学生のビジネスプラン作成を支援

CVG北海道セミナー

北海道経済産業局と日刊工業新聞社は共催により9月10日、トーマツ札幌事務所（札幌市中央区）で、キャンパスベンチャーグランプリ（CVG）北海道セミナーを開いた。CVG北海道は道内の学生を対象に、日刊工業などが主催するビジネスプランコンテスト。このような関連セミナーの開催は初めて。約40人の学生や関係者が参加した。冒頭、北海道経産局の江川裕之新規事業室長が「当局は人材育成、新規産業創出という観点からCVGを後援している。本日のセミナーを聞き、多くの皆さまが応募してくれることを期待している」とあいさつ。3人の講師にそれぞれの立場から、CVG北海道への応募を考えている学生に参考となる話をしていただいた。CVG北海道は現在、第8回を実施しており、大賞への賞金は100万円。10月31日まで応募を受け付けている。

講師の話に熱心に聞き入る参加者

起業の経緯とCVGへの応募

大阪市立大学4年
NPO法人ホームドア理事長
川口　加奈氏

第8回CVG全国大会で経済産業大臣賞受賞

大阪市で事業

私たちのNPOは大阪市でシェアサイクル「HUBchari（ハブチャリ）」に取り組んでいます。レンタサイクルの進化版のようなもので、いくつかの拠点で自転車の貸し出しと返却ができます。私たちの場合、シェアサイクルで期待できる一般的な効果を生み出すだけでなく、元ホームレスや生活保護受給者の自立・就労支援に役立てることを事業の目的としています。

私が14歳の時、「なんで豊かな日本で、ホームレスになってしまう人がいるのか」という疑問をふと持ち、炊き出しに参加してみることにしました。周りの人に聞き、ホームレスになる人は非正規雇用、日雇いで仕事をしていた人が多いことが分かりました。その後も気になって、ホームレスについて調べました。

知ったからには伝える責任があると考え、中学校で先生に頼んでホームレス問題について講演させてもらいました。新聞の発行、炊き出し用の米集めなども行い、徐々に活動の輪が広がっていきました。

まず声を聞く

高2の時、ボランティアの親善大使に選ばれ、ワシントンで開かれた国際会議に参加。世界各国でのボランティアの内容を聞き、炊き出しのような対症療法的な活動だけでなく、ホームレスを生み出してしまう構造を変えていく必要があると考え直しました。そこで一からホームレス問題について勉強しようと思い、国内で最もホームレス研究が進んでいる大阪市立大学に進学しました。

大学2年になって、ホームドアを立ち上げました。まず必要なのはホームレスの人たちの声を聞くことだと考え、あいりん地区でモーニング喫茶を1年ほど続けました。聞こえてきたのは「国のお世話になるのは申し訳ないので、生活保護は受けたくない」「ホームレス状態から抜け出せる希望がない」「生活保護を受給していると肩身が狭い」などの声でした。

その声を踏まえ、月12万円の生活保護の半分くらいは稼げる場をつくろうと考えました。ホームレスの人たちに何ができるか聞いて回ると「自転車修理くらいなら俺にもできるけどな」との返答が多く、ハブチャリが生まれました。ゴールは「自分は社会から必要とされている」と実感してもらうことです。

元ホームレスの人たちの仕事は自転車の修理や掃除、貸し出しや返却の受け付け、拠点間のバランス調整など。コンセプトは「大阪が抱えるホームレス、放置自転車という2大問題を合わせて解決する」です。商店街などが放置自転車に困っているケースは多いということがたくさんの協力者を得ることにつながったと思います。

空いているスペースを使って「軒先貢献」してくれる企業を探し回りました。4件見付かったところで昨年夏、1週間の実証実験を行い、40人の利用者がありました。この事業は市民のためにもなるという自信が生まれ、10月に4人の元ホームレスと一緒に事業をスタートしました。

先輩に続いて

キャンパスベンチャーグランプリ（CVG）に応募したきっかけは先輩のリベンジです。起業した先輩はCVG大阪で大賞を受賞したのですが、全国大会では入賞できず悔しがっていました。応募してみてCVGはけっこう規模が大きく、レベルが高いということが分かりました。これでは入賞は難しいかなと思いましたが、何とか経済産業大臣賞を受賞することができました。受賞後、行政からも信用してもらえるようになるなどネットワークが広がり、事業を進める上でとてもプラスになっています。

