

## 第2回 創業準備で考えておきたい「自分」のこと

中小企業診断士 四ッ柳 茂樹

### 創業者が陥りやすい『失敗しやすい7つのタイプ』

創業者は、自分自身の強みがそのまま事業の強みとなることが多くあります。そして逆に、自分自身の弱みが事業の弱みとなってしまいうこともあるということです。創業準備をしていくのと同時に、自分自身のことにも焦点を当ててみましょう。

私は、6,000件以上の相談を受けている中で、創業者が注意すべき陥りやすい傾向があると考え、それを分類しました。「失敗」というと暗くなってしまいそうなので、少し面白く考えられるように会社内にある文房具などの物品に例え、セミナー等でお話しさせて頂いています。これが、創業者の方が陥りやすい『失敗しやすい7つのタイプ』です。

一つの例として、『シャープ芯タイプ』について説明します。

創業をする方は、金銭的リスクや社会的信用もあるので、失敗したくないと誰もが考えているでしょう。もちろん「失敗」の定義も様々ではありますが、立ち直れないような失敗でなければ、**小さな失敗を繰り返す方がうまくいく**のではないのでしょうか。事業は失敗したことを改善することによって大きくなります。小さな失敗もしたくないと考えても、失敗を全くしないということはありません。失敗から立ち直る経験をせずにいると、大きな失敗をした時に、挫折を克服できなくなるのかもしれない。

私は、創業のときにこのように失敗をしないことばかり考えて、失敗した時にどう対処すべきかの「受身」ができていない方を『シャープ芯タイプ』の傾向があると言っています。シャープペンシルの芯のように、まっすぐに、失敗をせずにビジネスを行っていく。でも、シャープペンシルの芯が、一度折れると次からは折れやすくなってしまいうように、**一回の失敗を引きずってしまう人**のことです。

昔相談を受けていたある創業者は、当初50以上のビジネスプランを考え、そこからいくつもの詳細な事業計画を立てていました。彼は、その中から成功確率が高いと思われる1つのプランを選び、絶対成功させるという意気込みで、3人で事業を始めました。当初は、着実に顧客を掴んでいましたが、半年もしないうちに事業をやめてしまったのです。原因は、事業計画の段階では考えられなかった、想定外の競合が出てきたから。ですが、そのようなことは通常の事業ではよくあることです。その競合により彼の会社はつぶされるわけではなく、ある程度の売上を上げながら、むしろ共に市場を広げていけるような業界だったのですが、少しの挫折が彼のプライドを傷つけてしまったのかもしれない。

**このような傾向がある人は、1人で考えすぎないことが大事**です。また、小さな失敗は大きくなる過程で重要だと認識しておくことも大事です。将来的には、失敗を武勇伝として語れるようになるくらいがいいでしょう。ちなみに私は経営者として失敗をたくさんしていますが、自分の失敗談が創業者支援での「ネタ」となることもあり、今は失敗を「ダメなこと」とは思っていません。(ただ、小さな失敗ばかりではなかったなので、多くの方にご迷惑をお掛けしたことは本当に反省しています)

失敗が怖くて途中で止めてしまう、綿密な計画を立てるのに少しの挫折であきらめる傾向がある人は、「失敗

失敗する起業家の性格・行動を  
会社にある文房具などの物品に例えて分類

- ①シャープ芯タイプ
- ②瞬間接着剤タイプ
- ③社内マニュアルタイプ
- ④ノベルティグッズタイプ
- ⑤書庫タイプ
- ⑥付せんタイプ
- ⑦シュレッダータイプ

を受け入れてみることを少し考えて見ましょう。

他にどのようなタイプがあるのかを簡単に説明します。

- ・『瞬間接着剤タイプ』 → 人の意見を聞かないで、状況に合わせた行動が取れなくなる
- ・『社内マニュアルタイプ』 → 所属していた組織の常識を、一般的なものと思い込んでしまう
- ・『ノベルティグッズタイプ』 → 何でも無料で行うことばかりを追求して、逆に損をしてしまう
- ・『書庫タイプ』 → 昔は使えた知識をそのまま利用しようとして、最新情報を認識できない
- ・『付せんタイプ』 → 他人の影響を受けやすく、アドバイスされる毎に考え方が変わってしまう
- ・『シュレッダータイプ』 → 他人に相談はするが、誰の意見も参考にせずに独りよがりで行動する

