

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.2

テーマ: 事業計画書①



【プロフィール】
税理士法人 新田事務所代表
税理士・CFP。1972年生。熊本市出身。大学卒業後、広告代理店に勤務。一念発起、方向転換し、2005年に税理士試験合格。元氣な熊本を実現するために起業家の独立支援、フォローに力を注いでいる。

今回は「動機×覚悟×環境」について書きました。今回は、独立・起業にあたって、必ず作成していただきたい事業計画書についてです。

事業計画書とは、「なぜ創業するのか」「誰に何をどうするのか」「いつ、いくらで予算で行うのか」などを計画立案し、書類化したものです。作成の目的は次の3つ。

- ①自分の考え方をまとめた経営のコンパスとなる。
- ②計画をまとめていく過程で、自説を検証できる。
- ③創業融資や周囲からの協力を求めるために作成を求められる。

事業計画書は、③を理由に作成するケースが多く①や②を目的に作成される方は少数のようです。「計画書なんて作ったって意味がない」なんて声が聞こえてきそうですが、しかし、頭のなかにある計画を書類に落とすことではじめて

整理ができ、更に、繰返し検証することで事業の実現可能性も高くなっていきます。書き出して初めて矛盾点などに気付くことも多いはず。創業に限らず、経営者は5年、少なくとも3年先の事業計画を作成したいものです。

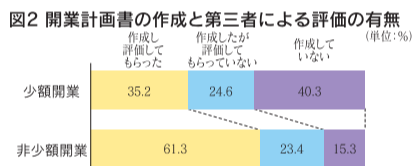
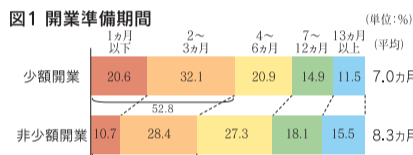
計画書は、最初に事業目的(経営理念)からはじまり、戦略、戦術へとより具体的に落とし込んでいきます。事業目的は、「何のために経営(起業)するのか」という問いに対する答えです。個人的な目的でも悪くありませんが、できれば社会的意義を加味したものとしましょう。長続きしますし、周囲の理解も得られやすくなります。

また、計画書は、「何をやるか」「どうやるか」を自身にみせ、人に見せるものです。①簡潔に、②誰が見ても分かるように作成することがポイントとなります。

新田事務所 検索 独立・起業に関するお問い合わせはお気軽に。TEL:096-285-3301

データから見る独立開業 「少額開業と開業計画書」

少額開業の場合、準備期間は3カ月以下が半数を占め、短い期間で独立開業される方が多いようです(図1)。また、開業計画書は少額開業の場合には作成していなかったり、第三者に評価してもらった機会が少ないようです(図2)。これには、金融機関での借入れを申し込まなかったなどの理由も挙げられるようですが、しっかりとした事業計画を立てるには、第三者に評価してもらう機会も必要ではないでしょうか。



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③

“コーチング”で人と企業を元気にしたい

(株)コーチングディベロップメント



代表 境 英利さん(36歳)

「“コーチング”という考え方は当時、ほとんど知られていなかった。初めて、このコーチングという手法に出会った時、人と企業を元気にし、社会に貢献

できる事業ができると感じたんです」と当時を振り返る(株)コーチングディベロップメントの境英利さん。

業や団体などで講師や研修の依頼を重ね、ようやく軌道に乗り始めたという。人と企業のやる気を引き出す“本物”のコーチングを

現在、国内でも数少ない国際ライセンスを持つコーチとして、県内外の大手企業を始めさまざまな依頼を受ける境さん。とくに導入事例が少ないという福祉分野でも実績を生み、その成果は全国紙にも取り上げられている。「人は誰でも意欲的に頑張れる気持ちを持っています。それを引き出すことが我々の仕事であり、本物のコーチングだと考えています」と話す境さん。人と企業を元気に、また社会への貢献という境さんの思いが形となって、新たなステージへと果敢に挑戦している。

熊本市日吉1丁目 ☎096-327-0052

境さんおすすめの1冊

「夢をかなえるゾウ」

(飛鳥新社、水野敬也著)



解説 「成功するにはどうしたらいいか?」「そもそも成功とは?」。そんな自己啓発のメインテーマを、従来とは少し違った形で深めていける一冊です。

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)

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.4

第4回 成功するために必要な15の起業力

その② プラス思考力

“失敗”ではなく“経験”

(近藤修司:4画面思考より)

マイナス思考と行動にかけていたエネルギーと時間を、プラス思考と行動へ変える。マイナス思考と行動は、何もプラスにならないだけでなく、マイナスの連鎖を引き起こします。逆に、プラス思考と行動は、プラスの連鎖を生み出します。

起業したての頃は、技術力やサービス内容が相手に浸透していません。そのため、仕事の依頼はきっかけとしては人柄を見込んで来る場合が多いものです。ですから、隠し事の多い人や人の悪口や不平不満をいう人は、人が離れ、仕事が来なくなっていきます。

また、最初はやったことのない仕事の依頼も多いものです。できない理由を考えない。どうやったら、どこまでならできるかを考えていけば、おのずと道は拓けていきます。

- 批判=評価
- 失敗=経験 と、受け止める

4画面でみるプラス思考力のつけ方

【例】開業しようとしたら、競合他社から自社商品の中傷が顧客に流されました。仕返しをしようと考えましたが、それでは潰しあいになり、利がありません。どうすればよいのでしょうか?

- 自分の商品(例・アイス)で地域の笑顔を作る

- 1年以内には入賞し、全国的に「アイスのおいしい店」としての知名度を得る

ありたい姿

なりたい姿

場

現状の姿

- 弱み…批判に弱い
- 強み…商品には自信がある
- 機会…コンテストがある
- 脅威…競合他社から商品の中傷が顧客に流れる

実践する姿

- 毎日…1時間コンテストの練習をする
- 毎月…新商品を作る
- 半年毎…全国規模のコンテストに応募する

成功している起業家

ともかく、前向きな人が起業家には多いです。いつも感謝の気持ちが前面に出ていて、その人というだけで元気になる、楽しい気分になります。だから、人が集まります。人が集まると情報と仕事が集まるという好循環になっています。

● 次回は「好奇心力」です。

(取材協力・熊本商工会議所)

創業支援インフォメーションコーナー

くまもとベンチャーマーケット 二火会 開催!

~ビジネスプラン発表会~

旺盛な事業意欲を持つベンチャー企業の方々が、資金調達・販路拡大・ビジネスパートナー発掘を目的にビジネスプランの発表を行う場として、「くまもとベンチャーマーケット」二火会が開催されます。興味のある方は参加されませんか?

ビジネスプラン発表

1. (株)ネローラ花香房 …「オーガニック甘夏ミカン」の花を主原料とした化粧水・ネロリ花水等の開発・販売
2. 地域情報バンク(株) …ホームページ放送編成システム「ネットダウンTV」の開発・販売
3. アーク・リソース(株) …コイヘルペスウイルス(KHV)抗体検査キットの開発・販売
4. (株)ゼノクロス …自律無人航空機(UAV)を活用した市場の創出

開催日 平成22年6月8日(火) 15:00~17:20 ※商談会17:20~17:50 ※交流会18:00~19:30

場所 KKRホテル熊本2階(熊本市千葉城町3-31) TEL.096-355-0121

参加費 無料(交流会参加は3,000円) 申込期限 平成22年6月4日(金)

お問い合わせ・申し込み先… 財団法人熊本県起業化支援センター TEL.096-287-4465

