

起業家養成基礎（島）コースの実施報告

石原良晃* 北風裕教** 岩見靖子*** 岡宅泰邦* 中村翼****

A Report on the Basic Course of Entrepreneur Training

Yoshiaki ISHIHARA, Hironori KITAKAZE, Yasuko IWAMI,
Yasukuni OKATAKU, and Tsubasa NAKAMURA

Abstract

Oshima National College of Maritime Technology has been promoting the project to reactivate Suo-Oshima town using fund of Ministry of Education, Culture, Sports, Science and Technology for four years. This is a 5-year project to strategically cope with the anticipated future-profit. In the paper we submit the annual report of the basic course of entrepreneur training in this project.

Key words: local reactivation, reactivation of Suo-Oshima town, entrepreneur training

1. 緒言

文部科学省科学技術振興調整費、地域再生人材創出拠点の形成プログラム(以下、拠点形成プログラムと呼ぶ)は、大島商船高等専門学校(以下、本校と呼ぶ)が提案した地域再生プロジェクト「山海空コラボレーションみかん島再生クルー」(以下、発足当初に本プロジェクト名の省略のために簡略化し、現在は愛称として親しまれている“島スクエア”と呼ぶ)が平成20年度(2008年度、以下西暦で記す)に採択され、今年度で4年目の活動を迎えた。本拠点形成プログラムの目標は、高等教育機関の教職員や学生・施設を活用、地域再生のために活躍できる修了生を多数輩出するとともに、少子高齢化や過疎化が進む同境遇の地域においても適用可能なプロジェクトにまとめていくことを目指している。周防大島町の役割は、国のモデル地域となり、本校と連携して地域再生に繋げていくことにある。その地域再生のための手法が、町と連携した人材創出のしくみを構築・実施することである。

本町のような大型産業基盤のない過疎少子高齢化地域における地域再生の仕組みとして、事業主体者が個人や少人数のマイクロビジネス[11]を起業する人材創出を多数輩出し、それらマイクロビジネスの集合体が、町が推進する交流人口100万人による地域活性化に導くことができるという仮説を立て、マイクロビジネスの知識を有した人材を育成するための講座を地元の受講希望者へ無料で実施している[1-8]。講師は本校の教職員だけでなく、地域活性化を目的として教育を行う企業や、起業に成功した優秀な会社社長、中小企業診断士、銀行など、実践的で優秀な講師陣を揃えた。ビジネス起業手法を学ぶために、1つの基礎コース「起業家養成基礎(島)コース」と3つの応用コース「商品開発起業(山)コース」、「体験型観光起業(海)コース」、「Web・動画クリエイター養成(空)コース」、そして特別コースを設けることでステップアップしながら、起業家マインドを育成する体制を整えた。

本論文では、少子高齢化・過疎化地域でマイクロビジネスを実現するために必要となる基礎知識を学習する起業家養成基礎(島)コースについて、役割と目標、カリキュラムと修了要件など概要を記述し、これまでの受講者の受講状況や講座履歴など講座を実施する上で明らかになった点や、工夫した点、受講生と養成従事者のアンケート結果などについてまとめる。また、今後の本校における運営の在り方、問題点を考察し、結果をまとめたのであわせて報告する。

2. 地域再生における起業家養成基礎(島)コースの概要

ここでは、起業家養成基礎(島)コースの概要として、その役割と目標、カリキュラムと修了要件、受講希望者と希望理由、講座履歴と授業の様子について記述する。

2.1 起業家養成基礎(島)コースの役割と目標

起業家養成基礎(島)コースの役割は、起業のために必要な基本知識と事業計画書作成方法を教育することである。受講対象生は、UJターン等により周防大島町での起業を志している方、周防大島町内および、柳井市や岩国市など在住の方で周防大島町の地域資源を活用した起業や新規事業の構想がある方である。座学の他に、地元企業人中心に構成される島スクエア従事者と受講生への助言者である戦略委員による相談会も講座に取り入れている。今コースの目標は、座学と戦略委員などによる実践的知識の習得を通して、開業、新規事業開拓できる人材を輩出することである。また、商品開発起業(山)コース、体験型観光起業(海)コース、Web・動画クリエイター養成(空)コースなどの各応用コースで専門的な知識・技能を身につけるために必要となる基礎知識を習得する。