もしかすると、この7つのタイプに、ぴったりと当てはまることはなかったかもしれません。でも、これは近いかな、あるいは自分は気がつけたほうがいいなというタイプがあったのではないのでしょうか。自分が気がつけたほうがいいと感じた2～3タイプについて、失敗に陥りそうな行動を取っていなかったか、ぜひ振り返ってみてください。

### 創業までの準備と抑えておきたいポイント

アイデアを発想したり、強みを考えたりしてビジネスの形ができた上で、創業の準備を進めていきましょう。右の図は、営業を開始するまでの流れの例です。

まずは、創業に関する情報を収集します。本稿のような記事や書籍、ネット情報などもありますが、できれば相談会やセミナーのような、直接聞ける機会にも参加してみてください。創業2～3ヶ月前から行動して創業した方もいますが、**6ヶ月～1年前から行動する方が多い**かもしれません。さらに、もっと前から情報収集を始め、創業するタイミングを見極める方もいます。

創業のイメージが湧いてきたならば、家族に話してみましよう。**創業して、一番応援してもらえるのは家族や親類**です。家族の理解なしに、うまく経営し続けている起業家は多くはありません。家族に対して、創業の意思があることを早めに話しておいた方がいいでしょう。できれば、家族に納得してもらうだけでなく、共感してもらいたいものです。自分が行いたいこと、できるなら解決したい社会の課題と自分がやる理由などを粘り強く説明しましょう。将来像を感じてもらうために、理想の未来などを描いてみるのも有効かもしれません。

それから、事業計画を書いていきます。具体的な数値も含めて書くことで、ぼんやりとしたイメージがはっきりとします。事業計画を書くと、資金がどのくらい必要かもわかってきます。自己資金だけでは資金が不足する場合には、銀行や信用金庫、日本政策金融公庫等の金融機関に相談してみるのもよいかもしれません。対面で相談することもできますが、日本政策金融公庫ではオンライン創業相談サービスを提供しているので、状況によっては利用を考えてもいいかもしれません。

#### ◆日本政策金融公庫（国民生活事業）オンライン創業相談サービス

<https://www.jfc.go.jp/n/finance/sougyou/syspeg/>

創業の情報収集から、営業開始までの流れ(例)

- ・金融機関や専門家などへの相談、セミナーに参加する
- ・家族の了承を得る
- ・事業計画書（創業計画書）を作成する
- ・創業する事業の準備を始める
- ・上司に退職を伝える（退職願の提出）
- ・仕事の引き継ぎ。調整して退職のタイミングを決める
- ・退職
- ・名刺の(再)作成やホームページ作成など、必要なツール等の準備
- ・創業することを知人に広く知らせる、挨拶に伺う
- ・会社設立手続き（法人化する場合）、社会保険などの手続き
- ・創業融資の申込や、各種団体への加入
- ・営業開始

また、事業計画書とともに、**取り組むことのできる準備は始めていきましょう**。事業は始められなかったとしても、競合店舗の価格のリサーチや、見込み客へのヒアリング、無料でお試してもらおうテストマーケティングなど、できることはあるはずです。

その後、創業の準備が進んでから、会社員の方は退職届を提出することになります。退職時のポイントは、仕事の引き継ぎをしっかりとすることです。例え違う事業を始めるとしても、勤めていた職場から応援されることはプラスはたくさんあっても、マイナスになることはありません。私は、予期せぬサポートを得られ、うまくいく創業者を数多く見えています。

退職後には、支援してくれるかもしれない方などにハガキだけでなくときには直接訪問して挨拶を行い、会社設立の手続き等を行って、営業を開始します。このようにスムーズに流れないこともありますが、創業までに何をやっていくか、事前に想定しながら進んでいきましょう。

## ◆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