

セミナー企画書

創業アイデアと事業の組み立て方

創業を検討している方に向けた、事業づくりの基本

講師：川橋 隆則(かわはしたかのり)／中小企業診断士

お問い合わせ:kawahashi@oji-office.jp 電話:050-6869-1215

■ 講座の特徴

創業のアイデアを整理し、事業として成立させるために考えておきたいことを学ぶ講座です。

「誰に・何を・なぜ選ばれるか」を中心に、自分の経験や強み、顧客のニーズ、売り方や必要な資金とのつながりを考えます。創業塾の「経営」の回として、販路開拓・財務・人材などの講座につなげる構成にも対応します。

■ 概要

好きなことや得意なことを仕事にしたい。経験を活かして、自分の事業を始めたい。創業の出発点はさまざまですが、事業を続けていくためには、その商品やサービスを必要とする顧客がいて、選んでもらえる理由があることが大切です。

本講座では、創業のアイデアを「誰に・何を・なぜ選ばれるか」という視点で整理します。自分の強みと顧客のニーズを結び付け、売り方や提供方法、売上・費用の見通しへと考えを進めます。

また、開業前には分からないことや、確かめておきたい前提もあります。身近な事業の事例を通じて、最初から大きな投資をする前に、小さく試して顧客の反応を確かめる考え方を紹介します。

ワークで自分のアイデアを整理し、創業に向けて次に調べること、試すこと、相談することを具体化します。

■ 受講者対象

- ・創業を検討しており、アイデアを具体的にしたい方
- ・やりたい事業はあるが、何から準備すればよいか迷っている方
- ・創業して間もなく、顧客や事業の方向性を整理し直したい方

■ 受講者が得られるメリット

① 創業に向けて、何を考えておくべきかが分かります

顧客、商品・サービス、売り方、必要な資源など、事業を組み立てるための基本項目を理解できます。

② 自分の経験や強みを、顧客にとっての価値として整理できます

「自分ができること」と「顧客が求めていること」を結び付け、選ばれる理由を考えられます。

③ 開業前に確かめることと、次の準備が見えてきます

アイデアの中にある未確認の前提を整理し、調査や試験販売、専門家への相談につなげられます。

■ 基本構成

1 創業計画の役割を知る

創業までの準備の全体像と、計画を作る目的を解説します。事業の方向性を決め、必要な準備や判断につなげるための計画の使い方を学びます。

2 顧客と自分の強みを整理する

顧客のニーズや競合の状況を踏まえ、自分の経験・技術・人脈などを整理します。「誰に・何を・なぜ選ばれるか」をつなげ、事業の軸を考えます。

〈事例〉自分の希望を優先した創業と、顧客の反応を確かめながら進めた創業

3 アイデアを事業の形にする

知ってもらう方法、商品・サービスの提供体制、売上・費用や必要資金の考え方を整理します。必要に応じて、生成AIを使ったアイデア整理の方法も紹介します。

〈ワーク〉自分の創業アイデアと、検証が必要なことを書き出す

4 開業に向けた次の行動を決める

小さく試す方法や、調査・相談を通じて計画を具体化する進め方を紹介します。創業融資や補助金を利用する場合に、説明できるようにしておきたいことも解説します。

■ 所要時間と形式

2時間(質疑応答込み)／会場・オンライン対応

開催時間や受講者層に応じて調整します。

■ 参加特典

創業アイデアを整理するワークシートを配布します。

想定する顧客、提供する価値、自分の強み、開業前に確かめたいことを整理し、その後の準備や個別相談に活用できます。

■ 開催時のタイトル例

ビジネスの土台を築く!創業計画の基本と実践講座

～ アイデアを整理し、開業に向けた準備を具体化する ～

■ 講師プロフィール

川橋 隆則

かわはし たかのり

中小企業診断士／株式会社王子かわはし事務所 代表



講演のご依頼・お問い合わせ

メール kawahashi@oji-office.jp

電話 050-6869-1215

■ 経歴と講座の特徴

パティシエ、営業職を経て、ITエンジニアとして15年間システム開発に従事。その後、中小企業診断士として独立し、創業、事業計画の策定、IT・生成AIの業務活用を支援している。中小企業診断士受験校(MMC)では7年間講師を務め、1次試験の経営情報システムと、2次試験の組織・マーケティング・生産管理・財務会計の講義を担当してきた。

東京商工会議所ビジネスサポートデスク東京西のコーディネーターを4年間務め、事業者の経営相談に対応。講座では、相談現場で接する悩みや疑問を踏まえ、専門用語を身近な商売の場面に置き換えて解説する。事例と演習を通じて、受講者が自分の事業に当てはめ、次に取り組むことを考えられる構成を大切にしている。

■ 主な登壇実績

- ・商工会議所・商工会を中心に、セミナー講師40回以上を担当
- ・東京商工会議所の支部・本部主催セミナーに9年連続で登壇(2018～2026年)
- ・東京商工会議所本部主催セミナー(2023年・2025年)、会員向け動画配信教材(2024年・4本)を担当
- ・特定創業支援等事業の創業講座で、経営・事業計画分野を担当

■ 講演テーマの例

創業・新規事業

「ビジネスの土台を築く!創業計画の基本と実践講座」

東京商工会議所 杉並支部／2026年

事業計画

「初めての“伝わる”事業計画書作成のコツ」

東京商工会議所 豊島支部／2026年

生成AI活用

「今さら聞けない生成AIの基礎知識と計画策定への活かし方」

東京商工会議所 杉並支部／2025年

■ 経営支援の実績

専門家派遣による支援は50社以上・200回以上。住宅会社の社外取締役として10年間の継続支援を行うなど、個別企業の経営にも携わる。山形・青森・福井・岩手・佐賀など、訪問とリモートを組み合わせた遠隔地の顧問支援経験もある。

■ 開催のご相談

地方開催・オンライン開催にも対応します。開催時期や対象者、開催目的をお知らせください。テーマが固まっていない段階から、講座の構成をご提案します。

拠点:東京都文京区／東京メトロ有楽町線 護国寺駅 徒歩2分