

起業支援は的を射た仕組みづくりが必要

現在、日本経済の重要課題として、一つに新たな産業の奮興のためも含め起業の促進があります。その起業・開業における最近のデータとして開業率は欧米諸国の10%前後と比べ4-5%と低調で、様々な事情による廃業率より下回っております。

こうしたなか4月26日の日本経済新聞の記事に、起業環境の改善のユニークな取り組みとして都内の練馬区が地元金融機関と連携して区内の事業所に設備資金、運転資金としてゼロ金利で500万円迄融資をしますとあります。そこでいつもながら感じるのですが、どうしても起業支援のかたちとして画一的な官の発想で資金の供給問題に終始し、本来的な「的を射たもの」になっていないと思っております。

また、一般的な商工会、各団体その他が開催する「起業塾」「創業セミナー」のカリキュラムを見ますと、おおかたが「理論・方法論」のセオリー中心の構成になっています。受講生が起業の初歩を知るためにはそれで良しとするところですが、他方自分の人生をかけての挑戦の起業の人であれば、そのようなとおり一遍のものでは不満足な極みだと思っております。 netにある最近のカリキュラムを一例として紹介しますと

日 程	テーマ	項 目
第1回	総論	「好き！」で起業しよう
第2回	事業計画とは	事業計画の必要性とは
第3回	財務Ⅰ	お金の流れをしっかりと「見える化」
第4回	マーケティングⅠ	マーケティングを駆使して売上倍増
第5回	マーケティングⅡ	HPは本当に必要でしょうか？
第6回	財務Ⅱ	あなたのビジネスは儲かりますか？☆創業支援機構からの説明
第7回	財務Ⅲ	補助金と税金の基礎知識☆創業支援機構からの説明
第8回	事業計画作成	事業計画を完成させよう！
第9回	事業計画発表・懇親会	事業計画発表、修了証授与・懇親会

それではなぜこのようなカリキュラム構成が成されるかと云いますと、一にカリキュラムの構成者が、自ら起業し経営を実体験として修得していないので、正に机上の空論として構成されているからです。

二に受講生が真に欲しい先輩諸氏の起業の体験談なども盛り込めず、セミナー出席の動機である起業への期待、迷い、不安を理解して、正しく導びこうとする企画力と知識も含め、責任遂行能力ないからです。

三にカリキュラムにダイナミズム（力強さ、迫力）がなく、単にセオリーの消化だけで、アントレプレナー（起業家）生み、育てようとする意欲も愛情もないことです。

こうしていつも思うことですが、主催者サイドの費用（税金）の無駄使いと、受講生の熱い思いとのミスマッチングの悪しき例だと思えます。

私が強調したいことは、起業・開業の支援を国や地方団体その他が画一的に支援を実施する前に、起業を志す人達を「生み、育てる」継続的な仕組みを十二分に持ちあわせて実のある行事にしていくべきだと云うことです。