



昨年度の創業スクールの様子

創業支援事業
「創業スクール」「後継者バンク」で新しい挑戦を!

可欠です。スクールで勉強することで、事業をスムーズにスタートできるようにしたいと考えています」
同会でパブリックビジネス研究会として、創業スクールを担当されている田中義博理事は、「具体的な知識を持たない創業希望者が、ビジネスプランを作成できるまでの内容になっていると思います。4年前からワークショップ形式も取り入れ、より一層身につけやすくなっていると思います」と言います。

「創業希望者は、いろいろなおもしろいアイデアを持っています。ただ、アイデアだけでは事業が続きません。中小企業診断士としてさまざまな経営者と接した経験から「成功する人は、ノウハウを持っている」と言えます。そういう部分を、スクールでの勉強を通じて、身につけていただけたら、うれしいですね」

現在のカリキュラムは、最初に体験講座を開いてスクールの説明を行い、そして経営者に起業体験を話してもらいます。

その後、5日間に分けて「創業の心構え」「創業のビジョンとビジネスモデル」「ビジネスプランの作成」「マーケティングの基礎知識」「営業・販売戦略」「会計・税務の基礎知識」など、会社経営についてのさまざまな内容を学ぶようになっています。さらにビジネスプランについてはワークショップで実践的に学びます。
講師は中小企業診断士の他に税理士や行政書士、社会保険労務士など、内容に則したプロフェッショナルを招いています。

また、公的支援制度や融資制度についてもレクチャーすることで、まさしく実践的な内容となっています。
仲山会長によれば、栃木県中小企業診断士会では、以前から「地域活性化のためには創業支援が不可欠」と考え、熱意をもってさまざまな支援活動を行って来たそうです。「手弁当でがんばった時期も



「創業スクール」「後継者バンク」で新しい挑戦を!

これから一歩踏み出したい人を応援します!

当所では地域の中小企業の皆さまを支援するため、さまざまな活動を行っています。その一環である「創業支援」は、地域の経済活動全般を活性化することをめざす、重要な事業の一つです。今回はその支援事業「創業スクール」の内容や、卒業して起業している経営者たちの話をご紹介します。また栃木県事業引継ぎ支援センターによる「栃木県後継者バンク」についても、あわせてご紹介します。

「地域活力を支える中小企業数の増加をめざす」

当所では地域の経済活動を支援する団体として、さまざまな事業を行っています。その中で、これから起業したい方々を支援する「創業支援」は、重要な活動として位置づけています。

日本経済を支えているのは、企業の大多数を占める中小企業です。地域経済においても同様に、中小企業こそがその活力の根幹です。地域の発展は中小企業の活躍にかかっていると云っても、過言ではないでしょう。

しかし残念ながら、全国的にもまた県内を見ても、企業の事業所数は減少傾向にあります。企業の数が減ることにより、地域経済全体が力を失いかねず、また地域の生活文化への影響も考えられます。

行政も、国から県、市町村などさまざまなレベルでの企業支援事業に力を注いでいます。特に創業支援は、事業所数の増加だけでなく、新たな産業と雇用の創出につながることも期待されており、支援事業や融資制度など、さまざまなメニューが用意されています。

ありましたよ。報酬云々ではなく、地域のために必要だからと、みんな熱心に取り組んでくれました」
そうした熱意を、当所の創業スクールにも注いでいただいています。

「以前は、内容のブラッシュアップも盛んにやっていました」と田中理事が振り返ります。「暇さえあれば集まって、どうすればもっと受講者のためになる内容になるか、どんな講義内容が実践的かなど、意見を出し合いました。その甲斐あって、近年はカリキュラムもずいぶん定まってきました」

そう言いながらも、ワークショップを取り入れるなど、常に内容の見直しをいただいています。

「創業が盛んな地域というのは、活気があるんですよ」と話す仲山会長。「だから

当所では平成8年度に創業支援事業「創業セミナー」をスタート、名称は「創業塾」「経営革新塾」「創業スクール」など年度ごとさまざまなですが、「貫して」「これから会社を興したい」という希望を持つ方々に対する事業を行って来ました。昨年度までの18年間で延べ963人が受講し、巣立つて行きました。

「心構えから実務まで充実した「創業スクール」の内容」

今年度も、9月～10月にかけて「創業スクール」を開講する予定で、現在受講者を募集しています。近年は、経営診断や指導のプロフェッショナルである(二社)栃木県中小企業診断士会に委託し、創業後の実務に則した内容の講義やワークショップなど、充実した内容で受講者から高い評価をいただいています。

