、会社をつくるのって面倒なだけじゃないです
か。

明神

浅岡

とはいえ、会社をつくって対外的な信用を得ると、仕
事の受注や人の採用をしやすんだ。それに、銀行か
ら融資を受けやすくなったり、社債を発行したりと、
資金調達もしやすくなる。わざわざ費用を出し、面倒
な手続をして、会社をつくるだけの理由があるってわ
けた。

なるほど……。事業を拡大していくことを考えると、
会社をつくった方がメリットがあるってことですか？

明神

浅岡

その通り。「将来的にはビジネスを拡げていきたい」って話してくれたね？

はい。もっとチャレンジしてみたいです！

明神

浅岡

それなら、会社をつくるときの費用だけでなく、会社を大きくしていくことも考えて判断した方がいい。今のまま個人事業主を続けた場合と、会社をつくって法人になった場合の違いを比べてみよう。

第1節では、個人事業主と法人の違いについて概要を解説します。

(1) 個人事業主か法人か

個人事業主と会社をつくることの違いを端的に表すと、事業を個人で行うか、法人という別の人格をつくって行うかの違いです。

個人事業主は個人の活動として事業を行うので、経営上の自由度が高い反面、その責任はその個人に帰属します。

一方、会社をつくって事業を行うときは、法人が事業の主体です。財産を所有したり、契約を行ったり、課税の対象になったりするの、その個人とは切り離された法人になります。個人事業主に比べて経営上の制約もありますが、その分さまざまなメリットがあります。

(2) 手続と費用

個人で事業を開始するとき、契約や売上を得るのはその人個人に

なりますので、基本的に税務署に「私が事業を行いますよ」という簡単な届出（開業届）を行うだけで事業を開始することができます。費用もほぼ発生しません。

一方で、法人として事業を開始するときは、単に事業を開始することだけでなく、「法人」という新しい人格をつくるための手続を行わなければなりません。そのために会社設立の登記をし、それに関わるさまざまな書類を関連する役所に提出します。この登記には少なくとも10万円前後の費用が発生します。

詳細は第2章を参照してください。

(3) 法人のメリット

このように、会社設立（法人化）は、手続の手間も費用もかかりますが、もちろんメリットもあります。

たとえば、**税制上の優遇**です。会社を設立することで経費として計上できる費用の範囲が広がったり、個人事業主よりも過去の赤字を繰り越せる期間が長かったりするケースがあるので、税額が少なくなることがあります。

加えて、**税率**にも違いがあります。個人事業主の所得税はサラリーマンなどと同様に、所得が大きくなるにつれて税率が高くなる累進課税です。対して、法人にかかる法人税は固定税率ですので、所得額が一定額以上のときは、累進課税の所得税よりも低い税率になる場合があります。

また法人は、一般的に、個人事業主の場合よりも銀行や取引先などからの**社会的信用**を得やすいといわれています。これは、個人の財産と会社の財産が明確に分けられ、会計処理が適切に管理されていると考えられているからです。

このように考えると、個人事業主は開業時に費用と手続がほぼ不要であり、所得が低い場合の所得税は法人税よりも低い税率となる

ため、規模が小さい事業の場合はメリットがあるといえます。一方で、設立の手間や費用はかかりますが、事業を永く続け規模を大きくしようと考えるときには、税制上の優遇措置もあり第三者からの信用も得やすいため、法人化した方がメリットがあるといえるでしょう（資料1-1）。

資料1-1 個人事業主と法人の比較

項目		個人事業主	法人
設立	手続	簡単	複雑
	費用	低い	高い
	登記	不要	必要
税務	優遇措置	少ない	多い
	経費にできる範囲	狭い	広い
経理	会計処理	簡易的な記帳でも可	厳密な処理が必要
	決算期	12月	自由に設定
事業内容の変更		自由に変更	定款の範囲内で変更
信用力		低い	高い



いしはら かずし
石原 一志 (第1章リーダー、ストーリー編集担当)

京都大学大学院情報学研究所修了後、通信会社に勤務。中小企業診断士。通販事業向けデータマーケティング、リテール企業を対象としたエリアコンサルティング、データビジネスの新規事業立上げ等を経て、現在はファッションECの事業運営と顧客分析に従事。



