



商工会議所・商工会 担当者 各位

夢の実現を目指して！元気な創業者を育成する

「創業塾」のご提案

2007年 1月



株式会社 タップクリエート





はじめに



「地域の産業活性化」、「元気な地域づくり」に積極的な創業支援は欠かせない要素の一つであり、それは、創業に意欲のある者に対しての**人材育成**と**創業後の継続的な支援**に他なりません。

しかし実際、そうした希望者のなかには「創業したくてもアイデアに自信がない」「経営の知識がない」「創業支援が必要」と感じている人も多く、創業に踏み込めないのも現実ではないでしょうか。

弊社はそうした人材を「人財」に育成すべく、創業に意欲のある方を対象に、実際の創業者による体験談を成功事例として交えつつ、**ケーススタディ**を重視した創業塾をご提案いたします。





弊社が行う「創業塾」の特徴



ケーススタディがベースとなる実践的内容

弊社がご提案する創業塾は、知識提供型ではなく、**体験重視型・思考の枠組み提供型**で展開いたします。創業者の体験談をはじめ、経営戦略、マーケティング戦略、企業会計についての**弊社が開発したオリジナルなケーススタディ**の研究を通して、起業後の状況を的確にシミュレーションできるようになります。反対に、知識を身に付けるべきところはテキストにて記載し、読み込んでいただくことに留めます。

経営に活かせる特別講義の内容をCD-ROMとして配布いたします

弊社の提案する創業塾は開催日数で終わるわけではありません。講座最終日に**プラス**の特別講義を収録したCD-ROMを配布いたします。これにより、さらに多くの情報が受講者の頭の中にインプットされ、創業塾に参加した効果がより一層高まります。

(CD-ROMにおいては、商工会議所・商工会の魅力伝える内容を収録いたします。)

商工会議所・商工会の魅力向上のお手伝いをいたします

商工会議所・商工会にとって「創業塾」を開催することは、目的ではなく手段であると弊社は考えています。目的は**新たな会員獲得**にあるのではないのでしょうか。そこで、弊社としては「創業塾」を商工会議所・商工会にとっての戦略的手段として位置づけ、いかにして**会員獲得の増加**につなげていくのか、職員の方々と共に考え、解決策を創り出していきます。





カリキュラム



実際の創業経験者を招いての「公開講演」、テーマ別のケーススタディによるワークを取り入れた参加・体験型のカリキュラムです。

	カリキュラム	講師・コーディネーター
第1日目	成功を収めている先輩起業家の講演を通して、自らの創業への思いを再認識していただきます。 創業経験者による講演（公開講演を予定）「先輩起業家に学ぶ！成功の秘訣！（仮題）」 さあ、創業しよう！（創業の心構え、自己分析とイメージマップの作成）	創業経験者 経営コンサルタント
第2日目	成功事例としてケーススタディから経営戦略やマーケティング戦略のポイントを学びます。 企業経営のケーススタディとグループワーク（パート ） 経営を考える（経営戦略とマーケティング戦略の検討） 創造性開発	経営コンサルタント
第3日目	会計の基礎知識の確認とケーススタディを通して企業経営を財務面から検討します。 会計の基礎知識（財務諸表、損益分岐点、キャッシュフローなど） 企業経営のケーススタディとグループワーク（パート ）	税理士 経営コンサルタント
第4日目	創業に必要不可欠な開業の手続きや実務、人事労務面でのポイントを検討します。 税務の基礎知識 新規開業のための手続きと実務 人事・労務の基礎知識 起業のためのビジネスプランをつくる	経営指導員、税理士 社会保険労務士 経営コンサルタント
第5日目	金融機関担当者の講義も含め、ビジネスプラン・アクションプランの作成と検討を行います。 ビジネスプランの発表 アクションプランの作成 決意表明 融資を受けられるビジネスプランの策定（金融機関職員による担当を想定しています）	金融機関担当者 経営コンサルタント

カリキュラム別（例えば、ケーススタディ2日間のみなど）の部分的な対応も可能です。
募集案内の原稿作成など、受講者募集に関する業務支援も行います。





カリキュラム（第1日目）



実際に起業し、成功を収めている先輩起業家の講演を通して、創業をより身近なものとして感じてもらうことで、心構えの再認識、新たな気づきなどを促します。

午前の部（9：30～12：30）

創業経験者による講演（ 公開講演を予定しています。 ）

「先輩起業家に学ぶ！成功の秘訣！（仮題）」

創業から現在にいたるまでの体験談、成功へのキーポイント

コーディネーターとのフリートーキング

ディスカッション（質疑応答、意見交換）

事例研究

午後の部（13：30～16：30）

さあ、創業しよう！

創業の心構え（なぜ起業するのか）

自分自身の棚卸し（自己の適正、現在有する資源など）

私とお客様との関係：イメージマップづくり





カリキュラム（第2日目）



企業経営のケーススタディに取り組むことにより、経営全般についての間接体験をしていただきます。その後、経営戦略やマーケティング戦略のポイントについて学んでいきます。

