

2007

起業と企業を 支える人材活用

中小企業雇用創出啓発ガイドブック



独立行政法人

雇用・能力開発機構山形センター

はじめに

山形県の雇用情勢は、有効求人倍率が1倍を超え、景気回復を背景に順調に改善しているものの、企業が効率化を目的に進めた正社員から非正規社員への採用形態の移行が起因し、正社員の有効求人倍率は依然として低調であり、当県においても「格差社会」を如実に反映した状況となっています。

当センターは、創業間もない企業が、早期に経営基盤を確立し、雇用の創出につなげることを目的として、地元起業家による「アントレ交流会」を開催し、課題解決・情報交換等の機会を提供してまいりました。

本交流会では、各分野において活躍している起業家たちから、事業化の経緯、「人材」に関して抱えている課題、それをどのように解決していったかなどをざっくばらんに語っていただきました。

このたび、交流会の模様や、そこで抽出された問題点をQ & Aに盛り込み、ガイドブックとして発行いたしました。

本ガイドブックが、同様の課題を抱える方々に幅広く活用いただければ幸いです。

最後に、「アントレ交流会」の開催及びガイドブックの作成にあたり、ご協力いただいた皆様に厚くお礼申し上げます。

平成19年3月

独立行政法人雇用・能力開発機構山形センター

60代・70代・80代が活躍する社会で生きる

CONTENTS

もくじ

第一章

アントレ交流会～夢を追う起業家たちが熱く語る！

- シニア世代で起業した人たち…………… 4
- 癒し系ビジネスで起業した人たち…………… 8
- 食・農ビジネスで起業した人たち……………12
- 特技・技術を活かして起業した人たち……………16

～座談会を振り返って～……………20

第二章

人材・雇用管理Q&A……………22

第三章

企業奮闘記……………28

資料編

支援機関のご案内……………30

第1回アントレ交流会

シニア世代で起業した人たち

■日時：平成18年9月21日(木) 18:30～

■場所：生涯学習センター第5研修室

■ファシリテータ(進行)

(有)経営効率研究所 新谷 博司氏



パネリスト紹介

(株)イーストクリエーション 代表取締役 太田 荘一郎氏(ネット)

[創業年月]平成17年3月 [住所]山形市松栄1-3-8 [TEL]023-645-7822

[URL]http://www.yeastkin.com/ [従業員数]4名 [業種]ソフト開発

[取扱商品]独自アプリケーションソフト開発・ネット通販

[前職](財)白鷹町アルカディア財団においてソフト関連業務に従事 [趣味]酒造り、料理

[社名の由来]イーストはyeast(酵母)。新種酵母として新しい香のいいものを創出したいとの思いから。

(有)オーケー企画 代表取締役 大沼 正雄氏(人材)

[創業年月]平成16年12月 [住所]西村山郡河北町谷地字嶋215-3 [TEL]0237-73-3758

[業種]人材派遣・請負業務・企画商品販売 [前職]東北バイオニア株式会社において資材・購買・管理・製造業務に従事。

[趣味]語学(ハンガール)、スクーターの再生、ミニ盆栽、ヘナブナ釣り

[社名の由来]創業の決断から事業化に至る時期によき相談者となってくれた菅野(かんの)氏と自らのイニシャル。

(有)SKソリューションズ 代表取締役 黒沼 貞志氏(ビジネス支援)

[創業年]平成11年 [住所]山形市若宮3-7-25-501 [TEL]023-646-2448

[URL]http://www.sk-solutions.org [業種]ソリューション・コラボレーター [前職]総合エンジニアリング会社

日揮(株)において企画・基本設計・プロジェクトマネジメントを通じ各種ソリューション(課題解決)・プラント建設・運転な

どに従事。 [趣味]写真、蕎麦食べ歩き [社名の由来]「ソリューション」は、前職30年で培った経験を活かし、顧客の

課題実現を通じて「地域の特色を活かした産・学・官・民文化の創造に役立ちたい」との思いから。「SK」は自身のイニシャル。

事業紹介と起業のきっかけ

太田氏(ネット)：

去年の4月から、山形市松栄にある県の産業創造支援センター内に会社を立ちあげました。独自のコンピューターのアプリケーションソフト開発・ネット通販をしております。

大手の下請け業務はしていません。自力で開発し自力で売るということに専念しようと思っております。下請けをすると先方、元請のスキルに合わせなければならない、これはとても大変なことです。このスキルに対応できる人材がいれば、自

分で作ったほうがいい。ですから下請けをしません。苦しい部分ですがその方針でやっていき、世の中にありそうでなかったものを作り広げたいこう思っております。前職が白鷹のアルカディア財団で、定年が60歳。会社を立ちあげたのは56歳の誕生日の数日前。実は「60歳になったらどうしようか」という漠然とした不安があったのです。定年を迎え、第二の道に行っている友人がとてもはつらつとしているのを見て、60歳になったら踏ん切りがつかなくなるのではと思い、57歳の声を聞く前までに踏ん切りをつけたという感じです。

