

# 平成22年度 創業塾のご提案

本当に実りのある創業塾開催をご支援します



## 延べ60箇所以上に渡る創業塾で培ったノウハウの集大成をご提供します

平成12年に始まった創業塾も、今年度で早11年目を迎えます。その中で、私、西野も全国各地の延べ60箇所以上で創業塾に携わる機会をいただきました。本資料は、これまでのノウハウの集大成としてご提案申し上げるものです。

私がこれまでの10年間で得た創業塾に対する基本的考え方は以下の通りです。

### ①本当に創業を目指す受講者は全体の3割。この層の育成が肝

受講の段階で自身の創業プランを持っているのは約3割です（私の経験値）。創業塾の趣旨から鑑みて、この3割の方の確実な創業率を上げるためのサポートを中心に考える必要があります。また、そのほかの7割の皆様については、将来的に創業の可能性を膨らませ、自身の今の立ち位置を知ることが大切であると考えます。

### ②カリキュラムは首尾一貫していること。無駄な座学はいらない

創業塾は通常5日間です。この時間をゴールに向かって一貫したカリキュラムであることが大切です。私の目指すゴール、それは、1年以内に創業を目指すことのできる人に対しては、具体的な本当に実現できる事業計画の策定、そうでない方については、創業に対して現実的な夢を描くことです。その目的に沿わない座学は一切排したカリキュラムです。

### ③現場が肌でわかっていること。机上の空論はいらない

マーケティングの総論を意気揚々と語る講師がいます。基本は大切です。しかしそれは知識の学習段階ならともかく、これから現場に出て実際に創業しようとする場面では、そのような講義を用意しても意味がありません。概論しか語れない講師では、講義はできても本当の創業はサポートできません。ご提案する創業塾では、現場を肌で知っている講師が、初日から最終日まで首尾一貫、ご支援いたします。

### ④受講者と講師のマンツーマンの時間を十分にとること

受講者の最大満足および成果は、講師と1対1の場面をいかに多く作れるかです。1年以内の創業を目指す方はもちろん、そうでない方にとっても、マンツーマン指導で創業を自身の問題としてとらえる時間はとても大切です。私どもは、ビジネスプランに2回の「赤ペン指導」を入れることで、創業塾のような集合研修でも最大限個別支援ができるよう注力します。

### ⑤効果的なフォローアップを行うこと。地元診断士とのコラボも大切

5日間の講座のみではすぐに期待した成果は得られません。創業者を輩出するためには、実際の事業プランに合わせたフォローアップが必要です。メールやFAXでのやりとりはもちろん、出店場所へ出向くなどきめ細やかなサポートが必要です。そのために、私どもでは地域パートナーとのコラボレーション（次ページ参照）でサポートをしたいと考えます。

### ⑥支援機関様との連携はお互いの仕事を貫徹することからはじまる

創業塾の目的を明示し、創業予備軍を集めることこそ支援機関の使命です。その気持ちに最大限応えることが我々講師の仕事です。中には「集客まで含めてすべて代行します」という会社もあるようですが、そのような方法には頼らないでお互いの使命を全うする支援機関の皆様と一緒に、本当に地域に根づく創業者の創出を目指したいと考えています。



西野 公晴  
(にしのみきはる)

中小企業診断士  
中小企業大学校 講師  
㈱R&C代表取締役

1960年三重県伊勢市生まれ  
三重県立伊勢高校、東京学芸  
大学教育学部(地理学)卒業

#### 【専門分野】

- 立地診断・立地評価・出店戦略および事業プランの作成
- FC本部企業に対する加盟店開発調査・売上予測モデルの構築指導、FC加盟希望者に対する立地調査・立地判定
- FCビジネス事業化診断支援
- まちづくり、商業、観光地診断・支援および事業の立ち上げ支援
- 中小企業のマーケティングに関する支援および教育研修
- 新規創業支援・経営革新支援および教育研修

#### 【公職・アドバイザー等】

- 財団法人世田谷区産業振興公社 商工相談員
- 財団法人横浜企業経営支援財団 ビジネスエキスパート
- 財団法人鳥取県産業振興機構 経営革新アドバイザー
- 鳥取県、栃木県、長野県等商工会連合会 エキスパート
- 社団法人日本フランチャイズチェーン協会 研究員
- 伊勢商工会議所 会員

