

●対象者：創業前の方、創業後間もない方※1

本講座は、全5回のカリキュラムを通して
 “模擬ビジネスプラン”を **参加無料**
 チームで構築しながら、
 実践的に創業を学ぶプログラムです！

第1回

豊中創業塾

日程 全5回※2

2026年 9月26日(土) / 10月10日(土)

10月24日(土) / 11月7日(土)

11月21日(土) 各日 13:00 ~ 16:00

※1 原則、創業前の方を優先とさせていただきます。創業後の方につきましては、先着順とさせていただきます。

※2 5日間で開催するセミナーとなりますので、5日間すべての日程にご参加ください。

サバ博士

右田孝宣

中小企業診断士・

行政書士

藤本将平

税理士・

1級FP技能士

角野真悟

20年間、サバに特化した独自のビジネスモデルで水産・飲食・製造の多角経営を実現。マーケティングや資金調達、広報を自ら1から立ち上げ、市場を切り拓く。2025年12月に会社を売却。現在はその「ゼロから事業を形にする力」を武器に、スタートアップや応援したい企業の成長を伴走支援している。

○事業経営（2005年～2025年）・サバに特化した水産メーカー、飲食業、製造業の多角的な経営を指揮。
 ・ブランディング、マーケティング、資金調達、広報PRなどの基盤をゼロから構築。○会社売却（2025年12月）・20年にわたる事業の集大成としてM&Aを実行。○現在・経営コンサルタントとして、スタートアップ企業や成長を志す企業の伴走支援に従事。

主催：豊中商工会議所

協力：とよなか起業・チャレンジセンター／大阪産業局／丸亀商工会議所

※本創業塾で使用する創業計画書は、

丸亀商工会議所様よりご提供いただいたデータをもとに作成したものにります。

会場 豊中商工会議所 4F 大会議室

定員 30名

京都府京都市にて株式会社サクモフ、行政書士事務所を運営。同志社大学卒業後、三菱UFJ信託銀行に7年間勤務し、主に法人営業を担当。その後、SaaS企業で営業責任者として新規事業の拡大に貢献。2021年に株式会社サクモフを創業。現在は中小企業診断士・行政書士として、業務改善やISO取得、営業体制の構築といった仕組み化支援、補助金申請支援などに幅広く携わる。特に創業期の経営者に向け、会社の基盤づくりやDXを通じた事業成長を伴走している。

大阪府豊中市にて角野真悟税理士事務所を運営。

関西大学卒業後、税理士法人における11年の勤務により、小規模事業者から上場企業までのサポート経験を経て2022年に開業。様々な分野の税制のサポートに精通しており、現在は創業支援をメインに実施。事業計画書の作成から資金調達、補助金申請の支援に加え、FP1級の知見も生かして、事業を通じた経営者の資産形成、相続・事業承継もトータルして支援している。

▼申し込みフォーム

お申し込みは
WEBから▶



お問い合わせ

豊中商工会議所

担当：安岡

TEL

06-6845-8001

平日 9:00 ~ 17:30

1日目（担当：サバ博士 右田孝宣）

創業の全体像をつかむ | “考える→話す→形にする” 実践スタート



【カリキュラム】

第1回では、マーケティング・顧客開拓・収益構造など、ビジネスの全体像を整理しながら、各グループで模擬ビジネスプランのテーマ設定と初期設計に取り組みます。講義だけでなく、ディスカッションを重ねることで、「どうやってビジネスを組み立てるのか」を体感的に理解していきます。

また、ニックネームでの交流やグループワークを通じて、受講生同士のつながりも形成。この第1回を起点に、最終回の発表に向けたプロジェクトがスタートします。

2日目（担当：中小企業診断士・行政書士 藤本将平）

ブレない「ビジネスの軸」づくりと、補助金活用術



創業計画の核となる事業の「コンセプト」を明確にし、事業を加速させる補助金の知識を身につけます。

【カリキュラム】

序章：講師の自己紹介と本日の目標

第1部：【経営】ビジネスの骨組みを作る ・「経営」とは何か？ ・創業期における「自社の強み（経営資源）」のを見つけ方と棚卸し ・利益を生み出す「ビジネスモデル（儲けの仕組み）」の基本

第2部：【経営】顧客に刺さる事業コンセプトの作成 ・「誰に売るか」を徹底的に絞り込む（ペルソナ設定） ・「事業コンセプト（誰に、何を、どうやって提供するか）」の作成 ・顧客の悩みを解決する「提供価値（何を）」と「選ばれる理由（差別化ポイント）」

