

## 5 地域活性化に関する事業

### 5.1 創業塾の開催目的

昭和村地域における新たな可能性や創業・第二創業に挑戦しようとする小規模事業者や候補者を支援する。

### 5.2 カリキュラム

日程	テーマと講義内容
第1回 12月12日(月) 18:00～21:00	<b>テーマ：“経営”を学ぶ</b> 【実習】昭和村の野菜を使って美味しいパンを焼きながら、創業に必要な基礎的な知識を実践的に学びます。 ※受講の際は、エプロン・ハンドタオルをご持参下さい。 【座学】創業に向けて、経営理念の重要性と描き方、地域特性を活かした創業
第2回 12月19日(月) 18:00～21:00	<b>テーマ：“人材育成”を学ぶ</b> 【実習】こんにゃくやレタスの新レシピの開発や今後求められるメニュー、トレンド、オペレーション等について学びます。 ※受講の際は、エプロン・ハンドタオルをご持参下さい。 【座学】人を雇用するために必要な基礎知識、創業に必要な税務・経理の基礎知識、地域資源の活用法
第3回 12月26日(月) 18:00～21:00	<b>テーマ：“販路開拓”を学ぶ</b> 【実習】売上UPに欠かせないパッケージやチラシに必要なツールを、スマホを使って楽しく学びます。 ※受講の際は、筆記用具をご持参下さい。 【座学】マーケティングの基礎知識、売れる仕組みの考え方、WEBを使った販売促進法、プレゼンスキルの強化
第4回 1月16日(月) 18:00～21:00	<b>テーマ：“財務”を学ぶ</b> 【実習】道の駅ではどのようなPRツールが有効なのか、自社オリジナルのイラストを作成します。 ※受講の際は、筆記用具をご持参下さい。 【座学】資金調達と公的支援制度の活用、魅力的なビジネスプランの作成と仕上げ





実際に成功した店舗の紹介などを経て、実際のパン作りの実習が開始。パンを作る際に考えるべき知識などを聞いた後は、昭和村の野菜をふんだんに使用した3種類のベーグルを各自作成することとなった。普段はパン作りなどをしたことがない参加者も多かったが、久津輪氏の丁寧な指導もあり美味しいパンを作ることができたようだ。

講義で知識を得るだけでなく、実際に手を動かしてパンを作ってみるという2つの工程を経ることで、より深く経営について考えることができた、参加者からの評判も上々であった。

## 2. 座学

青山学院大学ヒューマンイノベーション研究センター客員研究員である鈴木宏幸氏を講師に迎え、「創業に向けて」「経営理念の重要性と描き方」「地域特性を活かした創業」という、大きく分けて3つのテーマについて、講義が行われた。

創業するときには、まず各自の中にその事業に対する「夢や思い」があるという前提から、「夢や思いを整理して確認すること」「その夢や思いにニーズがあるか」「その夢や思いを本当に提供できるのか」という3層に分けて分析していくことが重要であるという話に、参加者は深く頷いていた。

また、実際に企業した日本や海外の企業の経営理念を具体的に紹介することで、創業を決めた後は、「経営理念を描く」ということがいかに大事なことであるかについて講義が行われた。

最後には、実際に創業するにあたり、創業する地域の特性を活かすにはどうしたらよいかというフェーズに話が移り、地域での創業を支援するための国の「創業支援事業計画」の内容や、実際に他の地域ではどのような事業を起しているかの紹介が行なわれ、参加者からも具体的な内容についての質問がされるなど、活発な講義となった。

■第2回 12月19日(月) 18:00~21:00 ■場所:昭和村商工会 ■参加者:30名

### 講義内容

#### 1. 実習

日本フードバランス協会代表の小針衣里加氏を講師に迎え、昭和村の野菜を使った総菜屋を創業するとしたら、どのような戦略を立てて創業していくのかという内容の講義と、実際に惣菜を調理してみるという体験の2つが行なわれた。

「トレンドメニュー」という言葉をキーワードとし、今の日本で流行している、またはこの後に流行するメニューはどのようなものかを分析するところから講義は開始された。「トレンドメニュー」というのは、まったく新しいものを開発するのではなく「螺旋的発展」を遂げることで生まれるものであるというのが小針氏の持論であるという。「螺旋的発展」とは、螺旋階

段が1つの柱を中心にぐるぐる回りながら上に昇っていく様子を表したもので、一見元の場所に戻っているように見えるが必ず一段ずつ高いところに戻っているところから、「進歩・発展」「復活・復古」は相反するものではなく同時に発生するものだという話は、参加者も大変に感銘を受けた様子であった。

また、どんな素晴らしい「トレンドメニュー」であっても、提供する際のオペレーションなどに問題があるといい料理は提供できず、原価率、オペレーション、コンセプトを重視しつつ、オリジナリティーのあるメニューを作成することが大事であるという総括がされた。

この講義内容を元に提案された、昭和村の代表的野菜「こんにゃく」「レタス」を使った惣菜メニューである「こんにゃくと肉そぼろのモリガクレープ巻き」「おからとお豆、こんにゃく麺の揚げ餃子」を参加者も実際に調理してみることとなった。

どちらも非常に  
ポピュラーな食  
材でありなが  
ら、女性向け  
作られたヘルシ  
で見た目もよく  
美味しい惣菜  
に、参加者か  
も満足の声か  
がっていた。



に  
に  
ー  
ら  
あ

## 2. 座学

青山学院大学ヒューマンイノベーション研究センター客員研究員である鈴木宏幸氏を講師に迎え、大きく分けて、「人を雇用するために必要な基礎知識」「創業に必要な税務・経理の基礎知識」「地域資源の活用法」の3つのテーマについて、講義が行われた。

まずは「人を雇用するために必要な基礎知識」として、人を雇用するということはどういうことかという原則的なことから、雇用の際に必要な法律知識まで幅の広い内容が話された。

次に「創業に必要な税務・経理の基礎知識」という内容で、個人起業・法人起業における税制的なメリットなどから、納めるべき税金の種類、知っておくべき経理の知識など、起業するにおいて必要不可欠な情報が詰め込まれており、参加者も真剣にメモをとる姿が見られた。

最後に「地域資源の活用法」として国の主催する「地域資源活用事業」の概要が紹介され、実際に昭和村の資源について活用方法を考えるという具体的な内容が紹介された。



■第3回 12月26日(月) 18:00~21:00 ■場所: 昭和村商工会 ■参加者: 28名

#### 講義内容

##### 1. 実習

アートディレクターの伊藤ロイ氏を講師に迎え、スマートフォンを使ってチラシを作成するという講義が行われた。

従来のチラシはパソコンを使って作成することが前提であり、プロでないと作成するまでのハードルが高かったが、使い慣れているスマホを使って作成することができるということで、参加者も非常に驚いたようである。

まずはチラシを作成する際に必要不可欠となる、写真の撮影についての講義が行われた。写真も当然スマホを使って撮影することとなるが、その際に気を付けるべきポイントとして「フラッシュを使わない」「デジタルズームを使わない」「手ぶれを防ぐ」「AE/AFロックを使う」などの内容について、実際に参加者が持参しているスマホで撮影をしてみると、今まで撮影していた写真と明らかに違いが分かり、簡単にできることが証明されたことに感嘆の声があがっていた。

次に、簡単にチラシを作成することのできるアプリについて、豊富なテンプレートなどでデザインに自身の無い人でもプロのようなチラシを作成できることが紹介された。

最後はデザインする上で、どのようなポイントに注意すると、ユーザーの琴線に響くチラシを作ることができるかというポイントが解説された。ちょっとした点を注意するだけで、仕上がりがまったく違って見えることなどが非常に分かりやすかった。

本日の講義を元に、第4回の実習までに実際にチラシのデザイン案を作ってくるという課題が提出され、参加者からも講師に質問が飛ぶなど、活況のまま講義が終了した。



## 2. 座学

青山学院大学ヒューマンイノベーション研究センター客員研究員である鈴木宏幸氏を講師に迎え、「マーケティングの基礎知識」「売れる仕組みの考え方」「WEBを使った販売促進方法」「プレゼンスキルの強化」の4つのテーマについて、講義が行われた。

最初の「マーケティングの基礎知識」については、マーケティングとは何かという基礎から、マーケティングにおける戦略と、「商品/サービス戦略(Product)」「価格戦略(Price)」「流通戦略(Place)」「プロモーション戦略(Promotion)」についての解説が行なわれた。

次に「売れる仕組みの考え方」として、顧客と商品に対してどのような考え方を持つことで、「売れる仕組み」を創出できるのかについてという話に続き、「WEBを使った販売促進方法」についての講義が行われた。ホームページを作ることは昨今当たり前のように言われているが、どうしたらよいか戸惑っている参加者も多いようで、具体的な方法についての質問などが活発に交わされた。