大沼氏(人材)：

私は事業を始めて2年半になりました。会社の希望退職制度の条件がとても良かったので、辞めることを決断しました。

失業保険をもらっている間は、9時から15時までポリテクセンターに通いました。15時半から17時半までは電話の取次ぎだけのアルバイトを依頼されたので、それをしました。また17時半から21時まで、難しいことにチャレンジしたかったので、宅建の学校に通いました。学校に通いながらの挑戦で、1日に4～5時間の勉強は、今までには考えられないほどでしたが、合格はできませんでした。また宅建の他に山形センターで「アントレプレナーDoit」を勉強していました。

起業することは考えていなかったのですが、山形センターの方々とお話し、勉強するなかで、起業のきっかけをつかんだわけです。一番の収穫は、事業計画を立てること。それは大きな力になっていると思います。

黒沼氏(ビジネス支援)：

2007年問題と揶揄されている団塊の世代のトップだと思います。私の事業は課題、問題を解決するお手伝いをする仕事です。そういう仕事をやりたいと思い、勤務していた会社を辞めるきっかけになりました。私が勤めていた企業では、同期の親友に50歳までに難しい試験を受け資格をとり辞



めていった人たちがおりました。それが私にもできるのではという動機づけになり、企業にいる間は山形に通ってトライアルする機会もあって、コンサルタントの〈有りよう〉を勉強するいい機会になりました。

一番困ったことと 乗り越えた経緯

黒沼氏(ビジネス支援)：

起業時の苦労は3つありました。1つ目は、Uターンしてきたものですから30年ほど山形にいない、浦島太郎だったこと。それをどうやって埋めていこ

うか、1年半ほど試行期間を経ながら過ごしました。

2つ目は、会社を辞める時。事情で会社を辞めると決めていた1年前に辞めることになり、妻を十分に説得する時間がありませんでした。3つ目は私の仕事。一般的にコンサルティングという領域ですが、私自身はコンサルティングだと思っておりません。協働、いっしょに働く、コラボレーションです。それをこの1年半の試行期間の中で確立していきました。そこが難しかったと今は思います。



大沼氏(人材)：

私の場合、最初は資金繰りでした。雇用する人数があったという間に30名になり、給料の支払い、事業資金のために使ってしまいました。もうひとつは、人材派遣と部品を作る精密製造業。3人のグループでオーケー企画とはまったく違う「シー・アイ技研」を立ちあげ、計画を組み実践していきました。結局は「夢は断念」という形で本を作りました。この10ヵ月の経験は私の力として蓄え、大事な宝物になっています。そして、今後の道ということで計画を作りました。「アントレプレナーDoit」での計画書の作り方や事業計画の作り方が、非常に役に立ちました。私は、「チャンスはつかまなくてはならない」といつも考えています。チャンスは何かということ「リンゴの実が熟したその場所に居合わせることだ」と考えています。つまりリンゴ畑にいかなくては、チャンスはつかめないということ。リンゴの実が熟して落ちる時を見極める、そこを結びつけると長続きすると思います。

太田氏(ネット)：

困ったことといえば、お金です。ある程度の見通しをもって始めたのですが、見積りが甘かったということ半年くらいで思い知りました。少なくとも自分が考えた資金の倍を準備して、1年くらい収入が無くとも回していけるくらいの資金を準備しないと難しいと思います。また、良いものを作れば売れると皆さん思うかもしれませんが、

良いものを作っても売れない。良いものを作るといふことと、売るといふことは別の話です。どうしても良いものを作りたいといふことに囚われてしまい、そこに力を注いで良いものができたとしても、いざ出してみるとそんなに売れないといふのが世の中かなと思います。悪いものはもちろん売れません。何発も出していく中で、そのうち当たると思えるものが出てくるといふ思います。エンジニアは、良いものを作れば売れると思いがりますが、順調にお金には替わっていきません。そのギャップ、エンジニアと営業の間をお互いが納得できるような話し合いをし、不信感を除いていくことが大事ですね。人をまとめるといふのはお互いの立場を理解できないと、うまくいかないと思っていいます。

もうひとつは、山形県内だけを相手にしていたら市場としては狭すぎる、世界といふことでもないのですが、東京に対する足場は作っておかないといけないと思っていいます。私は白鷹町在住なのですが、白鷹で起業してもだめと考えていました。これは大成功だったと思っていいます。白鷹町で起業していたらどうなったか、もしかしたらもう辞めているかも、そんな気もしています。

今後の課題解決と展開

太田氏(ネット)：

私は昭和23年生まれで、現在58歳。まさに団塊の世代のど真ん中。友だちが次々と企業を卒業し、早期退職制度などを利用して、独立していく人が多く、ノウハウや人脈を持っています。それを活かしていこうかと考えています。例えば、デザイン。今まででは人件費がとても高くお願いできなかった電通のクリエイターが退職したとなれば、友達



