

葛飾区

創業支援Magazine

Vol.2

2025
/10



葛飾の未来を創る、創業を応援する

創業支援情報誌

はじめに

創業を目指す皆様へ、葛飾区はあなたの挑戦を全力で応援します。この「葛飾区 創業支援Magazine Vol.2」は、区内で事業を始めるための具体的な情報や役立つヒントをまとめた一冊です。新たな一步を踏み出す皆様の道標となり、夢の実現を後押しすることを願っています。

葛飾区は、「葛飾で勝つ！」をスローガンに、区内での創業を積極的に応援しています。新たなビジネスの創出は、地域の活力となり、未来を築く大切な原動力です。このマガジンを通じて、創業に向けた道のりがより明確になり、皆様の素晴らしいアイデアが葛飾の地で花開くことを心から願っています。区は、皆様の事業が着実に成長できるよう、様々な形でサポートを提供してまいります。ぜひこのマガジンを活用し、あなたの夢を葛飾で実現してください。



CONTENTS

• はじめに	P1
• 葛飾区の創業支援事業とは	P2
• 創業塾卒業生インタビュー	p3
• 創業ははじめの一步 / 相談相談窓口	P9
• 創業入門セミナー / 創業情報ウェブサイト	P10
• 創業塾 / 創業塾受講のメリット...	P11
• 創業塾卒業後のサポート	P13
• 葛飾区創業のリアル	P14

葛飾区の創業支援事業とは

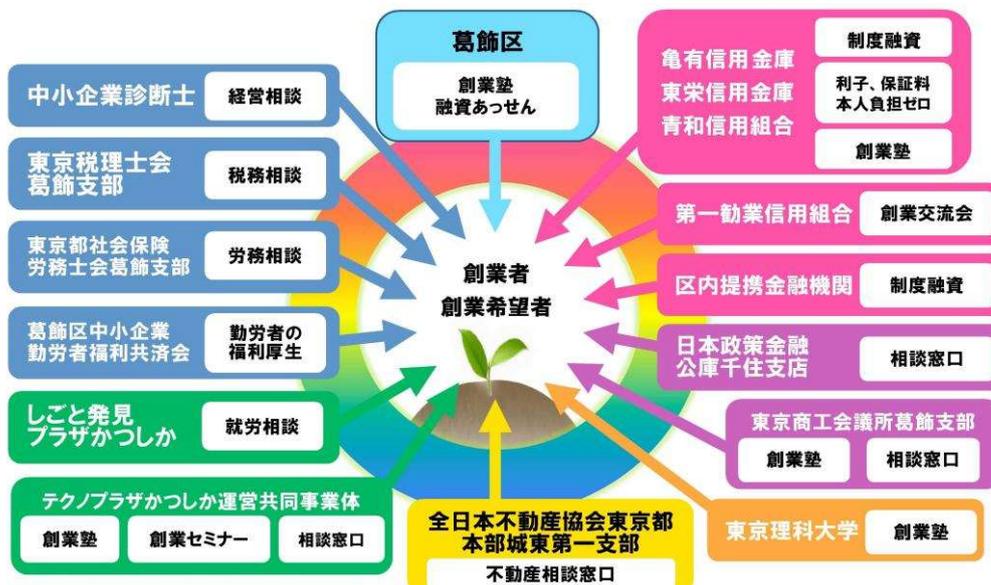
葛飾区では、区内での創業を目指す方、区内で創業して間もない方を支援しています。

国から認定を受けた「創業支援等事業計画」に基づき、区と関係機関・団体が協働し、創業前から創業後の経営安定まで、情報やノウハウの提供、資金調達、人材確保などについて一貫した支援を行っています。

創業の各ステップに応じた支援



創業支援概念図



中華酒場 一期一会

お客様と店主が織りなす本格中華

代表
橋本 淳

Hashimoto Jun



Instagram

都内高級中華料理店に勤務し、料理長を務める。
退職後、独立開業。



創業	2023年12月
創業塾	2023年度受講(オンライン)
所在地	葛飾区東金町1-40-7明和コーポ1F
電話番号	03-5876-5919
営業時間	ランチ 11:30~14:00 (L.O.13:30) ディナー 17:30~22:30 (L.O.21:30)
定休日	日、祝、他不定休有

