

あおもり

シニア

起



業

ハ

ン

ド

ブ

ツ

ク

# はじめに

少子高齢化や人口減少により、今後は労働人口の大きな減少が見込まれる中で、50代以上のシニア世代の知識や経験を活かしていくことが社会的に求められています。とりわけ、他県に先駆けて高齢化が進む本県では、多様な分野でのシニア世代の活躍が期待されるところです。

県ではこのたび、自らの経験を活かした起業をすることで、社会や地域へ貢献したいというシニアや、「生きがい」や「やりがい」を感じながら、自らのライフワークを実現するために一歩を踏み出したいシニアを支援するため、「あおりシニア起業ハンドブック」を取りまとめました。このハンドブックでは、シニア世代ならではの強みや弱みも踏まえ、シニア起業に必要なとされるノウハウや、具体的な事業計画の作成方法、資金調達の進め方を紹介するとともに、県内外のシニア起業家には起業のきっかけや将来の夢を語っていただきました。

起業を目指すシニア世代の皆様が、このハンドブックを手元に置かれ、夢を実現するためのナビゲーションとして活用いただければ幸いです。

## 目次

### 1章 シニア起業の特徴

- 1-1 セカンドライフでの起業の道…………… 1
- 1-2 シニア起業の特徴『ゆる起業®』…………… 2
- 1-3 シニア起業の落とし穴…………… 4
- 1-4 最近のシニア起業の動向…………… 6
- コラム シニア起業の先進事例①…………… 9

### 2章 シニア起業に向けた準備

- 2-1 定年後のライフプランを設計する… 10
- 2-2 起業分野を決める…………… 11
- 2-3 3つの円—やりがい発見法…………… 12
- 2-4 3つの円—得意分野の発見法…………… 14
- 2-5 3つの円—市場性を確認する…………… 16
- 2-6 ビジネスプランを組み立てる…………… 20
- コラム シニア起業の先進事例②…………… 22

### 3章 事業計画編

- 3-1 事業計画書を活用する…………… 23
- 3-2 事業計画書フォーマット…………… 24
- 3-3 事業計画書の書き方…………… 26
- 3-4 利益計画の立て方…………… 27
- コラム シニア起業の先進事例③…………… 29

### 4章 販路拡大編

- 4-1 お客様をイメージする…………… 30
- 4-2 ライバルを調べる…………… 31
- 4-3 売り方や価格を決める…………… 33
- 4-4 名刺・チラシ・会社案内を作成する… 35
- 4-5 ホームページを作成する…………… 37
- 4-6 事業の形態を決める…………… 39
- 4-7 事業を開始するための手続き…………… 41
- コラム シニア起業の先進事例④…………… 44

### 5章 資金調達編

- 5-1 起業資金を用意する…………… 45
- 5-2 補助金を活用する…………… 46
- 5-3 融資を活用する…………… 48

### 6章 青森県の創業・起業にかかわる支援制度

- 6-1 青森県の取組…………… 50
- 6-2 公益財団法人 21あおり産業総合支援センターの取組… 52
- 6-3 県内各市の創業支援拠点の取組…………… 54
- 6-4 日本政策金融公庫青森支店国民生活事業の取組…………… 60
- 6-5 国の支援施策…………… 62
- 6-6 創業に関する相談窓口…………… 63
- コラム シニア起業の先進事例⑤…………… 64

# 1章 シニア起業の特徴

## 1-1 セカンドライフでの起業の道

セカンドライフとは、文字どおり「第二の人生」です。ロングステイやボランティア活動などさまざまな選択肢がありますが、「起業」もその1つです。

ひと言に「起業」と言っても、50代と60代の方では、その経緯や起業に対する考え方に違いがあります。これは、定年前に会社を退職して起業するか、定年後に起業するかによります。

50代の方は、定年を現実のこととして実感し始め、現職での先行き（出世・収入など）が見えてきたこと、退職後の再就職が難しいことなどをきっかけに、起業を考え始めるケースが多いようです。また、仕事とやりたいこととのミスマッチから、「このままで良いのか」と不安を感じて起業を考える方もいらっしゃいます。家庭の生活資金も必要で、年金の受給開始年齢までには相当の年数があるため、どちらかと言うと「稼ぎたい」気持ちが強く、売上増を目指す傾向が見られます。

一方で60代の方は、定年後に趣味の世界に生きるのではなく、社会とのつながりが欲しいという理由で起業を考えるケースが多いようです。また、「長年温めてきたアイデアを実現したい」との思いがきっかけになる方も多くいらっしゃいます。年金プラスアルファの収入を確保したいという希望はあるものの、それ以上に、「社会の中に居場所を持って、人の役に立ちたい。自己実現をしたい」という考えをお持ちです。

このように、50代と60代の方では、起業のきっかけや考え方が異なりますが、共通点もあります。それは、両者とも「やりがい」を重視し、ご自身の経験やアイデアをもとに「身の丈に合った起業」を目指す方が多いことです。



## 1-2 シニア起業の特徴 『ゆる起業<sup>®</sup>』

セカンドライフの選択肢として「起業」することを選んだとき、まず考えることは、「どの分野で起業するか」です。実際に起業した方には、次の観点で事業を選んでいる方が多くいらっしゃいます。

- 少なめの投資で始められる
- やりがいがあり、“楽しむ” 気持ちを持てる仕事
- 自身の持っている知識や経験を活かせる仕事
- 社会に役立つと感じられる仕事
- 年齢に関係なくできる仕事

50、60代で起業する方の特徴として、「一か八か」といった切迫感はなく、自分の幸せや充実感などを得るための、無理をしない“ゆるり”とした気持ちがあることから、『ゆる起業』とも呼ばれています。

『ゆる起業』とは、自分の好きな仕事で、無理をせず、適度な収入を得るための起業であり、原則は、利益を追求して事業を拡大するより、「楽しいと思えること」を「楽しいと思えるだけ」やります。また、必死になって仕事を取ってくるのではなく、「周囲に自分が必要とされている」と実感しながら、「やりがい」を感じられる仕事をするということです。



## おすすめ『ゆる起業』5原則

◎楽しいと思える

×いっぱい いっぱい

◎やりがい、生きがいを感じる

×ペコペコ

◎得意分野

×ハラハラ

◎投資はできる限り抑え、  
利益を追求しない

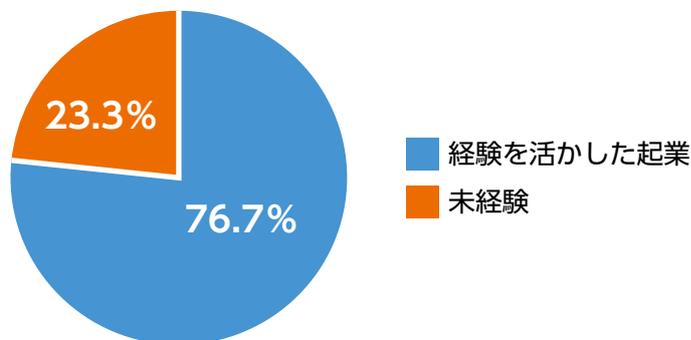
×ガツガツ

◎健康が一番

×バリバリ

前職で培った実務の豊富な経験とノウハウ、スキル、人脈などは、一朝一夕には身につかない大切な資産です。その資産を活かし、ローリスクでやりがいがあり、長く続けられる仕事を選択できることは、セカンドライフ起業の最大の特徴であり、成功する要素を多く含んでいると言えます。

### 起業分野



日本政策金融公庫総合研究所 シニア起業家の開業 ～2012年度「新規開業実態調査」から～

## 1-3 シニア起業の落とし穴

シニア起業の「強み」は、豊富な経験や人脈を活かせることですが、逆に経験が「弱み」につながることもあります。以下のいずれかの項目に当てはまる方は、気をつけましょう。

- ツテをあてにしすぎない

かつての勤め先やその取引先に営業をする方もいらっしゃると思いますが、あてにしすぎないようにしましょう。前職の関係者は困っている場合があります。最初は頼ったとしても、以降は独り立ちしなければなりません。

- 横柄な態度をとらない

挨拶や言葉遣いなど、営業先では、お話を聞いていただいているという姿勢が大切です。

- 前職の社名や役職を名刺に書かない

会社の看板が外れ、今後は個人としての信頼づくりが大切になります。営業トーク中に前職の社名を出し、経験をアピールするのは良いですが、名刺には書かないようにしましょう。

- 市場調査を無視した過度な自信は禁物

夢や思いは必要ですが、具体的な根拠もなく、「絶対に売れる！」と思い込むことは禁物です。

- 過去の成功体験に固執しすぎない

大企業に勤めていた方ほど、起業後も前職の成功体験事例をそのまま行おうとされます。会社規模や仕事環境、お客様そのものも変わってい

ますので、そのまま当てはめることはできません。

### ● 初期投資をかけすぎない

初期投資が大きいと、回収に時間がかかります。「小さく始めて徐々に広げる」ことが大切です。法人登記をしても、50万円ほどの経費で事業はスタートできますが、お店を開くなど初期投資がかかる事業には、それ相応の準備が必要です。

### ● 1人で考えすぎない

失敗のリスクを減らすために、家族や友人、取引先、行政や起業支援の会社などに相談することをお勧めします。多くの人に相談してアドバイスをもらうと、新たな「気づき」が得られることもあります。

### ● お金にこだわりすぎない

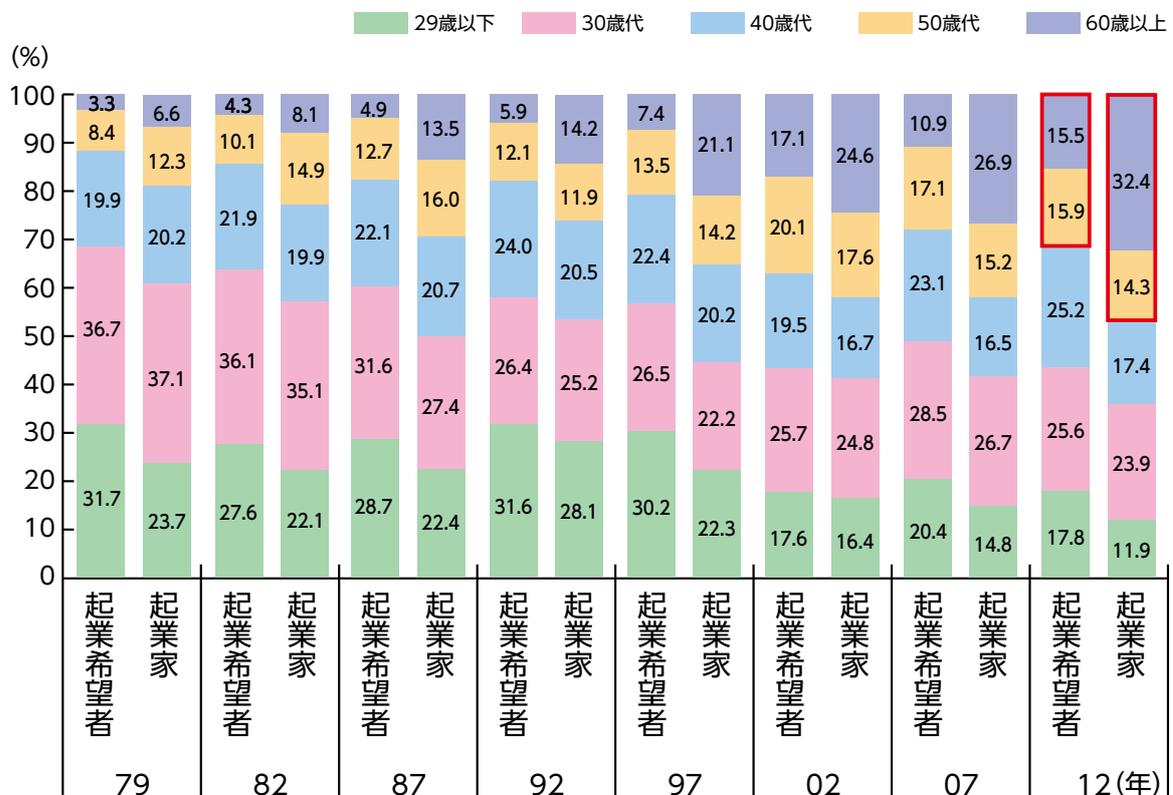
1人で起業すると、前職時とは比較にならないほど小さな金額での取引になります。「この金額では、やってられない」と考える方もいらっしゃるかもしれませんが、大切なのは儲けではなく、社会貢献や、経験を活かしながら人々に感謝されるやりがいのある仕事をすることです。「お金は後からついてくる」と考えたほうが、うまくいきやすいでしょう。

