

特集1

チャレンジする学生たち

平成25年10月20日(日)、大学生たちが起業プランを競う「第2回おおいた学生起業家コンテスト ファイナルプレゼンテーション&表彰式」が開催された。

ファイナリストは6名。それぞれが「大分の今」を見つめ、「大分の元気」に貢献しうるプランを持ち寄り、聴衆や審査委員に懸命に訴えかけた。

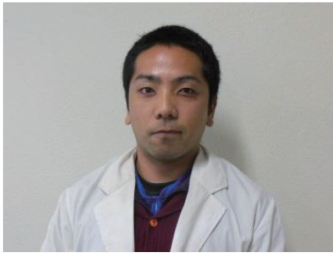
コンテストにチャレンジした経験・受賞体験は、彼らにどのような変化をもたらしたのか。表彰式後にそれぞれのもとを訪れ、後日談をうかがった。

第2回おおいた学生起業家コンテスト 受賞者・プラン一覧

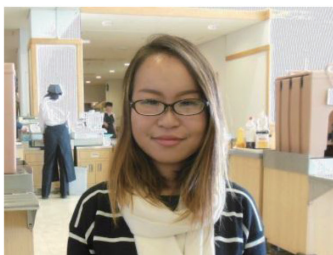
賞名	グループ名	代表者	学校名	事業テーマ
最優秀賞	イーストポート	東村 省吾	大分大学	スマートフォンを用いた学生向け情報発信事業「Webマガジンフリーズオオイタ」
優秀賞	大分液晶研究会	嶋田 源一郎	大分大学 大学院	色もたらず、豊かで鮮やかな生活
優秀賞	栗元 優香里	栗元 優香里	立命館 アジア太平洋大学	Travel Application For Smartphone, iPhone
奨励賞	Grass roots	山本 万里	立命館 アジア太平洋大学	フェアトレードをもっと身近に広めよう!
奨励賞	学生スタートアップ チーム グランアス	元近 陽一	大分大学	学生が考える学生による学生のためのまち事業 ～街ハルを中心とした、学生がいるまちづくり
奨励賞	Posse	小川 和久	日本文理大学	アイデアを形に。プロジェクトに共感し、一緒に運営したいと思う人を集める! Posse



東村 省吾さん



嶋田 源一郎さん



栗元 優香里さん



山本 万里さん



元近 陽一さん



小川 和久さん

東村さん

受賞プランである学生向けポータルサイト「フリーズオオイタ」の事業化に向け、準備を進めています。

正直、楽しいことばかりではありませんし、ワクワクする体験よりも、地味な作業に追われる毎日ですが、「お客様の求めていることは何か」を真剣に考え、サイト改善に努めています。

