

テーマ提供：株式会社みずほファイナンシャルグループ

# 起業体験サービス×MIZUHO

櫻の月

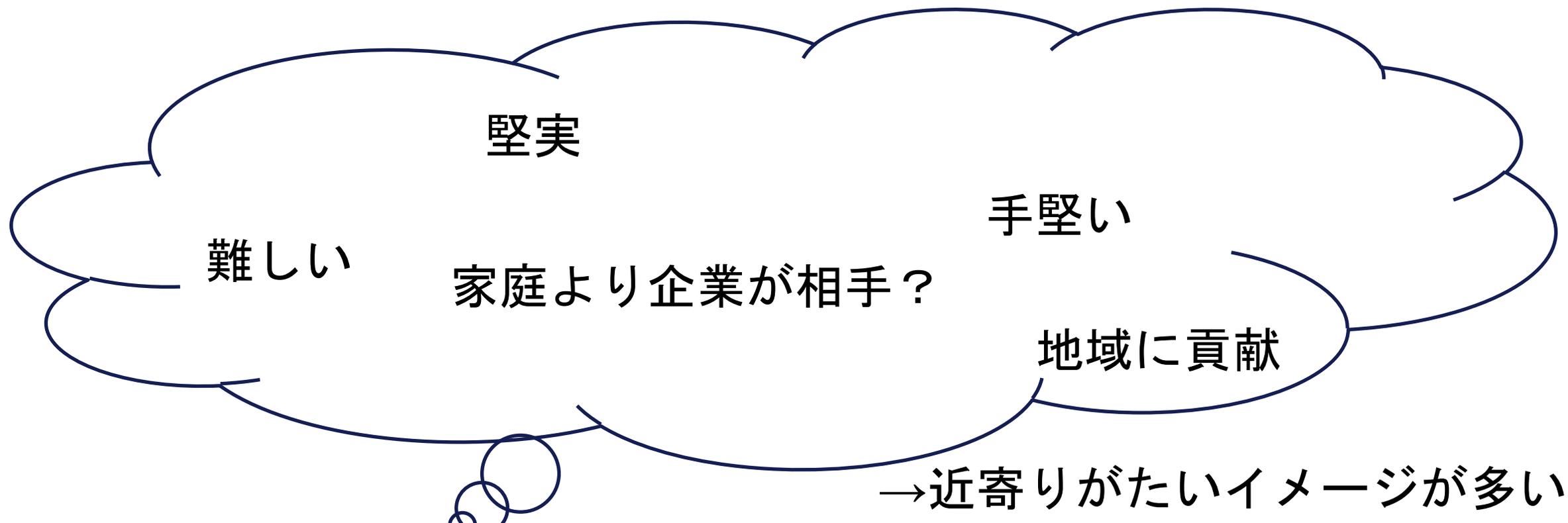
# 目次

- ・ テーマ解釈
  - ・ 現状分析
  - ・ サービスで取り上げる社会問題
  - ・ 日本の空き店舗・シャッター商店街の現状
  - ・ 具体的な企画
  - ・ 利益・ターゲット
  - ・ Q & A
  - ・ 使用するみずほの強み
  - ・ みずほのうまみ
- 

# テーマ解釈

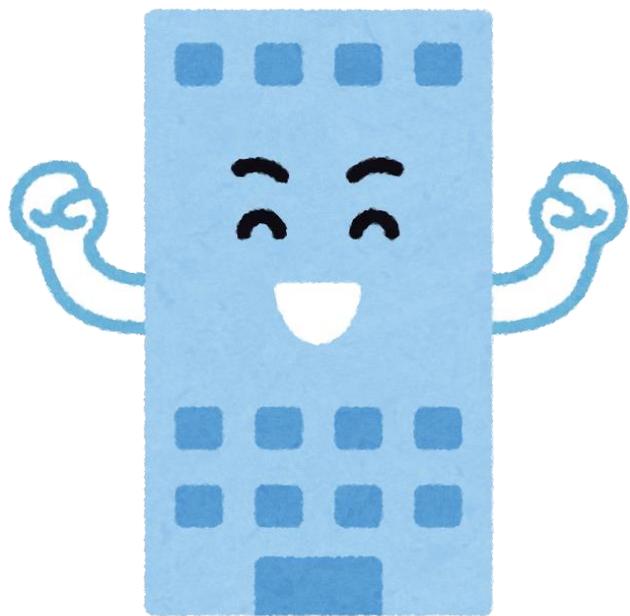
「あなたが関心のある社会問題を解決するサービスを検討してください。  
そのサービスの実現に際し金融機関のあるべき姿も提言してください。」

