

一般財団法人アーネスト育成財団

初年度の事業計画書

1. 事業概要

1990年代のからの日本の経済活動の低迷を「失われた20年」と言っているうちに、失われた20年も30年目に入っていて、具体策が無いままに「失われた30年確定」とまで言われている。日本経済を上向きに変えることはできないのか。日本経済が低迷している原因の一つに廃業に対する起業が少ないことなどがあるといわれている。優秀な人財が日本には沢山いるにも関わらず、その能力が十分に生かしきれていない。日本経済が縮小均衡になってしまい、革新的な才能を持つ人財が働く場を失っているともいえる。大企業病に侵されている企業から、海外に向けて人財や技術の流出が起きている。

内向き志向の集団となってしまった日本社会、それを克服するために、「未来ある日本」、「元気な日本」をめざして、起業支援、人財育成、世界経済の調査・研究という課題に対して、当財団は具体的な事業に取り組む。

初年度は、(1)人財育成事業、(2)調査・研究事業、(3)事業資金の提供の3つの事業を柱にして、事業の具体化に取り組み、実行可能なものから段階的に事業に着手する。

2. 人財育成事業

人財育成事業では、経営人財、エンジェル人材、起業家支援スタッフの3階層に育成目的を区分し、経営ができる人財の育成、起業家とともに事業に取り組むことが出来るエンジェル人材の育成、起業家支援スタッフの育成の3つの人財育成事業に取り組む。

(1) 経営人財の育成

現状の教育制度では、新規事業に対して積極的にチャレンジしていくという困難に立ち向かえる情熱をもつ人材の育成ができていないといえる。自ら顧客を見つけ、顧客と議論し、その中からニーズを探り、市場を創生する企画力とコミュニケーション能力を備えた経営人財の育成、「今の教育に欠けているのは何か」の研究と、経営人財の育成のための研修事業を初年度は試行する。

(2) エンジェル人材の育成

米国などと比べ、日本で遅れている人材育成にエンジェル人材の育成があ

る。自ら投資し、事業資金も集め、経営に責任者として参画し、ベンチャースタッフを支援するとともに、事業化にあたっての市場づくりを計画・企画できる要員の育成に取り組む。

(3) 起業家支援スタッフの育成

お金は出しても「事業が分からない」「ビジネスが分からない」「市場創生ができない」では、ビジネス創生はできない。事業の目利きが出来て、起業家に対し経営指導を具体的にできるスタッフの育成が、今、求められている。

ベンチャー起業家を指導し、事業の成功率を高めることができる起業家支援スタッフを育成する。

3. 調査・研究事業

3.1 調査・研究項目

初年度は次の5項目の調査・研究事業に取り組む。

必要に応じて研究対象は追加、変更することとする。

- (1) 経営研究
- (2) 世界経済の動向調査
- (3) 次世代エネルギーに関する調査・研究
- (4) 技術マーケティング研究
- (5) 産学共同（共同研究、研究資金）

3.2 調査・研究活動の報告

- (1) ホームページの開設
- (2) 活動報告書（電子版、印刷）の発行

4. 事業資金の提供

ベンチャーや新規事業に対する創業支援や事業創生を行うための資金の提供および投資を行う。

お金を出す場合、事業化の成功率を高めたい。投資をするにあたって「金も出すが、口も出す」「事業を進める上での問題を明らかにし、対策に取り組むなどの責任を取る」などを通じて、十分な配当ができる企業に育成しながら、事業性に見合った投資をすることとしたい。

うその無い、実像の世界で投資をし、ビジネスを回す。

以上