今後は、講義情報システム、ファッションスナップサイト、就活サイトなどのWEBサービスも開始したいです。

嶋田さん

大学院で液晶の研究を進めています。

自分は、起業家というよりは、研究者としてアイデアを企業に認められ、産学官共同研究のような形で世に送り出していきたいと考えています。

コンテストに応募し、いろいろな方にコメントをいただいて、「売る」という発想に立つことの重要さに気がきました。

コンテスト挑戦の経験を活かし、視野の広い研究者を目指します。

栗元さん

私の学生時代は、「留学する。そのために頑張る」日々だったので、将来何になる、というビジョンがつかめず、悩んでいました。

そんな時期に、学生起業家育成講座に参加してビジネスプランを作成し、コンテストにチャレンジして良かったと思っています。

プレゼンはものすごく緊張しましたが、おかげで「将来への糸口がつかめた」という感覚が得られました。

山本さん

フェアトレードを本気でビジネスにしていこうと思っています。

コンテスト参加により、自分の思っていることを、審査委員さんをはじめ様々な人に知ってもらい、アドバイスをもらうことができました。

厳しい意見もいただき、現在の自分の力不足、情報収集不足を痛感しましたが、起業はあきらめません。

今後も、勉強し、人脈を広げながら、起業の道を邁進したいと思います。

元近さん

コンテストチャレンジ前から、県の「街なかにぎわいプラン推進事業」の採択を受けて実施した「OITA街なか合同学園祭」などで、様々な経験を積んできました。

大学は今年度で卒業ですが、卒業前から資金を貯め、仲間と会社を設立したいと思っています。

地元商店街と連携し、街を盛り上げることで、関係者がWin-Winになれるような事業を展開していきたいです。

小川さん

もっと自身の技術・スキルを上げ、成長していく必要があると感じています。そのため、県内企業の(株)モアモストでインターンを続けています。

同社には、多くの起業家や学生が集まります。そこに出向き、勉強させていただく経験から学ぶことは多いです。

「起業は、決して安易な気持ちでやるものではない」ということを感じるようになりました。

まずは、自分に強みを備えたいです。

創業の知識を学ぶための「創業セミナー」。「難しい講義内容で座学が中心」といった堅苦しいセミナーをイメージされる方もいるだろう。しかし、県が委託した「おおいだ創業セミナー」では、受講者同士のディスカッションやグループワークが効果を発揮し、受講者の視野を広げるとともに、人脈形成に一役買っている。

平成25年度の「女性向け創業セミナー」を受託した(株)アドコンセプト 飯田 裕美 代表は、ディスカッション、コミュニケーションを重視したセミナーを通じて、女性ならではの起業の特徴、課題などを垣間見てきた。

女性の創業、女性向けの創業支援とは何か。また、そこにコミュニケーションが果たす役割とは何か。自らも女性起業家である飯田さんにうかがった。



セミナーの様子



女性創業セミナーを受託した(株)アドコンセプト 飯田 裕美 代表

夢のある女性が集まると

セミナー初日に、それぞれの「夢の設計図」に関するプチプレゼンを行いました。

「思いを他人に語ることは、すごく大事なことです。思っていないことは言葉にならない。自分が発した言葉から、逆に自分のビジョンが明確化され、真にやりたいことに気付かされるんです。

自分が気付いていなかった強みを見つけられる機会にもなります。

また、夢を持った女性達は、妄想、夢、現実の区別がつかないほどに語り合います。

そして、2時間後に、それがコラボレーションの話しに発展していたりする。

まとまりがなく、論理性を欠くと思われるような会話かも知れませんが、夢の出発点を語り合う場の存在が、後のチームワーク、アクションにつながっていったのが今回のセミナーでした。

セミナー修了後、多くの女性達がプランを具体化して創業を実現し、国の「創業補助金」を獲得した方も多数いらっしゃいました。

彼女たちはお互いを支援し合い、高め合うことで、成長のスピードを早めていきました。



セミナー最終日の集合写真

結婚、出産を踏まえて

女性の起業の場合、前提として、プライベートも含めた人生設計が必要だと思います。

男性と違って、がむしゃらに走るだけでは、結婚、出産などのライフイベントが発生したときに、行き詰まってしまう。

パートナー選び、結婚、出産などのライフイベントを踏まえて「創業する将来」を描く。難しいことですが、必要なことです。

サロンエゼ系、起業家系

女性の創業は、サロンエゼ系と起業家系に大別されるのではないかと感じています。

サロンエゼ系は、ネイルサロン、料理教室など、自分自身の趣味や特技を生かし、人生をより豊かにしようとされる方々。起業家系は、自分のキャリアを生かして、ビジネスとして利益をあげ、社会に関わろうとされる方々。

どちらも素晴らしい起業家であり、それぞれの道で頑張っていたいただきたいと思うのですが、創業に対する価値観が異なるため、混在すると話が合わない、ということがあります。

