

今だからこそ、 創業で夢を かなえませんか！

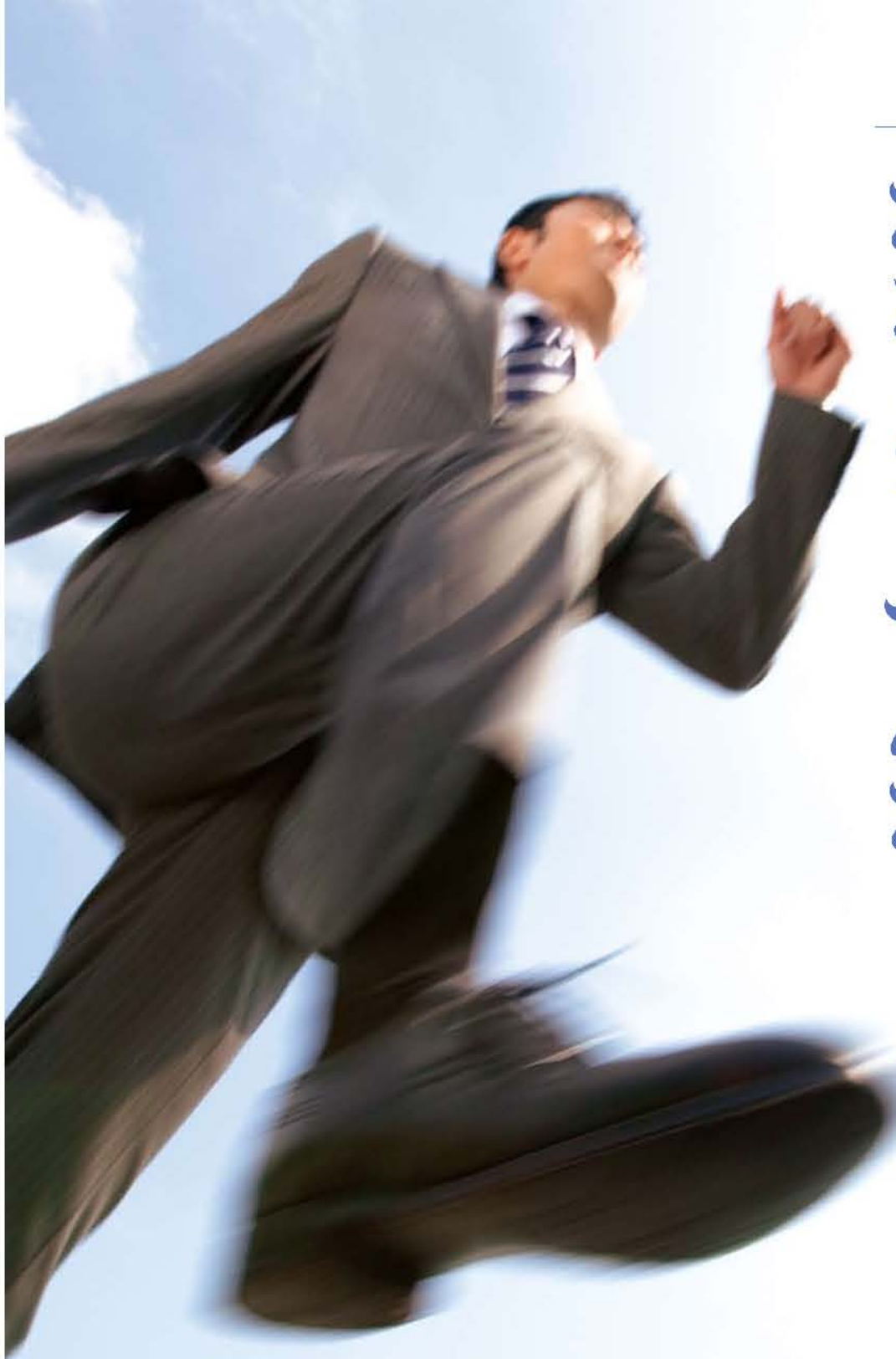
**チャレンジスピリットを
支援します！
宇都宮商工会議所の創業支援**

昨年後半以降の景気低迷により、
なんだか元気がなくなっている気がしませんか？
こんな時こそ、チャレンジ精神で新しい夢に邁進する
《気迫》が必要です。一国一城の主をめざす夢
今からその準備を始めてはいかがでしょう？