今年6月には大阪市住吉区と事業協定を結ぶことができました。ハブチャリが区の事業としてスタートし現在、生活保護受給者20人が働いています。メディアにも取り上げてもらえるようになり、以前は企業に軒先貢献をお願いしていたのが企業から問い合わせが来るようになりました。今後、住吉区をモデルにして大阪市のほかの区とも協定を結び、広げていければと思っています。

これまでの経験を通して大切にしている姿勢が二つあります。一つは「謙虚であれ。でも遠慮はするな」。もうひとつは「流されるままに生きる」です。私は流されるままに身を任せてきたら、今この場に立っているという人間です。ただ流されながらも、与えられたチャンスをつかんできたと自負しています。皆さんもせっかくの機会ですから、ぜひCVGにチャレンジしてみて下さい。

ホームレスへの疑問が出発点

講演終了後に行った講師を囲んでの交流会

CVGに取り組む意義

北海学園大学経営学部教授　大平　義隆氏

ソニー、デル、マイクロソフト、GMなどの創業者は大学生の時に起業しています。大学生は社会に出る前に自由に発想し、いろいろなことにチャレンジできます。かなりの可能性を持っているのが大学生です。キャンパスベンチャーグランプリ（CVG）は目標が定まり、チャンスを探している人にはうってつけ。起業に興味があるけど何をしたいのかまだ分かっていない人には、それを考える場になります。

自律するための機会と練習に

CVGの効用としては近い将来自律するための機会、練習になるということがあります。企業などに就職した場合でも、組織内での企画作成に役立ちます。CVGのような事業が必要とされるのは、企業や国にゞオンブにダッコゞとはいかない時代になったという背景があります。一方で、国際化や情報化などの急速な進展により、起業のチャンスが拡大しているともいえます。

起業の魅力は自分の将来を自分で決められるということ。そして企業を設立する場合、資金調達と投資が必要です。お金を使って仕事をするということは、覚悟と社会的な責任が伴うということ。ルールまで遠い。ひらめかなくてもいいんです。好きなこと、興味があることなど情報量の多い分野で探すことが大切。他との結びつけも大切なこと。事例を聞く時、何と何をどのように結びつけたのかをしっかり聞いておけば次に生かせます。

CVGに取り組む際、学生が知っていることと必要なことには差があることを自覚しなければいけません。工夫が必要な所の多くは深い所にあり、学生は社会の表面を見て「理論」を勉強しています。深い所が「現実」であり、いろいろなものが結びつき、いろいろな事象が起こっています。学生は離れた所から社会を見ているわけで、近づいて掘ればいろいろなものが出てきます。

CVGにはチャレンジしただけのリターンはあるし、皆さんをすごく豊かにします。自分のためになるし、社会のためにもなっていきます。ぜひ果敢に挑戦してほしいと思います。

ビジネスプラン作成のポイント

トーマツベンチャーサポート　金子　洋一郎氏

ビジネスプランとは技術やアイデアを事業化するための計画です。ビジョン、扱う製品の特徴と優位性、対象市場と規模、実行計画、数値計画などから構成されます。プラン作成のメリットは作成過程で不足している点などに気付き、考え方が整理されることです。それが組織内の理念共有や外部からの資金調達など、周囲を巻き込むことにつながります。