県が今度セミナー開催を公募される際は、サロンエゼ向けと起業家向けの2種類のセミナーを設定して欲しいです(笑)。

右手に夢を、左手に電卓を

起業家は、夢を語るべきだと思います。自分のやりたいことは、ぶれずに持ち続けて欲しい。

ただ、夢だけでは続きません。

事業を続けるためには、しっかりとしたスキル、ノウハウが不可欠です。

私は、起業家の皆さんに、「右手に夢を、左手に電卓を」と申し上げています。

これからも、女性の創業実現のため、マインド、スキルの両面から、できる限りのサポートをしていきたいと思っています。

「支援機関は敷居が高い」という話をよくうかがう。でも、本当だろうか？

商工会議所、商工会、中小企業団体中央会、産業創造機構 といった「中小企業支援機関」には、こわいアドバイザーがいて、精度の低い事業計画を持っていくと、頭ごなしに怒られてしまうものなのだろうか？

・・・実際は、違うようである。

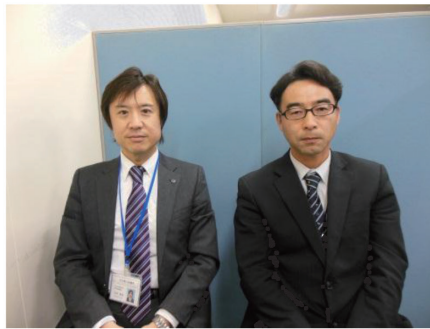
今回取材した大分県商工会連合会、大分商工会議所の担当者は、起業者の話をじっくり聞き、創業準備に使える有意義な情報・ノウハウや、支援施策情報などの提供に努めていた。

事例で紹介した起業家の多くから、「支援機関の活用は有意義だった」という声をいただいている。

この事例集をご覧の方に是非活用していただきたい「中小企業支援機関」の支援内容と、「サポーターから見た起業家像」について、お話をうかがった。



大分県商工会連合会
左から角谷さん、安藤さん、原さん



大分商工会議所
穴井さん(左)、田中さん(右)

角谷：創業される業種が、ご自身が経験のある業種である場合、思い、決意が強い方が多いように思います。

田中：金融機関などに「思い」を伝える方法の一つが「自己資金」です。創業後の余裕資金を確保するためにも、自己資金はある程度貯めておかれることをお勧めしています。

穴井：創業に関して本を読んで勉強したり、同業他社を研究しておかれることも重要だと思います。

支援内容・流れ

角谷：商工会連合会は、国の「創業補助金」の大分県事務局をしており、制度周知に努め、活用を促しています。

相談受けは、まず「資金相談」が多いため、お話をうかがいながら、補助金や、専門家派遣等の具体的な支援策をご紹介します。

安藤：商工会連合会の経営支援課と、県内各地の商工会の指導員、そして外部専門家の3者が連携し、創業者様の「最初はざっくり」したご相談を、具体的なビジネスプランに落とし込むお手伝いをさせていただきます。

田中：商工団体特有の支援だと思いますが、日本政策金融公庫の開業資金借入や、開業時の各種届出、開業後の税務申告など、「現場で使える様式」を示しながらアドバイスを行っています。

穴井：創業計画作成初期の方には、マーケティングの基礎（SWOT分析等）など、基本的な事柄からじっくり助言させていただいています。

より高度なご相談の場合は、必要に応じて外部専門家につないでいます。

サポーターから見た起業家像

原：起業家にとって、「経営への思い」の強さは重要だと感じます。

創業という大変な作業を、課題を一つ一つクリアしながら進めていくためには、「思い」という原動力が必要です。思いの強くない方は、途中であきらめてしまいがちです。

そういう方からご相談をいただいた場合には、こちらの話もスムーズにご理解いただけますし、創業実現に至る準備期間も短いように思います。皆さんお忙しいですが、時間を見つけて勉強しておられる方が成功率は高いと感じます。

相談に当たって

原：商工会地域（旧市部以外の地域）では、この事例集で紹介されている「フランス菓子 ニコラ」さんもそうですが、あえて小さい市場に打打って出る、社会貢献意欲の高い創業が多く、そうした方が地域に活力をもたらします。

