

せと・しごと塾総括（第2期、平成21年度）

せと・しごと塾
塾長 小坂 英雄

目次

1. せと・しごと塾の目標
2. カリキュラム
3. 役割分担
4. 第2期の新しい取り組み
5. 個別相談について
6. 第2期の成果
7. 2期生の受講後の感想
8. 課題（平成22年度に向けて）
9. 最後に



(H21.12.21 せと・しごと塾 第2期卒塾式)

1. せと・しごと塾の目標

せと・しごと塾（以下「塾」）は、次のような理念のもと、運営されています。

地域のニーズや課題をビジネスとして継続的に取り組む「地域ビジネス」の創業を目指す市民のみなさんに、地域ビジネスを創業するために必要となる知識等を学べる機会を提供することで、就業の1つである起業が創出される環境づくりを図り、地域経済の発展につなげること

「地域のニーズや課題をビジネスとして」・・・地元の問題点を探し、解決方法を考える

「継続的に取り組む」・・・持続するための思い、継続させる力の養成

「知識等を学べる機会を提供」・・・カリキュラム＋個別相談で、その機会を提供

「起業が創出される環境づくり」・・・元気で明るい風土にすることが大きな目的です

これらの理念を実現できるよう、塾の運営を行ってきました。

起業支援にも様々な形があるかと思います。塾においては、起業を志す一人ひとりが主体的に課題を発見し、その解決に向けて行動し、その結果地域貢献にもつながるという理想を追い求めています。第2期は、上記の理念を実現するために「起業家の自立」と「地域貢献」の2点を強く意識して、塾の運営をしてきました。このような意識を持ってくれる起業家を多く輩出すれば、きっと暮らしやすい街が形成されると考えます。

「起業家の自立」

新しい挑戦をする
環境に言い訳せずベストを尽くす
安易に他者依存しない
自分で積極的に知識習得する
地域や社会の問題を主体的に考える

「地域貢献」

周囲への貢献
他の塾生への貢献
暮らしている場所への貢献
社会への貢献
そして世界への貢献

2. カリキュラム

(1) バラエティに富んだカリキュラム

せと・しごと塾では、起業家を支援するために、個別相談に加えて、バラエティに富んだカリキュラムを用意しています。第2期に実施した内容は、以下の通りです。

1月	相談2日
2月	相談2日
3月	相談4日、創業セミナー実施(1期生パネル参加)
4月	相談2日、2期生募集
5月	相談2日、入塾審査会
6月	相談2日
7月	開講式、心構えセミナー、コミュニケーションセミナー、 相談1日、事業計画セミナー6回
8月	相談3日、ミニ講座①②、事業計画作成発表会、打ち上げ
9月	相談3日、事業計画作成(復習)、ミニ講座③
10月	相談4日、開業手続・税務知識セミナー、プレゼン講座①
11月	相談2日、プレゼン講座②、地元経営者講演会
12月	相談4日、事業計画発表会、卒塾式、打ち上げ

座学で学んだことをアウトプットするプレゼンテーションの場が定期的に用意されていることが一つの特徴です。事業を立ち上げるといことは、自己アピールをしなければなりません。塾生が互いにプレゼンテーションを発表し合うことにより、自分の足りないこと、優れていることを発見できる機会にしています。



(H21.12.21 第2期卒塾式風景)

3. 役割分担

せと・しごと塾では多彩なメンバーがチームを組んで塾生を支援しています。入塾審査の時点から支援方針を共有し、それぞれのメンバーが異なる手法で塾生を支援しています。このサポートチームの存在により、塾生それぞれの事業に対して、様々な観点でアドバイスすることを可能にしています。以下、第2期のサポートメンバーを紹介します(敬称略)。

(1) 事務局(瀬戸市 小木曾 基嗣)

塾の運営全般を担当します。カリキュラムの運営、事務連絡に加え、塾生の創業への不安などの相談に乗っています。塾生の相談のナビゲート役です。

(2) 塾長(有)東海総合経営 小坂 英雄)

