



岩見沢市新規創業 ガイドブック

岩見沢市経済部商工労政課

令和7年3月

岩見沢市新規創業ガイドブック 目次

開業するにあたって（創業塾講師：太田明子さん）

1 創業前に考えておきたいこと.....	1
2 堅実な経営につながる創業とは	1
(1) 創業の動機・目的を明確に	
(2) 自己資金は多く用意する	
(3) 初期設備は過大投資をしない	
(4) 経費を適正におさえる	
(5) 売れる仕組（マーケティング）を考える	
(6) 立地を考える	
(7) 事業形態を考える	
(8) 長く続けられる創業を目指す	
3 創業塾に参加しよう！	4

創業の基礎知識

4 事業形態.....	6
(1) 個人事業の概要と手続き	
(2) 法人の種類と設立の手続き	
(3) 個人と法人の違い	
5 許認可の手続き一覧	10
6 支援機関の紹介	12
・市役所商工労政課	
・岩見沢市商工会議所	
・いわみざわ商工会	
・北海道中小企業総合支援センター（北海道よろず支援札幌本部）	
・空知総合振興局 創業サポート相談室	
・企業ライダーマール（24 時間 365 日無料で起業相談）	
7 創業計画書の書き方	13
8 岩見沢市の創業支援	16
(1) ワンストップ窓口の設置	
(2) 創業塾の開催	
(3) 優遇支援措置（支援制度）	
(4) 証明書発行までの流れ	
9 資金を借りる.....	17
・日本政策金融公庫	
・岩見沢市中小企業融資制度 創業枠	
10 補助金を活用する.....	19
11 Q&A.....	22

開業するにあたっての心構えなどを創業塾講師の太田さんにお聞きました。
創業塾では、より詳しく事例を交えながら学ぶことができます。
開業時期に余裕がある場合はぜひ創業塾にご参加ください！

開業するにあたって（創業塾講師：太田明子さん）

1 創業前に考えておきたいこと

地域や身近な暮らしの中で見つけた様々な課題や資源に着目し、それまでに培ったスキルや経験をもとに創業した経営者と多く出会ってきました。これまでの経験を活かして自分の得意なことを生業とする「創業」は、満足度の高い就業スタイルのひとつです。ただし、「創業すること」と「好きなことをすること」は少し違います。

創業とは「自分が経営者になり商品やサービスを提供する代わりに対価（お金）を受け取る行為」です。「自分が好きなことをやりたい」だけであれば、ボランティア活動や趣味のサークル活動に参加するという選択肢があります。また「お金を稼ぐことよりも自己実現や社会貢献」を目的に創業を志す方もいると思いますが、お客様が喜んでくれる商品やサービスであれば、無料提供ではなく、適度な対価を得て、末永く続けられた方が、結果、社会の役に立つと考えられるのではないのでしょうか。

創業はゴールではなくスタートです。堅実な経営につながる創業を志しましょう。

創業を志す場合は、まず、**入念な準備や創業計画が大事**です。

- 「やりたいこと」で「お金を稼ぐこと」ができるのか
- 自分のキャリアを振り返っているか
- 社会貢献につながっている事業内容か
- 家族の協力や理解は得られているか
- 起業のタイミングは決めているか
- 今の貴方の人脈は会社を辞めても継続するものか

2 堅実な経営につながる創業とは

創業にあたり「自分が事業を起こして何かをやる」という気持ちは一番大事です。ただ、創業とは堅実な経営をしてきちんと収益を上げ続けることが重要です。「運転資金の不足」、「利益が出ない」、「売り上げが少ない」などが、経営不振の原因として挙げられますので創業前にしっかりと計画を立てることが必要です。

（1）創業の動機・目的を明確に

あなたの事業は「好きなこと」ですか。それはあなたのスキルや経験があり「できること」ですか。地域に何か貢献ができる「すべきこと」ですか。

そして家族や周囲の方には事業プランの理解を得られていますか。自分の身近な人すら説得できないのに、お客さまに商品やサービスを納得してもらえないはずがありません。創業後も思うように事業が進まず、収入が予定どおりに入らなかったり、経営者として負うべき責任や決断が他人と共有できず辛いこともあるでしょう。そんな時に心の支えになってくれるのは家族や親しい方ですので必ず理解を得られるようにしましょう。

(2) 自己資金は多く用意する

営業が困難になる主な原因は「運転資金の不足」に陥ることです。

創業時の自己資金は2年間生活できる金額が望ましいとも言われています。一般的な創業で自己資金が十分でない場合は、金融機関から借入することが多いですが、少し厳しい言い方をすると十分な自己資金を貯められない人が、今後借入を返済できるような大きなお金を稼げるのか、はなはだ疑問ですし、もし経営ができず事業をやめても、借入の返済だけが長らく続くということもありえます。自己資金は創業者としての資質が問われる大事なお金です。

また、何を売るかも決まっていない状態で、助成金について知りたいという方もいますが、自分が売りたいものが決まったあとに、自分の事業に見合った助成金があれば活用するという考え方をしてください。現在では助成金も厳しい審査があり、受けることが難しくなっています。確約できない資金よりは、自己資金を活用して、自分がやりたいように事業を組み立ててゆきましょう。

(3) 初期設備は過大投資をしない **重要**

いざ創業するぞ！となると理想が膨らんでしまい、設備投資が多額になりやすいので注意が必要です。特に内装や設備に多額のお金をかけ、開業資金で預金をすべて使ってしまうと運転資金がなくなってしまう、経営難に陥ることがあります。せっかく創業の夢を実現するのだからといって理想の店舗や広告宣伝に創業計画以上の大きな初期投資をしてしまい、結果的に自己資金では創業資金を賄えず、退職金や貯金を全額利用したり、想定以上の融資を受ける方もいるようです。

創業計画で来客数や客単価など精査したつもりでも、その通りにいくことは稀で、思い通りに売上があがらず、赤字スタートという場合も少なくありません。創業はゴールではなくスタートです。

最初にはなるべく小さな事業規模ではじめて軌道に乗り始めたら拡大してゆく成功例もよく見られます。しっかり創業前に自己資金を貯めて、無理なく「身の丈」で、まずは継続できる経営を目指しましょう。

