

小さく始める 起業ガイドブック



挑みつづける、変わらぬ意志で。

 **東京商工会議所** 江東支部

はじめに

現在、新たに起業してビジネスを始める方の準備のプロセスや、起業の形態は多様化しています。

特に、これまでのように生計を立てるための生業（なりわい）としての起業ではなく、企業に勤務しながらの副業・兼業という方法で新たなビジネスを検討している方が増えてきており、また、それを認める企業も徐々に増えてきています。

一方で、副業などによりビジネスを小さく始める場合でも、必要となる手続きや知識、留意すべき法律などがあり、また、限りある時間や投下できる資金のなかで成果を上げるために、ビジネスプランを立てて取り組んでいく必要があります。

そして、そのようにして始めたビジネスが軌道に乗り、専門化を決断した際には、事業の発展に向けて利用できる様々な創業支援施策がありますので、是非、それらをご活用いただくことをお勧めします。

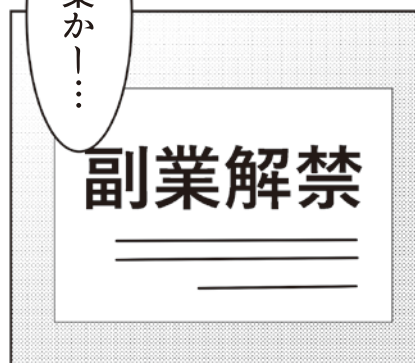
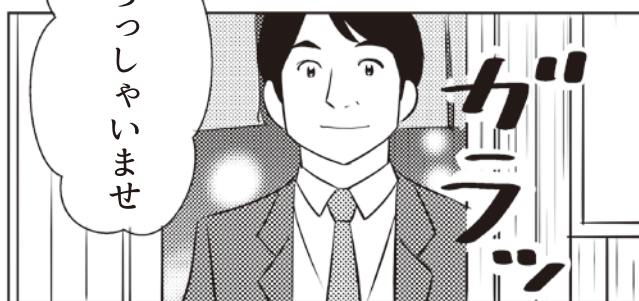
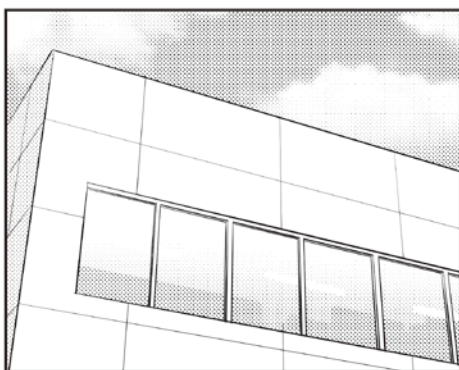
本冊子は小さく始める起業に向けて、必要となる準備や基礎知識、留意すべき点や、専門化の際に利用できる支援施策の情報をまとめたものです。

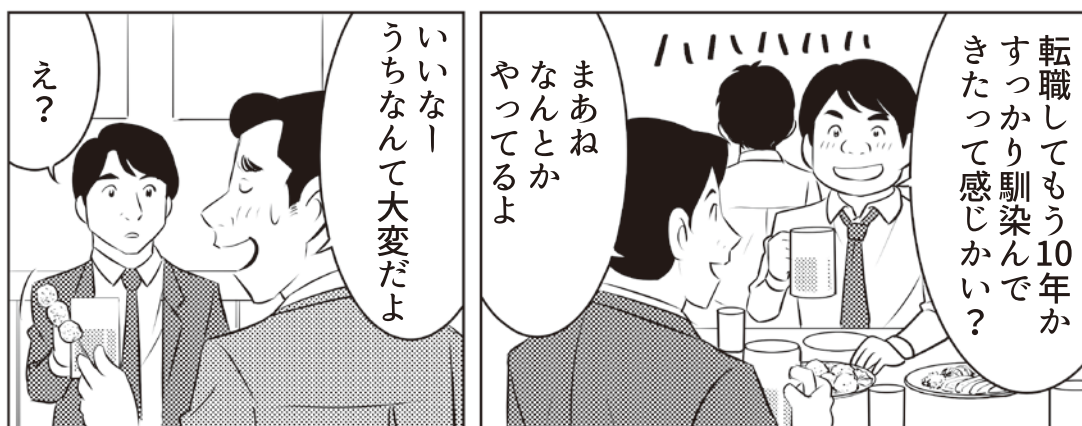
これから小さく始める起業を目指される方、現在取り組まれている方、また、それらの方を支援・応援される企業に、ぜひ、本冊子を参考にしていただければ幸いです。

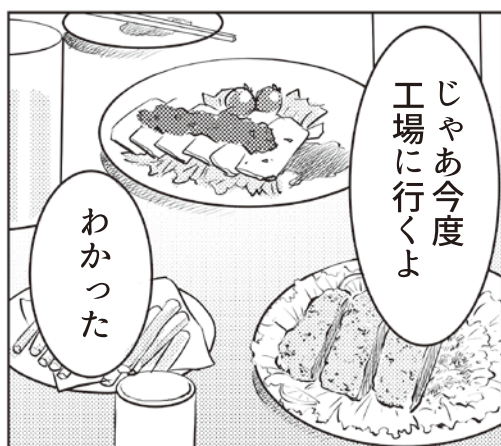
東京商工会議所 江東支部

本冊子掲載のマンガはフィクションです。
実在の人物や企業等とは一切、関係ございません。



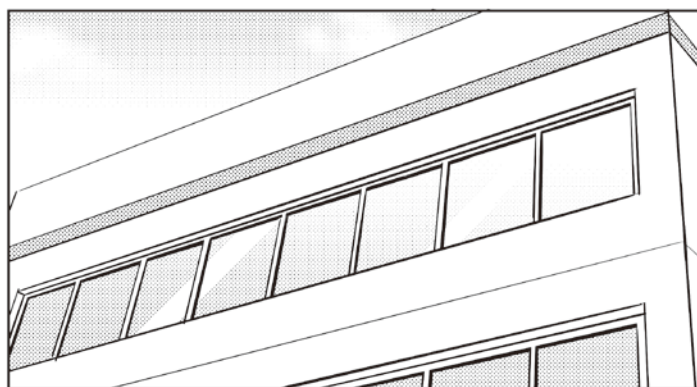
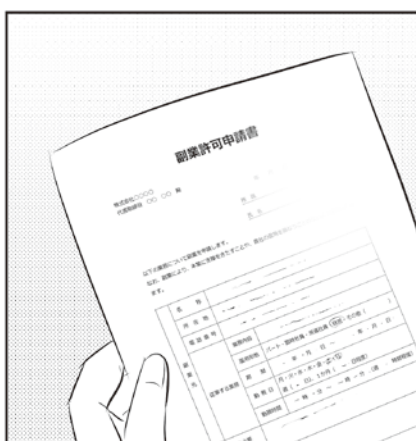