個別相談と「創業に向けての心構え」セミナー、プレゼンテーション講座を担当。塾生の情報は小木曾氏と塾長に多く集まるので、できるだけ共有するようにしています。相談事項は、カルテに残しておきます。基本的にどのような相談でもお受けしています。「知識を与える」ではなく、なるべく「行動を促す」ようなアドバイスをしよう心がけています。

(3) 瀬戸信用金庫(酒向 清治、長谷川 成史)

開講後の6回の事業計画書セミナーを担当。このワークを通じて、塾生のみなさんがお互いに打ち解け合います。セミナー後は、主に資金調達面の相談に乗っています。卒塾生専用の融資商品も用意しています。

(4) 講師陣

① さわ経営研究所 澤 芳美

コミュニケーションスキルアップ講座を担当

② 石川会計事務所 石川 一志

開業手続き、税務知識の講座を担当

③(有)アージュインターナショナル 松尾 恵久美

地元経営者の起業体験談を担当

(5) 瀬戸市他部署

① 産業課(商業金融係)

商店街への出店情報や瀬戸市内のイベント情報、制度融資情報などを提供しています。

② 交流学び課

市主催のセミナーの紹介など、塾生のスキルアップにつながる情報を提供しています。

(6) 顧問 (名古屋学院大学 教授 小林 甲一)

塾のプランニング、開講時「しごとづくりに向けて」講義を担当。随時塾生に有用な情報を提供しています。

(7) 瀬戸商工会議所

主に塾生の卒塾後を支援。経営革新塾や各種セミナーなど、フォローアップ的なメニューを用意しています。

(8) 塾生

何といたっても塾生同士の交流が塾を支え、「元気で明るい場所」を形成しています。入塾時は偶然集まって面識のないみなさまですが、半年間机を並べることにより、徐々に居心地の良い空間を作っていきます。アンケート結果を見ても、この偶然の出会いが財産となったとコメントする方が多く見られます。

第2期は、塾生による座学が2回(木工工作教室、ブログセミナー)、酒造り体験ツアーのイベントが行われるなど、参加した塾生による手作りの催しが見られました。



(瀬戸市増岡市長スピーチ 卒塾式にて)



(卒塾式後の懇親会風景)

4. 第2期（平成21年度）の新しい取り組み

（1）冊子「起業家のための30のステップ」制作

100ページを超える冊子を制作しました。これを2期生全員と、1期生の希望者に配布。起業準備の際に取り組むべき事項の全体像が見える形にしました。受け取った時点で喜んでくださる塾生もありました。

また、各項目にワークシートが付いているので、随時これを活用し、個別相談を行っていました。

ミニ講座への展開も、可能となりました。今後は塾生の要望の多いテーマのミニ講座を実施したいと考えています。



（2）相談カルテ製作

2期生18名だけでなく、1期生17名の相談カルテを整備。事務局と塾長で相談情報を共有しています。塾生がどのようなことを考え、悩み、そしてどのような行動をして、どんな結果が出たか、随時記載していきます。各塾生の成長記録がここにまとめられています。

（3）ミニ講座&動画配信

上記30ステップのうち3項目につき、ミニ講座を実施しています。出席できない塾生もあるため、Youtubeを活用して動画配信も実験的に行いました。

（4）塾生による座学

2期生自身が企画して、座学を行いました。2回行い、いずれもマスコミの取材を受けるなど、塾生にとっても自分を変える大きな機会となったものと思われます。

（5）感想記名式

一つのテーマである「貢献」に関して、第2期の途中から各種講座のアンケートを記名式にしました。ことばによって、相手を傷つけることも励ますこともあるということ強く意識していただきました。特に塾生のプレゼンテーションでは効果的でした。他の塾生を温かく励ます雰囲気が広がってきました。時には厳しいコメントもありますが、本当にその人を思っているコメントです。

5. 個別相談について

(1) 相談のスタンス

塾生の夢を実現するために、何をすべきかを考えています。聞かれたことにただ答えるだけではなく、時には何もせずに、自分で行動してもらうことを促すようにしています。行動を促すような課題を多く出します。これにより、塾生は新しいことにチャレンジする機会が与えられます。これにまず挑戦しようという気持ちが大事です。そしてクリアしたときに、一歩前進したことを塾生自身が実感します。この積み重ねが、人づくりに繋がることを確信しています。

