



せと・しごと塾

第11期総括

(2018年度)



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。市役所、商工会議所をはじめ、大学、地元企業、金融機関等が一体となって塾生のみなさま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. 11期生の受講後の感想
7. 新たな取り組みと課題
8. 最後に





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～



「瀬戸に生まれ育ったのですが、瀬戸の事を知らなくて、瀬戸で事業をする為の情報などがなかった」
(卒業生アンケートより)

せと・しごと塾は、平成 20 年度の開講以来 10 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

- 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11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ると考えます。

2. せと・しごと塾のカリキュラム(1)

～地域の中で、集団で学び合う意味～



「先生方のお話はもちろん、仲間ができた事、本当に宝だと思います。」



「様々な分野の事業者が集まっており、たいへん参考になった。」

(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、バリエティに富んだカリキュラムを用意しています。第11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2日	月	13:00	～	13:30	開講式	
		13:45	～	14:15	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
		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5日	木	13:00	～	13:45	事務局	オリエンテーション
		14:00	～	17:00	(有)起業経営研究所 小坂英雄(塾長)	創業に向けて 起業家スキルUP講座
7月10日	火	13:00	～	14:00	日本政策金融公庫	創業者の実態
		14:15	～	15:15	愛知県信用保証協会	事業計画作成のポイント
7月19日	木	13:00	～	17:00	JUNO 代表 柴田朋子	プロモーション、販売戦略
7月26日	木	13:00	～	16:00	(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
		16:00	～	17:00	せと・しごと塾卒塾生 創作工房ゆみり 原田江里	先輩起業家の話①
8月9日	木	13:00	～	16:00	(株)はちえん。 代表取締役 坂田誠	アナログ人でも分かる 最新ソーシャルメディアのビジネス活用術
8月31日	金	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と、塾生のみなさんのコミュニケーションを深めるきっかけになるメニューが多めに用意されています。中間地点で「事業概要発表会」が用意されており、事業の構想を簡単にまとめて、プレゼンテーションしていただきました。

2. せと・しごと塾のカリキュラム(2)

～地域の中で、集団で学び合う意味～



「想像以上のつながりができたのと、価値観のシフトが出来ました」

(卒塾生アンケートより)

<後半>

日程	曜日	時間		講師	内容	
9月4日	火	13:00	～	15:00	瀬戸信用金庫 (中小企業診断士)	事業計画作成知識① 経営理念・事業領域
		15:00	～	16:00	せと・しごと塾 卒塾生	先輩起業家の話②
9月6日	木	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② マーケティング、資金計画 損益計画など
9月11日	火					グループワーク 事業計画書を作成しましょう
9月14日	金					
9月20日	木					
9月27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4日	木	13:00	～	16:00	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
10月11日	木	13:00	～	16:00	(有)起業経営研究所 小坂英雄(塾長)	マーケティング講座
11月5日	月	10:30	～	15:30	事業計画発表会	
		16:00	～	16:30	卒塾式	

後半から、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。

(2) 個人相談

年度内に個人相談日を43日(191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…31日、155時間/柴田朋子…12日、36時間)。

また、相談日のほか、瀬戸市ものづくり商業振興課、ツクリテセンター、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月経済産業省認定)に基づき、事務局が一体となって塾生の創業、経営支援に取り組んでいます。

3. 創業サポート講師陣(1)



「人のつながりが広がること、豪華な講師の話が聞けること、本当に貴重な時間でした。」

(卒塾生アンケートより)

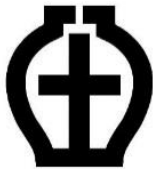
せと・しごと塾では、多彩なメンバーがチームを組んで塾生を支援しています。入塾審査の時点から支援方針を共有し、それぞれのメンバーが異なる手法で塾生を支援しています。このサポートチームの存在により、塾生それぞれの事業に対して、様々な観点でアドバイスすることを可能にしています。以下、第11期のサポートメンバーを紹介します(敬称略)。

(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、塾生の相談のナビゲート役となっています。

瀬戸商工会議所は、卒塾後も塾生を支援。経営革新塾やIT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。

瀬戸信用金庫は、事業概要発表会後の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。卒塾生専用の融資制度も用意しています。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。



瀬戸市



瀬戸商工会議所



せとにゃん
瀬戸信用金庫

(2) 塾長(有限会社起業経営研究所 小坂英雄)

個別相談と起業家スキルUP講座、プレゼンテーション講座、事業計画ブラッシュアップ講座などを担当。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するよう心がけています。



3. 創業サポート講師陣(2)



