

(様式第8)

平成31年1月18日

独立行政法人中小企業基盤整備機構
理事長 高田 坦史 殿

採択番号：19-43-128
郵便番号：(〒862-0924)
住 所：熊本市中央区帯山4丁目27番14号
補助事業者名：株式会社はぐくみ
代表者の役職・氏名：代表取締役 野村順子 印

実 績 報 告 書

平成30年8月10日付け18.08.09中機経支第2号(機構文書番号)をもって交付決定通知を受けた補助事業を完了しましたので、平成30年度創業支援事業者補助金交付規程第17条第1項の規定により、別紙のとおり報告します。

事業実施概要報告書

1. 補助事業の実施期間

平成30年8月10日 ～ 平成30年12月31日

2. 事業の具体的な取組内容

特定創業支援事業「女性起業家創業スクール」

【日程】11月10日(土)10:00～16:00

【講師】イシズエワークス株式会社 代表 齋藤雄三

【テーマ①】創業のビジョンとビジネスモデル

内容:実現したい創業のイメージ

SWOT分析(自分の強み、弱みを知る) 「起業家の為の30の質問」
ビジネスモデルの作り方
ビジネスアイデアの棚卸し
地域資源の活用(地域連携)

【テーマ②】ビジョンを描こう

内容:ロジックモデルの作成方法

【テーマ③】ビジネスプランの作成準備

- ・ビジネスアイデアの出し方、見つけ方
組み合わせとタイミングが大事
- ・ビジネスプラン作成に向けての準備
これまでに触れたことのない分野にも触れてみる…刺激
情報を集める→雑誌コーナー、ネット
ネットの利点

【参加人数】9名

【イベントスタッフ】1名

【日程】11月11日(日)10:00～16:00

【講師】株式会社 経営支援センター 代表 高濱有志

【テーマ①】マーケティングの基礎理論

- ・既存の類似事業や競合他社の分析(市場分析の方法)
- ・自分の商品・サービスの強み・弱み

- ・商品・サービス開発
- ・性ならでの視点を活かした商品・サービス開発

【テーマ②】 営業・販売戦略

- ・営業計画・販売計画の立て方
- ・新規営業開拓・顧客へのアプローチの方法

【テーマ③】 税務・法務

- ・創業時に必要な手続き（登記・開業届け・労務管理等）
- ・税務に関する基礎知識（所得税・法人税・消費税等）
- ・商取引の基本となる法律の基礎（契約書の作成方法等） 登記申請書等、先を見据えて事業を練る

【テーマ④】 ビジネスプラン作成ワークショップ

- ・ビジネスプラン作成方法

【テーマ⑤】 会計の基礎知識

- ・貸借対照表や損益計算書の読み方・作り方・活かし方
- ・資金繰り（キャッシュフロー）についての考え方
- ・収支計算の作り方

【参加人数】 6名

【イベントスタッフ】 1名

【日程】 11月17日(土)10:00～16:00 及び 11月24日(土)10:00～16:00

【講師】 株式会社 創意工夫研究所 代表 北岡敏郎

【テーマ】 ビジネスプラン作成 2回を通しゲームを取り入れながらの講義

0. 「考え方」がすべて

・価値

経営側になると忘れてしまう(自分が標準になってしまう)

顧客心理を理解する→売り上げを上げる

自分の商品に100点をつけてくれる人はだれか?→ターゲット以外は対象としない

- ① お客さんに提供する価値とは何か?
- ② 需要はあるのか? 「こだわり」は自己満足
- ③ 集客

「集める」ではなく「集まる」 リピート客が大事

・逆算

- ① 結果→原因

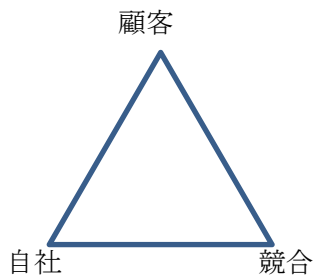
何年後に〇〇 いくら手元に残したい

・仕組み

仕掛けを組み合わせる

1. 「市場設定」

市場=マーケット



努力の方向性を間違えないこと

2. 「価値創造」

- ① 定義
- ② 価値とは相対的なもの
 - ・「価値」との比較
 - ・「コスト」との比較
 - ・「競合が提供する価値」との比較
 - ・「買わなかった場合」との比較

