

せと・しごと塾総括（第3期、平成22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3期の新しい取り組み
5. 個別相談について
6. 第3期の成果
7. 3期生のチャレンジとその結果、意識変化の数々
8. 3期生の受講後の感想（3期生卒塾時アンケートより）
9. 課題（平成23年度に向けて）
10. 最後に



(H22.7.1 第3期開講式の様子)

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

「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3期は、第2期に引き続き、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、活気のある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

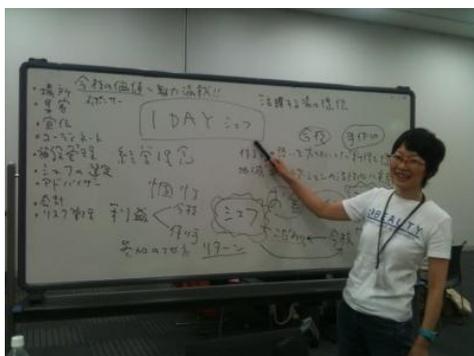
2. カリキュラム

(1) バラエティに富んだカリキュラム

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3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3日、コミュニケーション講座（創業プラザあいち 堀場克司さん）
3月	相談3日、創業セミナー実施（塾生パネル参加）
4月	相談2日、3期生募集
5月	相談2日、入塾審査会
6月	相談3日
7月	開講式、創業に向けて（小坂）、起業家スキルアップ講座（澤） 相談2日、事業計画書作成知識+グループワーク6回（瀬戸信用金庫）
8月	相談3日、事業化スケジュール講座（瀬戸信用金庫+小坂）、事業計画発表会 ビジネスマナー講座（2期生松村さん）、座学（2期生三森さん）
9月	相談2日、問題発見&解決&ひらめき講座（時山） 事業計画ブラッシュアップ、IT戦略講座（小坂）
10月	相談3日、開業手続・税務知識セミナー（石川）
11月	相談3日、プレゼン講座①②（小坂）、地元経営者講演会（松尾） ドリプラ in 瀬戸（講師2期生三森さん・1期生大竹さん企画）
12月	相談3日、国際協力セミナー（2期生林さん企画）、事業計画発表リハーサル、 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非常に重要です。



(H22.7月 事業計画作成講座 グループワークでの一コマ)

3. 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3期のサポートメンバーを紹介します（敬称略）。

（1）塾長（㈱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するよう心がけています。

（2）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。

（3）瀬戸信用金庫（酒向 清治、佐野 真隆）

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。卒業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、税務知識の講座を担当

③㈱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

④(資) コンサルタンツ ノヴァーレ 時山 正

問題解決&ひらめきセミナーを担当

（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。経営革新塾や会計記帳などの各種セミナーなど、フォローアップ的なメニューを用意しています。第3期は **Twitter** 活用セミナーに多くの塾生が参加。

(8) 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3期は、塾生による講座が3回（ビジネスマナー講座、起業体験談、国際協力セミナー）と、酒造り体験ツアーのイベントが第2期に引き続き行われるなど、参加した塾生による手作りの催しが見られました。また、塾生の事業をどのようにして盛り上げていくかをディスカッションする会も卒塾生を中心に立ち上がり、お互いを支え合う雰囲気がさらに広がりを見せています。



(第3期卒塾式後の懇親会の様子)

4. 第3期の新しい取り組み

(1) 創業冊子の改良

第2期に製作した冊子「起業家のための30のステップ」を改良し、「起業の50ステップ」としました。ページ数も100→250ページにボリュームアップしました。3期生全員と、1期生・2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。

今回は、目次と索引も用意して、使い勝手を向上させました。今後も、相談が多い項目を冊子に反映させながら、ニーズに応じていきたいと思います。



(2) 達成リスト

任意参加ということで、第3期にスタートしました。達成リストの目的は、「行動を促すこと」です。次のような簡単なルールでリストに記入していきます。

- ①新しく習得した知識、スキル、情報などを掲載。
- ②読書やネットなどで得た知識など、自由に記載。
- ③チャレンジしてできたことを記入。
- ④成り行きで自然にできてしまったことでもOK!
- ⑤仕事と直接関係しそうでない自己啓発でもOK!
- ⑥難易度を星1つ(易)～星3つ(難)で表します。
- ⑦特に、自分にとって大きな壁を感じていたことに挑戦し、達成したときは、星3つをつけましょう。
- ⑧新しくどれだけのことにチャレンジしたかということに価値があります。
- ⑨行動しようか迷ったとき、達成項目を1つ増やすように動いてみましょう!

