

(様式 10)
 (社)中小企業診断協会
 大阪支部長殿

支部長	副支部長	研修委員長	事務局長

届出年月日 平成 21 年 1 月 15 日
 登録研究会名称 ピザの会
 代表者氏名 北口祐規子

登録研究会 活動成果報告書

研究会結成年月日	昭和 <u>平成</u> 8 年 4 月 日	
今回の活動成果報告書のテーマ	「ビジネスプランコンテストの主催を軸とした女性診断士の視点での創業支援の実践」	
今回の活動期間	平成 20 年 4 月 1 日 ~ 平成 21 年 1 月 15 日	
要約(200 字程度) (詳細は次ページ以降に記述して下さい)	<p>女性診断士の会「ピザの会」では、結成以来 10 余年にわたってコンサルタントとしての視点と女性としての視点の両方を併せ持つことを強みとして、研究とともに各種対外的活動を行ってきた。</p> <p>その中で今回のテーマは、2005 年からの活動の主軸となっている、創業者のビジネスキャリアの支援と消費者・生活者としての視点をもったコンサルティング支援を融合し、「ビジネスプランコンテスト」の開催を中心に、コンテストの前後の育成・フォローまで一貫した体系的創業支援の実践を取り上げた。</p> <p>メンバー診断士の相互の自己研鑽と社会的貢献の視点での活動成果の報告である。</p>	
今回の報告書作成に参加した会員の氏名	北口祐規子、佐藤真理、左川睦子、芳林由美子、佐藤美雪、箕作千沙子、片山祐姫 他	
今年度における研究会開催回数	平成 20 年 4 月 ~ 12 月 (9 ヶ月間) で 14 回 (年度内にあと 2 回予定)	末尾に示す別紙 1 を添付してください(注 4)
今年度における会員出席状況	年間延べ出席者数 のべ 65 名 年間延べ出席率 45%	
この報告書に対する問合せ先	会員氏名： 北口 祐規子 住所： 羽曳野市誉田 1 丁目 1 - 11 電話： 072 - 958 - 2888 FAX： 072 - 958 - 2888 eメール： kits@kits-21.com	

注 1 . この活動成果報告書は、ワープロソフト(「MS ワード」若しくは「一太郎」)により、A4 用紙に横書きで作成してください。

注 2 . 「印刷した活動成果報告書」と「デジタル原稿」各 1 部を添付して、1 月 15 日までに大阪支部事務局気付けで研修委員長に提出してください。

注 3 . 本年度提出の登録研究会構成員名簿(様式 3)を添えてください。

注 4 . 出席状況は「年間延べ出席者数」か「年間延べ出席率」のどちらかを採択可能です。この様式 10 の末尾に示す「別紙 1 登録研究会 開催、出席状況を添えてください



ピザの会研究会 平成20年度活動成果報告書

1. 当初または変更して届出た研究目的とテーマ	・・・・・・・・ 3 ページ
2. 今回の活動成果報告書のテーマ	・・・・・・・・ 3 ページ
3. このテーマを取りあげた目的・理由	・・・・・・・・ 3 ページ
4. 主な活動内容	・・・・・・・・ 4 ページ
(1) ピザの会主催によるビジネスプランコンテストの実施	・・・・ 4 ページ
(2) 創・相ミックスピザの会の運営と大相談会開催	・・・・12 ページ
5. 主な活動成果	・・・・・・・・14 ページ
(1) 総括	・・・・14 ページ
(2) 事例紹介	・・・・15 ページ
6. 中小企業経営の診断・支援ツールとして有効活用できることの説明	・・・・・・・・19 ページ
7. その他、特に注目すべき活動成果	・・・・・・・・20 ページ
(1) 各会員の強み・個性を發揮	・・・・20 ページ
(2) 活動の広がり事例紹介	・・・・22 ページ

別紙1. 登録研究会：開催実績並びに出席状況

年 / 月	開催有無	開催内容	会員以外の出席者数	登録研究会出席者数(人)		
				大阪支部正会員	賛助会員	合計
H / 4月	14日	例会		5	1	6
5月	16日	例会		4	1	5
	31日	大相談会	8	5	1	6
6月	23日	例会		5		5
7月	26日	大相談会	5	5	1	6
8月	5日	例会		4		4
	30日	勉強会		4		4
9月	13日	勉強会		3		3
	27日	勉強会		2	1	3
10月	11日	大相談会	4	4		4
	25日	書類審査		5	1	6
11月	18日	例会		4		4
	22日	コンテスト	21	5	1	6
12月	8日	例会		3		3
H / 1月	未定	例会				-
2月	21日	大相談会				-
3月	未定	例会				-
合計	17回		38	58	7	のべ65人
年間延べ出席率						45%

注：年間延べ出席率は下記の式で算出してください

年間延べ出席者数 ÷ (本年度5月現在の研究会構成員名簿(様式3)員数 × 12) × 100

1. 当初または変更して届出た研究目的とテーマ (2005年度提出の内容)

<研究テーマ>

女性診断士の活動の活性化

<目的>

女性診断士の交流を深め、互いに自己研鑽を図るとともに、女性の視点、また生活者の視点でのコンサルティング能力を磨き、対外的にアピールすることです。

<研究の概要 及び 実施方法>

毎年度初めに活動テーマを決めて、月一回程度の例会開催、他対外活動の年間計画を策定しています。

これまでの主な活動は、以下の通りです。

- ・機関紙(会の広報誌)発行(1999年2月~2003年11月までのべ15号)
- ・セミナー開催(2000年9月~01年2月までのべ5回)
- ・2004年度は、独立診断士の経営戦略・活動事例シリーズを隔月に計6回例会開催。
- ・2005年度より、今回の中心テーマとなる「ビジネスプランコンテスト」企画・実施。
- ・2006年度から「ビジネスプラン作成セミナー」を自主開催。

セミナーの様子が、日経新聞2006.9.26「夕悠関西」で紹介されました。

(<http://www.kits-21.com/newspaper3.html>)

- ・2007年10月に、創業者・中小企業者のみなさんを支援する情報交換・交流の場の提供として、「創・相ミックスピザの会」コミュニティを創設。

「ビジネスプランコンテスト」は、2005年度より年に一度実施。毎年、活動の総括で、次年度の継続の意思を確認し、今年度4回目の実施に至っています。

今年度は、4月例会で「基本理念」と「活動方針」、及び「概略スケジュール」を決定。

詳細は 4. 主な活動内容 を参照ください。

2. 今回の活動成果報告書のテーマ

「ビジネスプランコンテストの主催を軸とした女性診断士の視点での創業支援の実践」

3. このテーマを取りあげた目的・理由

女性診断士の会「ピザの会」では、結成以来10余年にわたってコンサルタントとしての視点と女性としての視点の両方を併せ持つことを強みとして、研究とともに各種対外的活動を行ってきました。そこで、これらの経験・実績をもっとも活かせるテーマをメンバー間で検討した結果、今回のテーマに至りました。この「ビジネスプランコンテスト」を中心とした創業支援の実践は、次に挙げる特徴を有しています。

- ・創業者のプロフィールを尊重した**ビジネスキャリア支援**を行うという側面と、**消費者や生活者の視点をもった診断士の創業支援**という側面の双方を融合していること。
- ・ビジネスプラン作成セミナーや「創・相ミックスピザの会」コミュニティと連動して、コンテストのみでなく前後の**育成・フォローまで一貫した体系的創業支援**を行うこと。

これらの特徴をもった活動が、ピザの会メンバー診断士の相互の自己研鑽であると同時に、診断士の使命感や社会貢献という視点での達成感にも繋がり、一定の成果をあげています。

4. 主な活動内容

< 2008 年度年間活動計画 & 実績表 >

2008.12.10 現在

月	ビジネスプラン コンテスト	ビジネスプラン 勉強会	大相談会	例会	他の機関との連携等
08/4				14日 (今年度計画)	
5			31日:1回目	16日 (セミナー企画)	
6				23日 (他機関との連 携検討)	
7			26日:2回目		香芝起業塾5回(会員2名参加)
8		30日:セミナー		5日 (セミナー準備)	
9	上旬:	13日:セミナー 27日:セミナー			
10	20日:応募〆切 25日:書類審査	11日:セミナー	11日:3回目	25日 (コンテスト書類審査)	徳島県阿南商工会議所主催女性 起業塾10回(会員3名参加)
11	22日:コンテスト			18日 (コンテスト最終準備)	京大女性起業家プログラム (会員3名参加)
12				8日 (コンテスト事後評価)	大阪市きらめき企業賞審査員 (北口)
09/1				(総括 & 新年会)	
2			21日:4回目		滋賀県商工会連合会事業承継創 業塾7日間(会員5名参加予定)
3				(次年度計画)	