1. 事業へのこだわり

好きなことを、楽しく、自分のペースで

金町駅の近くで中華料理店を営んでいます。当店は本格中華に加えて、焼酎や紹興酒などさまざまなアルコールを楽しめるお店です。34席ありますので、おひとり様がランチを楽しんだり、ご家族で料理を分け合ったり、大人数の宴会で盛り上がったりと、幅広くご利用いただけます。メニューの中でも特に人気が高いのが麻婆豆腐で、辛さだけでなくしっかりと旨味があると評価をいただいています。リピートのお客様も多くいらっしゃいますね。

店を続けていく上で私が一番大事にしていることは、「自分自身が楽しく働けること」です。自分本位に聞こえるかもしれませんが、まずは自分が料理や接客を楽しめるからこそ、お客様に最高のおもてなしができると考えています。

創業前には、大勢のスタッフをまとめる料理長を務めました。やっていくうちに自分のペースで料理と向き合う方が性に合っていると気づきました。そのため、当店では調理・接客・掃除まで、すべて私一人で切り盛りしています。お客様を待たせないために、一部でセルフサービスを導入しています。お客様が冷蔵庫から自分でドリンクを取り出すスタイルは「気楽でゆっくり呑める」と好評で、店の魅力の一つになりました。



人気メニューの麻婆豆腐

2. 創業のきっかけ

地元・金町で、自分の店を持つ

学生時代に飲食の世界を志しました。当時のラーメンブームの影響もあって、より広く中華を学ぼうと都内にある高級中華店に就職し、10年以上厨房に立ちました。店から腕を認められ、料理長としてさまざまな経験を積んだことは大きな自信につながったと思います。

創業を強く意識し始めたのは、ちょうどコロナ禍の頃です。飲食業界全体が大きく揺れた時期でした。大変な時期ではありましたが、行動制限が解除されれば必ず人は戻ってくる。だから、私にとっては今こそ自分の店を持つチャンスと考えました。

十分な経験は積んできましたのでうまくいく自信はありましたが、思った通りに店を軌道に乗せられるのか不安もあって、しばらくは創業の機会をうかがっていました。考えが変わったのは、2023年に葛飾区の創業塾を受講したことです。講義を通じて、「小さく始めてみる」「自分に合ったスタイルを見つける」ことの大切さを学びました。「悩むよりも、まずは始めてみよう」と会社を退職して行動を開始しました。物件探し・内装の手配・資金調達・メニュー開発など、やることはたくさんありましたが、創業塾で学んだことを生かしながら進めていきました。地元である金町で店を開くことは決めていたので、駅近の物件と出会えたのは運が良かったです。居抜きの店舗
※前の店舗で使用していた内装、設備などを残した物件を生かして開業資金を抑えることができました。

3. 創業後のエピソード

お客様に愛されるお店に

店をオープンしたものの、最初の数ヶ月はお金のやりくりで心が揺れる日が続き、苦しかったです。

幸い応援してくれる人が少しずつ増えて、お店のSNSを見て訪ねてきてくれる方、近所の方、子どもつながりの知人、そうした方たちが、「今度友達を連れてくるよ」「この料理、ほんとおいしいね」と言ってくれたことで、前を向けるようになりました。

お店の状況が上向いてきたある日、常連さんが壁掛けのメニュー表に手描きのイラストを描いてくれました。店内の目立つところに飾ってあるので、私だけでなく、他のお客様にも楽しんでもらっています。お客様の応援を店内でいつでも見えるようになり、頑張ってきてよかったと思います。

また、当店では、おしゃべりを楽しむお母さんたちが2時間ランチをしていたり、近所の会社員の方達がお酒と晩ごはんを求めて来店されたりと、それぞれのペースで時間を過ごされています。お客様にゆっくりと飲食を楽しんでいただけるよう、座席のスペースを広くとっているおかげだと思います。

