

せと・しごと塾総括（第4期、平成23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4期の新しい取り組み
5. 個別相談について
6. 第4期の成果
7. 4期生の受講後の感想（4期生卒塾時アンケートより）
8. 課題（平成24年度に向けて）
9. 最後に



(H23.7.4 第4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、平成20年度の開講以来、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えます。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4期も、第3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则认为ます。

「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4期に実施した内容は、以下の通りです。

日程	曜日	講師	内容
7月4日	水	名古屋学院大学 経済学部教授 小林甲一	せと・しごと塾について
		小坂英雄（塾長）	創業に向けて
7月6日	金	さわ経営研究所代表 澤芳美	起業家の心構え
7月10日	火	小坂英雄（塾長）	起業家スキルUP講座
7月12日	木	瀬戸市 柴田朋子	キャリアデザイン講座
7月17日	火	瀬戸金融協会 (瀬戸信用金庫・中小企業診断士)	事業計画作成知識 ・経営理念・事業領域 ・自己の棚卸・競合調査 ・マーケティング ・プロモーションミックス ・資金計画、損益計画など
7月19日	木		
7月24日	火		
7月26日	木		
7月31日	火		
8月2日	木		
8月7日	火		
8月30日	木	事業概要発表会（3分間の事業PR）	
9月6日	木	小坂英雄（塾長）	事業化スケジュール
9月18日	火	小坂英雄（塾長）	IT戦略について
10月4日	木	瀬戸市 柴田朋子	顧客と対話するチラシづくり
10月18日	木	小坂英雄（塾長）	プレゼンテーション講座
11月6日	木	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
11月下旬		(有)アージュインターナショナル 代表取締役 松尾恵久美	地元経営者の話
12月20日	木	事業計画発表会（5分間の事業PR）	

個人相談日：24日（112時間）

相談件数：195件

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。



(H23.7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4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（有限会社起業経営研究所 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」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（酒向 清治、佐野 真隆）

開講後の7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税理士法人ちゅうぶ税経 代表社員 石川 一志

開業手続、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

④瀬戸市役所 柴田 朋子

「顧客と対話するチラシづくり」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、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、税務相談などもフォローアップ的なメニューを用意しています。

(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4期も、塾生自主企画による講座が開催されました。ベトナム行政関係者との交流会、コミュニケーション講座、酒造り体験ツアーなど、塾生による手作りの催しが見られました。また、OBによる「水曜会」が実施され、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として、お互いを支え合う雰囲気さがさらに広がりを見せています。



(2011.11.17 コミュニケーション講座の様子)

4. 第4期の新しい取り組み

(1) インターネット活用

①せと・しごと塾のホームページ作成

せと・しごと塾の案内や開業情報、相談予約状況などの情報を掲載するためのホームページを作成。(URL setoshigotojuku.jomdo.com)

これにより、従来の瀬戸市ホームページ、メーリングリスト以外のコミュニケーションが可能となり、より塾生かんの情報共有が進みました。

②Facebook 上のコミュニティ

せと・しごと塾専用のコミュニティページを4期生が制作し、ID保有者の情報交換を促進することに貢献しています。

(2) 相談完全予約制

1期生から4期生まで合計75名となりました。第3期から相談予約優制を取ってきましたが、これが非常にうまく機能し、「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」という場面はなくなりました。そこで、第4期も、相談時間を30分区分切りにして、事務局に事前に予約するシステムにしました。せと・しごと塾のホームページに予約状況を示すことにより、予約しやすい仕組みを作りました。

(3) 公益財団法人あいち産業振興機構との合同イベント

12月に、あいち山号振興機構との合同イベント「起業家ビジネスプラン発表&パネルディスカッション」を実施、せと・しごと塾からは3名の起業家が事例発表とパネルディスカッションに登壇しました。その後の名刺交換会、懇親会も大いに盛り上がり、イベントは大成功に終わりました。



(2011.12.1 起業家ビジネスプラン発表&パネルディスカッションの様子)

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。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、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。

供給過剰のこの時代、商品・サービスの「売り」を持っていないと、世の中に受け入れられません。この「売り」については特に重点を置いて相談を受けていました。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。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。この点については、塾生の中でも意識のバラつきがあったように思えます。

(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チラシを作ったのですが、見てもらえますか？
- ⑤融資を受けるための計画書を作ったので、見てください。
- ⑥見積書、請求書を出してくれと言われましたが、これで大丈夫ですか？
- 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のでしょうか？
- ⑩ブログ、Facebook、Twitter 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人脈はどのように作っていったらよいのでしょうか？
- ⑬チャンスを活かすためには、どんな動きをしていけばよいのでしょうか？
- ⑭営業をどのようにすればよいのか、全く分かりません。
- ⑮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？
- ⑯価格をどのように設定したらよいのか分かりません。
- ⑰ネットショップをオープンしたいのですが、どのようにすればよいのでしょうか？
- ⑱SNS で怪しい人からアプローチが来たとき、どのように対処するのですか？
- ⑲匿名で誹謗中傷が来ました。どう対応するのがよいのですか？
- ⑳法人設立の手続きと、その後の届出について教えてください。

その他、多岐にわたる相談を受けています。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。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4期の成果

第4期は、次のような成果がありました。

- (1) 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
1期生から3期生の継続的な相談記録
- (2) 塾生による座学の効果…自分を変えるビッグチャンス、場数を踏む練習
- (3) 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
- (4) 温かいコミュニティの形成…塾生間の応援・励まし
- (5) 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
- (6) ML（メーリングリスト）…コミュニケーションが密に、4期生独自のMLも誕生
- (7) 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
- (8) 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
- (9) 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
- (10) 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
- (11) 開業者…卒塾75名、うち開業者29名（入塾時開業者8名含む）
- (12) 多くのマスコミ取材…中日新聞、GCTV、中部経済新聞、Radio SANQ等
- (13) 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



(2011.12.19 せと・しごと塾 卒塾式風景)