

【地域・産業】

東海市の地域資源を利用した創業事業計画の策定

——「専門演習Ⅱ」（2年生後期）での取り組みについての報告——

日本福祉大学経済学部 教授 谷地 宣亮

はじめに

日本福祉大学経済学部は、2015年4月、愛知県東海市に移転した。移転したタイミングで、産学官金連携の可能性を模索する愛知銀行様から筆者に対し、地方創生との関連で学生が参加するような取り組みを行うことはできないかとの相談が持ちかけられ、その後「地元の商材を利用したプレ創業について」という提案がなされた。

学生が新しいキャンパスの位置する東海市のことを理解するよい機会であると判断し、2年生後期科目として開講されている「専門演習Ⅱ」で、東海市の地域資源を利用したバーチャル創業に取り組むことにした。

本稿は、2015年9月から12月までのゼミの概況について報告するものである⁽¹⁾。

1. ゼミの内容

(1) テーマと目的

本学部のカリキュラムでは、「専門演習」（以下、「ゼミ」とする）は、2年生の前期から4年生の後期まで配置され、基本的には2年生の前期に所属したゼミで3年間学習・研究活動を継続する⁽²⁾。

筆者のゼミのテーマは「地域金融について考える」で、地域経済の現状と課題、地域金融機関に求められる役割などについて、自分で考えることができるようになる

ことを目的として学習・研究を進めている。

2015年度の2年生前期のゼミでは、関満博・鈴木真人編『信用金庫の地域貢献』（新評論、2008年）をテキストに、信用金庫が預金や融資以外の面で、地域にどのように貢献しているのかを学んだ。

当初、2年生後期のゼミでは信用金庫のディスクロージャー誌を分析し、信用金庫の地域貢献活動への理解をさらに深める予定であった。しかし、愛知銀行様からの提案を受け、東海市の地域資源を利用した創業事業計画の策定に取り組むことにした。

計画を変更した理由は、①創業事業計画の策定には、東海市にどのような地域資源があるのかを調べ、学ぶことが必要であることから、新キャンパスの位置する東海市のことを知るよいきっかけとなる、②計画を策定するには、自己資金、金融機関から受ける融資額、客数・売上・経費や利益、返済計画などについて緻密な計画を立てることが必要であり、また、金融機関から融資を受ける立場を模擬的に体験することにより、地域金融機関の役割や融資の判断のプロセスを学ぶことができる、からである。ゼミで取り組む内容は変更したが、ゼミのテーマ・目的そのものについては変更していない。

(2) 第1回⁽³⁾

図1はゼミの進め方のイメージ図を描いたものである。

2015年9月16日のゼミは、後期のゼミの進め方を説明するとともに、東海市の地域資源について、創業計画とは何かについてを学ぶ機会とした⁽⁴⁾。

まず、東海市の宇賀神雄也氏から「東海市の経済状況・地域資源」というお話をいただいた。東海市は「鉄とランのまち」としての特徴を持つこと、地域資源とは「人・モノ・文化・歴史・自然」からなるものであり、東海市には具体的にどのような資源があるのか、そして「地域資源活用に向けて必要」なのは、「東海市にしかない独自性」、「住民、学生等による創意工夫と自主性」、「地域市場全体への付加価値」という3つの視点であること、などが伝えられた。宇賀神氏が強調されたのは、「特産品

を作る」ことではなく、「地域に付加価値をつけるようなもの」を考えてほしいということであった。

次に、東海商工会議所の森洋司氏から「創業計画策定のポイント」についてお話をいただいた。「起業」には「準備」が「大切」であること、「売る」という視点ではなく「売れる」商品について考えることが必要であること、「困りごと」の解消を目指すのが「ビジネス」であること、などが伝えられた。森氏が強調されていたのは、「売れる」仕組みを考えることの必要性である。小規模事業者は「価格競争になれば大手企業に到底太刀打ちできない」ので、「自分の会社だけが提供できる価値が何かを考え」て、「お宅のこの商品がほしいと思ってもらえ