# 1-4 最近のシニア起業の動向

## ① 起業時の年齢

現在の日本の起業時の平均年齢は41.7歳ですが、起業希望者および起業家の推移を年齢別に見ると、60歳以上の割合は年々高まっています。

起業希望者及び起業家の年齢別構成の推移



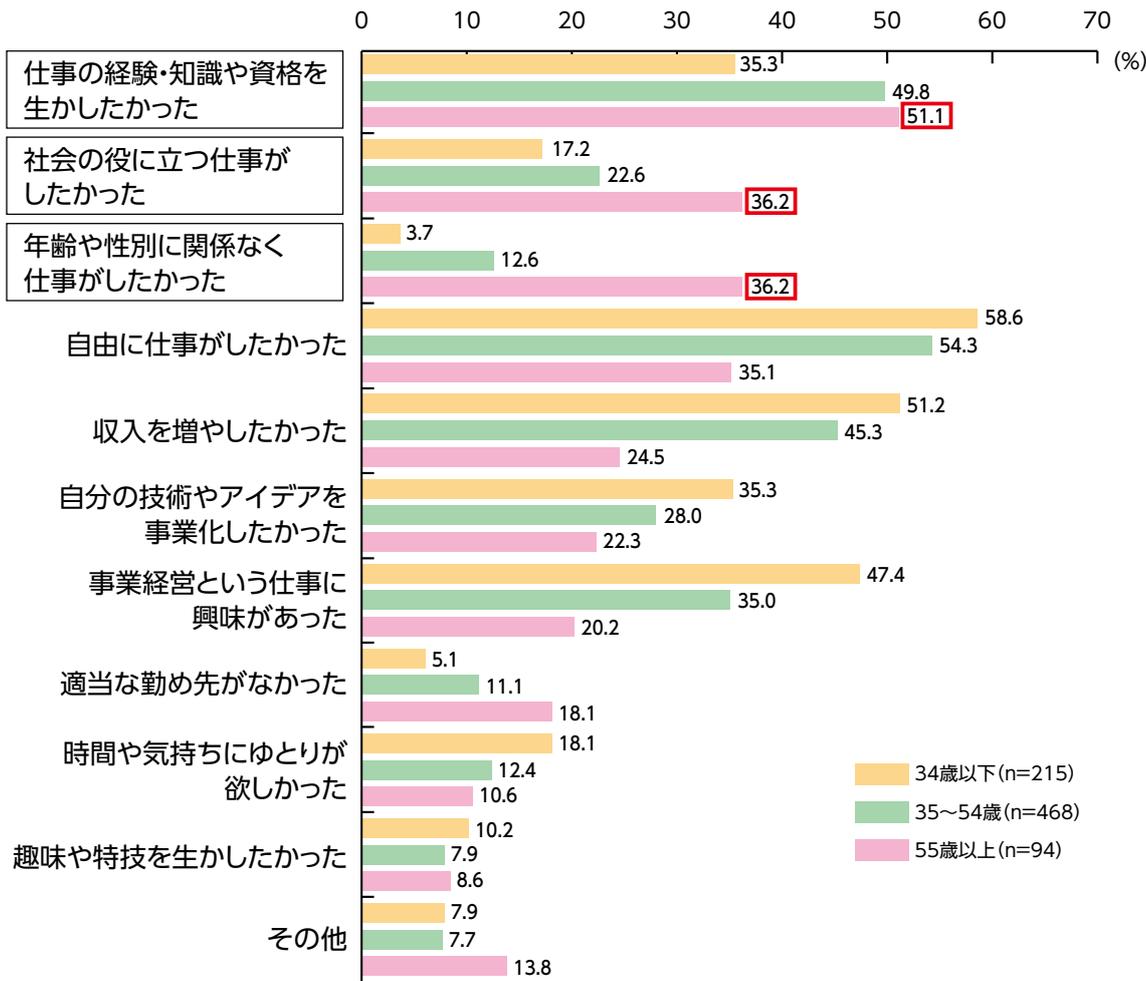
資料：総務省「就業構造基本調査」再編加工

- (注) 1. ここでいう「起業希望者」とは、有業者の転職希望者のうち、「自分で事業を起こしたい」、又は、無業者のうち、「自分で事業を起こしたい」と回答した者をいう。
2. ここでいう「起業家」とは、過去1年間に職を変えた又は新たに職についた者のうち、現在は自営業主（内職者を除く）となっている者をいう。

(2014年版「中小企業白書」より)

## ②シニア起業家の開業動機

シニア起業家が開業した理由は、「仕事の経験・知識や資格を生かしたかった」、「社会の役に立つ仕事がしたかった」、「年齢や性別に関係なく仕事がしたかった」が上位3項目となっています。一方、「収入を増やしたかった」を挙げる起業家は少ないです。

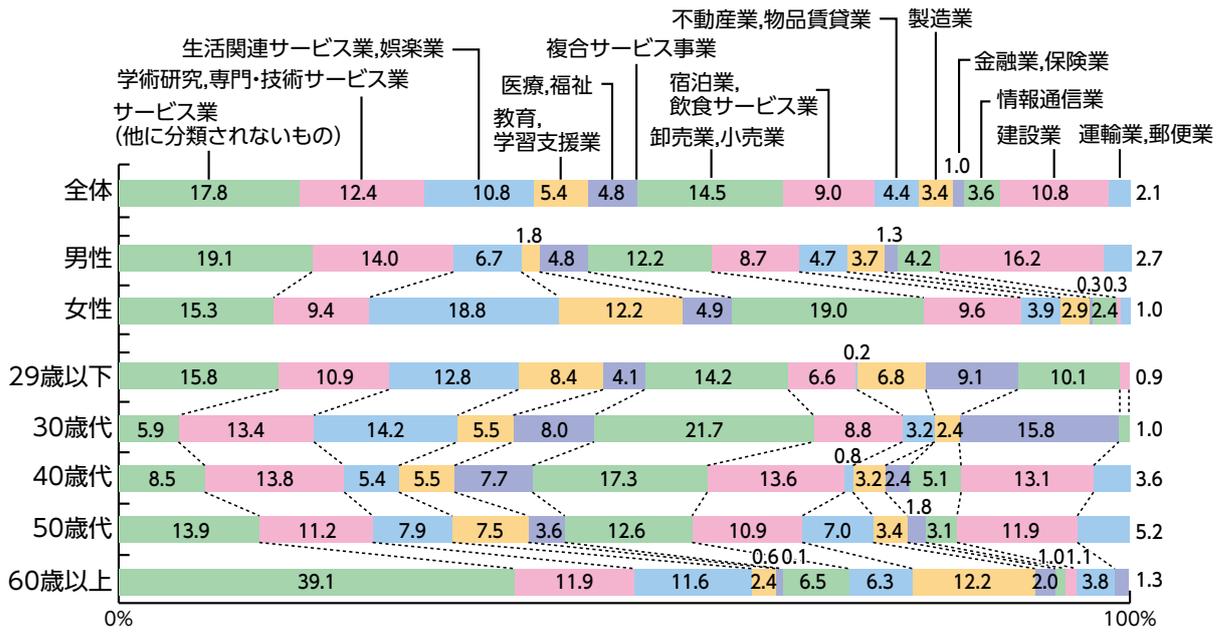


(日本政策金融公庫「シニア起業家の開業～2012年度『新規開業実態調査』から～」より)

## ③起業分野

60歳以上の起業家は、「サービス業」での起業が39.1%と最も多く、他の年齢層の数倍となっています。特に、それまでの職歴を活かした経営コンサルタントや営業代行などが多いようです。

### 性別及び年齢別の起業分野



資料：総務省「平成24年就業構造基本調査」再編加工

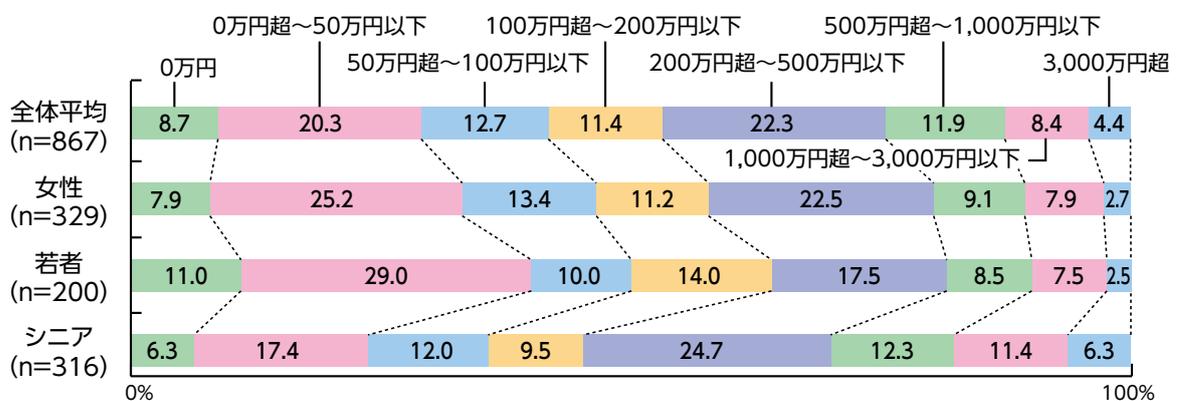
(注) ここでいう「起業分野」とは、過去1年間に職を変えた又は新たに職についた者のうち、現在は自営業主(内職者を除く)となっている者が就業している産業分野をいう。

(2014年版「中小企業白書」より)

### ④ 起業にかかった費用

全体として、「0万円超～50万円以下」と「200万円超～500万円以下」を選択する割合が多く、それぞれ約2割存在しています。シニア起業においても、200万円超～500万円以下の起業資金で事業を始められる方が多く、50万以下で始める方が続きます。退職金や貯蓄から、無理をせずに捻出できる金額を用意されるケースが多く見られます。

#### 起業に掛かった費用



資料：中小企業庁委託「日本の起業環境及び潜在的起業家に関する調査」(2013年12月、三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株))

(2014年版「中小企業白書」より)

## コラム

## シニア起業の先進事例①

河野商店代表 河野 紹視 氏 58歳  
(青森県むつ市)



私のシニア起業は、平成20年に地元百貨店の店長を最後に早期退職した後、52歳で故郷のむつ市に戻り、兄とともに「一般社団法人北のまちふるさとプロジェクト」を設立して、耕作放棄地の開拓と無農薬／有機野菜の栽培を始めたことがきっかけです。兄や友人と連携し、地域に伝わる文化や豊かな自然を、多くの人とともに守っていくことを実現したいと考え、むつ市を中心とした下北半島を拠点に事業活動を展開しています。

農業経験がほとんどなかったことから、当初は苦勞も多くありましたが、さまざまな無農薬野菜の作付や販売を試みる中で、アピオス（アメリカホドイモ）というマメ科の野菜と出会い、平成24年からはアピオスの生産に注力しています。「河野商店」は、「北のまちふるさとプロジェクト」のアピオス事業部から個人事業として分離独立し、平成25年7月に創業したものです。創業してまだ1年あまりですが、国の補助金などを利用するとともに、百貨店での長年の経験を活かして、県外向けの販路拡大に取り組んでいます。今後も、関係機関と協力して新商品を開発するとともに、百貨店当時の人脈だけでなく、退職後に会った方とのつながりなども活かしながら販路開拓に取り組み、最終的には海外向けの販売にも挑戦したいと考えています。

私が起業して感じることは、「人との出会いが何よりも大事」ということです。前職の頃から、苦勞があっても、1つひとつのことに前向きに、明るく取り組むことで多くのつながりを得てきました。起業することは、サラリーマン時代とは違う責任を背負うことでもありますが、同時に多くの新たなつながりを得ることであります。これからも多くの方の協力も得ながら、むつ下北発のアピオスのブランド化に取り組んでいきたいと思っております。

## 2章 シニア起業に向けた準備

### 2-1 定年後のライフプランを設計する

起業を考えるにあたり、まずはセカンドライフをどのように過ごしたいのか、今後のライフプランを考えます。概算でも結構ですので、年齢とともに収入と支出、貯蓄などがどのように推移していくかを把握しましょう。今後の生活に必要な資金もわかります。

起業のアイデアを思いめぐらすのは楽しいものですが、そろばん勘定をせずに進めてしまうと、どの程度の資金を事業に投入するかがあいまいなままで、気づけば生活を守れなくなっていた、という事態にも陥りかねません。目指すべきは、ローリスクで仕事を楽しむ『ゆる起業』です。まずは、生活の基本である家計の維持を第一に考えましょう。定年後をどのように過ごしたいのかをよく考え、ライフプランを慎重に作ることが、起業準備のスタートラインになります。

#### ●ライフプランに合わせた収支予測表を作ってみる

年齢	56	58	59	60	61	62	63	64	65~
家族状況	長男就職		長女結婚	定年	再雇用				
収入	800	800	800	2,100	400	400	400	400	
支出	600	600	1,100	700	400	600	400	350	
残高	200	400	100	1,500	1,500	1,300	1,350	1,350	
その他				旅行		家修理			

上記のように、ご自身の人生のイベントに合わせて毎年の収入と支出を記入し、何歳でいくらの貯蓄ができるか、家計のシミュレーションをしましょう。

起業した場合、事業収支が個人の家計と関係してきます。そのため、まずは家計の収支予想表を作成し、どの程度の収入を確保すれば生活が成り立つか、おおよそのメドを立てます。次に、その収入を得るには、事業としてどの程度の売上を上げなければならないかを計算しましょう。売上目標額が決まると、より具体的な事業計画を作成できます。

## 2-2 起業分野を決める

起業を考える際に、ぜひ「人生の振り返り」をしてください。そこから、「自分のやりたいこと・好きなこと」、「自分ができること・得意なこと」を洗い出します。そしてその中で、「お金になること（市場性があること）」が何かを考えます。

次に、下図の3つの円をご覧ください。それぞれの円が「好きなこと」、「得意なこと・強み」、「お金になること」にあたります。

この3つの円が重なる部分、つまりご自身のやりたいこと、できること、お客様にお金を払っていただける分野が、起業して成功する可能性の高い事業です。シニア起業に限らず、一般的に事業に成功している方は、この3つの円が重なる分野を選んでいることが多いものです。単純なやり方ですが、シンプルな形にあてはめながら自己分析をすることで、逆に自分が「起業すべきではない」分野が見えてきます。