副業が増えている背景

会

社員の「副業」といっても、不動産投資のような自分のスキル・経験を使わずに稼働時間も多くない副業は昔からありました。最近になって増えてきたのは、会社で認められて行う「事業」としての副業です。

この背景には、社会環境の変化があります。

■ 人生100年時代の到来

ベストセラー『LIFE SHIFFT』（リンダ・グラットン他著、日本経済新聞社）では、人生100年時代「人生100年時代」に向けては、70〜80歳まで働き続ける必要がある」と書かれています。そのために必要なことの一つとして、マルチステージの人生（セカンドキャリアの重要性）という考え方があります。例えば60歳定年制であれ

ば、それから40年を生きることになるのです。同じ企業で同じ待遇での仕事を続けるのは、難しいでしょう。そう考えると、定年後も別の仕事が必要となってきます。リスクを減らしてその準備をできる方法の一つが、副業です。

■ 政府の働き方改革

少子化などから、日本企業では慢性的な人材不足が起ころっています。このようななか、政府の働き方改革が行われています。労働力確保やワークシェアの観点などから、副業解禁の動きが活発になっていきます。

■ 終身雇用制の変化

終身雇用制が崩れ、働き方が変わってきたことも副業が増えた一因です。生涯一つの会社で終える人が少なくなり、二つ以上の企業など

図表① モデル就業規則の変更

(遵守事項)

第11条 労働者は、以下の事項を守らなければならない。
:
⑥ 許可なく他の会社等の業務に従事しないこと。



第11条⑥を削除し
第67条を追加

(副業・兼業)

第67条 労働者は、勤務時間外において、他の会社等の業務に従事することができる。

- 労働者は、前項の業務に従事するにあたっては、事前に、会社所定の届出を行うものとする。
- 第1項の業務に従事することにより、次の各号のいずれかに該当する場合には、会社は、これを禁止又は制限することができる。
 - 労務提供上の支障がある場合
 - 企業秘密が漏洩する場合
 - 会社の名誉や信用を損なう行為や、信頼関係を破壊する行為がある場合
 - 競業により、企業の利益を害する場合

で働く人が増えていることも、副業を行いやすくする一因になっています。
2018年1月には、厚生労働省が、「副業・兼業の促進

に関するガイドライン」をまとめました。そして、企業の就業規則の雛形となる「モデル就業規則」から、副業・兼業禁止の規定を削除しました。

副業で始める小さな創業

様

々な働き方が増え、小売店でのアルバイトのように時間給を得る副業だけでなく、時間や場所に縛られない副業が増えています。

一般的に、自分が今まで仕事などで培った能力を活かすような副業のほうが、収入を多く得られます。自分の専門性を活かせる仕事としては、経験を生かしたコンサルティングや、資格やスキルを生かしたサービスなどが挙げられます。

一方、収入を得ることが主目的ではなく、専門性を発揮して、社会問題などに取り組み「プロボノ」と呼ばれる関わり方もあります。プロボノとは、元々ラテン語で「公共（社会全体の）善のために」を意味する言葉です。専門性を持っている人が、職業上持っている知識やスキルを

無償提供して社会貢献をする、ボランティア活動全般のことを意味することがあります。

一口に副業と言っても様々な種類があります。（図表②）

一つは、どこかに登録あるいは所属して行う副業です。デザインやホームページ作成などの手伝いの募集を仲介するクラウドソーシングと呼ばれるマッチングサイトがあります。「クラウドワークス」や「ランサーズ」といったサービスが代表的です。個人事業主や企業などだけでなく、副業でも数多くの人が登録しています。

また、本業を行いながら副業をすることを前提とした仕事に掲載されている、副業専門のマッチングサイトも増えています。

人材派遣会社などに登録して、週の半分ずつを別会社

で働くといった形態も、副業になります。ただ、この形態では2つ以上の会社から雇われることになるため、勤務時間などの問題に気をつける必要があります。

もう一つは登録をせずに、独自で顧客を探したり事業をしたりする副業です。

例えば、土日に空きスペースを借りてネイルサロンをオープンするなど、日時限定で専門性を活かした事業をしている人達もいます。また、紹介を受けてベンチャー企業のシステム開発を手伝ったり、本冊子のマンガの事例のように知人の会社に専門性を提供するコンサルティングを行う人も多いでしょう。それ以外にも独自に商品を仕入れてネットショップで販売するというように、時間に縛られない事業をする人達も増えています。

図表② 所属の有無による副業の分類

■ 所属して副業・兼業

- マッチングサイト登録型（一時的なお手伝いを求める人など向け。デザイン作成など）
- 兼業型（人材派遣会社等に所属し、週の半分を別会社で働くなど）

■ 非所属で副業・兼業

- 在宅活動型（システム開発の独自請負、無店舗販売など）
- 時間外活動型（美容等のサービス提供、他社のコンサルティング、無店舗販売など）

副業創業での手続きや留意点

副

業で創業すると決
め、事業を始める
目処がついたなら
ば、まずは会社に認めてもらっ
必要があります。会社が副業を
認めている場合には、手続きの
方法が決まっているはずで
す。例えば、人事部に副業開始届を
提出するなどの方法で、会社の
承認を得る必要があります。

副業開始届を出せば、会社
としては公式に副業は認め
られます。しかし、会社で仕
事をしている以上、普段の仕
事に差し支えないように活
動することが大事です。

「上司にしっかりと説明し
ておく」「普段どおり会社の
仕事をこなす」「不要な自慢
をしない」など、自身の状況
によって気をつける必要が
あるかもしれません。

会社での手続き等以外に
も行うことがあります。
副業で創業する場合でも、年

間の収入が20万円を超える
ようであれば、開業手続きが
必要です。事業を始めるには、
個人事業主になる方法と法
人を設立する方法があります
が、まずは個人事業主として
始める方が一般的でしょう。

副業を行う上では、下記の
図表③のように気をつけなけ
ればいけないことがあります。

また、副業をする上では、自
分の名前や顔などを、どこま
で公表していいのかを考えて
おく必要があります。通常の
起業に比べて、事業に使える
時間が限られるため、下記の
ような可能性があることに注
意することも必要でしょう。

