

個人起業支援プログラム 提案書

— 「何を事業にするか」から始める、新しい創業支援—

ご提案の趣旨

創業支援では、事業計画、財務、資金調達、税務、販路開拓など、創業後に事業を成立させるための知識が重要です。

一方で、創業希望者の中には、その前段階で、

「自分は何を仕事にしたいのか」

「自分の経験や得意なことを、どう事業にできるのか」

「誰に、どんな価値を届ければよいのか」

「商品やサービスを、どう形にすればよいのか」

が、まだ整理できていない方も少なくありません。

そこで「暮らしと循環のデザイン」では、創業支援の前段にあたる、

「自分の中にある資源から、事業の種を見つけ、商品・顧客・マーケティングまでを設計する」

ための実践型プログラムをご提案します。

本プログラムは、信用金庫様が既にお持ちの創業支援機能と競合するものではありません。

むしろ、参加者が「自分は何を事業にするのか」を明確にしたうえで、事業計画・融資・税務・補助金等の専門支援につなげることで、既存の創業支援をより活かすことを目的とします。

1. 本プログラムが解決する課題

創業希望者への支援では、次のような状態から相談が始まることがあります。

「起業したいけれど、何をしたらいいか分からない」

「自分にできることが事業になるのか分からない」

「事業計画書を書こうとしても、書く内容が決まらない」

「SNSや広告を始めても、何を発信すればよいのか分からない」

「価格をどう決めればよいのか分からない」

こうした状態では、いきなり事業計画や融資の話に入っても、本人にとっては「書類を作る作業」になりやすいという課題があります。

本プログラムでは、その前段として、

自分を知る

↓

需要を知る

↓

事業の種を見つける

↓

商品にする

↓

価格をつける

↓

顧客との関係を設計する

↓

発信・販売につなげる

というプロセスを体験してもらいます。

その結果、後工程である事業計画や資金調達の相談にも入りやすい状態をつくります。

2. 「暮らしと循環のデザイン」が担当する領域

本プログラムでは、一般的な「起業ノウハウ」だけを教えるのではなく、

「自分の人生や暮らしから、どのように仕事をつくるか」

を出発点にします。

そのため、特に以下の領域を担当します。

① 自分の資本を見つける

経験、技術、資格、人脈、環境、趣味、日常の行動など、自分では当たり前だと思っているものを「事業資本」として捉え直します。

② 世の中の需要と結びつける

「何が売れるか」だけではなく、身近な生活や地域の中にある「あったらいいな」「困っている」「既に誰かが求めている」ことを観察し、自分の資本と組み合わせます。

③ 商品・サービスを設計する

誰に何を提供するのか、どのような価値があるのか、どのような形で提供するのかを具体化します。

④ 適正な価格を考える

「安くすれば売れる」という発想ではなく、提供に必要な時間・コスト・価値を踏まえて、持続可能な価格を設計します。

⑤ 顧客との関係を設計する

「集客して販売する」だけではなく、

世界を知ってもらう

↓

興味を持ってもらう

↓

小さく体験してもらう

↓

価値を理解してもらう

↓

商品・サービスを利用してもらう

↓

継続的な関係につなげる

という顧客との関係を設計します。

⑥ 発信・マーケティングを実践する

自分の世界観や価値を言葉にし、SNS、Web、メール、チラシ、イベント等の具体的な発信につなげます。

3. 使用する教材

本プログラムでは、これまで体系化してきた以下の教材を活用します。

『急がない起業』

需要、自分の専門性・資本、探求テーマ、発信、お金、ビジネスモデル、理念、行動まで、起業の全体像を整理します。

『暮らしからつくる起業の教科書』

暮らし・商品・顧客との関係を一体として捉え、商品価値、最低価格、顧客との関係性、行動デザインまで実践します。

『憧れマーケティング』

問題や不安を煽って売るのではなく、世界観を見せ、価値観の合う人と自然に出会っていくマーケティングを学びます。

『豊かに生きることが、最高のマーケティングになる。』

「源」「約束」「世界観」「小さな体験」「商品ラインナップ」「ファネル」「発信」など、自分自身のビジネスへ落とし込むための実践ワークを行います。

4. 信用金庫様との役割分担

本提案の特徴は、すべてを一つの講師が教えることではありません。

それぞれの専門性を活かします。



領域	主な担当
自分の資本・事業の種を見つける	暮らしと循環のデザイン
商品・サービス設計	暮らしと循環のデザイン
価格設計	暮らしと循環のデザイン
マーケティング・発信	暮らしと循環のデザイン

マーケティング・発信	暮らしと循環のデザイン
事業計画	信用金庫様・専門家
財務・会計	税理士・専門家
税務・法務・許認可	各専門家
補助金・助成金	信用金庫様・専門家
融資・資金調達	信用金庫様
創業後の経営相談	信用金庫様