分析をせずに、「起業すべきではない」分野で事業を始めてしまうと、お金にならず（売れず）に廃業せざるを得なくなるかもしれません。また、売上は上げられても、好きなことや得意なことではないため、楽しみながら仕事をすることができず、目指していた『ゆる起業』にはならないかもしれません。

この3つの円の考え方は、事業の失敗リスクをできるだけ排除しておくという意味でも、非常に有効です。この後、3つの円を1つずつ確認していきます。



## 2-3 3つの円—やりがい発見法

定年後に仕事（起業）をするのですから、やりがいにつながることを見つけたいですね。3つの円のうち、最初に「自分のやりたいこと・好きなこと」の円に当てはまるものが何かを考えましょう。

下表の書ける部分だけで構いませんので、各項目を埋めてみてください。年数は、「現時点から見て何年後に実現したいか」です。

自分のやりたいことを見つけるヒント

項目	具体的な内容（役割）	1年	2年	3年	4年	5年
自分の好きなこと、 周囲から歓迎されること						
抱いていた夢						
やってみたいこと						
ボランティア活動						
趣味、スポーツ						
その他						

### ①自分の好きなこと、周囲から歓迎されること

没頭できるほど好きで長続きしていることがあれば、お金になりそうかどうかは別として記入します。難しい場合は、「自分のやりたくないこと・嫌いなこと」を考えると、見つけやすいかもしれません。

### ②抱いていた夢

事業に関する夢ではなく、子どもの頃から抱いていた個人的な夢を挙げます。これから実現させるのは無理な夢でも、大人になってから身につけた知識やスキルと組み合わせることで、事業のアイデアが生まれるかもしれません。

### ③ やってみたいこと

②とは区別して、「事業としてこんなことをやってみたい」という、起業に直接つながることを挙げてください。

### ④ ボランティア活動

地域のコミュニティで町内会活動をしている、マンションの管理組合で理事を務めた、といったことを指します。地域での人脈やネットワークは、それを活かした起業を考えるヒントになります。

### ⑤ 趣味、スポーツ

事業とは無関係に思えることも、とりあえず挙げてみてください。これらも会社での経験や人脈などと組み合わせることで、事業のヒントにつながる可能性があります。

上記の洗い出しをしても、まだやりたいことがはっきりしない方は、やりたくないことを洗い出し、その逆を考えると見つかるかもしれません。

## 2-4 3つの円—得意分野の発見法

次に、2つ目の円である得意分野を見つけましょう。

まずは、下表のような「自己の棚卸し」をします。他人と比べて「自分ができること・得意なこと」をリストアップし、ご自身の業務経験から得たことを思いつく限り書き出します。次に、各項目を「特A」～「C」で自己評価し、知識やスキル、ノウハウなどがビジネスとして社会に「売れる」レベルにあるかどうかを考えます。

- 「特A」

現在の状態で、十分に対外的に売れる分野。実績などをもとに、定量的に記入します。

- 「A」

すぐに外売りは難しいが、今後重点的に補強していけば、事業としてやっていけそうな分野。

- 「B」

自分としては得意な分野で、お金をいただいてもやっていけそうだが、需要はあまり見込めないと思われる分野。

- 「C」

かなり以前の業務経験で、知識やスキルがすでに古くなってしまった分野。

### 自己の得意分野の棚卸し（例）

得意分野	自己評価
1. 管理・監督者訓練（マネジメント、仕事の管理、部下管理、リーダーシップほか）（約100社、約30年）→企画立案業務	特A
2. 問題解決能力向上訓練、創造開発訓練（5社、40年） →研修指導、コーチング業務	特A
3. 会社設立から軌道に乗せるまでの組織づくり、社員動機づけなどの指導（3社、7年）→組織づくり、人の世話、まとめ業務	A

※自己評価 特A：外売り可能 A：強力に推進したい B：得意だがニーズが低い C：やや陳腐

「自己の棚卸し」を目に見える形でくり返すと、お金をいただいて提供できそうな分野が少しずつ見えてきます。

「前職の延長線なので、仕事としてはできるが、定年後もそれほどやりたいとは思えない仕事」や、「定年後にぜひ挑戦してやってみたいが、未経験で自信がない仕事」など、2つの円が重ならないこともあります。その場合は、まずはできる仕事から始めて収入を確保しながら、並行してやりたい仕事の準備を進め、徐々にやりたい仕事の比重を高めていく、という方法をお勧めします。

## 2-5 3つの円—市場性を確認する

2つの円を分析して出てきたものは、事業の「アイデア」です。起業する際は、このアイデアをもとに、実際に事業として成り立つか、つまり3つの円の市場性があるか（お金になるか）どうかを確かめる必要があります。

### ① SWOT 分析

第一歩として、「SWOT（スウォット）分析」を使って強みを活かし、市場環境に適合した事業を絞り込む手法を紹介します。

SWOT分析とは、自分の強み（Strength）と弱み（Weakness）という内部環境、市場における機会（Opportunity）と脅威（Threat）という外部環境を組み合わせ、どこに事業のチャンスがあるかを見つけ出すための分析手法で、企業が経営戦略を立案する際にもよく使われます。

起業の際、ご自身のSWOT分析をすることで、強みを活かしつつ、売上が上がりそうな事業を発見することができます。ここでは、本ハンドブック制作者である銀座セカンドライフ株式会社の事業立ち上げ時のSWOT分析を事例として紹介します。次ページの表のように、まずは左側に「強み」と「弱み」を書き出し、上段には事業に関する社会的な「機会」と「脅威」を書きます。その後、「クロス分析」という方法で、「強み」と「機会」が重なることは何かを考えていきます。



## SWOT のクロス分析

		外部環境分析	
		機会 (Opportunity)	脅威 (Threat)
		<ul style="list-style-type: none"> <li>50代、60代の人口が増えている</li> <li>平均余命が伸びている →生涯現役を望むシニアの増加</li> <li>情報に対して対価を払う慣習ができた</li> <li>再雇用義務化の法案が可決 →企業の人件費負担増</li> <li>老齢厚生年金の支給開始年齢引き上げ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>シニア支援をする企業による起業支援事業の参入</li> </ul>
自分分析	強み (Strength)	強みを活かす戦略 (自分の強みで取り組むことができるサービスは何か)	差別化戦略 (自分の強みで脅威を回避、他社には脅威でも自分の強みでサービスの創出)
	<ul style="list-style-type: none"> <li>人見知りをしない</li> <li>シニアが好き</li> <li>ダブルライセンス (行政書士・FP)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>50代、60代を対象とした起業支援</li> <li>起業するためにセミナーの開催</li> <li>起業のための事務サポートの実施</li> <li>ビジネスパートナーづくりや商談の場としての交流会の実施</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ワンストップフルサポート (シニアを部分的に支援するのではなく、起業から仕事場の提供、交流会などのビジネスチャンスを提供)</li> <li>普通の起業支援ではなく、シニア特有の起業支援サービスの充実を図る</li> </ul>
	弱み (Weakness)	弱みを克服する戦略 (自分の弱みで機会を取りこぼさないための対策)	専守防衛または撤退する戦略 (脅威と弱さが合わさって最悪の事態を招かない対策)
	<ul style="list-style-type: none"> <li>人脈がない</li> <li>不得意とする業務、分野がある</li> <li>資格を保有しないと行うことができない分野がある</li> <li>資金の限界</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ビジネスパートナーを探す</li> <li>費用効果 (コスト管理) の検討</li> <li>資金調達と資金繰り</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>事業の見直し (不採算事業からの撤退)</li> <li>再就職</li> </ul>

### ● 「強み」

「自己の棚卸し」の結果から「得意なこと」を記入し、家族や友人、会社の知り合いなど周囲が評価していることも記入します。ご自身では気づいていないことや、自己評価は低くても周囲からは強みに見えることもあるためです。

### ● 「弱み」

苦手としている分野や、起業するには不足していると考えている要素などを記入します。「強み」もそうですが、ご自身の性格的なことでも良い

です。

### ● 「機会」

ご自身の事業にとってチャンスとなり得る社会や市場の動向（世論、法律、口コミなど）をリストアップします。これは、「市場から求められているもの」と言い換えることもできます。

### ● 「脅威」

「機会」の逆で、ご自身の事業にとって売上が下がる要因になるものを挙げます。

「機会」と「脅威」は、構想段階にある事業アイデアにとって、追い風なのか向かい風なのか、冷静に幅広く社会情勢を考えて記入します。正解はなく、起業する人の捉え方しだいだったり、事業が異なれば、両者が逆転したりすることもあり得ます。

この4つを記入すると、「強み」と「機会」がクロスする領域（SとO）から、市場に対して「強み」を活かした事業が見えてきます。また、克服すべき「弱み」（WとO）を把握することもできます。

また分析を進めると、ご自身が有利になる立ち位置、つまり優位性を発揮できそうな分野をより明確にでき、漠然とした事業になるのを避けることができます。事業内容を、「最近、流行っていそうだから」、「あの人が儲かっていそうだから」といった理由で決めるのではなく、強みを活かした事業を作り出しましょう。

起業を検討する際は、初期段階からこのような手法を活用して、さまざまな角度から検討し、試行錯誤を重ねて、ご自身が優位に立てる分野を発見することが大切です。

## ②市場調査

上記で強みを活かした事業を考えたら、次に行っていただきたいのが市場調査です。

たとえば、面倒見が良く、他人と接することが好きな方が、結婚相談での起業を考えたとします。婚活ブームと言われる現代、結婚相談の仕事にはどれほどの需要があるのでしょうか。市場調査の際には、日本全体を確

認するマクロ的視点と、実際に人と会って需要を確認するミクロ的視点の両者が必要です。

### 1) 市場規模の確認

前者では、国全体の市場規模を確認します。市場規模、つまり業界の売上全体を確認する1つの方法として、インターネットで「●●（業界名） 市場規模」と入力し、検索してみましょう。主要な業界であれば、業界ごとの市場規模をまとめたホームページが見つかり、縮小・拡大いずれの傾向にあるかがわかります。

もちろん、縮小傾向だからと言って、単純にそこでの事業は考えない、ということではありません。自社が強みを発揮できる要素があれば、実施に向けてより詳細な検討を進める選択も可能です。

### 2) テストマーケティング

もう1つ、市場性を確認する方法として、上記で考えた事業が実際にうまくいくかどうか、「テストマーケティング」を行うことです。テストマーケティングとは、顧客になりそうな人にニーズがあるかどうかを実際に確認することで、事業や製品、サービスを本格的に展開する際、テスト的に実施し、事業計画の検証を行う活動です。ターゲットを友人や知人、あるいは交流会などで会った人、ホームページなどで募集した人から探し出し、ご自身の考えた商品やサービスを提供します。

その際、料金は半額や無料に設定し、広く意見を募りましょう。今後の要望や改善点をアンケートなどで回答してもらい、本格的な起業前に、サービスや価格設定など事業のやり方を見直す機会を作ります。まだ在職中の場合は、テストマーケティングを行う際にも制約がありますが、3つ目の円の「お金になること」かどうかを判断するうえで、非常に有効です。

## 2-6 ビジネスプランを組み立てる

起業までの流れは、下表のとおりです。前述の3つの円で考えた内容をもとに、①～⑧のステップへ進み、ビジネスプランを組み立てましょう。各ステップの内容は、後ほど具体的に検討していきますので、ここでは全体像を把握しましょう。



### ①事業内容を考える

自分が好きなこと、得意だと思えること・強みだと思えること、さらにその中から、お金になるもの（＝市場性）を考えます。SWOT分析も行います。

### ②事業環境を分析する

さまざまなデータ・情報をもとに、現在の世論、法律、環境などを把握し、将来の予測を立てます。

### ③ターゲットを絞り込む

起業時には、低コストで最大の効果を生むために、ターゲット（=お客様）を絞り込む必要があります。

### ④商品・サービスの内容を決定する

1人のお客様を具体的にイメージしていきましょう。その方の趣味・嗜好、考え方、潜在的なニーズをくり返し考えます。

### ⑤資金・収支計画を立てる

起業に必要な資金を把握し、自己資金がどの程度あるかを確認する必要があります。開業資金が足りない場合は、融資や返済不要な助成金の活用も検討しましょう。

### ⑥事業計画書を作成する

紙に書いて人に見せることで、さまざまな意見をもらうことができます。

### ⑦起業形態を検討する

起業形態はさまざまですので、どの形を採用するかは、事業内容や考え方によって異なります。ご自身に合った起業形態を探しましょう。

### ⑧いよいよ開業

名刺や会社案内のほか、チラシ、ホームページ、ブログなどを考えましょう。また、開業時に机、パソコン、ファクス、挨拶状など何が必要かを考え、準備しましょう。

## コラム

## シニア起業の先進事例②

株式会社ベルサポ代表取締役 松下 正宏 氏 55歳  
(東京都中央区)



私は、高齢者を中心とした「旅行困難者・旅行弱者」のためのお出迎え・送迎・同行サービスの事業を行っています。起業の理由は、子どもが社会人となって経済的・精神的に余裕ができたため、残りの人生は、本当の意味で社会や人のために貢献でき、「自分自身に誇りの持てる仕事」をしたいと思ったからです。体力的・精神的に頑張ることができる年齢を考えて、「行動するならいまだ」と思ったこと、また超高齢化社会においてシニア産業の拡大が見込まれると同時に、地域創生や福祉事業に対する社会的ニーズが高まるであろうと考えたことも理由としてありました。

