

# 創 業 塾

新規開店を通じて、地域経済の活性化を

Web ビジネスコンサルグループ (WCG) 代表 大木喜久男

連絡先 座間佳明

E-mail : CZS00670@nifty.com

WCGは各種事業に精通した経営コンサルタント(中小企業診断士)のグループであり、長年にわたってグループで蓄積した多数の業種のビジネスモデルに対する知見を活かして、創業の支援を行っている。

WCGは、創業には①個人の意欲、②系統だった知識、③優れたビジネスモデルの構築が重要であると考えている。そのため、①グループ学習による意欲醸成、②体系的に関連知識を網羅したテキスト、③多業種のビジネスモデルを駆使した、実践的な講座をもうけることにより、創業者を育成し、地域経済の活性化を目指す。

## 1. 何故、今、創業塾が必要か？

長く続いた不況、経済の停滞において、新市場・雇用創出のための構造改革の重要性は、強く言われていた。2001年に、経済産業省から新市場・雇用創出に向けた15の提案が提出された。

内容として、①大学発ベンチャーの企業を3年間で1000社にする。②新規開業を5年間で倍増させる。そのため環境整備として、「創業塾」などの創業支援を行う。③女性が働き続けられるよう「保育所待機児童ゼロ」「女性就労率におけるM字カーブのボトムアップ」など画期的な提案が盛り込まれていた。④また2003年には、1円で創業出来る法律(最低資本金特例制度)を制定したり、起業・独立をサポートする「起ちあがれニッポン DREAM GATE」プロジェクト(ポブサップのポスター)が発足して各種支援活動をするなど、創業を取りまく環境は整ってきた。

特に、創業塾は、各県の商工会連合会が、年に3回程度塾を開講し、活発に活動している。

今年は、経済の復活を言われているが、製造業の中国への製造移管に伴い、空洞化した国内で新規産業の創業の必要性は高まっている。また、相変わらぬ、商店街の衰退、これに対する、地域経済の活性化の必要性など、創業に対する要請は増大している。

しかし、いざ創業をしようとしても、手続き・資金繰り・店舗建築・仕入れ・営業と多岐にわたる知識を持ち合わせている人はいない。また相談相手もないという現実がある。かつて、創業に関する専門学校、カルチャースクールがあっただろうか？ 上記のような状況において、創業塾が益々必要となってきたと考える。

## 2. 昨今の創業塾の課題

創業は、系統立てて培われた学問では無い。必然的に、講師の裁量によるジャンル選択、重点配分、講義運営になる。そのため、世の講座内容・レベルは著しく異なっている。WCGは現在の創業塾には次のような「難しさ・課題」があると考えている。

### (1) 顧客ニーズへの対応

創業を目指す人々といっても、目指す業種は異なり、経験・経歴も異なり、経営に対する知識も格差が激しい。本来なら個別指導会にて対応すべきであるが、コスト・機会の点で難しい。

わがWCGでも2コースを用意しているが、更なる顧客ニーズへの工夫が不可欠である。

### (2) 知識詰め込みによる、退屈な講座

受講生にとって講義内容は、過去に経験が無い内容であり、経営という難易度の高い教育などを受けることになる。また、対象範囲が広い。たとえば、手続きだけでも、詳細に講義したら、かなりの時間数を費やすことになる。しかし、手続きの詳細が必要だろうか？必要に迫られたときに、本を読むなり、商工会・支援センターで聞くなりしたほうが効果的である。創業の全体を体系的に、ポイントを抑えた講座を選ばねば、時間のムダとなるだけである。

### (3) 実践性

サービス業志望の人が、物販業を学んでも役に立たない。また、販売促進を学んでも、使うときには、忘れていだろう。即、役に立つ、応用の効く講座になっていなければならない。

## 3. WCGの創業塾プログラム

### (1) 講座の構成

WCGは主催者の意向（受講者像）に合わせて講座をカスタマイズして構成する。

しかし、基本は右に示すように、事業プラン作りをグループ演習で体得することを中心に、事業プランのステップに沿ったインプット講座と、10円販促や顧客管理（パソコン利用）などのHow Toを織り込んだ効果的・実践的な講座を展開する。

