



office空と海
平井 吉信

中小企業診断士

平井吉信 コーナー

今年も盛況だった2016とくしま創業塾

平成28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、平日の夜18時30分から21時という時間帯で行われた。毎回多数の受講者に支えられて本日が最終回となる。

以前は創業の業種は飲食店が多かったが、ここ数年はサービス業や社会性を打ち出したコミュニティビジネスやソーシャルビジネスの立ち上げを意図されている方が増えている。コモディティ化の流れで単なる物販では小資本では勝ち目がないことを肌で感じているのだろう。サービス業として、目に見える実態を伝えるにくだけに約束ごととその発信が重要になる。

参加者の創業ステージはさまざま。創業が目前に迫っている人、いまは他で生計を立てているがいずれは独立を目標とする人、やりたいことはあるが、どのようにして良いかを模索している人。意外に多いのはすでに創業している人、既存事業の新たな展

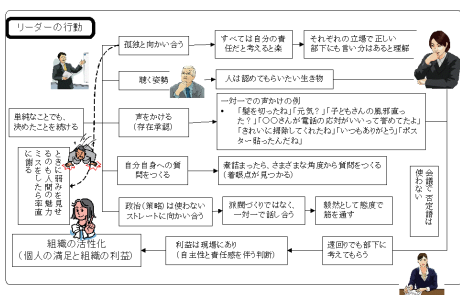
開(第二創業)を考えている人が創業塾の場に参加していることが多いこともここ数年の傾向。

カリキュラムは昨年からさらに進化させている。およそ創業塾とは資料やレジュメが使い回せるぐらい、どこで誰が講師をしても似たような内容となつていているが、私の創業塾は違う。

- 第1回「いまの時代を見つめる」
 - 第2回「自分の立ち位置を見つける」
 - 第3回「理念とコンセプトが共感をつなぐ」
 - 第4回「世界観、その伝え方」
 - 第5回「顧客を獲得する考え」
 - 第6回「仮説と検証」
 - 第7回「収支計画と身の丈の資金計画」
 - 第8回「発信とWeb戦略」
 - 第9回「運営とマネジメント」
 - 第10回「ビジネスモデルの磨き上げ」
- 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、脂の乗りきつた企業経営者や実務担当者に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ている。

内容については、理念から出発することの大切さ、コモディティ化が進む時代において「世界観」を打ち出す重要性、成熟社会で大企業でも見出せなかった新たな市場、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、心理学や生物学(大



脳の科学)なども交えて最新の知見をお伝えしている。

アフィリエイトやSNSの話題提供も避けて通れない。今年度は「ソーシャルメディア」の活用事例からコミュニティビジネスやソーシャルビジネスのみならず、思いを持った起業に参考となるよう留意している。SNSは活用法と留意点を伝えることはもちろんだが、負の側面や経営者の時間の使い方、視点から個人のFacebookはしないほうが良いとも伝えていく。

インターネットの活用については、1ページだけのWebサイトを作成して年間数千円(独自ドメイン+レンタルサーバー)で運営することを奨めている。ここに理念や連絡先、業務内容などの定番情報を掲載する。SNSだけのインターネットでの発信を行う事業者は少なくないが、それは事業所としての信用性に欠ける(いつでも廃業するのではないかと

う)。また、セキュリティが強化された企業ではインターネット接続でSNSにアクセスできないこともある。そのためにも不可欠なのが公式Webサイト。更新情報は公式Webサイトからリンクさせたブログの活用を勧めている。津波の際にTwitterが役立つようにSNSはタイムリーな情報を発信するところでの活用が効果的だ。

しかしインターネットでの情報発信は目の前を通り過ぎる通行者にはアピールしない。そこで、SNSと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が、オンラインと実店舗(会社)を融合させる考え方もある。

根底にあるのは、専門性や個性を訴求して広域からの集客をめざすことと、人口が減少する地元市場において地元密着による社会貢献の両立を可能とするやり方が必要と説いており、その具体策が

今回の創業塾で得られるなど、企業経営者が聞いても参考になる内容を心がけている。

スターティングにおいては、精緻な計画よりも仮説と検証から磨き上げること、主眼を置いて身の丈で始めることの優位性を説いた。

さらに、資金繰り表の作成や予算実績管理、清掃やロールプレイングなど地道だけれど大切なマネジメントの実務も解説。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つてお伝えできた(時間の関係で割愛した内容も少なくないので、いつか完全版をやってみたいところ)。



問題解決のための論点思考などはさらに掘り下げたかったところだが、参加者以外のオブザーバー、飛び入りがあるのも今回の創業塾の特徴。前年度に受講されて創業に至った人たちが次々と顔

見せにやってくる。最終回には希望者に発表してもらおう機会を設けるとともに、主催者である徳島商工会議所のご好意で終了後に会場で食べ物や飲み物をそれぞれが持ち寄って創業塾卒業サロン(懇親会)を行う予定である。

盛り上げたのは講師の力というよりは参加者の熱意である。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

見せにやってくる。最終回には希望者に発表してもらおう機会を設けるとともに、主催者である徳島商工会議所のご好意で終了後に会場で食べ物や飲み物をそれぞれが持ち寄って創業塾卒業サロン(懇親会)を行う予定である。

Twitterから店頭のディスプレイに発信して集客

 <p>試作品で悩んでいます、みなさん助けて！</p> <p>クレープの「ふわふわやげん」では、先生のラズベリーを使ったミルタクレープを開発中。</p> <p>お楽しみ、試食して感想聞かせて(無料)！アンケート付なので50名様限定。4月5日 10時スタート</p>	<p>正直な数値がでず羨しが持てる。女性が多いとされる「限定」「無料」の打ち出しも効果的。試作によるテストマーケティングと販売後の口コミを期待したもの。</p>
 <p>瀬戸内の良いお米が入りました</p> <p>ほくほく上品な食感が味わえます。内職もお出しできます。</p> <p>秋田の幸口純米の秋田〇〇かフルティナーを福岡〇〇で一緒にいかが？</p>	<p>地元の特産品を売りにする原動機が、メニューは目撃わりで変わる。それに磨かれて来店する客はいるが、原動機では日本の情報発信はほとんどできていない。まれにSNSをやっている店主がいたとしても、来店客には伝わらない。そこで店頭などでのデジタルサイネージが効果的。</p>

いどおりであった。毎回、6人のグループで討論する時間を設けたが、時間が足りなくて参加者の物足りなさそうな顔が印象に残る。3時間半の長丁場で休憩は取るけれど下をうつむいている人や眠っている人は皆無である。わかりやすく伝える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。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地域で生きていく、事業を行う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(図解参照)。

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や文字では伝わらない表現は動画を交えて活用。

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2016年のペンを置く。