< 基本理念 >

女性診断士の視点での創業支援・経営支援を通じて、メンバー相互が研鑽し活躍の場を広げる。

< 今年度活動方針 >

ビジネスプランコンテスト第4回を実施する

コンテストにつながる勉強会 および コンテストの前後をフォローする大相談会を実施(大相談会は、年4回実施。支援者の事例発表を含む。)

ピザの会、創・相ミックスピザの会への入会の促進

ピザの会の知名度UP、他の機関との連携

(1) ピザの会主催によるビジネスプランコンテストの実施

コンテストの概要

・コンセプト ~おんなが選ぶ、みんなで選ぶ~

消費者や生活者の視点をもった女性診断士と、最終審査会場参加者(応募者、支援者、一般参加者)全員が審査に参加することをコンセプトに、新規ビジネスを応援します。

・スケジュール

開催告知: 9月初旬から、ホームページ(<http://www.w-pizza.com/contest.html>)および案内チラシ(次ページ参照)を使って会員メンバー各自がPR活動を展開。

応募期間: 10月1日~20日

書類審査: 10月25日(土) 例会にて応募9件から最終審査に向けて5件を選出。

最終審査: 1次(書類)審査通過者5名によるプレゼンテーション&公開審査。

11月22日(土)13:00~たかつガーデンにて開催(参加者のべ27名)

おんが選ぶ 審査員は全員女性の中小企業診断士
みんなが選ぶ 応募者自身が審査員としても参加！



2008年 ピザの会主催

第4回ビジネスプラン・コンテスト

大阪を中心に活動する女性の中小企業診断士の会「ピザの会」が、恒例となったビジネスプラン・コンテストを今年も実施、あなたのビジネスプランを評価し応援します。また、あなた自身も、あなた以外のプランの評価に参加し学ぶことができます。起業を目指す方、新たな事業を志す方、**男女は問いません**。どんどんご応募下さい。

目的： 新規性・実現性・成長性などの観点で、独自のビジネスプランをもつ個人や、設立間もない法人を、女性コンサルタントの視点で評価し、事業化を応援します。

応募資格： 関西在住、もしくは関西での起業や新事業への進出を目指す個人・法人。
(開業前、または開業後3年以内程度の方) 性別は問いません。

応募期間： 10月1日(水)～10月20日(月)

応募方法： 応募書類を下記ホームページよりダウンロードして、記入の上、メール添付、または、郵送(当日消印有効)にてご応募下さい。(他の方法は不可)

応募要領&書類掲載ページ：<http://www.w-pizza.com/contest.html>

応募書類送付先・お問合せ先：info@w-pizza.com または kits@kits-21.com

郵送の場合の宛先：〒583-0857 大阪府羽曳野市誉田1丁目1-11 ピザの会事務局 北口宛

賞金・特典：**金賞 10万円(1名)** **銀賞 5万円(1名)**

受賞者には、プランの実現・事業化にむけて1年間ピザの会がご支援いたします。

選考基準：ビジネスプランの評価(新規性、実現性、競争力、市場性、成長性の観点から)
応募者自身の評価(起業家適性、経営者能力、意欲等)の総合評価とします。

審査方法：書類による一次審査の後、最終審査(プレゼンテーション)による評価を行います。

最終審査：一次審査通過者によるプレゼンテーション&結果発表

11月22日(土) 13:00～ たかつガーデンローズの間にて公開で行います

当日審査員：ピザの会(主催者)メンバー + **最終審査会の会場出席者全員**



注意事項：個人情報保護法の観点から、応募書類の秘密事項は厳守いたしますが、審査に必要なビジネスプランの内容、応募者自身の自己分析・PR、および審査結果については、公表することに同意されたものとして取り扱います。応募書類は返却いたしません。

コンテスト運営のノウハウ

・コンセプトを実現する運営ノウハウ

応募様式（応募申請書）

第1回コンテスト開催時に会員間で検討した、**ピザの会独自の応募申請書**を使用します。応募申請書の構成と主要項目は、次のとおりです。（詳細は添付資料を参照ください。）応募者は、ピザの会ホームページ（<http://www.w-pizza.com/contest.html>）よりダウンロードして記入の上、メール添付、または、郵送で応募します。

＜ ビジネスプランコンテスト応募申請書 構成と主要項目 ＞

1. 申請者の自己分析とPR

事業を立ち上げ、または進めるにあたっての、あなた自身の強みと弱みを客観的に分析してください。また、あなたの事業を支えてくれる家族・人的ネットワーク・資金調達力（担保・信用力も含め、資金提供してもらえる人・金額等）など、自由な形式で記入してください。

2. 申請者プロフィール

3. 企業プロフィール

4. 事業計画

- (1) 事業テーマ（誰に何を売するのか、他にはない特色を10字～25字程度で簡潔に示して下さい）
- (2) 事業概要（事業内容を簡潔にわかりやすく示して下さい）
- (3) 開業動機（なぜ、事業を起こそうとするのかを記入して下さい）
- (4) 主な製品・商品・サービスの特性、または得意技術 等
- (5) ターゲット顧客とその市場規模（エリアや顧客数など）
- (6) 事業を進める上での強み・弱み分析
（ヒト・モノ・金・情報・技術・ノウハウ等の自社が保有する経営資源の強い部分と不足する部分の分析）
自社の強み
自社の弱み・リスク
- (7) 競合分析（既存の類似製品・商品・サービスとの違い）
- (8) 販路開拓方法
販路（販売先）（できるだけ、見通しも明記のこと： 確保済み、交渉中、検討中、不明 など）
価格設定
販促・PR方法
営業体制・人員（外部提携等も含む）
- (9) 特許・商標等の保有状況・申請状況（今後の予定も含めて記入してください）
- (10) 事業の運営体制（人員も含む）
- (11) 今後のスケジュール

5. 収支・資金計画

【収支計画】売上計画とその算定根拠、経費内訳

【資金計画】設備投資額、資金調達、（人員計画）（各3年分）

審査基準

コンセプトに沿って、「ビジネスプランの評価」と、「応募者自身の評価」を同等に位置づけ点数化し、その総合評価とします。

ビジネスプランの評価項目は、

1. 独創性 2. 市場性 3. 実現可能性 4. 競争優位性 5. 成長性

応募者自身の評価項目は、

1. 動機・使命感 2. 行動力 3. 自己管理能力 4. 人物力 5. プレゼンテーション能力の各5項目です。各項目について、4, 3, 2, 1の4段階評価で点数化しますので、合計40点満点となります。下図は、評価シートの評価項目説明用のシートです。実際のビジネスプラン評価用シートについては、添付資料を参照ください。

<ビジネスプラン評価シート>

発表される各ビジネスプラン毎に、「ビジネスプランについて・応募者(個人・法人)について」、の各5個の評価項目について、該当する次の4段階の得点を付けてください。

- 1: 評価基準から大きく外れている
3: 評価基準をほぼ満たしている

- 2: 評価基準を満たしていない
4: 評価基準を十分満たしている

評価項目	評価項目説明	各自検討した評価項目説明	
ビジネスプランについて	1. 独創性	製品・サービス・販売方法の独創性・新規性がある。	今までにないアイデア、考え方である。優れた点を3点以上挙げることができる。品質・コスト面での改善点がみられる。
	2. 市場性(ニーズ)	製品・サービスを必要としている市場が存在する。	顧客に喜ばれる商品・サービスである。顧客が必要としているかどうか客観的に調べている。具体的な顧客の顔(プロフィール)を想像することができる。
	3. 実現可能性	ビジネスプランは実際に実現することが可能な内容である。	販売・利益計画が具体的かつ現実的である。事業に必要な経営資源(人・物・金など)が準備できる。リスクとその対応策について考えられている。
	4. 競争優位性	他の製品・サービスより優れている点(機能・品質・価格など)がある。	一度は買ってみたい(使ってみたい)商品・サービスである。今使っているものを買い換えてでも使い続けたい商品・サービスである。ライバルが明確になっている。
	5. 成長性	製品・サービスは、これから成長(売り上げ増加、販路拡大、製品数拡大、など)していく。	取り扱う商品やサービスは今以上に大きく世の中から必要とされる。取り扱う商品やサービスが現在どれくらいの規模の市場なのかを把握している。今後の事業規模拡大・利益向上が見込める。
応募者(個人・法人)について	1. 動機・使命感	製品・サービスに対する強い動機・使命感が感じられる	
	2. 行動力	ビジネスプランの実行力、また、販路計画の実現力がある。	
	3. 自己管理能力	人、時間、資金などの管理能力がある。	
	4. 人物力	魅力的な人物(ビジネスの仲間として一緒に行動したいような)である。	
	5. プレゼンテーション能力	プレゼンテーションには、表現力・訴求力がある。	

