

AMA 創業塾

令和8年度 第3期 入塾生 公募要領

1 申込期間

令和8年4月15日（水）～令和8年5月15日（金）

※土、日、祝日は提出できません。市役所開庁時間のみでの提出となります。

2 申込方法

建設産業部商工観光課（あま市役所2階）の窓口まで直接ご持参ください。

3 受付時間

午前9時～午後4時

※入塾に関する事前のご相談、お問い合わせ等は随時受け付けていますので、お気軽にご相談ください。

担当者が不在の場合がありますので、問い合わせ先までお電話のうえ、来庁ください。

4 受付・問い合わせ先

あま市 建設産業部 商工観光課 商工観光係

住所 〒497-8602 あま市七宝町沖之島深坪1番地

電話 052-441-7118（直通）

※本公募要領（様式含む）は、あま市公式Webサイトからダウンロードできます。

AMA 創業塾



AMA 創業塾で検索して下さい。



令和8年4月

主催 あま市

協力 あま市商工会 NPO法人ほっとネット・みわ
いちい信用金庫

【 目 次 】

● A M A 創業塾について

1. A M A 創業塾の目的 P. 1
2. 入塾要件 P. 1
3. カリキュラム P. 1
 令和 8 年度 A M A 創業塾カリキュラム . . . P. 3
4. 開講場所 P. 4
5. 実施体制 P. 4
6. 費用 P. 5
7. 入塾者の選定 P. 5
8. 応募方法 P. 5
9. 入塾者の義務 P. 6
10. A M A 創業塾のメリット P. 6

● 令和 8 年度「A M A 創業塾」入塾願書 様式

AMA創業塾について

1. AMA創業塾の目的

本事業「AMA創業塾」は、地域の課題をビジネスとして積極的に取り組む「地域ビジネス」を目指す皆さんに、創業に必要な知識や技術を学べる機会を提供します。学んだ知識や技術、得た人脈を最大限に活かして、自身の想いを創業という形で実現することで、地域経済の発展、雇用の創出、さらには地域の賑わいを目指しています。

2.入塾要件

- ①本市で事業の開業を3年以内に見込んでいるか、既に関業しており開業後3年以内の方、または、第二創業で地域のためになる事業の開業を3年以内に見込んでいる方
- ②創業に対して熱い気持ちをお持ちの方
- ③入塾から卒塾するまで継続して受講することが可能な方
- ④暴力団でない方（暴力団または暴力団員と密接な関係を有しない方）
- ⑤営業目的でない方（塾生等への営業を行うなどの行為）