テキストには、ただちに役立つチェックシートが盛り込まれている。

(特徴についての詳細を第4節に記載)

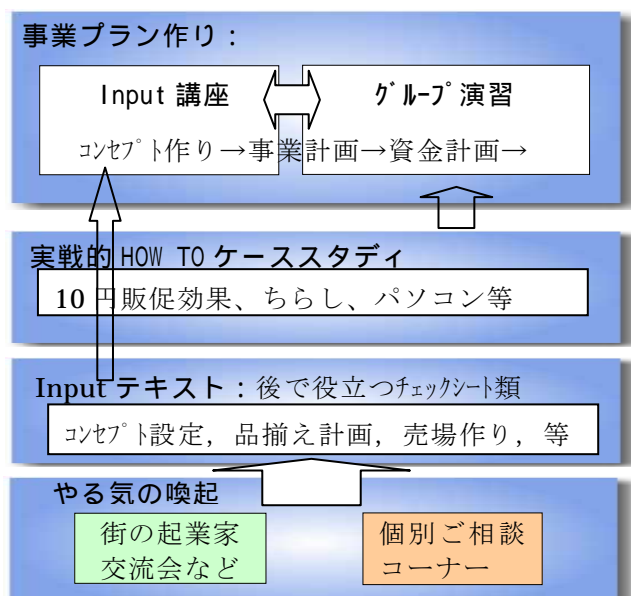


図1 講座の構成

(2) 受講生レベルに対応した2コース制

一つは、これから創業を考える人に、全体像を掴んでもらい（知識習得）、「自分でも出来そうだな」というやる気のアップ（意識）を狙いとする「スタートアップコース」である。

他の一つに、「やる気と創業の基礎知識」がある人に対し、事業経営の演習をとうし、「実践的なバックボーンと自信の形成」を狙いとした「ステップアップコース」がある。

両コースの講座の要点は下表の通りである。

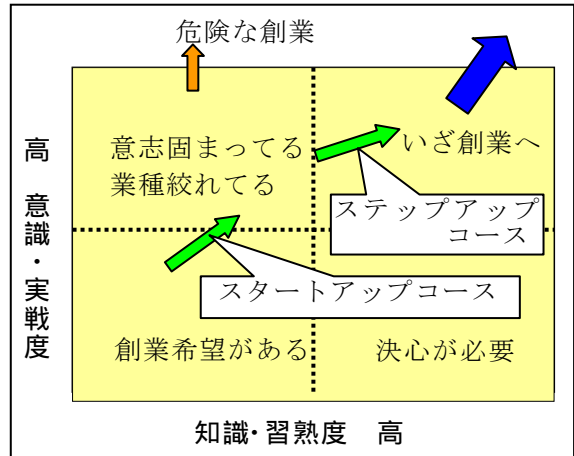


図2 創業塾2コースの位置づけ

表1 WCG操業塾2コースの概要

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1業種を選択	創業の知識習得のため、幅広く、重点はグループ演習で確実に修得。	10円販促効果等2ケース程度	スタートアップは、意欲向上・人脈形成を極力配慮
ステップアップ	受講者が事例をmax3業種の中から選択できる	目指す創業業種に沿った事例を基に、実践的講座を目指す	実践的HOW TO体得のため重視、約5ケース	困った時の七つ道具、パソコンの実践的活用などの特別メニューを適宜挿入

演習事例は、男性向け、女性向け、物販、飲食、サービスなど7業種を用意してある。

(3) 講座の内容と進め方

創業塾は通常30時間/5日間の講座であり、グループ演習形式での事業プラン作りを柱として進める。

講座の内容は、体系的に全体像を掴んで貰うと共に、特につぼとなる場所は、時間をかけて、グループ討議・演習で確実な習得を目指すように進める。スタートアップコースでは、事業プランの作成をとうして創業とは何かを学ぶ事を主眼とする。ステップアップコースでは、対象の事業プランを多数準備し、実践的な事例を追加することで、受講者のニーズに合わせる。