広報

応募開始の約1ヶ月前(9月初旬)から、ホームページ(<http://www.w-pizza.com/>)やメンバー各自のブログを活用して告知します。また、前述のチラシを電子データで共有し、各自必要の都度印刷して、可能なチャネルでのPR活動を行います。今年度は、これまで活用していた大阪府中小企業支援センターの創業支援制度が休止となったため、メンバーが危機感をもち、兵庫県等他府県や地域の支援機関、商工会議所・商工会、大学や大学院、事業者の交流マッチング等様々なチャネルでの積極的な告知を展開しました。さらに9月28日付け読売新聞に募集記事を掲載していただきました。

(http://osaka.yomiuri.co.jp/eco_news/20080928ke03.htm)

・独自の審査方法と手順

コンテストの審査は2段階で行います。最終審査（プレゼンテーション&公開審査）に残る5名を選出するための「ビジネスプラン申請書」による書類審査と、コンテスト当日のプレゼンテーションによる会場審査です。書類審査とコンテスト当日の会場審査それぞれの手順は次の通りです。

【書類審査】

応募書類「ビジネスプラン申請書」をインターネット上のピザの会共有スペースで共有。
評価シートを使いピザの会メンバーがプランを検討。
各自の採点や意見をメーリングリストで共有。
例会を開催し書類審査を実施。評価・採点の上位5名を選出。

【最終審査（会場での公開審査）】

発表者・会場審査員・ピザの会メンバーに評価シートを配布し、評価基準を説明。
発表者のプレゼンテーションを聞きながら、各自が採点。
5名のプレゼンテーション終了後、採点表を回収。
回収後30分程度で事前に準備したExcel表を活用して集計を行い、順位を決定。

採点に使用する評価シートは、評価項目を『ビジネスプラン』と『応募者について』の各5項目ずつ計10項目に絞り、評価項目ごとに評価指標の説明を記載するなどの工夫をしています。また中間点への集中を避けるため、5段階ではなく4段階評価を採用しています。

各審査の特徴として、書類審査ではインターネットの活用が挙げられます。受け付けた「**ビジネスプラン申請書**」をインターネット上のピザの会メンバーだけがアクセスできる共有スペースに置き、ピザの会メンバーは共有スペースから申請書を各自のパソコンにダウンロードして読み込んでいきます。「**ビジネスプラン申請書**」を審査会までに各自が十分に検討することで審査会当日の積極的な意見交換と、納得のいく評価を行うことを可能にしています。またこの段階ではビジネスプランについてのみ評価を行い、応募者についての評価はピザの会メンバーもコンテスト当日に行います。

会場審査では、コンテスト応募のキャッチフレーズに「みんなが選ぶ」とあるように当日会場にいるすべての参加者が審査員となります。**会場審査の最大の特徴は、評価シート回収後約30分で集計結果を出していることです。**ここでは得点の集計に表計算ソフトExcelを活用しています。まず事前にExcelに発表者ごとに審査員全員の点数を入力する欄を用意します。さらに入力欄に書き込んだ得点を自動的に集計し、合計得点・順位を表示するように計算式やExcelの関数を設定しています。また、**当日の急な会場審査員数の変更に対応できるように、人数をパラメータ化するなどの工夫も行っています。**

コンテスト当日は表計算ソフトだけでなくピザの会メンバーの対応が重要になります。ピザの会メンバーが回収した評価シートの得点の読み上げ、Excelへの得点入力、入力値の確認などの作業を分担し短時間で処理を行います。もちろん状況に応じて担当以外のメンバーもサポートを行います。これまでの実績では、30分で16名の会場審査員の採点結果の集計を実現しています。

今後の課題としては、会場審査員として参加していただく人数の増加への対応が挙げられます。入力時間を長く取ることで会場審査員数増加に対応が可能ですが、入力時間を長く取るためにはコンテストの全体時間や入力時間中の提供コンテンツの検討が必要になります。

・コンテスト当日の運営・進行ノウハウ

当日および事前準備の役割分担

コンテスト当日の運営は、すべてピザの会メンバーが分担します。プレゼンテーションに対して診断士として質問することや、総合司会、審査要領の説明、審査結果発表などの人前で話す役割、審査集計・プレゼン機器設定といったIT活用、ビデオやカメラの撮影、受付での接客対応、会計管理とあらゆる分野の作業を少人数で効率的に分担して進めています。また、当日の進行をスムーズに進めるためには、事前の周到的な準備が欠かせません。下図は、今年度の担当表です。

	< 当日役割分担 >			< 事前準備物等 >		
受付	当日決定			進行ppt作成	左川	
総合司会	佐藤真理			審査用各プラン概要	北口	
開会挨拶	北口			評価シート	左川 (EXCEL表 & 印刷)	
審査要領説明	左川			表彰状作成	北口 (金1、銀1、奨励賞3)	
タイムキーパー	片山			賞金	北口 (+ 祝儀袋とも)	
質問	全員			名札・リボン	芳林	
審査集計担当	左川	箕作	片山	その他備品	芳林 (延長コード他)	
審査結果発表	芳林			タイマー (orベル)	北口	
表彰状名入れ	芳林			デジカメ	芳林	北口
表彰	北口			ビデオカメラ	箕作	
講評	北口			PC	北口	左川
カメラ撮影係	芳林	北口		プロジェクタ	佐藤真理	
ビデオ撮影係	箕作			参加者名簿・集金簿	北口 (領収書とも)	
プレゼン機器設定	佐藤真理					

進行スケジュール

当日の進行スケジュールは分刻みです。ピザの会メンバーは、開始約1時間前に集合し、会場や機材の設営、役割分担の確認等を行います。発表者のプレゼンテーション用のデータも事前にセットしておきます。プレゼンは一人あたり15分で10分程度の質問時間をとっています。審査結果の集計(評価シートの回収・入力から表彰状への名入れ)の間の約30分間は、参加者にとって有意義な時間となるよう内容を工夫しています。

< タイムスケジュール >

12:00 ~	ピザの会メンバー集合(会場設営確認、準備)
12:30 ~	受付開始
13:00 ~	開会(司会、挨拶、ゲスト紹介) 審査要領説明(評価シート、プレゼン資料など配布物確認)
13:20 ~	発表1人目開始 (三根さん) 15分プレゼン、10分質疑応答(入替え時間含む)
13:45 ~	発表2人目開始 (吉田さん)
14:10 ~	発表3人目開始 (菅原さん)
14:35 ~	休憩(10分間)
14:45 ~	発表4人目開始 (大野さん)
15:10 ~	発表5人目開始 (中尾さん)
15:35 ~	評価シート記入
15:45 ~	評価シート回収、メンバー・会場審査員紹介
16:00 ~	特別プログラム(「機の会」の取り組み紹介)
16:10 ~	休憩 (名刺交換タイム、審査結果集計、発表準備)
16:30 ~	審査結果発表 & 講評 & 表彰 & 記念撮影
16:50 ~	閉会

ピザの会主催 ビジネスプラン・コンテスト		
2008年11月22日		
1. 開会		13:00
挨拶、審査要領説明・シート配布		
2. プレゼンテーション 第一部		13:20
13:20	三根 早苗氏	
13:45	吉田 博氏	
14:10	菅原 俊子氏	
3. 休憩		14:35~14:45
4. プレゼンテーション 第二部		14:45
14:45	大野 茜氏	
15:10	中尾 史津佐氏	
5. 評価シート回収、メンバー・会場審査員紹介		15:35~16:00
6. ものづくり企業交流会「機の会」の紹介 赤塚氏		16:00~16:10
7. 休憩(審査結果集計)		16:10~16:30
8. 審査結果発表 & 講評 & 表彰		16:30
9. 閉会		16:50

コンテスト審査結果

・書類による審査

10月25日(土)例会にて、応募9件から最終審査に向けて5件を選出しました。前ページの審査方法に記載したとおり、**例会前に応募のあった9件の「ビジネスプラン申請書」をインターネット・サーバ上で共有し、各自が自己評価をして持ち寄ります。**

この段階では、応募者自身の評価はできないので、ビジネスプランの評価項目(1.独創性 2.市場性 3.実現可能性 4.競争優位性 5.成長性)についてのみの評価で最終プレゼンテーションに残る案件を選出しますが、応募プランの市場性や成長性については、メンバーの専門性や経験から意見が分かれることも少なくありませんが、それぞれの立場での意見を納得いくまで述べ合うことで、合意点を見出します。

書類審査の結果は、通過者にはメールで、残念ながら通過できなかった方には結果のお知らせとともに、最終審査の会場審査員への参加のお誘いを行います。

・最終審査(会場での公開審査)

11月22日(土)13:00~たかつガーデンにて、のべ27名(発表者5組7名、一般審査員14名、ピザの会メンバー6名)の参加を得て、書類審査通過者5名によるプレゼンテーション&公開審査を行いました。審査基準・項目や審査方法は、既に記載したとおりです。

審査結果は、会場で即日集計し、結果発表&表彰するとともに、ピザの会のホームページ(<http://www.w-pizza.com/>)で翌日には、公開します。また、今年は、メンバーの撮影・編集により、**当日のプレゼンテーションや審査の様子を写したDVD(別添)**を作成しました。受賞者に記念とプレゼンテーションの研究のため配布するとともに、ピザの会メンバーの活動の記録として保存しています。ホームページのイメージは、下記をご参照ください。

<コンテスト結果発表のホームページ イメージ>

11/22 ピザの会主催 第4回ビジネスプランコンテスト
最終プレゼンテーション&審査会を公開にて開催。受賞者を決定しました!