最後に「プレゼンスキルの強化」として、ホームページやチラシにおいて、どのように自社の強みをアピールしていくかの解説が行なわれた。



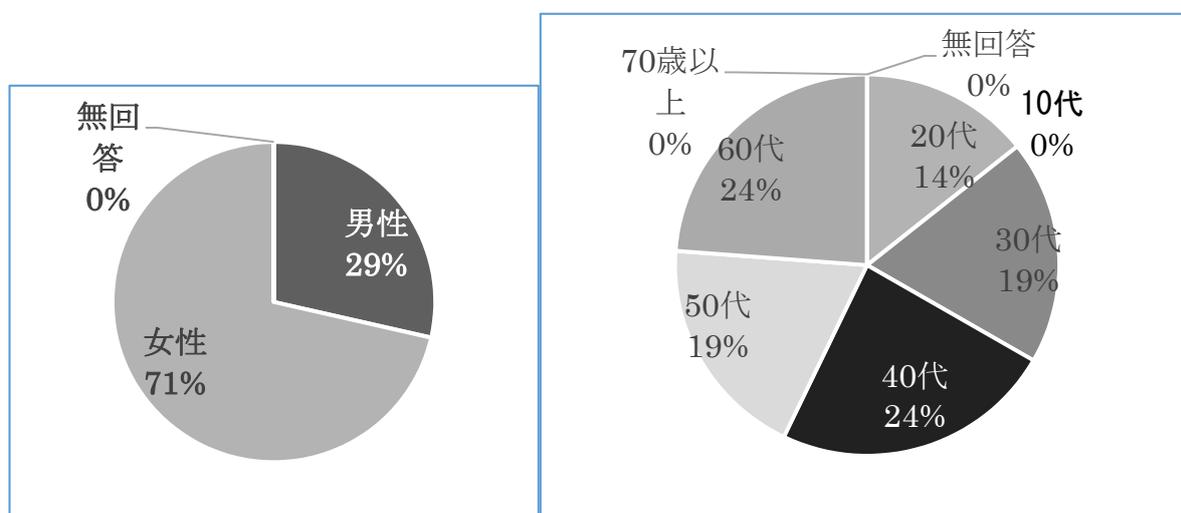
## 5.4 アンケート分析

### ➤ 開催日及びアンケート有効回答数

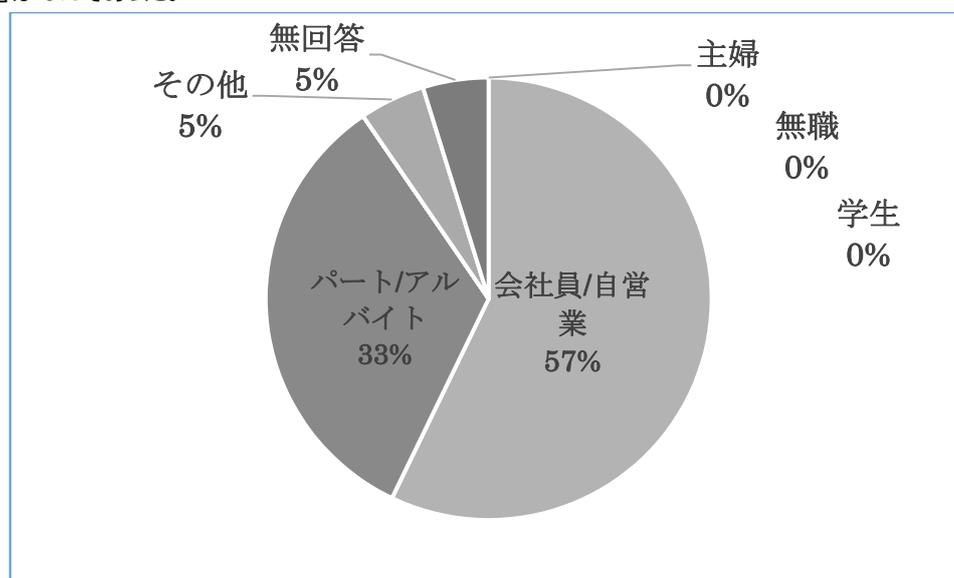
	第 1 回	第 2 回	第 3 回	第 4 回
開催日	12 月 12 日 (月)	12 月 19 日 (月)	12 月 26 日 (月)	1 月 18 日 (月)
回答数	21 通	16 通	18 通	20 通

### ➤ 回答者データ

第 1 回目の回答者を性別で見ると、男性 29%、女性 71%であった。年代別に見ると、40 歳代と 60 歳代が 24%と同率で合わせて約過半数を占め、続いて 30 歳代と 50 歳代が同じく 19%、20 歳代が 14%という結果になった。

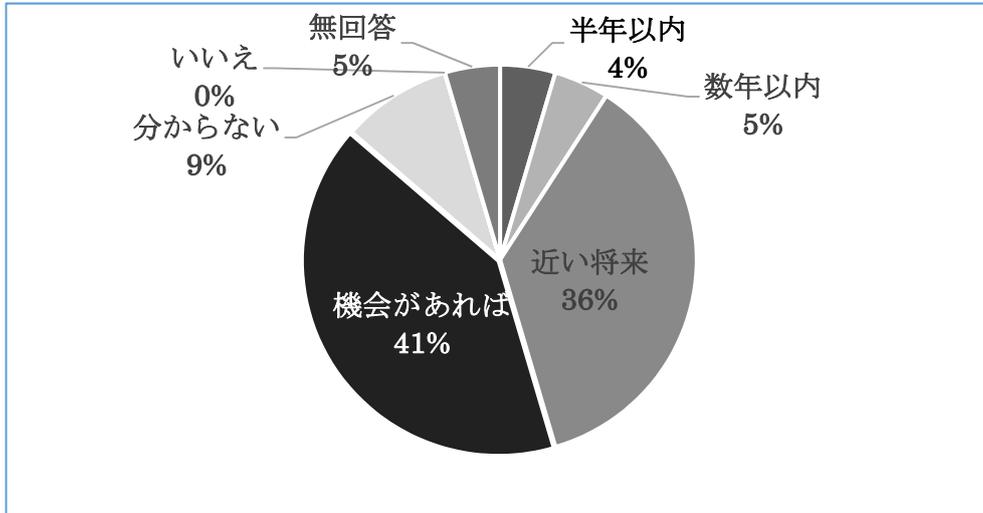


回答者の職業を見ると、「会社員/自営業」が 57%、「パート/アルバイト」が 33%で、現在何らかの形で仕事をしている回答者が合わせて 9 割を占めるという結果になった。続いて「その他」が 5%、「無回答」が 5%となっている。「主婦」「学生」「無職」は 0%であった。



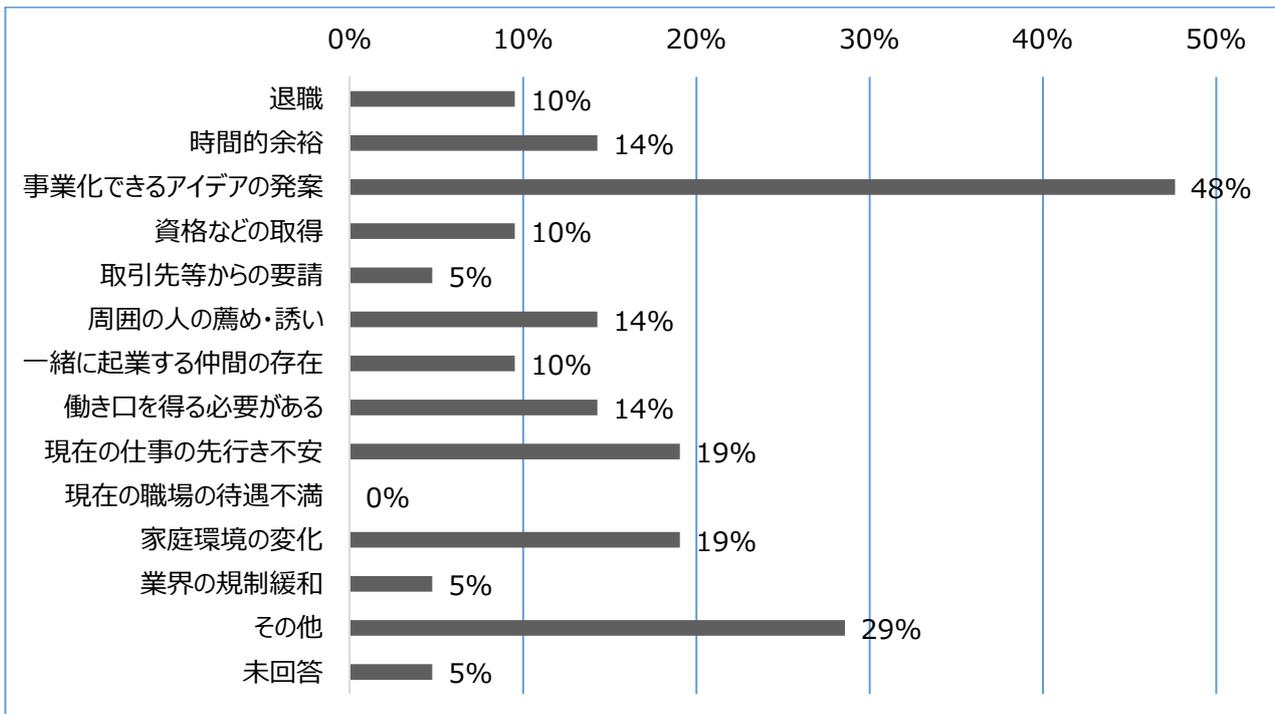
➤ 起業・創業の検討内容

【現在、起業・創業を検討していますか？】という起業・創業のタイミングに関しては、「機会があれば」が41%、「近い将来」が36%、「分からない」が9%と続いていた。他方、「数年以内」と答えた人は5%、「半年以内」が4%となり、現実的に起業・創業を検討していると見られる回答は合わせて9%に及んでいた。