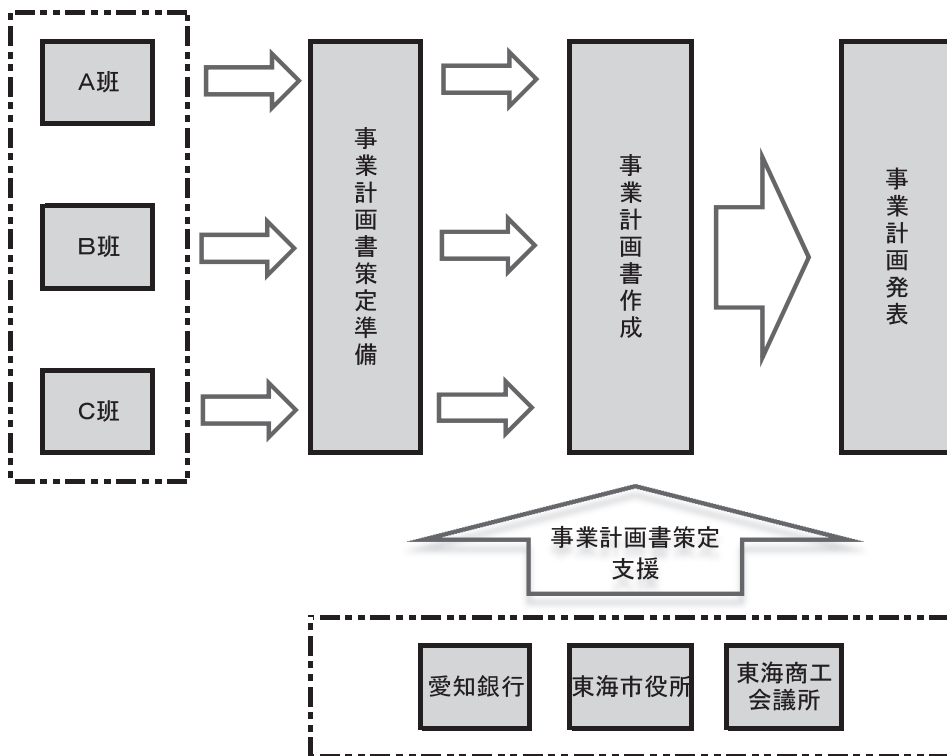


図1 ゼミ進行イメージ

(出所) 愛知銀行作成の資料を一部修正して掲載。

るようなもの（＝オリジナリティのあるもの）を作」ることを考えてほしいと言われた。

最後に、愛知銀行の伊藤慎吾氏から「経営支援の取り組みについて」をテーマにお話しいただいた。企業のライフサイクルと必要となる経営支援、「地域金融機関の創業支援融資の状況について」、「愛知銀行での創業支援」の取り組みなどが紹介された。伊藤氏からは、「東海市の新たな経営資源」を「発掘」し、「こんなすごいものが東海市にはあるぞということを対外的にPRしてほしい」との希望が伝えられた。

（3）第2回

9月30日のゼミではグループ分けを行った。ゼミ生は14名であるため、5名1組のグループ2つ、4名1組のグループ1つの3グループに分けた。

なお、2年生のゼミで東海市の地域資源を利用した創業事業計画の策定に取り組むことを3年のゼミ生に伝えて参加者を募ったところ、3名が興味を示した。その内の1名は他の授業と重なっていたため参加できなかったが、2名の3年生が創業事業計画書の作成に参加することとなり、この2名を1グループとした。なお、この2名のなかの1名は、この年の5月にカフェをオープンさせ経営をしている創業経験者である。

グループ分けを行った後、東京信用保証協会のウェブサイトに掲載されている「創業計画書」のフォーマット⁽⁵⁾を学生に示し、必要事項を埋めるべく計画を立てるよう指示した。その後、グループごとにアイデアの話し合いをスタートさせた。

（4）第3回

第3回（10月7日）は、先述した3年生の創業経験者に自らの体験を語ってもらった。そこでは、金融機関は創業計画書の「事業内容」「創業の目的・動機」「強み、セールスポイント及び競合状況」を重視している、「融資を受けることができるのは自己資金の2分の1程度である」ことなどが話された。

その後、プレとはいえ、まだ創業というものを具体的にイメージすることができていない2年生とこの3年生との間で質疑応答がなされた。

残りの時間は、グループに分かれてアイデアの話し合いが行われた。

（5）第4回～第9回

第4回（10月14日）から第9回（11月18日）は、グループごとの話し合い・作業を行った。

筆者のメモによると、この第4回の時点で、各グループが何をテーマに創業計画を立てるのか、その骨子が固まっている。2年生のA班はトマトラーメンの開発とそれを販売する店舗の開業、B班は2階建ての建物を活用し、1階はスポーツバー、2階はレストランとした店舗の開業、C班は花を使った温泉の開業、そして3年生は東海市の姉妹都市（海外を含む）の特産品の活用（業態は未定）、というアイデアのもとで計画を立てていくことが確認された。

