



特集

社長を増やそう! さまざまな 支援のかたち

「業を興すこと」は、ただ稼ぐことだけではなく、雇用を生み、産業の新陳代謝を高め、地域経済に潤いを与える。起業したい人、それを支援したい人、それぞれの思いを聞くとともに、新しい資金調達手段「マイクロ投資(クラウドファンディング)」にも着目する。



さまざまな起業のかたち

「業を興す」と言っても、さまざまなやり方がある。ゼロから興す「起業」、今までの事業内容をガラリと一変させる第一創業、新たな収益源の創出に向けた「新規事業参入」、企業内に新たな会社をつくる「企業内ベンチャー」、本業の休日を利用して起業する「週末起業」など。また近年はネット関連ビジネスの拡大や、社会起業ニーズの高まりなど市場の広がり、コワーキングスペースや起業支援機関の充実など、起業に有利な環境が整ってきている。

一方で、日本の開業率は欧米の半分程度、特に地方の開業率が低い。中小企業数も平成十一年の四百八十四万社から平成二十四年には三百八十五万社へと減少し、従業員数も減少している。

政府は、地域の開業率を引き上げ、

開業率各国比較

	開業率	廃業率
日本	4.6%	3.8%
米国	9.3%	10.3%
英国	10.2%	12.9%

出所:厚生労働省「雇用保険事業年報(2012)」

雇用を生み出し、産業の新陳代謝を進めていくことが重要とし、「日本再興戦略」において「開業率が10%台になることを目指す」と掲げ、地域の創業を促進させる施策を打ち出す。

起業家精神を大切にしたい。
商工会議所は**起業家を全力で応援!**

当所でも、起業・新規事業参入を促すことで、産業のイノベーション促進、地域経済の活性化を目指し、創業支援の充実・強化を今期の重点項目として掲げている。

主に次のような事業を行っている。

創業セミナー

創業を目指すために必要な経営ノウハウを身に付け、ビジネスアイデアを具体化するための事業計画策定や販路開拓の戦略を練る連続講座を実施。

今年二月のコースを受講したコーヒードの小売店開業を目指す三代男性は、「自分がやろうとしていたことが事業として通用するか知りたかった。漠然としていたものが具体的に、何から始めたら良いのかを導いてもらえた」と話す。起業を迷っている人も、その方向性を知るために参加してもらいたい。

てもらえた」と話す。起業を迷っている人も、その方向性を知るために参加してもらいたい。



創業セミナーのグループワークの様子

創業ビレッジ

「創業ビレッジ」は平成十六年に設置し、創業を目指す方に、開業までの期間ご利用いただいている準備事務所である。事業の具体性や成長性などを審査の上、選考されると一カ月一万円で入居ができる。当所の経営相談窓口と同じフロアにあるため、専門家の相談・指導が受けやすいメリットもある(入居希望は随時受付中)。

創業者交流会

創業者の人脈形成を支援するため、「創業者交流会」を実施している。

会議所の事業利用者のみならず、札幌市・札幌市産業振興センターの事業利用者も含め、創業者相互の情報交換、PRなど新たなビジネスチャンスにつながる交流の場として利用されている。

創業者応援(シニアアップ)基金(利子補給)

開業に必要な資金繰り支援のほかに、創業者の次なるステップアップに向けた資金的な支援を実施している。この制度は商工会議所の推薦による融資である「マル経融資」の利用者のうち、創業五年以内の会員企業に対して、融資実行後の一年間の支払利息の一部を補助するもので、資金余力のない時期を下支えしている。(裏紙紙裏参照)