(4) 経費を適正におさえる **重要**

創業計画のとおり売り上げがあがらないことは多く、黒字まで計画以上の年月がかかる経営者がほとんどです。そこに物価上昇で原価が高騰したり、売れ残り、期限切れや商品ロスが多く出るなど不測の事態が多発するとすぐに赤字経営となります。そうすると、金融機関からの借入が計画通りに返せないなど、経営が立ち行かなくなります。普段から、経営者として帳簿をしっかりとつけること、売上から経費を差し引いたものが利益である、という基本的な知識や数字を頭に叩き込んでおくことが大事です。

また、月ごとの売上の移り変わりに加え北海道は雪のシーズンなどで売上の変動があるため、年間を通した計画が必須となります。創業計画書の数字を自分で積み上げて作成することは大前提ですが、創業後は普段から帳簿をきちんとつけ、日々の数字の動きを把握し、商品がひとつ売れたら利益はいくらなのかなど、細かい収支に

対する意識を持つようになりましょう。

(5) 売れる仕組（マーケティング）を考える

売れる仕組（マーケティング）については、「どのような事業をやりたいのか・何を売りたいのか」ではなく、「お金を払ってくださるお客さま」のことを良く考えることが大事です。ターゲットとするお客さまや世の中の動きをよく見極めて、独りよがりにならないよう、気を付けてください。

- ターゲットの設定は的確ですか？
- ターゲットの設定は何度も議論しましたか？
- 「自分が売りたいもの」ではなくお客さまに買っていただけるものという視点から外れていませんか？
- その商品・サービスは本当に市場がありますか？
- 思い込みで事業を進めていませんか？

昨今の経済状況を見ても簡単に商品が売れる時代ではなく、お客さまが商品を吟味して購入する時代です。身近な知り合いではなく、ステークホルダー（利害関係者）や専門家と何度も議論して、その商品やサービスが本当に売れるものなのか、必ず慎重に考えてみてください。

また、販路開拓や人脈形成も創業前から準備を進めておきましょう。創業前の人脈は「社会や組織の看板」をバックにしたものだったかもしれません。創業後に必要なことは、貴方がトップになって一から積み上げる信用や信頼です。お客さまに喜んで購入していただいて、こちらがありがとうございましたと頭を下げた後についてくるのが売上です。

(6) 立地を考える

業種により立地の考え方は様々で、経費がかからないからという理由で、とりあえず自宅を本社兼事務所にする方は多いと思いますが、お客さまの立場に立って、どんな立地であれば行きたいかをまずは考えるようにしましょう。

自宅や賃貸物件を創業場所にした場合、集合住宅の管理規約などでは事務所としての利用を禁じられている物件もあります。創業してから規約違反がわかり、新たに事務所を借りる必要が出て経費が大きくかかってしまったということにならないよう、必要な許可等については自身で事前に調べておくようにしましょう。

郊外の一軒家や古い住宅では、冬季の暖房費や除雪費などが大きくかかるかもしれません。また、市街化調整区域など、そもそも商売が出来ない地域もあります。キッチンカーなどの移動販売の場合は月々の家賃はかかりませんが、初期経費が大きくなること、年間を通じて販売ができる場所を確保できないと売上が立たないことに注意しましょう。

理想の創業を目指すばかりに急いで賃貸契約を行う方もいるようですが、創業前に予定立地場所に足を運び、人通りなどのリサーチを行い、以前にその物件を借りた方はなぜ廃業したのかを考えてみるなど、本当にその場所でお客さまが買いに来てくださるのかしっかりと見極めましょう。

また、小売店や飲食店、消費者向けサービスであれば立地はとても重要です。住宅街で創業する場合は近隣住民に向けて不特定多数の方が来店する状況を事前に周知する必要もあるでしょう。製造業であれば、操業時間、騒音、臭気、廃棄物などの面でトラブルが生じる可能性もあるため、住宅街で創業する場合は注意が必要です。

(7) 事業形態を考える

「創業する」という「会社を作って自ら社長になる」とイメージする方も多いと思います。しかし創業そのものは必ず会社を作る必要はなく、「個人事業主」という形で事業を開始できます。

開業手続きに関しては、個人事業であれば開業届を提出するだけで終わりますが、会社を作る場合には、定款の作成や認証、登記の費用や手続きの時間もかかります。

もう一つ重要なのは、事業に対する責任です。この場合の責任とは、他人に対して何か債務を負った場合（借金返済や弁償など）の責任のことで、個人事業主の場合は、事業に伴う責任は個人の全財産を持って弁償しなければなりません（無限責任）が、法人の場合は会社の財産と個人の財産は別なので、会社の弁済できる範囲が限度となります（有限責任）。

いずれにしても、事業の内容や規模、売上により、事業形態は検討すべきことですし、個人事業主から始めて事業が軌道に乗ってから会社を設立することも可能ですので、まず事業計画を立て、専門家などに相談しながら、事業にあった事業形態を選ぶようにしてください。

(8) 長く続けられる創業を目指す

もし事業が思うようにいかなかったとしても、多額の借入による返済に追われるなどという事態にならないように冷静に計画を立てることが重要です。赤字経営が続いた場合でも、過大な初期投資や借入を行わず、余裕を持った資金計画を立てていれば、事業の見直しを行うことができます。そのためには、**金融機関などに提出をしない場合でも、創業計画書や資金計画書は創業前に作成することが大切です。**

加えて、創業しようすると、様々な人が口々に助言をしてくる事になりますが、助言や相談を受けてよいのは、家族と自分の事業に出資や投資をしているステークホルダー、そして心に決めた専門家だけに絞りましょう。様々な専門機関がありますが、経営相談の専門家も各々色々な意見を持っていますので、厳しい助言や課題を出してくれて、自分に合うと思う人物だけに絞り、うまいことや大きいことを言う人に惑わされないようにしてください。

3 創業塾に参加しよう！

創業にトライしようと思えばさっそく具体的な準備をはじめましょう。まずは事業計画の立案です。事業計画？資金計画？という方には、創業のハウツー本やインターネットなどで勉強する方法もありますが、開業時期に余裕を持って、創業の基礎知識を得るためにぜひ創業塾に参加してみましょう。