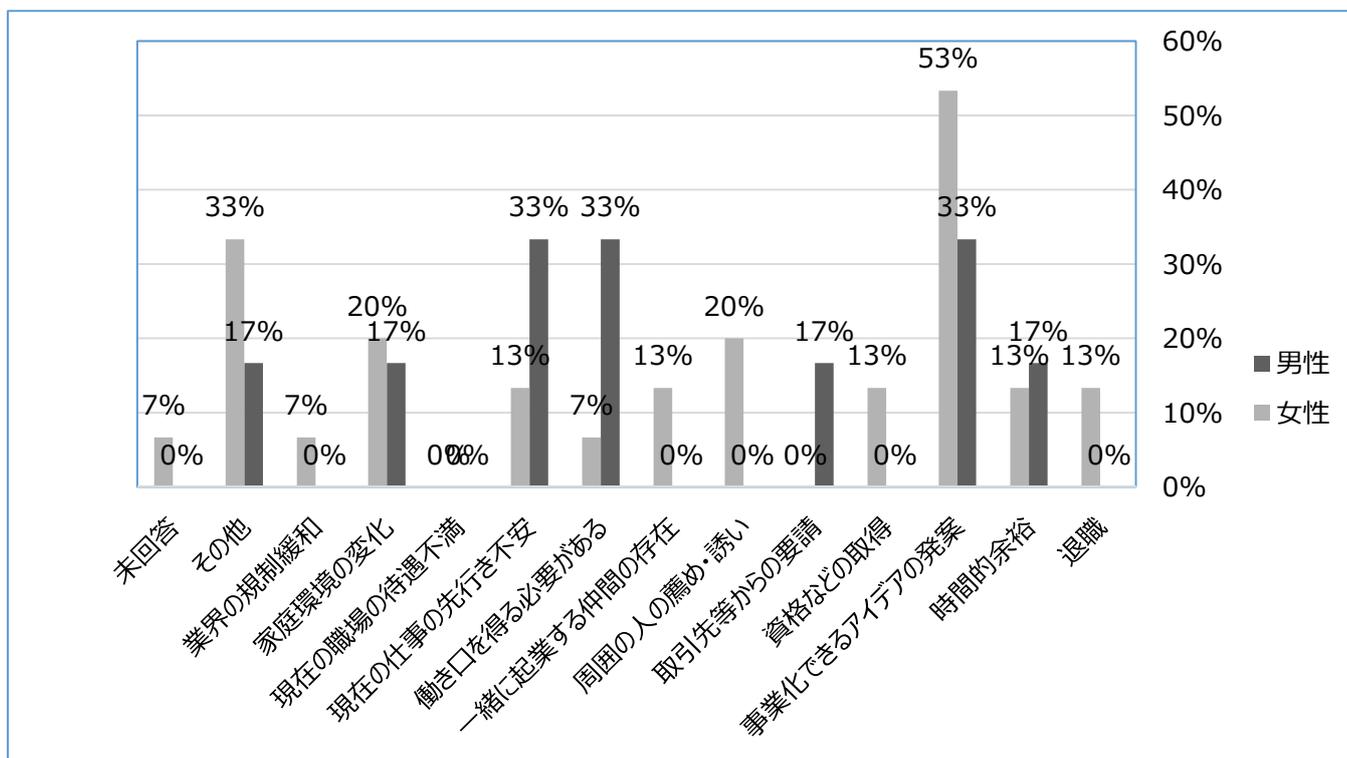


➤ 起業・創業を検討するきっかけ

【起業・創業を検討されるきっかけは何ですか？（複数回答可：総回答数 42）】の問いでは、「事業化できるアイデアの発案」が48%となり約過半数を占めていた。続いて、「その他」が29%、「現在の仕事の先行き不安」、「家庭環境の変化」が19%、「時間的余裕」、「周囲の人の薦め・誘い」、「働き口を得る必要がある」が14%、「退職」、「資格などの取得」、「一緒に起業する仲間の存在」が10%、「業界の規制緩和」、「取引先等からの要請」が5%、となっていた。

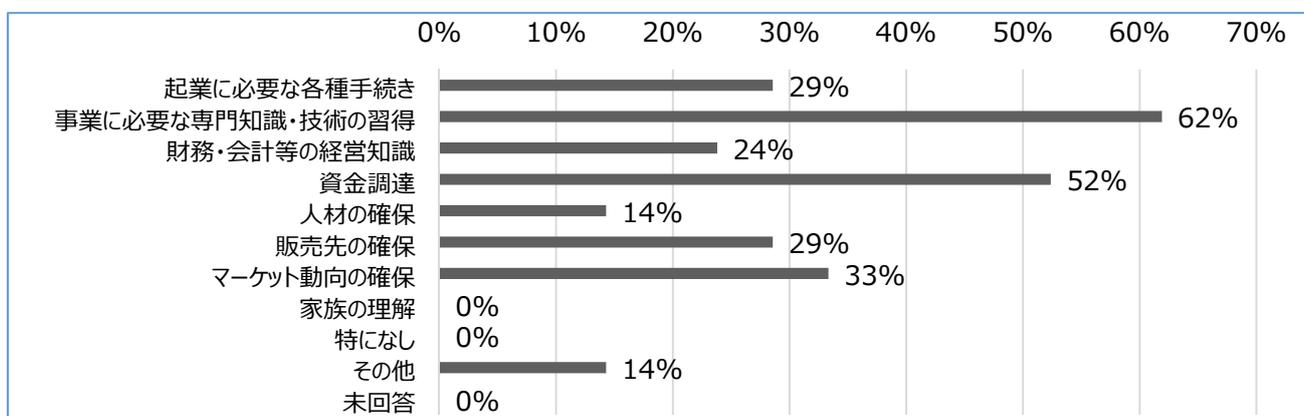


次に、起業・創業するきっかけを性別に見ると、「事業化できるアイデアの発案」が女性で 53%と突出して高くなっている。逆に男性の回答が女性を大きく上回る項目は「働き口を得る必要がある」（男性 33%；女性 7%）「現在の仕事の先行き不安」（男性 33%；女性 13%）「取引先等からの要請」（男性 17%；女性 0%）で、男性の場合、現在の就業先に関与して、起業・創業を目指すケースが多いことが分かった。このようにグラフを俯瞰すると、男性はゼロ回答であるのに対して、女性の回答が得られた項目数は 14 項目中 6 項目もあり、女性の方が様々なことをきっかけにすることが分かる。