まつしま たつりのり
松島 達規 (第1章担当)

東京学芸大学教育学部卒業。中小企業診断士、ファイナンスプランナー（AFP）、公認モチベーションマネージャー（Advanced）。働く人へのモチベーションアップの方策に取り組む傍ら、金融機関にて中小企業への支援を行った経験を活かし、資金繰り改善や創業計画・事業計画の策定に関する支援を行っている。



もりわか かずよし
森若 壽英 (第1章、ストーリー編集担当)

東北大学大学院理学研究科物理学修士課程修了後、自動車部品メーカーに勤務。2018年に広島で中小企業診断士として独立。現在は企業研修や事業承継、企業再生等に携わり、中小企業のビジョン達成に向けた支援を行っている。



横井 ゆきえ (第1章、ストーリー編集担当)

椙山女学園大学生生活科学部食品栄養学科卒業後、管理栄養士として内科クリニックに勤務。社会保険労務士、中小企業診断士の資格を取得し2019年に独立。生活習慣病の栄養指導に従事した経験を活かし、企業の健康経営をサポートしている。



伊藤 伸幸 (第2章担当)

関西大学社会学部社会学科卒業。中小企業診断士、2級FP技能士（AFP）。精密機器メーカーにおいて、経営企画や事業企画などの企画業務やOEM販売などのマーケティング業務に幅広く従事している。



小澤 朋道 (第2章リーダー)

中小企業診断士、合同会社ろじノ考業 代表。IT業界で20年20件以上の案件を担当し、プロジェクトマネージャとして蓄積した経験をもとにIT導入支援、業務改善など企業支援を行なう。「人しかできない価値を産み、より良い明日を創り出す」を理念に合同会社設立。



依田 忠 (第2章担当)

国土館大学政経学部経営学科卒業。中小企業診断士、ITコーディネータ、ISMS審査員補。システム開発会社を経て、コンサルタントとして中小企業の経営改善に携わる。主に経営改善やIT戦略策定、情報セキュリティ支援等を行っている。



なおい こうだい
直井 幸大 (第3章リーダー)

東京理科大学工学部工業化学科卒業。中小企業診断士、税理士試験簿記論、財務諸表論科目合格、ネットワークスペシャリスト、2級FP技能士。外資系ITサービス企業で小売業界向けのITシステム営業に従事。PHP研究所「THE21」などで投資、相続関連記事を執筆。製造業、訪問介護業、商店街振興組合の経営支援を経験。



ももなか
百中 さおり (第3章担当)

早稲田大学文学研究科修士課程修了。中小企業診断士、応用情報技術者。旅行代理店で法人営業・企画に従事。中小企業の創業、展示会出展、BCP策定などの支援も行っている。



やすの もとひと
安野 元人 (第3章担当)

横浜国立大学大学院経営学専攻修了。中小企業診断士、情報処理技術者（プロジェクトマネージャ）、産業カウンセラー。大手衣料チェーンを経て、大手通信企業にてシステム開発やコンタクトセンター運営のプロジェクトマネージャに従事している。



やまだ たかし
山田 隆司 (第3章担当)

名古屋商科大学大学院経営学修士修了、中小企業診断士、OracleMaster Platinum、BMIA 認定コンサル等。前職ではシステム開発全般とトヨタ関連子会社でデータベース設計を経験。現在は独立して社員の成長で輝く企業を支援するため、経営改善等の支援を行っている。



志村 昌子 (第4章リーダー)

神奈川大学外国語学部卒業、中小企業診断士。電子部品メーカーでサプライチェーンマネジメントおよび生産計画に従事している。



諸岡 宏一 (第4章担当)

立命館大学経営学部卒業。中小企業診断士、日本証券アナリスト協会認定アナリスト。中小企業支援機関に勤務。成長志向の中小企業に対して、資本政策面を中心に長期的視点での成長施策・事業承継支援、経営戦略助言を行っている。



上出 和紗 (第5章担当)

千葉大学工学部物質工学科卒業。中小企業診断士、上級システムアドミニストレータ、応用情報技術者。出版流通企業に勤務し、データサイエンティストとしてクライアントのマーケティング戦略立案を支援。