「税理士さんに、なんでも質問できた授業も良かったです。」
(卒塾生アンケートより)

(3) 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
個別相談と「プロモーション、販売戦略」の講座を担当
- ④日本政策金融公庫
「創業者の実態」の講座を担当
- ⑤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)



(小林 甲一)

(4) 顧問(名古屋学院大学 学長 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。

(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。



(和気あいあいとしたグループワークの様子)



(昼休憩に近所の飲食店で仲良くランチ)

4. 個別相談について(1)



「卒業後も、個人相談可能でサポートしていただけることが、大変ありがたいです！」
(卒業生アンケートより)

(1) 相談のスタンス

起業はあくまで手段です。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「こうするべき」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。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。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切です。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、塾生の事業は受け入れられません。「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」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。



「ゲストハウスますきち」をオープンした 11 期生 **南慎太郎** さん
大学卒業後、北海道から Uターンしてゲストハウスを開業
<https://seto-masukichi.com/>



4. 個別相談について(2)



「この塾に入ってなければ、どうなっていたんだろうと不安になります。勉強し、学んでよかった！」
(卒業生アンケートより)

(2) 実際の相談内容

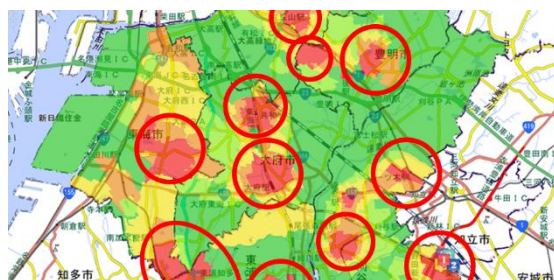
塾生の相談としては、以下のようなものがありました。

- ① 事業計画書をどのように作っていけばよいのですか？
- ② 出店予定地はここでよいのか？
- ③ 店舗の立地はどのように検討すればよいのでしょうか？
- ④ この事業所の周辺の商圈分析をしたい。
- ⑤ チラシを作ったのですが、見てもらえますか？
- ⑥ どのエリアにチラシを配布すると良いですか？
- ⑦ 無料ホームページの作り方を教えてください。
- ⑧ 価格をどのように設定したらよいか分かりません。
- ⑨ 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？
- ⑩ 会社名、屋号のネーミングを考えたい。
- ⑪ ブログ、Facebook、Instagram は本当に効果があるのですか？
- ⑫ 会計や経理の実務が苦手です。どうしたらよいのでしょうか？
- ⑬ 株式会社か合同会社か個人事業か、どれが私の場合適していますか？
- ⑭ 開業に必要な技術や経験をどのように得ていくのでしょうか？
- ⑮ 人前で話すのが苦手です。どのように繋がりを作っていけばよいのですか？
- ⑯ 店舗の契約をするときに、どんなことに気を付ければよいのですか？
- ⑰ 事業を2種類考えていますが、1つに絞るべきですか？
- ⑱ クラウドファンディングを成功させるための助言をお願いします。
- ⑲ セルフブランディングと動画活用について。
- ⑳ 現在の勤務を辞めて起業すべきでしょうか？



(中日新聞掲載、11期生南さん記事)

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。大きな決断をする場合は、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。



(瀬戸商工会議所より商圈分析データ提供のサポートも始まっています)

5. 卒塾生の動向（塾の実績）



「ラジオや新聞などのメディアに
顔を出すようになった。」
（卒塾生アンケートより）

第11期は14名が卒塾、塾の開催期間中に起業した方、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。

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、サービス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196名、うち開業者113名（1～11期累計、入塾時開業者含む）
- (8) 自主勉強会・・・同期生による勉強会が立ち上がりました
- (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