創業塾では実際に市内で創業した方から実践的な話を聞くことができます。本で読んでもわからないことを直接質問できることや、自分と同じように創業を目指している他の受講生と知り合えることで心強さを得られたり、人脈をつくることもできます。

また、市役所や商工会議所、金融機関の担当者と直接会うことができるため、創業時に役立つ融資などを知ることができます。創業塾で周囲の受講生と話し合ったり、事業のアイデアを具体化することができるので、授業中に事業計画を固めて創業した卒業生もいました。

昨今は市内の各所で事業計画書に書いた通りのお店で、充実した面持ちですっかり経営者の顔をされている卒業生の方々を拝見します。受講生に創業のアドバイスをしたり顧客になったりと、市内での受講生同士の交流も増えているようです。

自分で稼がなければならない経営は、日々苦勞の連続ですが、自分が本気で考えた商品やサービスを受けたお客さまが笑顔になる瞬間を見ることができるのは経営者の特権です。皆さんの後ろには、皆さんの商品やサービ

スを心待ちにしているお客さまがおられます。

やりたいことを実現するためには諦めない心と、市場で勝てる仲間との絆、家族の応援、そして冷静な経営力が大きく影響します。そのためにはまず創業について基礎知識を学んでみましょう。とにかく一歩踏み出す事からはじめましょう。同じように創業を志す受講生の方々と、創業塾でお待ちしております。

編集 協力：中小企業アドバイザー
太田 明子
太田明子ビジネス工房 代表

創業の基礎知識

4 事業形態

(1) 個人事業の概要と手続き

個人事業の場合、手続きが簡単であり費用をあまりかけずに開業できる利点があります。個人事業主になるには税務署に「個人事業の開廃業等届出書」を提出することだけで手続きは完了します。

確定申告について青色申告をしたい場合は合わせて「青色申告承認申請書」も一緒に提出します。

青色申告承認申請書を提出することで青色申告特別控除を受けることができます。

届け出る際には各種届出を2部作製し1部を控えとして保存するようにしましょう。開業届の控えは開業をした証拠となります。

このほかに、従業員を雇用する際には「給与支払事務所等の開設・移転・廃止届出書」、家族に給与を支払う場合には「青色事業専従給与等に関する届出書」を税務署へ提出してください。

(各種届出先)

名称	提出先	提出期限等
個人事業の開業・廃業等届出書	岩見沢税務署	・開業の日から1か月以内
青色申告承認申請書		・青色申告書による申告をしようとする年の3月15日まで（その年の1月16日以後、新たに事業を開始したり不動産の貸付けをした場合には、その事業開始等の日から2月以内）
給与支払事務所等の開設・移転・廃止届出書		・開設の日から1か月以内
源泉所得税納期の特例の承認に関する申請書		・特に定めなし（原則として、提出した日の翌月に支払う給与等から適用）
青色専従者給与に関する申請書		・青色事業専従者給与額を必要経費に算入しようとする年の3月15日まで（その年の1月16日以後に開業した人や新たに専従者がいることとなった人は、その開業の日や専従者がいることとなった日から2月以内）
個人事業税の事業開始等の届出	空知総合振興局	・事業開始後すみやかに

(2) 法人の種類と設立の手続き

<法人の種類>

法人については種類があります。その形態で創業するのはそれぞれの違いをよく理解して選択する必要があります。以下には代表的な3つについて記載します。

☐ 株式会社

株式会社とは、出資者がお金を出し、株主から選ばれた取締役が事業を行い、利益を株主に配当する形態です。配当は、出資した割合に応じて配当されます。会社設立の際に出資した株主と、実際に経営を行う人が分離しています。

☐ 合同会社

合同会社は、出資者が資金を出資するだけでなく、経営に関する権限を持っているため、業務の執行も行います。配当は、社員の同意により出資割合に縛られずに自由な配当をすることができます。会社設立の際に出資した株主と、実際に経営を行う人が一致します。

☐ NPO 法人

NPO 法人とは特定の公益的・非営利活動を行うことを目的とする株式会社や合同会社と同じ法人団体の一種です。

種類	株式会社	合同会社	NPO 法人
設立時最低人数	1 人	1 人	10 人
取締役	1 人以上 (取締役会設置会社は 3 人以上)	必要なし	理事 3 人以上 監事 1 人以上
責任範囲	有限責任	有限責任	役員が個人的に責任を 追及されることはない
最高意思決定	株主総会	全社員の合意	社員総会

<設立の手続き>

法人設立には登記、各種届出が必要になります。時間と手間がかかるため。司法書士などの専門家に依頼をして手続きを行う人が多いです。時間がない人、費用負担を抑えるために自ら進める場合はまず、各届出機関に相談をしましょう。

① 発起人会

発起人とは会社の出資者のこと。設立後は株主となる人のことです。発起人が集まって、出資金、事業目的、設立時取締役、代表取締役、本店所在地、商号、決算期などを決めます。

② 会社印鑑作成

会社名、所在地が決まったら、会社の印鑑を作ります。設立時に必要なのは代表社印とゴム印です。

※代表社印は 1～3cm と大きさも決められているので注意しましょう。

③ 定款作成

定款は会社の憲法のようなものです。法務局にある定款の見本を参考に作成してみましょう。法務局の窓口に行くと内容にあった見本を使って指導してくれます。

④ 定款認証

公証人役場で定款の認証をしてもらいます。認証には手数料と収入印紙が必要ですが、電子定款の場合、収入証紙は不要です。

⑤ 資本金振込

発起人の代表口座に出資金の振込をします。登記の際には通帳の写しを法務局へ提出する必要があります。

⑥ 会社登記

会社の登記日はいわば会社の誕生日にあたりますので日取りを気にする人もいでしょう。登記申請には必要書類のほかに登録免許税が必要になります。

会社設立時の登録税の減免について

創業塾や相談窓口で特定創業支援等事業による支援を受け、知識を得たことが確認できる方については、岩見沢市から証明書が発行されます。

証明書が発行されますと会社を設立する際、又は創業後 5 年未満の個人の方が会社設立時に要する登録免許税が軽減されます。

※創業後 5 年未満の個人の方の会社設立時とは、現在の経営が 5 年未満で同じ事業で法人化する場合に限られます。

(各種届出先)

