

せと・しごと塾 第14期総括

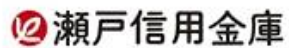


せと・しごと塾は、瀬戸市が運営する地域の創業支援事業です。瀬戸市役所・瀬戸商工会議所・瀬戸信用金庫をはじめ、公的機関、大学、地元企業、卒塾生等が一体となって塾生のみなさまの創業を継続的に支援しています。



目次

1. せと・しごと塾の目的について
2. せと・しごと塾のカリキュラム
3. 創業サポート講師陣
4. 個別相談について
5. 卒塾生の動向(塾の実績)
6. 今後の課題
7. 最後に
8. 参考情報



1. せと・しごと塾の目的について

～地域経済の発展のために～



「入塾前、生活もしながら、自分のやりたいことを仕事にするなんて、できるだろうか?」と
思っていました。(卒塾生アンケートより)

せと・しごと塾は、平成20年度の開講以来14期の間、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

- 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

◆せと・しごと塾の3つのキーワード

自立

- ・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

挑戦

- ・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

貢献

- ・周囲への貢献、社会への貢献
- ・他の塾生への貢献
- ・お客様への貢献

せと・しごと塾においては、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14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**」「**貢献**(地域・周囲へ)」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つ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。

2. せと・しごと塾のカリキュラム

～地域の中で、集団で学び合う意味～



「大人になってから、これほど時間をかけた学びの場はなかったので、新鮮な気持ちにもなれたし、学びの楽しさも思い出しました。」（卒塾生アンケートより）

(1) バリ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14期に実施した内容は、以下の通りです。

<前半>

日程	曜日	時 間		講 師	内 容	
7月1日	金	10:00	～	10:30	開講式	
		10:45	～	11:15	(有)起業経営研究所 代表取締役 小坂英雄	名刺交換のコツ
		11:30	～	12:00	事務局（瀬戸市、瀬戸商工会議 所、瀬戸信用金庫）	オリエンテーション
		13:00	～	15:00	さわ経営研究室 代表 澤 芳美	起業家の心構え
7月8日	金	11:00	～	12:00	名古屋学院大学 現代社会学科教授 小林甲一	せと・しごと塾について
		13:00	～	16:00	(有)起業経営研究所 代表取締役 小坂英雄	創業に向けて 起業家スキルアップ講座
7月15日	金	13:00	～	15:15	日本政策金融公庫 愛知県信用保証協会	事業計画作成のポイント
7月21日	木	13:00	～	16:00	(株)パーソナルリング 代表取締役 池戸陽平	プレゼンテーション講座
7月28日	木	10:00	～	15:00	JUNO 代表 柴田朋子	プロモーション、販売戦略
8月4日	木	10:00	～	12:00	スモークログハウス天佑 代表 星山定太	先輩起業家の話①
8月18日	木	13:00	～	16:00	税理士 石川一志 (東海税理士会尾張瀬戸支部)	開業手続き、税務、経理知識
8月25日	木	10:00	～	16:00	タグチ！ワークス 代表 田口相（2期生） キャラバンサライ 代表 林かなこ（2期生）	S N S 講座
8月30日	火	14:00	～	16:30	事業概要発表会	

前半は、創業のアウトラインをつかむためのメニューです。講師陣と事務局が塾生のみなさまを強力にサポートします。グループワークもあり、お互いに懇親を深めていただきます。



(カリキュラム続き)



「グループワークが良かったです。チームを替えて、2周しても良いと思ったくらい、多くの気づきが得られました。」(卒塾生アンケートより)

<後半>

日程	曜日	時間		講師	内容
9月1日	木	13:00	～	16:00	ひねもすデザインルーム 代表 石川さち江 販促ツール作り方講座
9月7日	木	10:00	～	16:00	事業計画作成知識① 経営理念・事業領域・マーケティング
9月15日	木				事業計画作成知識② 資金計画、損益計画
9月20日	火				グループワーク①
9月29日	木				グループワーク②
10月6日	木				グループワーク③
					グループワーク④ 小坂塾長講評(午前)
10月12日	水	10:00	～	12:00	茶のいろは 代表 鎌田恵栄(6期生) 先輩起業家の話②
11月4日	金	10:00	～	12:00	瀬戸商工会議所 税務・経理の実務講座
11月18日	金	10:30	～	16:30	事業計画作成発表会、卒塾式

