創業！ねりま塾

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7年度　創業！ねりま塾（基礎編）

基礎から学ぶ 起業塾

セミナーの内容について

このセミナーは「基礎編」です。

以下の方を対象とした
内容となっています。

✓初めて、起業について学ぶ方
✓起業について、考え始めた方

本日のカリキュラム

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、事業コンセプトをざっくり考える
７、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。

起業とは？　③

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

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

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！

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**

→　それができる根拠は？

✓　起業の**課題を確認**

→　なにを、準備するのか？

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）

質　問	**1、起業して、どのようなビジネスをしたいのですか？** **2、そのビジネスは、誰の･どのような不便や困りごとを解決しますか？**
回　答	**1、街の中に高齢者が集まれる場を作りたい。** 昼間一人で家にいる高齢者が、お茶を飲みながら集まれる場所を作りたい。 集まって、街を良くする会議をしたい。 **2、引きこもる高齢者が少なくなり、高齢者が元気になる。** 結果として、健康寿命が延びる。 会議の中で出た、アイデアが実現することで街の活性化につながり、高齢者がますます元気になる。

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？

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）

質　問	１、起業して、どのようなビジネスをしたいのですか？ ２、そのビジネスは、誰の･どのような不便や困りごとを 解決しますか？
回　答	

2、起業までの
ステップ

起業までのステップ

本日の目標

アイデア出し → 市場調査 → 事業コンセプト作成 → 事業形態の決定 → 事業計画書の作成 → 資金調達の準備 → 開業届・法人設立 → 事業開始

①起業の準備

②事業の形を構築

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

⑤Ｊ-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

ＡＩを
信じ切らない

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）

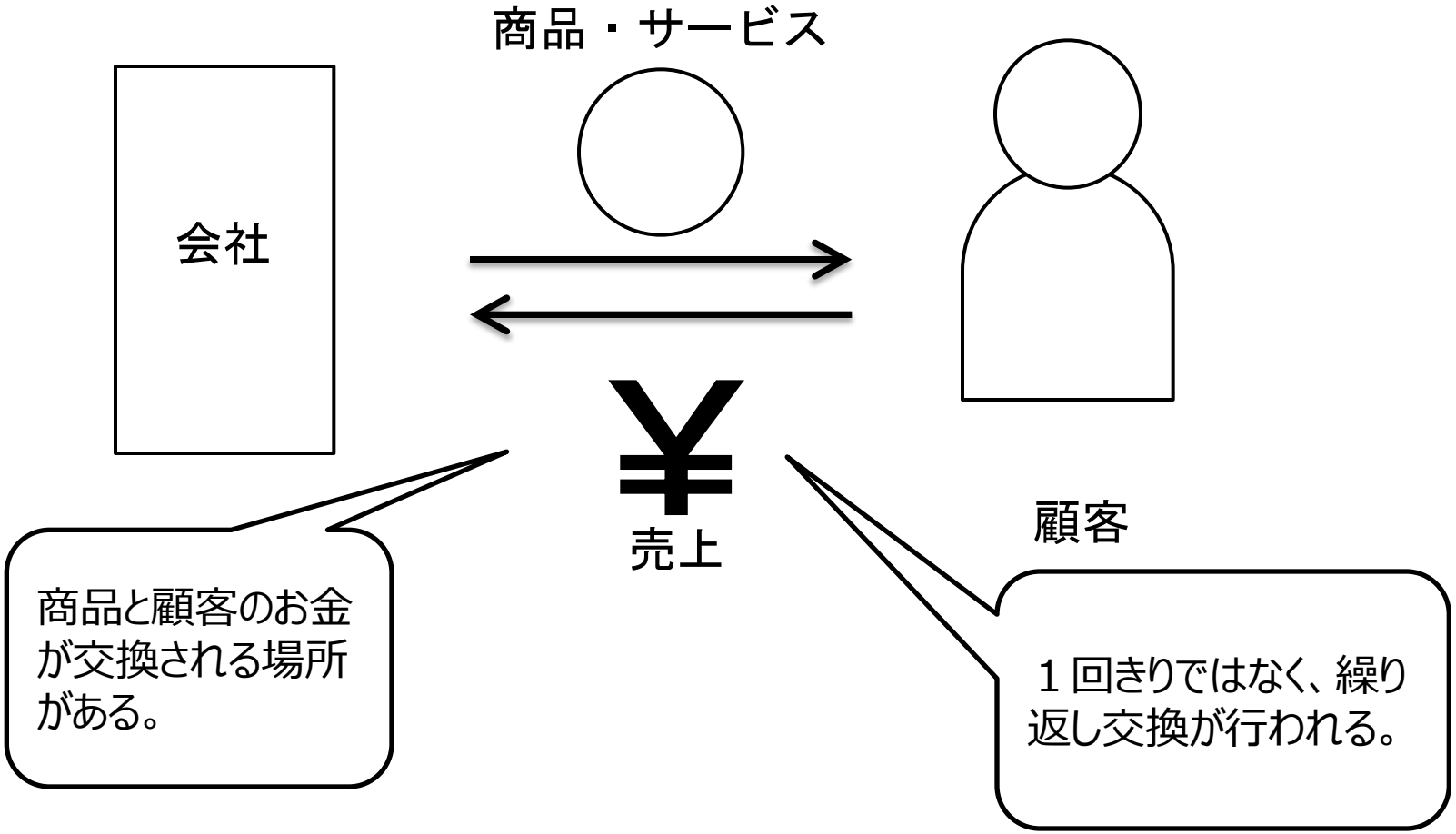
誰に：ターゲット
■昼　　①大泉学園に住む未就学児の母親
　　②子連れでゆっくり食事がしたい人
■夜　　①勉強する子供にしっかりとした栄養を取らせたい人たち