本コースの運営は、著者の石原、北風、岩見、岡宅、中村が担当した。石原が本コースの推進リーダーを、北風と岩見が講座テキスト作成・管理を、岡宅が修了生、戦略委員による受講生支援を、中村が毎回の講座運営を主に担当した。

2.2 カリキュラムと修了要件

前節で述べた人材育成を目指したカリキュラムを表1に示す。表1は島スクエア事業がスタートして4年目となる2011年度の起業家養成基礎(島)コースのカリキュラムである。島スクエア事業が開始された2008年度では、講座は全25回の講座であったカリキュラムも、2009年度には、12回の講座となり、2010年度からは13回の講座へと、より受講生に効果的なカリキュラムとなるよう修正を重ねてきた。具体的には、起業を望んで来ている受講生に対して、自己啓発的講座は必要ないということで大幅削減したり、専門技術的な内容の講座を応用コースに移行させたりした。このように、基礎的な知識の習得に絞り込むことで、よりフレキシブルなカリキュラム編成となった。また、「成功起業家から学ぶ」と題して、戦略委員による受講生の事業計画の相談日をカリキュラム内に3回程度設けることで、事業プランの具現化についてより確かなものに変更していった。

現講座内容は、個人や組織を取り巻く環境を分析する手法のSWOT(Strength(強み)、Weakness(弱み)、Opportunity(機会)、Threat(脅威))分析を用いて周防大島町の地域資源や受講生個々の現状把握から始まり、マーケティング理論を学習しつつ、受講生自身が思い描く事業を実現可能な事業計画書に落とし込む作業を行う実践的な起業家育成講座となっている。作成した事業プランは、プレゼンテーションソフトでまとめて発表する。

起業家養成基礎(島)コースは起業家育成講座として必須の内容で構成されているため、本コースの修了認定基準は、表2に示す3つの条件を全てクリアすることとした。条件1は出席に関する条件であり、条件2と条件3は内容に関する条件である。出席に関しては、出席率80%という高い出席率を要求した。受講生の多くは働きながら講座を受講しているため、農業の収穫時期などの繁忙期があるため、全講座の出席を条件にした場合、修了できる受講生は限られた者だけになる。このことを配慮し、DVD受講を認め、後日視聴後に講師によって与えられたレポートを記述し提出してもらうことで、出席扱いとした。ただし、条件2と条件3に関しては、起業のために必要な基礎知識の習得項目として必要であることから、軽減措置はとらないものとした。

2.3 受講希望者と希望理由

受講生の募集は、広報誌の掲載や新聞の折り込みなどによって募った。受講生には、事前に講座の説明会を実施することで、講座の役割・目的などの趣旨を十分に説明し、カリキュラムと修了要件を十分に理解してもらった。さらに、面接を行い志望動機が本プロジェクトを遂行する上で問題がないか事前に確認を行い、受講生を決定した。

2008年度から2011年度までの受講生数と修了生数、および途中辞退者数を表3に示す。この結果から、

毎年 20 名近くの受講生を受け入れて、8 割以上の受講生を無事に修了させていることが分かる。初年度では、行き届いた支援ができなかったため、講座の初期段階で途中辞退した方が多く見られた。しかし、年度を重ねる度に、受講生に対する支援方法なども充実させる事ができるようになったことから、途中辞退者も減少傾向にあるといえる。