「創業スクールのカリキュラムが目指すのは、単なる知識ではなく、具体的なノウハウを身につけていただく事です」
(二社) 栃木県中小企業診断士会の仲山親雄会長は、創業スクールについてこのように説明します。

「私も中小企業診断士は、多くの創業希望者の方々から、いろいろなご相談を受けています。それを通じて感じたのは、実践的な内容の大切さです。もちろん創業の心構えなどメンタル面も重要ですが、同時に会社設立の方法や税務経理などの知識、ビジネスプランの作り方といった、多岐にわたるノウハウを身につけることも不



(一社) 栃木県中小企業診断士会 理事 田中 義博氏



(一社) 栃木県中小企業診断士会 会長 仲山 親雄氏

こそ、私も力を入れていっています。地域経済の担い手を1人、1社でも多く育てることが、地域全体のメリットにつながっていると思います」

こうした思いが詰まった「創業スクール」を、ぜひ体験してください。創業希望者でなくとも、将来経営幹部を目指す人であれば、間違いなくプラスになる内容です。詳細は、本号「かわら版」P12の創業スクール案内記事をご覧ください。

また、当所では随時、開業に関する相談を受け付けています。お気軽にご相談ください。

問合せ
経営支援部
☎028-637-3131



創業支援講座で こんなことを学びました！

平成8年度から続けている、創業支援講座。その卒業生で現在起業して活躍している方たちに、お話をうかがいました。

同期メンバーの熱気にあおられて 創業を決意しました

VOICE
01

池田功社労務事務所 所長 池田 功さん（平成20年度受講生）



知 人に誘われて創業塾に参加、同期のメンバーの熱い思いに触れて、自身も創業を決意したのが、池田功さんです。

「最初は創業しようとは思っていませんでした。受講当時に振り返って笑顔になる池田さん。当時は社会保険労務士の事務所に勤め

ていました。

学生時代のアルバイトからそのまま飲食店の店長になった池田さん。ところがお店が倒産し、従業員たちの再就職に奔走することに。その後、法律事務所や社会保険労務士事務所などに勤務しながら、自身も社会保険労務士の資格を取得しました。創業塾を受講した当時は特に将来について考えてはなかったのですが、「受講した次の日には、上司に「独立したいので、辞めさせてください」と話していました。というのも、同期の塾生に熱い思いの人が何人もいて、彼らと話しているうちに自分も感化され、よしやってみようという気持ちになつていったんです」

もちろん引き継ぎなどをきちんとこなした上、約半年後に退職。準備期間を経て、平成22年4月に開業しました。

「最初は苦しかったですよ。なかなかお客様も増えませんでした。2年目に徐々に人脈ができてきて、3年目からようやく経営が安定してきました」

「近年は睡眠時無呼吸症候群の患者さんが使っているCPAP（シーパップ）という機器のレンタルが増えています。酸素吸入機器は、万が一の事があると患者さんの命に直結するだけに、私どもも気を抜けませんし、より良い製品を用意してご提供したいと考えています」

最後に、これから創業する人へのメッセージをお聞きました。

「私の場合は、創業塾で融資制度について学べたことが、非常にありがたく感じています。経営の悩みを創業スクールでぜひ解消してほしいと思います。創業は難しいというイメージがありますが、一緒に学んだ人でもその後創業したのはわずかだと思えます。けれども、その一歩を踏み出す事で、新しいステージに進むことができると思います。私のように、創業後であつても、学べば得るものが決して少なくないでしょう。ぜひがんばって欲しいですね」

DATA

株式会社
パワーホットメディカル
宇都宮市大谷町1422
☎028-612-2333

自身のこの経験から、池田さんは「これから創業する人は、とにかく3年はがんばりなさいとアドバイスしたい。3年一生涯命やればきつと何かがつかめます。逆に、3年で芽がでないのであれば、それは別の道を探した方がいいと思います」

簡単に投げ出さないことと同時に、撤退するデッドラインもきちんと決めておくことが、起業のポイントだと池田さんは考えています。

創業塾に入ったことでさまざまな経営ノウハウを得られたという池田さん。「経理や会計の実務を覚えられたのは、大きかったと思います。理想だけ高くても、実務知識が無いと、創業しても続きませんから」と同時に、人のつながりの重要性も学んだといいます。