表2 総合塾プログラム

研修テーマ	時間	内容・進め方
オープニング	3	創業とは
元気がでる話	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 自己の強み、事業見通し
コンセプトの狙い・立て方	3	コンセプトの枠組み 抑える項目
販売形態への展開法	3	品揃え、販促、店舗作り等への実践的展開
売上計画・収支・資金計画	3	売上予測、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 ミニ個別相談受付

## 4 . W C G 創業塾の特徴：進め方

W C G 創業塾のモットーは、

すぐに使える（実践的）、 つばを押えた（体系的）内容を、 覚える（体得）

である。以下の特徴については、図1の「講座の構成」をあわせて参照されたい

### （1）「つば」の体得

#### ① 重点をグループ演習

講座の進め方の特徴は、グループ学習を中心に行っている点にある。創業塾に集まる人は、個人での創業を考えている人が多く、日常から他人との接触が少ない。ポイントとなるセッションでは、グループ演習を設定して討議をさせる。特にコンセプト創りの時などは、他人の異なる発想を聞き、コンセプトの大切を痛感する。この時、視野の拡大の必要性を感じる人が多い。また、一度決めたメンバーは組み替えない方針なので、講座終了後も、講座のグループメンバーが集まりを続け、人的つながりの形成に役立っている場合も多い。

#### ② 事業プランの完成

講座の終了時には、全員事業プランの作成が出来るようになる。最終の課題は事業プランの練り直しである。今までも、講座開講と並行して、自身のプランを持っている人に提出いただき、個別相談会で相談に乗るようにしている。講座前半では、独りよがりの希望を書き綴って、プランに成っていないものがほとんどである。

創業には、手続き時に計画の説明を求められ、資金調達時には計画書の提出が不可欠である。W C G の創業塾は、この事業計画を作れるようになることを具体的な狙いとしている。

#### ③ 個別相談会

創業塾の受講生は、ほとんど個人での創業を考えている。また、創業の業種も異なる。従って、個人別の重要な疑問・質問に答えなければ、講座として完了しない。この観点より、最終日に、W C G のメンバーを集め、個別相談会を設定している。

### （2）体系立った講座内容

#### ① 「創業とは何か」から、事業プラン完成まで

前述のように、創業に関する環境も時々刻々変化している。活用できる事項は、利用すべきであるが、個人には情報の入手が難しい。創業の何かを教えると共に、関連情報入手ルートなどを教えるところから始める。コンセプトの立案、S W O T 分析、計画の具体化、資金計画、事業計画の再検討と一連の流れを学べる講義内容となっている。

事業プラン作りを全体の縦軸とし、横軸として、プラン作りのステップに沿ってインプットするテキストと関連必要知識を随所にケーススタディの形で盛り込んでいる。

## ② 豊富な関連ノウハウ

横軸としての関連ノウハウの習得として、販売促進・顧客管理・計数管理がある。たとえば、販売促進としての「10円セール」があるが、これは、商品を格安の価格で販売しても、集客に結びつけば売上増大効果が大きいということを、実際に数値化して学ぶものである。

これらのノウハウも、グループ学習による体得項目としている。

## ③ 規定のフォーマットによる事業プラン作成

実際に国民金融公庫などで使われている、事業プランのフォーマットを利用し、内容項目を1つ1つ解説する。基本的に、事業計画に要求される項目は変わらないので、受講生にとっては、抜け漏れなくしかも実践的に習得できる。

### (3) 実践的内容

#### ① 多数の事業に対する演習事例

スタートアップコースには、受講生の構成を見て1業種を選択し、この業種での、事業プラン作成をおこなう。ステップアップコースには、希望業種に近い数業種での演習をおこなう。

そのために、演習事例として、物販（ファッション雑貨、焼き立てパン、リサイクルショップ、登山・ハイキング用具店）、飲食（そば屋）、サービス（リラクゼーション）を揃えている。

#### ② 各種チェックリスト

テキストの内容も、後日に活用できるように、出来るだけフォーマット化（コンセプト整理、品揃え計画表、DM・ちらし計画表など）、またはチェックリスト化（店舗・売り場のチェックシート、事業環境分析表、売上高増の販促策など）して提供している。