名称	提出先	提出期限等
法人設立届出書	岩見沢税務署	・設立の日から 2 か月以内 ・定款の写しなどの添付が必要
法人青色申告承認申請書		・設立登記後 3 か月以内か最初の決算期のいずれか早い方
たな卸資産の評価方法の届出書		・確定申告書の提出期限まで
減価償却資産の償却方法の届出書		・確定申告書の提出期限まで
有価証券の評価方法の届出書		・確定申告書の提出期限まで
給与支払事務所等の開設届出書		・開設した日から 1 か月以内
源泉所得税納期の特例の承認に関する申請書		・特例の適用を受けようとする前月末まで
法人設立・設置届出書	札幌道税事務所	・事業開始の日から 10 日以内
法人等の設立又は設置の届出書	岩見沢市税務課	・法人等を設立又は支店等を設置したとき
株式会社設立登記申請書	札幌法務局岩見沢支局	・登録免許税 15 万円

(3) 個人事業と法人の違い

項目	個人事業	会社設立
開業手続	税務署へ開業届の提出 青色申告を希望の場合は「青色申告承認申請書」も合わせて提出	法務局での法人の登記が必要 また、設立費用と手間がかかる 詳しくは＜設立の手続き＞をご確認ください
事業の廃止手続き	税務署へ廃業届を提出	法務局、税務署などへ解散登記、公告が必要
資本金	不要	1 円以上で設立可能
事業に対する責任	無限責任	有限責任
税金	所得税	法人税

	個人住民税 個人事業税 消費税	法人住民税 法人事業税 消費税など
社会保険	5人未満は加入義務なし	強制加入
経営者の給料	事業主への給料は必要経費にならない	役員報酬は損金算入することができる。 給与所得控除を受けられる
確定申告	確定申告が必要	法人の決算と年末調整
社会的信頼度	法人に比べると低い	高い
決算日	12月31日	決算期は自由に設定
赤字の繰越	3年（青色申告の場合）	10年
会計・経理	確定申告	法人決算・申告 （税理士に任せることが多い）

（４）社会保険関係の届出

名称	提出先	提出期限等
健康保険、厚生年金保険 ①新規適用届 ②被保険者資格取得届	年金事務所	・個人：常勤の従業員５人以上はすべて加入 ・法人：常時従業員すべて加入
雇用保険 ①適用事業所設置届 ②被保険者資格取得届	公共職業安定所 （ハローワーク）	・従業員を雇用するとき ①設置の日から１０日以内 ②資格取得の日の翌月１０日まで
労災保険 ①保険関係成立届 ②概算保険料申告書	労働基準監督署	・従業員を雇用するとき ①保険関係成立の日から１０日以内 ②保険関係成立の日から５０日以内

※個人事業主は、国民健康保険、国民年金の適用となり岩見沢市への届出が必要

5 許認可の手続き

業種によっては許認可、登録、届け出が必要になります。手続きを済ませずに営業を開始した場合、無許可営業となり、営業を続けられなくなる可能性があります。ここに記載されていないものがあるかもしれません。実施予定の商品やサービスに対して、必要な手続きがないか問い合わせ先に電話したり、インターネットで「〇〇〇業、開業に必要な届出」と調べるなどで必ず確認しましょう。

【食品、衛生、医療に関するもの】

営業の種類	許可・届出	問い合わせ先
民泊関係の申請	許可	北海道経済部観光局観光振興課 011-204-5302
飲食店・カフェ、配達飲食サービス、食料品小売店、食肉・鮮魚小売店、菓子・パン小売店、弁当小売店、菓子製造業、そうざい製造業、他の食料品製造業	許可	岩見沢市保健所 0126-20-0100
青果小売店	届出	
理・美容業	許可	
公衆浴場業	許可	
旅館・ホテル	許可	
クリーニング業	届出	
歯科技工所	届出	
施術所	届出	
薬局・医薬品販売業	許可	
医療機器販売業・貸与業	許可・届出	
毒物劇物販売業	登録	

【物流・観光に関するもの】

営業の種類	許可・届出	問い合わせ先
トラック運送事業	許可	北海道運輸局札幌運輸支局 輸送・監査担当 011-731-7167
貨物軽自動車運送業	届出	
バス運送事業	許可	
タクシー・ハイヤー業	許可	
第一種・貨物利用運送事業	登録	
第二種・貨物利用運送事業	許可	
レンタカー業	許可	
自動車整備業	認証	北海道運輸局札幌運輸支局 検査整備保安担当 011-731-7168
旅行業（第1種）	登録	北海道運輸局観光部観光企画課 011-290-2700
旅行業（第2・3種、地域限定） 旅行業者代理業	登録	北海道経済部観光局観光戦略グループ 011-231-4111

【米穀、酒類、たばこ販売】

営業の種類	許可・届出	問い合わせ先
米穀取扱業者 (20 精米トン以上)	届出	北海道農政事務所生産経営産業部 業務管理課 011-330-8808
酒類販売業	免許	岩見沢税務署 0126-22-0810
たばこ小売販売業	許可	北海道財務局理財部理財課 011-709-2311

【その他の許認可】

営業の種類	許可・届出	問い合わせ先
農薬・肥料、製造業・販売業	届出・登録	北海道空知総合振興局 産業振興部農務課 0126-20-0080
家畜商	免許	
飼料・飼料添加物、製造業・販売業	届出	
宅地建物取引業	免許	北海道空知総合振興局 札幌建設管理部建設行政室建設指導課 0126-20-0066
建設業	許可	
電気工事業	登録	北海道空知総合振興局 産業振興部商工労働観光課 0126-20-0061
高圧ガス販売事業	届出	
高圧ガス製造事業	許可・届出	
液化石油ガス販売	登録	
第一種動物取扱業 ※ペットショップなど	登録	北海道空知総合振興局 保健環境部環境生活課 0126-20-0040
有料職業紹介事業	許可	北海道労働局職業安定部需給調整事業課 011-738-1015
労働者派遣事業	許可	
路外駐車場業	届出	岩見沢市役所建設部都市計画課 0126-35-4684
廃棄物処理業	許可	岩見沢市役所市民環境部廃棄物対策 0126-35-4395
浄化槽清掃業	新規不可	
レンタカー事業	許可	札幌運輸支局 011-731-7167
深夜酒類提供 (0 時～日の出) ※居酒屋、焼き鳥屋、バーなど	届出	岩見沢警察署生活安全課 0126-22-0110
風俗営業 ※スナックなどの接待を伴うもの、ゲームセンター、パチンコ店など	許可	
古物商 ※古書店、古着屋、中古車販売・レンタル、リサイクル店、中古 AV、ゲームソフト販売など	許可	
質屋業	許可	
警備業	認定	
探偵業	届出	