4つの「価値」

- A お客さんが払うコストを下げることに見出す価値
- B 選ばれる価値
- C お客さんとの距離感や心のつながりに見出す価値
- D 唯一の価値(オンリーワン)

タイプ別「価値の」上げ方、作り方 誰のために価値を上げるか

- A 軽薄短小
価値を下げる→最後の手段!!
- B 大手が強い 激戦区
- C 地域だとここが多い→シェアを高める
- D 独自化 (場所、営業時間等)

価値を生み出す「強み」について

価値の「素」になるもの 強みを知っていないと作れない

強みの強化

- ・強みは「攻め」と「守り」に活用
- ・環境を変えると「市場」や「ルール」を変えること
- ・「ルール」を変えると、「勝利条件」「得点方法」「適用範囲」等を変えること

3. 顧客心理



4. 価格設定

数字で大事なものは「単位」

お金(円)と時間 いつまでにいくら売り上げるか

5. 資金繰りと会計

売上げの構造式 でも本当に必要なものは…

売上=客数×客単価

更に「新規の客」「リピート」と「単価」「個数」に分解して考える

数字で考える経営戦略

- ① 1日10個考える癖をつける
- ② 会員性
- ③ 質を上げる
- ④ 売れたものの分析

【参加人数】 17日 7名 24日 7名

【イベントスタッフ】 両日1名

【日程】 12月1日(土)10:00~12:00

【講師】 日本政策金融公庫熊本支店 生山久美子

【テーマ】 資金調達と公的支援制度の活用

- ・資金調達の手法（自己資金、補助金、融資等）
- ・創業者融資制度について（日本政策金融公庫）
- ・小規模共済制度等の活用方法
- ・その他の公的支援制度

【参加人数】 7名

【イベントスタッフ】 1名

【日程】 12月1日(土)12:00~13:00

【講師】 株式会社はぐくみ 代表 野村順子

【テーマ】 これまでの振り返り

女性起業家創業スクールの最終日として、4回までの振り返りを行う。

【参加人数】 7名

【イベントスタッフ】 1名

【日程】 12月1日(土)13:00~15:00

【講師】 株式会社 マミースマイル 代表 雁瀬暁子

【テーマ】 プレゼンテーション

1. 講義「見せないプレゼンテーション」
2. 個別プレゼン準備(自己紹介+ビジネスプラン紹介)
3. 個別プレゼン(3分間)
4. フィードバック
5. 講義「魅せるプレゼンテーション」