(2) 実際の相談内容

塾生の相談としては、以下のようなものがありました。

- ①事業計画書の数字をどのように書いていけばよいのですか？
- ②事業計画書に書く売上の予測が全然できません。
- ③競合企業のサービスをどのように調べるのですか？
- ④自分のような事業でも起業できるのでしょうか？
- ⑤経営理念は現段階で思いつかないのですが、どのように作ればよいのですか？
- ⑥チラシを作ったのですが、見てもらえますか？
- ⑦融資を受けるための計画書を作ったので、見てください。
- ⑧初めてセミナーを行うことになりました。どのように準備すればよいのでしょうか？
- ⑨見積書を出してくれと言われましたが、初めて作ります。どうしましょう？
- ⑩自社のことを新聞に載せてもらうことなどできるのですか？
- ⑪サービスのネーミングを考えましたが、いかがでしょうか？
- ⑫ホームページを作りたいのですが、どのようにすればよいのでしょうか？
- ⑬ブログを始めるのは本当に効果があるのですか？
- ⑭Word や Powerpoint の使い方を教えてください。
- ⑮人脈はどのように作っていったらよいのでしょうか？
- ⑯人と接するのが苦手です。どうすれば克服できますか？
- ⑰営業をどのようにすればよいか、全く分かりません。
- ⑱私の事業には多額の資金を要します。どのようにすれば実現するのでしょうか？
- ⑲サラリーマンを辞めて独立するには決心がつきません。どうすればよいでしょうか？
- ⑳家事との両立ができるのでしょうか？

その他、多岐にわたる相談を受けています。創業にあたっては、メンタル面のケアも重要です。生活が大きく変化する可能性があり、不安と恐怖の戦いになることもよくあります。私自身の起業も、そうでした。ですから、なるべく塾生のみなさんの「心の変化」を感じ取るように努めてきました。

6. 第2期の成果

- (1) 冊子効果 …受け取った時点で喜んでくれる、ミニ講座への展開
- (2) カルテ効果 …情報共有、これによるメンタル面のケア、塾生の成長の軌跡を記録
- (3) 欠席の配慮…他の塾生によるノート取り、動画の活用
- (4) 塾生による座学の効果…自分を変えるビッグチャンス
- (5) 記名式の効果…責任あるコメント、相手の顔を意識した温かいコメントに
- (6) 動き方を示すことにより、自分で動くようになる…例：ネット検索での情報収集
- (7) 温かいコミュニティの形成…塾生間の応援・励まし
- (8) プレゼン効果…自分に自信を持つための準備、表現力の向上
- (9) 特筆すべき理念…7月の段階で、しっかりした理念
- (10) ML 全員参加…コミュニケーションが密に
- (11) IT 化意欲、とても高い…ホームページ、ブログ等構築、動画制作
- (12) 早期のグループワーク…第1期同様、大きな効果あり
- (13) 市、会議所、瀬戸信等の支援者との連携…各種セミナー等卒塾後の支援体制も充実
- (14) 外部セミナーの積極参加…業界の情報収集を積極的にするよう促しています
- (15) 瀬戸市や行政に対する考えの変化…行政の取り組みの一端を知ってもらえました
- (16) 地域をより好きになってもらえる…アンケートでもはっきり表れています
- (17) 開業予定者…2期生のうち約半数は近い将来開業予定
- (18) 多くのマスコミ取材…NHK、GCTV、中部経済新聞、中日新聞、Radio SANQ 等



(H21.7.6 開講時セミナー風景)

7. 2期生の受講後の感想（2期生卒塾時アンケートより抜粋）

（1）全般

- ①大変充実した半年間でした。
- ②想像していた以上に素晴らしい塾。
- ③卒塾してから、嘘偽りのない正直な気持ちとして、「本当に心の底から、せと・しごと塾に参加することができて幸せであり、感謝感謝感謝」に尽きます。本当に、どうもありがとうございました。
- ④感謝の気持ちで一杯です。3期にも参加したいくらいです。
- ⑤「創業」を目的とした塾ではありますが、入塾して痛切に感じたのは「創業のための知識作り」だけではなく、「創業のための自分作り」をしているのだなと実感しました。