- プライベートな時間が削ら
れること

- 本業に肉体的・精神的に影
響が及ぶこと

- 本業の勤務中は、副業の顧
客からの問い合わせなどに
対応できないこと

図表③ 副業を行う上で気をつけるべき義務等

■ 秘密保持義務

職務上知った秘密を守ること。副業にその秘密情報を使わないようにする

■ 競業禁止義務

地位を私的に利用して、他社と競争的な性質の取引をしてはならないこと。同業他社との取引や競合事業を行わないように気をつける

■ 職務専念義務

(主に公務員が)自らの職務に専念しなければならないという義務(公務員の場合、全体の奉仕者である本質に反せず、かつ職務専念義務に矛盾せず法の精神に反しないと認められる場合は、任命権者の許可により従事できるとされる)

■ 就業時間

労働基準法による、1日8時間週40時間労働の遵守(本業だけでなく、通算して適用されるため、2つ以上の会社に雇用される場合には注意することが必要)

■ 健康管理

企業には長時間労働や不規則な労働による健康障害を防止する義務があるため、副業をしても健康が維持できるようにする必要がある(健康に支障がないように副業を行う)

ビジネスモデルの考え方



業で行う事業でも、お金の流れなどのビジネスモデルを考えることが大事です。

顧客は誰なのか、仕入先はどこのか、お金を得るための流れはどのようなかなどを考える必要があります。収入を得られるか、継続して事業を行えるかを考えてください。

ビジネスモデルは、図に描くとわかりやすくなります。例えば、図表④のように人や会社などを3種類程度の線で結び、ひと目でわかるようにすると、自分の頭の整理ができるとともに、協力者などにも説明しやすくなるでしょう。

事業を継続するためには、自分が行う事業がより多くの顧客に選ばれ続けることを考える必要があります。当初は、元々の知人あるいは懇

意にしている企業が顧客になるかもしれませんが、通常それだけでは続けていけないからです。

多くの顧客に選ばれるビジネスモデルを考える上で、下記が大事になります。

① 自分の能力・スキル・経験を活かすことを考える

事業を続けていく上では「強み」を活かすことが大事です。ほとんどが一人事業である副業では、自分の強みが、事業の強みとなりやすいものになります。

強みは大きく分けて二種類あります。一つは、自分が経験して得た知識やスキルです。もう一つは、自分が持っている能力、成長する上で身につけた資質です。

② 顧客となる対象を絞る

「世界中を顧客にする」こ

とは、現実的でないことはわかると思います。しかし、新しいビジネスを考えるときには、どうしても対象顧客層を広めに考えがちです。

特に副業のように、時間やお金などの資源が少ない中で事業を考える場合、対象顧客層はできるだけ明確に、狭めに絞ることを注意してください。

③ 顧客の困りごとを知る

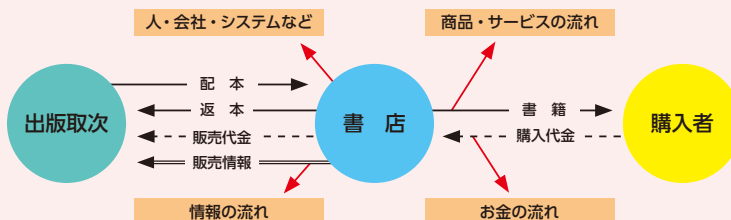
対象顧客が必要なもの（ニーズ）や欲しいもの（ウォンツ）を、実際に聞いてみるなどして知ることができる。適切な商品・サービスを提供しやすくなります。副業では、試しにやってみて、それから軌道修正してもよいかもしれません。

④ 他の事業者を調べる

どんな事業にも、必ず比較される事業があるはずで

開始前に調べておくことを忘れないでください。競合事業が見つかる、顧客層や広告宣伝方法など、多くのことを参考にすることができます。

図表④ ビジネスモデルの記述例（書店のビジネスモデル）



副業による創業の事例

小

坂玲雄氏は、いくつかの事業を副業として行っている



小坂 玲雄氏

副業起業家です。本業でしっかりと成果を出しながら、副業を行っています。

小坂氏の副業のきっかけは、本業でのスキルアップのためのパソコン教室でした。会社の仕事に取り組み中で、パソコンを使うことに苦手意識を感じ、効率よく仕事をするために個人的に習ったものでした。教室に通う時間がなかったことから、通信教育で習うことができ、ビジネスのことも同時に学べるパソコン教室を選んだのです。楽しく学びながらスキル

アップすることもできた小坂氏は、パソコン教室の認定講師になる講座にも通い、そこで学んだ時間管理(タイムマネジメント)に衝撃を受けました。

そして、この時間管理を実行して本業での業績が上がリ、昇給もしました。この時間管理を他の会社員にも教えたいと思い始め、パソコン教室から許可をもらいました。

小坂氏が勤める会社は副業・兼業が可能であり、兼業届を提出すれば始めることができました。そこで、会社の人事担当と相談した上で、副業を始めることにしました。

開始時にまず取り組んだ事業内容は、会社員が仕事をできるようになるための目標達成を、個別に教える時間管理のコーチングでした。

最初は、異業種交流会に行くことによって出会った人の中から、興味を持っている人

にお話しして、顧客を得てきました。そのうち、コーチングをうけた顧客が自分の業績を上げることにより、昇給・昇格などをするという結果が出ると評判になり、口コミでも顧客が増えるようになりました。

小坂氏は、並行して空き家を再生して貸し出す不動産投資も行っていました。受講生の中から知りたいという声を受け、このやり方を教えるという事業も行い始めました。

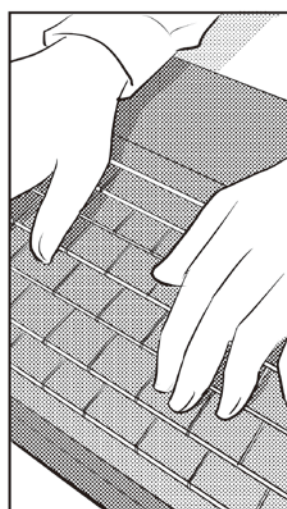
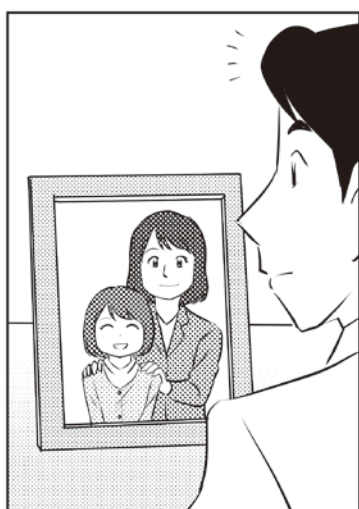
副業成功のポイントとして、ターゲットを絞ったことが挙げられます。小坂氏自身が会社員で、自分で話したいのが20〜30代の男性会社員だったため、これ以外の人は対象にしないと決めたのです。自分自身も現役の会社員であるため、顧客と共通する悩みがわかるなど専門性も高まりました。また、個人的に教えたいと強く思っていた対

