

中小企業診断士

平井吉信  
コーナーoffice空と海  
平井 吉信

## みんなで盛り上げた、とくしま創業塾

平成27年10月から12月まで全10回で開催されたとくしま創業塾は、火・木で5週連続というタイトなスケジュールであったが、皆勤者が多く回を追うごとに活況を呈した。毎回終わったあとも参加者同士の意見交換や談笑の輪が見られた。話を聞いてみると、創業の秒読みに入った人、近い将来に捉えている人、現状に満足しておらず漠然と創業を考えている人、創業したばかりで勉強に来ている人、業歴が長いが次の展開を求めて第二創業のヒントを得るために来ている人などさまざま。希望の業種はサービス業が目立っている。初期投資が少なく売上総利益率が高い業種であるが、マーケティング（ポジショニング）と世界観の浸透が鍵となる。

そのニーズに応えるカリキュラムはそれまでの創業塾とは異なる着眼点を提示。創業計画書を埋める作業や経営理論の紹介などは行わない。はたまた、創業の心構えなどを上段に構えても絵空事に聞こえる。むしろ、脂の乗りきった企業経営者や実務担当者が聞いても参考となる実践的な内容をめざすとともに、参加者は生徒ではなく思いを持ったひとりの人格として、教える、教えられるの立場を越えたいと考えた。

内容については、創業してから軌道に乗せるまでも視野に入れたものとした。理念から出発することの大切さ、世界観という言葉でコモディティ化が進む時代の捉え方、成熟社会で大企業でも見出せなかつた新たな市場、競合のない「青い海」を探すこと、リーダーシップや人を活かすこと、心理学や大脳生理学なども交えてお伝えした。アフィリエイトやSNSの入口の話題提供も避けて通れない。実際にモノが売れるコンテンツについて生きた実例から法則を整理した。インターネット

は目の前の通行者にはアピールしないので、店頭との連動させる方法も提案した。これは飲食店が使う黒板メニューを応用したもののだが、オンラインと実店舗（会社）を融合させる考え方でもある。そのことは、専門性による広域からの集客と、人口が減少する地元市場で地元密着による社会貢献の両立を可能とするやり方として提案している。さらに消費税増税を見据え長期間のマーケティング傾向として打つべき手を示唆、精緻な計画よりも仮説と検証から磨き上げることに主眼を置いて身の丈で始めることの優位性を説くなど実践的な内容とした。

また、資金繰り表の作成や予算実績管理など地道だけれど大切なマネジメンツの実務も解説。これは私一人で企画、営業、渉外、広報、コンテンツ作成、旅程の手配、健康管理、計数管理、請求業務、会計、施設や機器の保守、

清掃まで担うことから現実感を持ってお伝えできた（時間の関係で割愛した内容も少なくないので、いつか完全版をやりたいところ）。さらに、参加者が討論する時間を毎回設けたことで参加者同士の交流や歓談を楽しみに参加する人が増えたこともねらいどおりであった。

最終回には希望者に5分間マイクを握ってもら

う場を設定。高揚感から次々と名乗り出てそれぞれ発表を行った。ある人は「き

ようは特別に感謝の意味とこの講座を知ってもらいたくて妻を連れてきた。妻の前で思いを語りたい」。

病気の妻に信念は届いただろう。創業塾は密度の高いテストマーケティングとファンづくりの場でもあることから自らのビジネスの仮説の検証に問いかけを行う発表者もあれば、淡々と誠実な思いを伝えて共感を誘う人もいた。終了の時刻となったので区切りを付け、片付けをしていると、突然マイクを取って「聞いて

ください。これから創業します。そのためにあえて決意表明をします」と切りだした大学院生もいた。参加者の談笑の輪は会終了後も2時間近く続き、個別の質問を待つ方々がほくの前で列をつくった。今回の創業塾が終了するのは残念、もっと続いてくれたらとの意見が多数寄せられた。

カリキュラムは毎回の参加者の反応を見ての手作りである。紙で配付で

きず画面のみで紹介せざるを得ない生の情報もふんだんに用意した。また、紙資料についても全10回

で提供したノウハウはお金で買えない価値があると思う。本として並んでいる既読感のあるアイデアではなく、自らの考察を交えた生きた経営論やいま走っている事例、地域で生きていく、事業を行いうえで教科書に載っていないノウハウや着眼点を盛りこんだ。準備する期間は数ヶ月あったが、参加者の反応を見ながら

カリキュラムや資料を調べたので最終回の資料を準備したのはその前日であった。

（カリキュラム）[http://www.tokushinacci.or.jp/latest\\_information/201510143933/](http://www.tokushinacci.or.jp/latest_information/201510143933/)

創業塾をお考えの方々に留意点を示すと、

（1）参加者同士のつながりが講座の満足感、引きでは出席率につながるが、段階的に設定する。

・ワークショップや自由討論の時間を設定することは講座の満足度を高め、ひいては講座の出席率を高める大切な要素である。

・ただし、最初の頃は参加者も考えがまとまらず、相互になじみもない。講義も進展していない段階で、自らのビジネスを語ったり研究したり事業計画書を埋める作業を行うことは無理がある。

・後半になると参加者が互いに打ち解け、講座の内容も進展するので、自らが想定するビジネスとの関連を問うテーマでも良い。

・グループ分けはその日の即興で行い固定化しない。模擬事例の研究などでは、意思疎通と発表の機会の確保から5人〜8人が適している。自分のビジネスモデルでフィードバックをもらう場面では一人当たり10分程度になることもあり、グループは4〜5人が適当。テーマ設定には講師の洞察が必要である。

（2）事業計画書ありきの講座にはしない

・事業計画書の作成は補助金や借入の際に不可欠な技術であるが、欄を埋めるテクニクの解説を行ったところで根拠となる考え方やプロセスが納得できないと意味がない。「何をするか」よりも「なぜ」「どのように」を考えることに注意を向ける。

・補助金の申請では記入例を見せつつ、記入の具体的なノウハウやマネジメントなども伝える。優れたビジネスプランが書き方（鉛筆のなめかた）で落ちるのはもったいない。国の補助金等の審査を行

っている経験と自らも申請を行った教訓から留意点を伝えた。

（3）講師の生き方が問われる

・その情報を提供している講師はどのような思い、理念、使命感で行っているのか。それが感じられれば講座への信頼性や講師への親近感が湧く。

・手柄話というより、楽しいこと、つらいこと、失敗談や経験談を織り交ぜつつ生き方を語りたい。テクニカルな知識だけでは未来は拓けない。「ほんとうに大切なことは目には見えない」という真実を感じて欲しい、目に見えない領域（理念、感性、心理学など）の大切さを感じて欲しい。

生きる途を求めて創業することは、生き方を輝かせるとともに、事業所の新陳代謝から未来を生む原動力となる。創業塾から羽ばたこうとする人々のご健勝、ご成功を祈念しつつ2015年のペンを置く。