金賞: 10万円 birth album 中尾亜津佐さん
銀賞: 5万円 有限会社パワーエンスメント 三根早苗さん



**受賞者には、賞金の他に、
ピザの会の1年間の事業化支援を行います。
コンテスト受賞者の詳細は
[こちらをご覧ください](#)
たくさんのご応募、会場審査へのご協力
ありがとうございました!**



今年の最終審査の特徴は、これまでの3回と違って、書類審査と最終審査で順位が入れ替わったことです。次に、受賞者とそのビジネスプランを紹介します。

・金賞「birth album」 中尾亜津佐さん

～妊娠・出産の記念アルバム作成事業～

いいお産が日本を変える。家族の幸せを記録した世界でただひとつの出産アルバム。妊娠期から産後までをプロの写真と文章で記録した出産アルバムの取材と編集を行います。

締切ギリギリに会員の知人の診断士経由で参加申込みがあり、一日でまとめあげたというプランでした。いいお産の写真をとりたいというあたたかな気持ちや命を大切にしたいという想いの強さが、会場の審査員の心を捉え、見事金賞に輝きました。最後のプレゼンだったのですが、これを聞いてそれまでの点数を全て変更したという審査員もいたくらいです。

また、会場審査員の診断士に奥様が助産師という方がいて、さっそく紹介していただくなど、手作りの事業のスタートのきっかけを掴めそうです。

・銀賞「有限会社パワーエンハンスメント」 三根早苗さん

～女性交流会『わくらく』を活用した広告代理業務、モニター業務～

ネイルアートやカラーセラピーで独立開業した女性と企業をつなぎ、また、女性のネットワークを生かしたプロモーションに活用します。

自身の独立時の苦労や経験に基づいたビジネスで、地道な活動の積み重ねが評価され、銀賞の受賞となりました。早速受賞者取材してメディアに登場させるなど、その迅速かつ的確な行動は今後のピザの会ネットワークの活性化にも大きな力となることが期待されます。

・奨励賞 1 / f (one over f) 吉田 博さん

～アロマを含むフレイグランスキャンドルのセレクトショップ～

お店のオープンを一日延ばしての意欲的な参加でした。参加者がその後店を訪問したり、銀賞を受賞した三根さんの尽力で産経新聞に掲載されたりと、今回のコンテスト参加は事業の滑り出しに大変役立ったようです。

・奨励賞 キッズ・バックン 菅原 俊子さん

～食物アレルギー特化型Webコミュニティ「ぱっくま.com」の企画・運営、アレルギー対応食品のネット通販～

ピザの会コンテストでは初めての、大学発のビジネスプランでした。大学発らしく、綿密なプラン構成で書類審査では高い評価を得ましたが、一方では、机上のプランに終わってしまうという側面も否めず、実現性や創業者意欲という点で課題が多いことから、プレゼンの結果は奨励賞となりました。

・奨励賞 CUTEレンタカー神戸 大野 哲さん

～中古車を活用し、キズOK・自分で掃除がコンセプトの学生限定レンタカー～

既に事業を開始しておられ、仮説検証を繰り返す中でのコンテスト参加でした。売上が計画通りに伸びず事業継続のために奮闘中とのことでしたが、事業への想いや前向きな姿勢、ニーズの広がり、将来性等が評価され、奨励賞の受賞となりました。

どのプランに関しても、会場から厳しい意見や励ましの言葉が活発に飛び、発表者にとっても聴いている側にとっても、気づきの多いイベントになりました。また、来場者全員（発表者、創業者、支援者等含む）で審査する形式は、他のプランを審査することによる気づき、来場者同士

の親近感を醸成する等、多くの効果を生んでいます。そして、その後の機能的なネットワーク構築や相互連携にも非常に役立っています。

全体的な傾向としては、想いの強さからビジネスを立ち上げるタイプの創業者が多いという特徴がありました。しかしながら、数値計画、特に足下のキャッシュフローについてはあまり考慮されていないプランが多く、創業支援の重要なポイントのひとつであると改めて認識しました。

また、書類審査とプレゼン審査でその結果が大きく変わったのも、大きな特徴でした。書類は、書き方の訓練をすれば一定レベルのものを作成することができますが、それだけではビジネスを成功させることはできません。形式的な書類上には現れない意志の強さや想い、事業にかける覚悟が、プレゼンテーションを通して審査員に伝わり、成功の可能性を感じさせるのです。その想いを受け止め実現をサポートするのも、また、我々支援者の使命だと認識しています。そのためにも、今後もコンテストの運営を中心として、ピザの会で主催している実践的創業セミナーや定期的な大相談会を有効に活用し、継続的に支援していきたいと考えています。

(2) 創・相ミックスピザの会の運営と大相談会開催

創・相ミックスピザの会創設の目的と運営方法について

『創・相ミックスピザの会』は、女性中小企業診断士の会である「ピザの会」が、男性診断士や他府県の診断士の方々とも緩やかに連携し、創業者・中小企業者のみなさんを支援する場、かつ情報交換・交流の場を提供しようと、昨年度（2007年度）9月に創設し10月から活動および運営を開始コミュニティです。

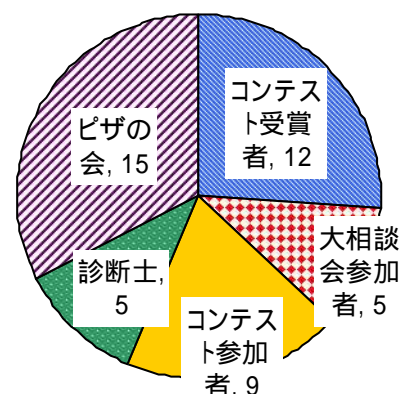
会の名称である『創・相』は、「創業」と「相談」を「そうそう」と並べて活動を象徴するよう、マーケティングに強いメンバーの提案とアドバイスを元に、会員間で議論して決定したものです。（この時に、ネーミングについて、プロのノウハウが垣間見られたのは、他のメンバーにとってはたいへんプラスになりました。）

『創・相ミックスピザの会』は、年会費（5000円）をお支払いいただくことで入会となり、いつでもメンバーリストを利用して、イベントの紹介や近況報告が可能です。2008年12月現在のメンバー構成は下図のとおりです。メンバーは、ホームページ上のご相談/連絡フォーム（<http://www.w-pizza.com/mix-pizza-form2.html>）から個別の相談内容を送付し、ピザの会メンバーや他の会員専門家に事業に関する「個別相談」ができます。個別相談では、じっくり相談時間がとれる代わりに、相談相手の選定や相談日程の調整など、事務局の手間を必要とするので、相談者と支援者のうち、都合のつく者同士が互いに一堂に会して、一斉に相談を行う「大相談会」も年4回企画しています。

<ミックスピザの会 メンバー構成 > (2008.12.10 現在)

過去のコンテスト受賞者	12
大相談会へのスポット参加がきっかけで入会	5
コンテストへの応募や会場審査員参加がきっかけ	9
中小企業診断士（男性、他府県等）	5
ピザの会メンバー	15
登録者数 合計	46

ミックスピザの会メンバー構成



創・相ミックスピザの会の活動状況

・大相談会の開催

昨年度(2008年2月)に一度開催したところ、好評だったことから、今年度は4月に年間計画に4回の開催を盛り込みました。5/31、7/26、10/11、2/21の予定で、現在3回まで開催済みです。各回の開催状況は、次のとおりです。