6 支援機関の紹介

創業するにあたって自分で調べるなどである程度情報収集を行ったら公的支援機関や相談窓口を利用してみるのを勧めします。創業計画書の書き方や運転資金の相談、支援制度などを紹介してもらうことができます。

市役所商工労政課 岩見沢市鳩が丘 1 丁目 1 番 1 号 0126-35-4519	創業支援のワンストップ相談窓口を設置し、創業希望者が必要な支援を受けられるよう、創業に関する相談や各支援制度等を紹介します。
中心市街地活性化推進室 岩見沢市 4 条西 3 丁目 1 番地 であえー岩見沢 5 階 0126-31-0101	岩見沢市まちなか交流活性化事業補助金（空き店舗改修事業）として、中心市街地における空き店舗を活用して、店舗、事務所として使用する方に対し、建物の改修に要する費用を一部補助しています。
岩見沢市商工会議所 岩見沢市 1 条西 1 丁目 1 6 番地 0126-22-3445	創業支援のワンストップ相談窓口を設置し、創業希望者が必要な支援を受けられるよう、創業に関する相談や各支援制度等を紹介します。その他、経営に関することなど様々なご相談に応じます。
いわみざわ商工会 岩見沢市栗沢町本町 1 1 番地 0126-45-2002	栗沢、北村地区での創業希望者が必要な支援を受けられるよう、各支援制度等を紹介します。その他、経営に関することなど様々なご相談に応じます。
北海道中小企業総合支援センター （北海道よろず支援札幌本部） 札幌市中央区北 1 条西 2 丁目経済センタービル 9 階 011-232-2402（経営支援部） 011-232-2407（よろず支援拠点）	センターでは創業や創業間もない方の相談に対応するほか、専門家派遣制度や創業に必要な経費の一部を補助する補助金の紹介など、幅広い支援を行います。また、センターが運営する「北海道よろず支援拠点」では、中小企業診断士や税理士をはじめとする専門家が、創業や販路拡大、経営改善等に関する様々な相談に応じ、課題解決に向けて継続した支援を行います。（オンライン相談対応可能）
空知総合振興局 創業サポート相談室 （産業振興部商工労働観光課商工労働係） 岩見沢市 8 条西 5 丁目 0126-20-0061	中小企業や特定非営利活動法人（NPO 法人）等の創業に関する融資制度、助成制度のご相談、創業に関するご相談に応じています。
企業ライダーマール （24 時間 365 日無料で起業相談） <WEB サイト> https://startup.smrj.go.jp 	起業ライダーマールは Web 又は LINE で 24 時間 365 日起業の相談にお答えするチャットボットです。 J-Net21 起業マニュアルの内容を中心に、起業の知識やノウハウをご案内します。 <運営者> 中小企業基盤整備機構 創業・ベンチャー支援部

7 創業計画書の書き方

「創業計画書」とは、事業を始めるにあたり事業の理念、提供する商品やサービス、資金計画、収支計画などの計画を記載するものです。事業を進めるにあたって、頭の中にあるアイデアや計画をかたちにできなければ、家族や協力者を納得させることはできません。支援機関に相談する場合も創業計画書があると計画を理解してもらいやすくなります。また、融資を受ける際には金融機関へ創業計画書の提出が必要になります。

次のページからの例は飲食店を創業する計画をまとめたものです。記載例を参考に自身の計画を作成してみましょう。
※ここでは岩見沢市での様式を使用していますが、日本政策金融公庫で融資を受ける際には同公庫のホームページからダウンロードすることが可能です。



創業計画書

1 創業の動機(創業されるのは、どのような目的、動機からですか。)

・自分の店を持つために飲食業に10年以上勤務し、調理はもちろんのこと、店舗運営、広報、経理などの経験を積んできました。
 ・これまでの経験を生かし、自分の店を持ちたいと思い、街中で物件を探していたところ、
 立地も広さもちょうど良いテナントが見つかったこと、現勤務先の仕入れ業者から、多品種の酒を安く仕入できることになり、
 事業の見通しが立ったため、創業を決意しました。

創業の動機、これまでの
経歴、自身のスキルを記
載します。

2 経営者の略歴等

年 月	内 容
H24年4月～	居酒屋岩見沢3年勤務(学生時代のアルバイト先に、そのまま勤務)
H27年5月～	ダイニングキッチンそらち(洋風居酒屋チェーン)9年勤務 3年前から店長(現在の月給30万円)
R6年5月	退職予定(退職金70万円)
過 去 の 事 業 経 験	☒ 事業を運営していたことはない。 ☐ 事業を運営していたことがあり、現在もその事業を続けている。 ☐ 事業を運営していたことがあるが、既にその事業をやめている。 (⇒やめた時期: 年 月)
取 得 資 格	☐ 特になし ☒ 有 調理師免許 (H25年10月取得)

創業のために新たな資格
を取得中の場合は取得
見込で記載してください。

3 取扱商品・サービス

取扱商品 サービスの 内 容	①昼 日替りランチ(4種類/ドリンク・デザート付)	(売上構成 19%)
	②夜 一品料理 550円～1,200円(旬の素材を利用した創作料理)	(売上構成 81%)
	ドリンク 500円～1,200円 客単価4,500円	
セ ー ル ス ポ イ ン ト	③	(売上構成 %)
	・ワイン、ビール、オリジナルカクテル等200種類のドリンクを提供します。	
	・隠れ屋的な雰囲気のお店として、寛げる空間を提供します。	
	・月1回、友人の協力でアコースティックギターの生演奏会を予定しています。	