3.カリキュラム

「AMA創業塾」の年間カリキュラムはP. 3をご確認下さい。
カリキュラムは、座学と実学で構成されています。
特に実学を重視した内容となっています。

4.その他

「AMA創業塾」では、AIを活用した講座を実施します。
そのため、塾生の方はPC、タブレット等が必要になります。
市では準備できませんので各自でご準備ください。

(1) 座学

事業計画作成のために必要な知識、経営者として必要なスキルなどを習得するための講義を行います。

(2) 実学

専門家と一緒にあって事業計画を磨き上げ、より確実性の高い事業計画の構築を個別に支援します。

ア 個別相談

○小坂 英雄 有限会社起業経営研究所 代表取締役

実施予定（予約制）※1日3人まで

10:00～16:00（11:30～13:00休憩）

- ・事業計画書作成に係るアドバイスを実施
- ・創業全般に関する相談を実施
- ・その他創業に関すること等

イ 事業概要発表会・事業計画発表会

各塾生が自身の事業計画のプレゼンテーションを行い、プレゼンテーションに必要な能力を磨くとともに、事業計画などについて専門家のアドバイスが受けられます。

令和8年度 AMA創業塾 カリキュラム

日程	時間	場所	講師	内容
6月24日 (水)	11:00~11:30	あま市役所 2階D会議室	開講式	
	11:30~12:00		事務局 (あま市)	オリエンテーション
	13:00~14:00		(有)起業経営研究所 代表取締役 小坂英雄	創業塾について
	14:00~16:00		(有)起業経営研究所 代表取締役 小坂英雄	起業家の心構え 名刺交換のコツ
7月2日 (木)	10:00~12:00	あま市役所 2階F会議室	(有)起業経営研究所 代表取締役 小坂英雄	起業家スキルアップ講座
	13:00~16:00			起業家のためのAI活用講座 AIを活用した事業計画書作成について
7月8日 (水)	9:00~10:30	あま市役所 2階F会議室	Plan associe 凜 (NPO法人ほっとネット・みわ) 代表 立松 愛唯	先輩起業家の話①
	10:30~12:00		AMA創業塾2期生 伊藤 文典 ((株)エイビス)	先輩起業家の話②
	13:00~16:00		税理士法人 野々山会計事務所 野々山 絵美	開業の手続き 税務・経理の知識
7月15日 (水)	10:00~12:00	あま市役所 2階D会議室	宿澤経営情報事務所 代表 宿澤直正	SNS、IT活用講座
	13:00~16:00			
7月22日 (水)	10:00~12:00	あま市役所 2階F会議室	(有)起業経営研究所 代表取締役 小坂英雄	マーケティング講座
	13:00~16:00		(有)起業経営研究所 代表取締役 小坂英雄	MieNaを活用した商圈分析 起業家の補助金活用 事業計画書個別ワーク
7月29日 (水)	10:00~11:00	あま市役所 2階A会議室	INPIT 愛知県知財総合支援窓口	知財総合支援窓口について
	11:00~12:00		独立行政法人 中小企業基盤整備機構 あま市商工会	小規模企業共済等について あま市商工会について
	13:00~16:00		日本政策金融公庫 愛知県信用保証協会 いちい信用金庫	創業に関する融資について
8月5日 (水)	11:00~15:00	あま市役所 2階F会議室	(有)起業経営研究所 代表取締役 小坂英雄	事業計画概要発表会 (中間発表)
8月19日 (水)	10:00~16:00	あま市役所 2階F会議室	(有)起業経営研究所 代表取締役 小坂英雄	事業計画作成の知識 (グループワーク①)
8月26日 (水)	10:00~16:00	あま市役所 2階F会議室	(有)起業経営研究所 代表取締役 小坂英雄 宿澤経営情報事務所 代表 宿澤直正	事業計画作成の知識 (グループワーク②)
9月9日 (水)	10:00~14:00	あま市役所 2階F会議室	(有)起業経営研究所 代表取締役 小坂英雄	事業計画作成の知識 (グループワーク③)
	14:00~16:00		社会保険労務士	人材育成について 雇用、人事・労務管理、人材確保
9月16日 (水)	10:00~14:00	あま市役所 2階F会議室	税理士法人 野々山会計事務所 野々山 絵美	税務・経理の実務講座
	14:00~15:00		あま市民病院 (地域医療振興協会) 西原 敏順 (健康経営エキスパートアドバイザー)	健康経営について
10月2日 (金)	10:00~16:00	あま市役所 2階D会議室	事業計画発表会、卒塾式	

4.開講場所

- あま市役所 2階会議室のいずれかとなります。
〒497-8602 愛知県あま市七宝町沖之島深坪1番地
- ※ 日程、時間及び場所についてはP.3をご覧ください。
- ※ 都合により会場等が変更される場合があります。
その場合は、事前にご連絡します。

5.実施体制

事務局をあま市 建設産業部商工観光課で行います。
また、講師には創業の専門家その他、先輩起業家、あま市商工会、いちい信用金庫等をお迎えします。
また、日本政策金融公庫、愛知県信用保証協会等による融資に関する講義もあります。
AMA創業塾は地域全体で創業をサポートしていきます。