5/31： 相談者6名(男性2名、女性4名； 起業準備中3名、事業経営者3名)
+ 支援者8名(ピザの会6名+ミックスピザの会2名)
相談者のうちのひとりの事例発表も行う。

7/26： 相談者4名(男性1名、女性3名； 起業準備中2名、事業経営者2名)
+ 支援者6名(全員ピザの会)
男性相談者の開発商品のマーケティングについて参加者全員でアドバイス。

10/11： 相談者3名(全員女性； 起業準備中1名、事業経営者予備軍2名)
+ 支援者5名(ピザの会4名+ミックスピザの会1名)
ビジネスプランの収支・資金計画の解説との同時開催。

大相談会では、参加人数に合わせて相談テーブルを数ヶ所設定し、マンツーマンに近い形での個別相談を行いました。ミックスピザの会の会員が知り合いの創業者や事業者を誘い合わせて一緒に参加されるなど、広がりのある活動となりました。各々の相談記録は、インターネット・サーバ上に「相談カルテ」(様式とサンプルは添付資料を参照ください)としてアップし、相談の記録を残すとともに、会員間で情報共有ができるようにしています。また、この大相談会で話した結果より深い支援が必要と判断した場合は、メールでのやりとり、公的支援メニューのご紹介等により、フォローを継続しています。

・個別相談の実施

業種や相談者の状況によっては、大相談会の日程が合わないだとか、実際の店舗を見て欲しいなどのニーズに応じて、個別相談も行っています。今年度は、現時点で4者に対して実施しています。相談者によっては、複数のメンバーと面談し違った角度でのアドバイスを得たり、事業の進捗に合わせて継続的な支援を希望したりと内容は、様々です。原則としてミックスピザの会は、年会費以外の費用は無料なので、相談の内容・頻度が一定以上になれば、公的機関の制度や民間コンサル契約への移行をお勧めしています。個別事例でも記述していますが、この辺りは今後の課題です。

・メーリングリストの活用

ミックスピザの会の会員には、メーリングリストでの情報交換を通じて、イベントのご紹介や近況報告をする場を提供しています。お互い、同じセミナーで勉強しあった仲間だったり、コンテストで競いあった仲間であったりして、親近感をもって交流を深めていただいています。こうして、創業者同士のコミュニケーション・連携が密にはかれることにより、イベントへの参加、マスメディアへの紹介など、情報交換にとどまらない幅広い連携が自然発生的に行われています。

・ピザの会以外の診断士との連携

ミックスピザの会には、ピザの会以外の診断士(男性含む)も会員として参加しており、大相談会で創業者のご相談に応じたり、コンテストで会場審査員として参加されています。

直接的な会員活動としての参加以外にも、セミナーやコンテストへの案件・人材の紹介など、それぞれのネットワークや立場、専門性を活かして柔軟かつ積極的に支援していただいています。

5. 主な活動成果

(1) 総括

これまでに述べてきた活動内容を総括すると、次のような成果があったと考えられます。いくつかの視点で順に挙げてみます。

女性診断士の相互コミュニケーションの場としての役割

会の発足当初は、これが一番の役割だったのですが、現在も、ひとつの活動に参加されるメンバーの動機づけになっています。あらゆる業種や職種で女性の活躍の場は増えてきましたが、企業内でも独立コンサルタントでも、依然として男性が圧倒的多数派であることは変わりません。また、女性ばかりの会合というのは、ほとんど無いと思います。

そんな中で、それぞれ日常の活動の場や立場の異なる女性診断士同士が自分自身のキャリアや家庭との両立、また仕事上の課題などについて、ざっくばらんに相談や話題提供できる場になっています。例会の多くは、平日の夜に開催されますが、メンバーが疲れを癒す「スイーツ」を持参することもあり、**なごやかでかつ中身の濃い例会**を今後も心がけて行きたいと考えています。

女性診断士の自己研鑽の場としての役割

「ピザの会」の活動は設立10年を超え、現在の登録メンバー数は決して多くありませんが、これまで一時期でも活動をともしたメンバーの延べ人数は、50名近くに上っています。このうち、診断士資格を取得後、資格を活かして独立、あるいはコンサルタント関連業界に転職した方が、半数を占めています。現在の会員の多くは資格取得後5年以内の方ですが、やはり独立志向の方が多数派です。

ピザの会の活動が、直接的な独立を支援している訳ではありませんが、内部の例会の講師役だけではなく、自ら主催する外部向けセミナーの講師役等、あるいは、大相談会のような経営相談の場を経験することが、何らかの経験としてプラスになっているものと考えています。

また、ピザの会の活動に参加していることで、診断協会大阪支部はもとより、他の公的機関等から、講演、経営相談、専門家派遣、原稿執筆、審査委員等を依頼されることも少なくありません。ピザの会が、**個々人の営業力を補完する、あるいは、実力を担保する役割**を、果たしてきた部分も評価していいのではないかと思います。

さらに、日頃コンサルタントの「先生」として、事務的な実務に関わることの少ない診断士にとって、種々の活動の中で、企画から、チラシ作り、ホームページ運営、集客、問合せ対応、見積り交渉、会場設営、集金、配布資料準備、司会、機器操作等々、すべての業務を外注せずにメンバーが自前で分担していることは、診断士の業務とは違った発見も多く、間接的にプラスになる部分が多いと感じています。

創業者・事業者および創業を考えている方にとっての相談の場

対外的な成果の面で見れば、コンテストの開催で受賞した方への賞金(金賞10万円、銀賞5万円)はもちろんです、「賞」よりも気軽に相談できる「場」と「ネットワーク」の提供をしてきたことが大きな成果ではないかと思います。

残念ながら、まだ年間のべ20~30名と件数も少なく、大きな成功者を生み出すまでには至っていませんが、特に公的な創業支援・経営支援策が少なくなっている大阪府内においては、**ビジネスについての敷居の高くない支援機関の機能**を果たすことは、一定の意義があるものと自負しています。

中小企業診断士の知名度向上

これまで、ピザの会の活動を、日経新聞、読売新聞等の記事やミニコミ誌等に何度か掲載していただきました。「ピザの会」という名称は、「中小企業診断士でかつ女性である」という共通の土台(ピザ生地に当たる)を持ちながら、各々の専門性や個性(ピザの具・トッピングに当たる)をあわせ持つ各メンバーがそれぞれの持ち味を十分発揮できるようにと、名付けたものです。

当初は、「女性診断士が集まってピザを食べる会ですか?」のように、グルメの集まりと誤解されることもありました。現在では、検索エンジンで「中小企業診断士 女性」「ビジネスプランコンテスト」を検索すると上位表示されるなど、『ピザの会は女性の中小企業診断士の集まり』という認識がだいぶ広まってきました。同時に、男性も含めた「中小企業診断士」の知名度アップにも、多少の貢献はできているのではないかと考えています。

今後後の課題について

もちろん、これまでの活動の問題点、今後の課題もたくさんあります。主なものを挙げてみました。解決が困難な課題もありますが、できるものから取組みをはじめ、次年度以降も引き続き、ピザの会活動を継続したいと考えています。

・ビジネスプランコンテストの継続開催

今年4回目を開催しました。ピザの会の活動の核として、継続的開催を(10回目をひと区切りの目標として)目指しています。このための、賞金用資金の確保可能な資金計画に工夫を凝らしてきました。今後もこの課題は、引き継いでまいります。

・経営相談の質・量の担保と制約

「創・相ミックスピザの会」では、年会費5000円でいつでも気軽に経営相談ができるしくみをうたっており、会員も増えてきましたが、反面、相談内容とアドバイスの品質を診断士として担保すること、逆に上限として、どこまで無料で相談に応じるかという課題も挙がっています。公的機関のような無料経営相談の側面と、民間コンサルタントとしてのクライアント確保の入り口としての側面を持っていますので、今後は、メンバーの「支援」に対するミッションや立ち位置に対するコンセンサスを明確にすることも必要だと考えています。次年度は、回数面の上限とともに、支援の内容についても標準的サービスレベルを設定する予定です。

(2) 事例紹介

次に、これまで4回の「ビジネスプランコンテスト」や「創・相ミックスピザの会」等、ピザの会の創業支援・経営支援活動の代表的な事例を各担当者が紹介していきます。

教育サポート 荒木さんの事例

第1回金賞受賞、大阪府のインキュベーション入居、経営革新承認等の実績あり。

…担当：芳林、左川

「教育サポート企業組合」の荒木義教さんは、2005年の第1回ピザの会主催ビジネスプランコンテストの金賞受賞者で、その後もミックスピザの会にご入会いただき、継続的な支援を実施しています(2008年は、ミックスピザ大相談会の他、ピザの会会員左川睦子と芳林由美子による個別相談を計6回実施しました)。