（グリーンシティケーブルテレビ「グッジョブ!せと・しごと塾」Care Labo Elan 様放映シーン）



5. 卒塾生の動向（塾の実績）

～数字で見るせと・しごと塾～

（参考）こちらも参考にご覧ください。

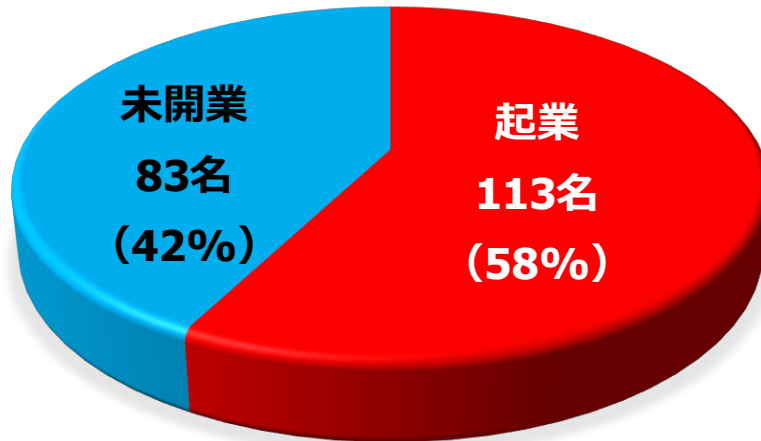
◇せと・しごと塾の紹介（瀬戸市ホームページ）

<http://www.city.seto.aichi.jp/bunya/seto-shigotojyuku/>

◇10周年記念冊子（卒塾生の事例を写真付きで掲載）

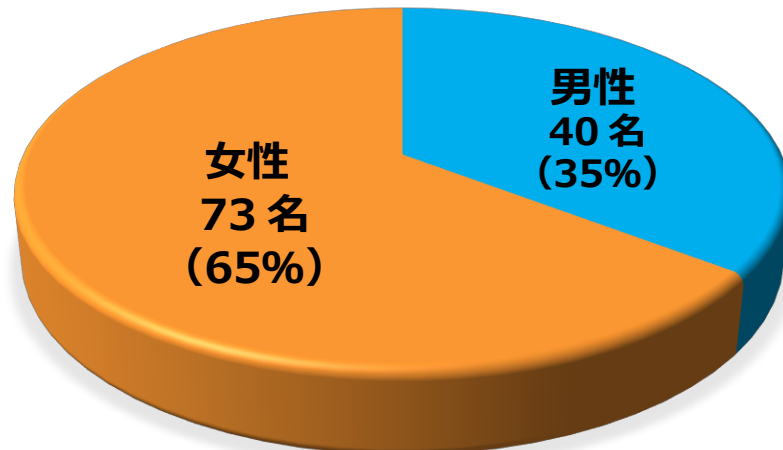
<http://www.city.seto.aichi.jp/docs/2018050700038/>

① 起業割合



卒塾生 196 名のうち、起業した人は113名（58%）、未開業は83名（42%）です。

② 起業者男女別割合



卒塾生のうち起業者については、女性が73名（65%）、男性が40名（35%）です。

<参考>全国的には、起業者は477万1千人で、男女別にみると、男性の起業者は384万9千人（起業者に占める割合80.7%）、女性の起業者は92万2千人（同19.3%）となっており、男性が約8割となっています。

（平成29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」）



6.11 期生の受講後の感想(1) (卒塾時アンケート)



「たくさんのお話を学ばせていただき、じぶんでは気づかなかった事に気づかされ、なんとなく感じるだけだった事を言葉にさせていただいて、充実していました。」

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。

塾生の挑戦の数々とその成果は数値化できるものばかりではありませんが、塾生の「自立」「挑戦」「貢献」を強く意識して運営し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> (順不同、一部回答内容に重複あり)

- (1) 以下を初めて使用した→@LINE、#ハッシュタグ
- (2) 正確な経営分析をする事ができた。
- (3) ラジオや新聞などのメディア顔を出すようになった。
- (4) 売上など、お金に関する苦手意識が少し減りました。
- (5) 瀬戸の卒塾生の方々と知り合いになれた事は大きな収穫です。
- (6) チャレンジ → 事業計画
- (7) できるようになった → SNS 再開と情報収集は他では得られないものがありました。
- (8) 変化 → 起業にはいろいろな形があり、試し方も色々あると柔軟な考え。
- (9) 人前で話すことが慣れました。
- (10) 人とのつながりを作ること。
- (11) 試作に積極的にチャレンジ。
- (12) 丸くなった。
- (13) 事業計画の作成
- (14) グループワーク
- (15) SWOT 分析
- (16) 具体的なイメージを作る事ができました。
- (17) 事業計画を作った事、発表をしたこと。
- (18) パワーポイントができるようになった。
- (19) 思いを見直し、再三考えて、事業の進め方を追って進められたこと。 (起業家スキルアップ講座「セブンハット」)
- (20) 正直なところ話すことは向いていないなということも実感しました。
- (21) 久しぶりに Facebook を再開した。
- (22) パワポができるようになった。
- (23) ただ売るだけではなく、相手が何を求めているかを探ろうとしている。
- (24) 事業が明確になりました。
- (25) 色々なアイデアがあることを知った、他の塾生さんからもアイデアをいただいた。
- (26) 人前で話す貴重な機会をいただき、ありがとうございました。
- (27) 瀬戸の作家さんやギャラリーオーナーなど、0 から訪問する勇気。(営業したことがなかったのも)