- 塾長兼講師 小坂 英雄（有限会社起業経営研究所 代表取締役）
 - ・AMA創業塾の総合アドバイザー
 - ・せと・しごと塾（瀬戸市） 塾長
 - ・座学の講師
- 講師 宿澤 直正（宿澤経営情報事務所 代表）
 - ・SNS、IT活用等 座学講師
 - ・名古屋商工会議所：専門相談員（IT担当）
 - ・愛知工業大学経営学部／非常勤講師
- 講師 野々山 絵美（税理士法人野々山会計事務所）
- 講師 日本政策金融公庫職員
- 講師 愛知県保証協会職員
- 講師 いちい信用金庫職員
- 講師 あま市商工会職員
- 講師 あま市民病院職員
- 講師 先輩起業家 立松 愛唯（plan associe 凜 代表）
- 講師 先輩起業家 AMA創業塾2期生 伊藤 文典（㈱エイビス）

6.費用

1人あたり5,000円（受講料）

※ただし、個人の利用により発生するコピー代等は別途各自の負担になります。

※AMA創業塾に通塾する交通費等は各自の負担になります。

※自己都合での退塾又は他の塾生への迷惑行為等で退塾になった場合であっても受講料の返金はしません。

7.入塾者の選定

○募集定員

15名程度

○選定方法

AMA創業塾講師等を交えた審査会（あま市創業支援等ネットワーク会議）を実施し、提出された事業計画概要などを総合的に判断して決定します。

入塾が決定した方は、6月中旬までに担当より直接ご連絡します。

○選定基準

入塾者の選定は、以下の基準に基づいて行います。

- (1) 地域のニーズ等を踏まえた内容となっていること
- (2) 事業内容が具体的であること
- (3) 創業に向けて積極的に考え、行動する姿勢がみられること
- (4) 公序良俗に反しないこと

なお、基準を満たす方が多数の場合は、市内在住・在勤・在学の方を優先して選定します。

8.応募方法

提出書類を令和8年5月15日（金）（午後4時締切）までにあま市役所建設産業部商工観光課商工観光係（庁舎2階）までお持ちください。

提出書類は日本語で作成のうえ、A4片面印刷で、左上をクリップで止めてください。提出書類に不備があると、受理できない場合があります。

○提出書類と提出部数

- | | |
|---------|----|
| ・入塾願書 | 1部 |
| ・プロフィール | 1部 |
| ・事業計画概要 | 1部 |
| ・収支見込書 | 1部 |

- ・本人確認書類の写し（運転免許証等の顔写真付きのもの） 1部
- ※住所地があま市外で市内に在勤・在学の場合は、その所在地が確認できるものをお持ちください。
- ※提出された書類等は返却しませんのでご了承ください。
- ※これにより得た個人情報の機密保持には十分配慮し、許可なく当塾の運営に関する以外に使用することはありません。
- ※未成年者が入塾を希望する場合は、事前にお問合せ下さい。
- ※卒塾者に対し、卒塾後も事務局から定期的に事業状況を確認します。

9.入塾者の義務

- (1) 特別な事情がある場合を除き、あま市内で開業（創業）すること
- (2) 特別な事情がある場合を除き、入塾から卒塾まで継続して受講し、創業するために必要となる知識等の習得に励むこと
- (3) 入塾後は、講義等において他の塾生の迷惑となる行為は行わないこと
（迷惑行為を行った場合は退塾いただく場合があります。）
- (4) 塾生及び卒塾生（今後）との協働を惜しまないこと
- (5) 卒塾時に事業計画書を提出すること
- (6) 開業届を提出した場合は、開業届（写）を必ず事務局に提出すること
- (7) 卒塾後も調査・アンケート等に協力すること
- (8) 卒塾後も事務局からの状況確認には適切に対応すること

10.AMA創業塾のメリット

(1) ビジネスプランの作成

AMA創業塾では、ビジネスプラン（事業計画）の作成方法やビジネスモデルの構築、経営の基本を学ぶことができます。起業において非常に重要なステップであり、成功への道筋を明確にする手助けとなります。