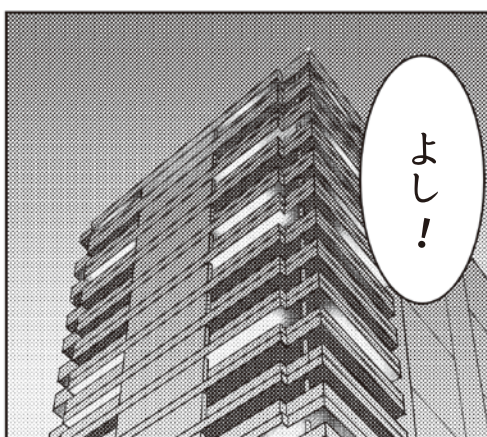
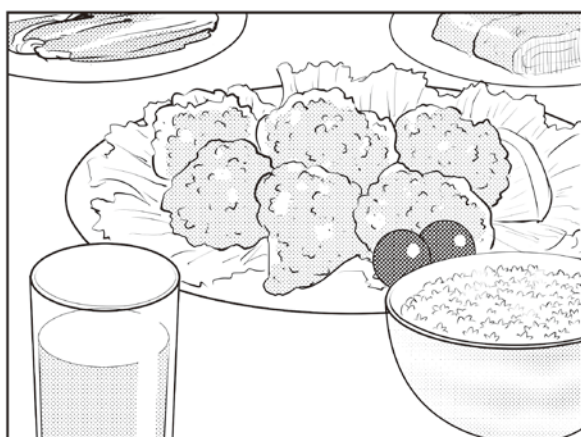
象ということもあり、本業の仕事と並行する中、モチベーションも落ちずに続けることができています。

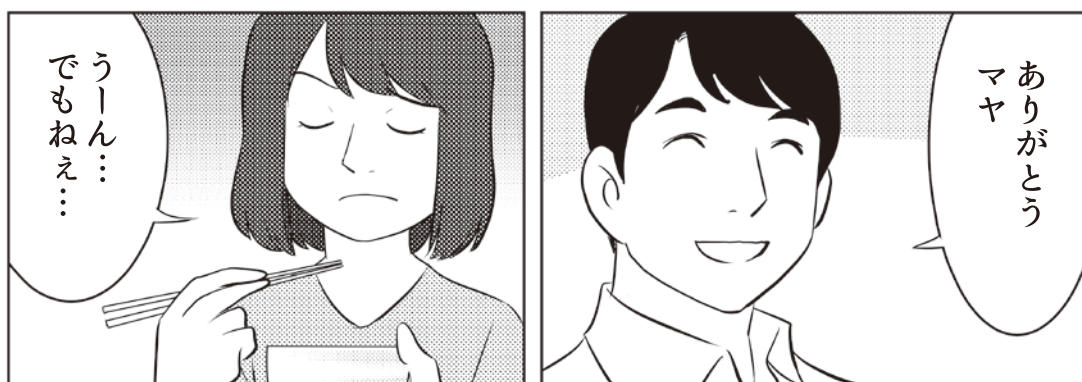
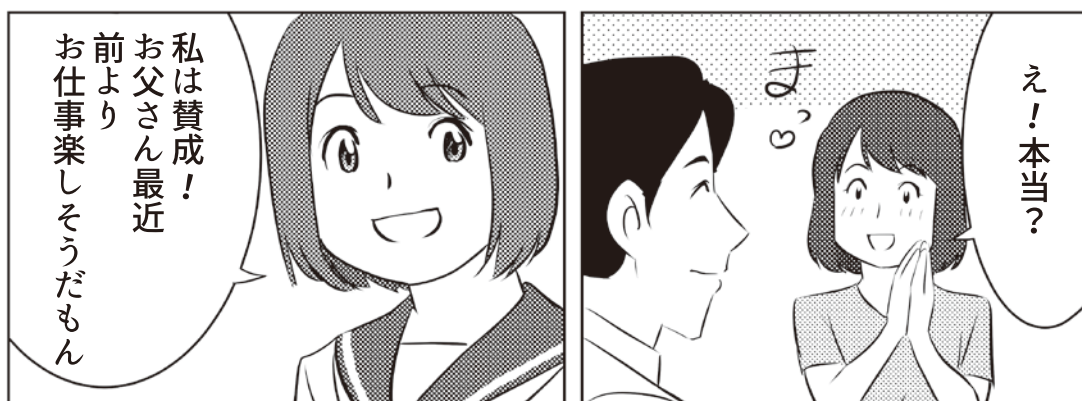
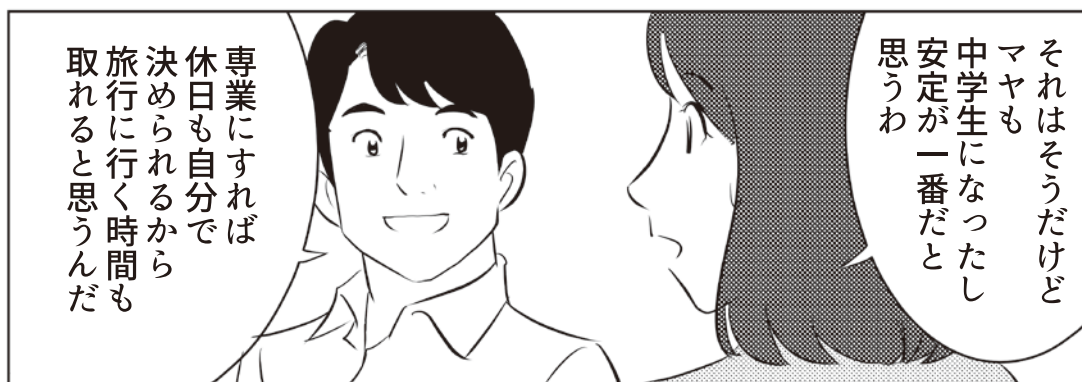
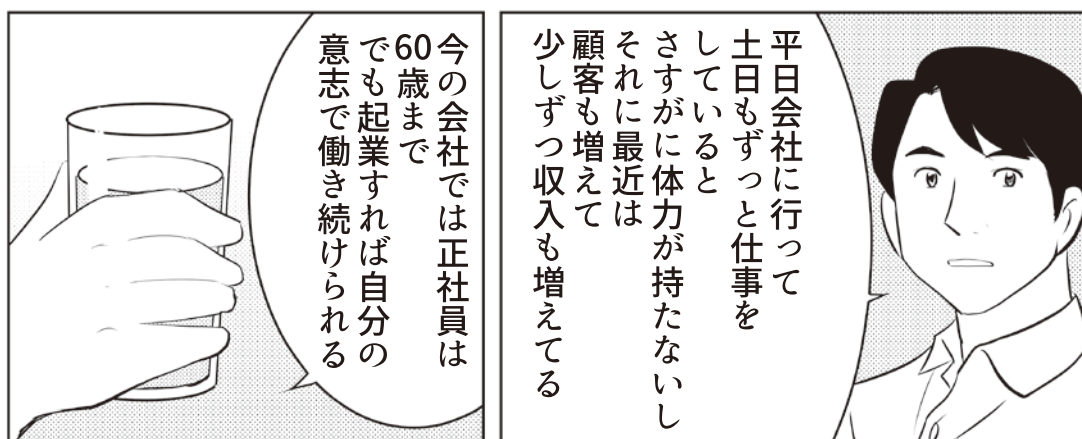
これは、そもそも副業で時間を取ることが難いため、限られた時間で成果を出すことを考えた結果でした。また、会社員としての給料を得ているため、収入を得なければいけないと焦っていないということも大きかったそうです。