起業までの準備では、特にマーケット調査を重点に置きました。しかし、いくら準備を重ねても、実際に起業してみると、さまざまな問題が出てきます。考えすぎず、どこかで思い切って行動してみる勇気も必要だと思いました。

起業後の苦労は、新しいサービスであるため、話題性はあるものの、一般的にはまだ認知されていないことです。より多くのユーザーに知ってもらう広報活動には頭を悩ませています。

一方で当社の強みは、小さい会社ならではの臨機応変さと細かな対応が可能なことだと考えています。在庫や仕入れがなく、経費負担が軽いことも、会社を継続するうえで強みになっているほか、社会福祉や経済効果・高齢者の雇用問題など、社会貢献度の高いジャンルとして注目や関心が高いことも挙げられます。

これから起業をお考えの方は、過去や未練を払拭し、新しく生まれ変わったつもりで頑張ってください。性格を変えることは難しいですが、環境や習慣を変えることで新しい世界が見えてきます。長年頑張ってきたのですから、残りの人生は心から自分で納得のいく生き方をしてほしいと思います。

## 3章 事業計画編

### 3-1 事業計画書を活用する

事業計画書を作成すると、自身の事業について「何を、誰に、どのようにして売るのがか」が整理でき、損益計画などの数字面を明確にするうえで役立ちます。事業を客観的に書き出すことで頭の中を整理でき、それまで見えなかった課題やリスクを発見できます。

事業計画書は一般的には、融資を受ける際に金融機関などに提出する審査資料ですが、融資を受けない場合もぜひ作成しましょう。

#### (事業計画書の活用例)

- 人に意見を求める際の説明資料
- 開業後に取引したい相手に事業内容を説明する資料
- 家族・身近な方に開業への想いを伝える資料
- ビジネスプランコンテストへの応募資料
- 資金調達のための融資・補助金の審査資料

事業計画書には、特に決まった書式はありませんが、一般的に以下のような項目を盛り込む必要があります。あくまでも例ですので、事業内容によって項目の変更や追加をしてください。

- 事業概要
- 組織図
- 経営理念・経営方針
- 経営者の経歴
- 事業分野
- ターゲット
- 販路
- 販売計画
- 仕入計画
- 人員計画
- 利益計画
- 資金調達方法（補助金や融資の計画がある場合は含めて記載）
- 予想されるリスク
- 起業前後のスケジュール
- 資金繰り表

事業失敗のリスクを減らすため、事業計画がより良い計画になるよう磨き上げます。一度作成したら完了というわけではなく、何度も見直し、修正変更を加えてより良い事業計画を作成してください。

## 3-2 事業計画書フォーマット

本書をコピーして、ご自身の計画を実際を書いてみましょう。

※ここでは事業計画書の概略版を紹介します。

詳細は、21あおもり産業総合支援センターなどの創業支援機関にご相談ください。

### 1. 概略

#### (1) 事業の概要

.....

.....

#### (2) 市場と競合環境

・市場環境：

.....

.....

・競合環境：

.....

.....

#### (3) ターゲットと商品・サービス

.....

.....

#### (4) 販売方法とプロモーション

.....

.....

#### (5) 利益計画・人員計画

(単位：千円)

商品・サービス	平成 平成	年 年	月 月	～	平成 平成	年 年	月 月	～	平成 平成	年 年	月 月	～
：												
：												
売上高計												
経費合計												
うち人件費				(人)				(人)				(人)
当期利益												

## (6) 資金計画

(単位：千円)

資金の用途（運用）	金額	資金の調達（源泉）	金額
設備資金		自己資金	
うち		融資（ ）	
運転資金		資本金	
うち		その他（ ）	
合計		合計	

## 2. 会社概要と経営者の略歴

### (1) 会社概要

会社名		業種	
代表者名			
住所			
電話番号			
E-mail		URL	
設立（予定）年月日		資本金	
発行済株式数			
従業員数			
事業内容			

### (2) 経営者の略歴

a. 経歴	19 年 月 日生まれ（ 歳）
b. 創業の動機・目的	
c. 得意分野	

## 3-3 事業計画書の書き方

事業計画をどのように書けば良いのか、項目ごとのポイントを下表でご説明します。他人に任せるのではなく、自分で書いて、自分の言葉で説明できるようにしましょう。

事業の概要	ビジネスモデルを記入。文章だけでなく、グラフや図を使うのも可。事業が複数あるときは、「①×××、②△△△」と分けて書く。
市場環境 競合環境	<ul style="list-style-type: none"> <li>市場環境…対象とする市場のニーズ・動向・規模・成長性を記入。</li> <li>競合環境…競合の状況・商品の特徴など客観的な検証と裏付けデータを記入。競合と比較した当社の強みや特徴も記入。</li> </ul>
ターゲットと 商品・サービス	<ul style="list-style-type: none"> <li>ターゲット…想定する顧客とニーズを明確に記入。</li> <li>商品・サービス…サービスや商品の内容、提供方法などを記入。原価や競合他社の価格も考慮しながら、受け入れられる価格を設定。</li> </ul>
販売方法と プロモーション	どのようなアプローチで商品・サービスを売っていくのかを記入。販売場所、代金の回収条件、営業時間なども明記。
利益計画・ 人員計画	<ul style="list-style-type: none"> <li>利益計画…開業から3期分を作成。</li> <li>人員計画…事業を行ううえでの当初の組織体制、事業を進める中で必要となっていく人員、募集方法、雇用形態、待遇条件などを記入。</li> </ul>
資金計画	<p>資金をどのように調達し、何に使っているかを表す「資金運用表」とも呼ばれる簡易な貸借対照表。左側（資金の使途）の一番上から、反時計回りで順番に埋めていくのがコツ。</p> <p>まずは、設備資金と運転資金の合計を算出。運転資金には、人件費や広告宣伝費、交通費などが入り、一般的には3ヵ月分程度の運転資金を記載する。次に、左側で算出した合計額をそのまま右側（資金の調達）の合計欄に転記（左右の合計額は必ず一致させる）。続いて資本金を記入し、「合計額&gt;資本金」の場合は、不足額（合計額-資本金）を融資または自己資金でまかなうことになるため、その金額を右上の融資と自己資金（資本金以外）の欄に記入して完成。</p>
会社概要と経営 者の略歴	<ul style="list-style-type: none"> <li>経営者の略歴…前職の仕事内容は審査項目として重要なため、これまでの仕事とこれからの仕事とどのように関連しているかを記入。</li> <li>創業の動機・目的…行政や銀行に支援をしてもらうときに重要な項目。「情熱」や「誠実な思い」、「社会性」を記入。</li> <li>得意分野…3つの円で分析した「できること」を記入。</li> </ul>

## 3-4 利益計画の立て方

利益計画は、それまでに考えた事業の内容を数値に落とし込み、利益や資金を適切に確保できるかどうかを検証するものです。

売上高は、取り扱う商品・サービスが2つある場合は、それぞれの計画を分けて記載します。また、1種類の商品・サービスであっても、より説得力のある具体的なものとするために、形態や属性別に販売計画を分けることもあります。たとえば、複数店舗を展開するのであれば、①店舗ごとの計画を作る、②法人向け（BtoB）と消費者向け（BtoC）で分ける、③仕入販売と手数料商売で区別する、などの方法が考えられます。

売上高は「客単価×客数」に分解できるため、それぞれの要素を明確にすることも重要です。客数は予想しにくいところですが、市場分析とターゲットとする顧客像から予測数値を出しましょう。客単価は商品・サービスの価格に基づくものですので、経験値や競合他社の価格帯などを参考に設定してください。

利益計画は、まず月次で計画を作り、それを積み上げて年次の計画を作成します。起業にあたっては、経費を固めに見積もることが大切です。各費目については、計算根拠や前提を明確にします。経費を正確に見積もることで、売上がどれくらい必要かを逆算できますし、経費を抑えるべく事業の方法を見直すことにもつながるからです。特に、在庫を持つビジネスや店舗が必要なビジネス、人を雇用するリスクが伴うビジネスなどを行う際は、「やや楽観的なパターン」と「悲観的なパターン」の2通りを準備することをお勧めします。こうしておくと、予想どおりにいかなかった場合、修正や見直しがしやすくなります。

利益計画を立ててみて、3年間赤字が続く場合は、ビジネスプランを根本から見直す必要があります。どんなに夢のある事業でも、計画段階で赤字が連続する事業構造では長続きせず、充実したセカンドライフを送ることが難しくなります。

## 月次損益計画表

(単位：円)

項目	1年目												1年目合計
	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	
売上高	0	200,000	250,000	300,000	350,000	400,000	450,000	500,000	550,000	600,000	650,000	700,000	4,950,000
計	0	200,000	250,000	300,000	350,000	400,000	450,000	500,000	550,000	600,000	650,000	700,000	4,950,000
機器・備品代	100,000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	100,000
賃料	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	240,000
役員報酬	250,000	250,000	250,000	250,000	250,000	250,000	250,000	250,000	250,000	250,000	250,000	250,000	3,000,000
広告宣伝費	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	60,000
消耗品費	0	20,000	25,000	30,000	35,000	40,000	45,000	50,000	55,000	60,000	65,000	70,000	495,000
水道光熱費	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	60,000
その他	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000	600,000
計	430,000	350,000	355,000	360,000	365,000	370,000	375,000	380,000	385,000	390,000	395,000	400,000	4,555,000
営業利益	▲430,000	▲150,000	▲105,000	▲60,000	▲15,000	30,000	75,000	120,000	165,000	210,000	255,000	300,000	395,000

## コラム

## シニア起業の先進事例③

カフェ グリーnbrリーズ店長 工藤 貴美子 氏 59歳  
(青森県七戸町)



平成22年12月に東北新幹線が全線開業し、私の住む隣町の七戸町に、七戸十和田駅が新設されました。出身地に新駅が開業したことは、自分にとっても非常に嬉しいことでしたが、一方で駅の周りにはなかなか賑わいができず、少し寂しい思いでございました。そうした中、健康や食事に関することをライフワークとしていた私には、それを活かして新幹線開業後の地元を盛り上げたいという気持ちもあり、その思いを形にしたのが、カフェ「グリーnbrリーズ」です。

「グリーnbrリーズ」は、居心地の良い落ち着いた空間で、健康に配慮したヘルシーで美味しい食事を楽しんでいただくカフェです。カフェですから、最初はスイーツを中心とした展開を考えていましたが、周辺にはゆっくりと食事ができるお店が少ないこともあり、お客様からランチに対するニーズを多くいただき、徐々にランチ中心のメニューに変わっていきました。

地元の旬の野菜を中心としたメニューはご好評をいただいております。地域のお客様や新幹線を利用されるお客様だけでなく、土日には青森や弘前、八戸など遠方からもお客様がいらっしゃいます。冬場の集客には苦労もありますが、家族の支えもあり、徐々にお店は軌道に乗ってきました。

私は、経営に関してはまったくの素人だったこともあり、商工会、21あおもり産業総合支援センターのインキュベーションマネージャー、公認会計士などの専門家には、これまでもいろいろとお世話になってきました。また、仕入の関係では、地域の農家の方々にもご協力をいただいております。

地域のためになりたいと思い、始めたお店ですが、開店後は周りの皆さんに助けをいただきながら、精一杯歩んできました。1人の力では難しいことも、相談できる方がいれば、きっと乗り越えられます。起業を考えていらっしゃる方は、まず一歩を踏み出してみたいはいかがでしょうか。周りには、志を汲んで支えてくださる方がきっといらっしゃいます。

## 4章 販路拡大編

### 4-1 お客様をイメージする

世の中には多くの商品・サービスがあるため、他社にはなかなか見られない独自の商品・サービスを提供し、お客様に選ばれるビジネスの形を作り上げたいものです。ポイントは、「自社の商品・サービスが、どのような点で他社と差別化できているか」です。そのために、まずは「どのようなお客様をターゲットにするか」という絞り込みをします。

絞り込みをしないと、特徴のないぼんやりとした商品・サービスになり、結果的にお客様に選んでいただけないことにもなりかねません。また、販売や営業、広告宣伝の戦略は立てられないうえ、やみくもに営業や広告宣伝をしても効果は出ず、コストだけがかかってしまいます。

そこで、自社の商品・サービスに関心を持ち、購入しそうな顧客を1人に絞り込み、「理想の顧客像」を設定します。年齢や職業、家族構成、居住地域、趣味、嗜好性などについて、できるだけ具体的な人物像を描き、そのターゲットに届くような広告宣伝の方法、興味を持ってもらえるような商品・サービスのラインアップや価格設定を考えます。

例：育児関係の商品・サービスを提供しようと考えた際のターゲット像

30歳女性 ○○さん	
職業	現在は育児休業中。1年後には子どもを保育園に預け、職場復帰したいと考えている。
家族構成	夫と生後3ヵ月の男の子
居住地域	都心から電車で1時間ほどの住宅地にあるマンション
趣味・嗜好性	食べ歩きが好きだが、現在は育児のために外食ができない。

「理想の顧客像」を決めると、検討すべき課題が明確になり、格段に事業の練り上げ方が変わってきます。事業の基本は、「何を、誰に、どのように」売るかということですが、「誰に」というターゲットを特定の人物にすることで、顧客が求めているものをイメージしやすくなります。