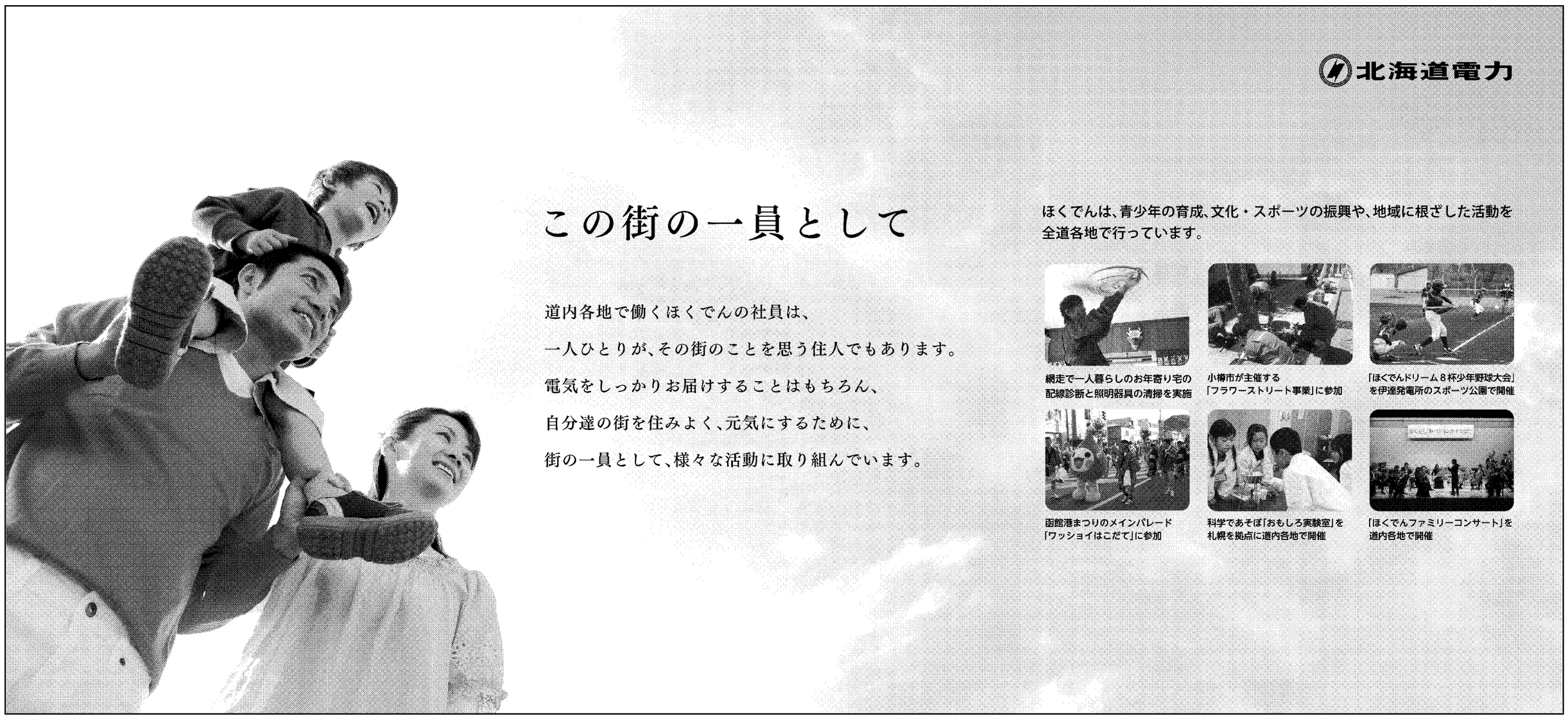
よくありがちなプランの問題点は①製品・サービスを説明しているだけ②作成者の夢を語っているだけ③数値的な裏付けが乏しい―など。これでは周囲を巻き込むような魅力、説得力が生まれません。これらの問題点を踏まえ、プラン作成のポイントを五つの項目に分けて説明します。

周囲を巻き込む魅力・説得力を

一つ目は具体的内容。何をするのかをまず初めに書き、着想点、背景などはそのあと。この順番は意外と重要です。次に簡潔明瞭な記載。ここを読み手にしっかり理解してもらわないと、プラン全体が正しく伝わりません。補足的な図を入れるのも有効です。

二つ目は優位性。競合がない製品・サービスはないということがポイントです。「私のアイデアはユニークなので競合がない」というケースは、ほとんどが検討不足。特許取得に優位性があるとは、必ずしも言い切れないことも押さえておく必要があります。

三つ目は実現方法、実行時期、課題。やるべきこと、必要な資源などを書き出し、時系列に沿って整理すると、実現への道筋が見えてきます。課題を十分に把握することは、当たり前のこととはいえ非常に大切。課題を書くだけでなく、必ず解決策も検討して記載しなければいけません。

四つ目は市場性。ターゲットを明確にして市場規模を明らかにすることが大切です。市場規模は数値で把握することが重要。これが収支予測の根拠となり、実現性のポイントになります。類似市場からの推察、アンケート、ヒアリングなどにより、ニーズの強さを説明できれば、よりよいプランになります。

五つ目は収支予測。売上高はただ数字を書くだけでなく、根拠を示すことが重要。費用についても同様です。例えば5年分の予測をまとめる場合、時の経過や事業の拡大などによるさまざまな項目の変化をできるだけとらえ、数字で表すと説得力が高まります。