

創業!
ねり
り
ま
塾

一般社団法人 練馬区産業振興公社
練馬ビジネスサポートセンター 主催

令和5年度 創業！ねりま塾（基礎編）



中小企業診断士 稲垣秀行

はじめに

このセミナーは「**基礎編**」です。

- ✓ 起業について、考え始めた方
- ✓ 起業について、初めて学ぶ方

以上の方を対象とした
内容となっています。

本日 お伝えすること

- 1、起業のスタートで考えること**
- 2、起業までのステップ**
- 3、事業の形態**
- 4、お金の話**
- 5、アイデアのブラッシュアップ**
- 6、経営資源の確認・課題の整理**

1、起業のスタートで 考えること

起業とは？ ①

起業とは、1円でもお金を
いただける仕事を始めること。

→ ニーズがある
価値がある

その事業で食べていけること。

→ 利益が出る

起業とは？ ②

事業 = 人の人生と同じ

→ 継続する



人と違うのは、同じ事業を
次の経営者が、継ぐことができる。

自己責任で考え

「行動する」！

起業の「楽しさ」、「厳しさ」

「楽しさ」

✓ 自分で考え、実行できる

✓ 自分の能力を生かせる

✓ 自分の行動次第で収入が増える など



「厳しさ」

✓ 万一の保障・保険が自己責任

✓ 全ての経費が自己負担

✓ 収入が減っても自己責任 など
※天災等の特別な理由がない限り

起業は面倒くさいことが多い！

- 起業当初は、営業も現場も自分で行う
- 経理事務などの事務作業も自分で行う
- 会社を辞めると、いきなり信用がなくなる
- 定期収入が無くなる
 - お金の苦労がつきまとう

こんなはずじゃなかった！

雇われること、起業すること

「雇われること」

- ・最終責任は経営者
- ・時間を提供する
- ・命令を受ける
- ・教えてくれる
- ・販売方針に従う
- ・価格は決まっている
- ・ブランドがある …



「起業すること」

- ・最終責任は自分
- ・成果を生み出す
- ・方向性を示す
- ・教えてもらえない
- ・売る方策は自力
- ・価格は自分で決める
- ・ブランドを創る …

時間の提供 → 成果の創出

それでも起業したい！

- ✓ 起業したいという**動機を確認**
→ なぜ、やりたい？
- ✓ 起業の**アイデアを確認**
→ なにを、やりたい？
- ✓ 起業に必要な**経営資源を確認**
→ なにを、持っているのか？
- ✓ 起業の**課題を確認**
→ なにに、取り組むのか？

起業したいという**動機を**

はっきりさせる！

動機が明確でないと

事業が成長せず

事業が続かないのです。

考えてみよう！ ①

【なぜ起業するのですか？】（起業動機）

なぜ起業したいのですか？
なぜ起業するのですか？

- 自分の夢を実現したい！
- 自分が成長したい！
- 好きなことをやりたい！
- お金持ちになりたい！
- 社会貢献したい！
- 世の中の不満や不安を解消したい！
- 今の仕事を辞めたい など