ターゲットをよく考察し、取
扱商品・サービスを決めま
しょう。
事業のセールスポイントは
同業者との違いを調べ、
自身の事業の特徴、強み
となる点を記載しましょう。

4 取引先・取引関係等

	取引先名 (所在地等)	シェア	掛 取 引 の 割 合	回 収 ・ 支 払 の 条 件
販 売 先	一般個人 ()	100%	%	即金 日 日回収
	()	%	%	日 日回収
	ほか 社	%	%	日 日回収
仕 入 先	テツホクサケテン(カ 鉄北酒店(株))	50%	100%	末 日 翌月末日支払
	カ)コブシショクヒン (株)こぶし食品(現勤務先の仕入れ先)	50%	100%	末 日 翌月末日支払
	ほか 社	%	%	日 日支払
外 注 先	()	%	%	日 日支払
	ほか 社	%	%	日 日支払
人件費の支払	末 日 翌月末			日支払(ボーナスの支給月: 月、月)

取引先・取引関係を記載
するにあたり、販売、仕入
条件、毎月の支払方法な
ど詳しく調べる必要あり
ます。
従業員を雇う場合には人
件費の支払いについても
記載が必要です。

5 従業員

常勤従業員の人数 (法人の方のみ)	人	従業員数 (うち家族)	人 (人)	パート・ アルバイト	人
----------------------	---	----------------	----------	---------------	---

6 お借入の状況(法人の場合、代表者の方のお借入(事業資金を除きます。))

お借入先名	お使いみち	お借入残高
	☐ 住宅 ☐ 車 ☐ 教育 ☐ カード ☐ その他	万円
	☐ 住宅 ☐ 車 ☐ 教育 ☐ カード ☐ その他	万円
	☐ 住宅 ☐ 車 ☐ 教育 ☐ カード ☐ その他	万円
	☐ 住宅 ☐ 車 ☐ 教育 ☐ カード ☐ その他	万円

設備資金は見積もり等を依頼し、運転資金については、仕入や光熱費を調べ、具体的な金額を記載します。

7 必要な資金と調達方法

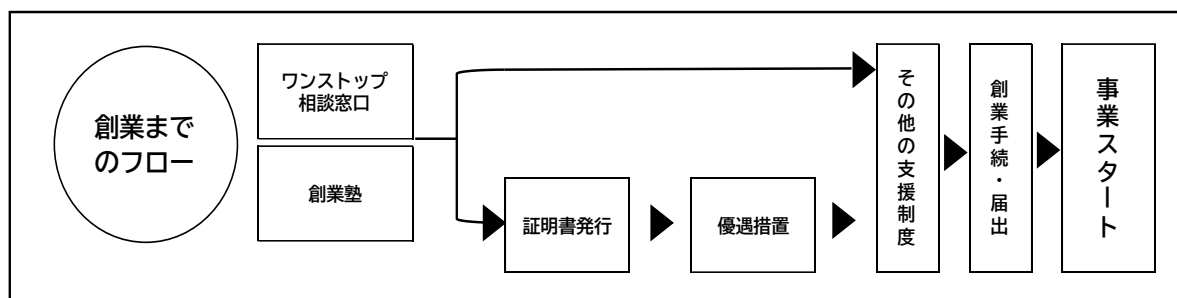
必要な資金	金額	調達の仕方	金額
設備資金 店舗、工場、機械、備品、車両など (内訳) ・店舗内外装工事 ・厨房機器 ・什器・備品類 ・保証金 開業までに1回しか購入しないものを記載します。	400万円 150 100 100 50	自己資金 親、兄弟、知人、友人等からの借入 (内訳・返済方法) 父 日本政策金融公庫 国民生活事業 からの借入 元金10万円×20回(〇・〇%) 他の金融機関等からの借入 (内訳・返済方法)	400万円 50万円 50 200万円 万円
運転資金 商品仕入、経費支払資金など (内訳) 3か月分 ・仕入 ・広告費等諸経費支払 毎月支払いが発生するものを記載します。 (3か月分)	250万円 120 130	金額は一致します。	
合 計	650万円	合 計	650万円

8 事業の見通し(月平均)

	創業当初	軌道に乗った後 (年 月 頃)	売上高、売上原価(仕入高)、経費を計算された根拠をご記入ください。
売上高 ①	115 万円	149 万円	<創業当初> ①売上高(日曜定休) 昼(月～土) 900円×12人×26日 = 28万円 夜(月～木) 2,500円×12人×18日 = 54万円 (金、土) 3,500円×12人×8日 = 33万円 ②原価率 35%(勤務時の経験から) ③人件費 従業員1人15万円 家賃 10万円 支払利息 200万円×年〇・〇%÷12ヵ月=1万円 その他光熱費、広告宣伝費等 約17万円
売上原価 ② (仕入高)	40 万円	52 万円	売上原価は業界平均などを参考にして現実的な数値になるように算出しましょう。
人件費(注)	15 万円	15 万円	支払利息(月間)は「借入金×年利率÷12ヵ月」で算出します。
家賃	10 万円	10 万円	
支払利息	1 万円	1 万円	
その他	17 万円	22 万円	<軌道に乗った後> ①創業当初の1.3倍(勤務時の経験から) ②当初の原価率を採用 ③人件費 従業員1人 15万円 その他諸経費 5万円増
合 計 ③	43 万円	48 万円	
利 益 ①-②-③	32 万円	49 万円	借入金の返済元金はここから支払われることになります。個人営業の場合、事業主の人件費はここに含まれます。

8 岩見沢市の創業支援

岩見沢市で創業すると手厚い伴走型の支援を受けることができます。



(1) ワンストップ窓口の設置

岩見沢商工会議所、岩見沢市役所に創業支援のための「ワンストップ窓口」を設置し、創業希望者が必要な支援を受けられるよう、創業に関する相談や各支援制度を紹介します。また、創業希望者の相談内容やステージに応じた支援を可能にするため相談内容を多角的に判断し、連携機関と共に支援を行います。