プレゼンテーションは

- ・情熱を伝えて行動を促すことが目的
- ・ストーリー、ビジュアル、演出が大切
- ・ストーリー作成は、骨子の組み立てから始める
- ・ビジュアルはシンプルに

- ・図やグラフ、写真は効果的に
- ・話し方、目線、動きを工夫すると説得力が増す
- ・事前準備とリハーサルを入念に
- ・失敗を恐れない

【参加人数】 7名

【イベントスタッフ】1名

創業機運醸成事業「若者起業家創業スクール」

【日程】12月2日(日)10:00~15:00

【講師】Hackademy ファウンダー 林 和文

【テーマ】起業概論

起業って何だろう？なにを考えておくといいの？ビジネスモデルって？

起業=創業

1. 経営戦略 誰に、何を、どのように→目の前のたった一人に向けてメッセージを送る
2. 心の持ち方

低リスク、低コスト。若さが武器になる。新しい技術を取り入れやすい

3. 失敗した時のこと

- ・借金はなるだけしない
- ・人との信頼関係を大切にする
- ・失敗の原因を分析し、次に活かす

ビジネスモデル

利益構造

1 1の基本ビジネスモデル

- ① シンプル ② 小売り ③ 広告 ④ 会計 ⑤ 二次利用 ⑥ 消耗品
⑦ 継続 ⑧ ライセンス ⑨ コレクション ⑩ マッチング ⑪ フリーミアム

【参加人数】4名

【イベントスタッフ】1名

【日程】12月8日(土)10:00~15:00

【講師】株式会社 創意工夫研究所 代表 北岡敏郎

【テーマ】ゲーム形式で学ぶ創業の流れ

ゼロからお金を生むための知恵あれこれ

やってはいけないルール

- ① 単体で捉える
- ② AがダメならBもダメ→日本人はレッドオーシャンで戦いたがる
- ③ AがダメでもBはOK→ブルーオーシャンは少数

自分のアイデアなら唯一制約がない

何のために？迷ったら目的に戻る

【参加人数】 5名

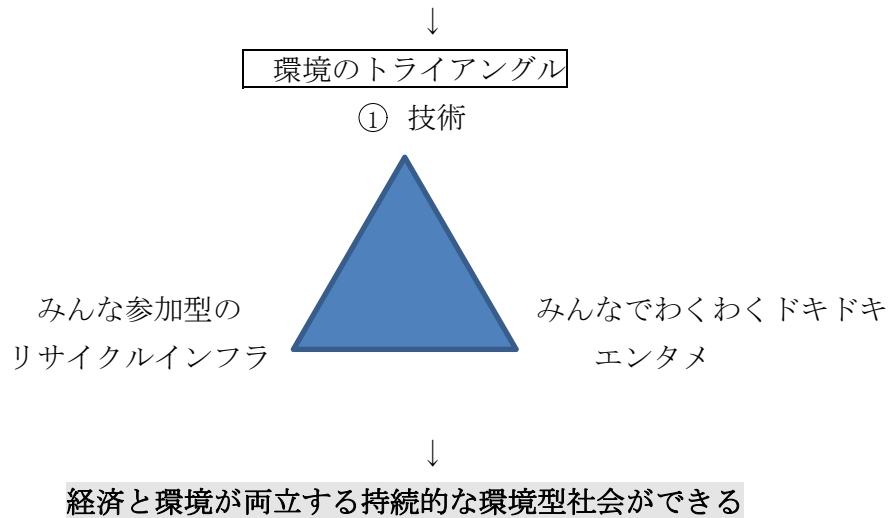
【イベントスタッフ】 1名

【日程】 12月9日(日)10:00~12:00

【講師】 日本環境設計株式会社 代表 岩元美智彦

【テーマ】 社会課題解決のビジネスモデルを学んでみよう

経済と環境が両立する持続可能な環境型社会を形成したい



地球規模の三方よし

みんな月地上資源を使用した製品を買えば買うほど・・・

- 1) 経済周り (経済によし)
- 2) CO2削減 (環境によし)
- 3) 戦争やテロを無くす (平和によし)

キーワード

社会課題はつながりとマスで解決

私たちの便利な生活、その裏側、地下資源を奪い合う資源争奪戦争が起きている



地下資源争奪戦争を終わらせるのは! 金や武器じゃない
わくわく・ドキドキする消費者参加型の循環型社会だ!

【参加人数】 10名

【イベントスタッフ】 1名

【日程】 12月9日(土)12:00~15:00

【講師】 株式会社 ActionLabo 取締役 水野直樹

【テーマ】 得意分野を生かして仕事を創る

記憶に残る自己紹介

短時間で相手の記憶に残るプレゼンテーションをするために執拗なことは何でしょうか

→まず自己紹介をしてみよう

〈現在〉 興味・関心があることは？

〈過去〉 そのきっかけは？

〈未来〉実現したい夢は？ **どんな未来を創りたいのか？ストーリーをビジョンにしよう**
実現したい夢や未来は何ですか？現在、過去、未来で構成してみよう



いよいよ起業の準備

「心」 Have to ではなく Want to

「技」 ひとりでやらないこと

「体」 小さくできることから実践

【参加人数】 8名

【イベントスタッフ】 1名

【日程】 12月15日(土)10:00~15:00

【テーマ】 創業されている方々の話を聞く

① **10:00~12:00**

ゲストトーク(奥野勝利、林和文、田中洋美、野村順子)+コンサート(奥野勝利)

