

【創業者を支援するための教育】 創業ゼミナールの カリキュラム



五十嵐 久

中小企業診断士

プロフィール

いがらし・ひさし ●大学卒業後、公的な中小企業支援機関で人事教育研修部門や中小企業の資金調達・経営支援業務などに従事。現在は、主に創業を志す人のための創業者教育をはじめとした創業者支援に取り組んでいる。人材育成研修コンサルタント養成講座修了。中小企業診断士、産業カウンセラー、GCS認定コーチ。

創業者のための教育プログラムでは、経営にあたって必要となる経営戦略、財務会計、人事労務管理やマーケティングなど、経営全般にわたる知識を付与するための各種講座を設けたり、実際の創業事例をもとにしたケーススタディ（事例研究）などを実施しています。

一方的な講義形式のものから、20人程度の少人数によるゼミナール形式で、お互いにディスカッションなどをしながら相互啓発を図りつつ、具体的な事業計画書作成までを指導しています。講座の内容はもちろんのこと、同じ志を持つ仲間として、実際の創業後の人的ネットワーク形成という面でも、大きな効果をもたらしています。

例として、8日間で実施している創業ゼミナールのカリキュラムをご紹介します。

初日はガイダンス（概論）として、ビジネスプランづくりの進め方やビジネスプランの目的と評価ポイント、事業計画書の様式と書き方のポイントなどについて学びます。

2日目は、創業を計画している事業のコンセプトを明確にして、事業の骨子を固めていただきます。具体的には、起業の目的「なぜ、

何のために起業するのか」を明確にします。その前提として、ビジネスアイデアの発想法やアイデアの具現化と事業化までのプロセスについて学びます。

3日目は、事業のコア・コンピタンス、いわゆる事業の強みを作っていたいただきます。そのため、計画している事業の外部環境と内部環境の評価、分析を行い、自社のドメイン（事業領域）を決めます。その際に他社との差別化が重要であり、オンリーワンビジネスを目指すための発想法などについて学びます。

4日目は、マーケティングの観点から、新しい顧客や販売経路の開拓の進め方や見込み、客の探し方と絞り方、商品戦略と価格の考え方、宣伝やPR方法などについて学びます。

5日目は、計画している事業を実施した場合に、実際にどの程度の収益が見込めるのか、収支計画表の作成と検証、資金計画表と損益計画表、必要売上高と損益分岐点の算出法、キャッシュフロー経営のための基礎知識などについて学びながら試算してみます。

6日目は、受講生一人ずつ個別

相談会を開催し、各人の悩みや疑問点に対応するための時間を設けています。

7日目は、計画の修正などを行いつつ、最終的な事業計画書を各自でまとめていただきます。

8日目の最終日に、ゼミナールのまとめとしてビジネスプランの発表会を開催し、講評を行い、総まとめを行います。

その他、ゼミナールの中で先輩創業者を招いて体験談を語っていただいたり、さまざまな創業事例の紹介も行っています。

経営をしていくうえで直面するさまざまな環境変化に柔軟に対応して、的確に判断を下していくには、経営者自身の経験によるところが大きいといわれますが、そういう意味でも、先輩起業家の話を聞くというのは貴重な機会となっているようです。