これらはインプットテキストとして、事業プラン作成のステップに沿って、考え方、使いなどを提示し、引き続いて事例のグループ討議に入る進め方をする。

#### ③ 実際のフォーマット活用

事業プランも、国民生活金融公庫の「開業計画書」を利用し、創業者がほぼ必ず利用する資金調達に即役立つように、計らっている。

## 5. 創業塾の事例紹介

2004年度も、山梨県の商工会連合会からの依頼で講師を務めたので概要を紹介する。

### (1) 受講生のニーズに合わせたカスタマイズ

「女性のための」という主催者からの依頼もあり、テキストも、「女性が創業するのに必要なこと」というタイトルの講座を入れた。また、主催者から、事業者に役立つ、創業より少し広い視

野の講座を追加してほしいとの要請から、急遽「顧客との良い関係づくり」と「問題解決のための7つのツール」の二つのセッションを追加した。主催者側からは、種々の要求が出されるが、これも顧客ニーズへの対応と考え、出来るだけ対応するようにしている。

## (2) 受講生

例年、女性参加者が多い。非常に熱心であり、創業意欲も強い。コンセプト立案などの時のアイデア出しは、かなり良質なものが提案された。

## (3) 個別相談会

最終日に設定した相談会には、WCGから（講師2名を含め）計4名のメンバーを出し、できるだけ多くの相談に対応できるよう配慮した。非常に熱心で、具体的な質疑が展開された。

表は、同5日間／30時間のプログラム内容である。

表2 山梨県商工会連合会の「創業塾」プログラム

	項目	内容	授業方式	
1 日 目	AM	<ul style="list-style-type: none"> <li>●女性の創業に必要なこと</li> <li>●創業とは</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>●創業の要件など解説</li> <li>●創業手続き解説</li> </ul>	講義
	PM	●女性起業家に学ぶ	●昨年創業者による体験談	講演
2 日 目	AM	●顧客との良い関係づくり	<ul style="list-style-type: none"> <li>●事業成功の要因</li> <li>●顧客との関係づくり</li> </ul>	講義、 グループ討議
	PM	<ul style="list-style-type: none"> <li>●困ったときの7つ道具</li> <li>●役立つパソコン活用例</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>●問題解決の7つ道具</li> <li>●具体的活用事例紹介</li> </ul>	講義、 グループ演習
3 日 目	AM	<ul style="list-style-type: none"> <li>●事業プラン作成手順</li> <li>●マネジメントの基礎</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>●規定フォームの解説</li> <li>●PDC、時間・進捗管理</li> </ul>	同上
	PM	<ul style="list-style-type: none"> <li>●事業環境分析</li> <li>●コンセプト設定</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>●分析手法の解析</li> <li>●コンセプトの解説</li> </ul>	同上
4 日 目	AM	●販売形態への展開	●展開方法解説	同上
	PM	<ul style="list-style-type: none"> <li>●売上高予測</li> <li>●開業資金と運転資金</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>●予測方法の解説</li> <li>●各資金の解説</li> </ul>	同上
5 日 目	AM	●事業プランの完成	●事業プラン見直し、清書	グループ演習
	PM	<ul style="list-style-type: none"> <li>●事業プランの発表</li> <li>●個別相談会</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>●グループ発表・講評</li> <li>●個別プランの相談</li> </ul>	発表 個別相談

## 5. WCGのプロフィール

WCGは（社）中小企業診断協会神奈川県支部所属の中小企業診断士グループで、1996年に約15名でグループを結成し、各種活動をおこなってきた。

インターネット時代の到来に及んで、WCG（Web ビジネスコンサルグループ）としてホームページの開設企画支援、近年は、各県の創業塾の講師に活動の重点を拡大し、今日に至っている。

WCGメンバー参加の実績：商店街支援（中延、金沢並木、豊岡、戸塚松栄会商店街など）  
商店経営支援（多数）、創業塾（群馬県、山梨県商工会連合会など）