

せと・しごと塾総括

(第9期、平成28年度)

せと・しごと塾
塾長 小坂 英雄

<目次>

1. サマリー
2. せと・しごと塾の目標
3. カリキュラム
4. 役割分担
5. 個別相談について
6. 9期生の現在
7. 9期生の受講後の感想（卒塾時アンケートより）
8. 課題（平成29年度、第10期に向けて）
9. 最後に



(第9期卒塾式の風景)

1. サマリー

せと・しごと塾の概要をご紹介します。

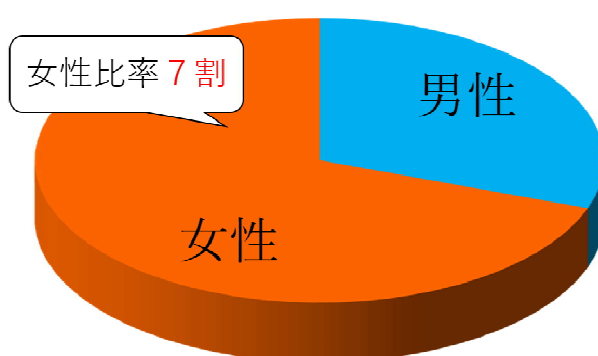
下図の通り、女性比率が7割で、開業割合は50.0%です。

第9期は、男性5名、女性13名、合計18名が卒塾しました。

開業割合は、9年間で164名の卒塾生のうち、82名が開業しています。

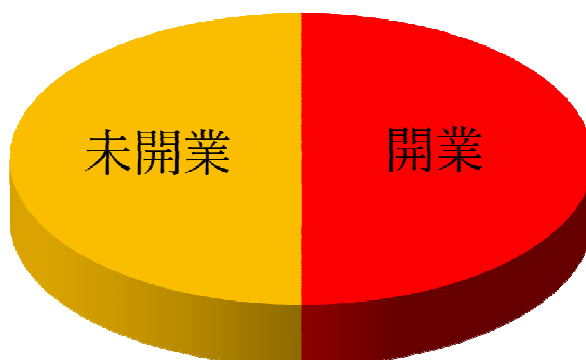
雇用効果としては、114名の働く場所が生まれています（2015.12.31 調査時点）。

男女比



男性50名 女性114名（合計164名）
男性30.5%、女性69.5%

開業割合



開業82名 未開業82名（2016.12）
開業率50%

2. せと・しごと塾の目標

せと・しごと塾は、平成20年度の開講以来9年間、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を

- ①「地域のニーズや課題をビジネスとして」・・・地元の問題を探し、解決方法を考える
- ②「継続的に取り組む」・・・持続するための思い、継続させる力を養成する
- ③「知識等を学べる機会を提供」・・・カリキュラム+個別相談で、その機会を提供する
- ④「起業が創出される環境づくり」・・・課題に対して前向きな行動を生む風土にする

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9期も引き続き上記の理念を実現するために起業家の「自立」「挑戦」「(地域・周囲への)貢献」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、活気のある街が形成され则认为ます。

◆せと・しごと塾の3つの理念

| 1. 自立 | 2. 挑戦 | 3. 地域貢献 |
|---|--|---|
| 安易に他者依存しない 自ら積極的に考え、行動する 課題解決を主体的に考える | 新しい挑戦をする 苦手なことに敢えて取り組む 与えられた環境の中でベストを 尽くす | 周囲への貢献 他の塾生への貢献 お客様への貢献 社会への貢献 |

「大勢の前で事業計画のプレゼンをしたが、恥ずかしい思いをしてしまった」、「初めての商談が大失敗に終わってしまった」など、失敗の経験も必要です。挑戦の数だけ失敗もあります。起業においては、致命的な失敗は避けなければなりません、小さな失敗はむしろ早い時期に多く経験する方が良いと言われています。