後半から、事業概要発表会、グループワークが始まりました。座学で得た情報をアウトプットする場でもあります。グループワークの中でも、たびたびプレゼンテーションの場が用意されています。発表のための準備もすることになります。塾生のみなさんが互いに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。アンケートでも、グループワークが非常に有益であったと回答した方が多く見られました。

(2) 個人相談

年度内に個人相談日を42日(186時間)設定し、経営やキャリアプラン等に関して個別相談を受ける体制を整備しています(担当:小坂英雄・・・30日、150時間/柴田朋子・・・12日、36時間)。

また、相談日のほか、瀬戸市役所、瀬戸商工会議所、瀬戸信用金庫など、事務局に対し随時創業に関する相談が寄せられています。



3. 創業サポート講師陣(1)



「どの講座もとてもよかったです。澤先生の長いご経験からの言葉は胸に響くものが多かったと思います。」(卒塾生アンケートより)

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14期のサポートメンバーを紹介します(敬称略)。

(1) 事務局(瀬戸市地域振興部ものづくり商業振興課、瀬戸商工会議所、瀬戸信用金庫)

瀬戸市は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、塾生の相談のナビゲート役となっています。

瀬戸商工会議所は、税務・経理の実務講座を担当。卒塾後も塾生を支援。税務やIT活用などの各種セミナーや、税務・経営等の個別相談を行っており、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」など、創業後に利用できる補助金申請に必要な事業計画の作成支援でも力を発揮しています。

瀬戸信用金庫は、事業概要発表会後の5回の「事業計画書作成」講座を担当。講座での事業計画作成グループワークを通じ、塾生のみなさんがお互いに打ち解け合います。

卒塾後も事業計画書の作成や資金調達面の相談に乗っています。卒塾生専用の融資制度も用意しています。



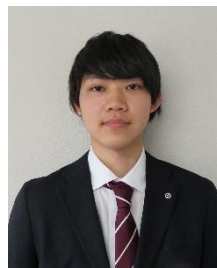
春園 航汰
瀬戸市



谷口 利仁



小池 隼平
瀬戸商工会議所



牧田 勝成



中島 康介
瀬戸信用金庫

(2) 塾長(有限会社起業経営研究所 小坂 英雄)

個別相談と入塾時の名刺講座、起業家スキルアップ講座、グループワーク講評などを担当。個別相談は、カルテに残し事務局と共有しています。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するよう心がけています。



(小坂 英雄)

3. 創業サポート講師陣(2)



「具体的に数字の部分を考えられるようになった。また、塾生の皆さんの行動に触発されて、前向きな考えができるようになった。」(卒塾生アンケートより)

(3) 講師陣

- ①さわ経営研究室 代表 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
個別相談と「プロモーション、販売戦略」の講座を担当
- ④ひねもすデザインルーム 代表 石川さち江
「販促ツール作り方講座」を担当(卒塾生)
- ⑤株式会社パーソナルリング 代表取締役 池戸 陽平
「プレゼンテーション講座」を担当(卒塾生)
- ⑥タグチ!ワークス 代表 田口 相
「SNS講座」を担当(卒塾生)
- ⑦キャラバンサライ 代表 林 かなこ
「SNS講座」を担当(卒塾生)
- ⑧日本政策金融公庫
「事業計画作成のポイント」の講座を担当
- ⑨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



(澤 芳美)



(石川 一志)



(柴田 朋子)



(石川 さち江)



(田口 相)



(林 かなこ)

- (4) 顧問 (名古屋学院大学 現代社会学部 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。



(池戸 陽平)



(小林 甲一)

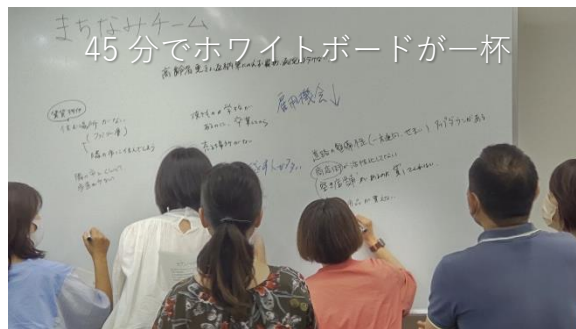
(5) 塾生

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、半年弱肌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。