表 1 起業家養成基礎(島)コースのカリキュラム

日時	講座名	内容	講師	場所
2011/6/28	オリエンテーション 現状分析	・周防大島町の地域資源 ・SWOT 分析 ・起業テーマで自己紹介、目標宣言	専門講師 スタッフ	大島商船高専 ものづくり棟
2011/7/5	戦略の構想(1) ~事業コンセプトの決定~	・戦略の構想(どんな計画をつくるのか) ・基本戦略(=コンセプト=ドメイン=事業領域)	専門講師 スタッフ	大島商船高専 ものづくり棟
2011/7/12	戦略の構想(2) ~マーケティングミックス~	①商品・サービス ②価格 ③店舗、立地、販売経路 ④販売促進 現金回収の仕組み	専門講師 スタッフ	大島商船高専 ものづくり棟
2011/7/19	成功起業家から学ぶ(1) 事業計画の相談	・事例 ・起業相談会	戦略委員他	大島商船高専 ものづくり棟
2011/8/2	数値計画	・数値計画の構造(どんな計画をつくるのか) ・必要売上高の想定(投資・資金調達、運転費用) ・予測損益計算書の作成	専門講師 スタッフ	大島商船高専 ものづくり棟
2011/8/30	法律の基礎	・起業するために必要な法律の知識について	専門講師 スタッフ	大島商船高専 ものづくり棟
2011/9/13	事業計画書のまとめ 中間プラン発表	・5つの STEP により事業計画を作成 ・それぞれの事業計画を発表し検討	専門講師 スタッフ	大島商船高専 ものづくり棟
2011/9/20	会計の基礎(1)	・簿記の基礎を学ぶ	専門講師 スタッフ	大島商船高専 ものづくり棟
2011/9/27	会計の基礎(2)	・簿記の基礎を学ぶ	専門講師 スタッフ	大島商船高専 ものづくり棟
2011/10/11	成功起業家から学ぶ(2) 事業計画の相談	・事例 ・起業相談会	戦略委員他	大島商船高専 ものづくり棟
2011/10/25	事業計画書のまとめ 中間プラン発表	・5つの STEP により事業計画を作成 ・それぞれの事業計画を発表し検討	専門講師 スタッフ	大島商船高専 ものづくり棟
2011/11/1	成功起業家から学ぶ(3) 事業計画の相談	・事例 ・起業相談会	戦略委員他	大島商船高専 ものづくり棟
2011/11/15	修了発表準備(1)	・プレゼンテーションを成功させるスキル ・Microsoft Office PowerPoint によるプレゼンテーション資料の作成	専門講師 スタッフ	大島商船高専 ものづくり棟
2011/11/29	修了発表準備(2)	プレゼンテーションリハーサル	専門講師 スタッフ	大島商船高専 ものづくり棟
2011/12/6	修了プレゼンテーション	・自分の事業計画をプレゼンテーション ・修了証書授与	戦略委員他	大島商船高専 ものづくり棟
		(必要により実習・補講・特別講義)		

表2 起業家養成基礎(島)コースの修了要件

条件1	講座への出席率が80%以上である。ただし、この出席率80%の中には、DVD受講出席を含む。DVD受講出席とは、欠席した講義を撮影したDVDで自習してレポートを提出し、講座担当者が受理したものを指す。また、全講義の50%以上(8回以上)が実出席でなければならない。
条件2	自身の起業プランに基づく事業計画書(利益が出るもの)を作成し、提出すること。この事業計画書を講師、運営スタッフによって起業できるレベルであるか評価を受けること。
条件3	最終講義において、講師、戦略委員、運営スタッフの前で事業計画をプレゼンテーションし、起業できるレベルの事業計画書に達しているか否かの評価を受けること。

表3 受講者数と修了者数

	2008年度	2009年度	2010年度	2011年度
受講者数	25名	20名	24名	18名
修了者数	18名	15名	21名	受講途中
途中辞退者	7名	5名	3名	受講途中

表4に修了生の年代別内訳を示す。この結果から、60代・50代の方が非常に多く受講していることが分かる。多くは退職されて、第二の人生を地元地域のために貢献したいと希望する方々であった。周防大島町は65歳以上の高齢化率が47%と非常に高い。環境にも恵まれているため、長生きをする方が多く、50代・60代はこの島ではまだまだ現役世代である。一方、20代・30代といった若い世代も受講生には多く見られた。この方々は、一度都会で就職したけれども、地元に戻ってきたUターンの人や、周防大島町の自然に憧れてIターンした方々である。しかしながら、島内には、漁業やミカン栽培などの農業といった1次産業しか就業先がないために、島外で働きながら、島内で起業できないかを考えている方々であった。

