

ビジネス

夢実現に向けての創業考

税理士 新田の

「学ぶ!独立・起業」 Vol. 3

テーマ: 事業計画書②



講師 税理士・CFP 新田 哲也 (38)
税理士法人 絆 新田事務所代表
現在、熊本で、独立・起業家の相談、支援の傍ら、各種セミナー、講演を行っている。詳しくはHPで。

前回は、事業計画書内の事業目的(経営理念)について書きました。ここからは、戦略、戦術とより具体的に落とし込んでいきます。SWOT分析で自分の力や環境の棚卸しから始め、アイデアをブラッシュアップする作業に入ります。例えば、次のとおりです。

- 競合他社が狙っていない市場はないか。
- 顧客が勝手に食いつく商品はないか。
- 他がまだターゲットにしていないものはないか。
- 顧客を創れないか。
- 他が真似のできない、独自の魅力を出せないか。
- これから伸びていく市場を先取りできないか。

気をつけたいのは、ブラッシュアップする際に常に事業目的に立ち返ること。書き出しては検証し、書き出しては検証する。経営者は供給者であると同時に、仕事から離れたら消費者です。買う側の心情の立場で考える癖を身につけることがここでは大切です。

次に経営戦略を戦術レベルまで落とし込む作業に入ります。価格をどうするか。場所は。店舗イメージは。品揃えは。サービス内容は…。数値化できるものは必ず数値化するようにしてください。目標となる「数字」を決めることによって、そのために人は何をすべきかを探すようになります。会社の経営とは現状を把握し、目標を定め、ギャップを埋めていくものです。

最後に、資金計画と収支計画を立てます。「資金計画」とは、独立前の開業資金と独立後の運転資金をいくらとするのかを割り出す作業。必要資金と自己資金との差は融資や助成金等で補填しなければなりません。「収支計画」とは、開業してからの売上げや利益の予測数値を立てたものです。仕入や固定費は予測が立てやすいですが、収入は開業しないと予測が困難かもしれません。でもここで諦めずしっかりと見積りしておきましょう。事業計画書は楽しんで作りましょうね!

絆 新田事務所 検索 独立・起業に関するご相談はお気軽に。 ☎ 096-285-3301

シリーズ企画 独立・開業・起業

創業講座

このコーナーでは独立心旺盛な読者向けに創業(独立・開業・起業)のポイント、各種団体のご協力でシリーズで紹介します。

vol. 5

第5回 成功するために必要な15の起業力

その③ 好奇心力

我以外皆我師也

(吉川英治)

「我以外皆我師也」の意味は、子どもであっても学生であっても、どんな人にも学ぶべきことはたくさんあるということです。好奇心はたくさんの方の力を生み出す力です。壁を作らず、相手を差別せず、好奇心旺盛な気持ちこそが、独創的な商品やサービスを生み出し事業を発展・向上させることができます。

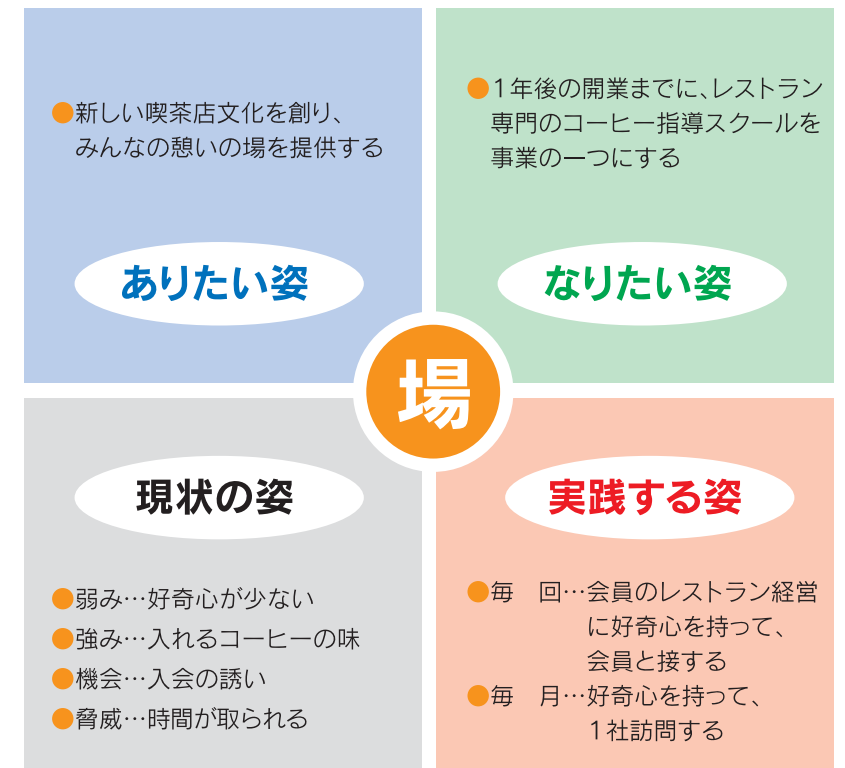
「百聞は一見にしかず」です。人の評価も大切ですが、自分の目で見て判断することが必要です。その時に役に立たなくてだめでも、無駄なものはありません。