金賞の対象となったビジネスプランは、不登校児向けのeラーニング事業で、本業の家庭教師業の経験・ノウハウを生かした社会貢献の側面が強い内容でした。社会ニーズを捉えて大阪府の公的支援や各種団体等の協力を受けながらも、単独事業としての収益性の確保が常に課題となっています。

その後、荒木義教さんは不登校児向けeラーニング事業に加え、いじめや不登校に悩む子供と親を対象とした携帯電話用コミュニティーサイト『BeBee(ビービー)』を2007年11月に開設されました。本年度のピザの会の支援は、このサイトの運営、集客の検討と収益モデル確立が中心となりました。2008年後半からは収益性の高い新規事業を実現するために、第3回ビジネスプランコンテスト(2007年度)奨励賞を受賞した畑真弘さん(コーチングを駆使した医学部・難関大受験サポート)とのコラボレーションに試行錯誤ながら取り組んでおられます。

荒木さんの強みである柔軟性とフットワークの軽さを活かし、次々と新規事業のアイデアを出され、複数の事業プランを持ち活動されていますが、このため事業コンセプトやドメインが不明確になり、荒木さん自身の活動の優先順位づけが難しくなっている部分もあります。ピザの会では、荒木さんから依頼された個々の要件の相談に応じつつ、大枠でのビジョンとの整合性やプランの選択と集中を意識して継続的に支援を行っています。

大下印舗 大下さん母娘の事例

第3回コンテストに応募したが、数値計画が書けず書類審査で落選、その後、ミックスピザの会や大阪府の専門家派遣でのピザの会メンバーの精力的支援を受け、新規事業が急成長。個別コンサルティング契約に至る。

…担当：佐藤美雪

創業大正13年の老舗はんこ屋「大下印舗」の娘さんが、自分でデザインしたオリジナルスタンプを作ってお友達にプレゼントし大変喜ばれたのがきっかけで、お母様と一緒に智恩寺などの手作り市に出店されたらお客様の反応が良かったことからもっと大きなビジネスにしたいと思い、ピザの会主催第3回コンテストに応募されました。しかし、数値計画が不十分なため書類審査で落選。その後ミックスピザの会や大阪府の専門家派遣制度をご利用され、私がビジネスの立ち上げの支援を担当させていただくことになりました。現在は、個別コンサル契約で支援を続けさせて頂いております。

オリジナルデザインのスタンプは娘さんがデザインの勉強もされていたこともありスタンプでは今までにない完成度の高い繊細なデザインが特長で、お母様と一緒に使い方の提案もしているというのが販売面での特長でした。たくさんの商品アイデア、使い方のアイデアをお持ちで、「gobe(ゴビー)」という名前を付けておられたことから、ブランド戦略をご提案しそれに基づいてこの1年間実現に向けて活動を行ってきました。

ブランド形成のための小売店として、gobeのブランドイメージにふさわしい雑貨店“アフタヌーンティ(全国90店舗)”“キャトルセゾン(全国33店舗)”に営業を行ったところ、まずはアフタヌーンティの3店舗でのイベント販売が決まりました。販売実績が歴代イベント販売の上位となったことから、09年3月からオンラインとイベント販売による全国販売が決まりました。

09年1月には子供向けスタンプ、09年春にはイニシャルスタンプと他2つの新製品導入及びgobeブランド全体の年間イベント販売計画も決まり、09年は本格的にアフタヌーンティでの展開が始まります。その後キャトルセゾンも取り扱い意向を示され、また、阪急西宮ガーデンズの阪急百貨店文具売り場にも定番進出しています。

広告宣伝活動では「雑貨カタログ 09年2月号」(12月19日発売)の特集 これから注目の雑貨人ファイル15の15人の雑貨デザイナーの紹介で娘さんが紹介されるなど、アフタヌー

ンティやキャトルセゾンなどの独自の宣伝活動とともに全国的に認知度が上がりつつある状態です。なお、広告宣伝活動においては厳重なるブランド管理を行っており、gobeのブランドイメージが崩れないよう関係各社にはご理解ご協力を頂いております。

2年目はブランド構築をしつつ収益モデル部分の実現に向けた活動を進めていきます。売上高が飛躍的に伸び機械設備や人材への資金投入に余裕ができたため、経営体制が徐々に整いつつありますが、2年目は売上規模にふさわしい経営体制の整備も行う予定です。

ミックスピザの会の課題としては、「年会費5000円で何回でも相談OK」というサービス形態から、個別コンサル契約への移行のルールがまだ明確には決まっていないので、当事者間の認識の違いなどから混乱が生じたことです。また、どのレベルまで支援をするのかについても、事業者と支援者双方、あるいは支援者の間でも共通認識ができていないのではないかと感じます。

新規事業は特に不確定要素が大きい外部環境を相手にしますので、軌道に乗るまではこちら側の都合やペースで進めるということではなく、チャンスが来たら多少の無理があってもチャレンジする必要があるし、競合が参戦してきたら対抗しなければなりません。今後は、ビジネス経験の浅い相談者の経営資源や力量を踏まえつつ、夢の実現に対してミックスピザの会がどこまで対応できるか、質・量の明確な取り決めが必要ではないかと思えます。

ウェディングリスト 稲毛さんの事例

第3回コンテスト奨励賞。大阪府の専門家派遣や各種機関のセミナー等を活用し、ビジネスプランの実現に向けて精力的に活動中。

…担当：北口

稲毛さんは、子育て中の主婦ですが、自分自身が「人々がハッピーになるために役に立つことをビジネスにしたい」と、海外にある『ウェディングリスト』という結婚祝いの習慣をネットビジネスで実現すべく起業準備をしておられました。大阪府の専門家派遣制度やビジネスプラン作成セミナーやネットショップ構築セミナーへの参加など、たいへん精力的に行動され、作り上げたプランで、昨年度のピザの会ビジネスプランコンテストで奨励賞を受賞されました。

しかし、独自の商品も仕入れルートも持たない彼女が、ネットで収益をあげるビジネスプランを構築することはなかなか困難で、この方法について奨励賞受賞後にも「大相談会」で何度も相談を受けました。さらに、アドバイス内容やビジネスの方向性については、ピザの会のメンバー間でも意見の相違があり、支援の方向性について、ピザの会メンバー自身が考える機会にもなりました。

お住まいが私と近かったことから、大相談会の他に、地元の地域力連携拠点（中小企業支援センター）でも月2回程度の相談を続けました。ウェディング業界の事業者を紹介したり、ネットビジネスの先駆者やシステム開発業者に直接お話しして現場を知る機会を作ったり、資金計画について確認したり、先行特許があると指摘され弁理士さんに相談をしたり、何より、もう一度初めに帰って自分自身のSWOT分析から一緒にやり直したりと、彼女の想いを実現するには、どんな形でビジネスをスタートするのが一番いいのかを、あらゆる角度から一緒に悩みました。

その結果、周囲の環境にある程度メドが立ったにも関わらず、一步踏み出す決断ができないという矛盾に彼女自身が気づきました。今すぐネットビジネスのサイトを構築・運営するには、自分自身がまだ準備不足、実力不足であることを実感し、現在は、ネットに限定せずに、どんな形で『ウェディングリスト』ビジネスを構築するのが、一番自分自身の想いを実現するのにふさわしいのかを再確認し、事業計画を見直しておられるところです。「私はあきらめない」という彼女の言葉を信じて、機が熟すのを見守りたいと考えています。

パワーエンハンスメント 三根さんの事例

第4回コンテスト銀賞。創業3期目を向かえて、ビジネスプランの見直しと女性起業家のネットワーク作りを求めて、大相談会に参加。京大プログラムでは、連携も。

…担当：北口

工学部系の大学院卒という異色の経歴の持ち主である三根さんとの出会いは、彼女の会社（有）パワーエンハンスメント）が企画・運営に携わっている「京大女性起業家プログラム」について、ピザの会に協力依頼を受けたのがきっかけでした。

彼女は、化学系メーカーの研究職として勤務した後、ネイルアートやカラーセラピーを学んで開業したときの自身の苦勞体験から、女性の独立開業を支援する会社を設立されていました。ピザの会には、ホームページを検索しメールで問合せをいただきましたが、彼女自身、「わくらく」(<http://wakrak.com/>)という女性の起業を応援するサイトを運営して事業の基盤にしておられます。今年で3期目を向かえる女性起業家ですが、会員を集めて開業を支援するというビジネスモデルに少し限界を感じて悩んでおられる時期でもありました。そこで、ピザの会への協力依頼とは別に、彼女自身が、創・相ミックスピザの会の「大相談会」に参加され、次のステップのビジネスプランについての相談を受けることになりました。