## 4-2 ライバルを調べる

ターゲットを絞り込んだら、次はライバルを調べましょう。他社と比較したうえで、お客様から自社の商品・サービスを選ばれ、買っていただける理由が必要です。また、お客様にとって満足感があり、選びたくなるような自社のアピールポイントも考えましょう。

### ①競合他社との比較

まず、競合他社の商品・サービスや店舗の特徴、価格、アピールポイントなどを調査します。店舗であれば、実際に行って人の流れや立地なども確認しましょう。また、各社の商品・サービスのメニューや価格、立地、ターゲット、購入方法、ホームページの特色などを見て、それぞれの特徴を確認します。そのうえで、自社と競合する有力な会社について、下表のような自社との比較表を作ります。5社程度を比較することをお勧めします。

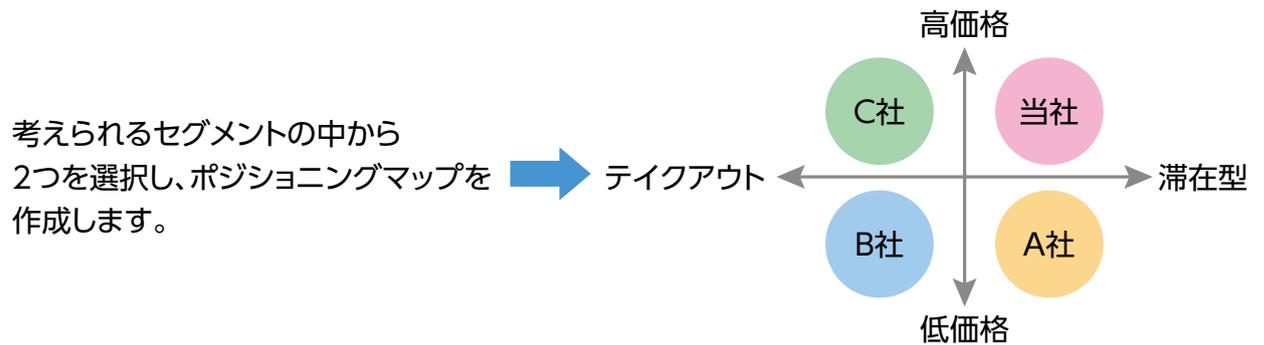
カフェの場合の比較表

名称	運営会社	最寄り駅	メニュー	価格
カフェ&バー ブルーフォレスト (計画)	当社	〇〇駅または ××駅	コーヒー、ワイン、 ランチメニュー、 ディナーメニュー	コーヒー 400円～ ランチ 600円～
Aカフェ	株式会社 〇〇〇〇社	〇〇駅	コーヒー、サンドイッチ などの軽食 アルコール類はなし	コーヒー 200円～ サンドイッチ 350円～

### ②ポジショニングマップの作成

比較表ができたなら、ポジショニングマップを作成します。これは、事業を特徴づける何らかの2つの軸（セグメント）を組み合わせ、自社の商品・サービスの位置づけを明らかにし、競合と比べてどの点で異なっているかを表すためのものです。2つの軸が交差した右上に、自社のみが残るような特徴を探しましょう。

## カフェの場合のポジショニングマップ



上表では、カフェのメニューと価格の2つの軸で、競合各社と自社を位置づけています。

なお、軸は複数考えられますので、さまざまな組み合わせで試行錯誤をしてみてください。さまざまな軸でポジショニングマップの作成をくり返すことで、自社がどのような点で競合と差別化できるかが、徐々に見えてきます。

### ③ 3つの差別化ポイント

差別化のポイントが見えてきたら、1. 高品質、2. 高機能、3. 耐久性といったように、まずはポイントを3つにまとめましょう。「当社の商品は、他社と比べて価格はやや高いですが、品質面で〇〇のような特徴があります。また機能面でも…」といったように、お客様にプレゼンテーションをする気持ちで内容を考えます。

注意点は、他社よりもどこが優れているのか、数値や業界の認定などの客観的な指標で示すことです。衣料品なら、素材の質や繊維の細やかさなどを数字で具体的に示し、それによる効用（品質、耐久性など）を説明すると、より説得力が増します。競合の商品・サービスを意識しながら、自社の特徴を明確にしていくと、販促や営業トークなどで訴求すべきポイントが磨かれていきます。

## 4-3 売り方や価格を決める

商品・サービスの差別化ができて、実際にそれらをお客様に知っていただかないと、売上にはつながりません。事業を安定的に継続するためには、「売れる仕組み」づくりも大切です。

### ①知ってもらう

商品・サービスを知ってもらい、売上につなげる方法としては、広告（TVや新聞でお金をかけて取り上げてもらう方法）や広報（マスコミに新商品・新サービスの情報を無料で取り上げてもらう方法）などを思い浮かべる方が多いと思います。しかし、創業時については、顧客に対して直接的にアプローチするほうが効果的です。手段としては、大きく分けて「紙媒体」と「Web媒体」があります。

紙媒体	名刺、チラシ（サービスメニューやイベント集客用など）、会社案内など
	<ul style="list-style-type: none"> <li>・自社の商品・サービスをわかりやすく伝えることができる。</li> <li>・チラシを見せることで、名刺交換の際に相手に深く印象づけることができる。</li> <li>・相手の反応などから、自社のサービス向上につなげることができる。</li> </ul>
Web媒体	ホームページ、ブログ、ダイレクトメール（DM）、SNS（Facebook、Twitter）など
	<ul style="list-style-type: none"> <li>・多くの方に会社の概要や商品、サービスの詳しい内容を伝えることができる。</li> <li>・お客様からの問い合わせの窓口になる。</li> </ul>

名刺やチラシができたなら、見込み客を作るためのアプローチを始めます。主な方法に、チラシのポスティング、ビラ配り、テレアポ、交流会や展示会への参加などがあります。当初は少額の費用でできる範囲のことからスタートし、結果が出始めてから段階的にコストをかけて、効果的なアプローチ方法に投資していきます。

## 顧客へのアプローチの考え方



### ②顧客との関係づくり

見込み客を獲得したら、見込み客リストを作成します。見込み客には、すぐに自社の商品・サービスを購入しなくても、欲しくなったときに思い出してもらえよう、定期的にアプローチし、長期的な関係を構築しましょう。関係づくりには、メールマガジンの配信、会報誌の送付、年賀状や暑中見舞いの送付、社名入りのカレンダーやボールペンの配布などの方法があります。

### ③価格の決め方

価格は商品・サービスの価値を表すもので、顧客にとっては購入する際の決め手になります。高すぎると売れず、安すぎると顧客に不信感を持たれてしまったり、利益につながらなかったり、という事態になります。

価格設定の基本は、商品・サービスの提供にかかった費用から算出した価格（原価）である下限の価格と、顧客が「ここまでなら出せる」という上限の価格の範囲内で決まります。その際、「自社」、「顧客」、「競合」の3つの視点で慎重に考え、顧客が満足し、かつ自社が利益を獲得できる価格を決めます。価格決定後は、試し売り（テストマーケティング）をすることもお勧めします。

自社の視点	いくらであれば、原価を回収したうえで適切な利益を得られるか。
顧客の視点	いくらであれば、商品を購入したいか。
競合の視点	競合商品の価格はいくらか。

## 4-4 名刺・チラシ・会社案内を作成する

### ①名刺

名刺は会社の顔であるとともに、自身の分身でもあります。「私はこのような者です。会社はこのようなことをやっています。ぜひ、興味を持ってください。詳しくは、会社のホームページや私のブログを見てください」と伝えるための道具となります。

一般的に社名や屋号、住所、電話番号、メールアドレスを記載しますが、起業準備中の場合は、「〇〇年××月起業予定」や「起業準備中」と加えておくと、渡した相手に事業への真剣度が伝わります。以下に例を掲載しますので、ご自身の名刺を作成してみてください。

記載する内容を決めた後は、①名刺デザインの作成を業者に依頼する、②近所の名刺屋さんへ依頼する、③名刺印刷用紙を購入して自作する、などの方法があります。今後、名刺は定期的に作成することになりますので、費用・労力・納期の点で自分に適した方法を検討しましょう。



### ②チラシ

商品・サービスの内容は、口頭だけでなく、紙で説明したほうが理解してもらいやすくなります。名刺交換の際に相手が興味を持ったら、チラシやパンフレットを渡して説明しましょう。

チラシの作成は、自身で文書作成ソフトなどを使い、レイアウトや文章を考えることから始まります。社名や住所、連絡先ホームページの URL、

メールアドレスなどの基本情報のほか、商品・サービスの内容・価格・購入方法などを含めてたたき台を作り、多くの人から意見をもらいます。

大切なのは、チラシを作る目的を明確にしておくことです。チラシを渡した方に商品・サービスの目的まで伝えたいのか、単に自社の存在を知ってもらいたいのか、ホームページへ誘導して、より詳しい情報に触れていただきたいのか、といった目的によってチラシの構成は変わります。

また、業種やビジネスモデルを問わず、共通の以下のポイントがあります。

- 会社としての基本色を決め、チラシに統一感を出す。
- 人は通常、左上から順番に「Z」の形で読むため、社名や商品・サービス名などの重要な項目は左上に配置する。
- 文字で埋め尽くされたチラシは読んでもらえない場合が多いため、写真や図、グラフなども使う。



左に、例としてチラシを掲載します。上記のポイントを意識しながら、参考にしてください。内容が固まったら、チラシ制作会社に依頼します。

### ③会社案内

法人向け（BtoB）のビジネスをされる方は、会社案内を作成することもお勧めします。初めは、A 4用紙1枚程度の会社案内を目標に作成しましょう。

## 4-5 ホームページを作成する

インターネットとスマートフォンの普及により、見込み客を作る手段として、ホームページの活用がますますお勧めになりました。ホームページ作成にあたり、業者の方に依頼する際は、以下のことに留意すると、より効果的なホームページに仕上がります。

### ①コンテンツシナリオを考える

ホームページの内容や構成要素を「コンテンツ」といいます。ホームページを訪れたお客様は、商品・サービスの内容、価格、購入者の声などの情報を見ることで購買意欲が高まり、問い合わせや購入に至ります。これは、実際の店舗で商品を手にとって購入する過程と同じです。お客様の目線に立ち、お客様が閲覧するコンテンツの筋道（シナリオ）を作成しましょう。



各項目をコンテンツと  
いいます。

## ② SEO 対策

「自社の商品・サービスを紹介するホームページを作成したのに、思ったより反応がない」という声を聞くことがあります。アクセス数を上げるには、ホームページ作成の際に行う仕込みが半分、ホームページ完成後に行う仕込みが半分あります。言い換えれば、完成後に努力をしても、半分しか効果は得られないということです。ホームページ作成段階から、以下のことに留意しましょう。

たとえば、インターネットで検索した際、自社ホームページが上位に表示されれば、検索する人の目につきやすく、閲覧数が増え、結果として問い合わせや売上増加につながります。検索結果で上位に表示させるための対策を、「SEO 対策」といいます。これは、「Search Engine Optimization (検索エンジンの最適化)」の略で、SEO 対策をしっかりと行うことが、アクセス数増加につながります。

## ③アクセス数増加のために

自社のホームページを作成したら、より多くの方に訪れてもらえるよう、Web ツールを活用しましょう。メールマガジンやブログ、Facebook や Twitter など、自社ホームページへの URL のリンクを貼り、誘導するようにしましょう。

## 4-6 事業の形態を決める

事業内容や販路拡大の方法が決まったら、次はどのような形態で起業するかを検討します。個人事業主として起業するのか、法人を設立するのかわを選択しましょう。

### (1) 個人と法人の違い

#### ①責任の違い

法人は有限責任なのに対し、個人事業主は無限責任を負います。この責任とは、「事業上の債務に関する金銭的な責任」です。法人は、自身の出資した金額までの責任に限定されますが、個人事業主は、債務全額について責任を負わなければなりません。設備投資が必要な事業や在庫を持つビジネスの場合は、個人の財産を守るために法人化したほうが安心です。

#### ②名義の違い

法的手続きなどで使用する名義が異なります。法人は、売買契約や賃貸借契約などの契約当事者として会社名で締結でき、不動産登記や銀行口座の開設も法人として行います。一方、個人事業主は、すべて個人名で契約締結や銀行口座開設を行います。

そのほか、一般的に法人のほうが社会的信用は高く、法人でないと取引をしない企業もあります。また法人には、行政の助成金や金融機関からの融資を受けやすいというメリットもあります。一方、個人事業主には、税務署への開業届提出のみで事業を開始することができ、法人と比べて設立や維持の費用がかからないというメリットがあります。

### (2) 法人組織の種類と違い

法人を設立する場合は、さまざまな形態から自分に適したものを選びましょう。

法人には、大きく分けて①営利法人（株式会社、合同会社など）と、②非営利法人（一般社団法人、NPO法人など）があります。「営利」は、組織として上げた利益を構成員（株主など）で分配し、「非営利」は、利益を構成員に分配せずに組織を運営します。なお、非営利法人でも収益事業を行うことができるほか、利益の分配はできませんが、役員なら報酬を受け取ることができます。

### 営利法人の例

会社類型	株式会社	合同会社 (LLC)
責任	有限責任	有限責任
運営	法規規制 損益や権限の配分は出資額に比例 機関の設置が必要（最低限取締役が必要）	定款自治 損益や権限の配分は自由 機関の設置が不要
法人格の有無	○	○
構成員課税 (パススルー)	× (法人課税)	× (法人課税)
人数	1人○	1人○
決算公告の義務	○	×
設立費用 (いずれも電子定款の場合)	20万円	6万円
公証役場の認証	○	×
役員任期	上限あり	上限なし
出資のみで業務執行権がない対応が可能か	○	原則×
株式会社への移行	—	○
社員(役員)の入社 持分の譲渡の承認	株主総会の承認	総社員の一致