起業してしばらくすると、慣れとともに守りに入ってしまうことがあります。そうすると、成長は望めないだけでなく、変化の激しいこの時代で生き残っていけません。

- 興味を持つ ●自分の目で確かめる ●肯定で受け入れてみる
- アンテナをいつも立てる ●苦手意識を持たない

4画面でみる好奇心力のつけ方

【例】喫茶店を開業する準備をしています。レストラン経営の会が開催されることになり入会を誘われましたが、喫茶店とは関係ないし、好奇心もわかかなかったので断りました。



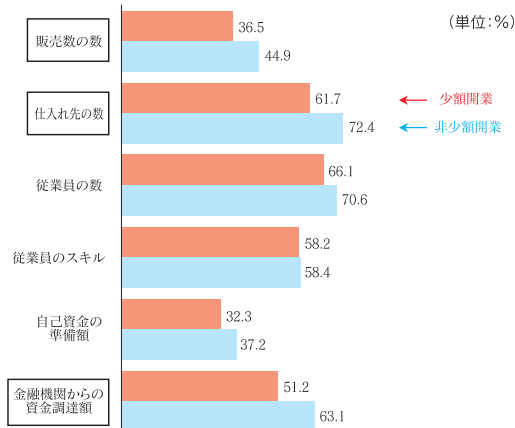
(近藤修司:4画面思考より)

●データから見る独立開業

「開業時の準備状況」

開業時に「販売数の数」「仕入れ先の数」「金融機関からの資金調達額」の準備状況が十分だったという割合は、少額開業は非少額開業よりも低く、開業準備が十分できていなかった企業が多いようです。開業時には自社が置かれている状況をしっかりと把握しておくことも大切ではないでしょうか。

図1 開業時の準備状況が十分だった企業の割合



(注)「従業員のスキル」は従業員がいる企業について、「金融機関からの資金調達額」は開業時に金融機関からの借入れがある企業について集計。参考資料:日本政策金融公庫総合研究所「500万円未満の少額開業の実態」より

創業(独立・開業・起業)支援シリーズ 実践者インタビュー④

利用者の想いを汲み取った選択肢を

くまもと県民葬祭(株)



社長 森 輝和さん(47歳)

「葬儀の適正価格とは?この価格で利用者は本当に納得しているのだろうか?それを自分自身に問いかけた時に、利用者の方に幅広い選択肢を提供し、送る側・送られる側の想いを汲み取った葬儀を執り行える場所が必要だと思いました」と思いを話すのは、くまもと県民葬祭(株)の森輝和社長。

きっかけは6年前の夏。あるテレビ番組で森さんと同じ疑問を抱く葬儀会社の社長に出会ったことだった。04年に同社を設立。現在熊本市東区塚町に本社を置き、同地で葬祭場「ファミリースペース東区塚」を運営している。「葬儀に選択肢を」との思いで、「葬儀の事前相談・生前予約」というスタイルをとった。当初は「葬儀を事前に考えるなんて縁起でもない」と厳しい批判を受けた。同業者からのクレームも

相次いだ。しかし、森さんと同じ思いの取引業者が集まり、一丸となって「故人や遺族が中心の葬儀」実現に励んだ。

05年公正取引委員会(現消費者庁)が行った葬儀業界の取引実態調査で、消費者の葬儀に対する不満が明らかになった。同委員会が発表した不満の原因は「亡くなってから考える時間もなく葬儀社を選定し、すべてのことを決定しなければいけない」ということだった。そのことがマスコミに大きく取り上げられ、消費者の意識が変わり、設立当初から進めてきた「事前相談」という考え方が徐々に受け入れられるようになった。

「事前相談という根幹は変えずに、内容やスタイルといった枝葉を変えていきたい」と森さんは話す。「企業の使命として利益を出すのは当たり前ですが、利用者の目線でニーズの少し先をみて、納得していただけるサービスを提供していきたい」という森さん。根幹は変えずに枝葉を変え、さらに進化し続ける。

熊本市東区塚町 ☎ 096-386-1059

成功している起業家

人一倍好奇心旺盛です。子どものような純粋な好奇心を持っていて、食事をしていても、会話をしている、興味を示したものに一定程度納得するまで集中していきます。「紹介して!」「教えて!」「どこにあるの!」「面白いことない!」が、口癖の人が、起業家にはよくいます。

●次回は「スケジュール管理力」です。 (取材協力・熊本商工会議所)

創業支援に関するお問い合わせ窓口

くまもとテクノ産業財団 起業化・創業相談窓口 TEL096-289-2438
熊本市経営支援課内 熊本市中小企業経営サポートプラザ TEL096-325-2485
熊本商工会議所 中小企業相談部 TEL096-354-6688(代)