考えてみよう！ ②

【どのようなビジネスをしたいですか？】（アイデア）

どのようなビジネスをしたいですか？

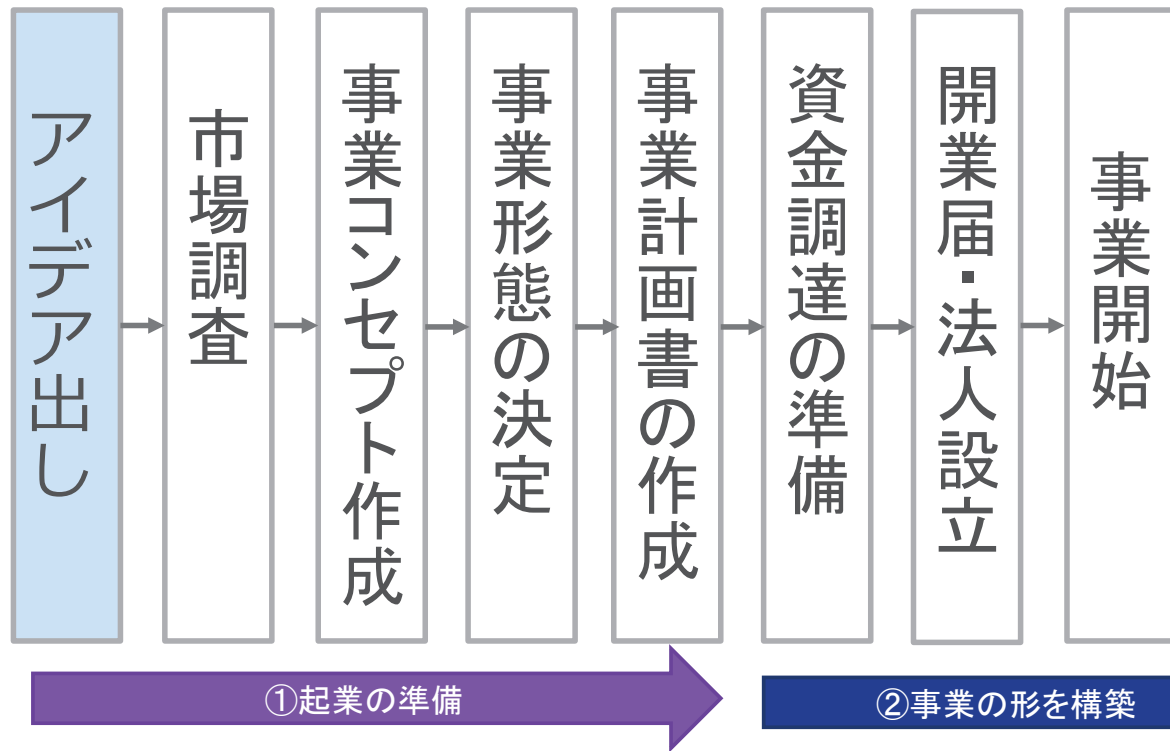
育児休業中のママが集まれる場所
を作りたい。

昼間、赤ちゃんと2人だけで
家にいるママが、
お茶を飲みながら集まれる場所。

2、起業までの ステップ

起業までのステップ

本日の目標



市場調査（１）

自分の事業にニーズがあるかを知る方法

- ① 街をてくてく歩く
- ② お店などに入って店主に話を聴く
- ③ 情報誌を集める
- ④ 区の情報を活用する
(例) 人口統計、高齢者基礎調査 など
- ⑤ 国の情報も活用できる
(例) RESAS、家計調査年報、経済センサス など

市場調査（２）

他の企業や業界を知る

- ① 自分の目で競合を調べる（店に行く）
- ② インターネットでHPなどをチェックする
- ③ 調査会社の資料を買う
（例）帝国データバンク、東京商工リサーチなど
- ④ 業種別貸出審査辞典で調べる
- ⑤ J-net21、小企業の経営指標、
TKCの経営指標で調べる
- ⑥ 業界紙、業界誌を読む

事業コンセプト

誰に・何を・どのように 販売するか？ 売れる仕組みを構築する。

| | |
|----------------------------------|---|
| ① 誰に （ターゲットを 絞り込む） | 絞り込み方 ① 人そのものに着目する ② ターゲットニーズ（課題）に着目する |
| ② 何を （伝える価値を明確に する） | 価値の伝え方 ① 商品・サービスそのものの品質やブランドなど ② 課題に対して提供できる解決方法 |
| ③ どのように （売る場所と販売促進 方法を決める） | ① 販売場所 → 複数の場所を持つこともある 誰が売るかで販売場所が変わる。 ② 販売促進 → 複数の方法を組み合わせる プルとプッシュ |

事業コンセプト（例）

誰に：ターゲット

- 昼 ①大泉学園に住む未就学児の母親
②子連れでゆっくり食事がしたい人
- 夜 ①勉強する子供にしっかりとした栄養を取らせたい人たち

何を：事業内容、販売するものやサービス、顧客価値 など

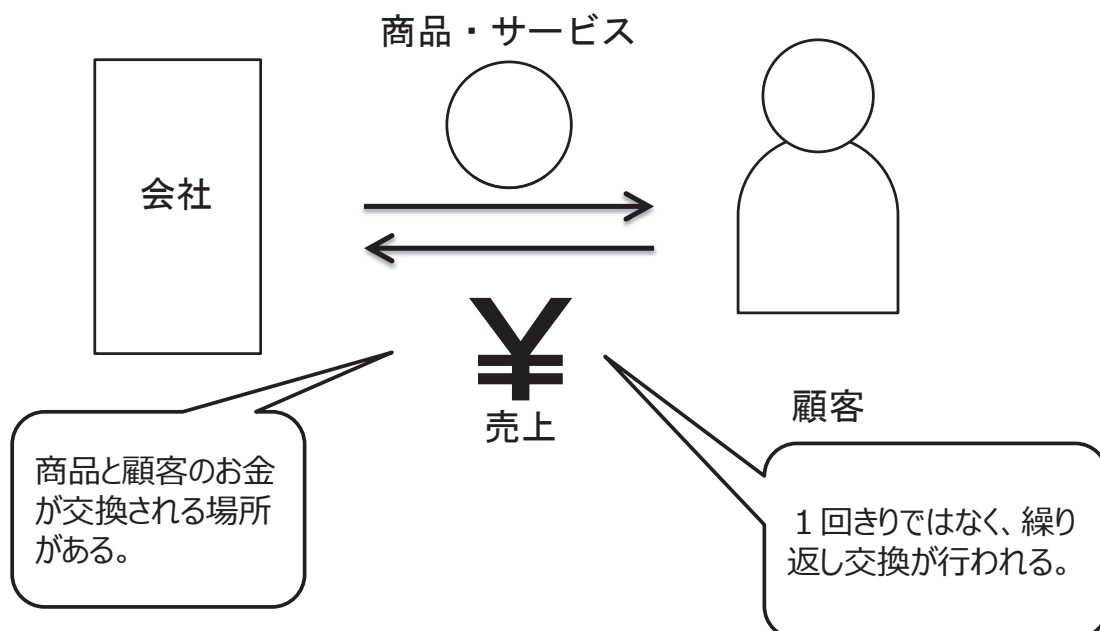
- 業種：カフェ
- 管理栄養士が作る栄養バランスの良いランチとお弁当
- できるだけ練馬の野菜を使用
- 旬を大切に食材の説明をお弁当につける
- 昼は授乳中のママ、夜は学習塾に通う小学生にとって必要な栄養を考えたメニュー
- 価格：昼はドリンク付きで1,000円、夜は500円

どのように：売る場所、売る方法

- 大泉学園駅の近くで、店舗を構え、赤ちゃんゴロゴロできるスペースを設置
- お弁当はネットで予約、課金
- 最初はポスティング、その後はInstagramを利用
- お弁当は1か月分のメニュー表を作成して配布