## そもそも私達学生の金融に対するイメージって？



## テーマ解釈

近寄りがたく企業が相手のイメージ  
学生に関心を持ってほしいもの



**起業**



## テーマ解釈

なぜ若者に起業に対し関心をもってもらいたいのか

→アントレプレナーシップの向上

# アントレプレナーシップとは



- ・ 日本語訳をすれば起業家精神のこと
- ・ ここ数年でこのアントレプレナーシップについて扱う大学が増加している
- ・ 文部科学省でもアントレプレナーシップについて座学での人材育成を行っている
- ・ 海外に比べアントレプレナーシップ教育の実施が少なく起業家精神を持つものが少ない

# 現状分析

## 実際に起業についてイメージ調査をしてみると...

- ・ お金がかかる
- ・ 難しくてリスクがある
- ・ リーダーシップが必要
- ・ 責任が大きいもの
- ・ 大変で危なそう
- ・ 知識が必要で成功しないイメージ...etc

等マイナスなイメージが多い

これらの意識を企業体験とサポートにより払拭したい！

# 起業の不安を取り除き、働き方の幅を広げる

→経済活動を促進し、安心して意欲的に働くことのできる企業を増やし  
生き方の幅を広げることができる  
ひとつの金融機関のあるべき姿の一つだと考える

# サービスで取り上げる社会問題

- ・ シャッター一商店街
- ・ 空き店舗



# 日本の空き店舗・シャッター一商店街の現状

中小企業庁が公表した  
平成30年度商店街実態調査の  
結果によると、  
1商店街当たりの空き店舗の  
平均店舗数は5.33店

他にも経営者の高齢化や  
後継者の不在などの問題が  
積み重なっている

図1 商店街の抱える問題(複数回答:三つまで)



# 具体的な企画

- ・ シャッター街になった店舗を貸出  
→ お試し起業体験
- ・ 今後本格的に起業を行う際の優先的融資
- ・ 起業体験時担当アドバイザーの付与  
→ 融資時引き継ぎで起業時の安心感



# コース設定

例: **2週間お試しコース**

→起業、営業してみたい！  
少しでいいので自分の店を持ってみたいけど不安という方に

: **1ヶ月がっつりコース**

→本格的に起業するまで一度がっつり体験したい！  
一つの思い出作りとして出店してみたい！                      etc...



# ターゲット

- ・ 年齢層 18歳以上(高卒以上)~30歳の若年層  
→若い世代のアントレプレナーシップを向上させたいため
- ・ 元気で活発な人・働くことに対して意欲がある人  
→サービスを提供する以上意欲的に取り組んでもらいたい
- ・ ビジネスであることを理解し、真摯に向きえる人  
→短期間であっても事業を行うため



# 利益

- ・ テナント料+所得の数割      「売上-経費-税金=所得」(経費に含む)

→退去の際のテナント内の掃除料金

→その他修繕費(必要な場合)



# Q.赤字が出てしまうのでは？



**A.**回転してすぐは話題性が高いため、集客が見込める

現代はSNSが流通しているので、  
若者の拡散に期待ができる

また、アドバイザーが無理のない内容であることをチェックして  
可能な範囲で未然に赤字を防ぐ

いずれ、起業体験の企画自体にもマスコミ等から注目が集まる  
→地域の広報誌などに載せることも可能なら話題性の向上  
→みずほ銀行が携わっているという話題性もある

## 安定してきたら...

- ・ 商店街全体を使った「朝市」等の開催
- ・ 地域組合等と協力し、〇〇円以上の購入でスタンプといったスタンプラリー企画
- ・ その時使用していないシャッターには絵の装飾(地元学校の美術部等)



商店街全体が盛り上がることで  
更なる集客や売上が見込める

## 使用するみずほの強み

- ・ FP（ファイナンシャルプランナー）
- ・ ビジネスマッチング
- ・ 事業アドバイス



## みずほのうまみ

- 取引会社の増加

⇒内容を知っているため取引信用度の高い企業となる

- 利益の数割を受け取れる
- 会社としての知名度や顧客獲得が可能

# 参考資料

- ・ 商店街の抱える問題

<https://ab.jcci.or.jp/article/14575/>

- ・ 全国アントレプレナーシップ人材育成プログラム

<https://entrepreneurship-2021.mext.go.jp/>

- ・ 特定非営利活動法人アントレプレナーシップ開発センター

<https://entreplanet.org/entrepreneurship.html>