午前の部（9：30～12：30）

企業経営のケーススタディ パート

個人演習

グループワーク

講師による解説

（ 経営戦略、マーケティング戦略の要素が強いケースとなります。 ）

午後の部（13：30～16：30）

経営を考える

起業するビジネスの経営戦略をつくる

起業するビジネスのマーケティング戦略をつくる

創造力を発揮させて経営に活かす（創造力開発）





カリキュラム（第3日目）



財務諸表やキャッシュフロー、さらには損益分岐点といった、会計についての基本事項について確認した後、企業経営のケーススタディに取り組みます。

午前の部（9：30～12：30）

会計の基礎知識

財務会計の目的と重要性 - 会社の目的は「儲ける」こと -
財務諸表の基本（決算書の見方）、損益分岐点の考え方
キャッシュフローの考え方

午後の部（13：30～16：30）

企業経営のケーススタディ パート

個人演習

グループワーク

講師による解説

（ 会計の要素が強いケースとなります。 ）





カリキュラム（第4日目）



創業時に必要不可欠となる開業の手続きと実務、また人事労務面で実務について詳しく検討します。後半はビジネスプランの作成方法へ進みます。

午前の部（9：30～12：30）

税務の基礎知識

新規開業のための手続きと実務

開業に伴う手続きと実務の概要

確定申告までの流れ

資金調達のポイント

人事・労務の基礎知識

退職、創業に必要な労務面の手続きと実務の概要

使用者としての義務と助成金の活用

午後の部（13：30～16：30）

起業のためのビジネスプランをつくる

ビジネスプランの構造と作成手順

戦略と数値計画づくり



カリキュラム（第5日目）



これまでの講義内容を踏まえつつ完成させたビジネスプランについて発表し、コメントをもらう場を設けます。自らのビジネスプランにさらに磨きをかけていきます。

午前の部（9：30～12：30）

ビジネスプランの発表

各受講者からの発表（グループ内で行います。）

グループメンバーからのコメント

講師による総括

午後の部（13：30～16：30）

ビジネスプランの発表（続き）

融資を受けられるビジネスプランをつくるためには

（金融機関の職員が担当されることを想定しています。）

起業に向けたアクションプランを作成する

決意表明

優秀なプランについては、皆の前で発表いただき、金融機関の方からコメントいただきます。





受講生への特典（CD-ROMの配布）



受講者の方々には、特別CD-ROMを配布いたします。このCDには、特別講義と商工会議所・商工会PRについての音声収録されています。



特別講義「柔らか頭で商売繁盛」

- ・角度を少し変えて考える
- ・逆から考える
- ・顧客の視点に立って考える
- ・トリの目で考える
- ・虫眼鏡をつけて考える
- ・色眼鏡をつけて考える
- ・分解して考える
- ・他の要素と組み合わせて考える
- ・原点に立って考える

対談(商工会議所・商工会を活用しよう)

- ・商工会議所・商工会の魅力を探る
- ・活用事例の紹介
- ・商工会議所・商工会 担当者の声
- ・お奨め施策の紹介
- ・・・etc





弊社実績



公的機関

- ・東京都庁
- ・東京都商工会連合会
- ・東京都北区、練馬区、杉並区
- ・青森県
- ・富山県
- ・兵庫県尼崎市
- ・福岡県北九州市 その他

金融機関

- ・シグマ・バンクグループ
(足立成和信用金庫、亀有信用金庫、
小松川信用金庫、東榮信用金庫)
- ・東京スター銀行 その他

商工会議所

- ・町田商工会議所
- ・青梅商工会議所
- ・茅ヶ崎商工会議所
- ・上尾商工会議所
- ・銚子商工会議所 その他

民間企業

- ・ファイザー株式会社
- ・明治乳業株式会社
- ・江崎グリコ株式会社
- ・株式会社 INAX
- ・富士通コワーコ株式会社
- ・株式会社 カノークス
- ・光洋マテリア株式会社 その他





講師・コーディネーターご紹介



二瓶 哲 (にへい さとる)

- ・株式会社 タップクリエート 代表取締役社長
- ・中小企業診断士

「共に考え、共に創る」をモットーに数々の研修やコンサルティング活動を展開する。顧客心理に基づくマーケティングや「気づき」を促す創造性開発を得意とする。

商工会議所・商工会などの公的機関をはじめ、大手企業などでの豊富な実績を持つ。創業及び第二創業の自らの実体験を活かした講義は、受講者からの共感・好評を得ている。

(その他、講師紹介)

お客様のご要望に応じて、下記、各提携講師を派遣します。

中小企業診断士、販売士、税理士など各企業経営のエキスパート
創業実績を持つ企業経営者（小売業、サービス業、建設業・・・など）





会社概要



社名 : 株式会社 タップクリエート
所在地 : 〒162-0065 東京都新宿区住吉町2-18 ウィン四谷9F
TEL : 03-3341-1636
FAX : 03-3341-1687
E-mail : sozoken@sozoken.com
URL : <http://www.sozoken.com>
設立 : 昭和48年12月
資本金 : 1,000万円
代表社名 : 代表取締役社長 二瓶 哲
業務提携 : 学校法人 産業能率大学 総合研究所
取引銀行 : 三井住友銀行 幡ヶ谷支店
東京信用金庫 新宿支店

「人づくり」の事業を
34年間続けてきました。