ビジネスモデル

ビジネスで収益をあげるためのしくみを構築する。



事業計画

自分の進む方向を詳細に記述する。

理念・ビジョン

コンセプト ↔ 利益計画
資金計画

アイデアがある程度固まったら

ステップ¹ **事業コンセプト**を考える
「誰に」「何を売るのか」「どのように売るのか」を
具体的に考える。



ステップ² **事業計画書**を作成する
「利益計画」「資金計画」「実行計画」を
実践レベルで考える。



ステップ³ **事業をスタートさせる**

ネリサポで、次の一歩

| | |
|--|--|
| ステップ1 事業コンセプトを考える 創業！ねりま塾（応用編） | 3時間 9月13日（水） ※オンライン 9月16日（土） ※対面 |
|--|--|

| | |
|---|--------------------------------|
| ステップ2 事業計画書を作成する 創業！ねりま塾（実践編） | 土曜日 6回コース 10月21日（土）～ ※対面 |
|---|--------------------------------|

| | |
|---------------------------------------|--------------------------------------|
| ステップ2 事業計画書を作成する ワンストップ創業支援 | 講義4回＋個別相談2回 11月を除く 毎月開催 ※オンライン |
|---------------------------------------|--------------------------------------|

3、事業の形態

個人？ 法人？

個人 事業主

- ・税務署に開業届を提出
- ・届出にかかる費用は、0円

法人

- ・法務局に設立の登記が必要
- ・設立にかかる費用は
株式会社：20～24万円
合同会社：6～10万円
NPO法人：0円

個人と法人の選び方

個人事業主

- ✓最初の一步（いずれは法人に！）
- ✓主に消費者がお客様の場合

法人

- ✓法人でなくては認可されない事業の場合
- ✓法人との取引がある場合
- ✓人を雇用する時に、信用を得たい場合
- ✓他から投資を受ける場合

個人事業主

多くの事業は 個人事業主で大丈夫

→ 法人よりも設立や
確定申告が簡単

個人事業主の開業手続き

税務署に行く（練馬区には税務署が2つあるので気を付けましょう）



①「個人事業の開業・廃業等届出書」を提出する。
（必ず提出）

②「所得税の青色申告承認申請書」を提出する。
（確定申告で青色申告をする場合）

- ✓ 必ず2枚提出
（1枚は自分の控えにする）
- ✓ マイナンバーが必要

大切なこと！

小さなビジネスでも、 開業届を出しましょう！

法人の形態

| 事業利益を大きくしたい場合 | 非営利型で事業利益よりも 公益性を求めたい場合 |
|------------------|----------------------------------|
| ✓ 株式会社 ✓ 合同会社 | ✓ NPO法人 (特定非営利法人) ✓ 一般社団法人 |

株式会社と合同会社

| 項目 | 株式会社 | 合同会社 |
|---------|------------------------------------|-------------------------------------|
| 法人の特徴 | 将来的に株主を広く募り、事業拡大を考える時の法人形態 | 少人数で出資して、家族や仲間と事業を行う時の法人形態 |
| 出資者の数 | 出資者や取締役が1人でも設立可能 | 出資者が1人でも設立可能 |
| 設立費用 | 24万円～ ※定款に貼る印紙代（4万円）は電子定款の場合は不要 | 約10万円～ ※定款に貼る印紙代（4万円）は電子定款の場合は不要 |
| 設立までの日数 | 3週間～4週間 | 3週間～4週間 |

NPO法人と一般社団法人

参考

| 項目 | NPO法人（特定非営利法人） | 一般社団法人 |
|-------|---|--|
| 法人の特徴 | 多数の人たちと地域課題の解決をする時の法人形態 特定非営利活動20分野が事業対象 | 地域課題解決の他に、業界を良くするための団体を作りたいという時の法人形態 活動内容に制限はない |
| 出資者の数 | 出資者なしで設立可能 10人以上の発起人が必要 | 出資者なしで設立可能 2人以上の発起人が必要 |
| 設立費用 | 設立費用は0円 設立時は東京都の認証が必要 設立まで4ヶ月～6ヶ月程度 | 約11万円～ 設立までの日数は3週間～4週間 |
| 税金 | 収益事業を行わない場合、法人税の優遇措置がある | 「公益法人」である場合は、法人税の優遇措置がある |

法人の設立手順

| 手順 | 株式会社 | 合同会社 | 一般社団法人 |
|----|--|------------|---------------|
| 1 | 発起人（出資者）の決定 | 社員（出資者）の決定 | 出資者がいなくても設立可能 |
| 2 | 商号の事前確認 （本店登記予定地の同一場所同一商号登記は禁止） ※同一商号の有無を調査してください。 「法人番号公表サイト」又は本店登記予定の登記所（法務局） | | |
| 3 | 会社の基本事項の決定 （商号、目的、本店所在地、資本金の額など） | | |
| 4 | 会社代表印などの作成、関係者個人の印鑑証明書の取得 | | |
| 5 | 定款（ていかん）の作成 | | |
| 6 | 定款の認証（公証役場） | ※定款認証は不要 | |
| | 出資金の払い込み（個人名義預金に払い込み） ※定款認証前の払込みは認められない。 | ※出資金無しで設立可 | |
| 7 | 設立登記申請・印鑑登録（本店所在地の登記所）（法務局） | | |
| 8 | 税務署など、その他の官公庁へ届出（※次のページ） | | |