（2）支援体制

- ①塾長をはじめ素晴らしい講師の方々、小木曾さん、塾生のみなさん、関係者各位、たくさんの方々を支えられて今の自分があります。心から感謝の気持ちで一杯です。
- ②塾長が職業や立場を超えて接して下さいました。塾長自ら影の努力をし、モデルを見せてくれました。パワーをいただきました。
- ③みなさんいい人ばかりで、いろいろな企画もあり、充実した時間でした。みんなが頑張っているから、自分も動くことができました。
- ④塾関係者との交流が豊かで、生きた勉強ができた。
- ⑤小木曾さんや市の職員の方々のサポートがとても手厚く親身だったことがとてもありがたかった。

（3）カリキュラム

- ①6か月のカリキュラムが無理なく参加できるものだったのでよかった。
- ②教室でのグループワークが面白かった。
- ③最初のグループワークに出ることで、しごと塾仲間との団結力、仲間力も育まれていくように思えました。
- ④通うのが大変なときもありましたが、行けば必ず何かを得られる、そんな場でした。それを作り出して下さった瀬戸市とどこまでも付き合ってくれた塾長、小木曾さんに感謝です。
- ⑤入塾前は講義形式の座学中心の内容をイメージしていたが、実際は型にはまらない運営の仕方、正規の講座の日以外のフォローが手厚かった。
- ⑥実践型であったり相談日が定期的で開催されたりして自分の想いを明確化できた。
- ⑥塾長と小木曾さんのコンビのもと進められていったことで、常に雰囲気良く、楽しく学ぶことができました。ただ、残念なことに、半年は短いです。

(4) 塾生の交流

- ①2 期生 18 名の中で大多数の女性に驚き、女性の力強さにびっくりしました。
- ②今まで男社会の職場で働いていたが、女性の発想力、パワーにびっくりしました。
- ③一緒に学んだ塾生と、いつかどこかで一緒にできる仕事をしたいと思います。
- ④他の業種の方々と知り合いになれたのがよかった。
- ⑤人と人の触れ合いがありました。休むことが多かったのですが、小木曾さん達のお知らせメールなどのおかげで、ついていくことができました。
- ⑥共に学び、悩んだり喜んだりしてきた仲間感謝しています。一人一人の目標が大きく発展していったのは卒塾式で一目瞭然でした。素晴らしい仲間は私の宝物です。
- ⑦座学以外の時間（おしゃべりなど）が非常に重要だったように思います。そういう意味では、昼食の時間があるのは貴重でした。仲間とのコミュニケーション、2 期生のカラーがそこで育っていったように思います。
- ⑧地元瀬戸でのかけがえのない仲間ができた。
- ⑨温かいつながりを持つことができました。
- ⑩初日から同期生のみなさんの想いを伺いながら、感動するばかりでした。自分も何とかしなければと焦りました。
- ⑪同期生の想いや体験などを聴くたびに、刺激を与えていただき本当に良かった。
- ⑫何より大切にかけがえのないもの、それが仲間です。総勢 18 名のせと・しごと塾二期生のみなさんとの貴重な出逢いこそが、何よりの収穫であり宝物です。

(5) 自分自身の能力開発

- ①自分の知らないことが多すぎてびっくりした。
- ②自分に自信がありませんでしたが、今は自信モリモリです。
- ③経営理念が何の役に立つのかなあなんて思っていた自分が恥ずかしいです。事業をするにあたって一番重要なことであると認識しました。
- ④苦しかったけど、楽しかった。
- ⑤プレゼンテーションの講座が一番ためになりました。
- ⑥自分を深く、深く見つめた 1 年でした。いつも自分は何がしたいのか、どう生きていきたいのか、自分のできることは何か、本当に考えた一年でした。
- ⑦自分の至らない点にいっぱい、いっぱい気づくことができました。
- ⑧自己分析、棚卸の機会を与えられることが良かった。
- ⑨塾長や他の塾生からたくさんの刺激をもらい、自分の狭い視野が広がりました。
- ⑩入塾していなかったら事業計画書を作らず、やみくもに事を進めていたと思います。
- ⑪今まで学んだことを生かして、夢の実現に向かって、勇気と行動で夢の扉を開くために頑張っていきたいと思います。