計画を立てるには、店舗を開店する場所探し、家賃や管理費等の調査、改装費の調査、機械器具や什器備品の種類や価格の調査、商品や原材料等の仕入れ先やその価格の調査、人件費や広告費等についての検討、

などが必要である。各グループは、それぞれ担当者を決めて、インターネット経由で情報収集にあたった。

(6) 第10回

11月25日の第10回のゼミでは、愛知銀行の木村氏、村上氏、伊藤氏にご参加いただき、各グループが中間報告を行った。

A班は「東海市のトマトを使用した料理を提供することで東海市のトマトのおいしさを地域の人々や他の地域の人々に広め、地域の活性化につなげたい」という動機から、「トマトラーメン屋」の開店を計画した。

B班は「東海市をさらに活性化したい」という動機から、「誰でも入りやすく（特に女性に配慮）、気軽に楽しめるオシャレなカフェ」の創業を計画した。食材は、ふきやトマトなど、「可能な限り東海」市のものである。この飲食店は、1階を禁煙のレストラン、2階を喫煙可能なスポーツバーとする予定である。

C班は、「東海市の自然や特産物を楽しんでもらう」という動機から、「足湯をしながら料理を食べることができる」飲食店の開店を計画した。

3年生は「東海市とその姉妹都市の経済活性化をねらうもの」として、「飲食事業」「物産事業」「イベント事業」の計画を報告した⁽⁶⁾。

これら計画に対し愛知銀行の参加者からは、「どのような手段を用いて自分たちの取り組みを対外的にアピールするのか」、「価格設定の根拠は何か」、「売上高を検討する際、席数、客単価、回転数などをどのように考えたのか」、「機械や什器は購入するのではなくリースを利用することによって、減価償却費がかからないなどコストを

削減することができる場合があるが、検討したのか」、「業種によって適正とされるFL比率（＝〔材料費＋人件費〕／売上高）があるが、検討はされているのか」など、最終報告に向けて検討しなければならない課題を明らかにするような質問・コメントがなされた。

(7) 第11回・第12回

第11回（12月2日）と第12回（12月9日）は、第10回のゼミで愛知銀行の参加者からいただいた指摘を踏まえ、計画書の仕上げ作業を行った。

(8) 第13回⁽⁷⁾

12月16日の第13回目のゼミは最終報告会である。各班10分を持ち時間として報告し、その後5分間の質疑応答を行った。

この日は、東海市の宇賀神氏、東海商工会議所の森氏、愛知銀行の木村氏、村上氏、伊藤氏にも加わっていただき、審査・講評を行っていただいた。

A班は「トマトがメインのお店（ラーメン・チャーハン・サラダ・ドリンクを扱う）」の創業を計画した。目的と動機は、「東海市はトマトで有名な町であり『東海市トマトで健康づくり条例』が制定されている。私たちのお店でトマトのおいしさをより多くの人たちに知ってもらい、地域の活性化につなげたい。また、トマト以外の野菜も東海市のものを利用し、お客様の健康の手助けをしたい」というものである。

野菜の仕入れ先として東海市の農家を選定したり、東海市が毎月10日を「トマトの日」としていることを受け、毎月10日はトマトラーメン、チャーハンを10%引きで提供することを計画したりするなど、

地元東海市を意識した創業計画となっている。

B班は「学生をはじめ幅広い世代の人から愛され、東海市とともに歩むこと」をコンセプトとし、「1階は禁煙のカフェ&レストラン、2階は喫煙可能でスポーツ観戦やジャズの生演奏を楽しむことができるバー」の創業を計画した。地産地消を目指し、お客様はもとより従業員からも愛されるような店の創業を計画した。

詳細は省略するが、この班の計画書に記載されている設備資金、運転資金、損益計画は、根拠ある積算がなされている。

C班は「足湯に浸かれる和風レストラン」の創業を計画した。「東海市のものや食材を楽しむことができ、他店とは違った雰囲気ですべての座席から窓の外に植えてある東海市で栽培されている花（季節に応じて植え替える）を楽しむことができる」という計画となっている。

東海市の食材を用いたメニュー表を作成したり、東海市で栽培されている花をいつ（何月頃に）見せるのかというリストを作成したりと、キャンパスのある東海市を強く意識した創業計画となっている。

最後に3年生のグループが計画を報告した。しかし、注(6)に示した理由から、内容についてここに記すことはしない。

各班の発表・質疑応答が終わったところで、宇賀神氏、森氏、木村氏、村上氏、伊藤氏が一旦退室して審査を行った。協議の結果、最も優れた事業計画にC班の「足湯に浸かれる和風レストラン」が選ばれた⁽⁸⁾。