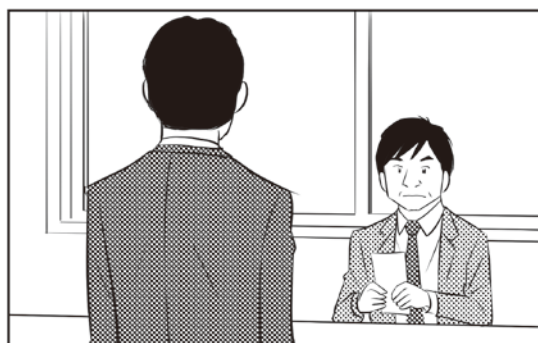
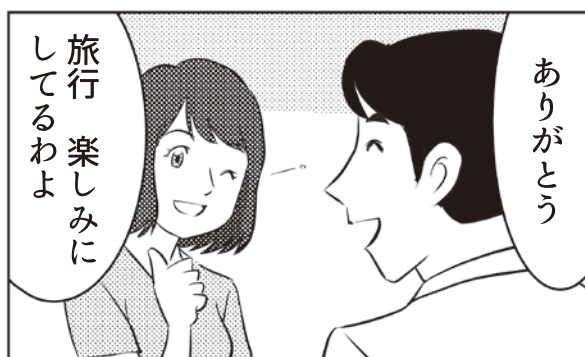
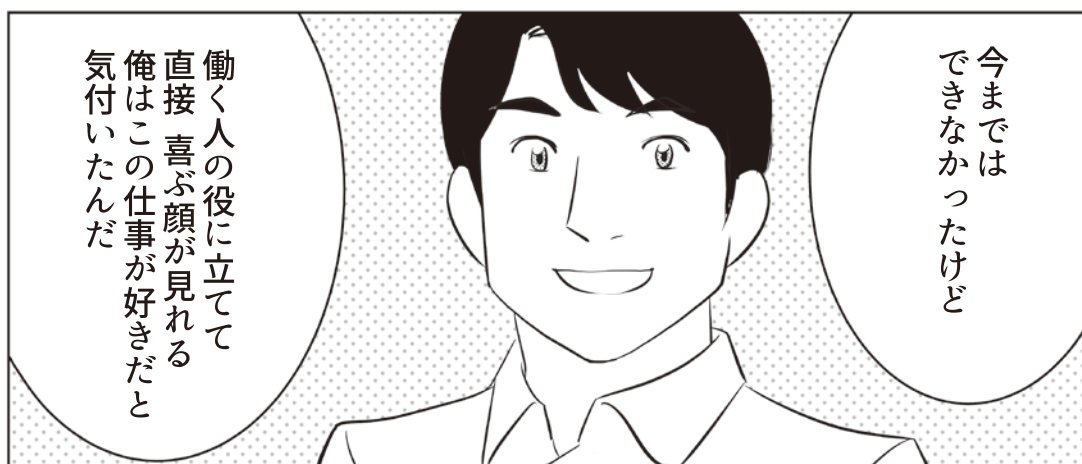
自分と同じように、時間をしっかりと管理して仕事ができるようになったり、副業の一步を踏み出したりする仲間が増えることが、小坂氏にとって大きなやりがいとなっています。