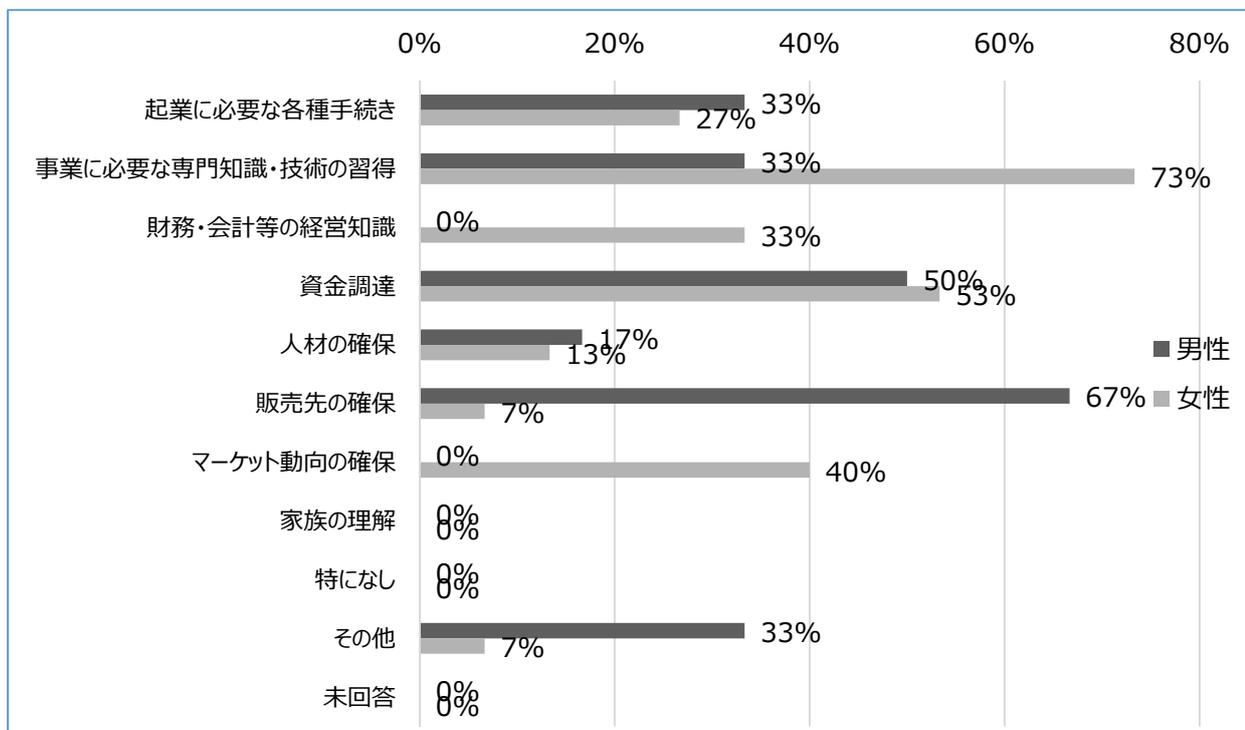


### ➤ 起業・創業に対する不安

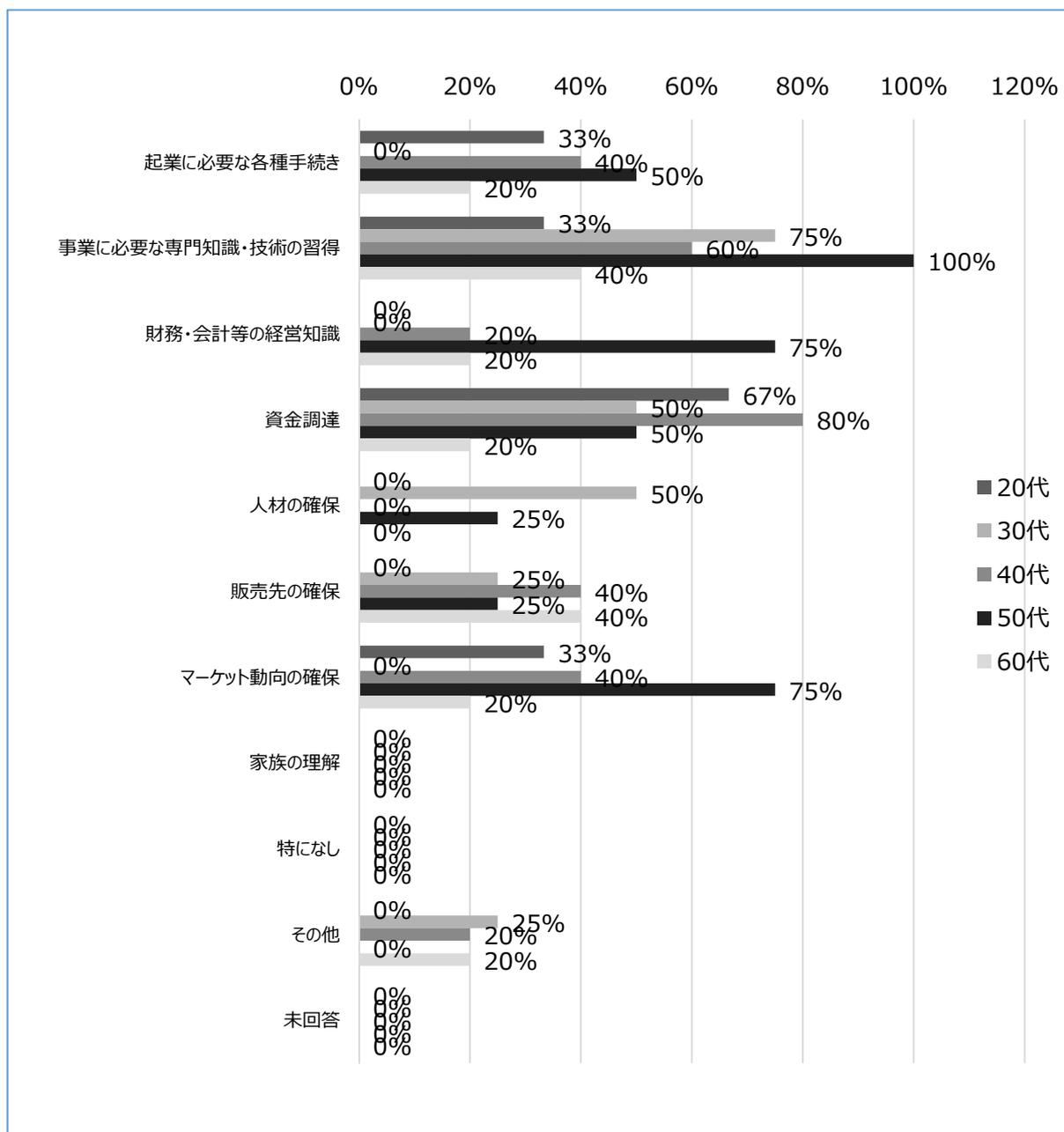
【起業・創業に対する不安は何ですか？（複数回答可；総回答数 54）】の問いでは、「事業に必要な専門知識・技術の習得」が 62%、「資金調達」が 52%と過半数を上回っていることが分かる。次に、「マーケット動向の確保」が 33%、「起業に必要な各種手続き」と「販売先の確保」が 29%、財務・会計等の経営知識が 24%、「人材の確保」と「その他」が 14%となっており、「家族の理解」、「特になし」、「未回答」は 0%であった。なお、「その他」の回答に対しては、具体的に「立地」と「設備」が不安だというコメントが寄せられていた。



性別を見ると、「事業に必要な専門知識・技術の習得」は女性の約7割が不安に思うのに対し、男性は約3割に留まっている。他方、「販売先の確保」を見ると、男性の約7割が不安に思うのに対し、女性は1割に満たない結果となっており、対照的な結果となっていることが分かる。また、「財務・会計等の経営知識」は女性で33%の回答を得たのに対し男性は0%、「マーケット動向の確保」についても女性は4割が不安と答えたのに対し男性は0%である。性差が10ポイント未満の項目は「起業に必要な各種手続き」、「資金調達」、「人材の確保」に絞られていた。



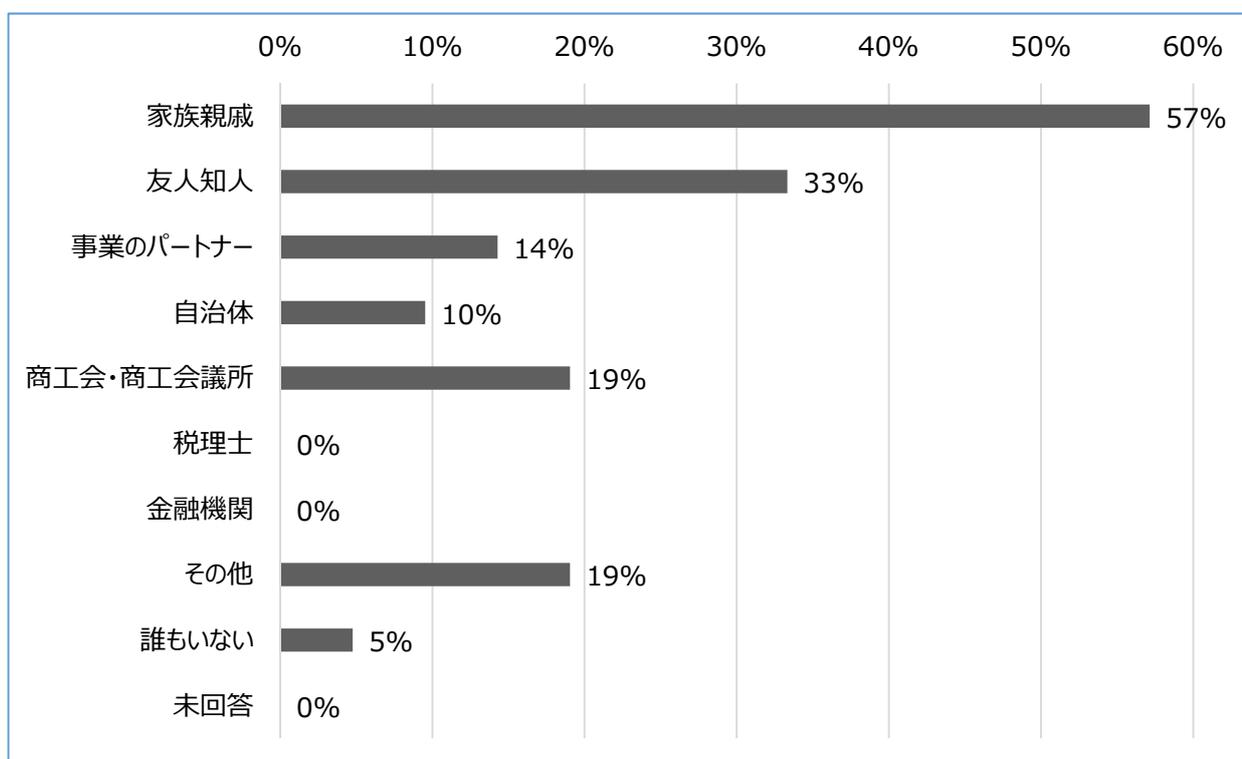
年齢別に見ると、50代の回答率が高く、起業・創業への不安が感じ取れる。特に「事業に必要な専門知識・技術の習得」については50代の回答者全員が不安としている。また「財務会計の知識」については、50代の75%が不安と回答したのに対し、40代60代では20%、20～30代の若者については0%であることから、他の年代に比べて不安を感じている傾向が強い。「資金調達」については、20代で67%、30代で50%と過半数を占め、40代では80%で頂点に達し、50代では50%、60代では20%となっている。他の項目については、年代ごとにバラつきが見られるものが多い。



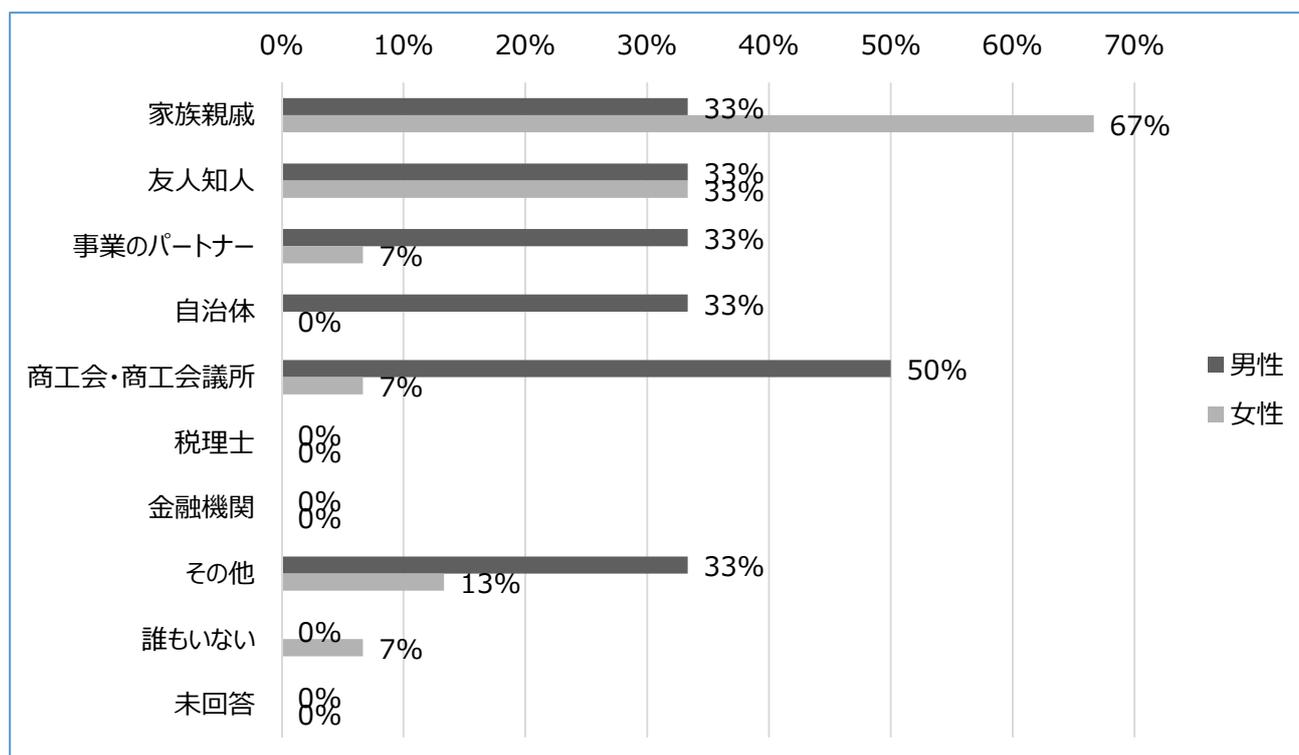
➤ 起業・創業に向けての相談相手

【起業に向けての相談相手は誰ですか？（複数回答可：総回答数33）】の問いについては、「家族親戚」が57%と過半数を越えており、次いで「友人知人」が33%となっていることが分かる。次に、「商工会・商工会議所」と「その他」