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弁当
■できるだけ練馬の野菜を使用
■旬を大切にした食材の説明を弁当につける
■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、その後はインスタグラムを利用
■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

起業セミナーのゴール
→次のステップで学びます

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

3、事業の形態

個人？　法人？

個人事業主

- 税務署に開業届けを提出
- **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

P.26

個人事業主

- ✓最初の一歩（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）

- ✔ 紙で提出する場合、必ず2枚ずつ提出
  （1枚は自分の控えにする）
- ✔ オンラインで提出する場合、
  「開業届の受信通知」又は
  「開業届の申請データ」の控えを保管

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

法　人

- **株式会社**
  株主を広く集める。

- **合同会社**
  自分１人または仲間や家族と
  ビジネスをする。

- **NPO法人**
  仲間と協力して地域課題を解決する。

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

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	会社代表印のなどの作成、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 （預貯金を全部使わないように）	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】 〇〇信用金庫	135万円
合　計	285万円

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

開業に必要となる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
営業所経費：販促費・通信費・運送費・交際費
返済金：借入金の返済

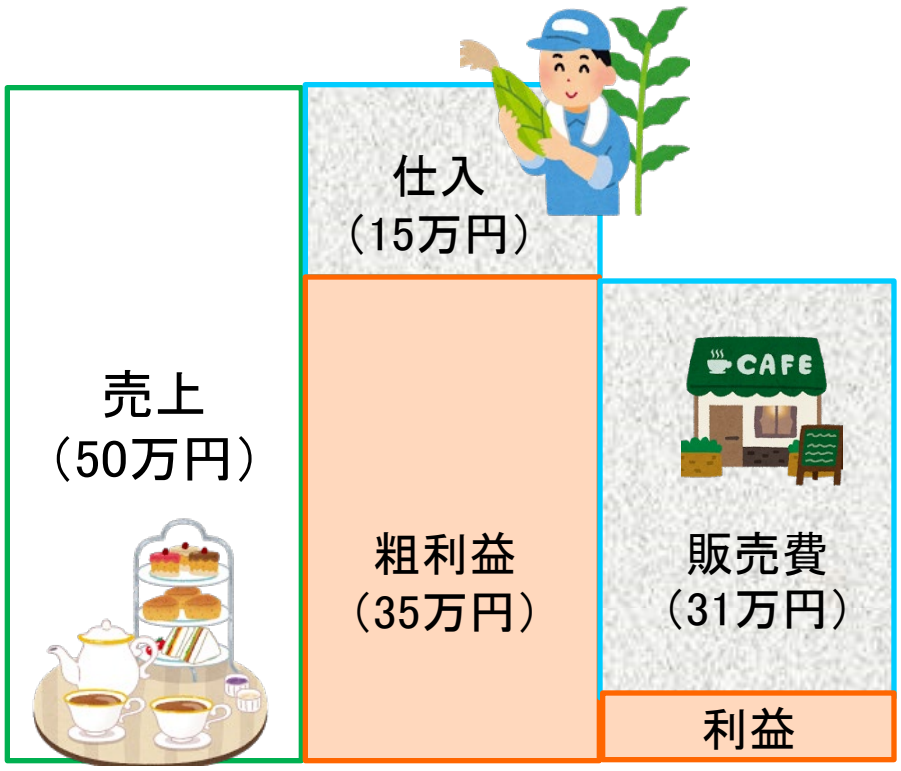
３～6ヶ月分を
準備

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

売上 － 経費 ＝ 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

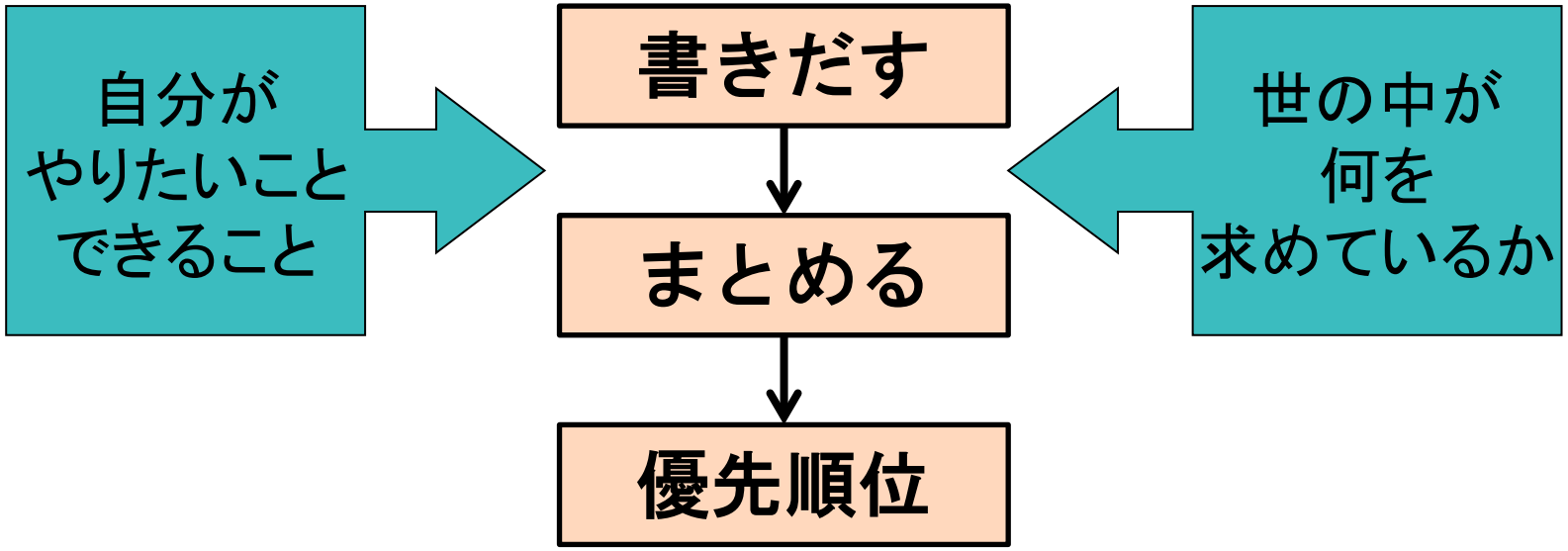
✓**誰かを幸せにしたい**、という気持ち　など

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**「不便解消」**か**「より便利の実現」**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
- 絵を見ること
- 人と話をすること
- 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

- 文章を書くこと
- ＰＣ操作

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** 平日の昼間、練馬にいる人たちが コミュニケーションできる場所が少ない **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・やりたいこと・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 ➡ 学校に行きたくない子にオンライン教室

（A）文章を書くこと ✖ （B）話し相手がいない年配者 ➡ 過去の聞き書き

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 やりたかったこと 得意なこと

考えてみよう！　④

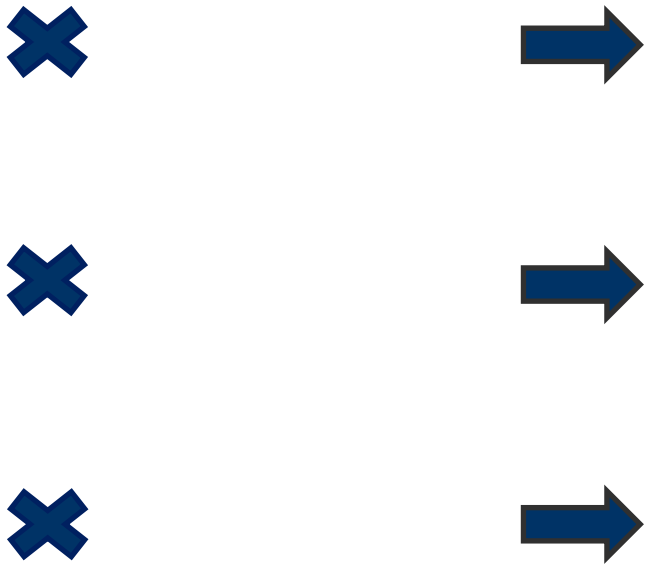
【気になること】（困りごと、誰かが喜ぶこと）

自分のこと、街の人のこと、誰かのこと
自分のこと 街の人のこと 誰かのこと

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・やりたいこと・得意なこと」＝A
「街の中の不便・困りごと」＝B