また、ワークやディスカッションを通じて、第三者の意見を聞くこともできます。

(2) 特定創業支援事業の対象

特定創業支援事業とは創業希望者等に対して実施する支援事業の1つ。あま市の証明書交付で国の支援施策が受けられます。

- ・株式会社設立時の登録免許税が軽減

登録免許税が、資本金の0.7%から0.35%へ軽減

（例：株式会社最低税額 15万円⇒7.5万円）

- 創業関連保証の特例

通常、創業2か月前から対象となる創業関連保証の特例が、事業開始6か月前から利用可能

- 日本政策金融公庫の融資制度の優遇

「新創業融資制度」について、自己資金要件

(創業資金総額の1/10以上)を充足したものとみなす

「新規開業資金」の貸付利率の引き下げ対象とする

※いずれの融資も、別途審査を受ける必要があります。

※ただし、第二創業の方については、特定創業支援事業の対象とならない場合がありますのでご注意ください。

- あま市創業促進支援補助金の対象となります。

① 広告宣伝費(広告宣伝費、パンフレット作成費、ホームページ制作費等)

② 事業所等の改装費(内装工事費、外装工事費、デザイン設計費、商標等の看板制作費等)

※事業所等の所在地は市街化区域内に限定されます。

③ 法人登記等に係る費用(定款の認証手数料、定款の登録免許税等)

補助金の額は、①②③の創業に係る補助対象経費の2分の1の額又は20万円のいずれか低い額となります。

※すでに事業を開始している方は、補助対象者となりません。

これから本市で創業を予定している方が対象となっています。

(3) 人脈の形成

創業塾仲間との交流を通じて、人脈を広げることができます。

創業後も付き合いが続き、創業後も悩みを共有でき、時には共同で事業実施を行うことがあります。

入塾願書

年 月 日

あま市創業支援等ネットワーク会議 御中

申請者 住 所

氏 名

令和8年度「AMA創業塾」入塾願書

令和8年度AMA創業塾の公募要領にある入塾者の要件及び義務を守ることがを誓約するとともに、入塾について下記のとおり申請します。

記

- 1 プロフィール（別紙1）
- 2 事業計画概要（別紙2）
- 3 収支見込書（別紙3）
- 4 本人確認書類の写し（運転免許証等の顔写真付きのもの）
※住所地があま市外で市内在勤・在学の場合は、その所在地が確認できるもの

【確 認 事 項】

- あま市において、開業を3年以内に見込んでいるか、既に開業しており開業後3年以内の方、若しくは第二創業を3年以内に見込んでいる方。
- 創業に対して熱い気持ちを持っている。
- 入塾から卒塾するまで継続して受講することが可能である。
- 暴力団でない。
- 暴力団または暴力団員と密接な関係を有していない。
- 営業目的ではない。
- 卒塾後も調査・アンケートに協力する。

※これにより得た個人情報の機密保持には十分配慮し、許可なく当塾の運営に関する以外に使用することはありません。

プロフィール

フリガナ		
氏 名※		
住 所※		〒 _____ 愛知県
生年月日※		_____ 年 _____ 月 _____ 日 (_____ 歳)
職 業※		<input type="checkbox"/> 会社員 <input type="checkbox"/> 自営業 <input type="checkbox"/> アルバイト <input type="checkbox"/> パート <input type="checkbox"/> 専業主婦 (主夫) <input type="checkbox"/> 無職 <input type="checkbox"/> その他 (_____)
連絡先	メール※	携帯 _____ P C _____
	①電話番号※	① _____
	②携帯番号※	② _____
F A X		