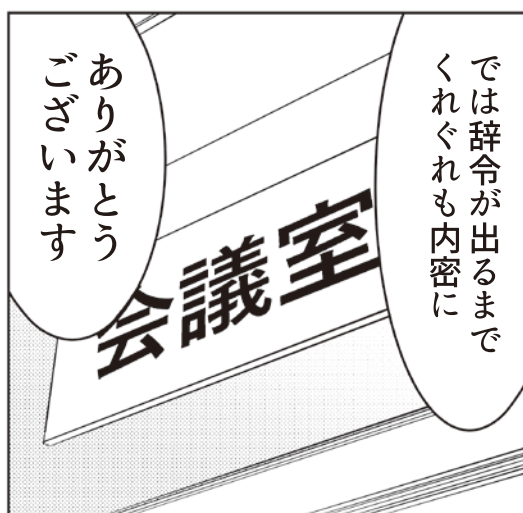


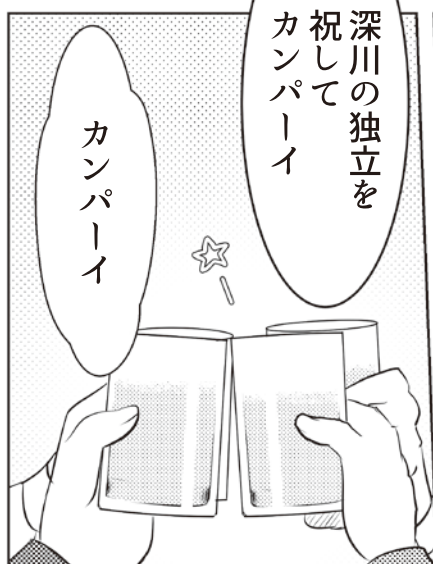
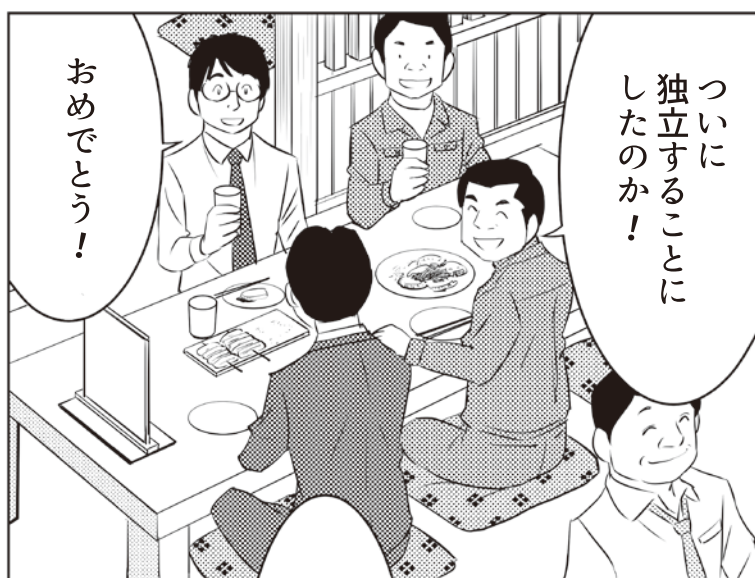




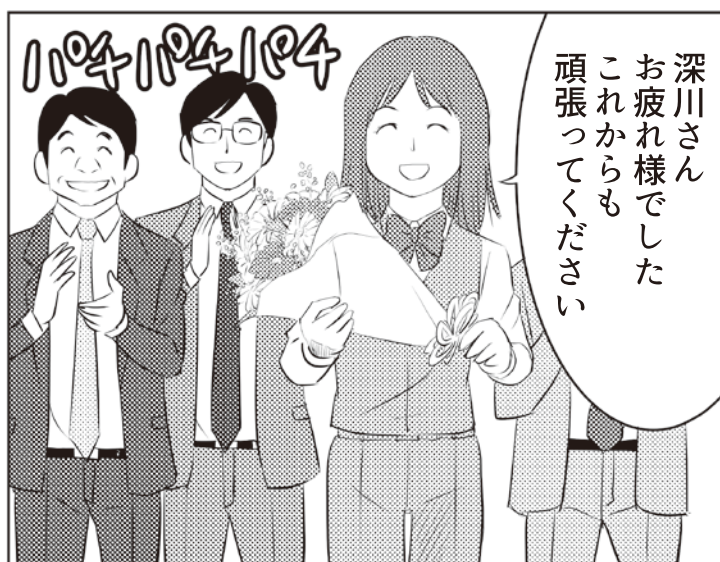












副業から専業へ

副

業を行ってきた人が専業になる場合、副業せずに起業する人よりも、一般的にリスクが低くなります。なぜなら、既に顧客を得ていて、そのニーズもわかっているからです。

たとえ少数の顧客だけだったとしても、テストマーケティングができていることは、かなり有利です。また、経営者としてどのように事業を展開すれば上手くいくのか、副業の中で仮説・検証を行うことができることも有利な点です。

副業から専業に移るかどうか、そしてそのタイミングは自分で決めるしかありません。

実際にあるケースとして、「専業にする年齢を決めておく」「会社員と副業の仕事で休みが全く無くなるくらい忙しくなったら専業に移る」「自

分の会社員の年収を超えた時点で専業にする」など、それぞれの判断基準があります。

いずれにしても、自分で基準を決めることが大事です。経営者になると、他の人が責任を取ってくれず、全ては自分の責任になるからです。起業家は、他の人に責任を転嫁しても、何もメリットはないのです。

専業として起業する際には、会社の辞め方も大事でしょう。起業後には勤めていた会社と直接の関わりはなくなってしまうかもしれませんが、それでも、辞める会社や同僚と良い関係を築いておくことで、後々の仕事の紹介が発生したり、協力関係が築けるなどの関係につながっていくこともあるのです。

副業から専業に移る流れとしての一例を図表⑤に挙げます。

図表⑤ 副業から専業を始めるまでの時系列（例）

- 家族の了承を得る
- 商工会議所や専門家などへの相談やセミナーに参加する
- 事業計画書を作成する
- 上司に退職を伝える(退職願の提出)
- 上司と調整して、退職のタイミングを決める
- 仕事の引き継ぎ
- 退職
- 名刺の再作成やホームページ作成など、必要なツール等の準備
- 専業として開業することを知人に広く知らせる・挨拶に伺う
- 会社設立手続き(法人化する場合)、社会保険などの手続き
- 商工会議所など、各種団体への加入
- 営業開始

専業創業への準備



業から専業になり、事業をずっと続けていくためには、専業として創業する準備が必要になります。ここでは、準備の中でも重要な「事業計画の作成」「創業時に行う手続き」「事業の情報発信」について説明します。

① 事業計画の作成

専業になると、副業のときにはあった、勤めればもらえていた定期的な収入がなくなります。そうすると、先の不安や短期的な売上や収入によって一喜一憂しすぎてしまうということにもなりかねません。

ここで役立つのが、創業時の事業計画である創業計画書です。専業になっても落ち着いて事業を行うために、できれば事前に作成しましょう。自分が書きやすい形の「創

業計画書」で構いません。日本政策金融公庫、東京信用保証協会、市区町村などが用意している創業計画書のフォーマットを使ってもよいでしょう。これらの創業計画書は、経営に必要な資金を借りる融資であったり、良いプランを評価して頂ける補助金に応募する際にも使うことができます。

専業になるにあたって、収入の確保は必要ですが、焦りは禁物です。副業を行う際に立てたビジネスモデルを変更し、さらに精度を高め、新たなビジネスモデルも付け加えていくことで、徐々に拡大を考えていく方法がよいでしょう。

創業時の事業計画は短期的なものだけでもよかったかもしれませんが、専業として起業する場合には、中長期の創業計画書も作成すべき

です。

例えば、3～5年の収支計画を月次毎に立てるなど、細かい想定を行うことで、より具体的に事業の継続を考えられるようになります。できるのならば、通常のパターン以外に、下記の2種類の計画を考えると、さらによいでしょう。

