

## 起業研修事業

### 【事業の目的】

全国の商店街は厳しい経営情勢の中、後継者不足・来場者の減少などの厳しい現実に直面しています。一方、商店街には、地域におけるコミュニティの担い手として、大変重要な役割もあります。そこで、商店街の将来の担い手となる新規創業者の支援・起業を促し、地域商業の活性化を図るため、商店街等での起業希望者に対しての基礎的な研修、開業のための実践的な応用研修、さらに、開業した者に対してのフォローアップ研修を実施しました。

### 【事業の特徴】

- ① 商店街での起業の《いろは》と成功のポイントを学ぶ  
商店街において起業することのメリット・デメリットを知り、店舗の立地・物件の選定、商圈分析等、“商店街における起業”を切り口としたカリキュラムを構築した研修を行うことで、起業成功のポイントを学んでいただきました。
- ② OJT 研修を含めた実践的な学習が叶う  
ケーススタディや、実際に起業した店舗の協力を得た OJT 研修を行うことにより、実践的な学習を行いました。また、講師による個別指導もあり、受講者の課題解決に役立てていただけます。
- ③ 研修終了後の起業の支援につながる  
専門家以外の支援者も講師として参加することにより、受講者と講師、あるいは受講者間同士によるネットワークが構築され、活発に情報交換をすることで起業支援や課題解決につながります。

### 【その他実施概要】

- ① 研修対象者 ○新規起業を行おうとする方  
○業態・業種転換を行おうとする方  
○既存店の事業を承継しようとする方 など
- ② 実施地域 全国 25 地域で開催
- ③ 募集定員 基礎編、応用編前期、応用編後期、フォローアップ編の 4 コース各 20 名
- ④ 開催日程 平成 21 年 11 月～22 年 3 月中旬の土・日曜日
- ⑤ 費用 無料（交通費を除く）

### 【事業の総評】

本事業参加を契機に、開業につながる可能性の高い起業家が出てきていること、担当した講師をはじめ関係者がそれぞれを受け入れる意思を示していることなど、大きな成果が認められました。また、より広域で幅広い、支援機関との連携や起業事例などの情報提供の必要性、受講生や講師が全国レベルで自由に情報交換ができる場を提供すること、資金調達、受け入れ商店街とのマッチングなど具体的に開業するまでのコーディネート必要性など、今後検討すべき課題も見つかりました。



## 事業事例レポート 研修事例とその成果について、2 例ご紹介します。

### 宇和島会場

宇和島商店街はかねてより、空店舗対策としての取り組みを検討していました。そこへ、宇和島市から「起業研修事業」の情報を得、この研修を空き店舗対策への取り組みとして実施することになりました。4 日間の研修終了後、以前から起業を計画していた参加者が居酒屋をオープン。現在では予約がとれないほどの繁盛店となっているのだそうです。

どのような研修内容だったのでしょうか？

#### 第 1 日目 基礎編

「成功するビジネスの選び方」をテーマとした研修を行いました。各自が現在の思いを事業計画書に書き込み、発表。研修終了後、受講者、講師、商店街関係者がコミュニケーションを深めるために、お茶会を開催。自分の想いや、商店街、郷土について意見を交わし有意義な時間を送ることができました。



講師による熱い語りにも聞き入る受講生

#### 第 2 日目 応用編前期

「商圈・ターゲットの選定」をテーマに顧客視点・地域密着のお店について学びました。午前中は宅地建物取引業協会の協力のもと、実際の空き店舗を見学。その後、先輩店舗のイタリアンレストランオーナーによる質疑応答、ご自身の経験から感じた商店街の魅力とマイナス面のお話を伺うなど、フィールドワークにて商店街の実情を体感。午後はこのレストランの売り上げ分析をグループワークで行いました。その後、各自の事業計画書を修正、プレゼン・評価を行いました。

#### 第 3 日目 応用編後期

「儲かるお店の収支計画」をテーマに講義が行われた後、グループワークにてケーススタディを行い、発表しました。実践的な損益計算書の考え方や作り方、見方を学んだ後、実例による儲かるビジネスモデルを作る方法について学び、さらに各自の事業計画を修正。プレゼン後、互いに評価を行いました。

#### 第 4 日目 フォローアップ編

「開業までの実行計画」をテーマに、事例をあげながら講義が行われました。また、開業に必要な融資制度や保障制度、金融機関が必要とする返済計画などについて、宇和島信用金庫の職員が説明。受講者は、厳しい実情を突き付けられたようでした。少しずつ売り上げを伸ばすことが理想的な経営である「身の丈経営」の講義の後、各自、最終修正した事業計画書のプレゼン大会に臨みました。励ましのカードの交換など、最後の交流を楽しみ、4 日間の研修が終了しました。