リピートされる方が増えたおかげで売上が安定し、現在の経営状況は順調です。



アルコールドリンクバーは1時間から楽しめる

4. 今後の展望

金町の飲食を盛り上げたい

将来的には、この店を拠点に、何か新しい試みにも挑戦したいと考えています。例えば、料理教室。中華の基本を自宅で再現できるような内容で、お母さんたちや子ども向けの体験の場を構想しています。

また、同じ飲食店仲間と「金町って飲食が面白い街だよ」と言われるように、地域を盛り上げる活動について話し合っています。私が生まれ育った金町の魅力をもっと発信して、より多くの人にこの街へ来てもらいたいと思います。

5. 創業を考える方へメッセージ

覚悟と素直に相談できる力を持つこと

前職の後輩たちから創業の相談を受けたときには「やめておいた方がいいかも」と答えています。これは決して冷たい言葉ではなくて、本当に大変な世界だからです。覚悟がなければ続けられません。

逆に、覚悟がある人には「絶対にやってみて」と言っています。困難を乗り越えた先でお客様と向き合える毎日には、かけがえのない喜びがあります。

もうひとつ大事なのが「人に頼ること」です。創業塾で学んだこと、人とのつながり、お客様との会話、全部が自分の財産です。「一人でやる」と「誰にも頼らない」は違います。孤立せず、素直に相談できる力を持つこと。これが、創業の鍵だと思います。

株式会社東京徽章 きしよ

気軽に相談できる地元の徽章・表彰品メーカー

代表取締役
堀口 文人
Horiguchi Ayato



Web

生まれも育ちも葛飾区柴又。
大手徽章会社に約10年間、主に営業担当者として勤務。
退職後、地元柴又で法人を設立し開業。



創業	2024年10月
創業塾	2024年度受講(青和信用組合)
所在地	葛飾区柴又4-13-10
Web	https://tokyokisho.com
e-mail	info@tokyokisho.com

1. 事業へのこだわり

「ありがとうをカタチに。」

徽章(社章・バッジ・メダル)、表彰品(優勝カップ・トロフィー・表彰盾)、記念品の製作・販売を行っています。急ぎのご依頼や、こだわりのご注文など、様々な要望に柔軟に対応できることが、小回りの利く当社の強みです。オーダーメイドの商品は、デザインデータを私が作って、協力会社に製作してもらっています。大手の徽章会社で約10年間働いていたので、製品の加工技術には精通しています。当社のように、世の中に一つしかない表彰品の注文を、デザインから相談できる会社は本当に数が少ないと思います。

徽章や表彰品などの注文を検討するお客様は、何を選んで良いのかわからない場合も多いと思います。当社のホームページでは、「初めてでも迷わない!社章・バッジの選び方を解説」などのコラムを豊富に掲載しており、気軽に選んでいただけるように工夫しています。

ご注文が多いのは、法人のお客様がお取引先の周年をお祝いするトロフィーや、社内向けの表彰・イベントに使うものです。最近は社員の離職防止や働きがい向上のために社内表彰を取り入れている会社が多くなっていて、そのため表彰品のお問い合わせが増えてきています。

私は学生時代に、アメリカンフットボールをやっていたのですが、トロフィーをもらうとすごく嬉しかった思い出があります。表彰品や記念品は「勝った!やり遂げた!」という喜びや、感謝の気持ちを形にしてくれる物だと思っています。もらった人をポジティブにする表彰品等を提供することで、世の中を少しでも明るくしていきたいと考えています。

そのため、当社のスローガンは「ありがとうをカタチに。」なんです。



高級感のある表彰盾が人気

2. 創業のきっかけ

お客様の喜びを直接感じたい

以前勤務していた徽章会社では卸売会社への営業担当だったので、表彰品を購入する方と直接お話する機会が少なく、もっとお客様と直接関わりたいと思い独立しました。

加えて、自分の力でどこまでやれるのか、ということも楽しみ

でした。この業界の市場は決して大きくはないので、独立して会社を起業した人はもう何年もいないと聞いています。しかし、私はまだまだやり方によっては勝負できる土壌はあると思っていました。そんな中で、同業の方からも独立を応援していただいたことが、決断する上で大きな要因でした。成功して、この業界で私の名をもっと広めていきたいと思っています。