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

6、事業コンセプトを
ざっくり考える

事業コンセプト

「誰に」、「何を」、「どのように」提供するかを整理すること

誰に
（ターゲット）

何を

商品やサービス
顧客価値

どのように提供するか？

- □ 売る場所
- □ プロモーション（販促）
- □ 法人？　個人？　　など

事業コンセプトの例

誰に(ターゲット)

①練馬駅周辺で働く
30代～40代のビジネスパーソン

②練馬駅周辺(半径1km)
以内に居住する方々
子供が独立したご夫婦

商品やサービスの内容

・練馬で
一番おいしい生ビール
・923ハイボール
・手作りの突き出しとつまみ

顧客価値

・初めてでも、安心して
「樽生ビール」を注文できる
・笑顔と明日への活力

どのように提供するか？

BARの敷居
を
下げる！

□ 売る場所(立地)
・練馬駅(徒歩2分)のビル、3階
・営業時間は23時まで

□ プロモーション
・「くにさん」をキャラクター化、親しみやすさを表現
・HPで店内雰囲気を分かりやすく見せる
・HPでターゲットニーズ(顧客価値)を示す
インスタで前日のお店の様子を伝える

□ 法人？ 個人？
・個人事業主
・妻と一緒に営業、若いスタッフ2～3人

□ その他(自分の強みなど)
・30年以上の飲食経験
・生ビール管理の詳細な知識提供
・妻がイラストレーター
・練馬区内に居住

~ Sake Bar ~
咲場(さかば) 923

事業コンセプトを考えてみよう！

誰に（ターゲット）

商品やサービスの内容

顧客価値

どのように提供するか？

□ 売る場所（立地・雰囲気など）

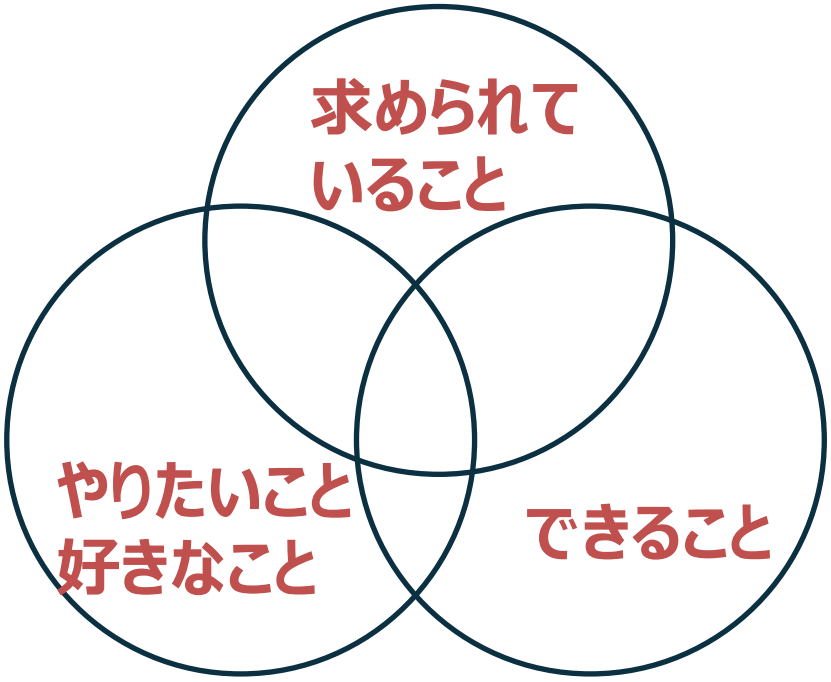
□ プロモーション

□ 法人？ 個人？

□ その他、気づいたこと

コンセプトのバランスを考える

求められていなければ、
利益が出ない



コンセプトのバランス

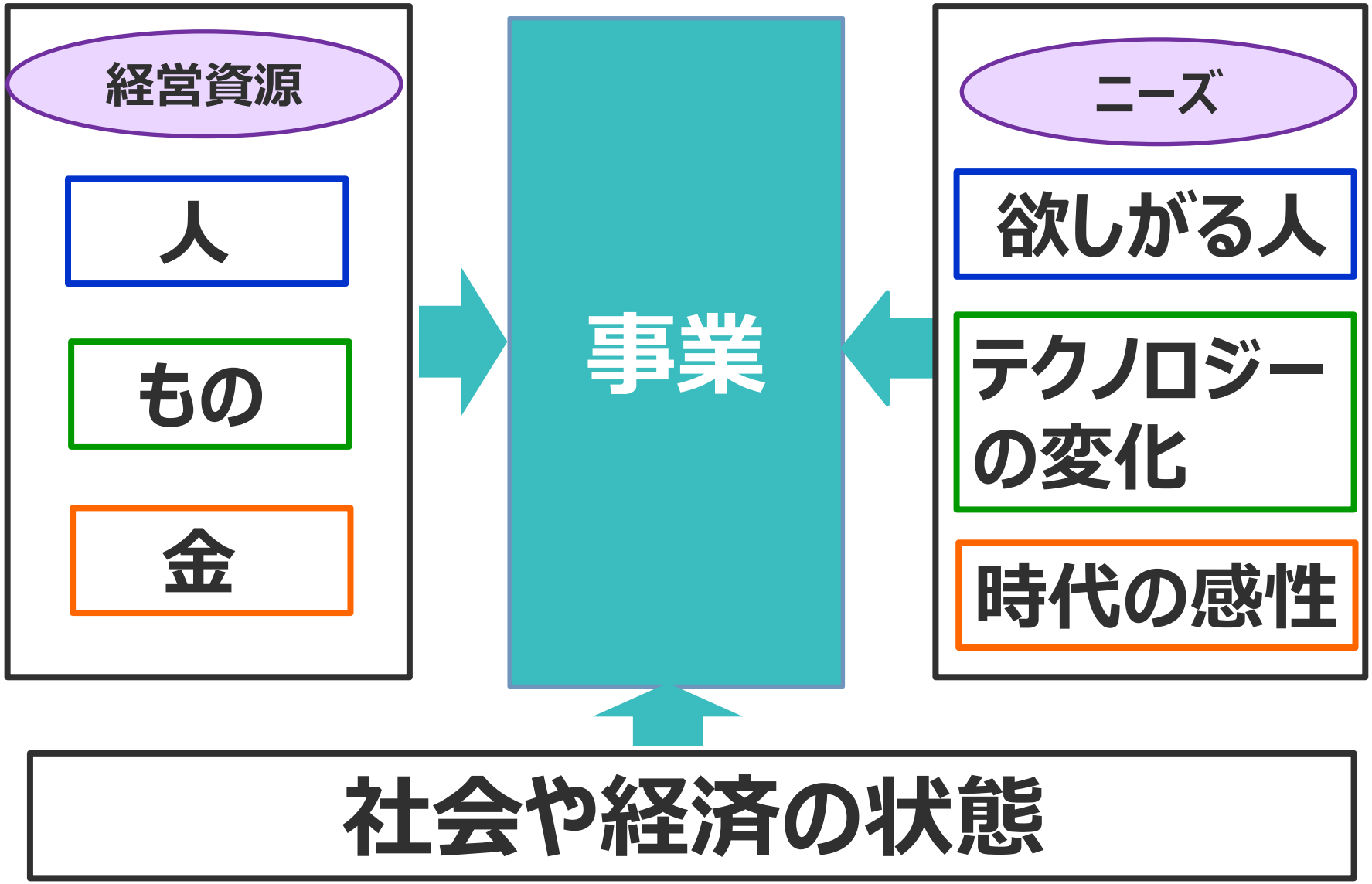
- ✓ やりたいこと・好きなこと
- ✓ できること
- ✓ 求められていること