ワンストップ相談窓口の設置場所	
岩見沢商工会議所 岩見沢市1条西1丁目 TEL.0126-22-3445 FAX.0126-22-3441 Eメール info@iwamizawacci.or.jp	岩見沢市経済部商工労政課 岩見沢市鳩が丘1丁目1番1号 TEL.0126-35-4519 FAX.0126-32-0135 Eメール shou-rou@iwamizawa.lg.jp

(2) 創業塾の開催

「経営」、「財務」、「人材育成」、「販路開拓」の創業に必須となる知識を習得できるよう、創業塾を年2回程度開催しています。受講期間は4日間です。

1日目 創業時の心構えと基礎知識 ●ビジネスプランの考え方 ●ビジョンと戦略構築の手順	2日目 事業計画作成 その1 ●財務の基礎知識 ●収支計画とは
3日目 営業・マーケティング戦略 ●マーケティング戦略の理解と応用 ●売上目標と営業計画の組み立て	4日目 事業計画作成 その2 ●プレゼンテーションの重要性 ●支援制度の説明

※申込・問合せ先/岩見沢市経済部商工労政課

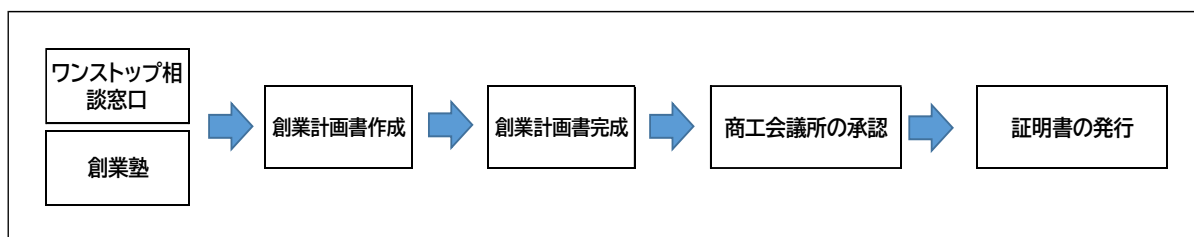
(3) 優遇措置（支援制度）

創業塾や相談窓口で「経営」、「財務」、「人材育成」、「販路開拓」の 4 つの知識を得たことが確認できる方（市から証明書を発行します）については、優遇措置の活用が可能となります。

なお、各提出先機関で別途審査等がある場合がありますので、必ず特例を受けられることを保証するものではありません。

1. 会社設立時の登録免許税の減免 資本金の 0.7%→0.35% 最低税額 15 万円→7.5 万円
2. 創業関連補保証の特例 融資を受ける際に、事業開始 2 か月前から対象となる創業関連保証を、事業開始 6 カ月前から利用することが可能となります。
3. 日本政策金融公庫の特例 新規開業・スタートアップ支援資金の貸付利率の引き下げの対象になります。

(4) 証明書発行までの流れ



9 資金を借りる

岩見沢市内で創業する際に、資金の借入をお考えの方へ

岩見沢市中小企業融資制度

岩見沢市では金融機関と連携し、中小企業経営者の役に立つ各種融資制度を用意しています。融資制度の活用を検討している方は取扱金融機関または岩見沢市役所経済部商工労政課にご相談ください。

利用できる方

次のすべての要件を満たし、各資金の融資対象で定める条件に該当する方

- ・中小企業者等（岩見沢市中小企業等振興条例第 2 条で定める中小企業者等）
- ・許認可を要する事業にあっては、その許認可等を受けている
- ・北海道信用保証協会の保証対象業種に属する事業を営んでいる

取扱金融機関

- ・北海道銀行岩見沢支店
- ・北洋銀行岩見沢中央支店
- ・空知信用金庫本店、幌向支店、栗沢支店
- ・北門信用金庫岩見沢支店
- ・空知商工信用組合岩見沢支店

日本政策金融公庫の創業支援制度

日本政策金融公庫では、「創業サポートデスク」を全国 152 支店に設置し、専任の担当者が創業計画書の作成についてのアドバイスや創業に関するさまざまな情報提供を行っています。

創業期の方（新たに事業を始める方または事業開始後税務申告を 2 期終えていない方）は、営業実績が乏しいなどの理由により資金調達が困難な場合が少なくありません。このため、日本政策金融公庫 国民生活事業では、女性、若者、シニアの方や廃業歴等があり創業に再チャレンジする方、中小会計を適用する方など、幅広い方の創業・スタートアップを「新規開業・スタートアップ支援資金」にて支援しております。

問合せ先

札幌北支店

〒060-0807 札幌市北区北七条西 4-5-1（伊藤 110 ビル）

TEL.0570-000230

日本政策金融公庫の特例について

創業塾や相談窓口で特定創業支援等事業による支援を受け、知識を得たことが確認できる方については、岩見沢市から証明書が発行されます。

証明書が発行されますと新規開業・スタートアップ支援資金の貸付利率の引き下げ対象となります。

※提出先で別途審査がありますので、融資を受けられることを保証するものではありません。



10 補助金を活用する

創業時の補助金について、令和6年度に実施していたものをご紹介します。

※令和6年度の内容は募集を終了しています。

1 地域課題解決型起業支援事業

補助対象者の要件

次のいずれにも該当する個人とします。

- (1) 事業を営んでいない個人であって、2024年4月1日以降、補助事業(※1)期間完了の日までに、道内において新たに個人事業の開業届出、又は株式会社・合同会社・合名会社・合資会社・企業組合・労働者協同組合・特定非営利活動法人・一般社団法人(以下、「中小企業者等」という。)として設立を行い、その代表者となる者であること(休業中の法人やその代表者、開業届を提出しないで既に事業を行っている者等は対象外)。

※1 補助事業とは、地域課題解決型起業支援金の交付決定を受けた事業のことをいいます。また、補助事業期間完了日とは、補助事業を完了する日として申請者が申請計画等で定めた日のことをいい、最長で2024年12月31日です。

- (2) 北海道内に居住していること、又は補助事業期間完了日までに北海道内に居住することを予定していること。
(3) 未成年の場合は、法定代理人の同意を得ていること。
(4) 法人の登記又は個人事業の開業の届出を北海道内で行う者であること。
(5) 道税、消費税及び地方消費税を滞納していないこと。等