達成リスト①

Achievement List

No	日付	内容	難易度★
1			
2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			
11			
12			
13			
14			
15			
16			
17			
18			
19			
20			

(参考) 第3期の半年間 (H22.7～12月) に達成リストを使った塾生の声

「塾の期間中で54の達成項目があります。自分の知らないことや、やってみようということが目の前に現れたときに、だんだん積極的に動けるようになってきました。卒塾してからのの方がリストへの記入が加速しています。楽しく使っています。」

塾生の具体的な「挑戦」については、「7. 3期生のチャレンジとその結果、意識変化の数々」に95項目を掲載しております。そちらをご覧ください。

(3) 相談予約優先制

1期生、2期生が35名、そして28名の三期生が入塾して、合計63名となりました。それに伴い、相談のために来訪したけれども、他の相談者に遠慮して全く相談できないという場面が多く出てくるようになりました。そこで、「相談予約優先制」を第3期の途中で導

入しました。事務局に事前に予約することで、来訪が無駄に終わるという事態は回避できるようになりました。また、1回の予約時間は30分としたことで、事前に相談の内容をまとめてから来訪する相談者が増え、塾の運営上大きな成果がありました。

(4) プロフィール写真撮影会

卒塾生からホームページ、会社案内、チラシなどに自分の顔写真や商品写真を掲載するけれども、よい写真がなかなか撮れないという声が寄せられていました。そこで、3期生により、プロフィール写真撮影会が企画されました。卒塾後の1月に実施。これらの写真は、早速塾生のチラシや開業案内に掲載されています。撮影当日は、賑やかな雰囲気の中で、7名・約1000枚の写真を撮影しました。



(プロフィール写真の数々)

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。また、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」と、私の考え方を押しつけないように意識してきました。

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。そのため、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。この成功体験の積み重ねが、人づくりにつながると確信しています。

(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営業をどのようにすればよいか、全く分かりません。
- ⑰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？
- ⑱共同イベントを初めて開催するのですが、どんなことに気をつければよいですか？
- ⑲説得力のあるプレゼンテーションをするにはどうすればよいのでしょうか？
- ⑳価格をどのように設定したらよいか分かりません。

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。こちらについては、事務局小木曾さんが丁寧にケアしてくださいました。

6. 第3期の成果

第3期は、次のような成果がありました。IT化に関しては、特に意識が高いと感じています。

- (1) 冊子効果・・・受け取った時点で喜んでくれる
- (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) 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) ML (メーリングリスト)・・・コミュニケーションが密に、3期生独自のMLも誕生
- (11) IT化意欲、とても高い・・・特に第3期はパワーポイント利用率が高い
- (12) 早期のグループワーク・・・塾生のコミュニケーションを深める大きな効果あり
- (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) 開業者・・・卒塾生62名、うち開業者19名(入塾時開業者4名含む)
- (18) 多くのマスコミ取材・・・中日新聞、GCTV、中部経済新聞、Radio SANQ等



H22.8.27 中日新聞

(H22.8.27 中日新聞「塾生26人が創業計画発表」記事)

※掲載元の承諾を得て転載しています

7. 3期生のチャレンジとその結果、意識変化の数々

3期生が半年間に挑戦してきたこと、また、それによる結果、自分自身の意識がどのように変化したかを以下に記します（卒塾時のアンケートを基にしています、順不同、一部重複あり）。塾生が数多くの「挑戦」をするようになり、それが周囲に刺激を与え合い、活気のある場所が出来上がります。半年間でどのように意識が変わってきたか、雰囲気が変わってきたかを、以下のコメントの数々から感じていただければと思います。