創業を具体的に考え始めていた時に、「広報かつしか」で創業塾の存在を知り、すぐに申込みました。様々なプログラムがあり、本当に何の知識もなかった私にとってすごく良い勉強になりました。また、グループワークでの発表や、様々な年代の方や起業した方とお話しできたことで、創業の意識を高めることができました。

3. 創業後のエピソード

創業の苦労もポジティブに考える

創業は全てが想像以上に大変でした。事前に創業に向けたチェックリストを作っていたのですが、全然足りない。商品の梱包のやり方からオフィス機器の設定まで、想像の何倍もやることができました。それでも、試行錯誤しながら、これは多分起業した人にしか分からない経験だと思って、ポジティブに考えていました。全ての物事を自分の思う通りにやれたことは楽しかったです。



梱包のやり方も試行錯誤の連続だった

ただ、創業当初の2ヶ月間は注文どころか、電話も全く来ないような状態が続きました。暇で収入もないので不安で仕方ありませんでした。

それでもあきらめずに、以前からの知り合いや見込先に営業を繰り返し、ホームページをこまめに更新するなどもがいているうちに、問い合わせが少しずつ増えてきました。葛飾区主催の創業者大交流会で知り合った方から、ホームページ運用のアドバイスをいただいたことも、お問い合わせの増加につながり効果的でした。

また、お客様とはできるだけ、直接お会いして事前の打ち合わせを行い、でき上がった商品もお届けするようにしています。やはりお客様とお会いすることで、次の受注にもつながりますし、お客様から「先日のトロフィーで表彰式がすごく盛り上がったよ」と言われると、とてもモチベーションが上がります。

4. 今後の展望

東京で一番の徽章会社になりたい

今後は、会社を大きくして雇用を生み出すことで、地元葛飾に貢献したいです。そして、ゆくゆくは名前の通り東京を代表する徽章店になりたいです。さらに、まだ誰も手を出していない市場へも進出していきたいと思っています。

また、もっとお互いを褒め合う表彰文化を日本で広めていきたいと考えています。皆さんの心をよりポジティブにする手助けをしたいです。

5. 創業を考える方へメッセージ

一步踏み出してみることが一番大事

思い描くだけではなく、一步踏み出すことでその先の課題が見えてきますので、まずはやってみることが大事です。今は副業OKの会社も多いので、副業で起業してみても良いと思います。

また、人とのつながりを積極的に求めていくことが大切です。物事が上手く行くかどうかは、人とのつながりが一番影響すると思います。交流会など様々な機会を捉えて、臆せずにこちらから話しかけに行った方が絶対プラスになりますよ。

一緒に葛飾をもっと元気になっていきましょう。

Repose an' Reborn

(リポーズ アンリボーン)

“休息と再生” 新しい一歩のために

代表
福留 久美子

Fukudome Kumiko



Instagram

化粧品会社に19年勤務。その後、国際資格を取得し、エステティックサロンを開業。



創業 2022年6月
創業塾 2021年度受講(東栄信用金庫)
所在地 葛飾区東四つ木4-38-6
パルティータ305
電話番号 090-8371-5247
営業時間 11:00~20:00(L.O.18:00)
定休日 不定休

1. 事業へのこだわり

誰でも気軽に特別な時間を

当店は、1階の玄関かららせん階段を上った3階にあります。初めてのお客様が、少し驚かれる様子は嬉しい瞬間です。住宅地にひっそりある隠れ家風で、特別な時間を過ごせるエステティックサロンです。



店内のらせん階段

お客様が、リラックスできるように部屋は広めです。来店される目的やお肌の悩み等は、皆さま違いますので、一人一人のお客様と真摯に向き合います。カウンセリングの時間を多めに取り、科学的エビデンスに基づいた最適なプランを提案します。知識と技術は、エステティシヤンの国際資格取得のための学校で学びました。おもてなしの心は、大手化粧品会社の店頭販売の仕事を通じて培いました。お客様からは、美容に関する様々なご相談がありますが、多いのは使用中の化粧品についてです。使用方法や日々のケアなど、お客様に合ったもっと効果的なコトの提案を意識しています。