- ・※印は記入必須項目となります。
- ・メールは事務局からの連絡事項、データ送信に利用するため、常時受信確認ができるメールアドレスをご記入ください。

あま市在住・在勤・在学でない方は、あま市で開業する理由を具体的にご記入ください。

事業計画概要

氏名

事業名	
1 創業の目的・きっかけ	
2 事業内容（誰に・何を・どのように提供するか）	
3 創業によって実現したいこと	
4 その他、創業への思いなどをご記入ください	
5 あま市内での創業 ※右欄のいずれかにチェックをお願いします。	<input type="checkbox"/> あま市内での創業 創業目標：令和 年 月頃 <input type="checkbox"/> あま市内で創業している 年 月開業済み（屋号： ） 第二創業予定 創業目標：令和 年 月頃 <input type="checkbox"/> あま市外で創業している あま市内で第二創業予定 創業目標：令和 年 月頃

※記入欄が不足する場合は自由に追加してください。（資料の添付は自由）

収 支 見 込 書

氏 名 _____

(単位：円)

	年	年	年
①売上高	円	円	円
②売上原価	円	円	円
③売上総利益 (①－②)	円	円	円
④販売管理費	円	円	円
⑤営業利益 (③－④)	円	円	円
従業員数	人	人	人
※本人を除く	(うちパート・アルバイト： 人)	(うちパート・アルバイト： 人)	(うちパート・アルバイト： 人)
積算根拠			

記載例

収支見込書

氏名 _____

(単位：円)

	2026年	2027年	2028年
①売上高	8,600,000円	10,000,000円	10,800,000円
②売上原価 (仕入高)	3,010,000円	3,500,000円	3,780,000円
③売上総利益 (①-②)	5,590,000円	6,500,000円	7,020,000円
④販売管理費	2,642,500円	2,840,000円	2,940,000円
⑤営業利益 (③-④)	2,947,500円	3,660,000円	4,080,000円
従業員数 ※本人を除く	1人 (うちパート・アルバイト：1人)	1人 (うちパート・アルバイト：1人)	1人 (うちパート・アルバイト：1人)
積算根拠	<p>①売上高 8,600,000円 ・ランチ(販売先：一般客) 単価800×16席×0.5回転×250日 =1,600,000円 ・夜(販売先：一般客) 単価3,500円×16席×0.5×250日 =7,000,000円</p> <p>②売上原価 3,010,000円 ・原価率 35% 主な仕入先：業務スーパー ：〇〇市場</p> <p>④販売管理費 2,642,500円 ・人件費 962,500円 時給1,100円×3.5時間×250日 =962,500円 ・店舗借入費 80,000/月×12月=960,000円 ・水道光熱費 50,000/月×12月=600,000円 ・広告宣伝費 FP 30,000/回×4回=120,000円</p>	<p>①売上高 10,000,000円 ・ランチ(販売先：一般客) 単価800×16席×0.5×250日 =1,600,000円 ・夜(販売先：一般客) 単価3,500円×16席×0.6×250日 =8,400,000円</p> <p>②売上原価 3,500,000円 ・原価率 35% 主な仕入先：業務スーパー ：〇〇市場</p> <p>④販売管理費 2,840,000円 ・人件費 1,100,000円 時給1,100円×4時間×250日 =1,100,000円 ・店舗借入費 80,000/月×12月=960,000円 ・水道光熱費 55,000/月×12月=660,000円 ・広告宣伝費 FP 30,000/回×4回=120,000円</p>	<p>①売上高 10,800,000円 ・ランチ(販売先：一般客) 単価800×16席×0.6×250日 =1,920,000円 ・夜(販売先：一般客) 単価3,700円×16席×0.6×250日 =8,880,000円</p> <p>②売上原価 3,780,000円 ・原価率 35% 主な仕入先：業務スーパー ：〇〇市場</p> <p>④販売管理費 2,940,000円 ・人件費 1,150,000円 時給1,150円×4時間×250日 =1,150,000円 ・店舗借入費 80,000/月×12月=960,000円 ・水道光熱費 55,000/月×12月=660,000円 ・広告宣伝費 FP 30,000/回×4回=120,000円 チラシ作成 50,000円</p>