

卒業生に聞く! 創業チャレンジゼミ参加レポート

創業チャレンジゼミは、起業をめざす人向けの短期集中型の創業スクール。大阪産業創造館で、約20年に渡り、50期以上開催してきた、ロングランプログラムです。プログラムの魅力や特徴を、受講生や担当講師からお聞きします。



卒業生レポート Vol.02

合同会社わくわく堂 代表 辻寛之さん

創業チャレンジゼミ53期(2021年1月~3月)
2021年10月

就労継続支援B型事業所 workwork 開所

<https://www.instagram.com/workwork.2021/>

就労継続支援B型事業所を開業

障がい福祉サービスの中に位置付けられる就労支援の就労継続支援B型事業所を運営しています。一般就労が困難な方の「働く場所」「居場所」として「主体的な活動は脳を元気にさせる」を合言葉にご利用者様のニーズや特性に合わせてさまざまな作業活動を提供しています。



▲workwork 外観



▲workworkでの作業風景

起業を考えた・決意した理由

医療機関では地域に向けた取り組みに限界を感じ、地域福祉の世界に転職しました。地域福祉の一職員として働くなかで、所属する法人理念は素晴らしいものだったのですが、自身の思い描く「働く」「作業をする」「人と関わる」とは違いを感じていました。

お客さまである障がいのある方々が「主体的な活動」のなかで自分と向き合い、他者と向き合う、そのなかで様々な気づきを得ていく過程を創造したかったのです。

その過程を自分の事業所で追求したいと思い起業を志すようになりました。

創業チャレンジゼミで得た気づきや学び

働きながらの起業準備において、融資に必要な事業計画のブラッシュアップや自身のビジネスモデルが周囲から見てどうかを確認するために受講しました。

その中で起業という同じ志をもつ受講者の方々からは、グループワークを通じて、顧客が潜在的に抱えるニーズや地域ごとの課題について第三者的にご意見をいただき、障がい福祉サービスの就労継続支援B型事業所の運営、また地域協働の報酬単価で開所するという明確な方向性が決まりました。

担当の先生からは、事業計画、とりわけ月間の集客目標をより明確にしていくアドバイスをいただきました。それをもとにブラッシュアップを重ね、融資金額に具体性をもたせることができましたと思います。

起業してみてよかったこと

就業時間が自由になり、場面ごとに優先順位を付けることができ、仕事に追われるのではなく、自身の責任ある決定、決断により仕事を進められるようになりました。

一方、後回しになることが溜まるというデメリットも存在しますが、営業時間後の時間の使い方の工夫、一人の時間でしか取り組みにくい作業などを選別しながら完遂させています。

私生活では妻と息子2人がいますが、家族で朝食や夕食を囲む機会も増えました。



◀ 起業時を振り返る辻さん

起業してみても苦労していること

反対に、人財の採用と育成、また理念やミッション、ビジョン、バリューなどの浸透においては多大な労力とお金がかかると感じています。私の属する業界は対人援助サービスであり、何かしらの脳機能に異常をきたし、生きにくさなどを抱える障がいのある方々が対象です。

またその障がい像が目に見えないともいわれています。それ故に、心身両面から対象者を捉えるための目配せ、気配り、声掛け、またそれらのタイミングなどに細心の注意をはらいながら「関わる」ということが最大の仕事と言っても過言ではありません。

して、これらは時間毎、日毎、月毎に対象者の脳機能の状態、気分変動に合わせていることに繋がるので通り一遍のマニュアルは作れないし、作らないということにしています。職員がケースバイケースで目的や意図をもって関わり、その関わりを振り返るということへ継続的に取り組むことに時間を要しています。

起業希望者へメッセージ

創業チャレンジゼミは実施期間があらかじめ決まっているので、予定が立てやすいと思いますし、私は常勤で働きながらでしたが、そこまで無理することなく受講できました。

起業準備において、限られた時間の使い方はとても大切になってくると思いますので、実施予定期間が自身の行動計画とマッチしそうな期間であれば受講価値はあると思います。

志が高く、ともに起業をめざす方々との出会いは刺激的でモチベーションの維持や向上にもってこいですし、各先生方も親身になってプロの目線でのご助言もいただけるので視座、視野の広がりとともに学びに繋がります。

難しくても起業に向けて一歩を踏み出すために、産創館主催のセミナーやイベントを検索し申し込んでみるというのも良いかもしれません。



◀ 最終発表会で
プレゼンテーションをする辻さん

担当講師からのコメント

高松 留美 先生

大阪産業創造館 経営相談室
スタッフコンサルタント
中小企業診断士/社会保険労務士



起業するには、「やりたいこと」だけではなく、「やらなければならないこと」があります。辻さんは、起業予定の業界で長年勤務されていたこともあり、プログラム初日の時点で「やりたいこと」が明確で、顧客のニーズをとらえたビジネスモデルがほぼできていました。顧客の獲得方法や人員の確保など事業運営に必要なノウハウも豊富で、今すぐでも起業できるのでは？と思えるレベルでした。

そんな辻さんが創業チャレンジゼミの受講を通して求めてられていたのは、「やらなければいけないこと」である事業計画書の作成や資金調達に関する支援でした。全く経験したことのない分野とのことでしたが、創業チャレンジゼミのプログラム内で基本的な事業計画書の作成方法を学んだあと、個別面談で事業計画書を一緒に作り上げていきました。計画作成を通して起業までのタスクやスケジュールが鮮明になり、融資による資金調達も行い、予定通りに開業されました。創業チャレンジゼミは、起業に必要な知識をバランスよく得たいという人だけでなく、自分の不足しているものを集中して補いたい、限られた時間で効率的に進めていきたい、という方にもご活用いただけるプログラムだと思います。

チャレンジゼミの特徴

■起業前にビジネスモデルをしっかり作りこめる

卒業生の多くが、創業チャレンジゼミを起業準備に役立てているようです。

起業前に講師や他の受講生から意見をもらって、ビジネスモデルをブラッシュアップするには、座学だけでなく、グループディスカッションの機会が多い創業チャレンジゼミがオススメです。

■同期の仲間や、伴走してくれる担当講師

同じ起業準備中の同期の仲間がいることで、ビジネスを進める原動力に！

決断したり、責任を果たしたりと、起業するにあたって一人で進めることが多くなりますが、起業準備に仲間や担当講師がいることで、悩みを共有でき、スムーズな行動に繋がります。

起業を検討されている方は
ぜひ創業チャレンジゼミに参加してみませんか？