② **12:00~13:00**

講師を囲んで軽食会

③ **13:00~14:00**

【講師】 Music Castle 代表 奥野勝利

Hackademy ファウンダー 林 和文

ポップ・スタイル株式会社 代表 田中洋美

株式会社 はぐくみ 代表取締役 野村順子

- ・会社務めだからこそ見える企業の成長
- ・個人事業主として独立したきっかけ
- ・独立の際に自分を支えたスキル

④ **14:00~15:00 特別講義** 【講師】 ポップ・スタイル株式会社 代表 田中洋美

- ・手書きPOPについて
- ・誰にでも知ってほしい「手書きの凄さ」
- ・知っているとお得なデザインや掲示物のヒントと実演

【参加人数】 16名

【イベントスタッフ】 1名

【日程】 12月22日(土)10:00~15:00

【講師】 イシズエワークス株式会社 代表 齋藤雄三郎

【テーマ】 様々な企業形態、アイデアを考える

これから日本が直面する問題

人口減少社会→直面する人材不足と顧客の高齢化にどう対応していくのか？

熊本の人口推移予測→2045年にかけて総人口は20%減少。過疎地の過疎化が更に加速し都市部への集中が顕著になる

働き方改革 残業削減・業務効率化

人が持つ潜在能力を最大限に発揮し世の中に価値を生み出す→「人間らしい生き方とは何か？」

- ・多くの起業家が起業前に直面する問題
- ・多くの起業家が起業後に直面する問題

「今は何もわからなくてもいい。でも、どんな命の使い方をしたいかを考え続けていってください」
みんなはすでに夢の世界に生きています。思いっきり楽しんで!

【参加人数】 6名

【イベントスタッフ】 1名

3. 事業実施による実績及び成果（当初目標の達成度）

平成 30 年度 実績	実施した事業名	実施 回数	創業支援対象者数		創業者数		実施時期
			実績	当初目標	実績	当初目標	
	特定創業支援事業	6	9	20	2	2年以内に50%	11/20 ~ 12/1
	創業機運醸成事業	6	16	20	0 アンケートの結果 ・創業のイメージが変わった40% ・創業の知識が深まった55%	起業に興味を持ってもらう	12/2 ~ 12/22

4. 今後の事業活動について（補助対象事業を踏まえた今後の事業活動方針等）

「特定葬儀要支援事業の女性起業家創業スクール」については、来年度も継続して実施していきたいと考えております。また、今年度初めて取り組みました「創業機運醸成事業の若者創業スクール」は、2年目になる来年度も力を入れ取り組んでいきたいと思っています。参加者からとったアンケートも参考にし、参加しやすい日時、開催間隔やカリキュラム等も見直し、より実践的な講座を目指したいと考えています。

スクールの受講生を対象とした、現在実施している下記フォローアップ講座も継続していきます。

- ① フォローアップ講座…何らかの都合で受講できなかった講座のフォローアップ
- ② 継続個別指導…中小企業庁熊本県よろず支援拠点と連携し、月1～2回程度無料創業相談会をはぐくみ食堂で実施
- ③ 継続個別指導…受講生（終了後も可）がいつでも相談できるように平日のお昼時間に「はぐくみ食堂」で(株)の代表野村が常駐し対応

以上

(注) ●上記記載内容を説明する資料（報告書・写真等）を添付すること。

●報告書（様式第8・別紙1）は4頁以上10頁以内に収め、詳細に記述すること