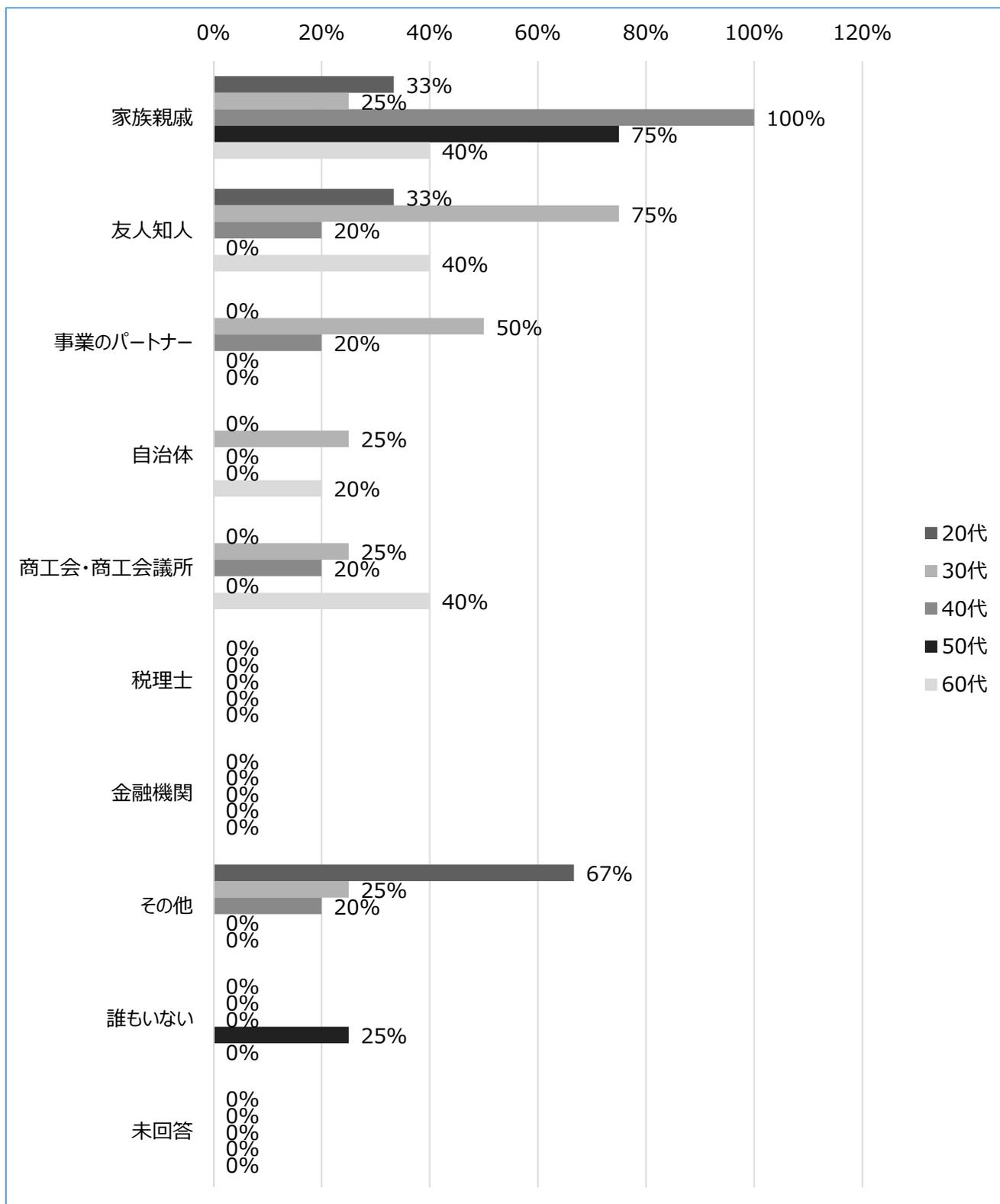
が同率で 19%、「事業のパートナー」が 14%、「自治体」が 10%と続き、「誰もいない」と回答した人も 5%いた。「税理士」「金融機関」「未回答」は 0%であった。



性別を見ると、女性は「家族親戚」が 67%と断トツで、男性は「商工会・商工会議所」が 50%と男性で回答を得た項目の中では唯一過半数を占める回答となった。「友人知人」は男女ともに 33%と性差がなかったが、「事業のパートナー」では男性が 33%に対し女性が 7%、「自治体」では男性が 33%に対し女性が 0%という結果になった。



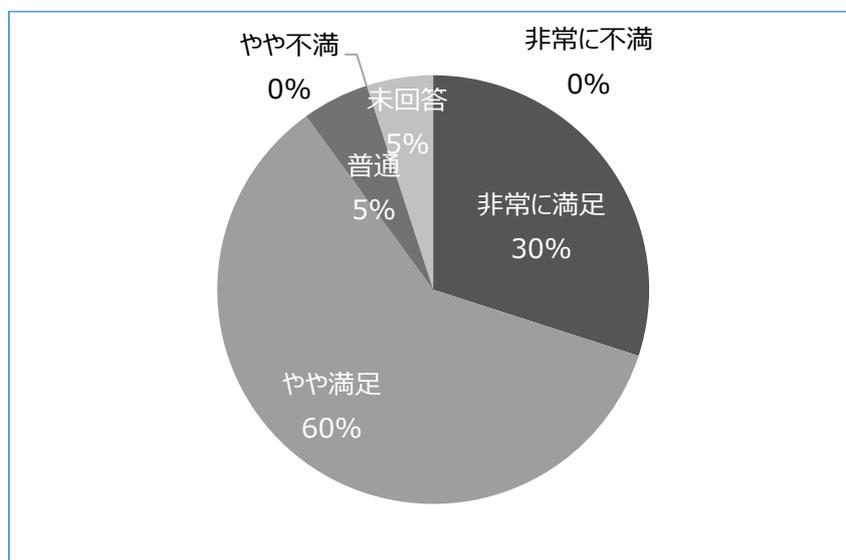
年齢別に見ると、20代では「その他」が67%、30代では「友人知人」が75%、40代及び50代では「家族親戚」が最も高い回答となっていた。しかしながら、60代になると、「家族親戚」「友人知人」「商工会・商工会議所」が同率で40%となっていた。



## 5.5 成果及び今後の課題

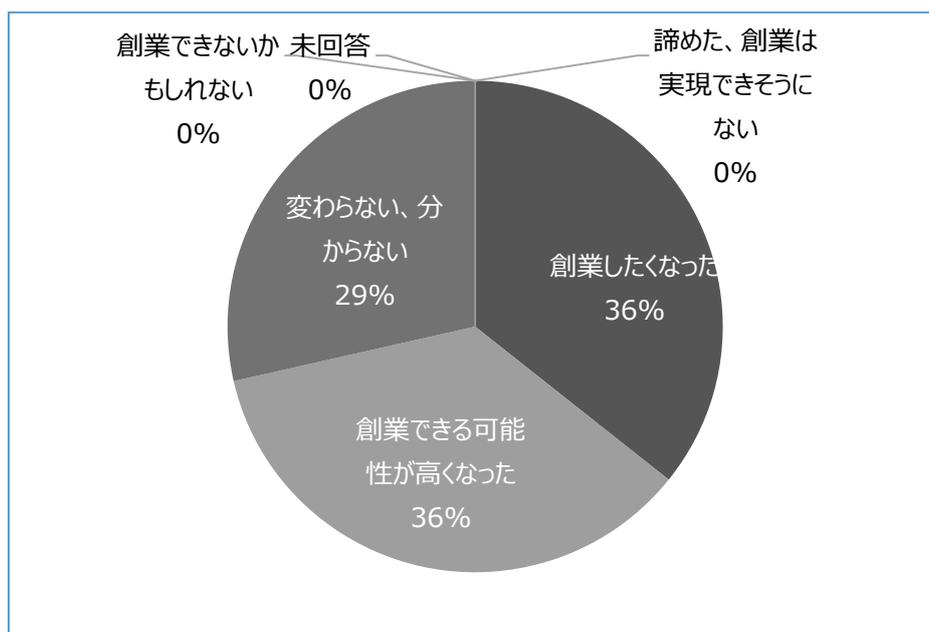
### ➤ 創業塾の全体的な満足度

【これまでの4回にわたる創業塾、全体的な満足度はいかがでしたか？】という問いに対して、「やや満足」が60%、「非常に満足」が30%と、満足とする回答が9割を超えるなど、非常に満足度の高い内容だったと言える。