審査いただいた方々の講評は以下の通り

である⁽⁹⁾。

宇賀神氏

- ・A班のアイデアはインパクトがあり、とてもよい。ただ、もう少し積算を詰める必要がある。東海市は行政もトマトを推している、「カゴメ」という企業もある。たとえば、カゴメと共同開発することによって、ブランド力が上がってよいのではないかと思う。
- ・B班のスポーツバーには行ってみたいと感じさせるものがある。しかし、大学のキャンパスのある太田川駅前や東海市内にスポーツバーは何軒かある。競合に対する「強み」をもっと打ち出すことが必要だろう。この班の積算はきちんとなされている。自分が銀行の担当者であれば融資する。
- ・C班は「足湯に浸かりながら冷たいビールを飲んでみたい」と思わせるアイデアとなっている。以前、自分も足湯を検討したことがあるが、思った以上に経費がかかることから断念した。実現して採算に乗ったところを見たい。東海市の物産を使用したり、東海市の花を使用したりする点で地域の特徴がよく出ている。

森氏

- ・全体的に、「独自の売り」を明確にするとよい。どこで戦うかというポジショニングの問題である。創業して10年持ちこたえる企業は少ない。だが、事業を継続することができている会社は、商品・サービスに「何か」がある。

村上氏

- ・どの班もとてもよく考えられている。実現にあたっては、コンセプトや強み、

何をやっていきたいのかを、プレゼンに持ち続けることが成功につながる。

木村氏

- ・11月25日の中間報告と比較して、苦心して計画を策定したことがよくわかる。キーボードを叩いたり、物件を見に行ったりの努力を積み重ねた結果だと思ふ。事業を計画する際には、「現在こうである」ということだけでなく「将来がどうなるか」ということも考えてほしい。人口構成や社会の変化によって、ニーズがどう高まるか。長期的に考えるために必要なデータは市なども公開している。皆さんが卒業後に金融機関で仕事をする場合も、将来性を見ながら融資を考えることが大変重要となる。

伊藤氏

- ・中間報告を聞いた際に「数字の根拠づけ」をお願いしたが、今回の報告では、明確になっていた。今回のこの経験を、将来、是非生かしてほしい。

2. 学生のレポートより

2年のゼミ生は、バーチャル創業の取り組みから何を学び、感じ、考えたのだろうか。取り組み終了後に学生が作成したレポートの内容を、班ごとに紹介することにしよう⁽¹⁰⁾。レポートは、(1)自分たちが立てた創業計画の概要、(2)創業計画をまとめるにあたって苦労したこと、(3)創業計画を作成してみて気づいたこと、(4)創業計画の作成から考えたこと、の4点についてまとめている。しかし、(1)自分たちが立てた創業計画の概要については、これまでのところに示されているため

割愛する。

A班 (トマトラーメン)

創業計画をまとめるにあたって苦労したこと

- ・立地場所が大切だと考え、駅から近い場所を探すことにした。経費を抑えるため、居抜きを条件に物件を探したが、駅の近くに居抜きの状態で空いている物件はほとんどなかったため、よい立地の物件が見つからなかった。
- ・トマトラーメン店を開業するために、何が、どれくらい必要なのがよくわからなかった。たとえばラーメンの材料の仕入れをすることを考える場合、1日の客数、そのなかでラーメンを食す客数などを予想しながら計画を立てた。
- ・東海市はトマトで有名な地域だが、私たちが調べた限りでは、自ら直売所を保有している農家は少なく、仕入れ先を見つけることが難しかった。
- ・安くて安全な食材の仕入れ先を探すことが大変だった。安くても海外から輸入したものであったりして、安全が保証できるかどうか不安だった。
- ・居抜きで借りた店舗の改装資金として、銀行のリフォームローンを利用しようと計画した。発表後、もう少しよい条件の資金調達方法があるとの指摘を受けて、調査不足を実感した。

創業計画を作成してみて気づいたこと

- ・必要な道具は、それが専門的な調理器具であっても、インターネットの通販サイトでほとんど揃ってしまうとわかり驚いた。お金と場所があれば、誰でもお店を始めることができると感じた。
- ・他の班の創業計画を聞いて、私たちの班の計画に足りなかったところを発見

