

スモールビジネス起業セミナー  
「小さなお店の作り方講座」開催報告書

<第1回目開催の概要>

日時：令和2年9月4日（金）18:30～20:00  
会場：Antique door 2階（大岡1972-6）／オンライン（Zoom）  
テーマ：「働き方講座」起業という選択  
講師：国家資格キャリアコンサルタント 桐山 梨奈 氏  
参加者：14名



○講座の内容

偶然の出来事から生まれた商品の紹介やクレンボルト  
「計画された偶発性理論」などについて講師から語ら  
れた。偶然の出来事や人との出会いからも自分のキャ  
リアは形成されることから、それを避けるのではなく、積極  
的に活用することが重要である。

「試してみることに失敗はない」という気持ちを参  
加者で共有し「明日からまず何をするか」について、  
二人一組での討論を行った。起業を目指す人同士の新  
たな繋がりが生まれる機会となった。



<第2回目開催の概要>

日時：令和2年9月11日（金）19:00～20:00  
会場：Antique door 2階（大岡1972-6）／オンライン（Zoom）  
テーマ：「情報発信 SNS 講座」  
講師：フリーライター 増田 都佳佐 氏  
参加者：14名

○講座の内容

各 SNS の特徴やブランディングのイメージ、拡散の  
しくみなどについて講師から語られた。利用者数の多  
い「Twitter」と「Instagram」に着目し、実際に効果  
的に発信している事業者の SNS を紹介しながら、活用  
方法や機能について説明があった。

参加者からは「具体例を学べた」「やってみようと思  
った」といった声上がり、SNS 活用実践に向けた一歩を踏み出す機会となった。



### <第3回目開催の概要>

日時：令和2年9月18日（金）19:00～20:00

会場：Antique door 2階（大岡1972-6）／オンライン（Zoom）

テーマ：「情報発信 チラシ編集講座」

講師：フリー編集者 宮坂 雅代 氏

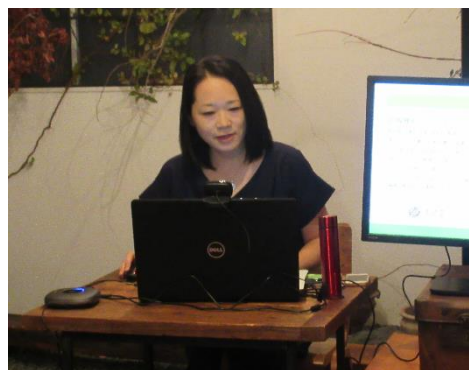
参加者：11名

#### ○講座の内容

実際のチラシを例示しながら、チラシに盛り込むべき主要要素や「刺さるキャッチコピー」を作るポイントなどについて講師から語られた。

チラシの目的は、「伝わった相手に、こちらが望む行動をおこしてもらうこと」である。そのため、チラシを作る上で最も重要となるポイントは、「誰に」「何を」伝えるかを明確にすることである。

受講者からは、「商品のターゲットを絞ってみようと思った」「改めて広告のポイントが理解できた」といった声が上がった。



### <第4回目開催の概要>

日時：令和2年9月25日（金）19:00～20:00

会場：Antique door 2階（大岡1972-6）／オンライン（Zoom）

テーマ：「情報発信 新聞発信（プレスリリース）書き方講座」

講師：（株）静岡新聞社 記者 八木 敬介 氏

参加者：10名

#### ○講座の内容

現役の新聞記者の講師から、取材してみたいと思わせるプレスリリースの書き方について、実体験をもとに語られた。

受け取る側が意識している「ニュース価値」の判断方法について、独自性・希少性・時事性・適時性・意外性・物語性・話題性などがポイントとなることを、新聞記事を例示して説明された。

受講者からは、「人に興味をもってもらうための考え方が分かった」「自分の仕事を客観的に世に伝えることについて考えるきっかけになった」といった声が上がった。



### <第5回目開催の概要>

日時：令和2年10月2日（金）19:00～20:00

会場：Antique door 2階（大岡1972-6）／オンライン（Zoom）

テーマ：「飲食店開業疑似体験講座」

講師：行政書士 菊池 美弥 氏

参加者：7名

#### ○講座の内容

飲食店開業に必要な手続きや許可取得の要件、申請書の書き方などについて講師から説明があった。飲食店を始めるには様々な準備が必要だが、飲食店営業許可の申請から逆算し、段取り良く動くことでスムーズな開店につながるというアドバイスがあった。

講座終了後には、実際に飲食店営業許可を取得済である会場1階の見学を行い、飲食店開業に必要な設備を視覚的に学んだ。



### <第6回目開催の概要>

日時：令和2年10月9日（金）19:00～21:00

会場：Antique door 2階（大岡1972-6）／オンライン（Zoom）

テーマ：「開業資金調達講座」

講師：ファイナンシャルプランナー 山田 知弘 氏

参加者：9名

#### ○講座の内容

事業開始時に75万円の資金を調達した自身の経験が講師から語られた。補助金、企業協賛、マーケティングに役立つ機能やプレスリリース機能を持つクラウドファンディングなどの資金調達方法について説明があった。事業資金の調達において「何のために必要な資金なのか」という目的を明確にした上で、客観的に妥当な事業計画を立てることが大切であるとアドバイスがあった。

スモールビジネスを始めるにあたって融資に抵抗を示す人が多いが、事業計画の妥当性について確認してもらうためにも、まずは金融機関との接点を持つことが最善であると勧められた。