そうした創業の場合、資金的にも「家計」とのつながりが強くなりますので、「ビジネスプラン」を「ライフプラン」と併せて相談していただければと思います。

田中：創業を思い立ったら、「なるべく早く」相談していただければと思います。

「物件は仮契約し、後は資金調達だけ」といったタイミングでご来所されても、融資申込に関する助言しかできません。

その前段に、立地場所、商圈、業界動向、借入に向けた個人の資金管理などについて、お話できることはたくさんあります。

開業予定日の半年前、3ヶ月前、物件決定前など、「アドバイスして改善の余地がある」タイミングでお越しいただくことをお勧めします。

安藤：商工団体は、創業だけでなく、1年後、3年後、5年後と、創業後の状況に応じた様々な支援も行えます。

是非ご活用いただき、長いお付き合いをさせていただければと思います。

創業時に「足りないもの」として、「資金」を挙げる方は多い。

多くの起業家は、創業資金を金融機関からの借入でまかなっている。

県内金融機関の一つ「大分県信用組合」（けんしん）では、融資のみならず、補助金などの公的支援施策の情報提供・申請支援にも力を入れ、平成25年度中に多くの「創業補助金採択者」を輩出した。

金融機関融資にも、公的補助金にも、「申請」があり、「審査」がある。資金を得られない場合もある。

申請支援、申請、審査、それぞれの過程で、担当者どのような目で起業家を見つめ、支援を行っているのだろうか。

けんしんの相談窓口である「けんしん中小企業支援センター」を訪れ、担当者に話をうかがった。

重視する「成功要件」

けんしんでは、店舗網を活かして「地域の創業」を応援していきたいと考えています。

また、様々な支援制度をお知らせし、「その方に使える制度」をご紹介します情報提供事業にも力を入れています。

創業に関するご相談を受ける際は、まず核となる事業コンセプトをうかがい、事業計画の作成段階、準備作業の進捗などに応じて助言させていただくようにしています。その際、創業補助金をはじめとする補助制度についてもご紹介します。

担当者が重視している起業家の「成功要件」は、

- ①ビジョンと情熱
- ②顧客第一主義
- ③収支感覚

の3つです。

収支感覚については、どうしても「採算がとれるかどうか」は確認させていただく必要がありますので、そこが審査をパスできる水準に達しない場合は、残念ながら融資申請、補助金申請のステップに進んでいただけない場合もあります。



相談者との面談の様子



けんしん中小企業支援センター

思いの数値化を支援

国の創業補助金の申請支援をさせていただく際は、1件につき30時間以上かけ、じっくり創業者様とお話しさせていただいています。

例えば、「まだ売っていないのに、売上根拠と言われても」という場合には、テスト販売で顧客ニーズを把握する方法があります。

事業を続けていくために必要な売上・利益の額は、「損益分岐点売上高分析」という手法で算出することができます。

我々が方法を助言し、創業者様がそれに即して頑張って作業していただく。その繰り返しで、創業に向けた思いが「数値化」され、事業計画や申請書類は仕上がっていきます。

地域を元気に

けんしんにご相談に来られる創業者様は、地域の市場で需要を掘り起こしていく、比較的小規模なビジネスをお考えの方が多いです。

将来大きな成長を遂げるビジネスではないかも知れませんが、そうした「スモールビジネスの集積」は、地域を元気にするうえで非常に重要だと考え、応援させていただいています。

金融機関は、創業後も、店舗網を生かして取引先の紹介等ができます。

創業後、順調に第1歩を踏み出すためのサポートも重要だと考えています。

創業をお考えの皆さんには、自分の夢の実現に向けて、恐れずにチャレンジしていただきたいと思えます。

我々もしっかり応援させていただきます。

世のため人のため、地域に羽ばたいてください。