「この厳しい時期に創業？」と眉をひそめる方もいらっしゃるかも知れません。けれども厳しい時期だからこそ、次のステップの準備を始める絶好の機会と考えるのが良いでしょう。いざという時に迷わず大きくステップアップできるよう、今からじっくりと計画を練り上げてください。

働く人の夢はさまざまですが、多くの人は「いつかは自分で事業を」と考えておられることと思います。また、現在事業を行っておられる方でも、業態変換や新規事業への進出など第二創業を考えておられる方が少なくないのではないのでしょうか。

現在は漠然とした「夢」でも、少しずつステップアップすること、いつかは「現実」になるものです。今回の特集では、あなたが「夢」から「現実」へ踏み出すためのお手伝いをする、商工会議所の事業についてご紹介いたします。



創業のポイントとはコレ！

これだけは必ず
押さえておきたい

5か条

当所地域力連携拠点事業
応援コーディネーター
矢口季男氏に聞く



ひとくちに「創業」と言っても、ただぼんやりと「事業をやりたいなあ」と考えているだけでは、一歩も先に進めません。夢から実現へ踏み出すためには、いくつかの重要なポイントがあります。

そこで、当所で行っている「創業塾」の講師で、また地域力連携拠点事業の応援コーディネーターとして活躍している中小企業診断士の矢口季男先生に、これだけは押さえておきたい創業のポイントについて、教えてくださいました。

第1条 創業する意志を強く持つこと

創業の動機は、人によりさまざまです。「もっと豊かな生活を送りたい」といった経済的な動機もあれば、「やりがいのある仕事をしたい」などの精神的な満足を求める動機もあるでしょう。いずれにしても「自

第2条 事業内容を明確にする

どんな業種でどんな特徴のある事業を行うのか、想定する顧客や市場は何かなど、事業について明確なビジョンを持つことは、大きなポイントです。「パン屋さんをやりたい」ではなく「どんなパンを作るのか、どんな層に向けてアピールできるものにするのか」など、特徴や強み、想定市場や想定顧客について詳しく考えてください。そこから「では、どんな設備が必要か」「資

第3条 事業戦略を立てること

第2条が決まったら、もう少し詳しく考えてみましょう。特に、次のポイントについて、しっかり決めていくことが大切です。

◎市場、競合

自分が参入しようとしている市場について、現状や可能性などについてきちんと調べましょう。競争相手の有無や、いかに差別化することも重要です。

◎ターゲットと商品、サービス

想定顧客について、より詳しくリサーチし、どんな商品やサービスを提供すればいいかなどを考えます。

◎マーケティング

販売方法や宣伝方法など、マーケティングも、事業の成功にとっては重要なポイントになります。

第4条 売り上げ予測や収支計画を立てること

第3条までを押さえたら、次は具体的

第5条 創業計画を納得いくまで練り上げること

以上のポイントを押さえれば、創業計画は作成できるでしょう。もちろん、最初から完璧な計画を作成することはできません。何度も何度も作り直してください。ここであわててはいけません。特に創業資金の準備など、お金に関する部分は、じっくりと練り上げることが大切です。

以上、大まかに5つのポイントを挙げましたが、もちろんこれ以外にもさまざまなお留意点があります。詳しくはぜひ当所にご相談ください。最初は「なんとなく」程度でもかまいません。ご相談いただき、一緒に考えていきましょう。お待ちしております。

創業のご相談は、

まず宇都宮商工会議所へ！ かゆいところに手が届く、 創業支援メニュー

数多い支援メニューの活用を

創業のポイントはお分かりいただけただけでしょうか？ 次に、これから創業を目指す方に向けた、宇都宮商工会議所のさまざまな支援メニューをご紹介します。

現在、当所で行っている創業支援事業には、次のようなものがあります（今年度からスタートする事業も含みます）。

創業塾・創業セミナー

日本商工会議所との共催で、年1回、約1カ月の研修を行っています。創業までのさまざまな基礎知識習得と、個別課題に対応する創業相談などが盛り込まれています。また、商工会議所が独自に創業研修会を開催します。

創業相談会

創業や転業についての相談会を、年4回程度開催します。

創業体験

開業希望業種を体験していただき、講習会などの座学では学べない経営感覚を学習していただきます。



ほかにステップアップセミナーや、創業計画書作成支援など、さまざまなメニューを用意して、創業支援を行っています。

また、本誌でも何度ご紹介しております「地域力連携拠点事業」を活用し、専門家の個別指導も行っていきます。今回の特集にご登場いただいた創業者である柿沼さん（P6参照）も、創業塾と、地域力連携拠点事業の個別指導を受けておられます。