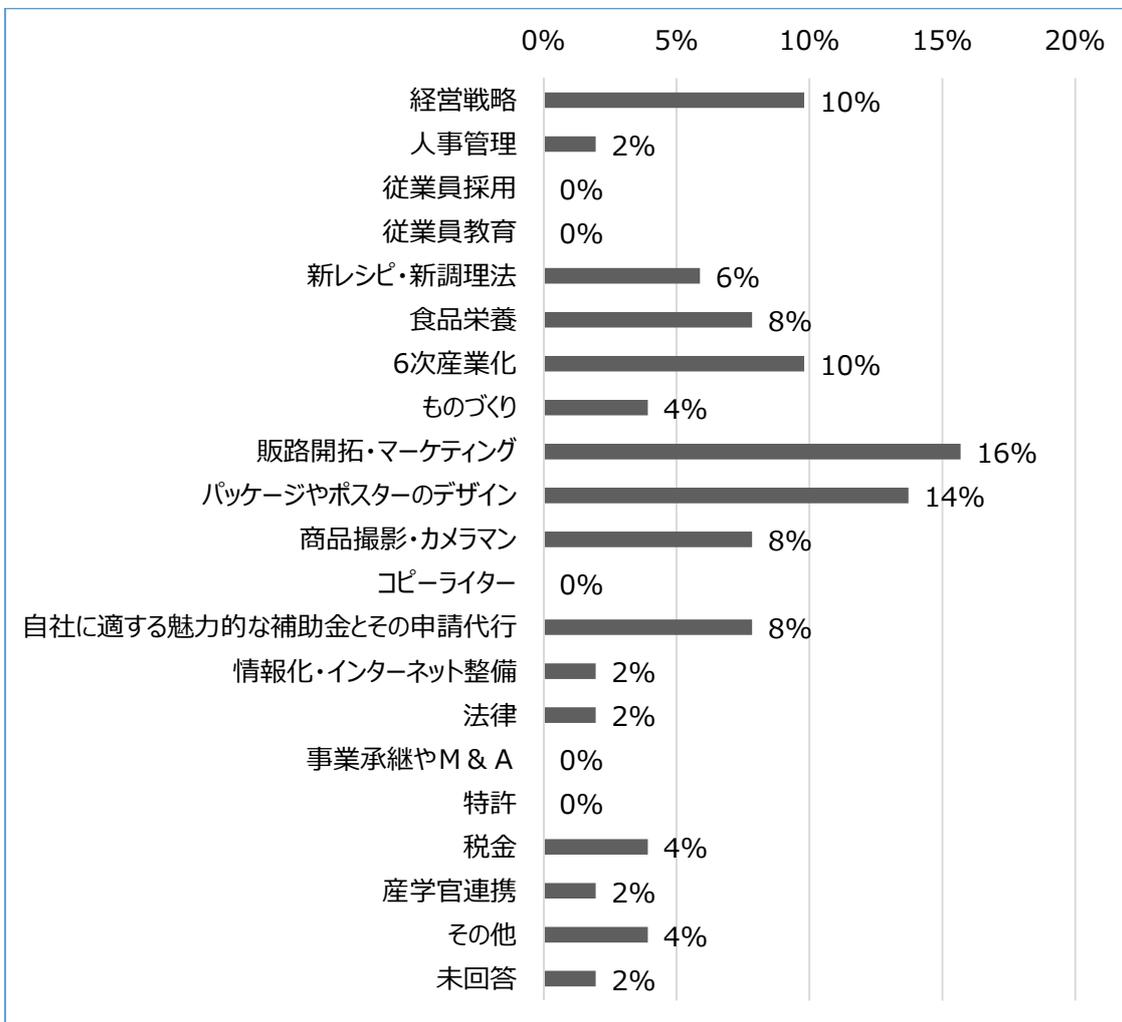
### ➤ 創業に向けた手応えの変化

【今回の創業塾セミナーを終えて、創業に向けた“手応え”に変化はありますか？】という問いに対して、「創業しなくなった」「創業できる可能性が高くなった」と回答した人が36%ずつで半数以上を締め、「変わらない、分からない」と回答した人が29%と続いた。「創業できないかもしれない」「諦めた、創業は実現できそうにない」というマイナスのイメージを回答した人は0%ということで、今回の創業塾を受けた結果として創業に対してポジティブな姿勢となる結果が出たと言える。



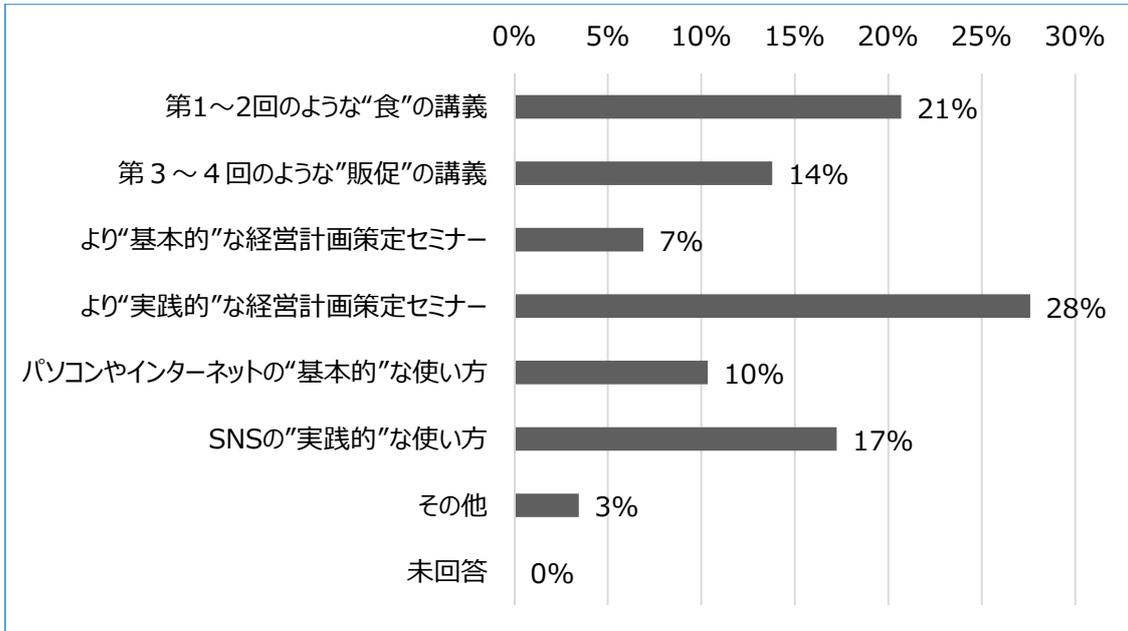
➤ 商工会に支援してほしい内容

【今後、起業・創業に向けて活動される際に、多くの課題や問題点が生じると思います。その解決に向けて、商工会に支援して欲しいことは何ですか？（複数回答可：総回答数 51）】という問いに対して、「販路開拓・マーケティング」が16%、「パッケージやポスターのデザイン」が14%、「経営戦略」、「6次産業化」が10%と続いた。



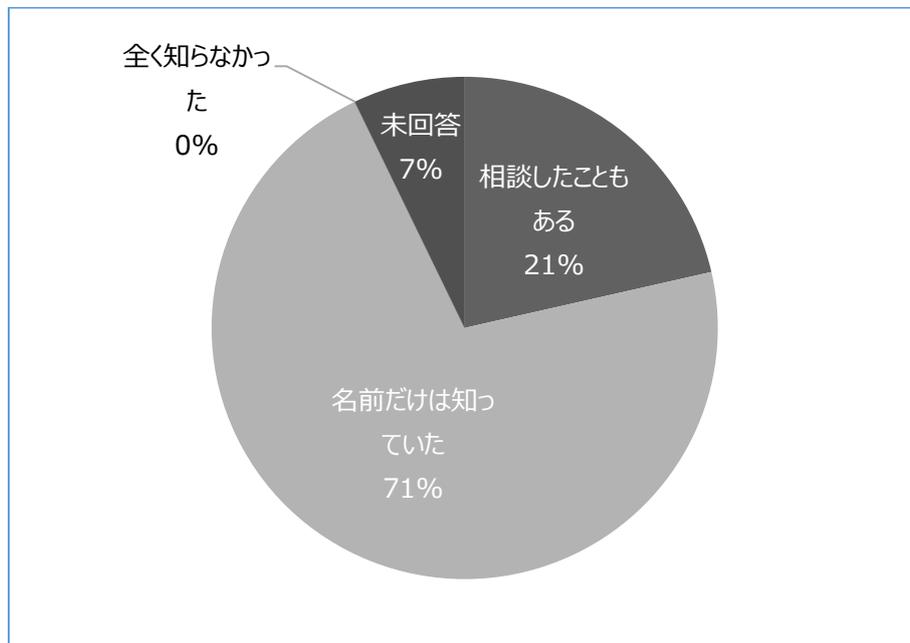
➤ 創業塾で取り上げてほしいテーマ

【次年度、創業塾で取り組んで欲しいテーマは何ですか？（複数回答可：総回答数 29）】という問いに対して、「より“実践的”な経営計画策定セミナー」が 28%、「第 1～2 回のような“食”の講義」が 21%、「SNS の“実践的”な使い方」が 17%などで過半数を占め、「第 3～4 回のような“販促”の講義」が 14%で続いた。「パソコンやインターネットの“基本的”な使い方」が 10%、「より“基本的”な経営計画策定セミナー」が 7%と低い数値に終わるなど、基本的な講義については今回の創業塾である程度習得したため、今後はより実践的な内容が求められていると考えられる。