- 楽観的に考えて、事業がうまくいった時のパターン
- 悲観的に考えてなかなか事業が軌道に乗らない時のパターン

3種類の計画を考えるのは、自分自身のためです。複数のパターンを想定していることで、想定外の状況になり、焦ってしまうことが少なくなります。また、事業そのものを考え直すポイントを設けることで、チャンス逃しにくくなり、さらに手遅れになる前に事業の修正ができます。

② 創業時に行う手続き

専業として創業する際には、行わなければならない手続きがあります。

会社を創るのであれば会社設立の手続きが必要です。合同会社や株式会社といった「会社」を設立するのが一般的ですが、最近では一般社団法人やNPO（非営利法人）を創る場合も増えてきました。事業内容や状況によっても異なります。例えば会社を設立する場合でも、安価に設立でき、義務が少ない「合同会社」を設立する人もいますし、名称として、「株式会社」という名前を入れたい人もいます。

また、会社員を辞めて専業になると保険や年金の手続きも必要になります。

こういった手続きは自分で行ってもよいでしょう。しかし、自分の時間を確保するた

専業創業への準備

めにも、専門家に相談したり、任せたりすることも、効率化の上ではよいことかもしれません。専門家が関わることで、手続き忘れやミスを防げます。また、自分で行うよりも得になることもあります。

経営のサポートを受けたリ、セミナーや交流会に参加したりするために、商工会議所等の団体に加入するとよいでしょう。これらの加入手続きも行っておきましょう。

③ 事業の情報発信

専業で事業を行う際には、今まで以上に顧客層を拡げていく必要があります。そのために欠かせないのが、顧客あるいは顧客を紹介してくれるかもしれない人達への情報発信になります。自ら情報発信を行う手段としては、様々ながあります。

■ 名刺の作成

専業になる前にも、名刺は作成しているでしょう。しかし、もっと多くの方にわかってもらうためには、名刺を工夫することが大事です。名刺も広告宣伝手段のひとつなのです。

世の中には、自分の名前と連絡先を1つ、2つ書いただけという名刺の人もいます。逆に覚えられやすかったり、その人自身がブランドになるのでしょうか。しかし、これから専業になる場合は、自分をアピールするポイントを名刺に書いておくべきです。

アピールするポイントとして代表的なものは、「肩書き」「写真」「経歴」「得意なこと」「実績」などがあります。他の方の名刺も見ながら工夫して作成して下さい。

二つ折りの名刺や四つ折り、もっと折りたたむ名刺な

どを作っている人もいますが、書きすぎて特長が見えなくなるのは逆効果です。名刺を渡した人に覚えてもらうことを意識して、できれば強みを1つか2つに絞って作成するのがよいでしょう。

■ ホームページの作成

業種にも寄りますが、自社のホームページを持つていない企業をほとんど見かけなくなりました。これから顧客になろうとする方が、ほぼ必ず見るのはホームページです。経歴書のように使われたりする場合もありますので、作成したほうがいいでしょう。

自分で簡単に作成するツールなども出ていますが、資金的に余裕があればプロにお願いして作成してもらうのもいいかもしれません。一番よいのは、信頼できる知人をお願いする方法です。駆

け出しのデザイナーが多く所属しているクラウドソーシングを利用するのもありでしょう。

ホームページを誰に見てもらいたいかという点をしっかりと絞りましょう。このようにして作成すると、その対象の人には響くようになります。あの人にもこの人にも……と考えてしまうと、結局誰かがすぐに離脱するホームページになってしまいます。

■ SNSなどによる情報発信

さまざまな広告ツールを有料で行っていくのもよいことですが、無料でできるSNS（ソーシャルネットワークワーキングサービス）などによる情報発信もぜひ考えてみて下さい。

フェイスブックやツイッター、インスタグラムなどの

図表⑥ 創業計画書フォーマット例（日本政策金融公庫）

創業計画書

(令和 年 月 日作成)

創業者

1. 創業の動機(創業される目的、どのような目的、動機かなですか。)

2. 経営者の経歴等(所属については、勤務先を明記してください。経営活動中、専任につけられ居る方についても記載してください。)

3. 事業内容・サービス

4. 取引先・取引関係等

5. 事業計画

6. 必要資金と調達方法

7. 事業の見通し(見込み)

(日本政策金融公庫 国民生活事業)

図表⑦ 法人形態による違い

	社員の構成	出資者の責任	業務執行機関	損益配分
株式会社	1人以上 (有限責任社員)	有限責任	取締役 1人以上	出資額に応じて 配分する
合同会社(LLC)	1人以上 (有限責任社員)	有限責任	業務執行社員 1人以上	定款で 自由に定める※
合資会社	無限責任社員と有限責任社員 各1人以上	無限責任と 有限責任	業務執行社員 1人以上	定款で 自由に定める
合名会社	1人以上 (無限責任社員)	無限責任	業務執行社員 1人以上	定款で 自由に定める

※出資金額に関わらず、全員の同意により自由に定めることが可能です

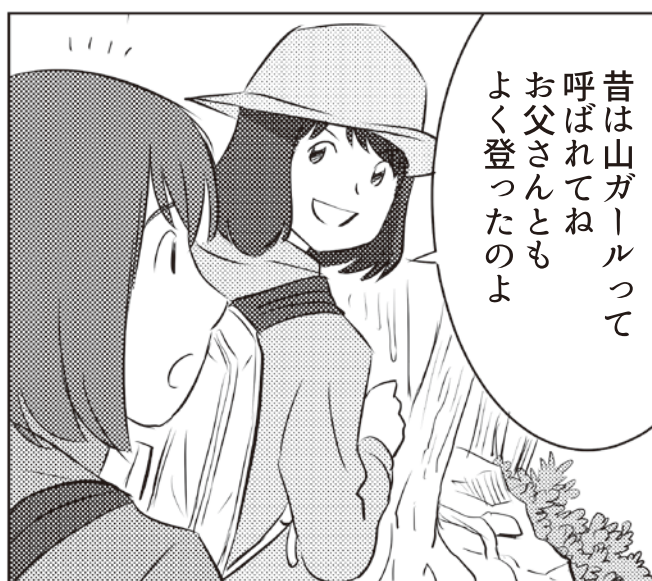
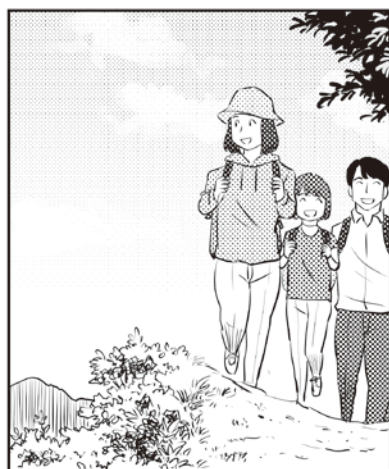
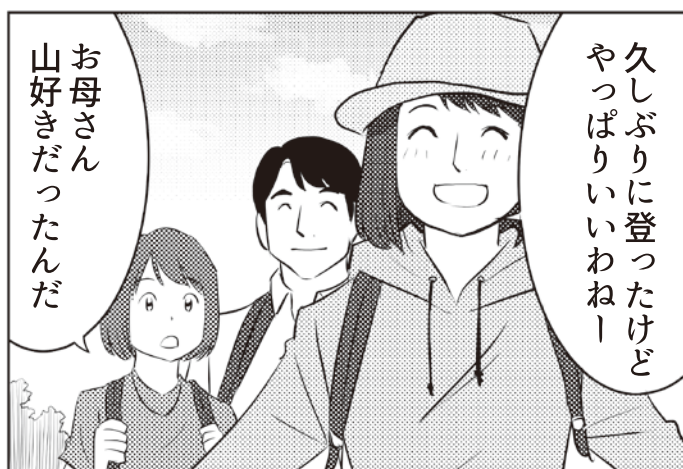
SNSは、知人しか見ていないことが多いのですが、ここからの拡散で広がる可能性もあります。地道に活動しているのを見せるためにも、SNSでの情報発信は有効な方法です。