◎宇都宮商工会議所地域力連携拠点ホームページ
<http://www.u-ci.or.jp/chikiryoku/>

ニーズに対応、資金から経営ノウハウまで

ところで、創業者はどのような支援を望んでいるのでしょうか。

栃木県商工会議所地区事業承継支援センターが今年2月に発表したアンケート調査によれば、創業の動機で目立つのは「専門知識や資格、技術を生かしたい」「社会貢献したい」「自由に仕事をしたい」などです（図1）。また、創業しようとする業種で多かったのはサービス業、その中で特に医療・福祉や美容関係の創業希望が目立ちます（P4図グラフ参照）。

こうした傾向を見ると、創業に際して技術や経験はある程度持っている人が多い

また、創業にあたり重要なポイントとなる創業資金については、日本政策金融公庫や国・県・市の各種制度融資の内容を、窓口で随時相談を受け付けております。もう1人の創業者、加藤さん（P6参照）は、窓口相談から融資に結びつけられました。

商工会議所が、創業支援に力を入れる理由について、経営支援部の経営指導員野沢恭久さんに説明してもらいます。

「最大の理由は、創業ニーズがあるからです。また、商工会議所としては、地域の事業者数を増やすことが、地域活性化にとって重要であると考えています。」

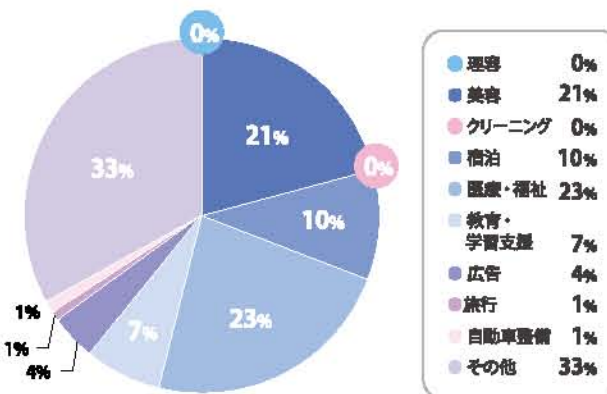
ようです。その一方で、不足しているのはどんなことでしょうか。

図4「創業に対する不安要素」を見ると、事業ノウハウや市場・顧客などの事前調査・マーケティング、運転資金などが多いようです。つまり、経営部分のノウハウに関する不安です。

「こうしたニーズに対応するため、経営ノウハウについては創業塾や創業セミナーに力を入れています。また創業後の経営支援も重要と考え、ステップアップセミナーなどを開催しています」

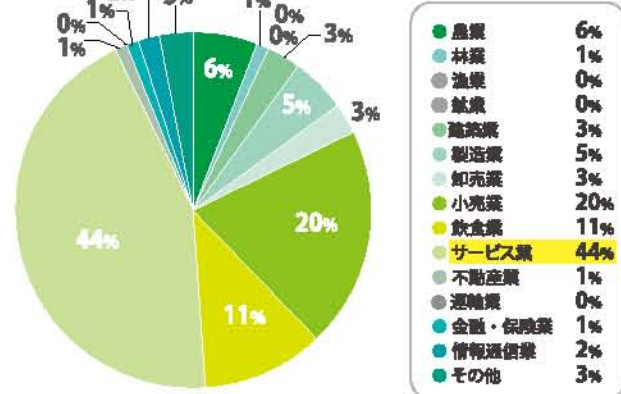
こうしたメニューの他に、従来の経営相談などでも対応しています。もちろん、相談したい方はまず窓口に来ていただければ、経験豊富な相談員が悩みをお聞きし

サービス業の内訳（複数回答）



（栃木県商工会議所地区事業承継支援センター調べ）

創業しようとする業種（複数回答）



て、対応するメニューをご紹介します。

「地域力連携拠点事業も2年目ですが、内容が充実してきており、これだけでもさまざまな創業相談に対応できると思います。また、創業の経営ノウハウなどを身につけるには、創業塾や創業セミナーにご参加いただくことが近道。さらに、創業資金や経営資金についても、さまざまな制度をご紹介します。具体的には経営計画（創業計画）作成をお手伝いすることなどにより、融資を受けやすくする支援も行っています」

