

商品活動実績報告書	商品名： 創業塾	
	報告日 平成 18 年 10 月 24 日	報告者 座間佳明
商品グループ名	Web ビジネスコンサルグループ	
代表者名	座間佳明	
連絡者名及び連絡先	座間佳明 (CZS00670@nifty.com)	

1 . Web ビジネスコンサルグループ (以下、WCG) の創業塾の特徴

WCG は、平成 8 年に神奈川県支部に登録した中小企業診断士で組織する平八会が実践的な活動を行うために創った組織である。WCG の創業塾の内容は、創業に不可欠な事業計画の作り方の習得に焦点を当て、受講者に事業計画の必要性、作成時の考え方および作成要領をマスターしてもらうことを主眼としている。また講義方法はグループ討議を中心に講義を組み立てることにより、主体的な参加を促すとともに、グループ討議を通じて様々な考え方があることを体得してもらい、実際の事業計画作成に活かしてもらうことを狙いとしている。

(1) 創業塾プログラムの概要

受講生のレベルに応じて 2 つのプログラムを用意

事業経験や創業意識と経営知識に関する知識習得度合いをもとに、受講生を大きく 2 つに分類し、それぞれのニーズを想定したプログラムを用意している。

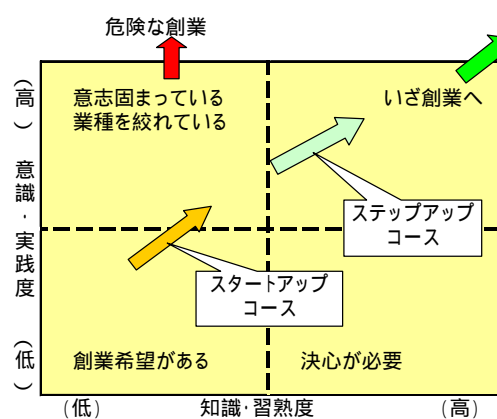


図 1 受講者像の特性と対応コース

左の表で、第一象限を創業希望があるものの経営知識や事業習熟度が低い初心者層とし、第四象限を創業に向けて機が熟している層と位置づけた。そして第一象限の層に対しては、事業計画の意義と事業計画作成上の考え方、作成要領の習得を柱とするプログラムをスタートアップコースとして開発した。また、第四象限の層に対しては実践的な経営ノウハウ習得を目的としたプログラムをステップアップコースとして開発した。

コース名	演習事例	事業プラン講座	ケーススタディ	その他特別メニュー等
スタートアップ	研修の主対象者を考慮して事例は複数業種の中から1業種を選択	創業の知識を幅広く習得、重点はグループ演習で確実に習得	10円販促効果等の複数テーマを用意	スタートアップは意欲向上、人脈形成に配慮した。困った時の七つ道具、パソコンの実践的活用等の特別メニューを適宜挿入
ステップアップ	受講者が複数事例の中から自分に最適なものを選択可能	目指す創業業種に沿った事例をもとに実践的講座を展開	実践的HOW TO体得を重視し、複数テーマを用意	

図 2 コースの特徴

講座の内容と進め方

5日間30時間を体系的に全体像が把握できるよう、統一プログラムで構成している。

研修テーマ	時間	内容・進め方
オープニング	3	創業とは
元気が出る話	3	商売の秘訣
起業家訪問	6	2社、創業の実際、質疑
事業環境分析の狙い・方法	3	演習事例説明・理解 SWOT分析演習
コンセプトの狙い・方法	3	コンセプトの枠組み、押さえる項目
販売形態への展開方法	3	品揃え、価格、販促、店舗づくり等への実践的展開
売上計画、収支・資金計画の立て方	3	売上予測方法、開業・運営経費、利益、返済計画
事業プラン纏め	3	事業計画書完成
事業プラン発表	3	各グループの発表会、ミニ個別相談会

図3 研修の概要

講義の内容は、体系的に全体像を把握してもらおうとともに、特に重要なところは時間をかけてグループ討議・演習で確実な習得が可能となるよう設定している。スタートアップコースでは創業に対する知識やイメージがまだ醸成されていないことが多いことから、研修では予め用意した事例をもとに、受講生に登場する人物になり代わり事業計画を作成してもらうもので、疑似体験的に事業計画の作成習得を図っている。

講習で使用する事例は、リサイクルショップ・ファンシーショップ・ベーカリー等多くの業種を取り揃え、事前に受講生の創業分野を把握した上で、より近い業種を都度選択している。ステップアップコースでは、経営ノウハウや店舗運営ノウハウを随所に織り込むことにより、実践的で役立つ事業計画作りを可能にしていることが特徴である。