6.11 期生の受講後の感想(2) (卒塾時アンケート)



<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？>

(順不同、一部回答に重複あり)

- (1) 様々な分野の事業者が集まっており、たいへん参考になった。
- (2) 先生方のお話はもちろん、仲間ができた事、本当に宝だと思います。
- (3) 思った以上に役に立つものだと実感しました。
- (4) 想像以上のつながりができたのと、価値観のシフトができました。
- (5) つながりができてよかったです。
- (6) 楽しかったけど、超プレッシャーでした。(特にグループワーク)
- (7) 人のつながりが広がること、豪華な講師の話が聞けること、本当に貴重な時間でした。
- (8) たくさんのお話を学ばせていただき、じぶんでは気づかなかった事に気づかされ、なんとなく感じるだけだった事を言葉にさせていただいて、充実していました。
- (9) 濃厚な4ヶ月間で、苦しくもあり楽しくもありました。仲間も出来てよかったです。
- (10) 瀬戸の人達を楽しく出来て良かった
- (11) 500%の満足度です。
- (12) 途中、くじけそうになったことも・・・(正直に!) 既に事業をされてみえる方たち、すごいなあと思っていました。
- (13) よかったです。
- (14) 様々な参加者がいて、興味深かったです。また、これまでの塾生のつながりの強さが素晴らしいなと思いました。
- (15) 小坂塾長の内容がすべてにおいて、最新で大変おもしろかったです。
- (16) 税理士さんに、なんでも質問できた授業も良かったです。
- (17) 事業計画書に関しては、瀬戸信用金庫さんの手前難しいかと思いますが、近年、小商いなどで小さく始める人が増えてきているので、借りることを前提としないお金の授業もあると助かります。
- (18) しごと塾以外でも、瀬戸市の人気店店主のお話などを聞くことができると、さらに嬉しいです!



(11 期生高畑広基さん 革製品の製造販売を準備中)



6.11 期生の受講後の感想(3) (卒塾時アンケート)



濃厚な4ヶ月間で、苦しくもあり楽しくもありました。
仲間も出来てよかったです。

以上、コメントを紹介しました。

講座を行っている時間だけでなく、並行して設定されている月数回の個人相談日を利用することにより、より充実した期間を過ごしていただけたのではないかと思います。また、瀬戸市では平成30年度より「ツクリテ支援」が強化され、ツクリテセンターでの個別経営相談も可能となりました。これにより、休日でも相談できる体制が整いました(従来は平日のみ)。

4か月の間、同じ教室で学び合う同期生の存在がとても大きく、かけがえのない財産となった方も多くいらっしゃいます。

せと・しごと塾では、塾生のみなさまに一つでも多くの挑戦をしていただきたいと考えております。みなさまが初めてのことや困難を伴うことに挑戦しようかどうか迷った時に、一歩前に踏み出していくような意識の転換を促すことができると考えております。一方で、挑戦する機会を奪うようなアドバイス、行動はできるだけ避けるよう意識しています。講師陣に依存する状況を作ってしまうと、起業家としての自立の妨げになります。

あと、女性の塾生が約7割を占め、その中には子育て中の方も多くいらっしゃいます。子連れでも塾に参加できる雰囲気づくりを第1期より意識しています。講座でも個別相談でも、子供と一緒に参加する方が毎年いらっしゃいます。特に夏休みの時期は急増します。「子供と一緒にいっても良い」という安心感もまた、大事にしていきたい塾の財産です。



(子供も一緒に聴講する風景も日常的です)



7. 新たな取り組みと課題(1)

瀬戸市の人気店店主のお話などを聞くことができると、さらに嬉しいです!
(卒塾生アンケートより)

(1) 新しい取り組み

第11期開講前後に、下記のような新しい取り組みを行いました。

10周年イベントの開催によるしごと塾の周知と、11期生の積極的な募集

スケジュールの再構成(より理解が深まるように講座の構成を検討)

テキストのリニューアル(事業計画書の掲載、イラスト追加など)

これらの成果もあり、熱心な11期生の入塾に繋がりました。卒塾後も勉強会が自主的に立ち上がり、平成30年12月末時点で、既に2回勉強会が開催されています。

単に講座を開催するだけでなく、そこに集まった人が自発的に行動を起こすということが、11期生の大きな特徴です。勉強会だけでなく、他者のビジネスプランのブラッシュアップや、イベント出店時の応援など、有機的な繋がりが自然と生まれ、コミュニティが力強いものになってきました。



(「SNS勉強会」ゲストハウスますきちにて)

7. 新たな取り組みと課題(2)

