

第1回

長く事業を続けるための「はじめ方」

中小企業診断士 四ッ柳 茂樹

自分に合った新しい創業の形、ありますか？

コロナ禍の終わり、ポストコロナはいつかはわかりませんが、この記事を読んで頂いている方には、『創業』に興味を持ち、タイミングを考えておられる方は多いのではないのでしょうか。

「コロナだから創業準備はまたあとで」と考えている方は、もしかしたらその前から「〇〇だから、またあとで」と先延ばししてきませんでしたか？

すぐに創業しなかったとしても、**創業準備は今からでもできる**のです。私が担当するセミナー等では4,5年後に独立するつもりだけけれど、「どのような準備が必要かを勉強しに来た」という人もいました。彼は創業セミナー中にやる気になって、今は副業で事業を始めています。

実際に行動するのは大変かもしれませんが、創業できるように準備することであればハードルは低いでしょう。本稿では、コロナ禍を考慮した、創業の準備や行動してから軌道に乗るまでについてポイントをお話しします。

一口に『創業』と言っても、ここ数年増えてきたものも含め、様々な形があります。自分でやろうと思ったビジネスをイチから立ち上げるのが多いのですが、それだけではありません。

例えば、先ほどの事例であったように、会社に勤めながら『副業』で始める方も増えています。会社員で給与を得ながらなので、リスクが少ないという利点があります。様々な副業があり、小売店でのアルバイトのように時間給を得る副業だけでなく、時間や場所に縛られない副業が多くなっています。一般的に、自分が今まで仕事などで培った能力を活かすような副業のほうが、収入を多く得られます。自分の専門性を活かせる仕事としては、経験を生かしたコンサルティングや、資格やスキルを生かしたサービスなどが挙げられます。ただし、会社に認めってもらったり、会社で働く以外の時間しか使えないなど、デメリットもあるので、注意しましょう。

『継ぐスタ』(<https://www.jfc.go.jp/n/finance/jigyosyokei/matching/knowledge/tsugusuta.html>)は、創業希望者が既存の企業から事業を受け継いでスタートする創業形態です。日本の中小企業の中には、後継者不在の企業も多くなっていますので、注目を浴びている創業形態です。もちろん、社長が変わることになるので、従業員や顧客と上手くやっていくなど大変なこともあります。一方メリットもあり、イチからの創業とは違って、既にある店舗や事務所、物品などを受け継ぐことによりコストが削減できるうえ、従業員や取引先なども受け継ぐことで、スムーズに事業を開始することができます。

『移住創業』(<https://www.jfc.go.jp/n/finance/sougyou/ijuusougyou/index.html>)は、I/J/U ターンなどと呼ばれている、地方への移住をするとともに、創業するという方法です。例えば、アウトドアグッズレンタルのビジネスを始めるために、富士山の近くに移住して創業した方もいますが、移住してから行う事業を考えるという方法もあります。『地域おこし協力隊』などの公的な制度を使って移住し、創業の道を探るという方法もあります。

自分で大きく何かを始めるのではなく、自分の能力を生かして、その時々で仕事を受ける『フリーランス』も増えています。仕事を自分で取る必要があることが多いのですが、今までの人的な関係以外にも、フリーランス

の登録サイトや日本政策金融公庫のインターネットビジネスマッチング(<https://match.jfc.go.jp>)のような、ビジネスマッチングサイトで仕事を得る方法もあります。習い事専門やコンサルタント向けのマッチングサイトなどもあるので、自分がやりたい仕事でどのようなものがあるのか、調べてみるのもよさそうですね。

他を見て考える『7つのビジネスアイデア発想法』

それでは創業の準備は、どこから始めるのでしょうか。具体的にどんなビジネスをするのか、ビジネスアイデアを考えるとところから始めることが多いでしょう。

「既にもうやることが決まっているから、アイデアなんて要らない」と考える方もいるかもしれませんが、ちょっと待って下さい。今考えているそのアイデアは、本当に軌道に乗り、成長できるビジネスになるでしょうか。

一つのアイデアでは成功するビジネスになるかわからないからこそ、**事業開始前の段階では数多くのアイデアを考えておいたほうがいいのです**。アイデアを考えたことで「創業後のマーケティングを考える際に活かせた」と語ってくれたレストラン創業者もいました。アイデア発想では、『質』を追い求めるよりも、多種多様なアイデアをストックしておく『量』を追うことが大事になります。

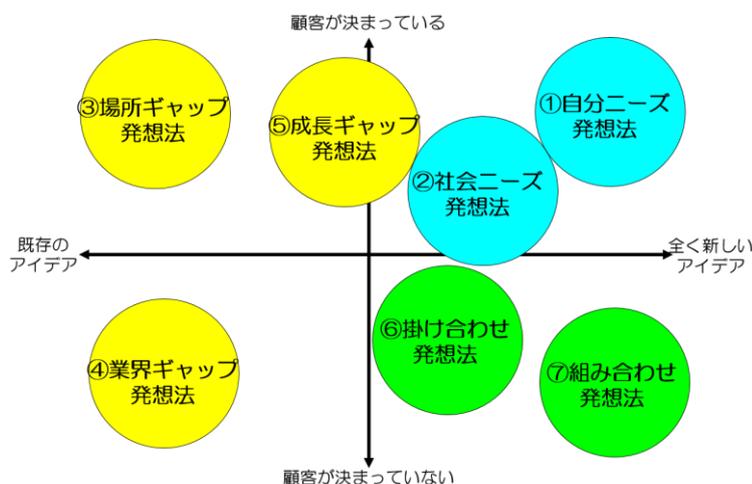
私は、新しいビジネスアイデアなどの相談を数多く受けてきました。その中で、千件ほど相談を受けた頃、相談者がどう発想してアイデアを考えているか、分類するようになりました。発想するアイデアにパターンがあることに気付いたのです。このパターンを元にしたのが、『7つのビジネスアイデア発想法』です。私が考えたものだけに、ネーミングセンスがあまり良くないことはご容赦ください（笑）。