の値段でお願いできると思っていいます。そういった人脈を活かして、ネットワークを使って広げていくことに努力していきたいと考えています。もうひとつは山形の農産物、これはネットで販売してい

ても評判がいいのです。山形の野菜というだけでも1割高く売れる。レストランなどでは「山形の野菜を使っている」といふことで商売したいといふ方もいらっしゃるので、そういうものの中で、単品でいいものがあれば、新しいものを作っていきたいと考えています。

大沼氏(人材)：

シー・アイ技研の例を考えると、1人でやれる範囲ですべきだと感じておられます。また人材派遣の戦略も考えています。私は人材派遣を主とするこゝで差別化を図っています。もうひとつの戦略は、私が精密部門の注文をとれるので、ある会社に注文を出して忙しくさせて、そこに人を派遣するといふ方法をとっています。今後は領域の拡大をして大きな展開にしたいと思っていいます。周りにある人材派遣とはまったく違ふといふ差別化を図っていきたくと考えています。

黒沼氏(ビジネス支援)：

今後の展望とは地域です。私自身の捉え方としては、「産・学・官・民」。民といふのはNPOボランティアとか、コミュニティビジネスです。この領域のすべてがうまく回って初めて、ローカル、地域が活性化すると思っていいます。現在では「地域力」といふくくりとして、産・学・官・民すべての領域が関わっていかなければならないと思っていいます。地域が元気になることで、日本も元気になる。グローバルイゼーションに対して、私はローカライゼーションと言っています。この二つは両輪で動かなくてはならないといふ信念があります。自分の持っているものをどうやって活かしていこうか、自分の力を使ってもらふ、そして関わっていただいた方が喜んでくれれば、私の喜びになります。「プロジェクトマネジメント」といふ言葉は、適切な言葉がないので「事業遂行管理」といふ日本語を使っています。また「ソリューション」は課題解決であり、それらが、地域力協創のためには必須なものと考えており、皆で連携しながら協働しながらやっていく時に一番の力になるだろうと確信しています。私のプロジェクトマネジメントは企

業に30年勤め、お客様からお金を頂きながら、身につけることができたと思っています。リーダーの条件に必要なスキル、プロジェクトマネジメントの講座をさせていただいており、これから企業のリーダーとなるべく人たち、現在リーダーとして活躍している人のレベルアップを図っていかうと思っています。

起業時の思いの強さを5段階で表すと…

大沼氏(人材)：

私の場合は5ですね。困ったときは人脈。野球で殿堂入りってありますよね。私にも殿堂があるのです。起業前にお世話になった人、起業してお世話になった人、この人さえいれば怖くない。

太田氏(ネット)：

「まだ定年じゃないからもったいない」など言われましたので、2ぐらいかもしれません。ですが大切な人が、ドンと背中を押してくれましたので、

行くしかないと思いました。おかげさまで困ったときには相談にのってくれる方が沢山います。その人と話していると元気が出てくる。相談が中心で肝心な所で助けてくれるわけではないのですが、それで1年半きたかなというところです。

黒沼氏(ビジネス支援)：

「思い」の強さは当然5です。しかし、悩むのは当たり前なわけでそのようなときは人脈もあると思いますが、自分が保有する帽子の数も重要です。帽子の数というのは名刺や肩書きではわからない、その人の活動範囲や人的チャンネル、それを活かすということ。名刺の裏にでも自分の帽子の数を書くと、自分の人となりをわかってもらえるという利点もあると思っています。



ファシリテーターのまとめ

新谷 博 司



団塊の世代の創業・起業の条件は、①元気、②意欲、③経験、④人脈、⑤資本、だと思っています。

特に人脈の活用の仕方、事業が成功か失敗か岐路が別れます。人脈は質と量で決まると言われています。質の高い人脈、自分のレベル以上の人と付き合う。それは1人、2人ではなく複数のメンターがいたほうが成功すると言われています。

さらに加えると、行動力も大事。考えているだけではダメで、動かなければいけない。考えるよりも、動く。動いたほうが勝ちです。動くといろんな人に会えます。いろんな人の意見を聞くことができます。また、自分の趣味、経験、性格と選ぶ業種とを適合させる。過去の経歴、誇りで天狗になって人の意見を聞かないというのはダメ。成功した経営者に聞くと成功のポイントは人脈だといふ人が多いです。謙虚な気持ちで接することで、自分の知らないことが学べるのではないかと思います。

(有)経営効率研究所 代表取締役 新谷 博司氏

経営コンサルタントとして2000社以上の経営指導に携わる。平成14年度から雇用・能力開発機構山形センターの新規・成長分野企業等支援アドバイザーとして、新規創業や雇用管理に関するアドバイスを行っている。