やりたくなければ、
継続しない

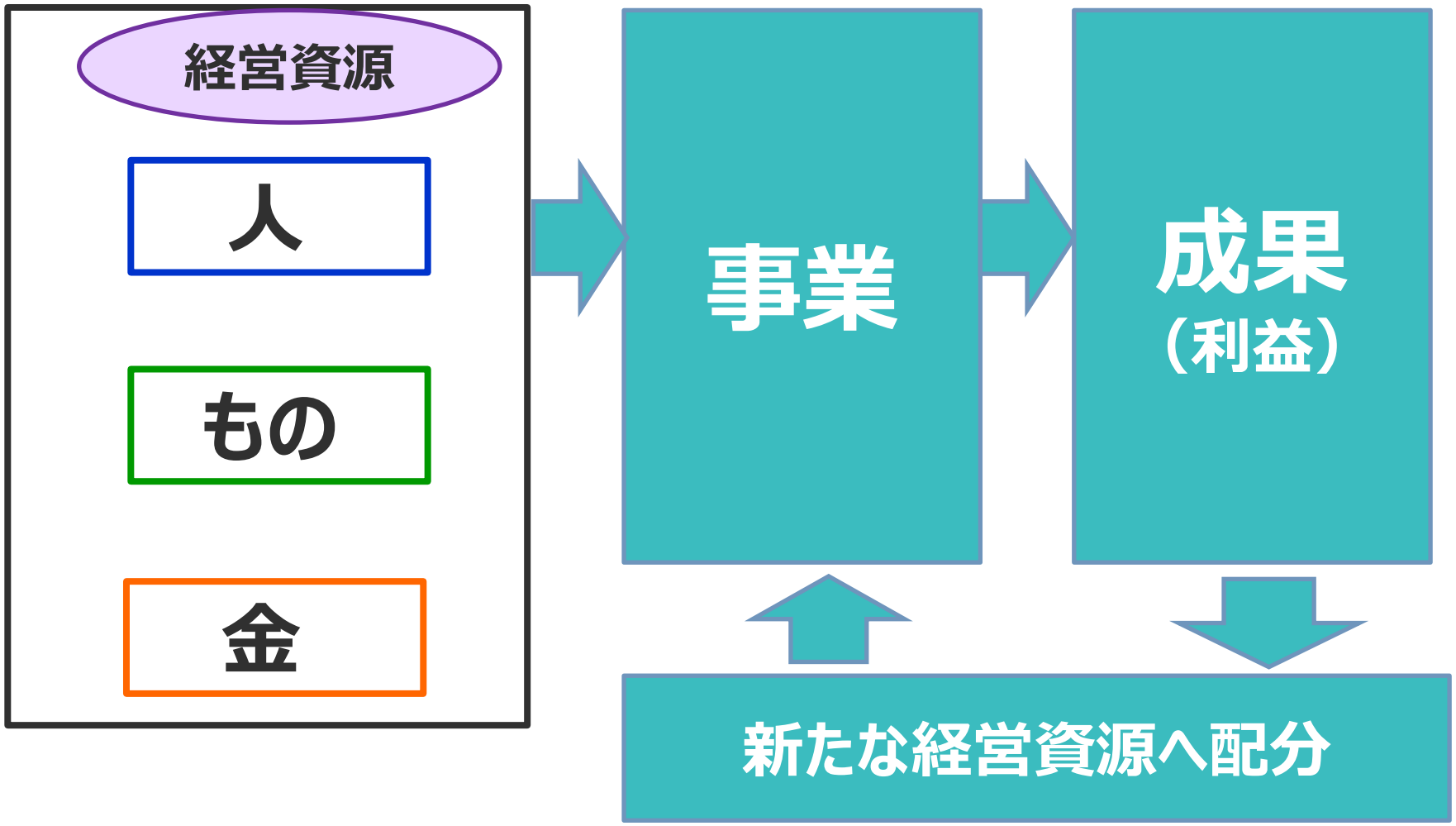
できなければ、
事業がスタートしない

7、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



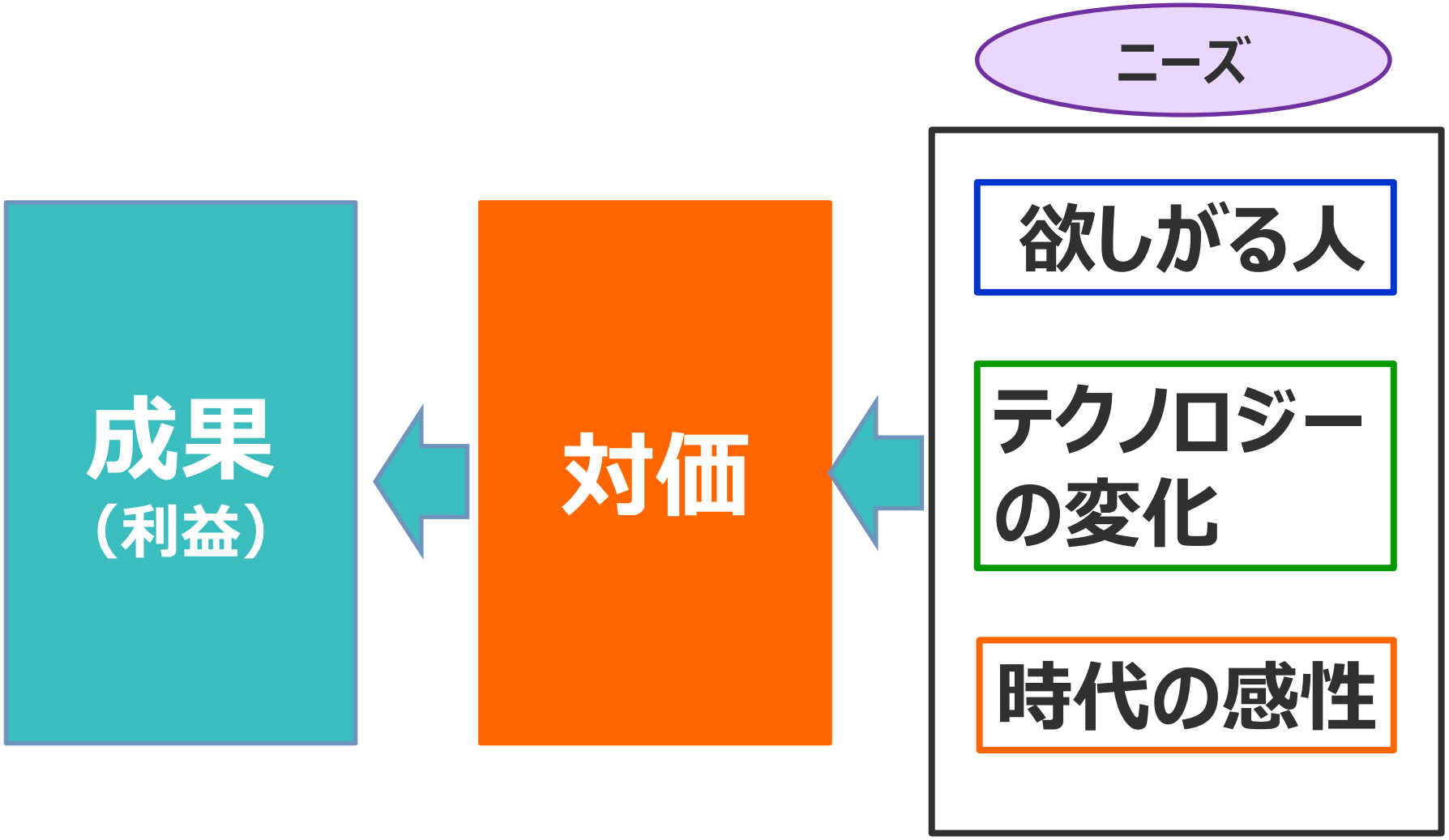
経営資源は事業の燃料



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
テクノロジーの変化	Onlineミーティング、 生成ＡＩ　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・・・・