2. 営業活動および販売促進の方法

創業塾の講師は地縁関係から選定されることが多く、発注元の商工会議所や商工会が日頃接している地元の中企業診断士や税理士、民間コンサルタントが受け皿となっている。WCG が創業塾事業を開始したきっかけは、WCG の母体である平八会メンバーに商工会連合会関係者がいたことから、そのチャネルを活用して群馬県商工会連合会から話があったためである。翌年度は同じチャネルで山梨県商工会連合会から受注を得ることができ、同会からは引き続きリピートオーダーを受けている。かたや WCG では受注先を増やすべく新規開拓のためダイレクトメールを主要商工会議所および商工会に送付することとした。そこでまず WCG の創業塾を紹介するパンフレット作成に着手した。商工会議所や商工会では創業塾開催回数を重ねるほど内容がマンネリ化し、また受講生も集まりにくくなっていると聞き込んだことから、パンフレットの内容は創業塾開催担当者の抱える課題を解決するための提案を全面に打ち出し、上記 2. に記載した WCG の創業塾の特徴を盛り込んだものに仕上げた。一方パンフレットの送付先として、神奈川県、東京都、静岡県、埼玉県、山梨県にある商工会議所および商工会約 100 件を選定し、送付した。封筒は宛名を創業塾担当者殿とし、創業塾資料在中と印刷したものを用意した。

残念ながら送付した結果としては全く手ごたえがなく、問合せすらない状態であった。止むを得ず送付リストの中から 10 件程度抽出し、電話でパンフレットの到着確認および感触収集を行ったものの、ここでも「既に以前からお願いしている講師に引き続き発注していることから発注先

を変更することは考えていない」との回答をもらった。このようなことから、日頃商工会議所や商工会との継続的関係を構築していない我々のような新規参入組が受注を目指すことは、かなり難しいことを実感している。

3. 実績事例紹介

山梨県商工会連合会からの受注により女性を対象とした創業塾「女性塾」の事例を以下に紹介する。

(1) 受講生のニーズに合わせた講義内容およびテキストのカスタマイズ

主催者から 女性創業希望者のための内容とすること、 事業計画以外に創業後に役立つようなコマを設けること、と2つの要請を受けた。そこで、女性創業者の最近の動向を示すアンケート調査結果や女性創業者が成功している分野の紹介等をテキストに盛り込み、さらにCRMの観点から「顧客との良い関係づくり」、経営課題解決の糸口を探るツールとして「問題解決のための7つ道具」の2つのコマを用意した。

(2) 受講生の特徴

WCG が請け負う創業塾はなぜか女性の割合が多い。その範囲でいえば、彼らは非常に熱心であること、創業意欲が高いこと、コンセプト策定等では実生活に根付いた様々なアイデアが出されること等が特徴として見受けられる。講義は、こちらが用意した事例(リサイクルショップの創業)をもとに登場人物に成り代わりコンセプト策定から始まり資金計画・収支計画までの事業計画をグループ討議をもとに作成していく手法を採用した。受講後に感想を聞くと、他の人の考え方を知ることができて、自分の事業計画を練り上げる上で非常に参考になったとの回答が多く、受講後にお互いの連絡先を交換しあっていた光景が印象的であった。

(3) 個別相談会

最終日に設定した個別相談会には、できるだけ多くの相談に対応できるようWCGから講師2名を含め計4名のメンバーが参加した。受講生からは非常に熱心に自分の創業への思いとその実現に向けた具体的な質疑がなされ、有意義な相談会となった。

下表は5日間30時間のプログラム内容である。

		項目	内容	講義方式
1 日 目	AM	女性の創業に必要なこと 創業とは	創業の要件等解説 創業手続解説	講義
	PM	女性起業家に学ぶ	昨年創業者による体験談	
2 日 目	AM	顧客との良い関係づくり	事業成功の要因 顧客との関係づくり	講義+グループ演習
	PM	困ったときの七つ道具 役立つパソコン活用術	問題解決の7つ道具 具体的活用事例紹介	
3 日 目	AM	事業プラン作成手順 マネジメントの基礎	規定フォームの解説 PDCA、時間・進捗管理	同上
	PM	事業環境分析 コンセプト設定	SWOT分析の習得 コンセプトの理解	
4 日 目	AM	販売形態への展開	展開方法の習得	同上
	PM	売上高予測 開業資金と運転資金	予測方法の習得 各資金の解説	
5 日 目	AM	事業プランの完成	事業プランの見直し、清書	グループ演習
	PM	事業プランの発表 個別相談会	グループ発表・講評 受講者との個別相談	発表 個別対応

表1 プログラム内容

(4) 反省点・今後の課題

山梨県商工会連合会には WCG の創業塾を評価頂き、2003 年度から 3 年続けて受注を頂いたが、WCG が任意団体であることから講師料等の支払手続に大変な苦勞をされたようである。2006 年度は残念ながら受注を頂けなかったが、その原因もそこにあると考えている。今後 WCG が円滑に活動を続けるためには、商品の完成度を高めることや効果的な営業・販促方法を開拓することもさることながら、任意団体を法人化し相手方が安心して発注できるような契約主体となる必要があると考えている。

以上