私は、相談の中で彼女自身がほんとうにやりたいことや、自分自身の強みに気づいていただくということに一番気を配り、他の起業家の参考事例を紹介したり、市場ニーズと一緒に検討したりしました。また、女性経営者を中心とした「事業化交流マッチング」イベントへの参加を奨め、100社の前でのプレゼンテーションを行う機会を提供しました。その結果、彼女自身が現在持っている女性のネットワークの力を活かして、企業のプロモーションやイベント企画・提案などを柱とする新たな方向性を自分自身で意思決定されました。そして、この自社の次のステップをプランにまとめてコンテストに応募。プレゼンテーション資料もわかりやすく、見事銀賞の受賞となりました。

大相談会への参加時には、ピザの会のホームページや自身のブログで紹介していただいたり、コンテスト受賞後には、コンテストで知り合った仲間をメディアで紹介していただいたりと、たいへん積極的かつ精力的にミックスピザの会のネットワークを活かしてくださっています。今後の活躍が期待されます。

CUTEレンタカー神戸 大野さんの事例

第4回コンテスト奨励賞。神戸市の事業可能性認定を受け創業。専門家派遣制度でピザの会メンバーの支援を受け、コンテストの応募にいたる。

…担当：箕作

第4回コンテスト奨励賞を受賞した、「CUTEレンタカー神戸」大野哲氏は、公的支援からピザの会につながった事例です。

きっかけは、ピザの会会員の佐藤美雪と箕作千佐子が、2008年5月～6月に、ひょうご産業活性化センターの主催で実施した企画セミナー「小さなお店やメーカーのための自分ですぐできる売上アップ講座」を、大野氏が受講されたことでした。講義だけでなく個別相談会にも4回参加され、主に箕作が担当して、売上向上のための支援を行いました。

大野氏はその時点で、神戸市産業振興財団主催の「第6回KOBEDリームキャッチプロジェクト」のN認定をすでに受けておられたため、その支援制度である専門家派遣を利用して、箕作が7月から10月にかけて、5回の訪問支援を行いました。

当事業は、学生専用のレンタカー事業で、中古車を使って格安なサービスを実現することが特

徴です。2007年9月に営業を開始し、マスコミ掲載やクチコミで客数を伸ばしていましたが、売上は計画に追いつかず、車両の購入や維持コストが負担となり、苦慮している状況でした。

専門家派遣では、販売データの整備にはじまり、価格体系の変更、車種の見直し、プロモーション強化を行い、成長速度を増すことができました。しかし、収益面ではまだ不十分なまま終了となりました。しかし、民間契約で支援を継続するには、資金力が不足しています。

そこで、継続的な支援の道を作ることも念頭におき、ピザの会のビジネスプランコンテストをお勧めしたところ、見事奨励賞を受賞されました。ミックスピザの会にもご入会いただき、その後もメールでの助言を続けています。

現状の支援上の問題点としては、メールでの支援では断続的になり、また時間も限られているため、限界があることです。より密度の濃い支援が必要となれば、民間契約など、他の方法での支援の道を探る必要がありますが、ミックスピザの会での支援との線引きが課題となってくると思われます。

6. 中小企業経営の診断・支援ツールとして有効活用できることの説明

ピザの会では、「創業支援」というミッションのもと、趣旨に賛同する支援者や創業者が集まって少しずつ活動の輪を広げてきました。現在では、創業支援ツールとして有効に機能しています。その主な特徴は、以下の通りです。

第一に、創業者にとって気軽に相談できる場を提供しています。夢を追いかける一方で様々な不安や悩みを抱えている創業者に対し、ピザの会のセミナーや大相談会では個別対応を重視したマンツーマンに近い体制をとっており、どんなお話にも親身に時間をかけて対応しています。また、参加者同士での雑談タイムを挟んだり、ブレイクにお菓子を配ったりと、女性の目線から和やかで話しやすい場づくりにも気を配っています。その結果、来て頂いた創業者の方々から「こんなこと聞いていいのかな？」という質問でも気軽に相談できる」「分かってもらえている安心感がある」「他の人のがんばりを見て、勇気がわいてくる」と大変好評を頂いており、口コミによる新規参加者も増えています。

第二に、様々な専門分野の診断士が情報共有しながら活動しているため、創業者がその時々で抱えている様々な個別テーマに対し、それぞれの専門分野から一貫性を保ちつつも具体的なアドバイスを行うことができます。また、ピザの会メンバーが全員女性診断士であることから、女性の視点、生活者の視点でのアドバイスも充実しており、「女性創業者にとって納得感のあるアドバイスをもらえる」「女性向け商品に関して厳しくも的確なアドバイスをもらえる」などの評価を頂いています。さらに、企業内診断士も積極的に活動しており、製造リスク管理からマーケティングに至るまで、現役担当者ならではの視点からのアドバイスも大変喜ばれています。

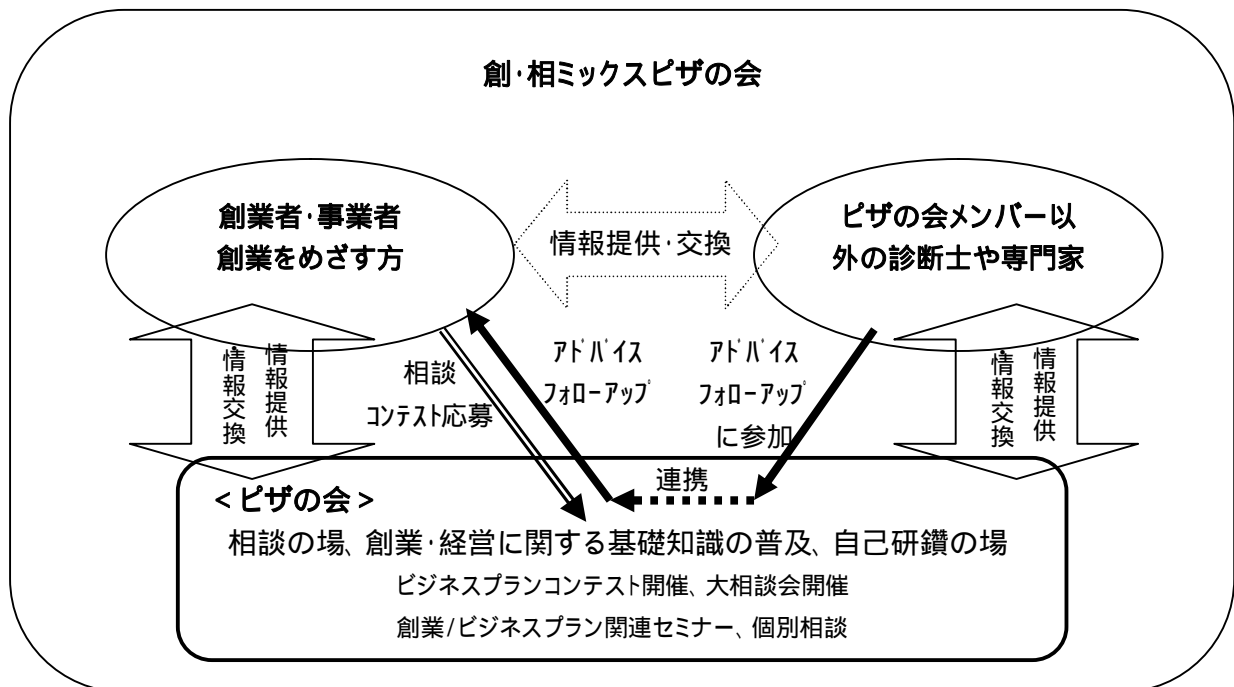
第三に、創業者と支援者とでゆるやかなネットワークを形成していることで、一過性の支援にとどまらず、細く長い支援が可能となっています。例えばビジネスプランコンテストでの評価は一時的かつ限られた情報に基づくものですので、その後つつがなく進捗するとは限りません。また内外環境の変化により戦略を大幅に変更せざるを得ないことも多々あります。そこで、フォローアップの仕組みとして、創・相ミックスピザの会というコミュニティを活用し、事業の進捗を継続的に見守りながら適宜支援しています。また、このコミュニティは、創業者同士の情報交換やアドバイス、マッチングなどにも有効に活用頂いています。

