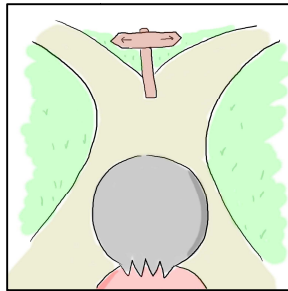


売れる！副業(プチ起業)から独立開業のススメ！

第4回

新卒の新しい選択肢！？ネットを活用した趣味起業活用術



(社)全日本趣味起業協会
戸田 充広

■はじめに

全6回にわたって、趣味・特技を活かした副業(プチ起業)のコツやノウハウをお伝えする「売れる！副業(プチ起業)から独立開業のススメ！」。シリーズ第4回は、『新卒の新しい選択肢！？ネットを活用した趣味起業活用術』をお届けします。

あなたは学生時代、進路に悩まれたことはありませんか？学校を卒業した後の選択肢として、一般的には就職するか、あるいはさらに勉学の道に進むか、はたまた家業を継ぐか・・・中には少数派ながら起業の道を選ぶ、といった選択肢があります。学生のみなさんにとっては、これからその「選択」の時がやってくるわけです。

■「趣味起業」という新しい選択肢

以前、私があるビジネスセミナーに参加したときのことです。セミナー後の懇親会の席で隣に座られたのが某高等学校の先生だったのです。

「学校の先生がビジネスセミナーとは珍しいですね」とお聞きすると「はい、見聞を広げなければと実感した出来事がありまして」とその先生はおっしゃいました。

具体的には、卒業を控えた生徒さんの進路相談にのっていた時、「アパレル関係の仕事をしたい」と言った女子生徒に対して「アパレルはしんどいぞ」と答えてしまったことがあるのだそうです。ここで明確に言えるのは、先生も生徒もアパレルの仕事は未体験であるため、その「しんどい」に根拠はないということ。完全なイメージの世界です。さらに、先生も生徒も頭の中には「アパレルの仕事＝ショップの店員またはメーカーの社員」の2択しかなかったというのです。

2択しかない者同士がいくら話し合っても2択以外の選択肢は出ない、だから見聞を広げようと思われたそうです。生徒の進路相談とはいえ、なかなか熱心な先生で感動したのですが、確かに「就職」しか進路の前提にないなど、人生の選択肢が少ないのは不幸です。

そんな中、数年前に「就活自殺」という言葉が世間を騒がせたのを思い出しました。就職活動を頑張るも、なかなか内定をもらえず、悩み抜いた末に自ら命を断ってしまうという学生さんが増えたのです。警察庁の調べでは、2013年までの7年間で218人に上った、とされています。

近年は、景気の回復や人材不足などの影響もあって、就活の場は学生の売り手市場となったため、「就活自殺」という言葉もあまり聞かなくなりましたが、それでも年間数十名の学生さんが亡くなっているといえます。

しかし、もし卒業後の人生に「趣味起業」という選択肢があったらどうでしょう。内定がもらえないからと命を断つ人は減るのかもしれませんが、いえ、むしろ内定をもらえない人ほど他の人には真似できないある特定分野に関するスキルや知識を持っていることが多く、「趣味起業」に向いている可能性もあります。

私はそういう思いもあって、大学や高校などで講演をさせていただくことがあるのですが、珍しく小学校で講演をさせていただいた時のことです。テーマは「夢を叶えて大好きなことを仕事をする」だったのですが、打ち合わせの際に、先生方から「既に6年生が安定した職業につきたいと言っている」と聞かされ、愕然としたのを覚えています。

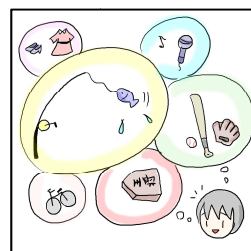
いずれにしても、若い世代の方に「趣味起業」という新しい選択肢が人生に加わることで、いきいきと活躍してくれる人が増えていくだろうと考えています。

■学生でも趣味起業が可能な時代

「趣味起業」の面白いところは、誰もがローリスクで、自分の好きなことをネタにして起業できることです。つまり、資金力のない学生さんでも、趣味起業は可能だということです。

例えば、「歴史が好き」なら「歴史」をネタに起業。事務所を構えたりしなくても、「講演会開催」や「DVD販売」といった方法からスタートすることができます。

あるいは、「スポーツサークル」や「バーベキュー同好会」といったゆるいつながらから趣味起業をスタートすることも可能です。イベントや大会などを仕切って参加費を頂いたり、会報誌の発行や情報提供で年会費を頂いたり、といったことがキャッシュポイント(収益を生む機会)となります。



実際、海釣りが好きで、海釣りの案内役として活動して稼いでいる人もいますし、テニスの大会を主催して稼いでいる人もいます。いずれも、大々的な事務所も要らなければ、法人化などの必要もありません。