(グループワークの様子)



(アイデア出しのワーク「セブンハット」の様子)



4. 個別相談について(1)



「自分のやりたいことの方向性が整理できた。そして、困ったときの相談窓口があるという安心感から、事業立ち上げに向けて本格的に始動することができた。」

(卒塾生アンケートより)

(1) 相談のスタンス

起業はあくまで手段です。起業を通じて何を実現したいかが重要です。お金を稼いで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います。必ずしも起業することが良いとは限りません。

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。安易に答えを提供してしまうと依存心が育ってしまい、考えなくなってしまうます。状況にもよりますが、これは創業支援においては逆効果になりかねません。塾生が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事です。課題をクリアしたときに、一歩前進したことを塾生自身が実感し、自信がつかます。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、事業を立ち上げても売上が得られません。「現在出来上がっているものをどのように世間に受け入れてもらうか」だけではいけません。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。



卒塾式の様子。卒塾証書を掲げています。

*撮影時のみマスクを外しています。早く元の日常が戻ることを願います。

4. 個別相談について(2)



「春園さん、小木曾さんをはじめ、事務局職員の方々の親切かつ的確な対応により、気持ちよく受講することができました。」(卒塾生アンケートより)

(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事業計画書の作り方が分かりません。
- ②この価格設定でやっていけるでしょうか？
- ③今は低価格で提供しているが、本来の価格にするのが不安。
- ④この事業所の周辺の商圈分析をしたい。
- ⑤イベントのチラシを作ったのですが、見てもらえますか？
- ⑥どこにポスティングをすると効果的ですか？
- ⑦ホームページの作り方、かかる費用を教えてください。
- ⑧プレスリリースにトライしたい。方法を教えてください。
- ⑨商品やサービス名の商標を取る必要はありますか？
- ⑩会社名、屋号のネーミングを考えたい。
- ⑪Twitter、InstagramなどのSNSを効果的に活用したい。
- ⑫会計や経理が全く分からないので不安です。
- ⑬株式会社か合同会社か個人事業か、どの組織形態にするか迷っている。
- ⑭契約をするのですが、相手から提示された契約書の意味が全く分かりません。
- ⑮融資を受けたいのですが、この計画で良いでしょうか？
- ⑯創業の際の補助金がありますか？
- ⑰小規模事業者持続化補助金にトライしたいのですが、アドバイスをお願いします。
- ⑱プレゼンテーションで発表する内容(話す内容、スライド)が上手にまとまりません。



(発表会で塾生の取扱商品を紹介)

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。全力で起業準備ができる環境にある方ばかりではなく、制約条件を抱えながらという人の方が多いかもしれません。同じような事業を志していたとしても、これからどのような準備をしていくかは人それぞれで、一律に同じような行動を勧めるわけではありません。

また、昨今起業家を狙う詐欺的な勧誘も多く見られ、全力で止めることもあります。基本的に相談者の希望することを実現させてあげたいのですが、時にはこのようにストップをかけることもあります。

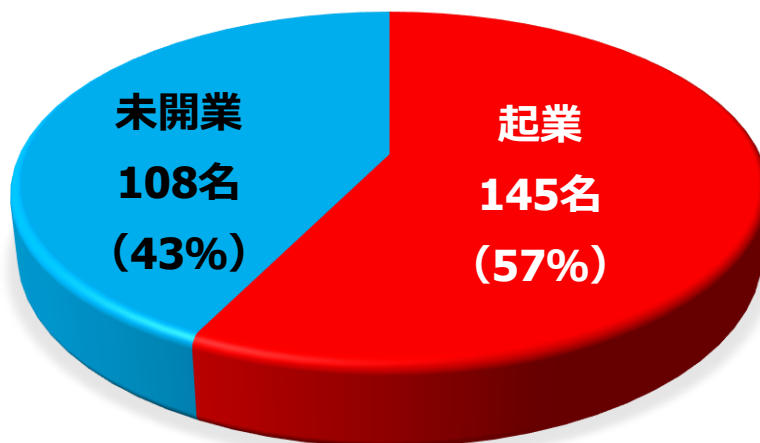
みなさまが「起業」という大きな決断をする場面で、出来る限り判断材料を多く提供することを心がけています。みなさまに、後悔のない決断をしていただきたいと考えています。