グループワーク(爆発しましたが…。スママセン)
(卒業生アンケートより)

(2) 課題

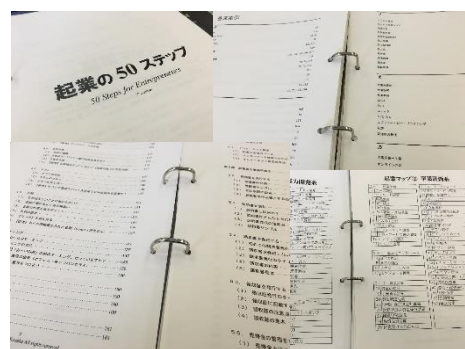
第11期を終えて、課題や改良を要する点も残されています。

① 塾生が、より考え、行動するようになるための工夫

カリキュラムと個別相談の組み合わせで、継続的に考え、行動する仕組みを引き続き考えていきたいと思えます。「現在存在する商品をどのように売るか」というテクニック面だけを求めて相談に来るのではなく、顧客に価値を提供するために何をすべきかを真剣に考える起業家を多く輩出できるよう努めます。

② 冊子「起業の50ステップ」の更なる改良

毎年変化を加えています。塾生のみなさんに対しても、「現状に満足せず、常に進化を」と訴え続けているので、塾長自身、「毎年同じ内容は許されない」と考え、テキストの改訂を続けています。特にIT技術の進化は目まぐるしく、第12期以降も新たなテクノロジーが登場することでしょう。これを収録しながら、みなさまの役に立つテキストに仕上げていきたいと思えます。



③ 平日に参加出来ない人の問題

支援体制の制約もあるものの、平成30年度は「ツクリテセンター」にて土曜の経営相談ができるようになりました。ツクリテ(作家)とツクリテ支援者という制約はあるものの、一部土曜相談が可能になるなど、瀬戸市全体として問題解決に努めています。せと・しごと塾以外の創業スクールなどと役割分担をしながら、可能な限り創業支援の幅を広げることができればと考えています。

④ 卒業した1期生～11期生の参加をどう促すか

10周年記念で一つの結果が出ました。6割以上の卒業生がイベントに顔を出してくれて、同窓会のような雰囲気になりました。今後も何らかの形でみなさまが戻ってくる場を設けていくことで、「卒業しても参加しやすい」雰囲気を作ることができると期待しています。

⑤ 周囲への貢献意欲が増すよう、更なる工夫

しごと塾の理念の一つでもある「貢献」です。「誰かの」「何かの」貢献することにより、起業家は対価を得ることが出来ます。それにより生活をつくる事が出来ます。まだ見ぬ顧客に対して、どのような貢献をするか、真剣に考える雰囲気を築き上げていきたいものです。「楽しんで儲けたい」「自分だけ良ければいい」などという考えは真逆であり、塾の雰囲気を壊してしまうので、入塾の際にしっかり意思確認をしなければなりません。



8. 最後に (2019年度、第12期に向けて)

早いもので、せと・しごと塾も開講以来11年が経過しました。

第2期で塾長に就任して以来、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。テキストは毎年改訂し、今や目次と索引付きで260ページとなっています。

過去を振り返ると、いろいろなことがありました。個人相談は、当初は予約制ではなく、自由に産業支援センターに来ていただきました。「相談日に瀬戸蔵に来れば誰かいる」という雰囲気を感じていらっしゃる方も多いと思います。賑やかな場所になり、待ち時間の雑談の中から何か生まれたということもあったと思います。しかし、塾生の増加に伴い、「せっかく相談しに来たのに何も聞けなかった」「長く相談して終わってくれないこともあり困る」という声も増えてきて、相談は予約制となりました。何かを得るためには何かを犠牲にしなければならず、現在では過去のあの賑わいは失われてしまいました。ただ、相談者のプライベートな部分などは守られますし、事前に何を相談するか、準備をしてくださっているので、より真剣な相談の場となりました。

創業補助金の制度がスタートしたときは、塾生から3名採択されるなど、たいへんな盛り上がりを見せました。せともの祭などの街のイベントでは、年を重ねるごとに卒塾生の姿が増え、私もみなさまの顔を出来る限り見に行くようにしています。1期生で起業した人は10年選手です。開講当初と比べると、私も随分白髪が増えてきたものです。

塾では「起業ありき」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。塾生の思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。

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、塾を11年間続けることができました。特に10周年イベントは、卒塾生のパワーが結集されたイベントとなり、卒塾生を見た方々が入塾に興味を持ってくださる大きなきっかけとなりました。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、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。

2019年1月

せと・しごと塾 塾長

小坂 英雄