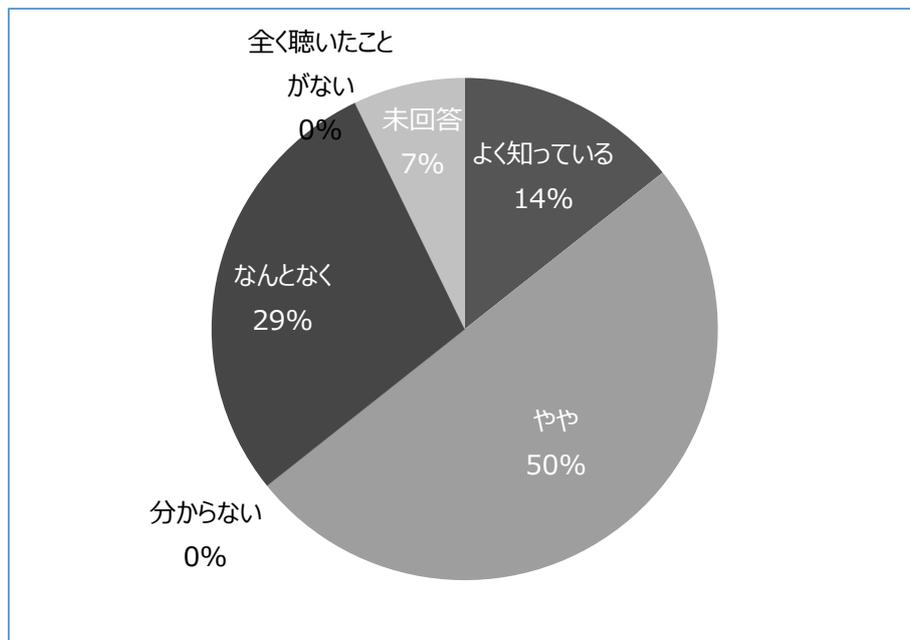
➤ 昭和村商工会の存在を知っていたか

【これまで昭和村商工会のことを知っていましたか？】という問いに対して、「名前だけは知っていた」が71%、「相談したこともある」が21%と大きく差が開いた。



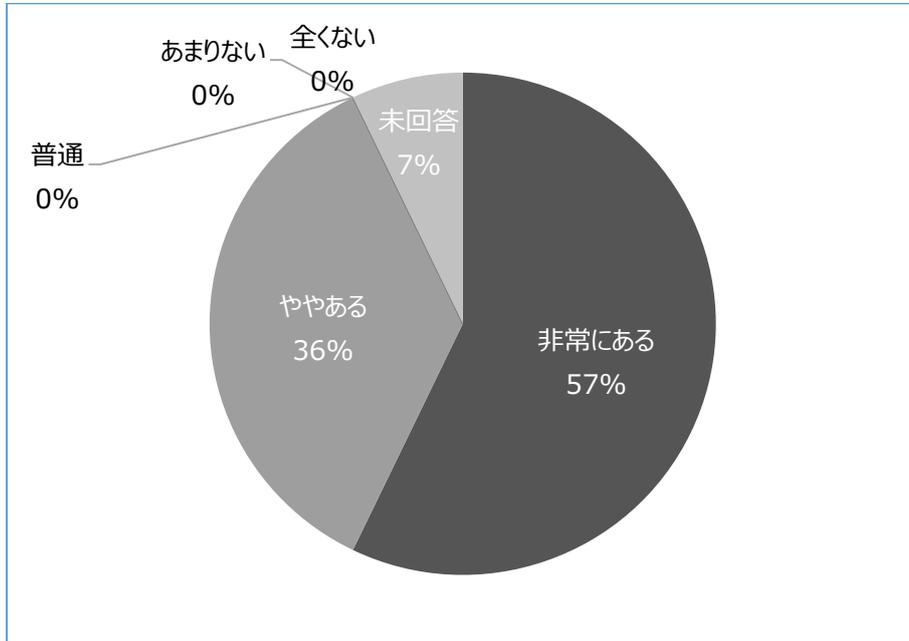
➤ 昭和村商工会の活動を知っていたか

【昭和村商工会は地域経済の活性化に向けて、商品券の販売、子育て観光農園、ハーフマラソン等、様々な活動を行っています。このような商工会の活動を知っていますか？】という問いに対して、「やや」が50%と半数を占め、「なんとなく」が29%、「よく知っている」が14%と続いた。



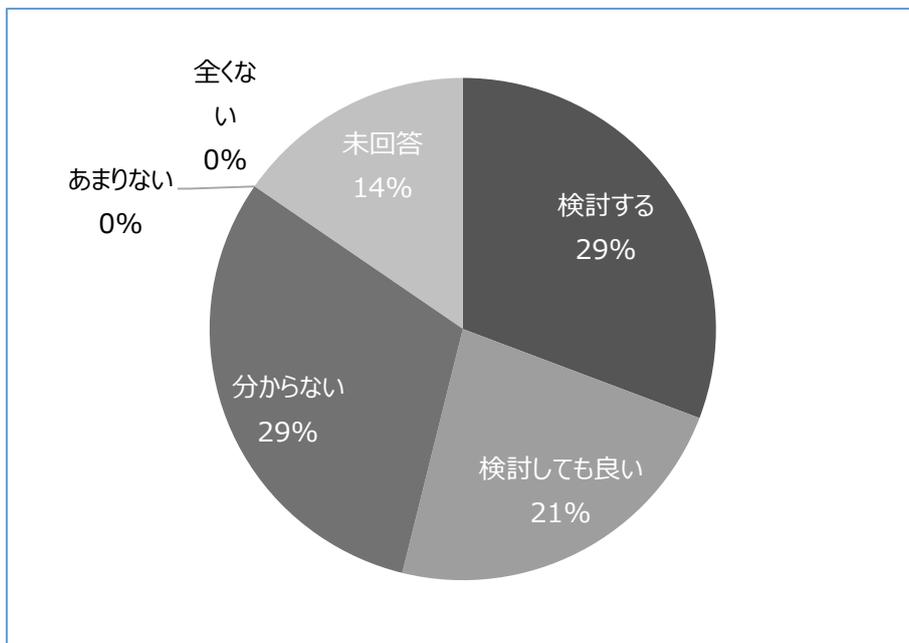
➤ 商工会の支援情報に興味はあるか

【商工会には、起業・創業だけでなく、中小企業や経営者を支援するための施策情報が豊富にあります。これらの情報に興味はありますか？】という問いに対して、「非常にある」が57%と過半数を占め、「ややある」の36%をあわせると、非常に高い数値となり、商工会の施策情報への興味の高さがうかがえる。



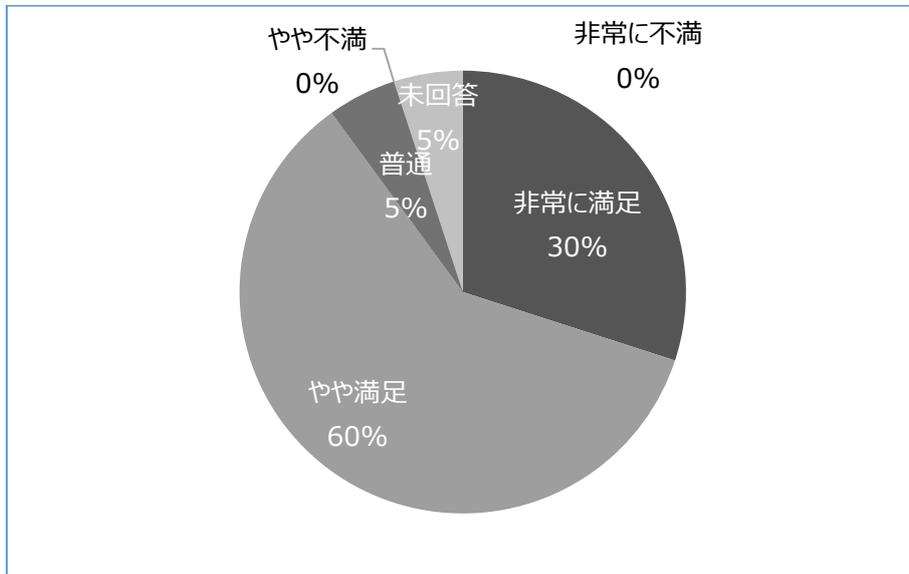
➤ 起業・創業後の商工会への加入

【起業・創業後、商工会への加入を検討しますか？】という問いに対して、「検討する」が29%、「分からない」が29%、「検討しても良い」が21%と続いた。



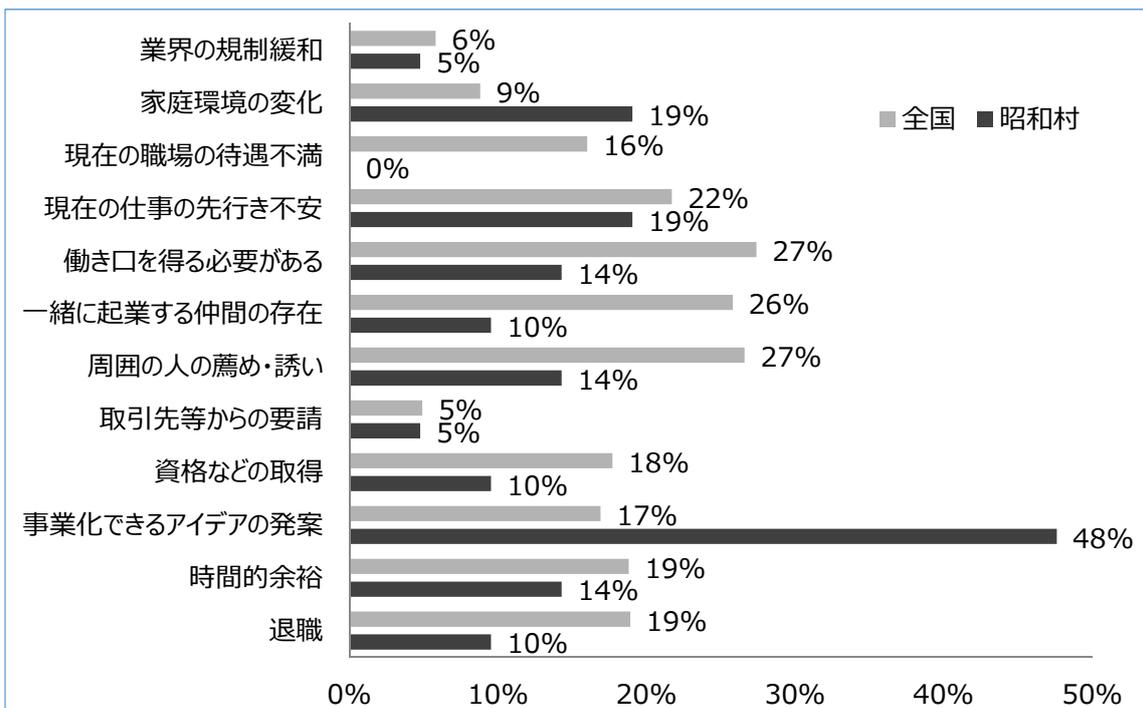
➤ 創業塾の全体的な満足度

【これまでの4回にわたる創業塾、全体的な満足度はいかがでしたか?】という問いに対して、「やや満足」が60%、「非常に満足」が30%と、満足とする回答が9割を超えるなど、非常に満足度の高い内容だったと言える。