した。それは、私たちの創業計画書は他の班に比べて現実味があまりないことである。たとえば、私たちは従業員4人で、1日10時間、それを毎日回していくことを考えていたが、それは難しいと感じた。余裕のある接客をしなければお客様に満足してもらえないし、働いている側も楽しくないと思う。そういう意味で信用できない店となってしまっており、銀行からの融資は受けにくいだろうと感じた。

創業計画の作成から考えたこと

- ・ C班の「足湯に浸かれる和風レストラン」の創業計画を聞いて衝撃を受けた。客として行ってみたいと思う。すでに他がやっているような内容だと比較されてしまう。他の人が思いつかないようなアイデアを出し、競争相手の少ない市場で勝負をすることが重要だと感じた。もし次に機会があれば、人を驚かせ、納得してもらうことができるような企画を考えたい。
- ・ 今回の計画の策定にあたって試作は行わなかった。実際にトマトラーメンを作ってみることによって新しい発想を得ることができたであろうし、それによって一段高いレベルの創業計画を作成することができたのではないかと考える。
- ・ 今回の資金計画はあくまでも机上の計算にすぎないし、仕入れ先の調査もインターネット上の情報によるものである。それでもうまくいかないことがたくさんあった。実際に創業するとなれば、もっとたくさん問題が出てくるであろう。
- ・ 銀行員の方々は、私たちが見えていない部分に気づき、たくさんのアドバイスをくださった。さまざまな知識がなければ金融機関で仕事をするにはできないと感じた。

B班（カフェ&レストラン、バー）

創業計画をまとめるにあたって苦労したこと

- ・ 従業員の労働時間の調整という面においては、低賃金で過酷な労働を従業員にさせてしまうことがないよう、可能な限り最低賃金よりも高い時給を設定して多くの従業員（特にアルバイト）を雇用し、その分1人あたりの労働時間を短くするように心掛けた。しかし、多くの従業員を雇用することは人件費を上昇させてしまう要因となり、店の経営を難しくしてしまうことにつながった。だが、食材の仕入れ額や光熱費を抑えることで収入と支出のバランスを調整するなどして、理論上では経営ができるように計画を立てることができた。
- ・ 借入金の返済計画という面では、借入金を可能な限り抑制して無理なく返済ができる金額にするという点で苦労した。当初、調理機器は購入する予定であったが、初期費用や減価償却費を増加させてしまうという欠点を解消するため、ほぼすべてリースに切り替えた。しかし、それでも初期費用は自分たちの予想よりもはるかに高くなり、さらに創業初期段階の運転資金も必要であることから借入金を少なくすることは困難であった。だが初期費用の内訳を何度も見直すことによって、借入金を抑え、借入金の返済が滞らないように調整することができた。
- ・ どのようにすれば日本政策金融公庫か

ら融資してもらえるのかを考えた。創業計画を立て始める前は、売上から自分たちの給料や設備資金を引いていけば黒字になるような計画を立てることができ、融資をしてもらうことができだろうと考えていた。しかし、やり始めてすぐ、それが安易な考えであることがわかった。だが、皆で役割を分担し、また銀行の方からアドバイスをいただき、そこからこれだけの利益を出すことができるという根拠までを示すことができた。

創業計画を作成してみte気づいたこと

- ・創業計画書を作成しているなかで気づいたことは、「初めて経営者となる場合でも、ある程度の専門的な経営に関する知識が求められる」ということである。創業計画書には、資本金・減価償却費・買掛金など一般の人には見慣れない専門的な用語が出てくる。私は幸いにも経済学部にも所属しており、会計や金融に関する知識を微少ではあるが習得しているため、創業計画書に記載されている専門的な用語に戸惑うことは少なかった。しかし創業を考えるすべての人が、経営に関する専門的な知識を習得しているとは限らない。専門的な用語の意味は誰でも調べればわかるだろう。だが、たとえば「減価償却費」の意味が理解できたとしても、この費用の具体的な計算方法や基準となる値を個人の力で理解することは困難であると感じた。
- ・創業計画を作成するにあたって、インターネットや文献で調べただけでは創業に必要な知識を習得することはできなかった。しかし、愛知銀行の行員の