法人開設時の各種連絡先

※以下は、練馬区で法人設立する時の連絡先です。
その他の地域で法人を設立する場合は、ご自身で調べてください。

| 名称 | 内容 |
|---|--|
| 練馬公証役場 ●豊玉北5-17-12 3F 電話：03-3991-4871 | 定款の認証 |
| 東京法務局 練馬出張所 ●練馬区春日町5-35-33 電話：03-5971-3681 | 法人登記、法人印登録 |
| 練馬 西税務署 ●練馬区東大泉7-31-35 電話：03-3867-9711 | 法人設立・設置届出書、 給与支払事務所の開始届出書、 青色申告の承認申請書、 源泉所得税の納期の特例に関する申請書 |
| 練馬 東税務署 ●練馬区栄町23-7 電話：03-6371-2332 | |
| 練馬都税事務所 ●豊玉北6-13-10 電話：03-3993-2261 | 法人設立・設置届出書 |

NPO法人の設立について

① 10人以上の社員を集める

② 東京都の認証を受ける

③ 法人の設立登記をする

【担当窓口】 都民生活部 管理法人課NPO法人担当

電話:03-5388-3095

【練馬区の相談窓口】 練馬区 区民協働交流センター

電話:03-6757-2025

NPO法人は、その活動が「不特定多数の利益」になることが条件です。
以下の、20分野が指定されています。

| | | | |
|----|------------------|----|-----------------------------------|
| 1 | 保健・医療・福祉の増進 | 11 | 国際協力 |
| 2 | 社会教育の推進 | 12 | 男女共同参画社会形成の促進 |
| 3 | まちづくりの推進 | 13 | 子どもの健全育成 |
| 4 | 観光の振興 | 14 | 情報化社会の発展 |
| 5 | 農山漁村又は中山間地域の振興 | 15 | 科学技術の振興 |
| 6 | 学術・文化・芸術・スポーツの振興 | 16 | 経済活動の活性化 |
| 7 | 環境の保全 | 17 | 職業能力の開発または雇用機会の 拡充の支援 |
| 8 | 災害時の救援 | 18 | 消費者の保護 |
| 9 | 地域安全活動 | 19 | 上記の活動に関する連絡・助言・援助 |
| 10 | 人権擁護・平和の推進 | 20 | 上記の活動に準ずるものとして、 都道府県等の条例で定めるもの |

その他の知識は個別に相談！

- ✓ 健康保険や年金のこと
- ✓ 業種毎の届出、許認可、登録のこと
- ✓ 税金のこと
- ✓ 融資や補助金のこと

起業の形は、1人1人異なります。
ネリサポで個別に相談をしてください。

例えば・・・

✓ 融資や補助金のこと

● 創業のための融資

→ 練馬区 創業支援貸付

※融資あっせん

● 初めてHPを作成する場合

→ ネリサポのHP作成費補助金

4、お金の話

スタートに必要なお金を計算

| 必要な資金 | 金額 |
|--|-------|
| ■事務所・店舗など 【内訳】 保証金 60万円 初月度家賃 10万円 | 70万円 |
| ■設備・備品など 【内訳】 内装費など 100万円 器具など 50万円 | 150万円 |
| ■仕入れ・経費など 【内訳】 最初の仕入 60万円 チラシ代 5万円 | 65万円 |
| 合計 | 285万円 |

必要なお金を準備する

| 調達の方法 | 金額 |
|--|-------|
| ■自己資金 【内訳】 貯金 100万円 | 100万円 |
| ■その他(家族等) 【内訳】 家族 50万円 | 50万円 |
| ■金融機関借入 【内訳】 ○○信用金庫 | 135万円 |
| 合計 | 285万円 |

預貯金を全部
使わないように

資金計画表

| 必要な資金 | 金額 | 調達の方法 | 金額 |
|---|-------|--|-------|
| ■事務所・店舗など 【内訳】 保証金 60万円 初月度家賃10万円 | 70万円 | ■自己資金 【内訳】 貯金 100万円 | 100万円 |
| ■設備・備品など 【内訳】 内装費など100万円 器具など 50万円 | 150万円 | ■その他(家族等) 【内訳】 家族 16万円 | 50万円 |
| ■仕入れ・経費など 【内訳】 最初の仕入60万円 チラシ代 5万円 | 65万円 | ■金融機関借入 【内訳】 なし | 135万円 |
| 合計 | 285万円 | 合計 | 285万円 |

開業に必要な2つの資金

<開業資金（設備投資資金）>

※下は一例（他にももっといろいろあります）

店舗取得金：保証金・敷金礼金・仲介手数料・家賃Xか月分
 改装費・設備費：改装費用・看板製作費用
 備品費：椅子・棚・PC・ソフトウェア・電話・文具
 広告・宣伝費：名刺・パンフレット・WEBサイト
 初回の仕入れ費：開業前に準備した仕入

<運転資金>

店舗維持費：家賃・電気代・修繕費
 人件費：給料・保険料・通勤手当
 仕入費：2回目以降の仕入れ・外注費用
 営業諸経費：販促費・通信費・運送費・交際費
 返済金：借入金の返済