起業家養成基礎(島)コースのカリキュラムは、このような方々に対応できるように、年度末にカリキュラムの修正を加えている。

表4 修了生の年代別

	2008年度	2009年度	2010年度	合計
60代	1名	7名	7名	15名
50代	7名	1名	4名	12名
40代	4名	1名	1名	6名
30代	3名	3名	4名	10名
20代	3名	2名	5名	10名
10代	0名	1名	0名	1名
合計	18名	15名	21名	54名

2.4 講座と授業の様子

図1に起業家養成基礎(島)コースの授業風景を示す。授業は実技・実習が多い応用コースとは異なり、座学中心である。講座は、全15回からなり、9月13日時点で第7回まで終了している。講座の内容は、従来の事業計画の作成を中心に、「成功起業家に学ぶ」と題して近郊地域で起業している先輩起業家の体験談と起業相談会と、今年度から新たに付け加えた法律と会計の基礎から成っている。現時点での出席率は例年と比べ高く、受講生は、各自の事業計画の作成に取り掛かっている。



図1 起業家養成基礎(島)コースの授業風景

3. 起業家養成基礎(島)コースの実施結果

2008年度からこれまでに行ってきた起業家養成基礎(島)コースについて、受講生による講座の評価、および講座従事者(養成従事者)による講座の評価、戦略委員、評価委員などによる講座の評価を示す。

3.1 受講生(被養成対象者)によるアンケート集計結果

2008年度、2009年度、2010年度、2011年度(途中)の受講生による講座のアンケート調査を行った。このアンケートは、受講生のニーズの把握を目的とし、次年度以降における講師や講座の見直しの際の資料として利用する目的で行っている。項目は、次に示す から とした。 から の項目は、講師及び講義内容について評価するためのものであり、 から の項目は、受講生の意欲向上と起業に対する自己啓発を促すためのアンケートとなっている。毎回の講座の終了時にアンケート調査を行い、5段階評価(数字が高い場合が良い)で提出してもらった。表5にアンケートの調査項目を示す。

表5 アンケートの調査項目

	講師の話し方や声の大きさは聞き取りやすかったですか
	講師の説明はわかりやすく、理解しやすかったですか
	講義は適切な進度ですすすめられていましたか
	講義の内容には、準備・工夫がなされていましたか
	配布資料は講義を理解するのに役立ちましたか
	授業を進める中で、疑問があれば質問しやすい雰囲気でしたか
	講義のレベルは適当でしたか
	この講義によって、起業に対するあなたの興味や関心が深まりましたか
	総合的に見てこの講義を高く評価していますか
	あなたはこの講義に熱心に取り組みましたか

アンケート調査結果を図2に示す。この結果は、各回の講座の合計を平均した結果である。

この結果から、2008年度の受講生の講座に対する評価が低いことが明らかであるが、これは初年度の講座ということもあり、講座に対する準備などが整えられてはいなかったことが原因と考えられる。次年度からは、およそ4.5の結果を得ており、どの項目に対しても一定の評価を得ていると考えられる。