また今はネットを使えば無料で活用できるツールがたくさんあります。ブログやメルマガは集客ツールとして使えますし、SNSなどは拡散ツールとして活用できます。それ以外にもさまざまなWEBショップツールや、動画配信システム、決済ツールなど、まるで「誰でも起業しましょう」と言わんばかりの時代なのです。

こうした環境が整ってきていることに加えて、若い世代の方はネットに関する知識が豊富で、自由な発想ができる柔軟性、フットワークの軽さといった多くのメリットを兼ね添えていて、他の世代の方より「趣味起業」しやすいともいえます。

さらには自分で自由にできる時間を持っていることもメリットで、多くの時間を趣味起業の準備に充てられるだけでなく、多少の失敗があってもやり直すことができます。つまり、趣味起業に使える時間、発想、知識、行動力があるのですから、可能性の塊だと言えるでしょう。

ただ、若い世代の中でも特に学生さんは、資金力がないうえに社会的信用も低い、というケースが多いのですが、こうしたデメリットに見える部分も、前述の環境やスキルを活かして、ローリスクでの趣味起業スタート、その後、資金や人脈を増やしながらか大きなビジネスに発展させることも可能でしょう。

■確実に持っておきたい「集客の流れ」と「販売の方法」の知識

ただ、趣味起業でも確実に持っておきたいのは「集客の流れ」と「販売の方法」の知識です。ここが理解できていないと、いくらローリスクだからといっても趣味起業は成功しません。

ここでもう一度、連載第1回目でお伝えした「趣味起業の基本」をおさらいしておきましょう。中でも特に重要なのが「知ってもらう」と「欲しがってもらう」ことです。

例えば、ブログやSNSをうまく使って、あなたの趣味起業を知ってもらえます。チラシを配るような感覚ですが、チラシよりもコストをかけずに、多くの人に知ってもらうことができますね。

そして、ブログやメルマガを使ってあなたの商品を「欲しがって」もらうことです。



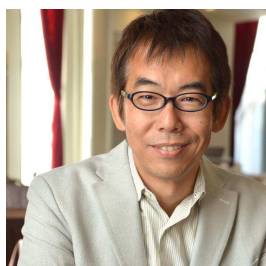
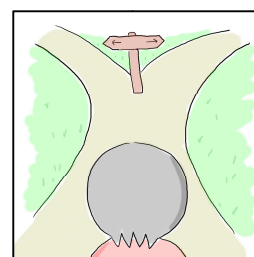
この「欲しがってもらう」のがなかなか難しいのですが、極論を言ってしまうと商品の「価値 > 価格」を伝えることです。もちろん決して安売りしなさいという意味ではありません。

あなたの商品を買ったらどんな未来が手に入るのか？その素晴らしさを伝えることで、価格を安く感じてもらうのです。そうすることでようやく、「欲しい」と思ってもらえるようになります。

ちなみに価格設定が一番悩むところですが、いくらローリスクだからといって、薄利多売にしないと利益が残らないような価格設定は厳禁です。あなたの時給や、最低限のコストはきちんと計算に入れて、納得のいく利益が残るように設定しましょう。

このようにネットを活用し「知ってもらう」と「欲しがってもらう」ことを実践すれば、学生さんでもローリスクで「趣味起業」ができ、卒業時にはビジネスを大きく育てることも可能です。

またこれからは、自力で収入を作れる人が生き残る時代とも言われています。学生時代から起業にチャレンジして、新卒のタイミングで「内定」に頼らなくても楽しく人生を送れるよう「趣味起業」という新たな選択肢を作っておいてはいかがでしょうか。



◇プロフィール◇

戸田 充広

(社)全日本趣味起業協会代表理事。趣味起業コンサルタント(R)。
経済産業省後援ドリームゲートアドバイザー。

大手旅行会社に12年間勤務後、メキシコ雑貨店として独立するも半年で廃業。その後、手作りのスペイン語教材の販売を開始、これがヒットとなり再び独立。2007年より、好きなことを仕事にすることの楽しさと方法を世に広めるべく「趣味起業コンサルタント(R)」としての活動を開始。これまで約300名以上の趣味起業家を育てる。

【著書】

「決定版！趣味起業の教科書」(マガジンランド)、「副業図鑑」(綜合法令出版社)ほか多数。

【メディア出演・取材歴】

NHK「あさイチ」、フジテレビ「めざましテレビ」、朝日放送「ワイドスクランブル」、TBS「Nスタ」、ABCテレビ「おはよう朝日です」、「キャスト」、「プレジデント」、「婦人公論」、「日経マネー」、「日経WOMAN」、「ケイコとマナブ」、「週刊プレイボーイ」、「Domani」など。