誰でも気軽に楽しい気持ちで来店して欲しいので、次回予約や商品販売などのお勧めはしません。

お客様から、「また来ますね」とご評価いただけることが大きな喜びです。

「Repose an' Reborn」(リポーズ アンリボーン)という店名は、「休息と再生」という意味です。当サロンで、心も体もくつろいでいただき、生まれ変わった気持ちになって元気になって欲しい、という想いをこめました。

店名は、私自身の実体験でもあります。会社員時代に新しい役職に就き、求められる仕事内容がガラリと変わりました。思うような結果を出せず、できない自分に焦り、家では育児に追われて、身も心も限界を感じました。しかし、一旦休んで自分を見つめ直すと、もう一度自分のために頑張ろうと思えたのです。休息することで新しい一歩を踏み出せる、そんなお手伝いのできるサロンが理想です。

2. 創業のきっかけ

自分のプライドを取り戻したい

退職して全てをリセットし、活力を取り戻すと、このまま終わりがたくない、という想いが芽生えました。自分のプライドを取り戻すために、自信の源になる何か、が欲しかったのです。そこで、美容の知識や経験を活かして一人でできるエステティシヤンの国際資格CIDESCO※(シデスコ)を取得する学校に入学しました。

学校では、座学と実技を中心に毎月試験があります。育児と勉強の両立は非常にハードでしたが、私にはこれしかないかと奮起し、先生と同期に支えられ、無事に資格を取得して卒業できました。

卒業後は一流ホテルサロンへの就職も選択肢の一つでしたが、組織で働くことに抵抗感を覚えたこともあり、自分自身の力で前に進もうと、創業を決意しました。

※世界の有名ホテルサロンで必須の国際資格



老人介護福祉施設でのアロマ教室

3. 創業後のエピソード

「リポボン」になった瞬間

創業当初は、美容系検索サイトに掲載していなかったため、友人とその友人がお客様でした。迷惑をかけているのではないかと、仕方なく来店してくれているのではないかと不安な気持ちがありました。ある日、地元の友人がグループチャットに、「今日リポボンに行ってきたよ。すごく気持ち良かった。」とコメントしてくれました。「リポボン」が、自分の店名の略称だと気づくの少し時間がかかりました(笑)。しかし、愛着を持ってもらえた気がして、肩の荷が軽くなったことを覚えています。

また、お世話になってきた地元になんか貢献することは、創業塾で計画を作成した時から目標のひとつでした。今は老人介護施設と保育所に不定期ですが訪問して、アロマ教室やミニマッサージ会を実施し、喜んでいただいています。持ち前の積極さを取り戻した私は、アポなしで施設に訪問しまくり、アロマの認知症予防効果などをPRして実現にこぎ着けました。



肌診断の様子

4. 今後の展望

仲間と楽しく働ける場所を作りたい

現在は、おかげさまで、お客様の8割がリピーターです。大切なお客様との時間を増やすために、日曜日も営業を始めました。より多くのお客様に喜んでもらえるように、店舗を増やしたいと考えています。化粧品会社の店長時代に、仲間と楽しく働いたキラキラした思い出があります。今度は自分の力で、仲間と楽しく働ける場所を作りたいですね。

仲間を増やすためのスクール運営にも関心があります。創業したときより、夢はさらに大きくなりました。

5. 創業を考える方へメッセージ

ブレない軸を持って自分のペースで

創業前に、何をやりたいかという想いや自分の強みを、しっかり考えて書き出すことが大切だと思います。私はそれをバイブルと呼んで、今でも読み返します。創業すると、多くの人から色々なアドバイスや提案をいただけます。ぜひ自分に合うものを取り入れてください。私は、何をやりたいか、ブレない軸を持って、自分のペースで取り組むようになってから、事業の手応えを感じるようになりました。

未来の失敗を恐れず、お金をかけずにとにかく行動してみることも、意識したポイントです。やってみて初めて分かることは多く、至らなかった点は、走りながら考えれば良いと思います。

