

●起業時に活用できる主な資料等

- ・日本政策金融公庫の「創業の手引き」
(<https://www.jfc.go.jp/n/finance/sougyou/sougyou03.html>)
- ・中小機構の「J-net21業種別開業ガイド」
(<https://j-net21.smrj.go.jp/startup/guide/index.html>)
- ・日本政策金融公庫の「創業計画書」
(https://www.jfc.go.jp/n/service/pdf/kaigyoo00_190507b.pdf)

創業計画を作成する目的は、⑦事業コンセプト（誰に、何を、どのように販売するか）の明確化、⑧事業の強み、販売促進のアイデア、協力先などの棚卸し、⑨創業後の事業のシミュレーション——などが挙げられる。特に、取扱商品・サービスの内容や販売ターゲットに関する項目、販売戦略については、できる限り具体的に記入するようにアドバイスしたい。

事業の立上げに必要な資金についてはまず創業融資を提案する。そのほか創業者向けの補助金や、商店街の空き店舗を活用

⑩創業動機をヒアリング
創業計画の中で創業動機は特に重要だ。創業を志す本当の理由や、事業にかける熱い思いの中には、計画の内容や数値計画以上に創業者の特長がよく現れる。新人経営者としての事業に対する覚悟が創業の成否を分ける——と心得て、しっかりとヒアリングしたい。

⑪数値計画の具体化をサポート
「どんなお店を作りたいか」がイメージできている創業者は多いが、それを数字で表現したり、収支計画を立案したりするのは苦手なことが多い。売上高、売上原価、経費の計算根拠

基本を押さえてもらい創業計画の作成を支援

起業セミナー等で創業に関する様々な知識を得た創業者は、「創業計画」の作成に取りかかることになる。各金融機関所定の創業計画書、または日本政策金融公庫の「創業計画書」を案内しよう。

動機をヒアリングや具体的な数値計画が大切

そのほか以下の点についても留意したい。

⑫創業動機をヒアリング
創業計画の中で創業動機は特に重要だ。創業を志す本当の理由や、事業にかける熱い思いの中には、計画の内容や数値計画以上に創業者の特長がよく現れる。新人経営者としての事業に対する覚悟が創業の成否を分ける——と心得て、しっかりとヒアリングしたい。

⑬数値計画の具体化をサポート
「どんなお店を作りたいか」がイメージできている創業者は多いが、それを数字で表現したり、収支計画を立案したりするのは苦手なことが多い。売上高、売上原価、経費の計算根拠

ココが支援のポイント

- 創業の流れや全体像をつかんでもらうため必要知識等が得られる資料やセミナーを紹介
- 創業計画の作成目的や数値計画を重視するよう伝えるとともに、計画の実施スケジュールも確認する

（丸山学・中小企業診断士）

② ライフステージ別ケーススタディ
こんな状況にある企業に対して
どんな支援を行えばよいか

CASE 1

起業を決めたものの 経営理念や 事業計画が固まっていない飲食店



このように支援を検討しよう
資料等を活用し創業者のアイデアをカタチにするところからスタート

創業者が起業を志している段階では、これまでの社人経験で得た知識やノウハウをもとに、アイデアや将来像を頭の中でぼんやりとイメージしているケースが多い。この段階ではまず、膨らんだイメージや全体像を「見えるカタチ」に変えるサポートが大切だ。

起業に必要な全体像を知ってもらうために役立つ資料や施策を以下に3つ挙げる。構想段階の創業者には、これらを紹介・提案してみよう。

①日本政策金融公庫の「創業の手引き」
「創業の手引き」には、創業のチェックポイントから事業計画の立て方、創業に必要な手続き

などが丁寧にまとめられており、創業者の入門書として様々な知識を得ることがができる。

②中小機構の「J-net21業種別開業ガイド」
これは、300以上の業種・職種から選べる開業準備手引書だ。例えば飲食業においては52種類の職種（カフェ、イタリア料理店、ステーキハウスなど）が掲載されており、自分に合った開業ガイドを選ぶことができる。

③金融機関や支援機関が開催している「起業セミナー」
起業の思いが固まってきた創業者には、それぞれの地域で実施されている起業セミナーへの参加を勧めよう。