創業時は、行き当たりばったりの試行錯誤を繰り返すばかりでなかなか離陸できないケースが非常に多いですが、コンサルティングフィーを支払う余裕はないため、民間支援の対象にはなりにくいものです。こういった「支援の谷間」を埋める役割を担うべき公的機関の創業支援メニュ

一も、最近は減少傾向にあります。そのような中、少しでも多くの創業者の離陸を実現させ社会の発展・活性化に貢献するため、実践的な創業支援活動を行う稀少な存在の一つとして、今後も活動を続けていきたいと考えています。

以上のしくみを図式で示すと次のようになります。ご参照ください。

<ピザの会の創業・経営支援のしくみ>



7. その他、特に注目すべき活動成果

(1) 各会員の強み・個性を發揮

「ピザの会」という名称は、活動成果（15 ページ）でも記載したように、「中小企業診断士でかつ女性である」という共通の土台（ピザ生地当たる）を持ちながら、各々の専門性や個性（ピザの具・トッピングに当たる）を合わせ持つ各メンバーがそれぞれの持ち味を十分發揮できるようにと、名付けたものです。

ここでは、今年度の活動や、本報告書の作成に当たった各メンバーが、日常の仕事とピザの会の活動との関連や、自分にとっての活動の位置づけなどについて、個人別に記述しています。

・左川睦子

IT系企業に所属する企業内診断士です。企業内では、顧客企業の経営課題を解決し事業価値を高めることに重点をおいた情報化への取り組みを行っています。診断士取得後すぐにピザの会に入会しコンテストの立ち上げからかわる事ができたこと、活動の中で個人事業者や創業者の方と触れ合えることは私の診断士としての貴重な経験となっています。またピザの会の活動を通してセミナー講師をさせていただいたりして、自分自身の活動の場を広げる機会も得ることができました。もちろん多様なメンバーと交流できることも大きな楽しみです。

・芳林由美子

電機メーカーの商事部門で、経営企画・新規事業開発に携わっている企業内診断士です。資格取得をきっかけに現在の職場に異動しました。経営分析・課題抽出から経営戦略立案に至るプロセスの中で診断士のスキルを磨きつつ、自らも事業運営の当事者としてアクションを起こすことができる職場にやりがいを感じています。ピザの会での活動は、企業内診断士である私にとって、中小企業経営者・創業者との唯一の接点であると同時に、働く女性として尊敬と共感ができる女性診断士メンバー同士の交流も大きな魅力のひとつです。

・佐藤真理

私自身、数年前に診断士として独立創業しましたので、創業時の楽しさや不安、悩みはとてもよく分かります。ピザの会の活動を通して創業者の皆さんの熱い想いや斬新な発想、挑戦する姿勢に触れることで、私自身の原点を振り返る良い機会になるとともに、仕事とはまた違った価値のある気づきを得ることができています。さらに、企業内診断士を含む様々な先輩・同輩と一緒に活動することは、実務スキルを磨く上でも貴重な経験となっています。

・佐藤美雪

企業内マーケティング室で長年培ってきたマーケティング、リサーチ、統計の知識と経験をもっと幅広い領域・分野に活用したいと思っています。ピザの会のメンバーはいろいろな分野の第一線で活躍されておりたくさんの刺激を受けています。同業異分野の先輩方・スペシャリストたちと協業して、未知なる分野へ常にチャレンジしていきたいと思っています。

・箕作千佐子

新人の独立診断士にとって、研究会活動の中で創業者向けセミナーや相談会を経験できたことは、実績をつくる意味でも大変貴重なものでした。この実績がもとで受注できた仕事もあり、よいスタートが切れたと感謝しています。また、先輩診断士とともに相談をうけさせていただくことで、自分に足りない視点がたくさんあることにいつも気づかされます。今後も、自分の支援の幅を広げ、質を向上させるため、積極的に活動に参加していきたいと思っています。

・片山祐姫

勤務先で診断士知識の活用機会が少ない企業内診断士です。診断士としての活動ができていないので、会での診断士の方との交流が気持ちの上での励みになっています。会への参加率が低い現状ですが、会の活動を自分自身の研鑽の場と考えています。

・北口祐規子

数少ない女性診断士が、懇親の意味で集まってから早10年以上が過ぎ、「ピザの会」はかなり知名度も高くなりました。私の資格取得時は、女性の先輩診断士もほとんどなく、また、新人診断士が研鑽する場や体制も十分ではない中で、男性先輩諸氏のご指導やご配慮を受け、何とか仕事を続け、また多くの経験をさせていただきました。

現在も、女性の診断士は、まだまだ少数派ですが、資格を取得した女性診断士がいつでも安心して活動に参加できる場としての「ピザの会」と、誰に聞いたらいいのか、どうすれば夢が実現できるのか、知識やノウハウは不十分でも使命感や情熱をもった創業者・事業者の方たちに一貫した支援をする団体としての「ピザの会」と、ふたつの役割をもっともっと高めたいと考えています。

(2) 活動の広がり事例紹介

今年度の「ピザの会」の活動方針のひとつに、「他の機関との連携」を掲げています。これは、ピザの会の活動や理念をより広め、また、メンバーの自己研鑽や事業基盤を確立するためのものですが、今年度は、当初の計画以上に連携が進みました。

<他の機関との連携実績> (2009.1.10 現在 予定含む)

- ・かしば起業塾(6/14,28,7/5,12,8/2) http://degawa.web5.jp/blog/archive_60.htm

ピザの会メンバーの知人が理事を務める「NPO 法人グリーン・ピープル」から、地域貢献の一環として、起業塾を開催したいので講師・カリキュラム等で協力してほしいとの依頼を受け、ピザの会のコンテンツを活用して、会員2名が企画から参加しました。この知人は、昨年度のビジネスプランコンテストの会場審査員として参加され、このNPOでの起業塾開催に至ったということです。

- ・徳島県阿南商工会議所主催女性起業塾(10/2~10/30)

<http://www.anancci.or.jp/sogyo.html>

創・相ミックスピザの会員である男性診断士から、起業塾の講師として「女性診断士」を探しているとの問合せを受け、会員3名がのべ4日間、講師として参加しました。受講生も9割方が女性で、女性講師のニーズが高いことを実感。このときのメンバーが、'09年2月の滋賀県の創業塾につながるきっかけとなりました。

- ・京大女性起業家プログラム(11/29) <http://www.kyoto-u-josei.jp/>

女性起業家支援を行っている、(有)パワーエンハンスメント代表取締役の三根さんから、ピザの会のホームページを通じて、女性起業家プログラムの個別演習のスタッフとして、ピザの会に協力依頼を受けました。ホームページの検索が受注につながった事例です。会員3名が、個別演習に参加、受講生のビジネスプランについてのアドバイスを行いました。

- ・大阪市きらめき企業賞審査員 <http://www.creo-osaka.or.jp/kirameki/index.html>

大阪市の男女共同参画担当部局から、「きらめき企業賞」の審査員就任依頼を、ピザの会代表者としての北口にいただきました。(審査結果は、2009.1.10 現在未発表)

- ・滋賀県商工会連合会地域連携拠点主催 創業塾('09年2/7~7回開催予定)

<http://www.shigasci.com/20081216sogyo2/sogyo/index.html>

ピザの会のメンバーが勤務する公的機関を通じて、事業承継も視野に入れた、ソフトで受講生にわかりやすい創業塾の企画と女性講師の依頼をいただきました。現在、ピザの会メンバー5名とミックスピザの会のメンバーである企業研修会社の女性経営者が連携して、準備を進めています。

このように、特に今年は、商工会、商工会議所、大学、自治体、NPOと、たくさんの外部機関との連携が実現しました。ピザの会メンバーやミックスピザの会の人的ネットワークと、ホームページを通じてのインターネットでの広報の双方が、少しずつ広がっています。

案件を吟味した上で、可能な案件については、新人の診断士や企業内診断士のメンバーにも、対外的な活躍の場を提供しています。今後も、このような連携が一層広まるように、ピザの会の活動基盤をしっかり作っていきたいと考えています。

< 補足 >

添付資料として、本文中に記載しているもの

- ・コンテストの案内チラシ（関連ページ：4 ページ、5 ページ）
- ・コンテストの応募申請書（関連ページ：6 ページ）
- ・ビジネスプラン評価用シート（関連ページ：7 ページ）
- ・読売新聞に募集記事を掲載（関連ページ：7 ページ）
- ・コンテスト当日の撮影DVD（関連ページ：10 ページ）
- ・ミックスピザの会相談カルテ（様式とサンプル）（関連ページ：13 ページ）

参照サイト

ピザの会公式サイト <http://www.w-pizza.com/>

- 以上 -