5. 卒塾生の動向(塾の実績)

～数字で見るせと・しごと塾～

<第14期終了時のデータ>(2023年1月)
卒塾生 253名(男性81名、女性172名)
起業者 145名(男性52名、女性93名)

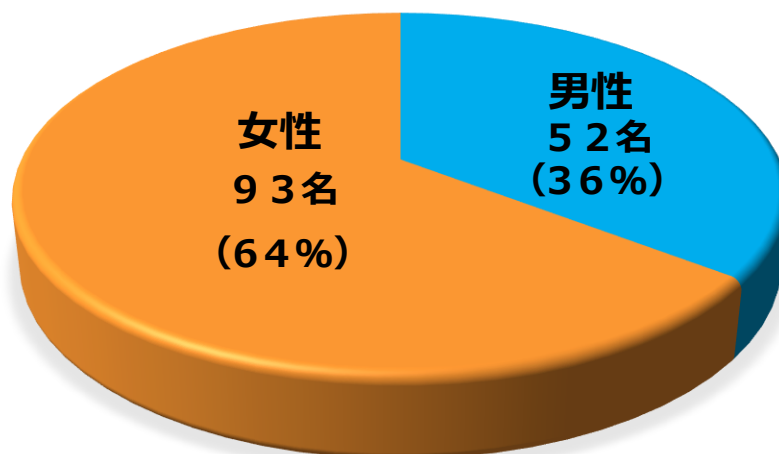
①起業割合



過半数が
起業済み

卒塾生253名のうち、起業した人は145名(57%)、未開業は108名(43%)です。

②起業者男女別割合



女性の割合が
3分の2

卒塾生のうち起業者については、女性が93名(64%)、男性が52名(36%)です。

<参考>全国の起業者(統計では「自営業主」)は526万人で、男性は391万人(起業者に占める割合は74.3%)、女性は135万人(同25.7%)となっており、男性が約4分の3となっています。

(2020年 総務省統計局「男女、従業上の地位・雇用形態別起業者数及び割合」より)

5. 卒塾生の動向(塾の実績)



「卒塾はしましたが、瀬戸の街も人も大好きになったので、瀬戸に来年以降も通い続けたいと思います。」(卒塾生アンケートより)

第14期は23名が卒塾、起業して間もない方、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。

また、卒塾生も含めて、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、コラボイベントの開催など
- (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) 事務局間の連携・・・創業に関する問い合わせに対するアクションや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) 行政に対する考えの変化・・・事務局に対し、感謝の言葉をたくさんいただきました
- (7) 開業者・・・卒塾253名、うち開業者 145名(1～14期累計、入塾時開業者含む)
- (8) 多くのマスコミ取材・・・中日新聞、グリーンシティケーブルテレビ、Radio SANQ 等
- (9) 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
- (10) イベント出展・・・様々なイベントに参加、期をまたいだ塾生間の連携もありました



産業支援センター(瀬戸蔵3F)の前に掲示されている せと・しごと塾関係者の記事。
新聞、雑誌など様々なメディアに登場しています。

6. 今後の課題

(1) 課題

せと・しごと塾も第14期を終えることができました。
今後の課題としては、次のようなものが挙げられます。



①ポストコロナに向けての体制再構築

地域で創業を目指す塾生さんと地元経営者や支援者との交流の場が、2020年より奪われています。従来は現役塾生と卒塾生が会える場であった発表会も、感染拡大防止のためにオーディエンスは最小限、という状態になっています。懇親会も実施できていません。地元を中心にイベント出店をしている方は塾生のみなさまと会える場をもっているのですが、そうでない大半の方は、極端に交流の場が減っている状態です。オンラインでの交流も有効ですが、リアルの場も徐々に回復できることを願っています。

②平日に参加出来ない人の問題

せと・しごと塾は平日昼間の開催です。仕事を休めないという方もいらっしゃるので、瀬戸商工会議所が実施する創業塾その他のセミナーで、平日夜間に参加出来るような場を提供しております。2021年度から、先述の「せと・創業くらぶ」もスタートして、事務局から随時起業に役立つ情報を配信しています。