- (1) 自分を好きになれそうな気がした。卑屈さがなくなった
- (2) どんなお店・施設に行っても満足度を確認し、どこを改善すればよくなるかを考えるようになった
- (3) 今まで濫読していたが、読む本の選別がブラッシュアップされた
- (4) 論理的思考を心がけるようになった
- (5) ホームページが作成できた
- (6) 何事も自分でやってみようと思うことが大切、まず実行してから・・・次に・・・
- (7) 自分自身の思い込みは捨てる
- (8) 情報というアンテナを高く、広く持つ
- (9) 多くの人の前でプレゼンテーションした
- (10) 事業化するためあらゆる方法を模索した
- (11) 今、必要なことは何か？また、自分がどうすれば、世の中に役に立つことが出来るか、という視点で考えることが出来るようになった
- (12) 携帯メールの改行の仕方
- (13) 写メの送信
- (14) PCメールの写真、書類の添付送信
- (15) HP作成
- (16) チラシ作成
- (17) 名刺作成
- (18) 契約書作成
- (19) カタログ作成
- (20) ポストカード作成
- (21) ムービーメーカー作成
- (22) JICAでのプレゼン
- (23) プレスリリース書類作成、プレスリリース書類配布及びFAX、電話でのあいさつ
- (24) RADIO SANQ出演、ケーブルテレビ出演
- (25) 中日ホームニュース掲載
- (26) 中日新聞社取材、地元版掲載
- (27) アメブロデビュー、Twitterデビュー
- (28) 感銘を受けた講師の方へのお礼状送付
- (29) 作家さんへの出展依頼、直接交渉
- (30) イベント開催
- (31) 「人をうらやむこと」がなくなった

- (32) 「感謝」や「おかげさま」の気持ちが育ってきた
- (33) 名刺交換が上手になった
- (34) 以前より動けるようになった
- (35) 新しい事を楽しめるようになった
- (36) 苦手なプレゼンに何とか立ち向かった
- (37) 夢を具体化する
- (38) 多くの人に自分の考えを話す
- (39) ポジティブに考えるようになった
- (40) 名刺交換で先手を打つ
- (41) より自然体になった気がする
- (42) 自分をアピールするようになりました
- (43) 常に考えるようになりました
- (44) 前向きになりました
- (45) すべて受け入れられるようになりました
- (46) 興味のないことでも話を聞きたいと思うようになりました
- (47) 忙しい中での時間の使い方、見つけ方が以前より上手になった気がします
- (48) パワーポイントを自分で作ったということも自信につながりました
- (49) メモの取り方も意識するようになりました
- (50) 持ち運びができるノートパソコンを購入し、使うようになりました
- (51) 多くの方と出会うことを意識し、そこから芽生えた縁も多かったと思います
- (52) 経営理念を書き出すことによって、なんとなくの作家活動から今何をすべきか？これから将来どこへ向かって行くのか？がはっきり解るようになって作品製作に危機感が生まれました。

(53) 業界研究（競合他社・商品比較分析）で現状の競合店舗・商品をリサーチする中、自社の製品開発の可能性を見出すことができた一方、第三者の視点で客観的に自身の作品を見直し製作の効率性を考えるようになりました。

(54) 損益計算書・資金計画・価格設定を初めて書きだして作品をお金に連結して考えるようになり自分の中でプロ意識が芽生えました。

- (55) 出会ったらまず、自分を語る
- (56) 一期一会の意味を常に考える
- (57) 時間の使い方に意識をもつようになった
- (58) マイペースで前進することの心地良さを知った
- (59) 資金計画を立てられるようになった
- (60) 早期の黒字化に向けて決意を強くした
- (61) 名刺、チラシの作成、など家族の協力で実現しました。知人にわたして、自分にもやる気を出す助けにしています
- (62) 初めてのイベント参加も経験して起業の第1歩を踏み出しました
- (63) 行動力がついた
- (64) 自分自身の強みが解った
- (65) クラウドダイアリーを始め、制限日時入りの目標をつけ始めました