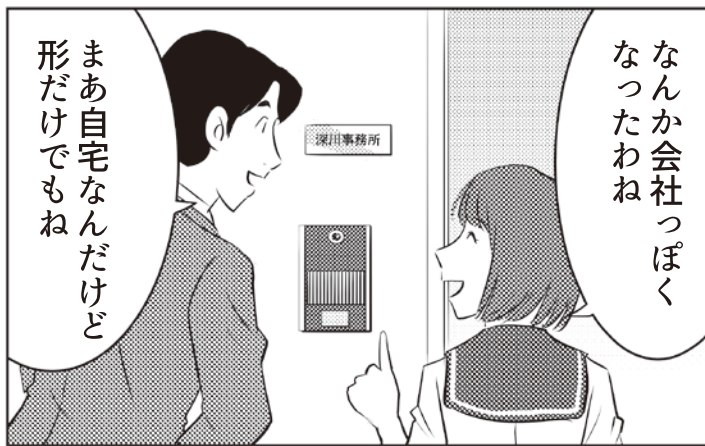
効果を上げるためには、有料広告を試すこともおすすめします。ただし、仮説・検証をしっかりとやらないと、効果が上がらないものになってしまうと思います。気をつけましょう。

その他、ブログやメールマガジンのようなインターネットを使った手段だけでなく、ニュースレターの郵送や、時候のおハガキなどの手段も、ネット時代だからこそ有効かもしれません。

時には有料の広告宣伝も含め、仮説・検証を行いながら洗練させていくのがよいのではないのでしょうか。







江東区の創業者が利用できる公的創業支援制度

(制度の詳細は各支援機関のホームページをご覧ください)

■ 東京商工会議所（江東支部・創業支援センター）

江東支部

- ① 創業計画策定・創業融資相談 …………… 各種融資制度の利用方法と創業計画の策定方法をアドバイス
- ② 窓口専門相談 …………… 弁護士(法務) 税理士(税務申告等) IT活用の専門家による相談
- ③ 開業ガイドブック …………… 創業に必要な心構えや知識、支援制度をまとめた創業マニュアル

東京商工会議所 江東支部 <https://www.tokyo-cci.or.jp/koto/>
〒135-0016 東京都江東区東陽 4-5-18 江東区産業会館2F TEL.3699-6111 FAX.3699-5511

創業支援センター

- ① 創業ゼミナール …………… 個別指導やディスカッションを豊富に取り入れた少人数制の創業セミナー
- ② 創業フォーラム …………… ベンチャー起業家の講演と創業者を対象とした公的施策紹介を行うイベント
- ③ 窓口専門相談 …………… 司法書士(登記) 社会保険労務士(雇用) 行政書士(許認可) 等の専門家の相談
- ④ 創業支援マガジン …………… 東京商工会議所および公的支援機関のセミナーやイベントの情報を配信

東京商工会議所 創業支援センター <https://www.tokyo-cci.or.jp/entre/>
〒100-0005 東京都千代田区丸の内 3-2-2 丸の内二重橋ビル TEL.3283-7767 FAX.3283-7988

■ 江東区（地域振興部 経済課）

- ① 江東区創業支援資金 …………… 江東区内で創業する方に向けた融資あっせん制度、利子・保証料補助あり
- ② 創業支援相談 …………… 中小企業診断士が、新規開業、独立開業などについて個別にアドバイス
- ③ 創業支援セミナー …………… 創業に必要な基礎知識や、創業への心構え、計画書の作り方等を学ぶセミナー
- ④ 地域クラウド交流会 …………… 江東区で起業する方を応援する交流・ビジネスマッチング型のイベント
- ⑤ 創業支援事務所等賃料補助金 …………… 江東区内で創業する方が事務所を借りる際に、賃料の一部を補助

江東区 地域振興部 経済課 <https://www.city.koto.lg.jp/sangyoshigoto/chusho/index.html>
〒135-8383 東京都江東区東陽 4-11-28 TEL.3647-2331・2332 FAX.3647-8442

■ 日本政策金融公庫（江東支店）

- ① 新規開業ローン …………… 業種や創業時の年齢、性別など、様々な条件によって利用できる融資制度
- ② 創業セミナー …………… 女性、若者向け等のセミナーのほか、参加者同士が親睦を深める交流会も実施
- ③ 起業家応援マガジン …………… 販路開拓などの経営ノウハウやセミナーの開催案内などをメール配信

日本政策金融公庫 江東支店 国民生活事業 <https://www.jfc.go.jp/n/finance/sougyou/>
〒130-0022 東京都墨田区江東橋 3-7-8 日本生命錦糸町ビル TEL.3631-8175 FAX.3631-4877

挑みつづける、変わらぬ意志で。



2020年3月 発行

事業名 小さく始める起業 普及・啓発事業

発行 東京商工会議所 江東支部

〒135-0016

江東区東陽 4-5-18 江東区産業会館 2 階

製作 株式会社漫画家学会

漫画 山中孝二

監修 株式会社OCL (四ッ柳 茂樹)