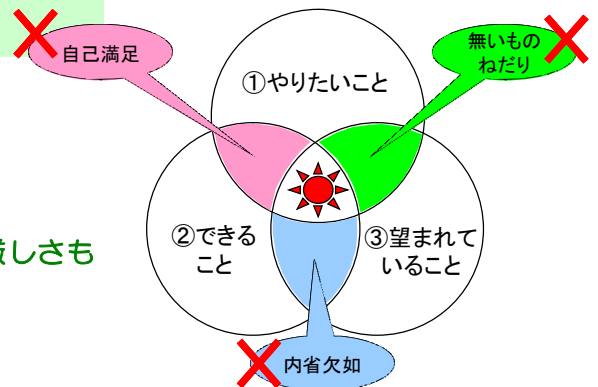
## ◇ ご提案する創業塾のポイント

～ 地域で創業・事業継続ができる創業者創出を目指して

### 創業の『理想』と『現実』を明確にします

◇理想だけで創業しても続きません。創業成功のポイントは  
①やりたいこと ②できること ③望まれていること  
この3つの重なりが重要であると考えます。

◇受講者には 創業のすばらしさとともに、現実と向き合う厳しさも  
感じていただく姿勢で講師は講座を進行します。



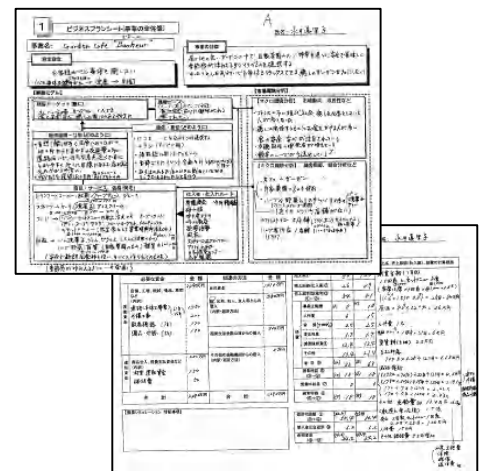
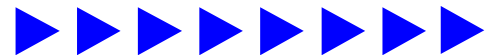
### 『やる気』を引き出す一貫したカリキュラムです

◇受講者それぞれの実行性のある事業計画策定がゴールです。このゴールを目指し  
事例、講義、演習、個別指導、グループ討議を効果的に組み合わせていま

す。  
◇各自が主体的に取り組む『創業シミュレーション・マネジメントゲーム』  
は、受講者から大変高い評価をいただいています。自ら考え・動くことで受  
講者のやる気を引き出すとともに、場面に応じた意思決定、PDCAの大切さを学  
びます。

◇個別指導の時間を十分に作ります。次回講座までに赤ペン添削をするな  
ど、受講者との密な関係を作りながら、事業計画策定を支援します。

◇座学（講義）は創業や事業計画策定に必要な内容に絞ります。創業後でも  
間に合う（現段階では優先順位の低い）講義はあえて行いません。



### アフターフォローは創業予定者を対象に行います

◇アフターフォローは、確実に創業者を作り出すことを目的に行いますので、おお  
むね1年以内に創業をする方を対象とすることが望ましいと考えます。

◇ただ単に、現状報告会を行うのではなく、専門家派遣事業などを併用して  
いただき、店舗の立地診断、レイアウト検討、販促の実施など、創業に必要な具  
体的な支援を個別に行うことをご提案申し上げます。

◇講座を一緒に行った地域パートナーとの連携で、きめ細かなフォローも可能とな  
ります。

### 継続支援を担う地域の若手診断士育成も行います


◇地元で活躍が期待される若手中小企業診断士の方など（地域パートナー）  
を講師陣に含めることは大歓迎です。支援機関様から地域の有能な若手  
診断士をぜひご推薦下さい。

