

# わたしのまちづくり わたしのまちづくり

## 瀬戸市との連携による創業支援の取り組み

～まちに「笑顔」を増やすビジネスはじめませんか？「せと・しごと塾」～

瀬戸信用金庫 営業推進部 資産・経営相談グループ グループ長代理 酒向 清治 きこう せいじ

### 1. はじめに～瀬戸信用金庫の 地域貢献に対する考え方～

瀬戸信用金庫は、昭和 17 年 11 月、瀬戸市内にあった 5 つの信用組合が合併し、瀬戸信用組合として誕生、昭和 26 年信用金庫法に基づき瀬戸信用金庫と改組し、現在に至っています。

当金庫が本店を置く愛知県瀬戸市は、1300 年の歴史を持つ、古くからの陶磁器産業の街です。その陶磁器は、「せともの」と呼ばれ、全国的には「焼き物」の代名詞となっています。

瀬戸市は、第二次世界大戦後の陶磁器産業の活況により、非常に活気のある街となりました。瀬戸市が活気に満ちたことで、当金庫の業績も向上し、瀬戸市だけでなく名古屋市等に 69 店舗を有する地域金融機関となるに至りました。

しかし、近年はグローバル化の進展や円高の影響等により、瀬戸市における陶磁器産業の低迷は否めない状況にあります。

当金庫は、現在第 7 次中期経営計画の中で、「地域から信頼される信用金庫を目指して」をスローガンに、地域経済の活性化につながる各種事業へ積極的に参画しています。

今回取り上げる「せと・しごと塾」以外にも、愛・地球博のキャラクター「モリゾー・キッコロ」を使用した地域の環境保全活動など、地域経済の活性化につながるよう、幅広い地域貢献活動に取り組んでいます。



(酒向さん)



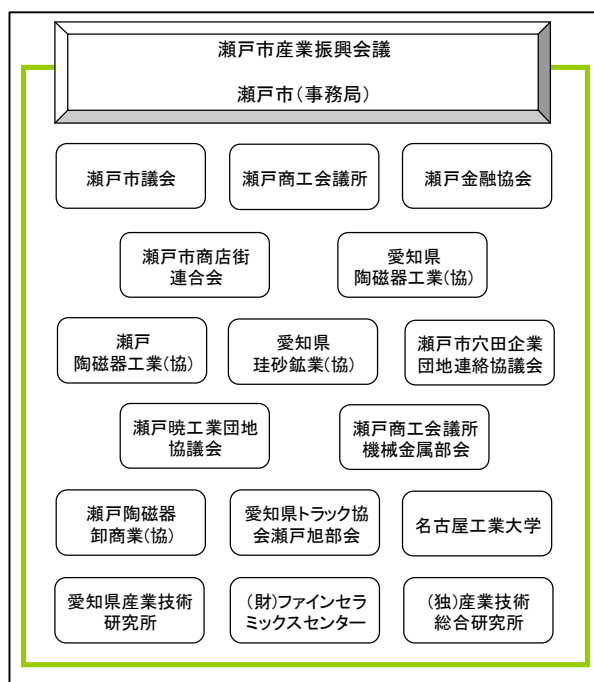
(瀬戸市の位置)

出典：BIGLOBE 地図

## II. 「せと・しごと塾」に 取り組むきっかけ

瀬戸市には市内の産業全般の振興、活性化を図ることを目的とした「瀬戸市産業振興会議」という組織があります。

この組織は下図の通り、瀬戸市が総括事務局を担当し、幅広い分野・業種の構成団体が参加しており、「活力ある豊かなまちづくり」のため、行政と産業界による双方向の議論の場、あるいは施策を形成する場となっています。



(瀬戸市産業振興会議の組織図)