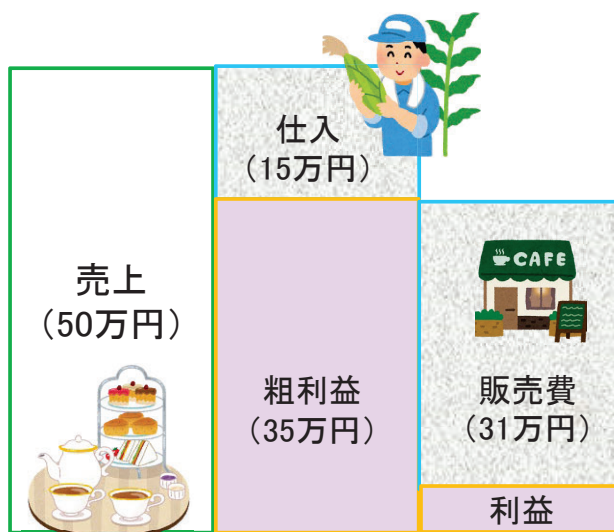
3~6ヶ月分を
準備

お金が不足する時

- ✓ ステップ1：働いて、お金を貯める
- ✓ ステップ2：家族や親族から借りる
- ✓ ステップ3：金融機関からお金を借りる
- ✓ ステップ4：他の人から投資してもらう
→ クラウドファンディング など

利益計算

惣菜café ネリサポ
9月の売上と利益



9月 惣菜 café ネリサポは、
いくら利益が出たでしょう？

| | |
|--------|-------|
| 売上 | 50万円 |
| -仕入 | 15万円 |
| 粗利益 | 35万円 |
| -販売費 | 31万円 |
| (家賃 | 10万円) |
| (人件費 | 15万円) |
| (水道光熱費 | 5万円) |
| (通信費 | 1万円) |
| 利益 | ???万円 |

$$\text{売上} - \text{経費} = \text{利益}$$

※経費 = 仕入 + 販売費

5、アイデアの ブラッシュアップ

起業のアイデアとは

アイデア = 思いつき、着想



気になっているから、
アイデアが出る！

気になっていることは？

「好きなこと・楽しいこと」
✓子供の頃、大好きだったこと

✓本当はやりたいのに、あきらめかけていること

✓これは得意だ、と思うこと など



「世の中の不便・困りごと」
✓自分や家族が、不便だと感じること

✓街の人が、困っていること

✓誰かを幸せにしたい、という気持ち など

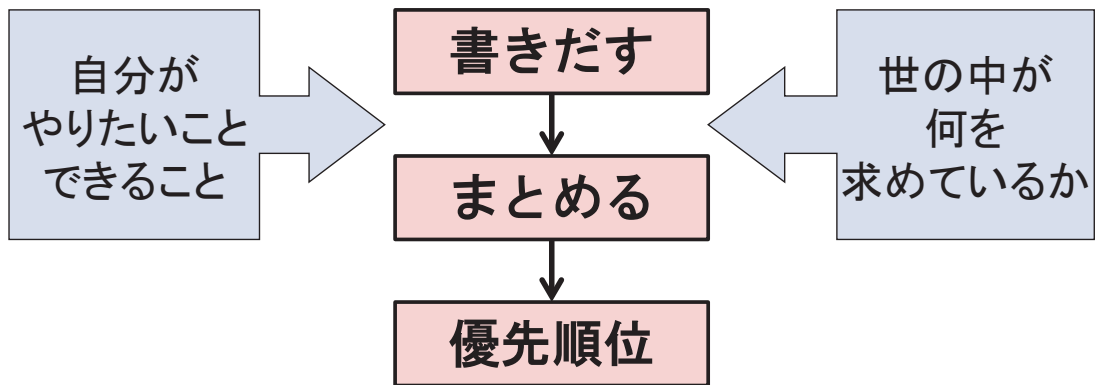
アイデアとは？

アイデアとは

**既存のものやことがらの、
新しい組み合わせを考えること**

⇒ **ひらめくための情報の収集と
物事の関係性を見つけ出す！**

アイデアは組み合わせ



自分の**良い部分**で、
お客様の「**より便利**」か「**不便解消**」を図る

有名な組み合わせの例

オフィスでおやつ (好きなこと)

×

買いに行くのが遠い (課題)



