

少子高齢化問題と雇用問題を一気に解決！

アラ還世代のための加速起業セミナー

企画書

ユーアンドミークリエイト株式会社 代表取締役 古賀 弘規
〒883-0062 宮崎県日向市日知屋 8097-2 夢プラザ区画5
TEL 050-1094-7786 FAX 0982-52-8715
携帯電話 080-3503-8297 メール info@c-youme.com

企画背景

少子高齢化が問題になっている昨今、雇用に対する問題が特に重要となっている。

問題は、高齢者を数少ない若者が支えなければならないという年齢構成にある。しかしながら、若者の絶対数が急に増えることはありえない。企業の定年も65歳と引き上げられつつあるが、その後の再雇用や再就職はなかなか困難を極めている状況にある。

また、年金だけでは生活を支えきれないという問題も生じている。そのため、高齢者であってもなんらかの収益を得るための活動が必要となっているのが現状である。

そこで、こういった高齢者問題を解決するにあたり、高齢者の手前であるアラ還（アラウンド還暦）世代に、この先もさらに仕事を続けてもらい自立した経済生活を送ってもらうことも対策の一つと考えられる。

また、国の政策として「創業・第二創業促進補助金」が補正予算として決定された。この中では創業者に対する補助はもちろんのこと、創業支援事業者に対しての補助金に対する項目も決定されている。（別紙参照）

ここで、国の補助金を活用し、アラ還世代に「起業」を行ってもらい、自立した経済生活を送ってもらうことを提案し、そのための「加速起業」＝「起業し早く経済的自立を促す方法」のセミナーを開くことを提案する。

目的と目標

<目的>

アラ還世代の起業率を高め、年金に頼らない生活を確立してもらうとともに、地域の雇用先となる企業を増やす

<目標>

- ・実際に起業する人口を増やし、生活できるレベルの経済生活を営めるだけの収益を得てもらう
- ・そのための実践型ノウハウを受講者に得てもらう
- ・最後は自分の事業をアピールできる営業プレゼンを作成する

セミナーの特徴（他セミナーとの違い）

- ・アラ還世代にターゲットを絞った内容とする（メインターゲット55～65歳）
- ・従来の起業セミナーとは全く異なる「イメージ」と「ストーリー」を中心とした内容
- ・すぐに、簡単に、継続的に使えるスキルを伝える
- ・講師が一方向的に伝えるのではなく、グループワークをふんだんに取り入れた実践型講義
- ・講義の中で受講者のモチベーションを高めることにより、継続した受講を促せる
- ・受講者同士のコミュニケーションを取ることを促し、仲間意識を高める
- ・起業だけを目的にせず、その先の事業の安定化までを見据えた内容
- ・講師によるアフターフォローにより、事業安定化までを確立させる（オプションとして取り扱う）
- ・プレビューセミナー（2時間 無料）を開催し有効性と将来性を体験してもらう

You & Me Create

メリット

<受講生>

- ・定年後、老後のやりがいを持つ → 健康、ボケ防止対策
- ・起業～成功のノウハウを得ることで老後の不安をなくす
- ・起業に際して仲間づくりができる

<主催団体（商工会・商工会議所）>

- ・起業者を増やすことで商工会議所の会員を増やすことができる
- ・資金相談、経営相談など各種相談件数が増える
- ・商工会議所を経由した助成金申請などの実績件数が増やせる

<社会的>

- ・種々の高齢者対策の解決
- ・企業の増加による税収アップ
- ・まちづくりへの貢献者を増やす
- ・勤め先企業を増やすことで、高齢者のみならず若者の雇用問題解決

セミナーカリキュラム

○概要

1. 準備品

<受講側>

- ホワイトボード 講師用：1面
- プロジェクタ、スクリーン
- 模造紙、付箋紙（ワークに使用）

<講師側>

- 研修テキスト
- プロジェクタ用パソコン

2. 会場

- ホワイトボードおよび対象人数がグループワークをできる広さの場所
- 机は標準的な長机（180センチ幅）を二つ向かい合わせて一つの島とする

3. 人数

- 1回につき20名程度

4. 時間

- フルセット版 1講義2時間×8回（可能であれば1講義3時間）
- 短縮版 1講義2時間×4回（可能であれば1講義3時間）
- 1日版 短縮版を一日7時間（9～17時）で開催
- *フルセット版を2日（7時間×2日＝14時間）で開催することも可

項目	タイトル	概要	主催団体メリット
心の準備	1. 理念づくり	成功するための仕事に対する考え方を身につけ、その上で事業を行う上での理念を作成する <ワーク>理念の作成	安易な考えによる起業を防ぎつつ、理念を知ることによって商工会との関わりを深く持つ
	2. モチベーション	アンソニー・ロビンズメソッドを活用し、身体の使い方でもチベーションを上げ勢いをつける方法を体感する <ワーク>アイデンティティをつくる	やる気を継続させることで、受講率の向上と受講生の起業率を向上させる
仕事をつくる	3. 儲ける仕事	人に貢献できる、そして自分ができる仕事とは何なのかを時代背景とともに学び考える <ワーク>自分の仕事を決める	当人の特性を考慮した適正な紹介、指導がやりやすくなる
	4. ストーリー	神田昌典先生のフューチャーマッピングを使い、他人の成功をどうやって自分が助けられるのかのストーリーを作る <ワーク>フューチャーマッピング作成	企業のビジョン作成をつくることで、各種申請へとつなぎやすい（経営革新など）
	5. 経営設計図	経営計画書ではない、収益構造をどのようにつくるのかを考える経営設計図を作成する <ワーク>経営設計図の作成	資金調達のための適切な指導へつなげやすい
会社経営	6. 経理と経営	和仁達也先生「超ドンブリ経営」を元に、経営者が持つべき経理の知識と経営改善の方法を学ぶ <ワーク>お金の流れ図をつくる	経理指導、確定申告指導へつなげやすい
	7. マーケティング	ジェイ・エイブラハムのマーケティング理論の中で初心者でも活用できるものを学ぶ <ワーク>USPをつくる	チラシ作成を指導する際のキャッチコピーづくり
アピール	8. プレゼンテーション	10分間ムービーを活用したプレゼンテーションの作成方法とプレゼンテーションの技法を実践する <ワーク>プレゼンテーションシナリオの作成	各種プレゼン事業、事業紹介事業での差別化したプレゼン指導を行える

*短縮版は1, 4, 5, 8を実施する

You & Me Create

アフターフォロー

セミナーの効果を確実にするために、実際の起業～運営が軌道にのるまでアフターフォローを行う。
ただし、アフターフォローについてはオプション契約とする。

○内容

1. セミナー受講後～起業
 - ・フューチャーマッピングの個別指導
 - ・経営設計図の個別指導
 - ・プレゼンテーションの作成指導
2. 起業後～運営
 - ・お金の流れ図の作成指導
 - ・経営設計図による月ごとの戦略見直し
 - ・コーチングによるメンタルサポート

○期間

- ・1については3ヶ月を目安とする
- ・2については個別契約とするが、おおよそ1年以内を目安とする

○契約形態

<団体契約>

全受講者を対象とし、主に1について月1回の集合セミナーによる指導を行う
この場合の費用は主催団体が支払うものとする（10万円/月）

<個別契約>

希望者のみ、1および2に対してトータルサポートを行う
この場合の費用は希望者個人が支払うものとする（3～5万円/月）