対象となる事業

次に掲げる事項の全てに該当すること。

- (1) 北海道が地域再生計画(計画内容は→こちら)において定める分野において、地域の課題の解決に資する次に掲げる事項の全てに該当する社会的事業であり、新たに起業する事業であること。ただし、第一次産業(農業・林業及び水産業)に分類される事業を除く。

ア 本道の地域社会が抱える課題の解決に資すること。

イ 提供するサービスの対価として得られる収益によって自律的な事業の継続が可能であること。

ウ 地域の課題に対し、当該地域における課題解決に資するサービスの供給が十分でないこと。

エ 起業する者の生産性の向上・機会損失の解消及び顧客の利便性の向上につながるデジタル技術を活用していること。

(デジタル技術の活用例:「キャッシュレス決済の導入」「Web 予約システム」「EC サイトによる販売」「SNS や Web サイトでの情報発信」など。)

- (2) 北海道内で実施する事業であること。
(3) 2024年4月1日以降、起業支援金の交付決定を受けた補助事業の事業期間完了日以前に新たに起業する事業であること。

(4) 公序良俗に反する事業でないこと。

(5) 公的な資金の使途として社会通念上、不適切であると判断される事業（風俗営業等の規制及び業務の適正化等に関する法律（昭和23年法律第121号）第2条において規定する風俗営業等）でないこと。等

補助率

対象経費の1/2以内

起業支援金交付限度額

200万円

伴走支援

起業支援金交付対象事業者には、センターが伴走支援を行います。

問い合わせ先

(公財)北海道中小企業総合支援センター

札幌市中央区北1条西2丁目経済センタービル9階

011-232-2001

2 北海道中小企業新応援ファンド

補助対象者の要件

助成対象者は、次のいずれかに該当し、道内に主たる事務所または事業所を有する者をいいます。

① 助成金交付決定後、道内で1年以内に新規に事業を開始（創業）する個人又は中小企業者等

② 2023年4月1日以降に創業した個人又は中小企業者等

※2023年4月1日より前に個人事業主として事業を営んでいた者は原則対象外となります。

※①②に該当する場合であっても、個人事業の法人成り・第二会社・会社分割等は対象となりません。

補助率

対象経費の1/2以内

起業支援金交付限度額

100万円

問い合わせ先

(公財)北海道中小企業総合支援センター

札幌市中央区北1条西2丁目経済センタービル9階

011-232-2001

3 小規模事業者持続化補助金（開業後に申込可能）

補助対象者の要件（一例）

日本国内に所在する小規模事業者であること

- ・会社及び会社に準ずる営利法人
- ・個人事業主（商工業者であること）
- ・一定の要件を満たした特定非営利活動法人
- ・産業競争力強化法に基づく「認定市区町村」または「認定市区町村」と連携した「認定連携創業支援等事業者」が実施した「特定創業支援等事業」による支援を受けた日および開業日（設立年月日）が公募締切時から起算して過去3か年の間であること

補助対象事業（一例）

- ・策定した「経営計画」に基づいて実施する、販路開拓等のための取組であること。あるいは、販路開拓等の取組とあわせて行う業務効率化（生産性向上）のための取組であること
- ・商工会・商工会議所の支援を受けながら取り組む事業であること
- ・補助事業実施期間内に補助事業が終了すること

補助率

対象経費の2/3

補助上限

200万円

問い合わせ先

○岩見沢市商工会議所
岩見沢市1条西1丁目16番地
0126-22-3445

○いわみざわ商工会（栗沢、北村地区）
岩見沢市栗沢町本町11番地
0126-45-2002

11 Q&A

	質問	回答
Q1	岩見沢市に移住してお店を始めたい場合、創業相談を受けることはできますか。	可能です。市役所へ直接来ることが難しい場合は、リモートで相談を受けることができます。
Q2	岩見沢市の創業相談ではどんなことを相談できますか。	創業までの手順、事業計画の作成方法、販路の開拓、支援機関のご紹介など起業・創業に関するご相談に対応させていただきます。
Q3	会社設立時の登録免許税の減免を受けたいですが証明書の申請期限はありますか。	創業後5年未満の個人の方がこれまでの事業内容で会社設立する場合、証明書の発行は可能です。 発行された証明書が有効であるかどうかは提出先にご確認ください。
Q4	創業塾はいつ開催されていますか。	毎年夏と冬の年2回開催しています。
Q5	創業塾に参加しないと証明書は発行されませんか。	できるだけ創業塾への参加をお勧めしていますが、時間や時期が合わない場合はワンストップ窓口でも対応しています。
Q6	店舗の内装外装の改装費用についての補助金がありますか。	中心市街地エリア内で空き店舗等を改装する場合、まちなか交流活性化事業補助金（空き店舗改修事業）の対象区域内であれば改装費の補助を受けられます。 以下機関に相談してみてください。 中心市街地活性化推進室 岩見沢市4条西3丁目1番地 であえーる岩見沢5階 TEL:0126-31-0101 FAX:0126-24-2000
Q7	プレハブ、コンテナでお店をはじめたいです。	プレハブ、コンテナについては、購入資金は安価ですが、夏は暑く、冬は寒いので、冷暖房のコストが多くなる恐れがあります。 また、プレハブの本体は安価の事が多いですが、それは本体のみの金額の可能性が高いです。店舗として営業する場合、本設工事費用が別途必要となります。本設工事申請の詳細は市建設課にお問い合わせください。
Q8	自己資金がない状態で創業できますか。	自己資金がない状態で開業すると、運転資金が不足し廃業するリスクが高くなります。 また、融資を希望されている場合、ある程度の資金がないと金融機関の融資が通りにくくなりますのでできるだけ自己資金を用意してから創業することをお勧めします。
Q9	融資を借りたいのですが、どうしたら良いですか。	創業計画書、月別収支計画書、開業に要する費用のリストを作成して金融機関に相談してください。

Q10	売上の予測がつかない場合はどうしたらよいでしょうか。	同業の方から情報収集するなどしてください。その業種のお店でアルバイト等をするのも良いかと思います。 売上の予測がつかない状態で創業すると、廃業するリスクも高くなるので、売上の予測はしっかりとたてられるようにしてください。
-----	-----------------------------------	--