オフィスグリコ

おやつ×**配置薬**

組み合わせを楽しもう！

紙芝居（好きなこと）



話相手のいない年配者
（課題）



年配者向けの朗読教室

考えてみよう！ ③

【気になること】（好きなこと・楽しいこと）

好きなこと、やりたかったこと、得意なこと

好きな（だった）こと

- ・ 紙芝居
- ・ 人と話をする事
- ・ 絵を見ること
- ・ お酒を飲むこと

やりたかったこと

- ・ 駄菓子屋
- ・ 幼稚園の先生

得意なこと

- ・ PC操作
- ・ 文章を書くこと など

考えてみよう！ ④

【気になること】（困りごと、誰かが喜ぶこと）

自分のこと、街の人のこと、誰かのこと

自分のこと

- ・ 離れて暮らしている両親のことが心配

街の人のこと

- ・ 話し相手のいない年配者が心配

誰かのこと

- ・ 学校に行きたくても行けない子どもたち

考えてみよう！ ⑤

【組み合わせを楽しもう！】（アイデアの掛け算）

「好きなこと・得意なこと」= A

「街の中の不便・困りごと」= B

(A) お酒を飲むこと × (A) 駄菓子屋 → 駄菓子居酒屋

(A) PCのスキル × (B) 学校に行けない子どもたち → 子ども食堂でオンライン教室

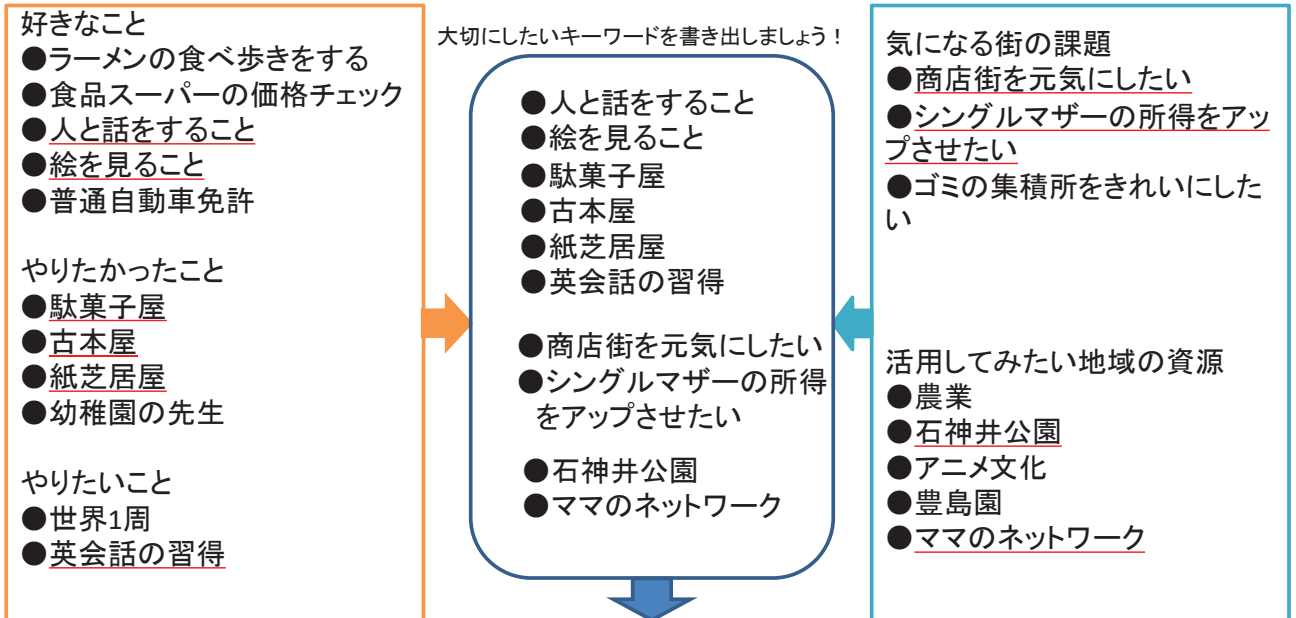
(A) 文章を書くこと × (B) 話し相手がない年配者 → 過去の聞き書き

地域の良いところも活用できるかも？

活用できる練馬の良いところ

- ①味わう：食材（練馬の野菜）……………
- ②見る：美術館（練馬区立美術館）……………
- ③参加する：イベント（各種マルシェ）……………
- ④感じる：自然（石神井公園）……………
- ⑤伝える：伝統工芸（各種染物）……………
- ⑥学ぶ：大学（各大学）……………
- ⑦集積する：産業の集まり（アニメ産業）……………
など
- ⑧つながる：①～⑦を支えるための人やネットワーク

アイデアシート(例)