受講生のプレゼンテーション

## 参加された方の感想

実際に開業した場合の経費のさじ加減が理解できました。

商店街を実際に見て廻れたのは非常に良かった。店舗の種類、人の流れ、空き状況等が把握できました。

講師の方が言っていた『微妙な差が大きな違いになる』というような点を肝に命じて取り組みたいです。

事業計画書作成で、自分は甘いと反省！成功例から学ぶことの大切さを感じましたね。



受講生の感想から

すでに起業を検討し実際に動いていた受講者も多かったのですが、融資と保証協会の承認が起業への障壁となってしまうようです。

4日間の研修にほぼ全員が参加。受講者の真剣に取り組む姿勢が感じられました。また、講師についても、『堅苦しくなく、元気な講師』と受講者からも好評を得ていました。

商店街サイドにとっても、空き店舗対策についてなど、いろいろと学ぶことができ、意識の向上もみられました。また、支援センターを通して全国規模の情報に触れるようになったことも、今後の成功につながると思います。



主催者の感想

期間：平成22年2月7日～2月28日までの4日間

場所：宇和島商店街の空き店舗（旧大見屋）

講師：経営コンサルタント1名、OJT研修協力店舗経営者、商店街関係者、宅地管理取引組合、商工会議所など

## 会津若松会場

会津若松会場では女性の受講生が多く、個別相談も含めて親身な指導が行われました。起業研修終了後、女性メンバーによる「女性会」なるOB会を立ち上げ、定期的に会合を開き、受講生が起業した際に支援を行っています。その支援を受けながら、新たなビジネスモデルをつくりあげ、開業することができた例についてもご紹介します。



会場となった会津ブランド館

どのような研修内容だったのでしょうか？

### 第1日目 基礎編

#### ○顧客視点・地域密着型の新しい「お店起業」のスタイルとポイントを知ろう

初日ということで、プログラムのガイダンスから始まり、最初の講義「お店起業のステップと心構え」では、経営理念の重要性、向上心の重要性、ビジネス着眼点の重要性など、創業準備のポイントについて事例を用いて解説されました。「お店起業のパターンと成功事例、成功のポイント」は、基本テキストだけでなく、アシックスの創業者の例を用いて、チャレンジすることの重要性が説かれました。その後の質疑では、開業が具体化している受講者から、法人設立手続きについてなどの真摯な質問が投げかけられました。

### 第2日目 応用編前期

#### ○顧客視点・地域密着型のビジネスプランをつくろう

2日目の前半は、「店舗経営のポイント」として、コンセプトの確立、環境分析、人員計画、資金調達計画などについての講義が行われました。後半は「起業に向けたアクションプラン」「ビジネスプランの立案」にそって、各受講者が考えている事業の概要について5~10分ほどの発表を行い、互いの意見を述べあい、議論が交わされました。

### 第3日目 応用編後期

#### ○先輩企業のお店を拝見！ 現場に触れよう！

「店舗視察とフィールドワーク」では七日通りまちなみ協議会副会長を講師に、七日町商店街の駅カフェとあいづ家を訪問しました。午後の質疑応答では、駅カフェ経営の佐藤氏から「品揃えの重要性」を、あいづ家経営の佐藤氏からは「ビジネスプラン熟考の重要性」をお話いただきました。



駅カフェで真剣に商品を見る受講生

## 第4日目 応用編後期

### ○ビジネスプランをブラッシュアップしよう！

講師による講義の後、ビジネスプランを作成するために、受講生同士が話し合い、講師からアドバイスをもらいながら各自のビジネスプランを完成させました。さらに、個別に講師による面談・丁寧な指導が行われ、受講者にとって大変有意義な時間となったようです。

## 第5日目 フォローアップ編

### ○わたしの発想を、わたしたちの「お店起業」のものがたりにするために

「開業後の経営課題解決のポイント」をテーマとした講義が行われ、各自最終修正したビジネスプランを発表。受講生間での質疑を行い、講師による総括で終了。受講者は、自身のプランに対して第三者の意見を聞くことができ、たいへん充実感があつたようです。

## 受講生の企業例をご紹介します！

### 【研修後、受講生による起業例】

研修終了後、ある受講生が子育て支援施設「ロータス・キッズ」を会津若松市内にオープンしました。子育てに悩むお母さんを対象に、ベビー手話、アロマ・カウンセリングなど先進的手法を取り入れた施設です。アロマ・カウンセラーとして起業した受講者とのサービス提携や、地域金融機関OB 経験を持つ受講生の公的資金調達の手続き等の支援、オープンイベントのスタッフとして、受講生が接客を手伝うなど、開業するまでに受講生同士の連携・協力があつての開業となりました。現在もパブリシティやミニコミ誌を活用し、精力的に集客活動を行っているようです。

#### ■子育て支援施設「ロータス・キッズ」

ベビー手話を採用した24時間保育園、一時預かり、児童宿泊などの本来業務に、保護者目線で保護者が助かるサービスを付加価値として加えています。アロマ・カウンセラーが常勤しているので、子育てで疲れた心身をリラックスさせる場所としても活用できます。また、地産地消農作物やオリジナルグッズの販売など、食育にも役立つさまざまな工夫がされています。



期間：平成22年2月11日～3月6日までの5日間

場所：小野屋夢蔵および会津ブランド館

講師：中小企業診断士2名、OJT研修協力店舗経営者、商店街関係者