### 非営利法人の例

	一般社団法人	一般財団法人	NPO法人
設立者	設立時社員2名以上	1名以上	社員10名以上
理事	1名以上（理事会設置の場合は3名以上）	3名以上	3名以上
監事	不要（理事会設置の場合は1名以上）	1名以上	1名以上
会計監査人	大規模法人のみ必要	大規模法人のみ必要	不要
評議員	不要	3名以上	不要
基本財産	不要だが、基金制度を設けることも可能	300万円以上必要	不要
設立必要期間	2週間以内も可能	2週間以内も可能	半年程度
税制	非営利型法人の要件を満たせば、収益事業のみ課税 そうでなければ、全所得に課税		収益事業のみ課税

## 4-7 事業を開始するための手続き

### ①開業・法人設立の手続き

個人事業主は、税務署へ開業届出書を提出すれば開業できます。一方、法人設立は、株式会社の場合、次のような流れになります。

- (ア) 会社の基本事項の決定
- (イ) 定款の作成
- (ウ) 公証役場において定款の認証
- (エ) 資本金の払込
- (オ) 法務局へ設立登記申請
- (カ) 登記の完了

### ②創業後の役所関係への届け出

#### 1) 税金

創業後は、税金などの届出が必要になります。届出の内容は、創業形態が個人か法人かによって異なります。代表的な届出書を、下表にまとめました。詳しくは税務署、県税事務所、各市役所などにお問い合わせください。

個人による起業に必要な届出書類	法人による起業に必要な届出書類
※源泉所得税の納期の特例の承認に関する申請書（税務署）も提出	※源泉所得税の納期の特例の承認に関する申請書（税務署）も提出
<b>個人事業の場合</b>	<b>法人の場合</b>
開業1ヵ月以内に行う届出	開業1ヵ月以内に行う届出
①個人事業の開業届出書（税務署）	①法人設立届出書（税務署）
②開業報告書（県税事務所）	②法人設立報告書（県税事務所）
開業2ヵ月以内に行う届出	③法人等の設立申告書（市町村役場）
③所得税の青色申告書（税務署）	④給与支払事務所等の開設届出書（税務署）
④青色事業専従者給与に関する届出書（税務署） ※④は専従者がいる場合	開業3ヵ月以内に行う届出
開業年の12月末までに行う届出	⑤青色申告の承認申請書（税務署）
⑤消費税課税事業者選択届出書（税務署）	事業年度末までに行う届出
⑥消費税簡易課税制度選択届出書（税務署）	⑥消費税課税事業者選択届出書（税務署）
翌年3/15までに行う届出	⑦消費税簡易課税制度選択届出書（税務署）
⑦棚卸資産の評価方法・減価償却資産の償却方法の届出書（税務署）	翌確定申告期限（通常は事業年度末から2ヵ月以内）までに行う届出
	⑧棚卸資産の評価方法・減価償却資産の償却方法の届出書（税務署）

## 2) 社会保険

健康保険、雇用保険などの社会保険関係の届出については、以下のようなものが必要になります。必要な届出は、創業形態や従業員の人数によっても変わりますので、詳しくは各相談窓口にお問い合わせください。

労災	労働基準監督署	①保険関係成立届 ②適用事業報告
雇用保険	公共職業安定所 (ハローワーク)	①適用事業所設置届 ②被保険者資格取得届
健康保険 厚生年金保険	年金事務所 (※)	①新規適用届 ②新規適用事業所現況書 ③被保険者取得届 ④被扶養者(異動)届 ⑤国民年金第3号被保険者関係届

(※) 個人事業主は、従業員5人以上はすべて加入。従業員5人未満は任意加入。加入しない場合は、国民健康保険・国民年金が適用されます。

## 3) 許認可

起業する事業内容によっては、法令により、許認可や免許などが必要なものがああります。たとえば、飲食店は保健所の許可が必要となり、中古品販売には警察署の許可が必要です。許認可には大きく分けて許可、届出、登録、免許の4つがあります。

区分	意味	申請時期
許可	法令により、一般的に禁止されている行為を、特定の場合に解除すること	開業前に申請、承認が必要
届出	ある行為をすることを、所轄庁に届け出ることにより認められること	開業後に提出
登録	ある行為をすることを、所轄庁に登録することにより認められること	開業前に申請、承認が必要
免許	法令により、一般的に禁止されている行為を、一定の資格条件を備えることにより解除すること	開業前に申請、承認が必要

許認可営業の例は、次ページの表のとおりです。ここに挙げたのは、一部の許認可です。創業しようとする業種について、許認可が必要かどうかを必ず確認しましょう。

業種	窓口	区分
飲食店	保健所	許可
喫茶店		
食料品等の販売業		
菓子製造業		
惣菜製造業		届出
ホテル・旅館業		
ペットショップ		
理容・美容業		
クリーニング店	都道府県	登録
旅行業		免許
宅地建物取引業		許可
建設業	警察署	許可
リサイクルショップ		届出
中古車販売業		
深夜酒類提供飲食店		届出
酒類販売業	税務署	免許

## コラム

## シニア起業の先進事例④

KF トレーディングカンパニー合同会社代表社員  
(東京都中央区) 福島 賢造 氏 66歳



私は以前、大手商社で貿易業務に携わっていましたが、定年退職を機に起業を考え、2013年3月にKF トレーディングカンパニー合同会社を設立し、現在は化学品を主とした貿易事業を行っています。

起業の理由は、前職を退職後も、完全に引退するには早すぎると感じており、貿易に対する興味・意欲も依然として持っていたため、これまでの経験を活かし、貿易の仕事を継続したいと思ったからでした。起業にあたり、まずはオフィススペースの確保、会社設立の方法や設立にかかる費用、会社の運営に必要なコストの試算、取り扱い可能な商品・取引可能な客先の確認と取り扱い可能な量の想定などが必要と考え、準備を進めました。これまでに苦労したことは、新規の商内（しょうない：ビジネス）の開発には時間がかかり、その後も安定した商内にするためには、さらなるネゴシエーションとケアが必要なことでした。

私は前職の経験上、大手商社でできることとできないことを熟知していたため、同じ貿易の仕事をするにしても、大手商社と競合せず、細やかな商内に対応することが可能です。そしてそのことは、自社の強みとなっています。

これから起業をお考えの方には、従来の経験・知識を活かすことができ、かつ興味のある仕事を選択することをお勧めします。やりがいのある仕事ができるだけ長く続けるためにも、まったく新規の仕事を選択したり、自社で資金を持ち出さなければならない仕事をしたりしないように心がけ、リスクの少ない、ご自身でコントロールできる仕事を選ばれることが望ましいのではないかと思います。

## 5章 資金調達編

### 5-1 起業資金を用意する

#### ① 起業資金とは

事業を始めるために前もって用意するお金を起業資金といいます。起業資金は、最初にかかる経費（初期投資）と毎月かかる経費（運転資金）の3ヵ月分程度が必要です。

初期投資とは、たとえばパソコンの購入費用や会社の設立費用、ホームページ作成費などです。一方、運転資金とは、人件費、交通費、広告宣伝費など毎月かかる経費です。一般的な業種であれば、経費をかけてから売上が上がるまでのサイクルは3ヵ月程度とされていますので、運転資金3ヵ月分を貯めてから起業しましょう。

#### ② 自己資金を準備する

起業資金を計算し、すべてを自分のお金（自己資金）でまかなうか、人から借りる（融資）かを考えます。借りる場合は、起業資金全体のうち、自己資金の比率をなるべく高くします。目安として、起業資金の3分の1～半分程度の自己資金が必要です。

#### ③ 融資と補助金の違いを知る

起業準備のためにお金を集める手段として、融資や補助金があります。

融資とは、金融機関などからの借入で、返済する必要がある資金です。起業時は優遇措置が多く、低金利で借りやすいという利点があります。しかし、負債（借金）を抱えることになりまので、必要な額だけを借りるようにしましょう。

一方、補助金とは、中小企業支援のために国や公共団体、その他機関が事業に必要な資金を支給する制度です。補助金は、返済の必要がありません。起業家や中小企業が利用できる補助制度は数多くありますので、自身の事業に最適なものを活用しましょう。

## 5-2 補助金を活用する

### ①補助金活用の場面

補助金を活用する代表的な場面として、次の5つが挙げられます。該当する場面に直面し、資金調達の必要性が生じたときには、補助金の活用を検討しましょう。

- 1) 創業するとき
- 2) 新たな雇い入れをするとき
- 3) 雇用を維持するとき
- 4) 従業員の能力を向上させるとき
- 5) 販路開拓をするとき

補助金は、用途や対象別に多種多様な制度があります。また、補助金制度は改正されることも多く、頻繁に内容や募集要件が変わります。そのため、申請の際は、最初に制度目的や募集要件を満たしているかどうかを確認してください。

### ②補助金の注意点

補助金は、返済する必要がないという利点がある一方、以下の制約がありますので、注意が必要です。

- 経費をかけた後にしか受け取れない（後払い）
- かけた経費の全額が支給されるわけではない
- 申請には書類作成と審査が必要
- 募集時期が限られている
- 経費をかける前に申請する必要がある

### ③自分に合う補助金の探し方

まずは、補助金の交付元のホームページから直接探す方法が挙げられます。国・青森県・市町村などの補助金が活用できますので、青森県庁や21あおもり産業総合支援センターなどのホームページで確認してみましょう。

政府	青森県				
<ul style="list-style-type: none"> <li>・経済産業省</li> <li>・中小企業庁</li> <li>・国土交通省</li> <li>・観光庁</li> <li>・農林水産省</li> <li>・厚生労働省</li> <li>・総務省</li> </ul> など	<ul style="list-style-type: none"> <li>・青森県庁</li> <li>・(公財) 21あおもり産業総合支援センター</li> </ul> など	<th style="background-color: #f4a460;">独立行政法人</th> <td style="background-color: #f4a460;"> <ul style="list-style-type: none"> <li>・JETRO</li> <li>・NEDO</li> </ul>                 など             </td> <td rowspan="2" style="background-color: #f4a460; writing-mode: vertical-rl; text-orientation: upright;">市 区 町 村</td>	独立行政法人	<ul style="list-style-type: none"> <li>・JETRO</li> <li>・NEDO</li> </ul> など	市 区 町 村
<th style="background-color: #f4a460;">民間</th> <td colspan="2" style="background-color: #f4a460;"> <ul style="list-style-type: none"> <li>・新技術開発財団</li> </ul>                 など             </td>	民間	<ul style="list-style-type: none"> <li>・新技術開発財団</li> </ul> など			

さらに、独立行政法人中小企業基盤整備機構が運営する「J-Net21」というホームページがあります。これは、中小企業のビジネス支援を行うサイトで、「資金を調達する」→「資金調達ナビ」と進めば、都道府県別の補助金情報を調べることもできます。



## 5-3 融資を活用する

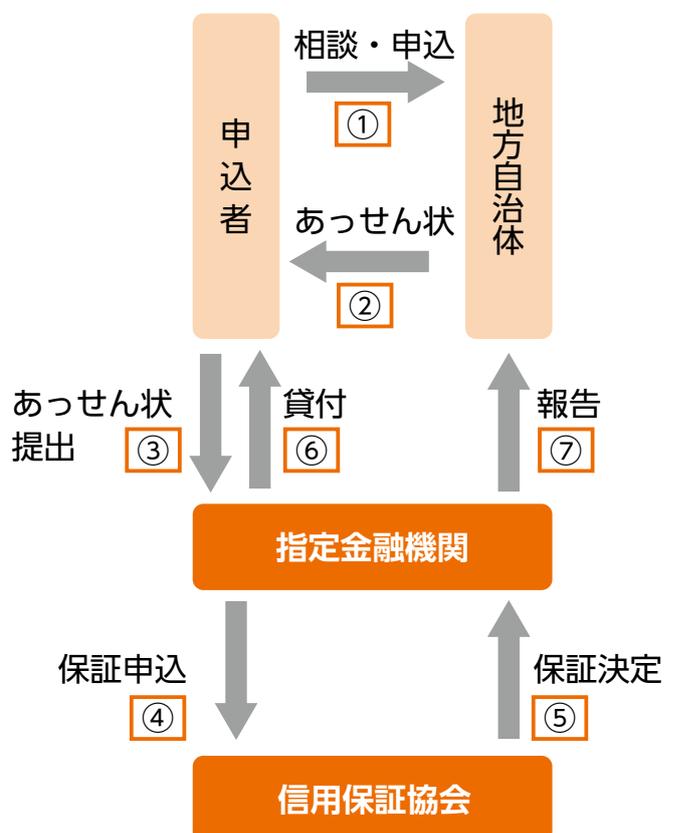
### ①公的融資とは

自己資金が足りない場合、あるいは資金繰りに余裕を持ちたい場合、公的融資制度を利用して金融機関から借りる方法があります。公的融資としては、日本政策金融公庫から借りる方法と、青森県や市などで用意されている「制度融資」があります。

### ②各種の公的融資

日本政策金融公庫は、国の金融機関です。借りる場合は、日本政策金融公庫の各支店窓口申請します。創業のための制度として、「新規開業資金」、「新創業融資制度」、「女性、若者／シニア起業家支援資金」があります。