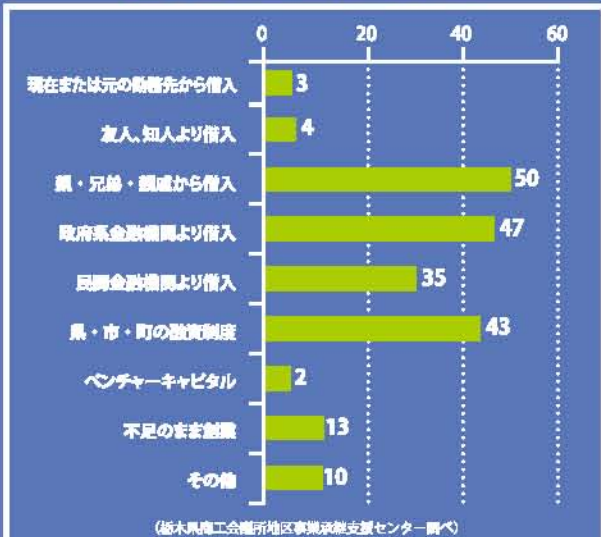
今年度からはさらに充実している創業支援。ぜひ窓口で相談ください。あなたの夢を実現する第1歩です。

図1 創業の動機（複数回答）



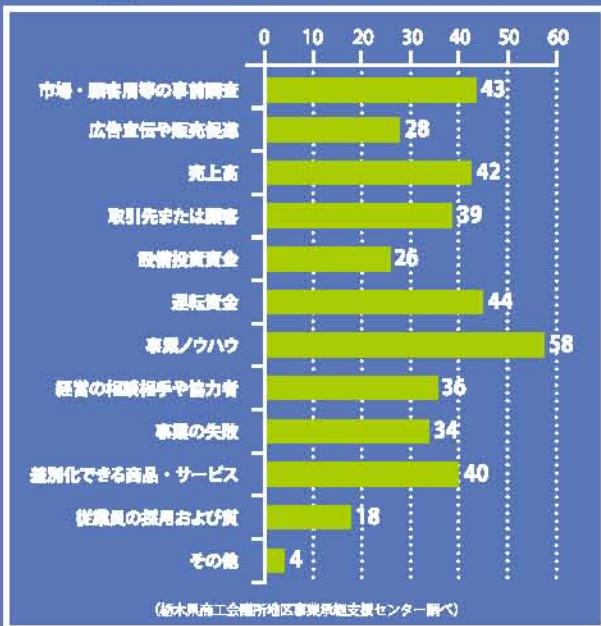
（栃木県商工会議所地区事業承継支援センター調べ）

図3 不足資金への対応（複数回答）



（栃木県商工会議所地区事業承継支援センター調べ）

図4 創業に対する不安要素（複数回答）



（栃木県商工会議所地区事業承継支援センター調べ）

の3月に開業したばかりの和菓子店「とらや弥生」。店主の柿沼克弥さんは「開業までに半年以上かかりました」と振り返ります。

開業を決めたのは、昨年の6月。和菓子業界にいたので、業種も和菓子屋というところまではすんなり決まったのですが、「経営についての知識がほとんどなかったの、どうしたらいいか悩みました。たまたまインターネットで検索していたら、商工会議所の『創業塾』がヒットしたので、さっそく申し込みました」

約2カ月の勉強の傍ら店舗の場所を探しました。

「自宅の近くにいい物件があったので、契約しました。地の利もありますし、知っている方も多いのでPRもしやすい。何より、地元だけに手を抜けませんからね」

創業塾で役立ったのは、「創業計画書」の作り方。最初は漠然とした夢だったことが、創業計



柿沼克弥さん

事業計画をじっくり 練り上げて開店

「とらや 弥生」
柿沼 克弥さん

画書を作ることです。少しずつ具体性を帯びていき、それによって自信がわいてきたそうです。

ところが、いざ融資を受ける段階になると、「何度も融資を断られました」と柿沼さんは苦笑します。

「でも、そのおかげで何度も何度も計画を練り直すことができた。最終的には、それが良かったと思います」

柿沼さんが目指すのは、地域密着の店。「和菓子を販売する」だけでなく「和菓子を通じて楽しい時間を売る」店にしたいとはりきっています。



「とらや 弥生」店内

創業者 登場!!