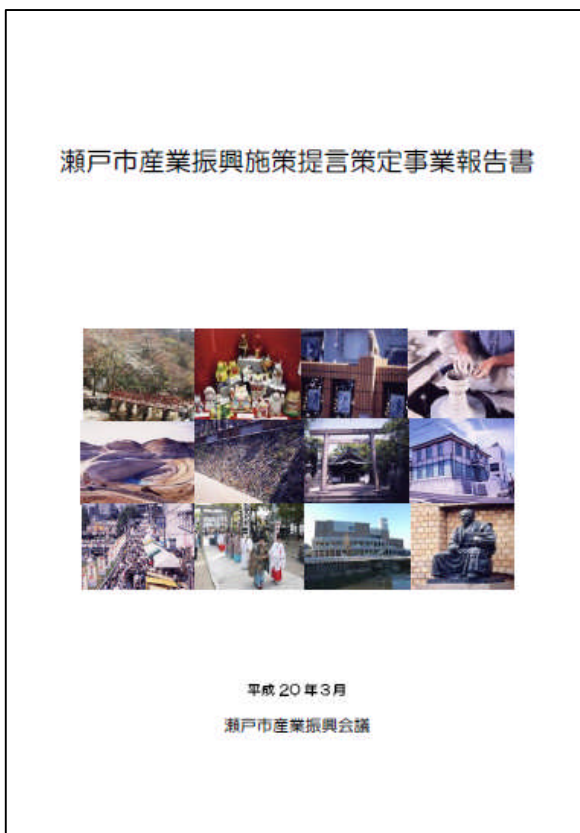
平成 19 年度事業として、瀬戸市産業振興会議から、瀬戸市の産業全般の現状や地元企業がどういった支援施策を求めているのかといった調査と、産業振興を図るための具体策の提案をして欲しいとの依頼がありました。

これを受けて、約 4 ヶ月の期間をかけて、当金庫 営業推進部 資産・経営相談グループと瀬戸市産業課で、産業振興施策に関する提言を取りまとめました。

その調査・提言のなかで、愛知県の中でも瀬戸市は、地場産業である陶磁器産業の低迷から、廃業率の高さに比べ、開業率が低い状況にあることがわかりました。

そこで、産業を活性化させるうえで、地場産業の活性化だけではなく、「創業の促進策が必要ではないか?」といった話のなかから、「創業しやすいまちづくり」をしていく必要があるといった課題を瀬戸市と共有しました。

このような経緯もあり、瀬戸市から平成 20 年度事業として「せと・しごと塾」事業を始めるといった話を受けたとき「やりがいのある仕事である」と感じ、ふたつ返事で参画させていただくことを決めました。



(提言報告書の表紙)

### Ⅲ. 「せと・しごと塾」とは

#### (1) 目的と特徴

「せと・しごと塾」の目的は次のとおりです。

地域のニーズや課題を、ビジネスの手法によって解決することを理念とした「地域ビジネス」の創業を目指す市民のみなさまに対し、創業に必要な知識や実務を学んでいただく機会を提供することによって、創業を支援するものです。

(「せと・しごと塾」募集要項より)

また、同塾の特徴としては、

#### ① 「創業ありき」の塾ではないこと

これは塾生の目的を「夢をかなえること」としており、その手段の一つに「創業」といった選択肢があると位置づけていることです。

創業支援を通じ単に知識を伝授するのではなく、創業を志す人の夢を叶えるための行動を促すことが重要だと考えているからです。

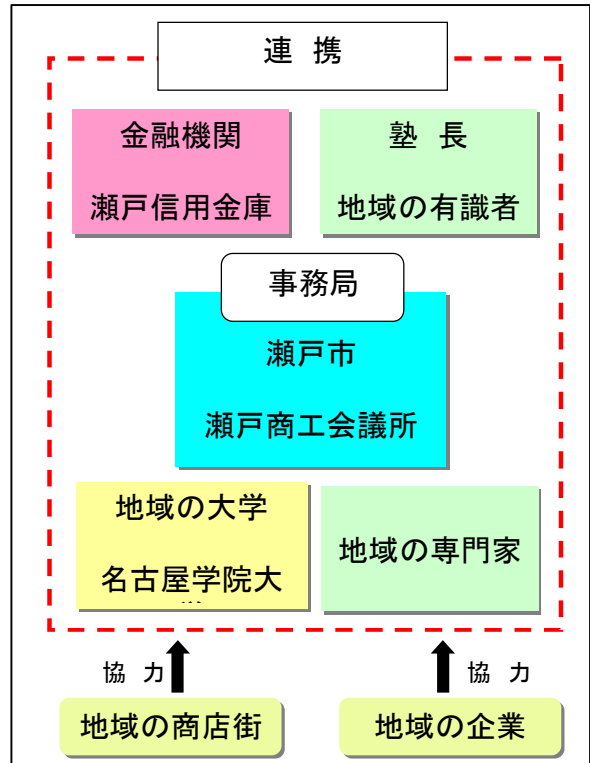
行動をおこした結果、創業しなくても夢がかなえられると気付いたなら、「創業を取りやめる」という答えも一つの成果と考えています。