3. カリキュラム

(1) バラエティに富んだカリキュラム

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9期に実施した内容は、以下の通りです。

| 日程 | 曜日 | 時 間 | 講 師 | 内 容 |
|---------|----|---------------|-------------------------|---------------------|
| 7月 1日 | 水 | 13:00 ~ 13:30 | 開講式 | |
| | | 13:45 ~ 14:45 | (有)起業経営研究所 小坂英雄 (塾長) | 名刺交換 (ビジネスマナー) |
| | | 14:30 ~ 17:00 | さわ経営研究室 代表 澤 芳美 | 起業家の心構え |
| 7月 7日 | 木 | 13:00 ~ 15:45 | 事務局 | オリエンテーション |
| | | | 愛知県信用保証協会 | 事業計画作成のポイント |
| | | 16:00 ~ 16:30 | 日本政策金融公庫 | 創業者の実態 |
| | | 16:00 ~ 16:30 | 名古屋学院大学 現代社会学部長 小林甲一 | せと・しごと塾について |
| 7月 21日 | 木 | 10:00 ~ 12:00 | (有)起業経営研究所 | 創業に向けて |
| | | 13:00 ~ 16:00 | 小坂英雄 (塾長) | 起業家スキル UP 講座 |
| 8月 2日 | 火 | 13:00 ~ 17:00 | JUNO 代表 柴田朋子 | キャリアの活かし方講座 |
| 8月 18日 | 木 | 10:00 ~ 15:00 | (有)起業経営研究所 小坂英雄 (塾長) | プレゼンテーション講座 |
| 9月 1日 | 木 | 14:00 ~ 16:30 | 事業概要発表会 | |
| 9月 6日 | 火 | 10:00 ~ 15:00 | 瀬戸信用金庫 (中小企業診断士) | 事業計画作成知識 |
| 9月 7日 | 水 | | | ・経営理念、事業領域 |
| | | | | ・マーケティング |
| | | | | ・資金計画、損益計画など |
| 9月 13日 | 火 | | | グループワーク |
| 9月 14日 | 水 | 事業計画書を作成しましょう | | |
| 9月 15日 | 木 | | | |
| 9月 27日 | 火 | 13:00 ~ 16:00 | 石川一志 (税理士) | 開業手続き、税務・経理知識 |
| 10月 6日 | 木 | 13:00 ~ 16:00 | (有)起業経営研究所 小坂英雄 (塾長) | 事業計画書ブラッシュアップ 講座 |
| 10月 31日 | 月 | 10:30 ~ 15:30 | 事業計画発表会 | |
| | | 16:00 ~ 16:30 | 卒塾式 | |

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うことは、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。他者の発表を聞くことにより、刺激を受けることはとても重要です。

◆個人相談

年度内に個人相談日を 29 日設定し、塾生の事業に関して個別相談を受ける体制を整備しています。

個人相談日：29 日（104 時間）

（担当　　：小坂 英雄・・・17 日 柴田 朋子・・・12 日）

相談日だけでなく、瀬戸市産業課、瀬戸商工会議所、瀬戸信用金庫など、事務局に対し随時事業に関する相談が寄せられています。瀬戸市の創業支援事業計画（平成 27 年 5 月経産産業省認定）に基づき、事務局が一体となって塾生の支援に取り組んでいます。

4. 役割分担

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 9 期のサポートメンバーを紹介します（敬称略）。

（1）事務局（瀬戸市交流活力部産業課、瀬戸商工会議所）

瀬戸市が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。

瀬戸商工会議所は、卒塾後も塾生を支援。経営革新塾や I T 活用などの各種セミナーや、税務相談等の経営相談を行っており、スタートアップをスムーズにさせるための数多くの取り組みを行っています。最近では、小規模企業に人気の「小規模事業者持続化補助金」や「経営革新認定」の指導でも力を発揮しています。

（2）塾長（有限会社起業経営研究所 小坂英雄）

個別相談と起業家スキル UP 講座、プレゼンテーション講座などを担当。塾生の情報が多く集まるので、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」ことを主眼に置くのではなく、なるべく「行動を促す」ようにアドバイスをしよう心がけています。

（3）瀬戸信用金庫（佐野真隆、中島康介）

開講後の 5 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。最近では、増加しつつあるクラウドファンディングの紹介も実施しています。