台横丁で4年間、店を切り盛りしてきた加藤さんが、新しく店舗を構えたのは昨年7月15日。いわば第2創業です。

「屋台横丁は、席数が8席。すぐにいっぱいになってしまつて」と奥様の幸江さん。「たまたま、屋台横丁の近くに空き物件を見つけたものから、すぐに『店舗を出そう』と決めたんです」

即決で契約し、さっそく改修工事を始めましたが、その時になって資金が不足していることに気づき、急いで商工会議所の窓口へ。

「普通は始める前に相談するんですけどね、と笑われました」と加藤さん。それでもすぐに日本政策金融公庫の融資を紹介してもらい、手続きをしまし

成功の秘訣は、 常連さん

「豚幸」
加藤 幸夫さん



豚幸店内

た。すでに常連さんを持っていたことや、長年のノウハウを評価され、比較的すんなりと融資も決定。

「席数は約20席になり、広くなったねと常連さんにも喜んでいただきました。また、これまでは2、3人連れで来てくださった方が、新しいお店には5、6人でご来店いただき、お客様も広がっています」

常連さんはありがたい。屋台横丁の4年間は無駄ではなかったと、しみじみ感じるそうです。「開業するなら、やはりお客様をある程度持っていることが、重要だと思いますね」とおっしゃる加藤さんご夫婦です。

加藤幸夫さん（右）と奥様



天竺人 May 2009

●店名 / 食処酒処 豚幸 ●住所 / 宇都宮市馬場通り 2-3-16 ☎ 080-3098-7347
●営業時間 / 午後5時～午前1時 ●定休日 / 日曜日



続いて登場していただくのは、金融のプロである日本政策金融公庫宇都宮支店副調査役で、創業支援に豊富な経験を持つ、大石秀臣さん。

「私もでは、創業支援に力を注いでいます。平成19年度から『創業支援相談会』と題して、毎週水曜午前9時から午後4時まで、創業希望者のご相談に応じています」

1人約1時間程度と余裕をもった時間配分で、融資制度の紹介だけでなく事業計画の立て方、開業の基礎知識など、幅広い相談を受けているそうです（要予約）。

「もちろん、他の日でも随時ご相談に応じています。ほぼ毎日のようにご相談をいただいております」

ところで、融資のプロが重視するのは、どのようなポイントでしょうか。

「自己資金と経験を重視します。自己資金については、もちろん多いほどいいわけですが、目安としては約5割の自己資金と考えています。たとえば自分で準備されているのが必要資金の3割だとすると、親戚などから2割程度借り入れし、残りを私どもの融資で準備していただくわけです。自己資金がきちんと準備できているかどうかで、その人の意欲の高さや、さらには計画性などを判断するのだそうです。



日本政策金融公庫宇都宮支店

「また、創業しようとする事業分野で一定の経験を重ねることにより、技術・ノウハウ・営業力等を習得するだけでなく、その業界の中でネットワークを築くことが重要だと思っています。業界の中で人脈を持つことが、創業後の販路や仕入先の確保、有利な取引条件の獲得につながると思います。」

これが、二つ目のポイントに挙げた「経験」です。本来は自己資金と経験のどちらも十分であればいいのですが、なかなか難しいのが現状だそうです。

同公庫が用意している創業支援の融資制度は表1にあるとおりです。また、この他にも普通貸付の制度や、業種に特化した融資などがあり、さまざまなニーズに対応しています。



大石 秀臣 副調査役

表1 創業支援のための融資制度

制度名	融資額	返済期間	備考
新規開業資金	7200万円以内	運転資金5年以内 設備資金15年以内	新たに事業を始める人、開業後5年以内の人など
女性、若者／シニア起業家資金	7200万円以内	運転資金5年以内 設備資金15年以内	女性または30歳未満か55歳以上の人で、新たに事業を始めるか事業開始後5年以内の人
再挑戦支援資金	2000万円以内	固定金利型貸付 運転資金5年以内 設備資金15年以内	廃業歴がある方など、一定の要件に該当する方で、新たに事業を始めるか開業後5年以内の人
新創業融資制度	1000万円以内	運転資金5年以内 設備資金7年以内	新たに事業を始める人や事業開始後融資申告を2期経ていない人で、雇用の創出など一定の要件に該当する人

◎創業支援の各融資制度を無担保・無保証人で利用する場合の取り扱い制度

※事業開始前、または事業開始後で融資申告を提出していない方は、創業資金の3分の1以上の自己資金を確保することが必要です（事業に使用される予定のない資金は含みません）。※通常適用される利率に1.65%が上乗せされます。

金利等の詳細につきましては、お気軽にお問い合わせください。（日本政策金融公庫宇都宮支店 ☎028-634-7142）