「いま、私は農業関係の経営支援に取り組んでいるのですが、それもとほといえは、創業塾同期の人の影響もあったと思います。現在は分かりませんが、私の時は塾生同士の交

流が盛んで、現在まで続いて

いる人もいます。講義のあとは飲みに行つて想いを語り合ったりしました。それがモチベーションを高め、効果をもたらしたのでしよう」

現在取り組んでいる農業支援も、社会保険労務士ネットの農業支援グループに参加したことから、人のつながりで業務が広がっていったそうです。

「今後は農業支援をさらに進めていきたいと思っています。また、医療福祉分野などにも業務を広げていきたいですね。人と人のつながりを大切にしたいです」

DATA

池田功社労務事務所
宇都宮市今宮2-17-1
むぎくろ今宮ビル2-A
☎028-666-0155
http://www.ikedaj30.jp

VOICE
02

営業のことだけしか分からなかったのが、 経営全般を学べたのが良かった

株式会社パワーホットメディカル 社長 中村 正則さん（平成24年度受講生）



医 療機器のレンタルや販売を行う（株）ワーホットメディカル。主に酸素吸入機器を病院にレンタルしており、患者の命を預かる重要な役割を果たしています。平成24年度に、それまで勤めていた医療機器関連会社を退職し、独立した中

VOICE
03

安定した経営に必要なことを 知りたかったことが、 受講した理由でした

カフェ&レストランしんばるん 増淵 照代さん（平成19年度卒業生）



いたのですが、やがて諸事情で閉店する事になってしまいました」

閉店した後「なぜ力がなくなったのか」を考えた照代さんは、その理由を学ぶために、創業塾に入ったそうです。

「お店の経営は、材料費と利益のバランスをどう取るかなど、いろいろなポイントがあります。そういうことを創業塾で勉強させていただきました。経理的な知識も、それまでは経験だけでやっていたのが、系統だって学ぶ事ができたので、ずいぶんプラスになったと思います」

最初は「自分がいけなかったところを知りたい」と考えていた照代さんでしたが、受講しているうちに「もう一度、店を開きたい」と真剣に考えるようになったといいます。

「主人は昔気質の職人ですから、費用よりも味を優先してしまいがち。ですから私が経営について勉強する事で、主人の志を生かしつつ、店の経営を成り立たせる事ができれば、と考えました」

平成20年に、現在の場所に再オープン。登さんの味への強い思いが伝わり、常連客も増えて、現在は軌道に乗つていっています。「フレンチひとすじでやって来た主人が、宇

問 屋町にあるカフェ&レストラン「しんばるん」は、オーナーシェフの増淵登さんと照代さんご夫婦で経営するお店です。登さんはホテルや、東京のフレンチレストランで修業した本格派。以前、近所で「ばるん」というお店を、やはりご夫婦で経営していました。

「元のお店は、別の方が経営していたものを譲り受けました。そこで長く商売をして

村正則さん。

「定年が近くなつたので職業安定所に再就職などの相談に行つたら、それまでの知識ノウハウを生かして独立創業を勧められ、一念発起しました」

年度内であれば助成金も出ると知り、急いで創業したものの、「経理や財務など、会社経営に必要な知識に欠けていることを実感し、どうにかしなければと悩んでいました。そんな時に新聞で創業塾の記事を読み、すぐに話を聞きに行きました」

最初に講義内容のセミナーを受けた中村さんは、そこで卒業生の話を聞き「ぜひ受けたい」と決めたそうです。

「創業塾で財務や経営計画などさまざまなことを学べるのが魅力でした。また融資制度についても教えてもらえたことも、ありがたかったですね」

それまで「創業したの会社は信用が無いから、融資も受けられない」と考えていた中村さんでしたが、創業者向けの融資もあると知り、さっそく活用することに。

「資金力が無かったので、病院にレンタルするための医療機器を、メーカーから私が借りていました。つまりレンタルしたものをレンタルする形ですから、利益が薄い。融資を受けた事で、メーカーから購入することができ、利幅が大

都宮に帰って来て「宇都宮の人においしいものを食べてもらいたい」という一心を貫いています。料理はほぼ手づくり。もちろんソースからすべてです。とにかく料理ひとすじ、料理が生きていくという人で、休みもとらずにがんばっています」と笑顔で話す照代さんです。

「主人は流行にのってどうする、こうするというのが大嫌い。本当に良いものを提供したいと常に考えています。そんな主人をどう支えるかが私の仕事です。考え方が正反対なのでぶつかることも多いのですが、それがお店を運営するには大切ではないかとも思っています」