(4) 講師陣

- ①さわ経営研究所 澤 芳美
「起業家の心構え」の講座を担当
- ②税理士法人ちゅうぶ税経 代表社員 石川 一志
「開業手続き、税務・経理知識」の講座を担当
- ③JUNO 代表 柴田 朋子
「キャリアの活かし方講座」を担当
- ④愛知県信用保証協会
「事業計画作成のポイント」の講座を担当
- ⑤日本政策金融公庫
「創業者の実態」の講座を担当

(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、「せと・しごと塾について」講義を担当。随時塾生に有用な情報を提供しています。

(7) 塾生

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9期も、わくWORKパークをはじめ、塾生企画や塾生の参加するイベントが瀬戸で数多く開催されました。



(2016.11.27 わくWORKパークの様子)

5. 個別相談について

(1) 相談のスタンス

起業はあくまで手段です。生活を作りたい人もいれば、趣味の延長線上で起業を考える人もいます。まずは塾生の悩みをじっくり聴き、それぞれの価値観を尊重してアドバイスをします。型にはめて「こうすべき」などと、私の考え方を押しつけないように意識してきました。時には、あえて答えを出さずに、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、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。新しいこと、できないことにまず挑戦しようという気持ちが大切です。課題をクリアしたときに、一步前進したことを塾生自身が実感し、自信がつきます。そして次の挑戦へとつながっていきます。この成功体験の積み重ねが、人を育て、瀬戸の「人づくり」につながると確信しています。

起業という側面で言えば、供給過剰の時代、商品・サービスの「売り」を持っていないと、塾生の事業は受け入れられません。この「売り」については常に重点を置いて相談を受けています。事業計画を練って、「現在出来上がっているものをどのように受け入れてもらうか」ではいけません。事業構想を練り直し、頭を柔らかくすることが重要です。既に開業している事業者であれば、経営のイノベーションが必要です。お客様の方を向いて、現在のものをどれだけブラッシュアップしていくかで事業の継続性が決まります。

(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事業計画書をどのように作っていけばよいのですか？
- ②自分の事業の強みが分かりません。
- ③私でもクラウドファンディングで資金調達することが可能ですか？
- ④チラシを作ったのですが、見てもらえますか？
- ⑤補助金申請の計画書を作ったので、見てください。
- ⑥価格をどのように設定したらよいか分かりません。
- ⑦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？
- ⑧会社名、屋号のネーミングを考えたいのですが。
- ⑨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でしょうか？
- ⑩ブログ、Facebook、Instagram は本当に効果があるのですか？
- ⑪Word や Powerpoint の使い方を教えてください。
- ⑫ポスターのデザインをどのようにするのがよいでしょうか？
- ⑬会計や経理の事務が苦手です。どうしたらよいでしょうか？
- ⑭法人か個人事業か、自分の場合はどちらが適しているか教えてください。

その他、多岐にわたる相談を受けています。起業に際しては、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。

6. 9期生の現在

第9期は18名が卒塾、塾の開催期間中に起業・第二創業した方、現在本格的に起業準備を進めている方、構想を練り直している方など、それぞれの道に進んでいます。

| 9期生の現状 | 人数 | 説明 |
|--------------|----|---|
| 起業（正式開業）を実現 | 2 | 北欧雑貨、イベントスペース提供事業開業 陶芸作家として起業 |
| 第二創業（新事業）を実現 | 1 | 椅子のおそうじ専門店立ち上げ |
| 創業準備段階 | 9 | 手づくり石鹸教室の実施 イベント出店での雑貨品テストマーケティング 介護事業所の新規開業計画立案 保育園開業計画立案 教育事業の計画立案 飾り巻き寿司教室の計画立案 ローフード教室の計画立案 料理教室のテストマーケティング スポーツ企画運営のテストマーケティング |
| 経営改善 | 6 | エステ事業のブラッシュアップ 新たな顧客獲得のための販路開拓計画 新商品のブランド化企画 |
| 合計 | 18 | |