創業はじめの一步

「自分のアイデアで事業を始めたい！」

しかし、「何から始めればいいのかわからない」など、疑問や不安が生まれてくるかもしれません。

でも、ご安心ください。一人で悩む必要はありません。

葛飾区では、あなたの夢の実現をサポートするための相談窓口やセミナーをご用意しています。

まずは専門の相談員に、あなたの想いやアイデアを話してみませんか？

さあ、未来への扉を開く第一歩を、ここから踏み出しましょう。



創業相談窓口（無料・予約制）

葛飾区で創業を検討されている方を対象に相談を受け付けています。

相談は無料です。お気軽にご利用下さい。



テクノプラザかつしか

葛飾区青戸7-2-1

03-3838-5556（葛飾区産業経済課）

月～金曜日 AM10:00-PM5:00

相談員



池田史子



横山由香



古山亮一



葛飾区立 中央図書館

葛飾区金町6-2-1 3F

03-3607-9201

第3土曜日 AM9:30-PM4:45

※時間は変更となる場合があります。
詳しくはお問合せください。

相談員



三野 翔平



葛飾区立 立石図書館

葛飾区立石1-9-1

03-3696-4451

第1日曜日 AM9:30-PM4:45

※時間は変更となる場合があります。
詳しくはお問合せください。

相談員



井部 聡



高山 幸一



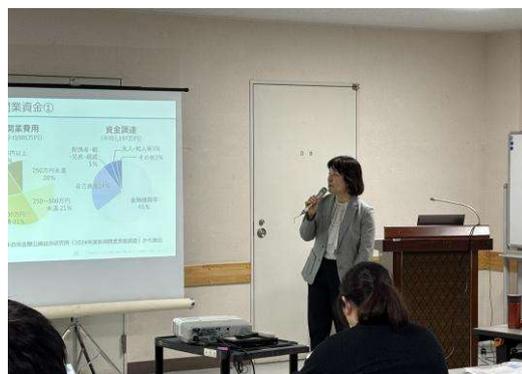
石川 慶成

創業入門セミナー

「創業って何だろう?」「何から始めればいいのか?」など、創業について考え始めた方・興味のある方に向けた、基礎を学べる入門セミナーです。

【内容】

- ・ そもそもビジネスとは
- ・ 知っておきたいお金のこと
- ・ 事業アイデアをつくる
- ・ 葛飾区創業支援事業のご案内
- ・ ミニワーク



※創業入門セミナーは特定創業支援等事業の対象外です

創業情報ウェブサイト

葛飾区創業支援サイト「葛飾で勝つ！」

葛飾区創業支援施策を紹介するサイト

<https://sogyokatsushika.com/>



J-Net 21

「起業マニュアル」「業種別開業ガイド」

独立行政法人中小企業基盤整備機構が運営するビジネス支援サイト

創業に関する役立つ情報をまとめています

<https://j-net21.smrj.go.jp/>



日本政策金融公庫「Start」

日本政策金融公庫の創業支援サイト
創業を応援するコンテンツが満載

<https://www.jfc.go.jp/n/finance/sougyou/>



創業塾



カリキュラム(例)

創業に必要な知識を専門家から学ぶ、5～6日間(各日半日程度)の講座です。葛飾区の創業塾は、「特定創業支援等事業」として国からの認定を受けた、創業するために役立つ4つの知識(経営・財務・人材育成・販路開拓)を学べる講義とグループワークを行います。

募集は、講座開始のおおむね1か月前に「広報かつしか」と区のホームページに掲載します。

年間の開催スケジュールは、区のホームページでご確認ください。

1日目	【経営】 基礎知識、経営者マインド
2日目	【販路開拓】 成功する事業の考え方・つくり方
3日目	【財務】 財務会計の基礎、資金調達
4日目	【人材育成、経営】 人材活用、ビジネスモデルの構築
5日目	【法務、知財、融資】 基礎知識
6日目	事業計画の発表