方に質問をすることで多くの疑問を解決することができた。このことから創業計画には融資以外の面でも金融機関からの支援が必要だと気づくことができた。

創業計画の作成から考えたこと

- ・友人と食事に行ったときに、注文した品の原価はいくらくらいか、客数や回転を見ながら利益はどれくらいかなどを考えるようになった。経営の仕組みが少しだけわかったような気がする。
- ・創業するにあたり融資以外の面でも金融機関はなくてはならない存在だと痛感した。たとえば、創業計画書に記入する費用1つにしても、経営をしたことのない人にとっては、よくわからないものである。独学で経営の知識を身につけることもできるだろうが、やはり個人の力では限界がある。そんななか、創業や経営などについて丁寧に相談に応じてくれる金融機関があれば、創業者の創業に対する不安を大きく減らすことができるだろう。
- ・創業したとしても、必ずしも経営がうまく軌道に乗るとは限らない。また軌道に乗ったとしても、永久的に利益を出し続けられるとは限らない。創業者はどこかで資金繰りに頭を抱えることがあるだろう。そんななか、資金を取り立てるばかりではなく、傾いた経営の改善に力を貸してくれる金融機関があれば、創業者は心強いだろう。
- ・私は将来、金融機関に就職したいと考えている。就職することができたならば、「経営者（創業者）の資金繰りなどに関する悩みを少しでも取り除き、安定した気持ちで仕事をしてもらうこ

とができるようなコンサルティングをしていきたい」と改めて考えることとなった。

C班（足湯に浸かれる和風レストラン）

創業計画をまとめるにあたって苦労したこと

- ・一番苦労したのは、グループの創業計画の進行である。自分たちの班は積極的に話そうとする人が少なく、意見も全然出なかったため、最初の頃は時間を無駄にしてしまったこともあった。このままではいけないと思い、私ともう1人のメンバーとでやることを考え、他のメンバーに仕事を振り分けるようにした。そうすることによって動いてくれるようになり、また内容を理解してくれるようになり、最終的には意見も出るようになった。
- ・「こういうものをやりたい」ということを人に伝えるにはどうすればよいのかという点が難しかった。自分たちの班は、中間報告では考えていることを伝えることができなかった。ただなんとなく考えているだけでは相手には伝わらないし、そのような計画に対し銀行側は融資をしたいと思います。中間報告の後、数値の裏にある根拠の部分を埋めていくことに苦労した。
- ・東海市の食材を使った和風メニューのリストを考えることが難しかった。
- ・資金の調達方法や損益の計算などがわからない、また言葉の意味自体がわからない。基礎知識のないところから計画を立て始めたことで苦労した。

創業計画を作成してみて気づいたこと

- ・創業計画書を作成してみて、経営することがとても大変であることがわかった。なぜなら、経営者は業務の内容や

創業の動機、資金調達から損益まで、細かく調べ、考え、計算するなど、経営のため常に店のことを考えていかなければならない。一方、銀行などのお金を貸す側は、この計画・内容にお金を貸すことができるかどうかを的確に見極めていかなければならない。お金を貸す側と借りる側の信頼関係、これがある初めて経営が成り立つのだと思う。創業計画を立てることによって、銀行側と経営者側両方の気持ちが少しわかったような気がする。

- ・創業計画を体験してみて気づいたことは、創業計画書を完成させて終わりではなくて店をオープンしてからが本番だということである。私たちは創業計画書を完成させて発表して終わりだったが、実際にはそれはやっとスタート地点に立っただけということに発表が終わってから気づいた。
- ・全国展開しているような飲食店は値段が安くてメニューの種類が豊富なところが特徴だが、個人店などは少し値段が高くて料理の種類が少なかったりする。しかし、それに見合ったサービス、おいしさ、雰囲気などがある。店舗は小さくてもよいお店はたくさんある。小さな飲食店でも何年も続いているところは、他店と違う「何か」があり、そこを「売り」にして経営していることに気づくことができた。

創業計画の作成から考えたこと

- ・私たちは創業計画を発表して終わりだったが、実際の創業にはその先がある。では私たちが考えた創業計画を実行に移そうとするならどうなるのだろうかと考えてみた。足湯を楽しみなが

ら食事をするというコンセプトのレストランは、水の費用、足湯設置の費用、そして花を植え替えたり花を維持したりする費用などで他のレストランよりもコストがかかると予想される。40席の完全予約制のシステムを想定しているため、オープン直後は集客率が悪いことが予想される。そうなると店を維持することが難しくなるため、コストをカバーするために料理の値段が高くなってしまい、その結果、余計に集客率が下がる可能性がある。いま私たちの計画を振り返ってみて、詰めが甘かったことを実感した。