#### ② 講師陣をはじめ瀬戸に対する想いの熱い人でバックアップしている

右図のとおり、同塾の支援体制は地域の連携機関、専門家をはじめ瀬戸にまつわる人々で運営されています。

#### (2) カリキュラムについて

同塾は今年度 3 期生を送り出しました。塾のカリキュラムは、例年 7 月の入



(「せと・しごと塾」の支援体制)

塾式に始まり、12月の卒塾式まで6ヶ月間の期間で行われます。

主な流れとしては、

- ・座学（事業計画書作成講座とグループワーク）
- ・実学（塾生各々の事業コンセプトの決定と塾長によるフォローアップ）
- ・中間発表会
- ・その他の講義（開業手続き、プレゼン講座、地元経営者の話等）
- ・最終発表会

となっています。

#### (3) 成果

現在までに平成 20 年度 17 名、21 年度 18 名、22 年度 27 名と 3 年間で 62 名が卒塾し、19 名（入塾当初から開業している者 4 名を含む）が開業しています。

## IV. 「せと・しごと塾」に携わって 感じたこと

私の「せと・しごと塾」での主な担当は、7月1ヶ月間で7回行われる座学講義の担当です。そのほかに、入塾審査、発表会等でのコメンテーターです。

その中で感じたことや心がけたことを紹介したいと思います。

### (1) 同塾のキーマン、 瀬戸市（事務局）の小木曾さん

同塾のカリキュラムは先ほど紹介したとおりですが、初年度開催にあたり事務局である瀬戸市の小木曾さんと「どういったカリキュラムにしようか？」など打合せを何度か行いました。

打ち合わせの中で、塾生のターゲットは女性と退職者、そのため開催日時は平日10時から15時、目標20名と聞かされたとき、そんなに塾生が集まるのか正直心配でした。

結果としては3年間で62名が入塾し、全員を送り出す事ができたのは、小木曾さんの同塾に対する想いの強さの賜物です。以下小木曾さんの取り組みについて少し紹介したいと思います。

#### ① 塾生の募集について

当金庫でも、塾生募集にあたり各支店でパンフレット掲載、HPでの告知等を行いましたが、小木曾さんは社会保険事務所、税務署、ハローワーク等を積極的に回っていました。

また、地元FMラジオ局、ケーブルテレビでの呼びかけ、さらには事前に創業セミナーを開催したり、各支援機関での創業相談者へピンポイントでアプローチをするといった努力が、塾生確保につながったと思います。

2年目以降は地域での口コミ効果も手強い、問合せ等も増えたようです。

#### ② 塾生のフォローについて

入塾前のフォローとしては、同塾の実施期間が6ヶ月間と長いと、途中でのリタイアが出ないように、入塾希望者とは小木曾さんが事前面接し、やる気や創業に対する想いを確認し、「この人なら大丈夫だ！」という希望者に願書を出してもらっているそうです。

そのため、入塾審査時の願書には多くのものに事業計画書が添付されており、事業概要で不明な点を私が質問しても、小木曾さんはすべて把握して答えられるほどフォローされています。

また、入塾から卒業まで、さらには卒業後も、発表会や個人相談日の設置、カリキュラムの工夫など、事務局全員で塾生のフォローを行っていますが、小木曾さんの役割はそれに留まりません。塾生とのスケジュール調整やメーリングリストでの各種呼びかけ、個別相談など、メンタル面も含めあらゆる面で塾生を支えています。関係者の誰よりも重要な役割を果たしているといえるでしょう。

#### (2) 座学講義について

座学講義は、私を中心に当金庫中小企業診断士2名で行っています。

前半に事業計画書作成に必要な知識の習得を行い、後半にグループに分かれ、実際に事業計画書を作成する流れで行っています。

##### 【座学のカリキュラム】

①	創業を志すにあたって 経営理念の作成
②	自己分析・ビジネスモデル構築
③	資金計画・損益計画
④	押さえておきたい経営知識
⑤	グループワーク
⑥	グループワーク
⑦	グループワーク 発表会



(講義の様子)

座学講義は、各回 10 時～15 時で行っています。

初回の「創業を志すにあたって」では、創業に対する心構えや事業計画書を作成する重要性について説明しています。その中では、自己紹介を兼ねて事業に対する想いを発表してもらっています。

第 2 回「自己分析・ビジネスモデル構築」では、事業環境や塾生自身について多面的に整理するために SWOT 分析を活用し、整理した情報をもとにドメイン（事業領域）の設定をしてもらいます。