創業塾の全日程を終了された方は、申請により葛飾区から創業塾を受講した証明書(認定特定創業支援等事業)の交付申請ができます。

主催者ごとに日程、カリキュラムが異なりますが、どこで受講しても証明書の交付を受けることができます。

<創業塾主催者>

葛飾区、東栄信用金庫、亀有信用金庫、青和信用組合、テクノプラザかつしか指定管理者



創業塾受講のメリット

創業塾を受講し、特定創業等事業証明を受けるメリット

(※メリット1～3は葛飾区内での創業に限ります)

メリット1:

これから創業する方または創業後5年未満の方が会社を設立する際、登記にかかる登録免許税が軽減されます

株式会社・合同会社…資本金の0.7%→0.35%

合名会社・合資会社…1件につき6万円→3万円

(例)最低税額の場合

株式会社設立 15万円→7.5万円

合同会社設立 6万円→3万円

メリット2:

利子補給および信用保証料が本人負担0円の「創業支援融資」のあっせんを受けることができます

利子補給 契約利率1.6%(負担:区1.3%+指定金融機関※0.3%)

信用保証料 区の補助 30万円まで

指定金融機関の補助 30万円を越えた金額

※指定金融機関 亀有信用金庫、東栄信用金庫、青和信用組合

メリット3:

日本政策金融公庫の新規開業支援資金の貸付利率が引き下げられます

詳細は日本政策金融公庫ホームページをご確認ください

メリット4:

(公財)東京都中小企業振興公社の「創業助成金」に申請できます

「創業助成事業」「商店街起業・承継支援事業」の詳細は東京都中小企業振興公社ホームページをご確認ください

メリット5:

国の「小規模事業者持続化補助金」の補助上限額が引き上がります

対象者:小規模事業者

補助限度額:一般型 原則50万円 ただし、証明書の活用により創業型 200万円へ申請可

補助率:3分の2以内

募集時期や提出書類等の詳細は日本商工会議所の補助金事務局ホームページをご確認ください

創業塾卒業後のサポート

かつしか創業者大交流会

創業塾卒業生を対象とした、交流会を開催しています。

「創業者の知りたいことは創業者が知っている」

大交流会で情報交換、人脈形成、モチベーションアップに繋がしましょう！



葛飾区融資制度「創業支援融資」

葛飾区には、区内で創業する方の資金調達を応援する融資メニュー「創業支援融資」があります。

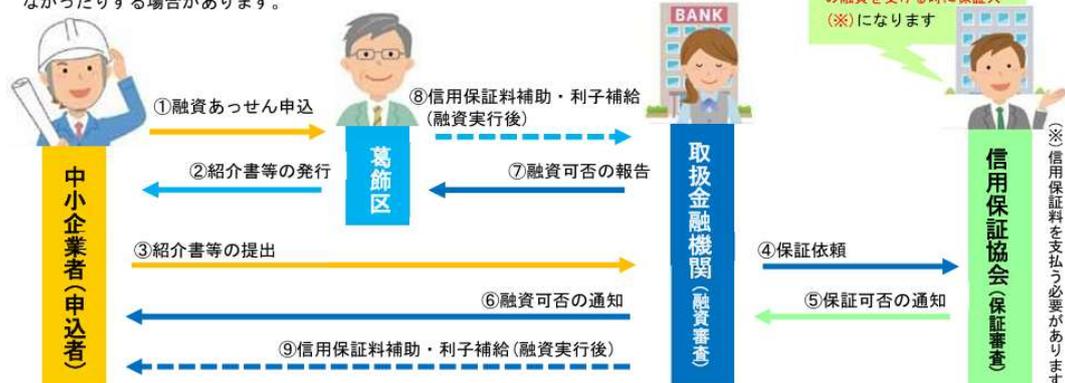
融資を受けるためには、創業塾の卒業が条件です。金融機関と信用保証協会の審査の結果、融資が実行された後、区が信用保証料と利子の補助を行います。また、12カ月までは元金の返済を据え置きできます。