二人が何より大切にしているのは「食のおいしさ」と「食の安全」を守ること。そのためには食材にこだわり、手づくりにこだわっています。

店の楽しい雰囲気作りは、照代さんの仕事です。絵を飾ったり、邦楽の演奏会を開いたり、さまざまな工夫でお客さまにくつろいでいただけるようにしているそうです。

照代さんは、創業について「気楽に考えていたらできない」と言います。「創業は根性が必要です。でも、本当に実現したい何かを持っている人は、ぜひ挑戦して欲しいですね」

DATA
カフェ&レストラン
しんばるーん
宇都宮市問屋町3426-54
☎028-656-6457



VOICE
04

高校時代からベンチャー起業をめざしていました

株式会社 STAY GOLD 代表取締役社長 北條 真之さん(平成21年度卒業生)

でもベンチャービジネス関連学科を専攻、社会経験を積みみたいと東京でIT企業に就職しました。ところが仕事のし過ぎで体調を崩し、26歳の時にやむなく帰郷し、療養生活を送っていました

この時期にいろいろなアイデアを練り、やがて体調の回復を待つ、まず創業セミナーを受講しました。「大学で学んだことをおさらいしたいと考えて入ったのですが、実践的な内容で、とても勉強になりました」といいます。

3年置いて2度学んだ理由については、「2回目は、いよいよ実際に創業する気持ちは固まったので、創業セミナーで学んだ内容を、もう一度しっかり身につけたかった」とのこと。

その後、宇都宮市の平成24年度ビジネスプランコンテストに応募し、見事に優勝。その後、現在の会社を立ち上げました。

会社の業務内容は、ファッション関連のニュース発信サイトの運営と、企業向けのウェブ制作、そして企業のクラウド導入支援が大きな柱です。

「ウェブ技術については、いちはやくスマートフォン最適化を実現しています。今は多くの人が、パソコンよりスマホで検索する時代ですから、スマホでの表示がきちんとで

DATA
株式会社
STAY GOLD
宇都宮市旭2-12-16
☎028-307-8651
http://go-staygold.com

起業家の創業を支援する

「栃木県後継者バンク」

栃木県事業引継ぎ支援センター 統括責任者 大森 治



栃木県事業引継ぎ支援センター(以下「当センター」)では、平成27年6月1日に起業家の創業実現の支援を目的とする「後継者バンク」を設立しました。

この「後継者バンク」は、創業を目指す起業家、例えば創業塾の受講生や開業・独立希望者などを、事前に「後継者バンク」に登録し、当センターに相談に訪れる後継者不在の経営者に紹介するものです。

当センターでは、昨年11月開設以来6月末までに、後継者不在の経営者からすでに100件ほどの相談が寄せられています。その中で例えば、レストランや洋菓子店などの個人商店や自動車修理工場などの個人事業主は、規模的にM&Aの対象になりやすく「後継者を探してほしい」という要望を受け、後継者探しやすくなる仕組みが不可欠となったことから立ちあげたもので、全国で6番目の「後継者バンク」となります。申し込みは、創業塾などを運営し創業支援に取り組んでいる県内9商工会議所や35商工会、県産業振興セ

ンターなどを経由し、その後、当センターで創業への考え方や希望条件、創業への熱意・具体的な計画などをヒアリングのうえ正式登録となります。

当センターでは、後継者不在の経営者から相談を受け、登録した起業家との条件が合致した場合に、秘密保持契約を結んだ上で、双方を引き合わせます。その後、起業家から事業計画書などの提出を求め、具体的な承継時期や店舗などの売買・賃貸条件を調整し、「意欲のある起業家による創業」と「地域に不可欠な事業の

継続」の同時実現に結び付けます。

起業家にとっては、「後継者バンク」を活用することで、顧客や仕入先の確保、店舗等の経営資源の引継ぎ等、低コストでの創業が可能になります。さらに、地域での知名度(暖簾)の引き継ぎや経営者から業界知識や経営ノウハウを学ぶことができます。

一方、後継者不在の事業主にとっては、代々継承してきた事業の継続と従業員の雇用や取引先の維持にも繋がります。

また、起業家と経営者を結び付け

ることで、空き店舗の予防策に繋がるほか、Uターン・Iターン人材の活用にも繋がります。

最後に、起業家の皆さまには、単に今までの事業を引き継ぐだけでなく、引き継ぎ後は意欲を持って、既存商品やサービスの高付加価値化、新たな商品の開発に努め、地域内での新たなネットワークを構築することで、地域の活性化・商店街の活性化に貢献いただくことを期待しています。

登録申し込みから、事業引継ぎまでの流れ



問合せ/栃木県事業引継ぎ支援センター(栃木県産業会館8F) ☎028-612-4338