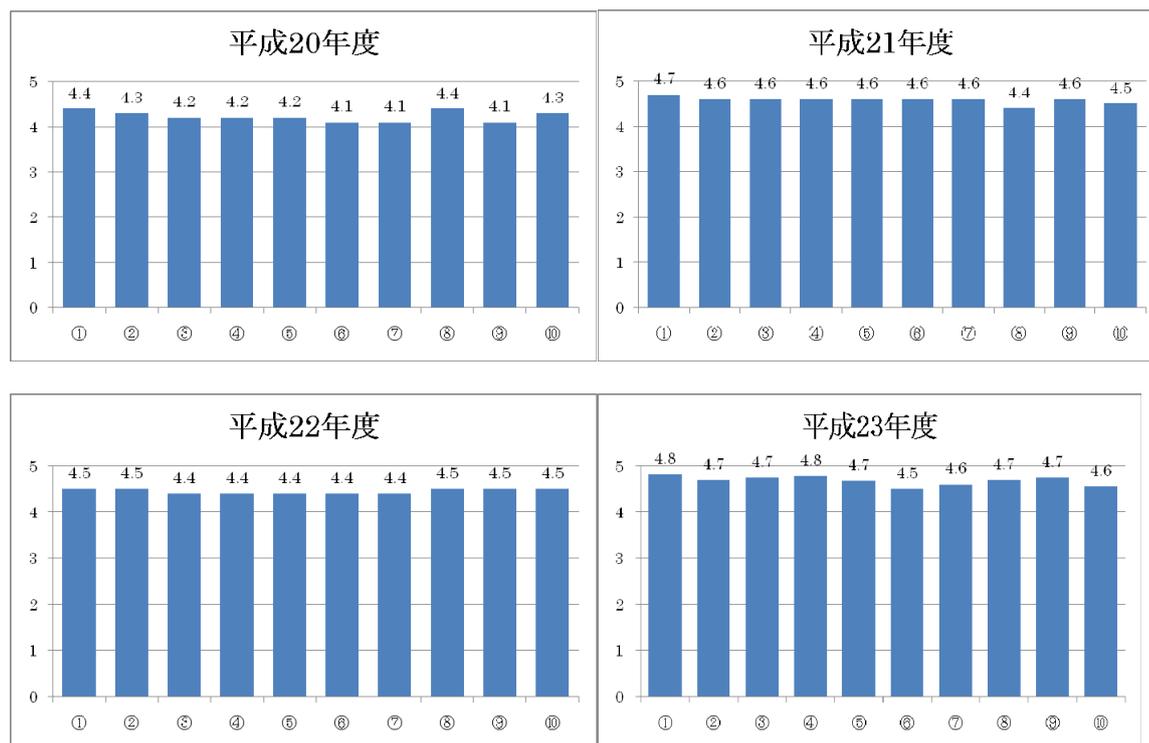


図2 起業家養成基礎（島）コースの受講生アンケート結果（受講生平均）

3.2 受講修了生の事業プラン

2010年度は、21名が修了し、すでに起業した修了生も数多くいる。表6に2010年度起業家養成基礎(島)コース修了生の主な事業プランを示す。2010年度修了生の講座終了後の活動状況を観察すると、目標を持って開業に向けて積極的に準備を進めている人と、マイペースに無理せず時間をかけて実現するという受講生に大別された。前者の代表として、観光ブドウ園を開園し既に動き出している修了生、道の駅のチャレンジショップ[10,11]に出店した修了生や街歩き観光ガイドとして着実にプランを実行している修了生がいる。

表6 2010年度起業家養成基礎（島）コース修了生の主な事業プラン

	事業内容と事業に向けての現況（2010年度）
1	レシピ付きの米粉販売
2	ファッションの移動販売
3	チャレンジショップの運営
4	アロハシャツの販売・レンタル。道の駅チャレンジショップにて開業
5	みかん農家
6	障害者向け宿泊施設の運営
7	周防大島産蜂蜜の生産・販売。道の駅チャレンジショップにて販売開始
8	野菜のジャムの生産・販売
9	米粉ドーナツの販売
10	観光ぶどう園。日積観光ぶどう園の開園
11	介護タクシー業等の運営
12	農水産物直売所
13	周防大島のツアーガイド。島旅コンシェルジュ「みをつくし」を開始

3.3 講座

養成従事者を対象にアンケート調査を行った。調査項目は、12項目(実施コンセプト、講義日程、講義内容、スタッフ、講師、場所や設備、実施方法、講義資料、成果、受講生の募集、受講生の決定)についての自由記述である。養成従事者スタッフの大半は、起業家育成教育の経験がないため、島で活躍する事業家等を戦略委員に迎え、講座運営にあたった。