※ 審査により金額が減額されたり、融資が実行されない場合があります

名称	要件	限度額	利率	信用保証料補助
創業支援融資	①区内に主たる事業所を置くこと（法人の場合は本店登記も区内） ②既に起業している場合は起業後2年以内であること ③区の特定制業支援等事業による支援（創業塾）を受けたことの証明を有していること	2,000万円	1.6% (本人 0% 区 1.3% 金融機関0.3%)	30万円まで区が補助 (30万円超過分は金融機関負担)

葛飾区中小企業融資あっせんの流れ

☆金融機関及び信用保証協会の審査により融資が減額されたり実行されなかったりする場合があります。



葛飾区創業のリアル

葛飾区における創業の現状をアンケート調査で見えていきます。

葛飾区の創業者数の推移

	令和6年度	令和5年度	令和4年度	令和3年度	令和2年度
創業者数	181	199	282	309	184
支援対象者数	737	529	648	1042	750

(人)

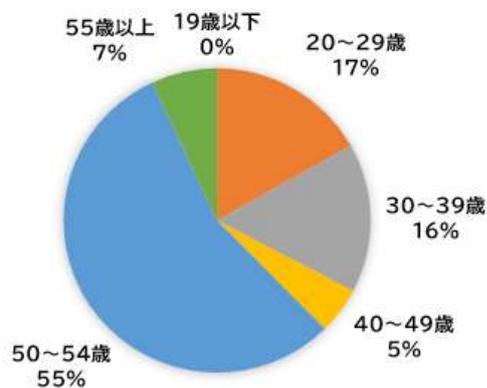
「創業支援等事業計画に基づく創業支援等事業による支援実績アンケート調査」によると、創業者数は令和6年度は181人で、直近5年間の推移を見るとコロナ禍の令和3年をまでは増加し、それ以降は緩やかな減少傾向となっています。支援対象者は相談窓口、創業塾、創業融資など葛飾区の創業支援を受けた方です。令和3年まで増加した後には減少しますが直近の令和6年度では増加に転じています。

創業者の男女比



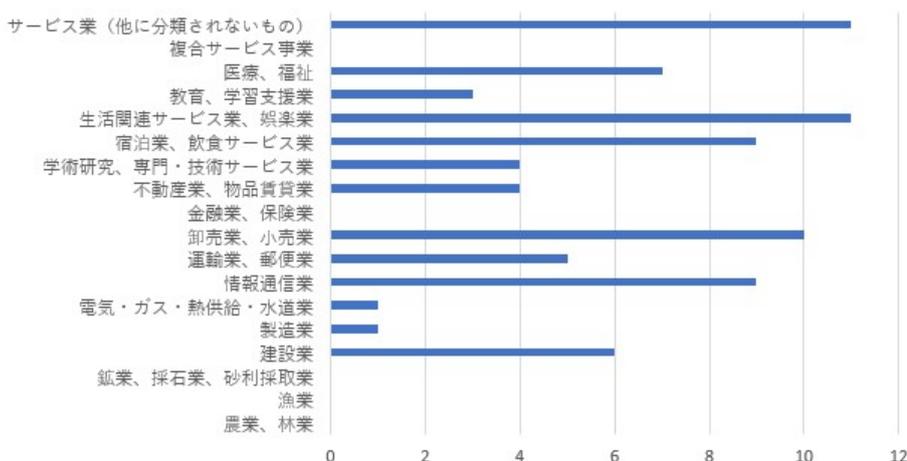
葛飾区の令和6年度の創業者の男女比は、男性74%、女性26%でした。

創業者の年齢



葛飾区の令和6年度の創業者の年齢は、50~54歳が55%で最も多く、次いで多いのは20~29歳、30~39歳でした。

創業者の業種



令和6年度の創業者の業種は、生活関連サービス業、娯楽業とサービス業（他に分類されないもの）が最も多く、次いで多いのは卸売業・小売業でした。

サービス業（他に分類されないもの）の例はIT関連サービス、廃棄物処理、機械等修理業です。



葛飾区産業経済課

葛飾区青戸7-2-1 テクノプラザかつしか1階

☎ 03-3838-5556 (平日 8:30 ~ 17:15)

✉ 051200@city.katsushika.lg.jp