キーワードを組み合わせるアイデアを出しましょう！

区内の事業所・家庭を対象にオフィスグリコの駄菓子版を展開して、シングルマザーの収入とする。

商店街の空き店舗で週に1回紙芝居屋を開いて、駄菓子を売る。

石神井公園周辺の家庭に残っている古本を集めて商店街で古本市を開催。運営をシングルマザーにお願いして、人件費を支払う

ひらめいたら 実践しよう！

動いてみると何かが変わる

「動いてみると」

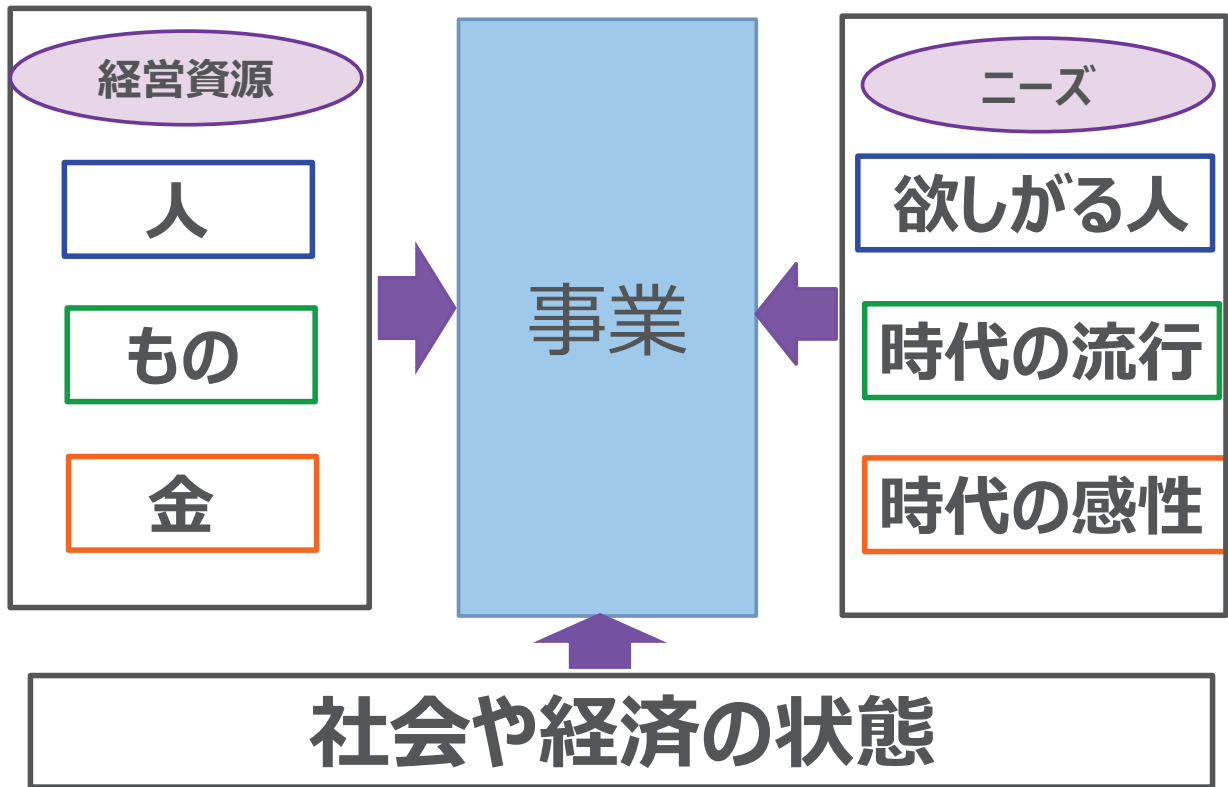
- 新しい情報が入ってくる
- やり方を変えてみる
- 一緒にやる人が出てくる

起業は目的ではない

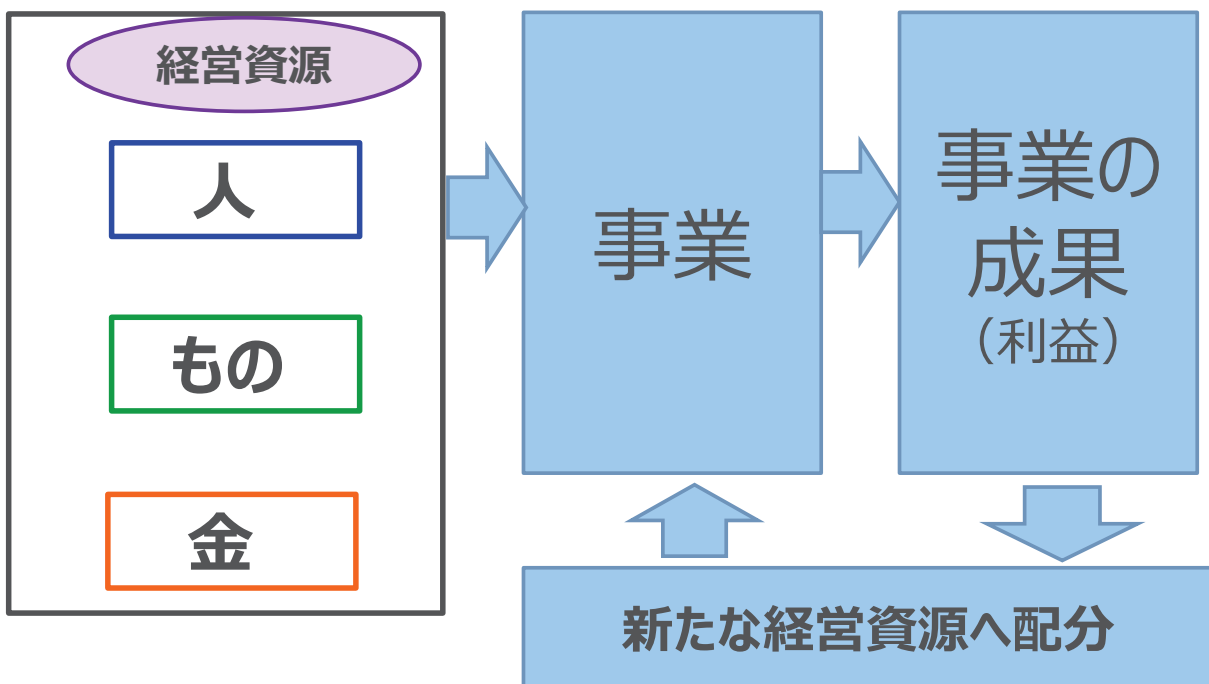
起業によって、
幸せになる人が
増えることが目的

6、経営資源の確認 課題の整理

自分のビジネスを冷静に分析



経営資源は事業の燃料



経営資源を分析する

人

経験・資格・ノウハウ・
人脈 など

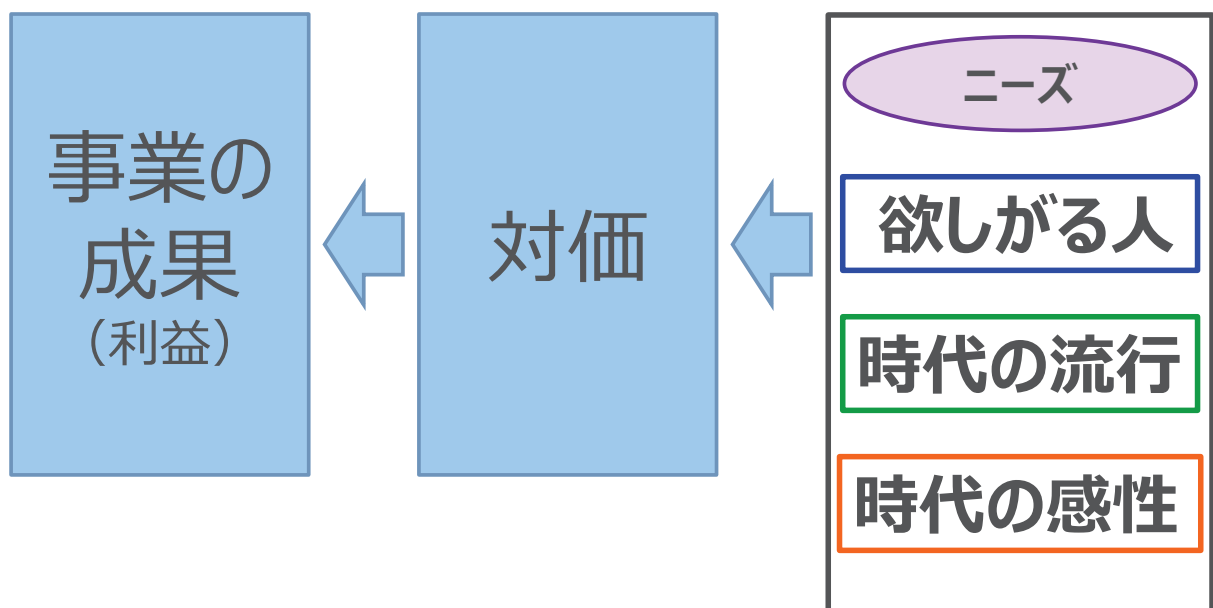
もの

家・設備・趣味のストック
(例：レコード) など

金

資金、又は、お金に換えるこ
とができる財産 など

ニーズとは、対価の根拠（源泉）



ニーズを分析する

欲しがる人

希少価値、
商品の面白さ など

時代の流れ

Onlineミーティング、
在宅勤務 など

時代の感性

地方暮らし、SDGs
など

経営は社会・経済の状況に左右される

人口の動向

災害

所得の変化

GDPの傾向

外国人観光客
の動向

国の金利政策

業界の動き

など……

自分のアイデアについて 事業継続ができるかどうか？ ＝利益が出るかどうか？

- ・経営資源
- ・ニーズ
- ・社会・経済の状況 …

分析をする練習をしてみましょう

本日のまとめ

氏名

アイデア：高齢者と一緒に調理する親子食堂

やりたい理由は？

高齢者の生きがい発掘
母親が孤立しない場作り

実現するための最大の課題は？

①資金・ノウハウ・場所
②収益が出るビジネスの構築

1, やれると思う自分の経営資源
(自分の強み)

- ①経験
 - 老人ホームの勤務経験
 - 子育ての経験
- ②人脈
 - 地域の飲食店とのネットワーク
 - ママ友のネットワーク
- ③子供が巣立ったので、空き部屋がある

2, 世の中のニーズやチャンス

- コロナによる所得減少者の増加
- 飲食店で働いたことのある高齢者や、料理好きの主婦の存在
- 話し相手のいない高齢者の存在
- 相談相手のいないとママの存在
- 公共の料理スペース

1, 自分に足りないところ

- ①人
 - 思いを一緒にできる人を探す
- ②モノ（商品や施設など）
