

ビジネス

夢実現に向けての創業考

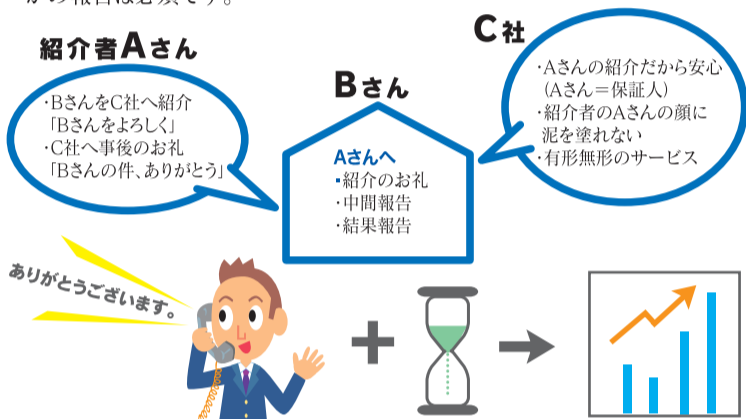
このコーナーでは独立心旺盛な読者向けに創業(独立・開業・起業)のポイントや、各種団体のご協力でシリーズで紹介いたします。

第8回

成功するために必要な15の起業力

その⑥ 感謝力  
感謝とマナーは人間関係の潤滑油

起業するときには、お客様の紹介だけでなく、業者(仕入れ・顧問等)の紹介を、いろいろな方からしていただく機会が一番多い時です。紹介をされた場合には、下記のような流れが生じていますので、お礼とその後どうなったかの報告は必須です。



独立  
開業  
起業

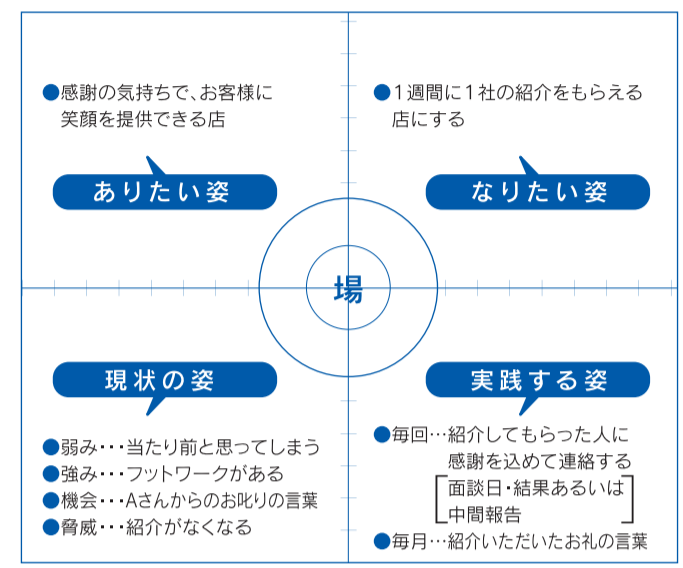
創業

講座

volume.8

4画面でみる感謝力のつけ方

【例】知人のAさんは、起業したての頃、何人かのお客様を紹介してくれました。ところが先日、「紹介しても、その後どうなったのか連絡もない!」とお叱りの言葉が来ました。



(近藤修司:4画面思考より)

成功している起業家

「新規のお客様を見つけるのは大変だけど、わが社は紹介だけで売り上げをあげています。そんな会社は経営が安定して伸びていますし、競争が激しい中でも継続しています。そんな会社の経営者には、とまかく、ちょっとした紹介でも、経営を含めて連絡がマメにきます。そして、必ず、「ありがとう!」「感謝です!」などの言葉が付いてきます。

●次回は「マナー力」です。 (取材協力・熊本商工会議所)

税理士 新田の 学ぶ! 独立・起業

volume.6 開業資金

中小企業白書によれば、創業・開業準備期間中の苦勞で最も高いものは、「開業資金の調達」となっています。次順位の「質の高い人材の確保」を大きく引き離しており、創業者にとっては、クリアしなければならない代表的な悩みの一つとなっています。

開業資金を考えるにあたって忘れてはならないのが、開業資金には、開業前に必要な「開業資金」と開業後に必要な「運転資金」の2つを考慮する必要があるということです。つまり開業の際に必要な「開業資金」ばかりを考えがちですが、開業後、事業が軌道に乗るまでの必要経費や自身の生活費などの「運転資金」も考慮し、これをしっかりと確保しておくことが必要です。開業数ヶ月