2008年度の起業家養成基礎(島)コース1年目の反省点として、「科学技術の単なる紹介では、どうビジネスに生かせるかわからない」、「講義数が多い」、「起業とあまり関係ない講義もあった」等の意見が挙げられた。2009年度では、2008年度の問題を解消したことにより、上述のような問題は挙げられなかったが、「カリキュラムに実技・実習を増やす」、「短期集中型の講座」等の意見があった。「短期集中型の講義」に対応し、2010年度は、「UJイターン向け起業家養成基礎集中講座」を新たに開講した。2010年度では、新たに「起業に必要な法律、会計等知識を講義していない」との意見があり、2011年度のカリキュラムに、「法律の基礎」(1回)、「会計の基礎」(2回)を追加した。

4. 結言

文部科学省科学技術振興調整費・地域再生人材創出拠点の形成における本校の地域再生プロジェクト島スクエアでは、周防大島町においてマイクロビジネスの増加による地域再生を実現するために、起業家養成基礎(島)コースは、起業家に向けての基礎的な知識の習得を行ってきた。4年に及ぶこれまでの実績から、周防大島町のような過疎化や少子高齢化が進む町の発展を目指し、第一線で活躍できる人材を育成し輩出するためのカリキュラムの構築、講師陣の選定などを行ってきた結果、実際に起業をした受講生が10組を数え[9]、また彼らが、我々と同じように地域活性化のために地元住民と協力して立ち上がり、新たな活動を行う等、非常に効果的[10,11]に本プログラムの事業が進みつつあるといえる。

しかしながら、この事業は5年間のプロジェクトであるため、期間終了後の自立運営が問題となる。起業家養成基礎コースもその自立運営の中で、どのような形で存続させるかが今後の大きな課題である。

謝辞

本活動は、文部科学省科学技術振興調整費、地域再生人材創出拠点の形成の補助事業として行った。記して、感謝の意を表する。

参考文献

- [1] 岡野内悟, 宮元章, 北風裕教, 「島スクエア」の活動と地域貢献への一考察, 平成23年度全国高専教育フォーラム教育研究活動発表概要集, G-63, pp.125-126, 2011
- [2] 吉留文男, 宮元章, 森脇千春, 山本信夫, 島スクエアジュニア - 人材育成のしくみの構築 -, 平成23年度全国高専教育フォーラム教育研究活動発表概要集, G-614, pp.127-128, 2011
- [3] 北風裕教, 山本信夫, 岡宅泰邦, 瀬戸内島嶼部における地域再生事業「島スクエア」, 映像情報メディア学会アントレプレナー・エンジニアリング研究会技術報告, Vol.34, No.51, pp.27-32, 2010
- [4] 北風裕教, 岡野内悟, 石原良晃, 岡村健史郎, 幸田三広, 吉留文男, 岡宅泰邦, 地域再生人材創出拠点の形成「島スクエア」の中間報告, 大島商船高等専門学校紀要, 第43号, pp.1-12, 2010
- [5] 北風裕教, 神田全啓, 岡宅泰邦, 地域再生を目的としたインターネットテレビ局の活動報告, 大島商船高等専門学校紀要, 第43号, pp.13-20, 2010
- [6] 三原伊文, 石光冨介, 山口伸弥, 古賀英司, 嶋津裕樹, 内田誠, 藤本正明, 地域イノベーションを目的とするハイブリッドガラスボードの性能, 大島商船高等専門学校紀要, 第43号, pp.25-30, 2010
- [7] 岡野内悟, 石原良晃, 岡村健史郎, 幸田三広, 吉留文男, 北風裕教, 岡宅泰邦, 「島スクエア」3年目の方針と実施状況, 大島商船高等専門学校紀要, 第43号, pp.31-34, 2010
- [8] 北風裕教, 宮元章, 岡野内悟, 岡村健史郎, 岡宅泰邦, 地域再生を目的とした産学官連携の活動報告, 大島商船高等専門学校紀要, 第42号, pp.1-10, 2009
- [9] 島スクエア会報誌「みらいに架ける」vol.1, PP.7, 2011年2月
- [10] 山海空コラボレーションみかん島再生クルー(島スクエア)2008~2009年報, 2010

- [11] 山海空コラボレーションみかん島再生クルー（島スクエア）2010年報，2011