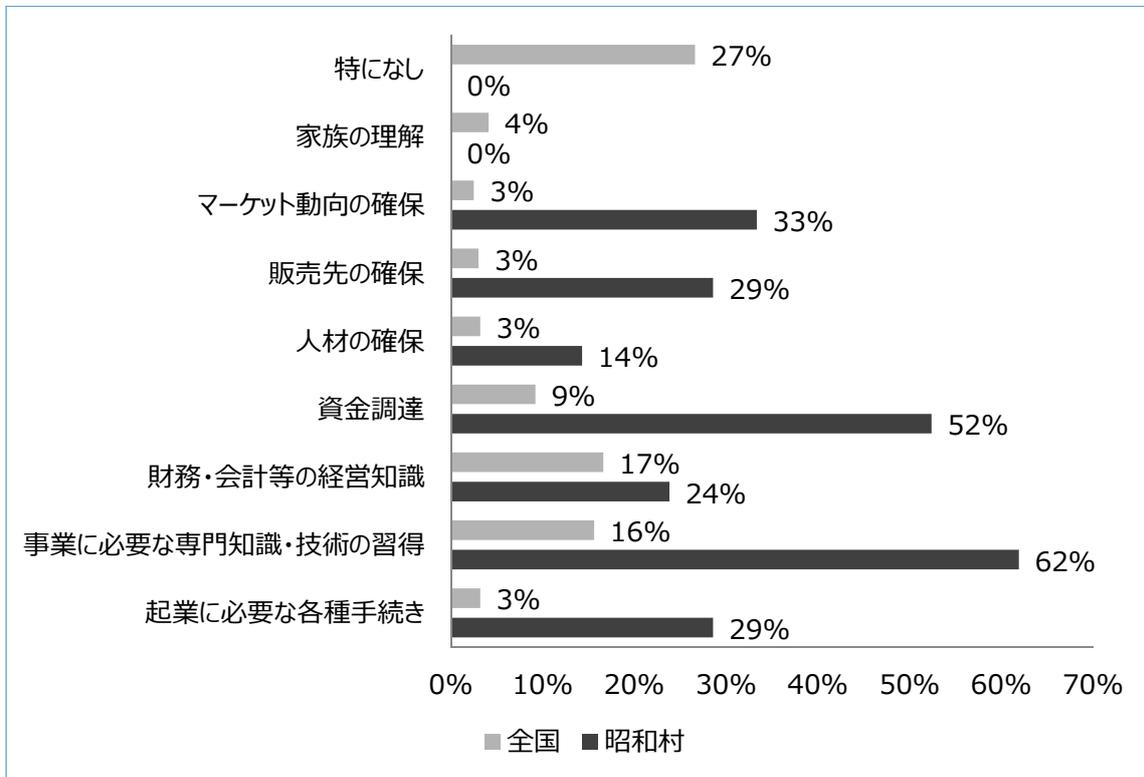
➤ 起業・創業を検討するきっかけ（昭和村と全国との比較）

【起業・創業を検討されるきっかけは何ですか?】という問いに対して、昭和村の回答と全国の回答を比較する。大きく異なるのは、「事業化できるアイデアの発案」の回答で昭和村では48%と非常に高い回答だが、全国では17%と倍以上の差がついている。また、「一緒に起業する仲間の存在」が全国では26%なのに対して昭和村では10%、「周囲の人の薦め・誘い」が全国では27%なのに対して昭和村では14%など、全国的には周囲の人間が起業のきっかけになることが多いのに対して、昭和村ではあまり大きい要因となっていない。



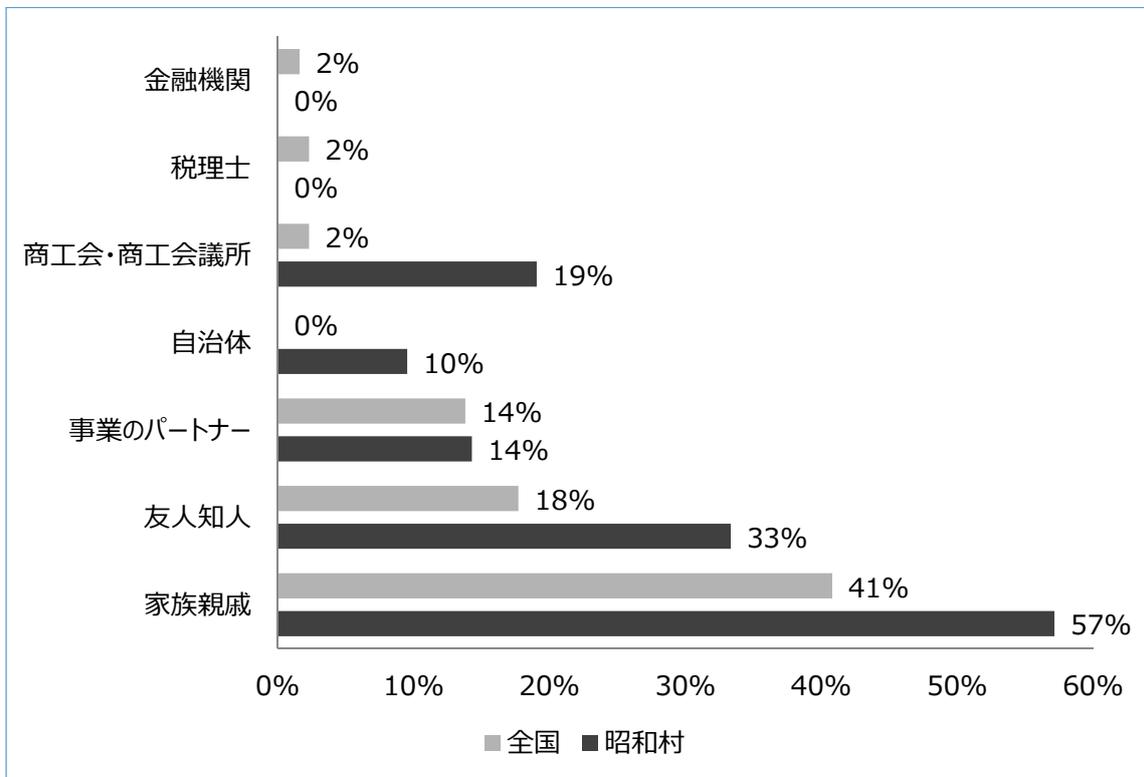
➤ 起業・創業に対する不安（昭和村と全国との比較）

【起業・創業に対する不安は何ですか？】という問いに対して、昭和村の回答と全国の回答を比較する。大きく異なるのは、「資金調達」について昭和村では52%と過半数を占めるのに対して、全国では9%と非常に少ない数値となっている。また、「事業に必要な専門知識・技術の習得」が昭和村では62%なのに対して、全国では16%と3分の1程度になっている。



➤ 起業・創業に向けての相談相手（昭和村と全国との比較）

【起業・創業に向けて相談相手は誰ですか？】という問いに対して、「家族親戚」が昭和村では41%、全国では57%、「友人知人」が昭和村では18%、全国では33%と、全国に比べて昭和村は周囲に相談する率が高い。



➤ 今回の創業塾に対するご意見やお気づきの点がありましたら、ご記入下さい。（原文のまま記載）

- ✓ いろいろ勉強になりました。(女性 40代)
- ✓ 今回参加させて頂きありがとうございました。今後も、6次化に向け指導をお願い出来ればと思いますのでよろしくお願い致します。(男性 40代)
- ✓ 問い5、6に記入した内容の情報が欲しいと思いました。横浜でのイベントなどへ、出品できれば良いと思いました。ラボファクトリー(村営 or 商工会)ラベラーなどの利用(男性 40代)
- ✓ 座学だけではなく、実際に昭和村の野菜等を活用した実践もあり、創業がより現実的になった。(男性 60代)
- ✓ 前半・後半に分けた2部構成がよかったですと思います。(女性 30代)
- ✓ こういった創業塾の様な勉強会を定期的に行ってほしいです。初めて聞く内容であったり、実習など大変良かったですと思います。(男性 30代)
- ✓ 個人的には聞く事のできない講師の方々の講義を聞く事ができて良かったと思います。実習時間は内容にもよると思うが、もう少しじっくり学びたいと思いました。(女性 50代)

➤ 創業塾の今後の課題

ステップアップした具体的な新規事業計画書の作成などの要望が複数あるため、このような声に応えるとともに、6次産業化にフォーカスした創業・第二創業の講義プランの実施も検討する。