自分、あるいは他人や社会の必要性に着目する

『**自分ニーズ発想法**』『**社会ニーズ発想法**』。他の場所にある事業や他の業界で行われていること、そして次に起こることを予測して発想する『**場所ギャップ発想法**』『**業界ギャップ発想法**』『**成長ギャップ発想法**』。2つの事業の良い部分を重ねる『**掛け合わせ発想法**』、言葉だけからとりあえずやれそうなことを発想する『**組み合わせ発想法**』。これらを大まかに分類したのが右の図です。

発想法は様々ありますので、ぜひ自分の引き出しとして持っておき、たくさんアイデアを考えてみて下さい。

(図) 7つのビジネスアイデア発想法



自分の強みを大切に考える

ビジネスアイデアを考える上では、他社の事業を参考にすることが早道かつ成功確率も高くなります。他社と似たような事業で創業する方もいるでしょう。それでは、上手くいっている事業があったとして、全く同じ事業で創業してもうまくいくのでしょうか。

例えば、飲食関連が未経験のAさんが創業するとして、お昼前後はそれなりに顧客がいるおにぎり屋さんの隣に、メニューの全く同じおにぎり屋さんを作るとしたらどうでしょうか。普通に考えて、うまくいきませんよね。既に営業している店舗には固定客がいることが多いですし、経験や実績もあります。もしかしたら、隣の店舗の半分のお客さんを取ることができるかもしれませんが、その程度です。

でももし、Aさんが発明家で、自販機のように全自動で提供できる機械を作り、できたてを安価に提供できるおにぎり屋さんだったらどうでしょうか。または、Aさんの実家が、賞を受賞するようなお米を作る農家でそのお米を使ったおにぎり屋さんだったら流行るかもしれませんよね。

このように、**自分の強みを事業に活かせば、差別化が図れる**のです。逆に、誰でもできる事業は、すぐに真似をされるし、その事業そのものを他の人がどこかでやっている可能性が高いのです。

単純に儲かる事業だからという理由だけで参入した場合には、規模にも寄りますが、その事業が本当に利益の出たときに、資金力やブランド力に勝った大手企業が参入してきて、差別化ができずに結局儲からなくなるのです。

自分にしかできない事業、できる人があまりいない事業の場合には、そのような問題は少なくなります。なぜなら、競合他社があっても、差別化を図ることができるからです。そのためには、強みがお客さまのニーズと合っているということも必要です。

しかし、『自分の強み』を知っている人は意外と少ないものです。それは、自分が身に付けてきた知識や技術は、当たり前なものだと考えてしまうからです。

自分の強みを見つける上で参考になることのひとつが、仕事上ではあまり接しない、あるいは自分を知らない人、できるのなら顧客候補になりえる人に、**自分の強みと考えていることを話してみる**ことです。当たり前だと思っていることも、他の人に話すと「すごい」と言われることがあります。もちろんお世辞の場合もありますが、これは自分の業界外では自分の知識・経験が大いに役立つ、強みになることを意味しています。わざわざ、現在いる業界内の仕事だけに固執することはありません。自分の強みが他の業界や一般のお客さまに役立つのならば、ターゲットを広く考えることも大事になります。

私がよくセミナーで行うワークですが、自分の強みを知るために、次のような問いを考えてみてほしいかもしれません。

- 1. 自分のウリは何でしょうか？ 特徴をひとこと(30字以内でできるだけ短く)で説明してください。**
- 2. ひとこと説明するだけで、声をかけてくれる(聞きたくなる・利用したくなる)お客さまはどんな人ですか？**
- 3. なぜ、他ではなくこの「私」を選んで頂けるのでしょうか。理由は何でしょう？**
- 4. 「私」は、お客様の悩みや不便さをどう解決できるのでしょうか。それを信じられる根拠は何でしょうか？**

これらの問いに答えたものを、多くの人に話してみて、気になったことなどを教えてもらいましょう。これが『強み』のブラッシュアップの第一歩になります。

◆プロフィール◆

四ッ柳 茂樹



株式会社OCL (<https://www.ocl.co.jp/>)代表取締役。

1973年北海道生まれ。京都大学および同大学院工学研究科情報工学専攻修了。

NTTでの研究職にて技術特許3件、ビジネスモデル特許9件申請し、SE職を経て独立。独立後は、起業・副業を志す人や起業家・企業に対し、アイデア発想から資金調達(補助金・融資)のための事業計画作成、IT・マーケティングなどの支援を行う。

相談者の知識に合わせたやさしい教え方が好評で、とくに起業支援では、今までの相談数は延べ6,000件超。経産省後援の起業家支援組織の最盛期に、相談数No.1(280人中)を1,000日間以上継続。また、自治体や商工会議所など全国で、毎年数多くの起業・新規事業・ITに関するセミナーや研修等を実施するとともに、専修大学非常勤講師を務めるなど学生への講義にも力を入れている。

著書「起業のルール ゼロからでも、ムリなく確実に成功をつかむ本気の鉄則」(コスミック出版)、「あたりまえだけどなかなかできない起業のルール」(明日香出版社)など。



日本政策金融公庫
国民生活事業