木村 祐介 (統括サブリーダー、第5章リーダー)

早稲田大学法学部卒。ネット配信企業にて経理職に従事。SI企業、アパレル小売などで財務・経理職を経験し、現在に至る。2015年に中小企業診断士として登録。工事業、製造業、教育事業、商店街支援などのコンサルティングを経験。



とくやま よしひろ
徳山 至宏 (第5章担当)

中央学院大学商学部商学科卒業。中小企業診断士。20年間アミューズメント業界で、店長、代表取締役を歴任。携わった店は伝説の繁盛店として業界の脚光を浴びた。経営者経験があるコンサルタントとして、サービス業を中心に経営者の心情を理解した指導を行う。現在は商工団体の経営指導員として、数多くの創業、融資、事業承継に携わっている。



よしだ ひでゆき
吉田 英之 (第5章担当)

明治大学商学部商学科卒業。中小企業診断士。大手商社系SIerでネットワーク設計・構築業務に従事した後、フリーランスエンジニアとして独立。データセンターを中心としたネットワーク環境の維持に日々取り組んでいる。



のぎお けんこ
野竿 健悟 (統括リーダー、はじめに(初版)、第6章リーダー)

大阪産業大学工学部情報システム工学科卒業。中小企業診断士、応用情報技術者。ITサービス会社でシステム開発に従事した後、2019年に独立。中小企業に対して、創業、資金調達、経営改善などの支援を行っている。



のだ あつし
野田 敦士 (第6章担当)

大阪工業大学工学部経営工学科卒業、法政大学経営大学院修了。中小企業診断士、ITコーディネータ。中小企業のIT導入支援・業務プロセスの設計に携わる。RPAツールを用いた業務自動化の支援を行っている。



やまもと としえ
山本 利映 (第6章担当)

関西大学社会学部産業心理学専攻卒業。中小企業診断士、ダイバーシティ・コンサルタント。経営者に寄り添った事業相談・創業支援のほか、新人研修や管理職研修、働き方改革セミナー登壇などの講師活動を行っている。



ともだ じゅんぺい
友田 純平 (法務監修)

立教大学法学部卒。司法書士・中小企業診断士。会社の事業承継のパートナーになりたいと思い、中小企業診断士の資格を取得。会社の設立などを含めたスタートアップの支援にも取り組んでいる。



ふじもと えりこ
藤本 江里子 (税務会計監修)

税理士、中小企業診断士、多摩大学大学院MBA客員教授。立命館大学文学部卒業、立命館大学大学院法学研究科修了。会計事務所、コンサルティング会社等での勤務を経て、現在は新宿総合会計事務所にて中小企業へのコンサルティングや、執筆活動を行う。



ふくだ ゆうじ
福田 裕史 (労務監修)

早稲田大学政治経済学部卒。特定社会保険労務士・中小企業診断士。都市銀行に勤務。スタートアップ企業への伴走型経営支援、中小企業の資金調達支援を中心に活動している。



ほりきり けんいち
堀切 研一（プロジェクト責任者）

獨協大学外国語学部英語学科卒業。中小企業診断士。株式会社プロデューサー・ハウス代表取締役。中小企業診断士向けの講座「取材の学校」等を運営。取材・執筆のコーディネート実績は約2,100本（2023年3月現在）。

「合同会社まるごとわかる本」プロジェクトチーム

合同会社に関するノウハウを有した士業（中小企業診断士、税理士、司法書士、社会保険労務士）24名で結成された執筆チーム。実際に自身の合同会社を立ち上げたメンバーも参加。各人の実務経験に基づき、わかりやすい解説を心がけた。

■お問合せ

株式会社プロデューサー・ハウス

代表取締役 堀切研一

所在地 〒150-0043 東京都渋谷区道玄坂2-16-8

ビジネスヴィップ渋谷・道玄坂坂本ビル7階B室

主な業務：

- ・取材、執筆の受託（取材の匠）
- ・中小企業診断士向け講座の運営（取材の学校）
- ・「ママ力（りょく）レンタル」～子育てママが働く事業
- ・地域活性化支援
- ・法人向け研修事業
- ・経営ゲーム「ビズストーム」関東支部としての運営等
- ・その他研修事業

■イラスト

石原佳那