(6) 地域への思い、その他

- ①これから少しでも地域に役に立つこと、出来ることをしていきます。
- ②前よりももっと、生まれ育った瀬戸市が大好きになりました。
- ③しごと塾を通して瀬戸市を元気な街にする一つの小さな力として前進できればと思っています。
- ④無料で受講、瀬戸市を見直しました！
- ⑤瀬戸市の広報のあのページの、あの募集記事との出逢いがなければ、せと・しごと塾の門を叩いていることはなかったのかもしれない・・・と思うと、偶然ではない必然的なものを感じています。
- ⑥塾長、小木曾さん、講師&スタッフのみなさん、大変お世話になりました。ありがとうございます。せと・しごと塾を今後も引き続き継続していただきたいです。そして、卒塾生の輪をつなげて行きたいですね。
- ⑦個人相談日の設定は具体的な質問が出来て心強かった。
- ⑧塾長はじめそれぞれの分野に精通したプロフェッショナルな方たちから貴重なアドバイスをいただいたことや、たくさんの仲間に出会えたことが財産になりました。
- ⑨創業のための「本気の支援」を強く感じた。
- ⑩塾長の個人相談日は、都合のいい時間帯で参加できるのが大変ありがたかった。
- ⑪本当に楽しい充実した半年間でした。塾長、市の企画担当者、塾生仲間感謝しています。

以上、アンケートより塾生の声を抜粋しました。これらのコメントから、塾の中で温かい空間が形成され、お互いに刺激し、挑戦する雰囲気が醸成されていることが分かります。



(1期生大竹さん作、塾生+スタッフ全員分の名前入りケーキ)

8. 課題（平成 22 年度に向けて）

第 2 期を終えて、課題や更なる改良点も多く残されています。以下に列挙します。

- (1) 塾生が、より行動するようになるための工夫
- (2) 事業計画書のフォームをブラッシュアップ（使いやすいものに）
- (3) 「30 ステップ」の改良（渡すだけではダメ、フォローの仕方を工夫）
- (4) 相談カルテの改良、相談記録の付け方（より効果的な情報共有のために）
- (5) 来訪できない人の対応（メール対応など）
- (6) 卒塾した 1 期生・2 期生の参加をどう促すか（引き続き塾に関与してもらう仕組み）
- (7) 塾の雰囲気や早期に溶け込んでもらう工夫
- (8) 募集の工夫（入塾前後のギャップが少ないように）
- (9) 適正利用の工夫・ルール化（時間外相談多い）
- (10) 明るく元気な雰囲気、外部への伝播
- (11) 成果の数値化、可視化の工夫（起業支援における、金銭以外の評価軸の確立）
- (12) 周囲への貢献意欲が増すよう、更なる工夫
- (13) 居心地良い場所からの巣立ち（居心地が良すぎると、保守的になってしまうことも）

9. 最後に

せと・しごと塾も、これで 2 期を無事に終えることができました。私自身が、創業プラザあいち（財団法人あいち産業振興機構）や創業塾（商工会議所）をはじめとして多種多様な創業支援を経験した中でも、この塾の枠組みは「人づくり」という点で特筆すべき成果を上げています。塾生のみなさんのコメントを見ても分かる通り、「自立」と「貢献」という 2 つが見事に実現する結果となっています。自分のことを他人任せにせず、それでいて他者への思いやりも持つ人が集まり、大きな力が生まれています。

創業支援においては、いきおい創業者数や納税額、雇用者数ばかりが結果として求められがちです。しかし、「人がこれだけ変わり、行動するようになる」そして「周囲への貢献意欲が増し、街が明るく元気になる」ことも、大きな効果です。

第 1 期、第 2 期を通じて、とても温かい空間を作ることができています。偶然瀬戸に集まった人たちが一つのコミュニティを形成していく過程を目の前で拝見し、これも創業支援のあり方だと手応えを感じています。

第 3 期も引き続き地域、そして社会全体を元気にする人たちを発掘し、塾生のみなさんが力を発揮できる環境づくりのお手伝いをしたいと思います。

せと・しごと塾 塾長 小坂 英雄