9期生梶田剛さん記事（中日新聞）

また、塾全体としては次のような成果がありました。

- (1) 温かいコミュニティの形成・・・塾生間の応援・励まし、新商品開発の作戦会議など
- (2) 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
- (3) グループワーク・・・塾生のコミュニケーションを深める大きな効果あり
- (4) 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
- (5) 外部セミナー積極参加・・・商工会議所等で情報収集を積極的にするよう促しています
- (6) 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
- (7) 開業者・・・卒塾 164 名、うち開業者 82 名（1～9 期累計、入塾時開業者含む）
- (8) 雇用効果・・・上記卒塾生による雇用効果 114 名（市内 95 名、2015.12.31 現在）
- (9) 多くのマスコミ取材・・・中日新聞、GCTV、中部経済新聞、Radio SANQ 等
- (10) 塾生間の刺激・・・他者の挑戦に刺激を受けるという場面が多々見られました



(2016.10.31 卒塾時事業計画発表会風景)



(2016.10.31 卒塾後の懇親会風景)

7. 9期生の受講後の感想（卒塾時アンケート、詳細は別紙御参照）

卒塾時に実施したアンケートを抜粋して、以下に掲載します（順不同）。

塾生の挑戦の数々とその成果は数値化できるものではありませんが、塾生の「自立」「挑戦」「貢献」を強く意識して運営されている塾の成果として重要な要素と考えております。

<Q. 入塾後初めてチャレンジしたこと、自分に変化が起きたこと>

- (1) 他者に意見を言うことができた。（それまではいつも聴いてばかり）
- (2) パソコンと向き合うようになった。
- (3) あきらめない心を持たれた。
- (4) 市場調査という発想が全くなかったが、調べてみるといろいろなことに気づけた。
- (5) 原価に向き合った。
- (6) 自分の価値に対してフワフワしなくなった。
- (7) 「私にもできるんだ！まだこれからなんだ」と気づいた
- (8) FB、インスタ（Instagram）、HP 開設全て初めてでした！
- (9) ロゴもポスター作りもできるようになりました。
- (10) 作品に対しての取り組み方までガラリと変わりました。
- (11) Powerpoint を初めて使った。（複数名回答）
- (12) プレゼンテーションを経験できた。（複数名回答）
- (13) 今まででは頭で考えるだけで終わっていたので、前向きに行動できるようになった。
- (14) 「起業したい」ということを口に出せた。親兄弟にも話しました。
- (15) パソコンでチラシを作ることができた。
- (16) 名刺も自分で作ることができた。
- (17) アクションを起こした。一步前に踏み出すことができた。
- (18) 名刺を作り、名刺交換した。
- (19) Word の使い方を覚えた。
- (20) パソコンがウィークポイントと痛感し、パソコンを習いに行き始めた。
- (21) 融資を受けることができた。
- (22) 今までやらなかった経費計算等と向き合えた。
- (23) 事業を始める覚悟が揺れていたが、計画を作りながら徐々に固まってきた。
- (24) 人に伝えることをあまり経験しなかったが、丁寧に伝えることで賛同してくれる人がいることを知った。
- (25) 色々なご縁、知識を得ることができた。