また、塾には通えないが、個別相談を継続的に利用する起業家もいます。起業家の交流の場となる「創業カフェ」も今年度再開されました。今後も多様な受け皿を用意して、瀬戸で開業したいみなさまの創業支援を行っていきたいと思います。

③塾生が、より考え、行動するようになるための工夫

創業支援における重要な、常に抱えている課題です。過度に支援者に依存しないような手法を考える必要があります。なるべく塾生が主体的に考え、行動するように促しています。小さな成功体験を積み重ねていただき、徐々に自立していくような働きかけをしていきたいと考えています。

7. 最後に (2023年度、第15期に向けて)

せと・しごと塾も開講以来14期(15年)が経過しました。立ち上げ当初から事務局のみなさまと、カリキュラムや募集方法、テキストなど、どのように実施するのが最適か、試行錯誤を重ねてきました。第2期は「起業の50ステップ」の原型となるテキストの作成、第3期は「達成リスト」のトライアル、第5期ではミニ講座の実施など、塾生のみなさまが何を求めている、どんなことに刺激を受けて行動するか、探り続けました。目次と索引付きで260ページとなったテキストは、2020年以來の新型コロナウイルス感染症の拡大により、オンライン対応出来るように、PowerPoint形式で横長、108ページと大幅にリニューアルしました。(今回も膨大な時間をかけて制作しています)。

第14期は、途中での予定変更もなく、無事に終了しました。入塾した23名、全員卒塾となりました。ただ、積極的に懇親会等の交流ができる状態ではなかったのが残念でなりません。せと・しごと塾の大きな魅力であった「塾生間の交流」を徐々に再開し、卒塾生のみなさまが地域への愛着を感じながら、かつお互いに刺激を受けていただければと思います。

せと・しごと塾では「創業ありき」で塾生のみなさまと接しているわけではありません。これは第1期から変わりません。塾生の想いを実現するためには、「会社員」という選択肢が最適であることもあり得るという考えも持ちながら、日々ご相談を受けております。その上で事業計画に対する助言をしております。特に、外部環境の変化が激しいこの時代、安易に創業を促すことにより、みなさまの生活を破壊してはなりません。あくまで本人の意思を尊重して、創業に関する助言を一人ひとりに合った形で実施できたらと考えています。

事務局、講師陣、卒塾生、それに直接または間接的に支援して下さっているみなさまのご尽力により、せと・しごと塾を14期続けることができました。今後も地域、そして社会全体を元気にする人々を発掘し、その人たちの力を引き出す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、引き続きご協力のほど、お願い申し上げます。

最後に、新型コロナウイルス感染症の収束を心より願います。
みなさまが明るい未来を築けますように。

2023年3月

せと・しごと塾 塾長

小坂 英雄

8. 参考情報

1. せと・しごと塾の概要紹介(瀬戸市ホームページ)

<http://www.city.seto.aichi.jp/docs/2010111003016/>

2. せと・しごと塾リーフレット(瀬戸市ホームページ)

<http://www.city.seto.aichi.jp/docs/2010111003016/files/sigotojuku-leaflet.pdf>

3. せと・しごと塾10周年記念冊子(瀬戸市ホームページ)

<http://www.city.seto.aichi.jp/docs/2010111003016/files/setoshigotozyuku10th.pdf>

4. 瀬戸信用金庫

<https://www.setoshin.co.jp/>

5. 瀬戸商工会議所

<http://www.setocci.or.jp/>

6. 日本政策金融公庫

<https://www.jfc.go.jp/>

7. 愛知県信用保証協会

<https://www.cgc-aichi.or.jp/>



せと・しごと塾10周年記念冊子

この冊子は、約20名の塾生からなる「せと・しごと塾10周年記念ワーキンググループ」が企画から取材、編集まで行いました。カメラマン、コピーライター、デザイナーなどの塾生さんがそれぞれ得意とする技術を活かし、制作しました。

せと・しごと塾 第14期総括

2023年3月

作成 小坂 英雄(せと・しごと塾 塾長/有限会社起業経営研究所 代表取締役)

協力 瀬戸市/瀬戸商工会議所/瀬戸信用金庫/卒塾生・関係者のみなさま

©2006-2023 せと・しごと塾