ひらめいたら
実践しよう！

起業をする目的

起業することは、「通過点」

起業によって、
幸せになる人が
増えることが目的

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

事例４　できることから始めてみる

福島県の武田さんの場合

文章を書くのが得意×震災を記録する
→　東日本大震災の被災者の話を書籍化

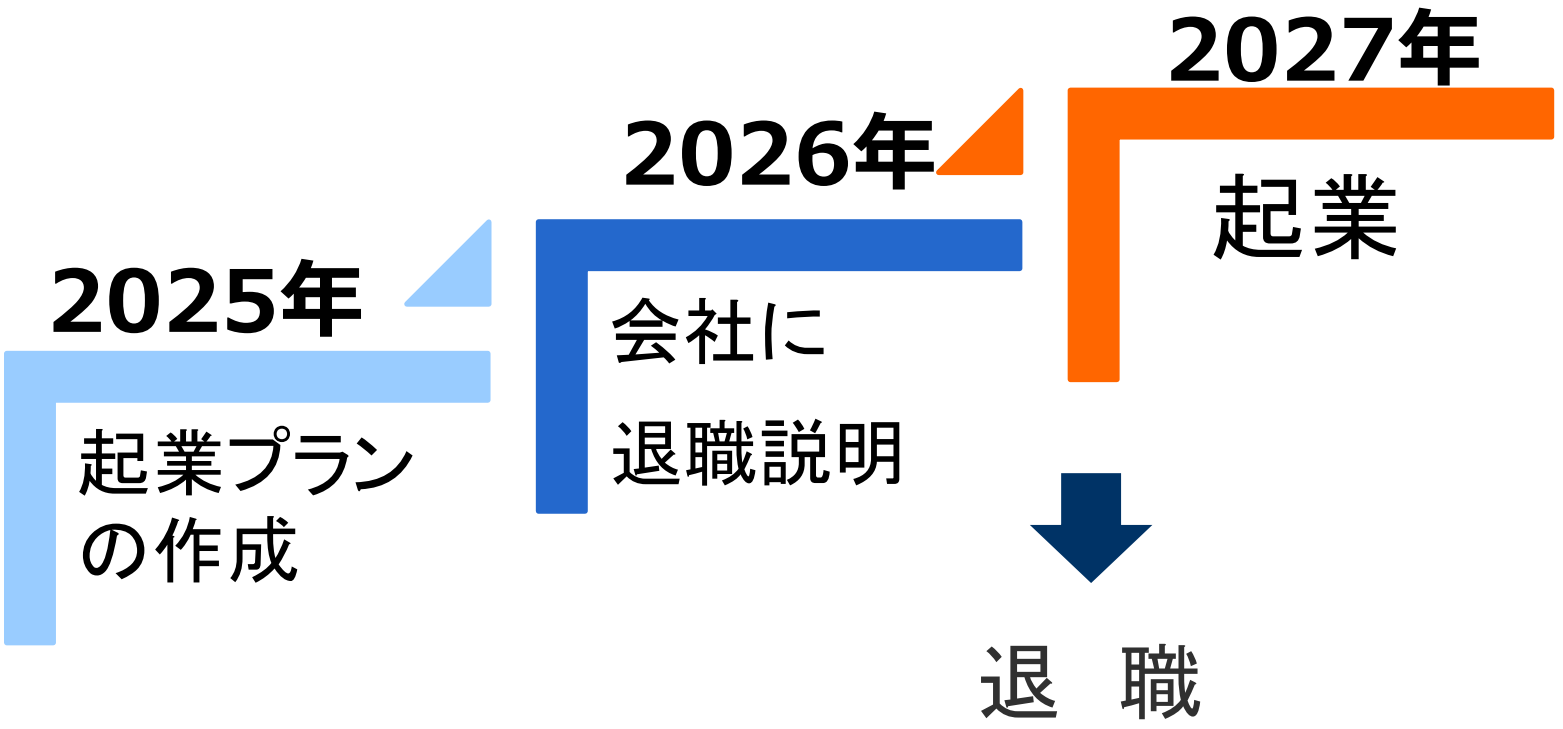
震災の記憶をたくさん残すには？
→　自分史活用アドバイザーの資格取得

武田さんの能力を事業承継に活かせないか？
行政の方に声をかけられる
→　事業承継のヒアリングをビジネスに！

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）

	2025年		2026年		2027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

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
●感染症対策
●夫の説得
●親の介護

本日のまとめ

氏　名

アイデア：

やりたい理由は？

実現するための最大の課題は？

１，やれると思う自分の経営資源

２，世の中のニーズやチャンス

１，自分に足りないところ

２，解決すべき周囲のこと

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

→ 手順を踏んで実現に向かう

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、事業コンセプトをざっくり考える

→ 誰に・何を・どのように

7、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

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。

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　事業コンセプトを整理する　2時間

創業！ねりま塾（応用編）　5月22日（木）
6月26日（木）
10月23日（木）
10月20日（木）
※対面

毎回10名
ゼミ形式

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　5回コース
6月28日（土）～
1月17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
毎月開講
※6月･11月を除く
※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

創業者向け
支援策一覧

ネリサポ　ＨＰ

個別の相談も充実しています

月曜日～金曜日	月曜日		火曜日		水曜日	木曜日	金曜日
9時～17時	9時～12時	13時～17時	9時～13時	13時～17時	9時～17時	13時～17時	13時～17時
起業・創業	法律	デジタルサポート	税務	労務（経営者向け）	販売促進・集客	経営全般	税務
中小企業診断士	弁護士	中小企業診断士	税理士	社会保険労務士	ビジネスマネージャー ※デザイナー ※ブログアドバイザー	中小企業診断士	税理士
起業をお考えの方や、起業して間もない方の各種相談、創業計画や資金計画についての相談	契約や取引条件、債権の回収、取引先や顧客とのトラブルなど、経営に関する法的な相談	脱手書きからデジタル化の基礎、データ分析、ソフト・システムなどに関する相談	事業経営に伴う会計処理や、税務についての相談	雇用主としての、社会保険や年金の手続き、就業規則や賃金体系の見直し、その他労務に関する相談	自社製品・サービスの強みを活かした販促方法、ＨＰやＳＮＳでの情報発信についての相談（相談内容によってデザイナー・ブログアドバイザーが同席）	事業承継、事業計画や資金計画、資金調達など、経営に関する全般についての相談	事業経営に伴う会計処理や、税務についての相談

※デザイナー・ブログアドバイザーの在席は隔週午後・交代制（一部不定期）

起業･創業相談は「毎日　９時～17時」、ご相談を受け付けています。

相談は全て無料
1回　50分

予約は以下から

電話：**03-6757-2020**
平日：**9:00～17:00**