<Q. 入塾してみていかがでしたか？ 塾で自分にとって良かったものは何でしたか？>

- (1) 本当に本当に本当に受講して良かったです。
- (2) 自分と向き合うことができて良かった。
- (3) 仕事だけではなく、人間性も成長できる塾でした。
- (4) 自分のやりたいことを「ビジネス」として見ることはあまりなかったが、これで食べていくのなら利益を出さなければならないことを認識した。
- (5) ワークが多くなるにつれて塾仲間の結束が強くなった。
- (6) 悩んでも相談できる先生と仲間がいてとても心強かった。
- (7) とても貴重な勉強、講師とのつながり、仲間との出会いをいただきました。
- (8) 小坂先生の講義は総じて全て良かったです。
- (9) 個別相談にもとても助けられました。
- (10) 想像以上に良かったです。起業するということで、意識が数段上がりました。
- (11) 東京で起業塾に数十万円払って勉強したことがあります、それ以上に充実したカリキュラム、充実した講師の方達で本当にすごい！！と感激して、通塾するのが楽しみでとても幸せでした。
- (12) 楽しかった。色々な人と知り合えた。
- (13) アイデア出しが良かった。
- (14) 事務手続き方法の講座も良かった。
- (15) 相談窓口があるのはとても心強いです。
- (16) ここで学んだことはもちろん、しごと塾仲間との出会いはとても大きかったです。
- (17) 場違いな場所にいるという気持ちがずっとありましたが、仲間ができるというのはとても嬉しく、楽しかった。
- (18) カリキュラムはすべて良かった。初めて聞くことばかりでした。
- (19) 毎回違った机の並べ方、新しい席でみんなと触れあい知り合うのはとても良かった。
- (20) 開業するための知識・方法・考え方と仲間のつながりが両方実現できた。
- (21) 年の差を超えて話してもらえて嬉しかった。このつながりを大事にしたい。
- (22) グループワークでは、他の塾生の計画を通して自分と置き換えていくことができ、学びになりました。
- (23) 学ぶことすべてが新鮮で良かったです。
- (24) 事業計画書作成などで悩むことが多かったのですが、良い経験となりました。
- (25) カリキュラムがよく考えられていてよかった。
- (26) 塾生同士が仲良くなれる仕組みがあって楽しかった。
- (27) 毎回「目からうろこ」でしたが、実際に自分が知りたいことは個別相談で聞いていかなければならないと思いました。
- (28) 自分の知らないものの味方や考え方を教えてもらった。
- (29) グループワークがとても勉強になりました。

- (30) 今の自分に欠けていること、現状を知るきっかけがたくさんありました。
- (31) 小坂先生をはじめ、塾生のみなさんと関わることで自分を見つめることができました。
- (32) 9期生のみなさんとの出会い、自分の困っていることを相談できる仲間ができた。

8. 課題（平成29年度、第10期に向けて）

第9期を終えて、課題や更なる改良点も残されています。以下に列挙します。これらの課題を解決すべく、支援体制を構築していきたいと思えます。

- (1) 塾生が、より考え、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（より使いやすいものに）
- (3) 冊子「起業の50ステップ」の改良（毎年変化を加えています）
- (4) 平日開催の問題（平日だと会社員は参加できない）
- (5) 卒塾した1期生～9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）
- (6) 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）
- (7) 募集の工夫（入塾前後のギャップが少ないように）
- (8) 周囲への貢献意欲が増すよう、更なる工夫

9. 最後に

せと・しごと塾も、これで9期を終えることができました。

9期生のみなさまは、10代から60代まで幅広い世代が集う場となりましたが、日を追うごとに「世代を超えた仲間」という雰囲気醸成されてきました。受講意欲の高さも特徴であり、開講時より時間厳守の感覚が非常に強いことを感じました。ビジネスを行う上では、この「約束を守ること」の積み重ねが結果に繋がります。

働くことは、「会社員」という選択肢だけでなく、「起業家」という選択肢もあるのではないかという思いで塾生のみなさまと接しています。しかし決して「起業ありき」ではなく、塾生一人一人がどのような思いを持ち、どんな人生を送りたいかを、時間をかけてヒアリングするよう努めています。その上で事業計画に対する助言をしております。

せと・しごと塾の大きな特徴である、「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」ことは大きな財産です。限られた予算の中でそれを実行していることは、全国の地方都市でも導入可能な仕組みだと考えます。小さな成功体験を積む機会を提供し、高いハードルを少しずつ設定します。せと・しごと塾の当初の起案担当者も、そのような構想の下、持続可能なプログラムとして塾を企画しております。9年間続いていることが、何よりこれを示すものであります。

今後も地域、そして社会全体を元気にする人たちを発掘し、塾生のみなさま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。関係者のみなさまにおかれましては、引き続きご理解ご協力のほど、お願い申し上げます。

せと・しごと塾 塾長 **小坂 英雄**