「創業」に関することは

中小企業相談所
中小企業・創業支援課
TEL:011-231-1768

ホームページ

http://www.sapporo-cci.or.jp/sougyoshien/

北の起業家表彰

ユニークな経営手法や優れた技術によって挑戦を続ける起業家を表彰する「北の起業家表彰」を来年度実施する。

創業後、概ね十年以内のフレッシュな起業家を表彰することで、経営活動のモチベーションを上げてもらうことが目的(次回の受賞企業表彰式は、来年一月を予定)。



「北の起業家表彰(平成21年表彰式)」

「北の起業家表彰」に関することは

会員組織課 TEL:011-231-1317

起業しました!
これまでの経験・知識・人脈が生きる。
「シニア起業」で第二の挑戦

オフィスアイカレッジ北海道

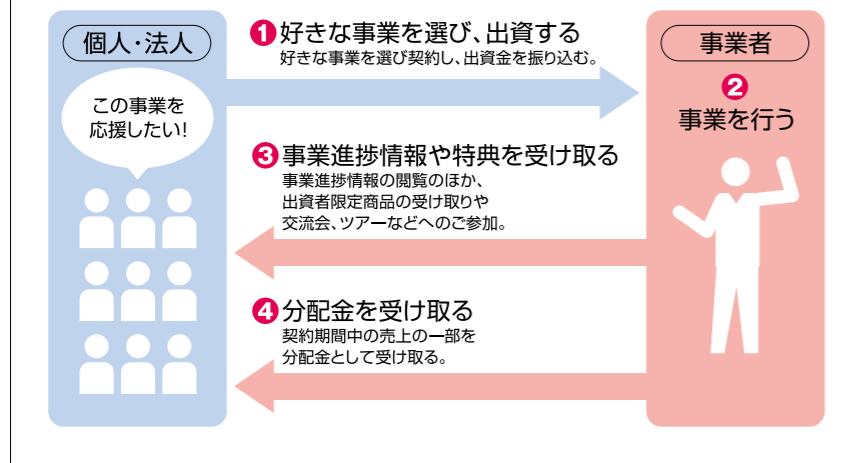
当所の相談窓口などを活用し起業したオフィスアイカレッジ北海道の代表・高橋慶子さん。メンタルヘルスに特化した人材教育の分野で、特に企業向けのメンタルトレーニングの講演や、社員教育のプログラムなどを提案し、自ら講師を務める。

高橋代表は、北海道の職員として三十七年間道立の保健所に勤務。退職した翌年の平成二十四年に起業を果たした。「在職中は統合失調症や、心に障害のある方などの地域生活支援など、心の健康に関する仕事で経験を

積みました。また、保健・医療・介護の分野の方と一緒に仕事をすることが多く、その人脈も今のビジネスに生きています」と語る。高橋代表のように定年退職後に、これまでに取得した資格や経験、人脈を生かして、自分ならではの得意分野で起業する「シニア起業」が増えている。

起業を考えたのは、自身の大病の経験から。「突然ガンの診断を受け自分自身が支援される側となり、病気をしなかつたら出会わなかった方々に支えられ回復することができた感動

マイクロ投資「セキュリテ」の仕組みと流れ



良いアイデアがあっても資金調達が大変な壁となり、実現できなかった例はたくさんあるだろう。今、マイクロ投資という新しい金融のかたちに注目が集まっている。事業の拡大や再建、

一般的投資とは違う。ファンからマイクロ(小口)投資で資金を集める

ミュージックセキュリティーズ(株)

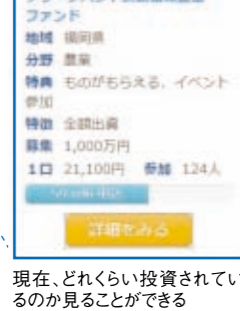
起業に向けて資金を集めたい企業・団体が、インターネット上で出資を呼び掛け、賛同する個人から小口(一口一万〜五万程度)の資金を集めるもので、出資者は、売上の一部を配当として受け取れるほか、商品やサービスの提供などが得られる。マイクロ投資の運営大手会社ミュージックセキュリティーズ(株)(東京)はミュージシャンを応援する音楽ファンから始まり、平成十九年からは地場産業の支援ファンにも展開してきた。

同社のマイクロ投資プラットフォーム「セキュリテ」で、ファンドの概要のほか、代表者の思いやエピソードなどを紹介して投資を募る。これまでに酒造会社やアパレル会社、東日本大震災被災企業など百十八社、二百十四本のファンドを立ち上げた。中には、過去に民事再生を経験した企業や、債務者区分が低く、銀行から融資が受けられなかった企業もある。

マイクロ投資では、売り上げが上がってから売れた分だけ還元するため、目標の売上金額に達しなかった場合



セキュリテ
http://www.securite.jp



現在、どれくらい投資されているのかが見ることができる

ミュージックセキュリティーズ(株)

東京都千代田区丸の内1-5-1 新丸の内ビルディング10階
TEL: 03-5948-7301

は元本割れの可能性もある。それでも、その事業に共感し応援したいという人が全国におよそ七万人おり(登録会員数・平成二十五年十月末現在)、その約半数は会社員や主婦、学生など、投資をしたことがなかった人たちだという。資金を受け取った事業主は応援してくれている人たちの期待に応えようと奮励し、出資者は、その事業を応援し、特典がもらえる楽しみがある。

