

②創業者視点で「迷わず」「使いやすい」「次の段階に行きやすい」支援を実現するため、各機関が提供するメニューを、創業の段階ごとに細分化し、分かりやすい名称をつけた。具体的には、以下の通り。

- 1 「ターゲット市場の見つけ方」
- 2 「ビジネスモデルの構築」
- 3 「売れる商品・サービスの作り方」
- 4 「適正な価格と効果的な販売方法」
- 5 「資金調達」
- 6 「事業計画の作成」
- 7 「許認可手続き」
- 8 「創業後のフォロー」

このように支援メニューを体系化すると共に、担当支援機関を明示。これによって、創業者が各メニューをまとめてでも個別ばらばらでも使えるようにした。

また、創業者が成長しやすいよう、ネットワークの支援機関を紹介する仕組みとした。

紹介事例における支援内容

先に紹介したキッシュ専門店創業者の事例において、支援メニューがどのように利用されたかを振り返ってみる。

ターゲット市場の見つけ方：当初「中食のニーズ」という観点で出店エリアを探していたが難航。そこで不動産コンサルタントの派遣を受け、各エリアの詳細な分析を行うことで候補地を絞り込んだ。人気住宅街のショッピングセンターの物件があり、そこに店舗を決めることができた。

ビジネスモデルの構築：広島市産業振興センターの創業支援担当が、多様な状況を想定したシミュレーションを実施。結果、キッシュ専門カフェのビジネスモデルが固まった。

売れる商品の作り方：過去、創業者が友人からキッシュのレシピの提供を受けていたが、勤務していたコンサルタント会社やセミナーで知り合ったパティシエの協力で、商品としての完成度を上げることができた。

店舗と売り方：店舗デザイン・マーケティング専門家の派遣、デザイナーである長女、友人のインテリアコーディネーターの協力で見せ方・売り方が明確な店舗づくりができた。

資金：センターから紹介された広島銀行の支援で創業補助金の採択を受け、不足分は融資が受けられた。

事業計画：センターの担当者が3か月程度の時間をかけて丁寧に指導。「創業チャレンジ・ベンチャー支援事業」の認定が受けられたことで創業者が安心して前に進むことができた。

このように、各創業段階で専門的な対応が有効に機能することで創業が実現されていることを、事例を通じて改めて確認することができた。