第3部：【補助金】創業期に使える制度 ・補助金と融資の違い ・創業時に活用しやすい代表的な補助金の紹介

第4部：グループワーク ～模擬ビジネスプランのコンセプト設計～ ・模擬ビジネスプランの「ターゲット」と「提供価値」を言語化し、コンセプトを設計する

終章：本日のまとめ

3日目（担当：中小企業診断士・行政書士 藤本将平）

顧客を掴む「実践的集客アクション」と事業を加速させる「組織づくり」



創業計画を「実践」へと移す、具体的な売上獲得の道筋（販路）とチーム作りのノウハウを学びます。

【カリキュラム】

序章：前回の振り返りと本日の目標

第1部：【人材育成】成長を支える体制作り ・創業期の人材戦略採用、外部パートナーの活用法

第2部：【販路開拓】売上を作る実践アクション ・具体的な集客手法：Web・SNS、アナログ手法、紹介の使い分け ・ファン化の戦略：レポートを生む仕組みとPRの考え方

第3部：【創業計画書の全体像の再確認と、4日目（財務）への連携】 ・創業計画書の全体像のおさらい ・4日目（財務）への連携：目標売上上の算出イメージ

第4部：グループワーク ～模擬ビジネスプランの販売促進計画～ ・3日間で積み上げた内容をもとに、具体的な集客アクションを作成する

終章：本日のまとめ

4日目（担当：税理士・1級FP技能士 角野真悟）

知らないと経営は続かない。経営者のお金のリアル



創業時に経営者が知っておくべき事業・個人のお金の管理手法について実務にすぐ活かせる形で理解します。【財務】

【カリキュラム】

序章：講師の自己紹介と本日の目標

第1部：【創業者のための財務会計の基本】 ・売上・費用・利益のしくみを理解する ・損益計算書（PL）と資金繰りの考え方 ・赤字でもお金が足りなくなる理由 ・損益分岐点売上高を知る ・経営者として押さえておきたい貸借対照表（BS）の基本

第2部：【資金調達の基本と戦略】 ・創業時に活用できる資金調達の方法 ・日本政策金融公庫の活用ポイント ・金融機関が重視する「事業計画」とは ・融資が通る人・通らない人の違い

第3部：【創業者のための個人資産管理・運用】 ・事業と個人のお金の分け方 ・生活費・税金を踏まえた資金管理 ・創業者が押さえておくべき資産運用の基本 ・無理のない資産形成の考え方

第4部：グループワーク ～模擬ビジネスプランのビジネスモデルで「儲かる仕組み」を設計～ ・目標とする売上・利益の設定 ・損益分岐点売上高の算出 ・3年間の収支計画（売上・コスト）の作成 ・目標達成に必要な資金調達の検討 ・講師からのフィードバック

終章：本日のまとめ

5日目（担当：サバ博士 右田孝宣）

ビジネスを“伝える力”へ | 模擬ビジネスプラン発表と実践への転換



【カリキュラム】

最終回では、各グループで構築してきた模擬ビジネスプランを発表し、事業としての完成度を高めていきます。

5回の講義を通じて積み上げてきた内容をもとに、「ビジネスの整理」・「収益性や実現性の確認」・「他グループからのフィードバック」を行い、単なるアイデアではなく、実行可能なビジネスの形へと昇華させます。

このプロセスを通じて得た視点や考え方を、自身のビジネスにも応用し、次のアクションにつなげていきます。

“考えたことを形にし、伝える”経験が、創業の一步を後押しします。

注意事項

・本創業塾は、特定創業支援等事業の受講対象となります。すべての日程にご参加いただきました方に限り、特定創業支援等事業の証明書を発行いたします。

※証明書の発行には、別途要件がございます。詳しくは、下記の URL をご覧ください。

<https://www.city.toyonaka.osaka.jp/machi/sangyoushinkou/oshirase/toyonavi.html>

・本セミナーの配布資料および投影スライドおよび講義風景の録画、録音などの行為、複写複製ならびに二次利用は固くお断りしております。

・会場内及びセミナー開始前・終了後の勧誘及び、営業目的のセールスはお控えください。見つけた場合は、ご退出いただきます。

・参加者名簿は講師に配布することがあります。これについては申込者ご本人の同意を得たものとします。

・本創業塾では、創業計画書をエクセルデータを使用して作成いたします。

・本創業塾で作成された創業計画書の写しは事務局にご提出いただきます。

※本事業は大阪府の補助金を活用して実施しております。そのため、ご提出いただいた創業計画書の写しは、必要に応じて大阪府と共有する場合があります。