第 3 回「損益計画・資金計画」では損益計画と資金計画の違いや、事業を継続していくために必要な利益など事業計画の数値化について説明しています。

第 4 回は、「押さえておきたい経営知識」としてマーケティングの 4P を中心に説明し、プロモーションの方法などを検討します。

第 5 回～7 回は、第 4 回までに学んだ知識を活用し、グループごとに事業計画書を作成・発表するという形でグループワークを行ってもらっています。

以上の座学講義を進めるにあたり、次の点に心がけて取り組みました。

#### ① 知識のインプットよりも アウトプットを重視すること

事業計画書の作成自体になじみが薄く、数字への苦手意識を持つ塾生が多く、一方的に講義をするよりも、実際に手を動かして、計画を作ってみることを重視しました。

具体的には、最初はテキストに基づき説明し、その後、事例（瀬戸花子さんがパン屋さんを開業する事例）を使って事業計画書作成プロセスをたどり、最終的には塾生それぞれの事業にあてはめて考えてもらうことにしました。

その中で毎年印象に残るのは、実際に各自が経営理念を作成し発表してもらった場面です。経営理念については、自己紹介も兼ねて全員に発表してもらっていますが、それぞれの塾生がそれぞれの立場で「地域に貢献したい」「地域を良くしたい」との熱い想いを経営理念にこめて発表します（皆さん持ち時間を大幅に超過するため困ります（笑））。この時間が講師としても、同塾に関わることができて幸せだと思える瞬間です。

また、経営理念の発表は、カリキュラムにあるように座学第 1 回目ですので、全員が発表することで塾生同士が事業内容や人柄を分かり合えるようで、「非常に良い刺激を受けた」といつも好評です。



(グループワークの様子)

#### ② 塾生同士の交流を心がけること

同塾では塾生同士が教え合い、助け合う雰囲気を大切にしています。そのため、座学の中に「グループワーク」を取り入れ、塾生同士の交流が図れるよう心がけています。

グループワークでは、4 名程度のグループに分かれ、事業計画書を作成し、最終日に発表を行う流れです。

なお、事業計画のテーマについては、実際にそのグループの塾生が考えているものを用いています。

グループワークでは、塾生の自主性を重視していますが、真剣な議論が繰り広げられ、講義後には各グループで居残り調査等も行っているようで、塾生同士の交流が一気に深まります。

最終日には、どのグループも計画書を完成させ、それぞれ工夫を凝らした発表会を行い、座学講義は無事終了します。

### (3) まとめ

「せと・しごと塾」を通じ、地元を熱く想う気持ちのある人がこんなに大勢いるんだということにいつも驚かされます。

また、私自身も同塾を通じ塾生の熱い想いや前向きな姿勢に触れることで、元気をもらっているため、今後も長く携わっていきたいと考えています。

卒塾者の事業規模はまだまだ小規模なものです。近い将来瀬戸の雇用の担い手となる事業者に育ててもらいたいと願っています。そして、瀬戸市全体に「創業を考えたい」といった機運が広がってほしいと思います。

最後に、地域活性化の活動についてはまだまだ経験も知識も不足している私ですが、今回紹介させていただいた「せと・しごと塾」の取り組みが少しでも皆さまの参考になればと考え、拙文ではありますが寄稿させていただきました。



(発表会の司会をする小木曾さん)

## 「せと・しごと塾」事務局から 瀬戸信用金庫へ



瀬戸市 交流活力部 産業課  
小木曾 基嗣さん

この「せと・しごと塾」は、起業という働き方の1つを提案するとともに、地域の課題を解決するビジネスを育てることで地域が元気になり、1人でも多くの方が幸せに！という想いをこめ開講しています。また、知識の習得だけではなく、多くの経験を積んでいただくことや、人と人のつながりの輪を地域に広げていくことを大切にしています。

また、講師陣も地域に根差した方々を中心に構成し、とくに酒向さんには、講義だけではなく、塾の立ち上げ当初より積極的にご協力いただいております。

塾生からは、講義の内容はもちろんのこと、酒向さんとその後輩の佐野さんの、楽しく、テンポのよい運びがとても好評で、金融機関の方という「固そう」な先入観を吹き飛ばし、とても喜ばれ、そして信頼されています。

塾を開講して3年。現在は4期を受け入れる準備をしています。

卒塾生からは、「塾に入っていなかったら今の自分の生活はなかった」、「自分の住む街がより好きになった」、「多くの一生の仲間を得た」などの声が寄せられ、確かな手応えを感じています。

近い将来この元気の輪が大きく広がり「元気なまち」を発信できるよう、今後とも瀬戸信用金庫さんのお力を頼りにしています。ありがとうございました。

