

ビジネスプランコンテスト

今年度で 10 回目の開催となったビジネスプランコンテスト。これまでは、全国からビジネスプランを出展して競い合うコンテストに重点を置いていたように思える。実際にグランプリや準グランプリを受賞したプランが実現できているかという疑問が残る。

ビジネスプランコンテストの本来の目的は、自ら立案したプランを実現するのが目的であり、競い合うだけのものではない。しかし、中小零細企業の問題点は、プランを実現するための「人」「もの」「金」が不足していることである。中でも資金面での問題が大きく、ビジネスのジャンプアップの障害となっている。

平成 24 年度は資金面の解決策として、ベンチャーキャピタルと連携し出資を受けることができるシステムを構築。最終審査にベンチャーキャピタル関係者を招聘し、出資の可能性を高めた。

今後は「人」「もの」といった部分のサポート体制を構築する必要があると考えられる。その為には大学や研究機関、行政との連携が不可欠で日本 YEG だからできる仕組み作りが必要となる。日商とのパイプを活かして、各機関との関係を深めることを期待する。

日本 YEG から提供できる研修

日本 YEG が提供できる研修は、単会や県連ではできないものであるのが絶対条件。日本 YEG だから招聘できる講師やコンサルタント、各団体との連携した研修が一義的に考えられる。これまでは全国大会や会長研修会で全体研修を行う形式が主流であった。また、単体で実施される翔生塾やビジネスプランコンテストは、今後も永続的な事業として充実していく必要がある。

今後の提供できる研修としては、発信側のスケールメリットを活かすのではなく、受信側つまり全国 28,000 人の会員だからできる研修を実現してもらいたい。抽象的で具体的な案はないが、知恵とアイデアで突破できることを期待する。