つまり、

「事業の種をつくる」→「事業として成立させる」

という流れを分担します。

5. ご提案する講座モデル

「自分の資本から事業をつくる創業講座」

例：全4回

第1回 「自分には何がある？」

自分の経験・専門性・資本を棚卸しし、事業の種を見つける。

実践ワーク：

「専門性・資本リスト」

「どうせやる／ついでにやる」

「探求テーマ」

第2回 「それを、誰の価値にする？」

需要と自分の資本を掛け合わせ、商品・サービスの形を考える。

実践ワーク：

「顧客」

「提供価値」

「商品設計」

「最低価格」

第3回 「どうすれば、売り込まずに出会える？」

世界観、顧客との関係、発信、マーケティングを考える。

実践ワーク：

「世界観言語化」

「小さな体験」

「顧客との関係マップ」

「発信テーマ」

第4回 「あなたの事業を、一枚にする」

これまでの内容を事業として整理し、次の専門支援へつなぐ。

成果物：

「事業の全体像」

「商品・サービス」

「顧客」

「価格」

「販売方法」

「今後の行動計画」

この段階で、信用金庫様による事業計画、資金調達、創業支援へ接続します。

6. 信用金庫様にとってのメリット

① 創業相談の入口を広げられる

「起業したいが、まだ事業内容が決まっていない」という人も参加できるため、これまで創業相談につながりにくかった層との接点をつくることができます。

② 参加者が事業計画を作りやすくなる

自分の事業、商品、顧客、価格などが整理された状態で次の相談に進めるため、事業計画策定や資金調達の相談をスムーズに進められます。

③ 信用金庫様の既存支援と競合しない

税務・財務・融資・補助金等は、これまでの専門家ネットワークや信用金庫様の支援機能をそのまま活用できます。

④ 「創業して終わり」ではなく、地域で事業を続ける人を育てられる

短期的な開業だけではなく、

「自分の暮らしを大切にしながら」

「地域の需要に応え」

「無理なく継続できる」

小規模事業者・個人事業者を増やすことを目指します。

7. 本プログラムが目指す創業支援

私たちは、起業を「会社をつくること」だけとは考えていません。

一人ひとりが持っている、

- 経験
- 技術
- 人とのつながり
- 好きなこと
- 暮らし
- 地域との関係

といった資本から、自分なりの仕事をつくることも、重要な創業の形だと考えています。

大きな会社を目指す人だけではなく、

- 小さな店を開く人
 - 一人でサービス業を始める人
 - 副業から始める人
 - 地域で教室を始める人
 - 自分の専門性を仕事にする人
 - 既存の仕事を自分らしく再設計する人
- までを対象にします。

8. 連携イメージ

本プログラムを入口として、

創業希望者

↓

「自分の資本から事業の種を見つける」

↓

「商品・価格・顧客・マーケティングを設計する」

↓

信用金庫様・商工会議所・専門家へ

↓

事業計画・財務・税務・補助金・融資

↓

創業

↓

創業後の経営支援

という循環をつくります。

9. まずは小さく実施する“体験”のご提案

最初から大規模な創業スクールを新設する必要はありません。

まずは、

「創業予定者向け体験講座」

として1回、あるいは2～4回程度の小規模講座を実施し、

- 参加者数
- 満足度

- 事業アイデアの具体化
- 創業相談への移行
- 事業計画策定への移行

などを確認します。

その結果を踏まえ、翌年度以降の創業支援プログラムへの組み込みを検討していただく形が現実的です。

10. 講師について

「暮らしと循環のデザイン」では、

暮らしから仕事をつくる

ことをテーマに、起業・商品設計・マーケティングについての教材と実践ワークを体系化しています。

特徴は、起業を単なる「お金を稼ぐ方法」として扱うのではなく、

自分が既に持っているもの

×
地域や社会に存在する需要

×
商品・サービス

×
顧客との関係

として事業を捉える点にあります。

そのうえで、必要な財務・税務・法務・資金調達については、信用金庫様や各専門家の知見と組み合わせることを前提としています。

11. 最後に

創業支援には、それぞれの得意分野があります。

信用金庫には、地域とのつながり、金融、経営支援があります。

商工会議所には、地域の事業者ネットワークや創業支援の仕組みがあります。

税理士や中小企業診断士などの専門家には、財務・経営・制度面の専門知識があります。

そして「暮らしと循環のデザイン」は、

「そもそも、あなたは何を仕事にしたいのか」

という、起業の一番手前の部分から、

「それを、どう商品にして、どう届けるのか」

までを支援します。

それぞれが得意な領域を持ち寄ることで、

「起業したい人を集める」だけでなく、

「自分らしい事業をつくり、その後も地域で続けていける人を育てる」

創業支援を実現できるのではないかと考えています。

そのためのパートナーとして、本プログラムをご検討いただければ幸いです。



暮らしと循環のデザイン
すえなみ かつひろ

お問い合わせ先

<https://lifedesign.wagamamalive.com/biz-support-request#form>