一方、青森県や市などの地方自治体で用意されている制度融資には、創業関連の貸付制度があります。信用保証協会の保証をつけるのが特徴です。信用保証協会は、中小企業が金融機関からお金を借りる際に保証してくれ、万が一、返済できない場合は、中小企業に代わって銀行に返済してくれるため、銀行は安心してお金を貸してくれます。その分、中小企業は信用保証協会に保証料を支払うことになっています。申請の流れは、右図のとおりです。



### ③融資申請のポイント

申請の際は、所定の融資申請資料のほか、任意の様式で良いので、「事業計画書」（資金繰り表を含む）も準備すると好評価につながります。その際、融資を受けたら何にお金を使うかを、具体的に説明します。

審査のポイントは、まずは事業計画書の利益計画と資金繰り表の整合性がとれていて、融資の申込額が返済可能であると示すことです。また、起業に備えて自己資金を貯めていたことを示せば、熱意の高さと堅実さも評価されるでしょう。

正式に融資を申し込むと、その後、融資担当者との面談が行われます。担当者は、決算書などの実績を示す書類がまだないため、事業の成否、経営者の人柄、資質、経営方針などを聞き、見極めようとします。自らの事業計画の説明を通して、起業動機、これまでの業務経験、事業への熱意や堅実さ、数値面での管理能力など、あらゆる面から事業計画の妥当性を伝えられるような準備が必要です。

## 6章 青森県の創業・起業にかかわる支援制度

### 6-1 青森県の取組

- 住所 青森市長島一丁目1番1号

- お問い合わせ先

商工労働部地域産業課 017-734-9374 (直通)

- 事業概要

青森県では、創業支援の中核となるインキュベーション・マネジャー(IM)の育成、制度融資による金融支援などとともに、各種セミナー、相談会などを実施しています。

- 支援実績

相談件数207件(平成26年4月～平成27年3月)、起業件数56件(同)

- 担当者の声

青森県ではこれまで、創業支援の中核となるIMの育成を行ってきており、IMの伴走型支援による創業者数は年々増加しています。また、県内の関係機関が一体となった合同説明会や、起業家と起業を目指す方のネットワークづくりなど、創業・起業に活用できる多くの「場」を設けています。

皆さん、一緒に創業を目指しましょう！

- 支援制度

青森県特別保証融資制度「未来を変える挑戦資金」

- 対象

県内に事業所を有する中小企業者(創業する者を含む)

- 内容

創業や新商品開発、雇用の創出など、県が推進する前向きな取組を行う県内中小企業者を支援する特別保証融資制度です。この制度を活用することにより、長期かつ低利(固定)での資金調達が可能となります。

【融資限度額】 1億円以内

【資金使途】 運転資金・設備資金

【返済期間】 運転10年以内（2年以内）、設備15年以内（3年以内）

●ホームページ紹介

○Facebook ページ「あおもり創業応援隊！」

<https://www.facebook.com/aomorisogyo>



○青森県庁ページ「創業・起業の支援」

[http://www.pref.aomori.lg.jp/sangyo/shoko/  
support\\_for\\_entrepreneurs.html](http://www.pref.aomori.lg.jp/sangyo/shoko/support_for_entrepreneurs.html)



## 6-2 公益財団法人 21あおもり産業総合支援センターの取組

●住所 青森市新町二丁目4番1号 青森県共同ビル7階

●お問い合わせ先

総合支援課 017-777-4066

●事業概要

21あおもり産業総合支援センターでは、インキュベーション・マネージャー（IM）による個別・伴走型相談対応を行っており、訪問型での個別相談にも対応いたします。また、創業・起業希望者が創業準備作業を行うためのスペースの提供や、創業に対する情報提供などを行っています。

●支援策紹介

IMの伴走型支援、創業準備スペースや専門図書の閲覧サービス、あおもり元気企業チャレンジ助成事業による創業支援

●支援実績

県の創業支援件数に同じ

●担当者の声

21あおもり産業総合支援センターでは、創業及び中小企業の経営革新、新事業展開などの相談に対し、ビジネスプランの作成から事業化、販路開拓まで、商工会議所、商工会、公設試験研究機関などの支援機関と連携を図りながら、ワンストップで対応しています。

当財団がお手伝いして、多くの方々がご自身の夢を叶え、創業されましたが、ほとんどの方は、決して特別な能力を持っていたわけではありません。日々直面する課題に、時に悩み、しかし創業への強い熱意を持って行動された皆さんです。

私たちは本県の中核的産業支援機関として、このハンドブックを手にとっている皆さんとともに仕事をする日を待ち望んでいます。いつでもお気軽にご相談ください。

● 支援制度

あおもり元気企業チャレンジ助成事業

● 対象

県内で創業する者又は中小企業者、NPO 法人、農事組合法人等

● 内容

本県の産業の活性化及び雇用創出を促進するため、創業又は中小企業等が行う地域活性化の取組に対して助成金を交付します。

**【対象事業】** 創業又は経営の革新を行うために必要なものであって、調査事業、新商品・新技術・新役務の開発、販路開拓及び人材養成を行う事業

**【助成額】** 500万円以内

**【助成率】** 1/2以内（助成期間中に雇用創出を伴う事業、県の推進する戦略等に基づく支援重点分野に関する事業の場合は2/3以内）

**【募集】** 年2回（6月中旬～7月末、12月中旬～翌年1月末）



鎌田 直人 インキュベーション・マネジャー



栗村 圭一  
インキュベーション・マネジャー



大崎 陽一  
インキュベーション・マネジャー

## 6-3 県内各市の創業支援拠点の取組

### ■青森市の取組

- 住所 青森市中央一丁目22番5号
- お問い合わせ先 経済部あおりり産品・  
企業支援課 017-734-2378



- 事業概要

産学官金が連携し、あなたの起業・創業を応援します！産業競争力強化法に基づく「青森市創業支援事業計画」を作成し、「青森市起業・創業等相談ルーム」をはじめとした相談窓口で起業・創業をサポートします。

- 創業支援施設

#### 【青森市起業・創業等相談ルーム】

起業にチャレンジする方を対象に、起業・創業支援の専門家であるインキュベーション・マネージャーが常駐し、気軽に相談できる窓口を開設しています。また、相談者からのニーズに応じ、起業に伴う手続きや各種支援制度の利用方法といった、スムーズに起業・創業するための知識やノウハウを学べるセミナーを開催しています。

◎住所：青森市新町二丁目6番19号 大坂漆芸2階

◎開設時間：10～18時 毎週月～金曜日（祝祭日、年末年始を除く）

◎利用料：無料

◎連絡先：017-763-0037 E-mail：aosoroom@jongara.net

- 支援実績

平成24年5月の開設から平成27年3月31日までの間に、34名の方が起業されています。

- 担当者の声

青森市では、平成26年6月に「青森市創業支援事業計画」を作成し、市内の起業・創業を支援する関係機関と連携しながら、起業・創業支援に取り組んでいます。

青森市起業・創業等相談ルームでは、相談者の相談内容に応じて、必要な情報の提供やアドバイスを行い、あくまでも相談者様ご自身が判断し、具体的な活動を行っていただいております。市内での起業・創業に興味・関心がある方、また検討している方など、お気軽に相談窓口をご活用ください。

## ■弘前市の取組

- 住所 弘前市大字上白銀町1番地1
- お問い合わせ先 商工振興部産業育成課  
0172-32-8106



### ●事業概要

地域におけるビジネスの創出、経済の活性化を目的に、起業・創業支援拠点ひろさきビジネス支援センターを開設し、専門家による個別相談、各種セミナー・勉強会の開催、ワークスペースの貸出を行っています。

### ●創業支援施設

#### 【ひろさきビジネス支援センター】

インキュベーション・マネジャー（IM）による伴走型支援、新分野チャレンジ支援、学生発ベンチャー創出支援、UIJターン起業支援などを行っています。

◎住所：弘前市大字土手町31番地 土手町コミュニティパーク内コミュニケーションプラザ棟2階

◎開設時間：9～17時 毎週月～金曜日（祝祭日、年末年始を除く）  
IMによる相談は毎週水曜日（要予約）

◎利用料：無料

◎連絡先：0172-32-0770 E-mail：hbsc@jongara.net

### ●支援実績

相談件数330件（平成25年4月～平成27年7月）、起業件数39件（同）

### ●担当者の声

弘前市では平成26年5月に「弘前市経営計画」を策定し、起業・創業に対する支援体制や環境整備の充実に向けた取組を強化しています。また、同10月には「弘前市創業支援事業計画」が国に認定され、計画で掲げた目標を達成するために、地域の創業支援事業者のネットワークを構築するとともに、ワンストップ窓口を設置し、創業希望者のサポート体制の効率化を図りました。

これから創業・起業を目指す方はぜひ、創業支援拠点施設「ひろさきビジネス支援センター」をご活用いただき、市内で新たな事業を始めてみてはいかがでしょうか？弘前市も一緒になって、皆様の創業をサポートさせていただきます。

## ■八戸市の取組

- 住所 八戸市内丸一丁目1番1号
- お問い合わせ先  
商工労働部商工政策課 0178-43-9242
- 事業概要



八戸市アントレプレナー情報ステーションの設置、青森県・八戸市連携融資制度、創業融資利子補給制度、創業セミナーの開催（年2回程度）

- 創業支援施設

### 【八戸市アントレプレナー情報ステーション】

新規創業における事業計画の作成支援、創業に伴う各種手続の支援など、創業に関する全般的なアドバイスを実施するとともに、創業に関するセミナーも開催しております。

◎住所：八戸市十三日町8番地 まちなの駅はちのへ

◎開設時間：11～18時 年中無休（お盆、年末年始を除く）

定期相談は毎週水曜日の13～16時（要予約）

◎利用料：無料

◎連絡先：0178-41-2224 E-mail：antre5@pl.hi-net.ne.jp

※「事業概要」、「創業支援施設」については、平成28年度以降、内容が変更となる可能性があります。

- 支援実績

平成20年の開所から平成26年度までに、アントレプレナー情報ステーションの活用により、合計25名の方が創業しております。また、創業をお考えの方を対象としたセミナーには、毎回多くの方にご参加いただき、創業へのきっかけとしていただいております。

- 担当者の声

八戸市では、創業希望者のためのサポートスペースとして、アントレプレナー情報ステーションを設置しています。新たに事業を始めたい方、事業計画の作り方がわからない方、また創業に向けて何から始めたらよいか悩んでいる方など、まずはお気軽にご相談ください（シニア世代の皆様からも多くのご相談をいただいております）。

## ■五所川原市の取組

- 住所 五所川原市字岩木町12番地
- お問い合わせ先  
経済部商工労政課 0173-35-2111  
(内線2552、2554)
- 事業概要



五所川原市及び周辺地域でのビジネスの創出、経済の活性化を目的に、五所川原市創業相談ルームを開設し、創業支援の専門家による個別相談を行っています。

- 創業支援施設

### 【五所川原市創業相談ルーム】

創業・起業の専門家「インキュベーション・マネジャー（IM）」が、構想・企画の段階から創業・起業に至るまでの相談に対応します。

◎住所：五所川原市字大町21番1号 立佞武多の館6階

◎開設時間：10～16時 毎月第2・第4火曜日

要予約（祝祭日、年末年始を除く）

※上記以外でご希望の方はご連絡ください。

◎利用料：無料

◎連絡先：0173-35-2111（市商工労政課）内線（2552、2554）

- 担当者の声

五所川原市では平成27年度から、創業をめざす方や事業者の新たな事業展開を促進するため、青森県と協働で「五所川原市創業相談ルーム」を開設いたしました。

このルームでは、起業・創業支援の専門家であるインキュベーション・マネジャーが、構想・企画の段階から創業・起業に至るまで、皆様のご相談に応じます。

五所川原市では、創業支援に取り組み始めたばかりですが、専門家であるインキュベーション・マネジャーと一緒に、皆様の創業に寄り添った支援をさせていただきます。

起業・創業に関心をお持ちの方、具体的に起業・創業をお考えの方は、ぜひご利用ください。

## ■三沢市の取組

●住所 三沢市桜町一丁目1番38号

●お問い合わせ先

経済部産業政策課 0176-53-5111  
(内線281)

●事業概要

三沢市及び周辺地域における経済の活性化を目的に、創業相談ルームを設置し、専門家による個別相談を行い、創業・起業を支援します。

●創業支援施設

### 【三沢市創業相談ルーム】

創業・起業支援の専門家「インキュベーション・マネジャー（IM）」が、構想・企画の段階から創業・起業に至るまで、皆様のご相談に対応します。

◎住所：三沢市幸町二丁目1番1号 三沢市商工会3階

◎開設時間：10～17時 毎月第2、第4火曜日  
要予約（祝祭日、年末年始を除く）

◎利用料：無料

◎連絡先：三沢市経済部産業政策課 0176-53-5111（内線281）

●担当者の声

三沢市では、平成27年6月から創業相談ルームを開設しております。「経験を活かして独立したい」、「資金調達はどうすればいい?」、「創業したけれど帳簿の付け方は?」など、無料でご相談に応じますので、ぜひご利用ください。

また、地元農林畜水産物を使用した特産品開発や販路拡大への補助、空き店舗への出店に係る改装費の補助、創業融資への保証料補給などもございますので、ご利用ください。



## ■むつ市の取組

●住所 むつ市中央一丁目8番1号

●お問い合わせ先

経済部商工観光課 0175-22-1111  
(内線2643)