- ・創業計画の作成をして考えたことは、相手に物事を伝えるには根拠をしっかりとさせなければならないということである。これは社会に出てからも同じことであり、上辺だけでもの言っているでも相手に伝わらない。これはこうだからこうなると根拠までしっかり考えて相手に伝えることができれば、自分の考えに自信が持てるようになるし、また相手からも信頼されると思う。これからは、自分の考えに対して根拠を持ち、発信、行動ができるように日頃から意識していくことが大切だと思うようになった。
- ・創業計画を発表したとき、まったく自信がなかった。むしろ、一番出来が悪いと思っていた。それにもかかわらず1位に選んでいただき、また新聞にまで載せていただくことができ、本当に嬉しかった。しかし、B班の根拠づけやプレゼンが自分の班に比べてもしっかりしたものであったため、正直、1位の実感はあまりない。今後、

このような活動をする機会があれば、積極的な行動、発言や根拠づけをしっかりと行っていきたいと思う。

おわりに

学生のレポートをみると、創業計画書の作成において、専門的な用語に戸惑い、根拠ある数値作りに苦心し、自分たちの思いを形にして相手に伝えることの難しさを実感したようである。銀行員がどのような力を備えていなければならないか、銀行員は企業とどのように接しなければならないのかを考えた学生もいる。また、グループ活動の難しさについてコメントした学生もいる。

2年生後期の計13回にわたるゼミを通じて、学生は東海市のことを知ることができ、創業計画書の策定を通じて創業の大変さ、根拠ある数値作りの大変さや重要性に気づき、そしてまた、金融機関から融資を受ける立場を模擬的に体験することによって地域金融機関の役割や融資の判断のプロセスを学ぶことができた。

われわれは皆、どこかの地域で暮らしている。誰しも（長く）暮らしている地域のよさや資源にはなかなか気づくことができない。住んでいるところとは違う地域のよさや資源について知ることによって、自分が暮らす地域のよさや資源が見えてくることもあるだろう。

また、融資する側と融資を受ける側とは、ものの見方や考え方が違うことにも改めて気づいたことだろう。

さらに、学生は、今後どのような道に進むにせよ、自分の思いをきちんと相手に伝えることができ喜びを感じる局面、逆に

自分の思いを伝えることができずに悔しい思いをする局面など、思いや考えを相手に伝えることの重要性や困難さを実感する局面に多く遭遇するだろう。

学生には、今回のバーチャル創業を通じて得た経験を残りの学生生活、就職活動、そして就職した後の生活のなかで生かしてもらいたい。

最後に、2年(現3年生)の一部がカフェを経営している3年生(現4年生)と共同でトマトラーメンの開発に乗り出していることを付記して本稿を結ぶ。

注一覧

- (1) 愛知銀行営業統括部業務渉外グループ・グループリーダーの木村敏弘氏、愛知銀行営業統括部法人営業支援グループビジネスサポートセンター・調査役の伊藤信吾氏には、企画段階から多大なご尽力を賜りました(所属部署等は当時のもの。以下、同じ)。また、愛知銀行東海支店・支店長の村上徳俊氏、東海市環境経済部商工労政課・主任の宇賀神雄也氏、東海商工会議所事務局長・中小企業相談所長の森洋司氏にもお力添えをいただきました。すべての方々に対し、記して謝意を表します。
- (2) 2015年度入学生より経済学部のカリキュラムが変わり、ゼミは2年生の後期から始まることになった。
- (3) 愛知銀行様からの情報発信になるが、この日の取り組みは『中部経済新聞』(2015年9月21日)および『ニッキン』(2015年10月9日)で紹介された。
- (4) 以下、宇賀神氏、森氏、伊藤氏のお話の内容は、当日配布されたレジュメと筆者のメモに基づいている。
- (5) 創業計画書は、東京信用保証協会の「書式ダウンロード」のページ(<http://www.cgc-tokyo.or.jp/download/>)、「中小企業向け」「創業保証をご利用の場合」に掲載されている。本稿末に「資料」として書式を掲載した。
- (6) 3年生の計画は、カフェの経営者ともう1名とが一緒に次なる事業展開の1つとして考えたもので、その後、実現を目指して各所と交渉等に入っているものである。したがって、本稿でその内容の詳細を報告することは差し控えた。3年生のグループは、後に記述する最終報告会(12月16日)にも参加し報告を行っているが、同様の理由から発表内容は掲載しない。
- (7) この日の取り組みについても、愛知銀行様からの情報発信で『中部経済新聞』(2015年12月19日)に紹介された。
- (8) 3年生の創業計画は、本人たちの了承のもと、審査対象から除外した。
- (9) 以下のコメントは、当日、大学のパンフレットの取材に入られていたライターの田仲直美氏から提供いただいたメモに基づいている。田仲氏には記して謝意を表します。もちろん、記載内容の責任は筆者に帰するものであります。
- (10) ただし、文意を損なわない程度に筆者が編集を加えている。

