

# 経営サプリメント

## 起業支援の立場から見た支援手法

### ② 起業家支援の現状と取り組み

※起業支援の立場から見た支援手法について、(株)小室経営コンサルタント 小室代表取締役が2回シリーズで解説いただきます。

現在は、兼業・副業をはじめ、週末起業、フリーランス、生業等、様々な形態で起業される方が増えています。また、相談に見えられる方の多くは、起業するために何をどう進めていけばいいのかわからず、経営の経験もなく経営知識やノウハウを積み上げていくしかありません。

そこで重要な役割を担うのが商工会・商工会議所で開催されている起業セミナーです。ビジネスに必要な基本的な知識やスキル、成功する起業ノウハウが身に付けられますので、起業を目指している方は是非参加されてはいかがでしょうか。秋田県内だけでも年間10回以上の起業セミナーが開催されています。

私は、IM（インキュベーションマネジャー：参照）として、これまで多くの起業家を支援してきました。その経験から、起業するに当たっての重要ポイントのいくつかをお話しします。

インキュベーション・マネジャーとは

#### 新事業創出の支援者

事業を始めたビジネス経験の乏しい起業家に対して、不足する知識、ノウハウ、経営資源を補い事業達成まで起業家を育成・支援する人



一つは、経験とスキルです。新しく事業を始めるためには、その事業の深い知識が必要です。また、その事業の経験がとても大切です。経験すればこそノウハウが構築でき、解決すべき課題が見えてくるとともに、経験する事により失敗やリスクを避ける事ができます。経験は起業家にとってはとても大切な要素ですし、経験によりスキルを磨き育てる事ができます。

二つ目は情熱です。自分を突き動かすもの、それが自分にとってとても大切で、とてつもなく好きな事、それがビジネスに直結できればとても幸せなことです。苦しいが続いてもやりきれ自分の好きな分野を選ぶことが大切です。

それと自身の強みを活かす事です。自身の強みが活かせる事業かどうかを冷静に分析することも大切です。マネジメントの父と言われているドラッカーは、「強みに集中せよ、強みだけが自分自身の最大の資産である」、「何事かを成し遂げられるのは、強みによってである。弱みによって何かを行うことはできない。できないことによって何かを行うことなど、とうていできない」。私たち自身が大きな資産です。その中でも自身の強みこそ最大の資産なのです。

さらにビジネスプランの構築です。セミナーや相談の最初の段階で多くの方は、妄想という起業プランを持ち込みます。頭の中で考えているだけの実現不可能な妄想は行動に移せません。計画書に落とし込むことで行動に移し、そして結果が手に入る、第一の創造が計画書を作ること、第二の創造が行動に移すことです。いかに事業計画書が大事かというこ

とになります。この計画書をつくるのが起業前の最大の目的になりますが、ここで悩み苦しむ事が起業への一歩に繋がります。それは生みの苦しみで自身の浅い経験や知識、ノウハウの足りなさに愕然とします。

また、支援するに当たっては、目指すべきゴールも確認させていただきます。そもそも起業家の目指すべきところがどこなのか、じっくりと話を聞きます。動機・目的・ビジョンをしっかりと確認して、この部分は明確に文字に落とし込んでもらいます。起業するという意識付けがなされる、非常に大事なところですよ。

起業家には、様々な経営課題が降り注いできます。その経営課題を一つ一つ丁寧に解決しなければならず、一つでも解決を諦めると起業には至らないとても厳しい世界なのです。そういったことから、私は最初の段階で起業家としてのマインドを啓蒙します。

ここで起業家にとって最も大事な起業家精神（アントレプレナーシップ）をご紹介します。『自己のビジネス上の夢を実現するために、成長する市場に独創的な製品やサービスによって、存在するリスクを計算し、果敢に挑戦し続ける強靱な意志を持った自主・独立意識と社会性を備えた成長意欲の強い創業者』出典：松田修一著「起業論」

アントレプレナーシップとは、創業期に遭遇する苦労のことです。これを克服するための知恵や思考をめぐらした結果の行動がうまくいってはいじめてアントレプレナーシップを体得します。しかしその前提を考えると、困難に立ち向かうという価値観が生まれます。したがって人格形成期において、前向きで自立をしていくという考え方に会えるか否かがアントレプレナー（起業家）を生む可能性を左右します。

経済社会において「仕事をもらう」という発想から「仕事を創り出す」という自立的な考え、そして現在の働き方の多様性を考えた場合、起業無関心者層への働きかけも大事なことです。一昨年秋田大学

で100人程の学生に起業醸成の講演をさせていただいた時に、冒頭「起業に興味がある」と答えたのは2～3人でしたが、講演が終わった後には「将来起業という選択肢も考えていきたい」と回答したのは20人程に跳ね上がりました。

また、今年度同じく秋田大学で開催された起業セミナーに参加された学生の1人は「フリーランス」という経験を通じてアントレプレナーシップを経験しております。起業家育成においては、「フリーランス」という自身が契約する経験を積み重ねることも重要であるといえます。

2回にわたって起業支援についてお話させていただきました。今ほど個人のアイデアからイノベーションが創り出される時代はありません。情報検索革命で起業に必要な経営資源（人・モノ・カネ・情報・技術）が集まりやすくなったということです。景気が上向くと起業家は減少するといわれておりますが、「創造と革新」で秋田県内の多くの方に起業していただければと思います。



株式会社小室経営コンサルタント  
代表取締役

小室 秀幸  
Hideyuki Komuro

- ◆販売士1級(社団法人日本販売士協会)
- ◆認定シニアインキュベーションマネジャー(JBIA認定)
- ◆経営革新等支援機関(中小企業庁)
- ◆秋田県よろず支援拠点 チーフコーディネーター(中小企業庁)

#### 【略歴】

中小企業400社以上に対して、経営戦略立案、マーケティング、ビジネスモデル、ビジネスプラン作成、経営改善等の助言を実施。また、各種講演や起業家育成支援を行い商工団体や市町村、経済団体が主催するセミナー講師として年間80日活動。平成25年度からは認定経営革新等支援機関として、また26年度からは「秋田県よろず支援拠点」チーフコーディネーターとして中小企業の様々な経営課題の支援を行う。