 - 場所の確保をする
- ③資金
 - HPを作るお金を調達する
- ④ノウハウ
 - 調理の知識を少しは覚える
 - 集客の方法を学ぶ
 - 経理の方法を学ぶ

2, 解決すべき周囲のこと

- 感染症への配慮
- 夫の説得
- 親の介護

最後に……

未来を設計する

起業までのステップを考える



【起業までのステップを考える】 (ライフスケジュール)

| | 2023年 | | 2024年 | | 2025年 |
|-------------------------|---------------|-------------------|-------------|----------|-----------------|
| 起業の計画 | 起業プランの作成 | プランを妻に説明 | | 起業準備 | 起業 |
| 自分の仕事 | | 会社で進行中PJ終了予定 | 会社に退職説明 | 引継ぎ資料の作成 | 早期退職退職金 ●●●円 |
| 家族のこと 長男21才 長女18才 | 長女: 専門学校入学 | 家族全員とライフスケジュールを共有 | 長男: 大学卒業 | | 長女: 専門学校卒業 |

全ての人に起業の可能性はあります。

成功とは、できるまでやり続けること。

**夢をあきらめずに、
一歩一歩前に進めてください。**

思いは必ず実現します。



本日のカリキュラム

- 1、起業のスタートで考えること
→ 継続することを考える
- 2、起業までのステップ
→ 手順を踏んで考えを整理する
- 3、事業の形態
→ 事業内容に合わせた組織形態を決める
- 4、お金の話
→ 資金計画・利益計画の基礎を学ぶ
- 5、アイデアのブラッシュアップ
→ ものやことがらの組み合わせを考える
- 6、経営資源の確認・課題の整理
→ 起業時点の持ち物と課題を分析する

アイデアがある程度固まったら

ステップ1 **事業コンセプト**を考える
「誰に」「何を売るのか」「どのように売るのか」を具体的に考える。



ステップ2 **事業計画書**を作成する
「利益計画」「資金計画」「実行計画」を実践レベルで考える。



ステップ3 **事業をスタートさせる**

ネリサポで、次の一歩

ステップ1 事業コンセプトを考える 3時間
創業！ねりま塾（応用編） 9月13日（水）
※オンライン
9月16日（土）
※対面

ステップ2 事業計画書を作成する 土曜日 6回コース
創業！ねりま塾（実践編） 10月21日（土）～
※対面

ステップ2 事業計画書を作成する 講義4回＋個別相談2回
ワンストップ創業支援 11月を除く 毎月開催
※オンライン

ネリサポの 起業サポートを検索！

ネリサポ
オンラインセミナー



ネリサポ
創業者向け支援策一覧



ネリサポ HP