(資料)「創業計画書」(東京信用保証協会のウェブサイトより)

様式3：創業計画書 1/全3ページ

創業計画書

平成 年 月 日

「創業融資」を申し込むため、下記の通り創業計画に添付書類を添えて提出します。

(申込者) 住 所
名 称
代表者

印

融資対象の区分 (融資実行の時点)	融資対象 1 (創業前) ・ 融資対象 2 (創業後) ・ 融資対象 3 (分社化)			
開業形態	個人・法人	商号・屋号 [※]		
開業の住所				
開業(予定)年月日	年 月 日	電 話	()	
事業開始届出書の有無	有・無	資本金	円	従業員数 [※] 人
他の事業との兼務状況	創業時、申込時において、他の事業を営んで(いる・いない)			

※ 予定を含みます。

1 事業内容や創業動機

業 種
(1) 事業内容 (取扱品・主製品又はサービスなど)
(2) 創業の目的と動機
(3) 創業する事業の経験
(4) 強み、セールスポイント及び競合状況
(5) 補足説明 (創業する直前の職業、事前に必要な知識・技術・ノウハウの習得、事業協力者の有無、創業スケジュール等及び補足説明したいことを具体的に記入してください。)

2 事業の着手状況 (次のア～キまでのうち該当するものに○印を付し、確認できる書類等を添付してください。)

- ア 機械器具・什器備品等を発注済みである。 オ 事業に必要な許認可等を受けている。
 イ 土地・店舗を買収するための頭金等を支払い済みである。 カ 事業に必要な許認可の申請が受理されている。
 ウ 土地・店舗を賃借するための権利金・敷金等を支払い済みである。 キ その他
 エ 商品・原材料等の仕入を行っている。 (具体的内容：)

3 販売先・仕入先

主な販売先・受注先	住 所	販売・受注予定額	回 収 方 法
		年 千円	現金・売掛・手形
		年 千円	現金・売掛・手形
		年 千円	現金・売掛・手形

主な仕入先・外注先	住 所	仕入・外注予定額	支 払 方 法
		年 千円	現金・買掛・手形
		年 千円	現金・買掛・手形
		年 千円	現金・買掛・手形

4 創業時の投資計画とその調達方法や内容

※ 金額が確認できる預金通帳の写し、残高証明、見積書、領収書等を添付してください。
 ※ 売上発生から1年以上経過している方又は確定申告を終了している方は、下表の記入は不要です。
 合計残高試算表又は確定申告書(決算書)を添付してください。

創業時の投資計画		金額(千円)	調達方法・内容	金額(千円)
設備資金	事業用不動産取得・敷金・入居保証金		預金	
	改装費		預金以外	
	機械器具・什器備品等			
	① 設備資金 計	0		
運転資金	商品・原材料等の仕入資金		本件借入金	
	人件費・賃金等		その他の借入金	
	その他の資金		その他の資金	
	② 運転資金 計	0		
合 計 (①+②)		0	合 計	0

5 損益計画 (売上発生後1年未満の場合：売上発生後1年毎、売上発生後1年以上の場合：今期以降の決算見込)

項 目		1年目(1期目)	【計算根拠】			
① 売 上 高		千円				
② 売 上 原 価 (仕入額、製造原価等)						
③ 売 上 総 利 益 (①-②)						
④ 人 件 費						
⑤ 地 代 家 賃						
⑥ 光 熱 費						
⑦ 減 価 償 却 費						
⑧ 支 払 利 息						
⑨ その他経費						
⑩ 販売管理費計 (④~⑨)		0	【損益計画】	売上高	営業利益	減価償却
⑪ 営 業 利 益 (③-⑩)		0	2年目(2期目)			
			3年目(3期目)			

6 自己資金額算定表 (個人が新たに創業する場合のみ記入してください。)

※ 金額が確認できる預金通帳の写し、残高証明、見積書、領収書等を添付してください。

内 訳		備 考	金額(千円)
事業に充てるため用意した資産	普通預金		
	定期預金		
	有価証券		
	敷金・入居保証金		
	資本金・出資金に充てる資金		
	当該事業用設備		
	その他資産(不動産を除く。)		
合 計 ①			0
借入金等	住宅ローン	年間返済額の2年分	
	設備導入のための長期借入金	年間返済額の2年分	
	その他長期借入金	借入金全額	
合 計 ②			0
自 己 資 金 額 (①-②)			0

※ 自己資金額等については、保証協会において再計算します。