同社は、すでに道内でも「地域活性化ファンド」を展開している。その一つ三笠市のワインメーカー(有)グリーンテールが事業拡大のために立ち上げた「TAKIZAWA WINEファンD(運用中)」は、約一カ月で四百人

を超える方から満額の三千二百万を調達した。ワイン造りなど資金回収に時間のかかる事業への資金調達手段としても適している。同社は、北海道は全国的に見ても投資意欲が高い地域だと期待を寄せる。「当社のファンDは一般の個人の方に、事業や商品の魅力を理解していただいて、投資を通じて応援をしていただくもので、資金と投資家(ファン)を集めることができます」。

小口投資は、起業・ベンチャーの創出にとっても大きな資金調達の力になると着目されており、政府の「日本再興戦略」においても、技術やアイデアを事業化するための資金を供給する一つの手段として期待されている。

特集
社長を増やそう! さまざまな支援のかたち



からです。健康を維持し笑顔が広がるような啓発活動を退職後もできないかと、起業を考えました」。

札幌市主催の起業セミナーなどに参加し、漠然としていた考えが整理され始めた頃に、当所の創業セミナーに参加。過去の経歴からメンタルヘルズに特化した事業が相応しいのではないかと講師から提案を受けた。「起業にあたって必要な知識を身に付け、方向性を示してもらったことと、同じ志を持った人たちの出会いも大きな収穫です。良い刺激であり、励みになります」。開業後も当所の専門相談窓口を利用しながら、助言を元に基盤整備し、徐々に事業が動き出してきたところだ。「心の健康を維持すること、タフな心をつくることは、会社が繁栄し、



高橋慶子代表
Officeアイカレッジ北海道
札幌市北区北9条西2丁目18 Kプランナービル
TEL: 011-768-7389

社会の良い循環になります。簡単なことばかりではありませんが、充実感や心のハリを得ています。専門相談窓口の先生から受けた事業分析では、強みとして持久力の点を助言いただきました。生活資金が一部年金受給中というところで事業継続の安定性につながりやすいということです。この助言を励みに一歩ずつ進んでいきたいと思



ノルベサ1階に構える悠生塾

計画、販促戦略などを学び、開業計画を相談しながら一緒に作っていく全十二講座(週一回・三カ月間)。基本的には座学がメインだが、人気店の視察やスイーツ講座、アートカプチーノ講座など、技も身に付けられることが特長。「悠生塾では、代表講師の豊富な経験のもと、実態経営が学べるのが強み」と語るのは、同社代表取締役の羽廣勇氏。代表講師は、カフェ・飲食店のプロデュースを行ってきた(株)ジミープラウン代表取締役の二川原久地氏だ。二川原氏は、ラテアートなどで知られるカフェ・ジミープラウンの運営のほか、飲食店、ホテルの総合プロデューサーなど多くの実績を持つ、飲食業三十五年のベテランである。

的には決まった講義スケジュールは設けず、受講生の都合に合わせて開講するマンツーマン指導。複数の人に同じことを話すのではなく、その人に合った内容を「対一」で「対話」する。

「お洒落なお店を持ちたいと相談される方が多いですが、まず現実には簡単ではないということを知ってもらいます。新規店がオープンして一年後に残っている数はあまり多いとは言えないからです。私共も積極的に『開業しましょう』ということは言いません。本当に覚悟ができてきているのかは、毎回の講座の中でしっかり話し合うようにしています」。

「せっかく自分のお店を開くわけですから、絶対に失敗はして欲しくない。当スクールで夢を現実にし、オープンして三年、五年、十年と続くお店をたくさん増やしていきたいです」(羽廣社長)。



羽廣勇代表取締役
悠生塾
札幌市中央区南3条西5丁目1-1 ノルベサ1階
TEL: 011-272-2077

運営するのは、商業施設を中心にウッドデッキやテラスを活用し売上アップにつながる空間をプランニングする会社(株)ドリームワークス。講座は内部分析、市場分析、収支

昨年七月、ノルベサ一階に飲食専門のビジネススクール「悠生塾」が開講した。エスプレッソマシンや調理器具などが並ぶ中で、経営からカフェメニューの実技まで専門的な知識を学ぶ。

飲食専門の起業・開業ビジネススクールが開講

悠生塾

事業開拓を支援したい!