●事業概要

下北地域でのビジネスの創出、経済の活性化を目的に、むつ市創業相談ルームを開設し、創業支援の専門家による個別相談、創業希望者や創業初期段階の事業者が集まる創業塾の開催を行っています。

●創業支援施設

### 【むつ市創業相談ルーム】

インキュベーション・マネジャー（IM）による伴走型支援を行っています。

◎住所：むつ市田名部町10番1号 むつ来さまい館1F会議室

◎開設時間：10～17時 毎月第2・第4木曜日  
要予約（祝祭日、年末年始を除く）

◎利用料：無料 ◎連絡先：0175-22-1111（内線2643）

◎E-mail：mt-shoukou@city.mutsu.lg.jp

●支援実績

平成27年6月開設

相談件数：5件（平成27年6～8月） 創業件数：1件

●担当者の声

むつ市では平成27年5月に「むつ市創業支援事業計画」が国に認定され、計画で掲げた目標を達成するため、市をはじめ、商工会議所・商工会や金融機関、支援機関が連携して、創業したい方へワンストップで支援していく体制を整えております。

さらに、同10月からは下北郡内の町村とも連携し、下北郡内一体で創業したい方への支援体制を整えております。

創業に向けて何から手をつけていけばいいのか、お困りごとがありましたら、まずは気軽にお電話ください。

## 6-4 日本政策金融公庫青森支店国民生活事業の取組

●住所 青森市長島一丁目5番1号

●お問い合わせ先

017-723-2331

●事業概要

国の政策の下、民間金融機関の補完を旨としつつ、社会のニーズに対応して、種々の手法により、政策金融を実施する機関



●おもな業務

小口の事業資金融資、創業支援・地域活性化支援、国の教育ローン、恩給・共済年金などを担保とする融資

●支援策紹介

### 女性、若者／シニア起業家資金

日本政策金融公庫国民生活事業では、「女性、若者／シニア起業家資金」などのご融資を通じて、事業開始後7年以内の女性、または30歳未満か55歳以上の方のお手伝いをさせていただいております。

ご利用いただける方	女性または30歳未満か55歳以上の方であって、新たに事業を始める方や事業開始後おおむね7年以内の方。法人組織としている方もご利用いただけます。
資金のお使いみち	新たに事業を始めるため、または事業開始後に必要とする資金。
ご融資額	7,200万円以内（うち運転資金4,800万円以内）
ご返済期間	設備資金：15年以内（特に必要な場合は20年以内〔うち据置期間2年以内〕） 運転資金：5年以内（特に必要な場合は7年以内〔うち据置期間1年以内〕）
利率（年）	設備資金（土地所得資金）：基準利率 設備資金（土地所得資金を除く）：特別利率 A、特別利率 C（技術・ノウハウ等に新規性がみられる方） 運転資金：特別利率 A
担保・保証人	お客様のご希望を伺いながらご相談させていただきます。

※雇用の維持または拡大を図る場合は、融資制度に定める利率から0.1%引下げとなります。※お使いみち、ご返済期間、担保の有無などによって異なる利率が適用されます。※技術・ノウハウ等に新規性がみられる方のうち、一定の要件を満たす方は、挑戦支援資本強化特例制度（資本金ローン）もご利用いただけます。※「東日本大震災の影響により離職し、創業する方」または「被災地において創業する方」は、1,000万円を限度として利率を低減した「女性、若者／シニア起業家資金（東日本大震災関連）」をご相談いただけます。※審査の結果、お客様のご希望に添えないことがあります。

詳しくは、当社ホームページ [www.jfc.go.jp](http://www.jfc.go.jp) をご覧いただくか、支店の窓口までお問い合わせください。

**事業資金相談ダイヤル**  
(行こうよ！ 公庫)  
**☎0120-154-505**  
電話番号のお掛け間違いにご注意ください。

### ●これまでの取組

「女性・若者／シニア起業家資金」制度では、これから創業される55歳以上の方に、創業資金における運転・設備資金の特別利率をご利用いただけます。

また、創業・新事業展開・事業再生などに取り組む方の財務体質強化を図るために資金を供給する「挑戦支援資本強化特例制度（資本性ローン）」も取り扱いしております。

### ●担当者の声

公庫では、これから創業される方に対して、ご融資に関する情報のほか、事業計画書の作成アドバイスや、「創業に役立つ」情報提供サービスを実施しております。

また、ご融資後にご商売の状況確認や創業後のアドバイスも実施しております。お気軽にご相談ください。お待ちしております！

## 6-5 国の支援施策

### ● 産業競争力強化法に基づく創業支援事業計画

国では、民間活力を高めていくには、地域の開業率を引き上げ、雇用を生み出し、産業の新陳代謝を進めていくことが重要との認識の下、平成25年6月に閣議決定された「日本再興戦略 -JAPAN is BACK-」において、「開業率・廃業率が米国・英国レベル（10%台）になることを目指す」としています。こうした目標の実現に向け、平成26年1月に施行された産業競争力強化法では、地域の創業を促進させる施策として、市区町村が民間事業者と連携し、創業支援を行っていく取組みを応援することとしています。

同法に基づき、市区町村が創業支援事業計画を作成し、国の認定を受けることで、当該市区町村内の創業者も支援措置を受けることができます。本県では青森市、弘前市、八戸市、三沢市及びむつ市の5市が創業支援計画を作成し、国の認定を受けています（平成27年8月末日現在）。

市区町村等が創業者等に行うセミナーや相談対応など継続的な支援を受けた創業者は、(1) 株式会社を設立する際の登記に係る登録免許税の軽減、(2) 無担保、第三者保証人なしの創業・起業関連保証の枠の拡充、(3) 創業・起業関連保証の特例の6ヵ月前からの適用、といった支援を受けることができます。詳細は、お住まいの市町村にご確認ください。

### ● 創業促進補助金

国では、新たに起業を目指す女性・若者等の創業者や、事業承継を契機に既存事業を廃業し、新分野に挑戦するなどの第二創業を行う方に対して、店舗借入費や設備費等の一部を補助する「創業促進補助金」を、公募により実施しています。創業促進補助金は、各年度の当初予算あるいは補正予算により予算措置されておりますが、その公募情報等については、中小企業庁 HP (<http://www.chusho.meti.go.jp/>) や中小企業ビジネス支援サイト J-Net21 (<http://j-net21.smrj.go.jp/>) などに掲載されますので、ご注目ください。

## 6-6 創業に関する相談窓口

	名称	電話
商 工 会 議 所	青森商工会議所	017-734-1311
	弘前商工会議所	0172-33-4111
	八戸商工会議所	0178-43-5111
	黒石商工会議所	0172-52-4316
	五所川原商工会議所	0173-35-2121
	十和田商工会議所	0176-24-1111
	むつ商工会議所	0175-22-2281
商 工 会	平内町商工会	017-755-3254
	外ヶ浜町商工会	0174-22-2441
	今別町商工会	0174-35-2014
	蓬田村商工会	0174-27-2450
	岩木山商工会	0172-82-3325
	西目屋村商工会	0172-85-2828
	藤崎町商工会	0172-75-2370
	大鰐町商工会	0172-48-2335
	青森市浪岡商工会	0172-62-2511
	平川市商工会	0172-44-3055
	田舎館村商工会	0172-58-2417
	鱒ヶ沢町商工会	0173-72-2376
	つがる市商工会	0173-42-2449
	深浦町商工会	0173-74-2509
	板柳町商工会	0172-73-3254
	金木商工会	0173-52-2611
	中泊町商工会	0173-57-2733
	鶴田町商工会	0173-22-3414
	市浦商工会	0173-62-2232
	三沢市商工会	0176-53-2175
野辺地町商工会	0175-64-2164	
七戸町商工会	0176-62-2521	

	名称	電話
商 工 会	十和田湖商工会	0176-72-2201
	六戸町商工会	0176-55-2095
	横浜町商工会	0175-78-2218
	上北町商工会	0176-56-2335
	東北町商工会	0175-63-2329
	天間林村商工会	0176-68-2189
	おいらせ町商工会	0178-56-2511
	六ヶ所村商工会	0175-72-2331
	むつ市川内町商工会	0175-42-2301
	大畑町商工会	0175-34-3500
	大間町商工会	0175-37-2233
	東通村商工会	0175-48-2081
	風間浦村商工会	0175-35-2010
	佐井村商工会	0175-38-2270
	三戸町商工会	0179-22-2131
	五戸町商工会	0178-62-3151
	田子町商工会	0179-32-2177
	南部町商工会	0178-75-1133
	階上町商工会	0178-88-2045
	南郷商工会	0178-82-2348
青森県商工会連合会	017-734-3394	
市 担 当 課	青森県中小企業団体中央会	017-777-2325
	黒石市商工観光課	0172-52-2111
	五所川原市商工労政課	0173-35-2111
	十和田市商工労政課	0176-23-5111
	三沢市産業政策課	0176-53-5111
	むつ市商工観光課	0175-22-1111
	つがる市商工観光課	0173-42-2111
平川市商工観光課	0172-44-1111	

## コラム

## シニア起業の先進事例⑤

株式会社建修社代表取締役 勅使河原 修 氏 53歳  
(神奈川県相模原市)



私は建設業界で働いていましたが、建物完成後の適正な維持管理を探求したいという思いから、起業をしました。現在は株式会社建修社を設立し、建物の改修工事や建物に関するコンサルティングの事業を行っています。

私の場合、会社を退職する理由が「起業するため」で、当時の社員仲間からは「おめでとう」との声をいただき、複雑な思いでございました。また、社内では重要なポジションについていたため、すぐに退職とはいきませんでした。理由は私も十分に理解していましたが、会社側も、起業して独立する者を引き留めることには躊躇していたのだと思います。その結果、正社員から契約社員へと勤務形態を変えることで、在職中の起業を容認していただき、その間に自身の会社の準備を整えることができました。具体的には、土日祝日、あるいは有給休暇を利用して、1社とコンサル契約を結ぶことができました。

苦勞したことをあえて挙げるなら、一時的に休暇がとれないことでしょうか。覚悟のうえで起業しましたので、苦勞とは感じていませんでしたが、精神的には張りつめた状況が続きました。情熱あるのみです。

建築技術者には、コンサル、設計、施工、専門職、メーカーといった横割りに対し、そのそれぞれに建築、電気設備、機械設備分野などの縦割りがあります。私は元々、機械設備設計を専門としていましたが、前職で建築施工、電気設備施工、省エネ提案、建物維持保全の研究などにかかわり、トータル的な観点からの提案ができるようになりました。自社の強みは、建物の維持管理段階におけるシングルソースソリューションです。将来的には、建物所有者の立場から、適正な維持管理の提案ができるコンサル会社を確立していきたいと思っています。

これから起業する方には、年齢は関係ないということをお伝えしたいです。思い立ったら情熱をかけて、子どもの将来の会社をひと足先に設立しておくと考えてもよいのではないかと思います。

## おわりに ~ハンドブック制作者として~

私は祖母の介護がきっかけで、シニア層の方が充実した第2の人生（セカンドライフ）を送るお手伝いをしたいと考え、2008年に「シニア起業支援会社」として銀座セカンドライフ株式会社を設立しました。

現在は、①レンタルオフィスの運営、②起業家交流会や起業セミナーの開催、③起業コンサルティングおよび事務サポート、という3つの事業を柱に、起業前から起業後までをワンストップで支援しています。また、全国での講演活動や書籍・新聞での執筆活動を通じて、日々起業支援情報を発信しています。これまでに6,000人を超えるシニア層の方々の起業を支援してきました。全国に先駆けてシニア起業の支援を行ってきたこともあり、このたびの「あおもりシニア起業ハンドブック」作成にあたって、お声がけをいただきました。

当社は、シニア起業家やその希望者に向けて、『ゆる起業®』という起業スタイルをお勧めしています。『ゆる起業』とは、自分の好きな仕事で起業し、無理をせず、適度な収入を得たい方が行う起業のこと。「一か八か」といった切迫感はなく、自分の幸せや充実感などを得るため、“ゆるり”とした気持ちを持った起業です。

このハンドブックを手にとられた方の中には、セカンドライフでの起業を考えている方が多くいらっしゃることでしょう。「起業までに必要とされるのは、一般的にこのようなことです」とお伝えすれば、きっと世の中に続々と新しいサービスが生まれ、皆さんの人生もさらに輝くことと思います。

起業を目指す方、自分の夢を叶えたいと思っている方に、このハンドブックがお役に立てば幸いです。そして、青森からセカンドライフ起業の成功事例をたくさん発信したいと思います。

銀座セカンドライフ株式会社 代表取締役 片桐 実央



**銀座セカンドライフ株式会社** <http://ginzasecondlife.co.jp/>

所在地：東京都中央区銀座7丁目13番5号 NREG 銀座ビル1階

電話：0120-08-4105

E-mail：info@ginzasecondlife.co.jp

**レンタルオフィス・アントレサロン** <http://entre-salon.com/>

**アントレセミナー交流会** <https://ginza-entre.com/>

**起業相談サロン** <http://kigyo.us/>

# For Senior Entrepreneurs



2015年10月発行

**発行 青森県商工労働部地域産業課**

住 所 〒030-8570  
青森県青森市長島一丁目1番1号  
電 話 017-734-9374 (直通)  
F A X 017-734-8107  
E-mail [chiikisangyo@pref.aomori.lg.jp](mailto:chiikisangyo@pref.aomori.lg.jp)