後に資金が底を尽きたということは、避けなければなりません。

逆にいえば、事業が軌道に乗り、資金が安定してくるまでの「運転資金」を確保できないようであれば、もう一度事業プランそのものを見直す必要があります。「開業資金」を減額してでも「運転資金」を確保することのほうが重要です。

「運転資金」を含めたところでの開業資金を算出し終えたら、次にその資金をどこから調達するのかを考えます。まずは、自己資金。全額自己資金が理想ですが、この開業資金の半分、最低でも3分の1は用意したいところです。3分の1というラインは、金融機関の融資の際の条件となるケースもあります。この額の自己資金の確保ができなければ、しっかりと確保してから独立すべきだと考えます。



講師 税理士・CFP 新田 哲也 (38) 税理士法人 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。

独立・起業に関するご相談はお気軽に。 ☎ 096-285-3301  
Vol.1~Vol.5までのバックナンバーをweb公開中 新田事務所 検索

創業者インタビュー ⑦

—創業のきっかけは。  
不動産会社を営んでいた父の影響もあり。自分自身で直接、土地や住宅の売買に携わりたくと独立を決めました。

—創業時に最も苦勞したことは。  
少額の自己資金と国金からの借入れでスタートし、当初は資金の余力がなかったことが苦勞した点ですね。

—創業して良かったと思える瞬間は。  
自分自身で納得が行くまで最善の努力ができること。売り手と買い手の双方に感謝された時に最高の喜びを感じますね。



堤 泰之さん (36歳)  
リアルサービス 代表  
(熊本市京塚本町)

熊本市東部を中心に中古住宅や土地の仲介を手がけて4年目になります。土地や住宅に関する様々な情報提供を行いながら、東部地区で最も信頼される不動産会社を目指していきたいですね。

創業者インタビュー ⑧

—創業のきっかけは。  
モバイル端末が進化し、あらゆる情報がいつでもどこでも簡単に手に入る時代だからこそ、お客様の立場に立ったモバイルの提案が必要だと感じました。

—独立後、最も苦勞したことは。  
新会社が法人として信用を得るには時間を要します。仕入先やリース会社等に新会社を如何に信頼してもらうかということに最も苦勞しました。

—創業して良かったと思う瞬間は。  
当社の提案によりお客様から感謝の言葉をいただいたとき、また社員が同じ志を持って日々頑張ってくれていることも創業者としてとてもうれしい瞬間です。



田尻 安幸さん (62歳)  
株式会社OAテック 社長(熊本市高平3丁目)

法人向けのソフトバンク携帯事業の新会社として昨年2月に創業しました。現在は、iPhone、iPadを中心としたモバイル事業に加え、エコを重視したリサイクルトナーや複合機のレンタル事業など、お客様の立場に立った新しいアイデアを提供する提案型企業を目指しています。

創業ボックス

起業家のバイブル的な1冊



「成功はゴミ箱の中に レイ・クロック自伝」  
(プレジデント社)

解説  
世界100カ国以上に約3万店を展開するマクドナルド王国を一代で築き上げた事業家の足跡を追った半生紀。小さなセールス業を営んでいた彼がマクドナルド兄弟の店と出会い、この店に賭けようと思ったのは既に52歳。高い志と自らの事業の正当性、合理性を寸分たりとも違わない信念によって、アメリカンドリームを成し遂げる様を克明に描き出されていく。起業家のバイブル的な一冊です。

インフォメーション

セミナー  
「創業者が知っておきたい  
法務と税務」

日 時 / 平成22年10月27日(水) 15:30~18:30  
会 場 / ホテル熊本テルサ 研修室  
主 催 / 税理士法人 新田事務所、  
とも社会保険労務士事務所  
定 員 / 40人 参加料 / 1,000円(税込)  
(懇親会: 3,300円(税込))  
申込・問合せ / 税理士法人 新田事務所  
TEL096-285-3301

平成22年度  
第10期起業家育成塾  
10周年記念講演会

日 時 / 平成22年10月30日(土)  
10:30~12:00  
会 場 / 熊本学園大学 14号館3階 1431教室  
主 催 / 熊本市・熊本学園大学  
問合せ / 熊本学園大学 キャリア支援課  
TEL.096-371-8046