- (66) 地域をよくしていきたいという想いが強くなり、地元で買い物をするようになった
- (67) 生まれてまもない娘を連れて受講した。(前例があるということに勇気づけられた)
- (68) 地元のマーケットに出店した
- (69) 大人数の前でのプレゼンをした
- (70) 自分にとってパワーが必要な方に動くよう心がけました
- (71) いつもなら思うだけでやめるところ、自分から人に声をかけるようになりました
- (72) 「起業」への思いが、より「本気」になったこと
- (73) 日常で自分の考えを話す機会にも、緊張せずに話せるようになった気がします
- (74) このような相談場所が無ければ、チャレンジしなかったことはいくつもあります。
- (75) メールチェックをこまめにする
- (76) 優先順位をより明確にする
- (77) 人の手を借りて＝協力者をお願いして時間と技術をカバーする
- (78) 目的を明確にしたら行動する
- (79) 自宅と、すぐ近くの事務所との往復ばかりで、他者との交流、学びあいといった、とても楽しいことを、永らくすることなどできませんでした。閉鎖的な環境に、いつの間にかとても世間知らずで偏った知識しかなく、カチコチに凝り固まった、ひがみっぽい人間になっていた気がしていました。
- (80) 資格講座に始まって、このしごと塾につながり、世間にはいろんな人生を歩んでいる人がいると知りました
- (81) 「人を大切にする姿勢」というものを、体当たりで身をもってお手本になる…そういう姿が私には一番勉強になったと思います。そこにすっかり甘えてしまって、休んだ分のビデオを見せてくれと無理を言った時も、快く応じてくださり、うれしかったです。そういう「心」をちゃんと普通にさりげなく表現すればいいんだ、と、再確認できたことが、本来の自分の力を取り戻すきっかけになると思いました。
- (82) あこがれの「パワポでプレゼン」が、何とかできました。
- (83) 希望メンバー同士で、声掛けあって、パソコン教室開かないか、といった企画もちあがっていて、わからないことはこういった、同好会のノリ、みたいなことから始めればいいんだろうなあ、と感じました。
- (84) 初めての人と会う時に物怖じしなくなった
- (85) いろいろな勉強会に参加するようになった
- (86) リーダーとしての勉強をしたくなった
- (87) 日本でやりたいことが見つかった
- (88) 仕事、起業用のブログを立ち上げた
- (89) 自分の発言、行動が普通の発想とは随分違い、反対に自信につながりました
- (90) パソコン、以前より早くキーを打てるようになりました
- (91) パソコンが初めてでした。スイッチもどこにあるか知りませんでした。知れば知るほど面白い事が出来て大変良かったです。
- (92) 3分間のプレゼンテーションが人前で出来たことが良い経験でした。大勢の前で話をするのはあまりないことで、心臓がドキドキして緊張しました。どんな時でも自信を持って前向きに頑張れる気持ちが出来たと思いました。

- (93) 事業名を決め、名刺が作れた
- (94) 業界の魅力、価値を体系的に勉強した
- (95) 人の前で自分の考え、やりたいことを言葉に出して言えるようになったこと

以上、95 項目を紹介しました。人によって、どこに困難を感じるかは異なります。小さなことから挑戦し、成功体験を重ねていくことで自信をつけ、さらに行動を加速させていくように意識をしていました。上記の結果を見ると、半年間がとても充実した時間になっていたことがよく分かります。



(第3期も卒塾時に寄せ書きをいただきました！)

8. 課題（平成23年度に向けて）

第3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。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) 「50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) 塾の雰囲気は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) 明るく元気な雰囲気、外部への伝播
- (10) 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）
- (11) 周囲への貢献意欲が増すよう、更なる工夫
- (12) 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）
- (13) 塾生の増加による相談、フォロー対応（体制面の整備）

9. 最後に

せと・しごと塾も、これで3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。塾生のみなさま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。実に温かい、他者に感謝する気持ちが現れています。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。

第3期は、意識的に「達成リスト」を提示したこともあり、チャレンジする雰囲気が非常に高かった印象を持っています。新しいことや困難なことが目の前に現れ、それをやるかやらないか迷ったときに、動く方向に自分自身を突き動かした結果が分かります。

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。

今までの3年を通じて、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コミュニティを形成していく過程を目の前で見ながら、これも創業支援のあり方だと手応えを感じています。

今後も引き続き地域、そして社会全体を元気にする人々を発掘し、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