◇これまで西野が培った創業塾のノウハウを惜しみなく伝授します。

◇地元をよく知っている地域パートナーならではの指導やアフターフォロー  
が可能となり、創業の成果も高まります。



◇ 基本カリキュラム（ニーズに沿ったアレンジは可能です。ご相談ください！）

1日目 創業の心構えを学び 先輩創業者から生の声を聞く！	
9:30～12:30	【講義】 創業の基本ステップと心構え・自己紹介
13:30～15:00	【事例】 先輩創業者に聞く ～成功事例に学ぶ創業のポイント～（地元創業者）
15:00～16:30	【講義】 事業構想の立案とマーケティング
2日目 ビジネスプラン作成はここがポイント ～「夢」と「そろばん」～	
9:30～12:00	【講義】 ビジネスプラン作成のポイント① ～ビジネスの仕組みを明確化する～
12:00～12:30	【講義】 創業に役立つ公的支援（地元の日本政策金融公庫など）
13:30～15:00	【演習】 ビジネスプラン作成（個別演習）
15:00～16:30	【講義】 ビジネスプラン作成のポイント② ～きちんと数字で計算する～ ⇒ 希望者全員のプランを預かり次回までに <b>赤ペン添削</b>
3日目 楽しく熱中！マネジメントゲームで創業・経営の実践を体感する1日	
9:30～16:30	【演習】 創業シミュレーション・マネジメントゲーム （仮想「商店経営」のグループ対抗演習を通じて事業経営のカナメを学ぶ） 
4日目 本当に実現できるのか？あなたのアイデアをアウトプット 個別相談も実施！	
9:30～11:00	【講義】 開業準備の基礎知識（会社設立・人事・経理など）
11:00～12:30	【演習】 ビジネスプラン作成（個別演習・個別相談）
13:30～14:30	【演習】 ビジネスプラン作成（個別演習・個別相談）
14:30～16:30	【発表】 グループディスカッション ⇒ 希望者全員のプランを預かり次回までに <b>赤ペン添削</b>
5日目 あなたの夢の実現に向けて 創業へのスタートはここから始まる	
9:30～11:00	【演習】 ビジネスプラン作成・修正（個別演習・個別相談）
11:00～12:30	【演習】 グループディスカッション⇒代表プランの選出
13:30～16:30	【発表】 代表プラン発表・アドバイス 事業成功へ向けたポイント・全体のまとめ

★上記内容は私どもがご提案する基本カリキュラムです。

★最終的なカリキュラムは主催者様とお打ち合わせの上、決定します。

★ご要望・ご変更はお気軽にご相談ください。

## ◇ 概 要

◇講座日数：5日間（ご要望により1日のスポット講義も承ります）

◇講座時間：9時30分～16時30分・実質講座時間6時間

◇講 師：西野公晴 単独 もしくは

西野公晴 + パートナー講師1名 = 2名 もしくは

西野公晴 + 地域パートナー 1名 = 2名

※地域パートナーは、地域の若手支援者（中小企業診断士等）育成を兼ねて、西野が講座の取り組み方・指導方法などを、創業塾を通してご指導するものです。詳しくは2ページをご覧ください。

※上記人数は受講生40名までの場合です。さらに人数が多い場合で演習等にきめ細かいサポートを要する場合は、もう1名必要になることがあります。

◇費 用：ご相談ください

- ・テキスト原稿作成費（データ）、講師費用についてお見積りいたします。会場費、テキスト印刷費等、その他諸経費は貴所でご負担ください。
- ・地域パートナーを登用した場合、当社からパートナーの方に講師料をお支払いする形でも貴所から直接お支払いする形でも、いずれでも構いません。

◇その他、ご要望に合わせてアレンジをいたします。お気軽にご相談ください

ご相談・お問い合わせ・ご依頼はこちらまで

E-mail: [nishino@r-and-c.co.jp](mailto:nishino@r-and-c.co.jp)

電 話: 090-3316-0443 (西野)

※どうぞ西野の携帯まで直接ご連絡ください。電話に出られない場合は、できるだけ早く折り返しいたします。メッセージをお残してください。



株式会社アール・アンド・シー  
代表取締役 西野公晴

〒176-0023 東京都練馬区中村北 1-2-7-601

TEL 03-3577-1915 FAX 03-3577-1935

<http://r-and-c.co.jp/>