

ユーミックは、さまざまな得意分野を持つコンサルタントが集まったスペシャリスト集団です。

創業支援で感じること

本年度も創業に関するセミナーや個別相談の対応をさせていただくことが多くありました。創業支援において特に以下の3点が最近重要だと考えるようになりました。

①何で創業するか

一般的に、やりたいこと・できること・求められていることの3方向から事業を検討します。始めようとする事業に3つの視点がバランスよく入っていればいいのですが、創業時に全て揃った事業であることはほとんどないと思います。始めようとするのがどの視点からの事業であって、どの視点が足りていないのかを見極めていただき、足りない視足の補い方を検討することが必要です。ちなみに、私が最近出会った地域でユニークかつ元気の良い事業を展開している社長達は、やりたいこと発想（個人的なものというより地域の将来のためのビジョンを持っている）で創業されている方が多いように感じます。このような場合、創業時には高い志はあるものの、本人が経験したことのない事業かつ地域に求められているかどうか分からない状況からのスタートとなるわけで、創業段階での事業の成否は、事業内容に加え、創業者本人そのものに大きく左右されます。創業者の思いやビジョンをしっかりとヒアリングすることの重要性を改めて感じています。

②どうやって儲けるか

自分のビジネスを俯瞰してとらえ、顧客に継続購入してもらえするための工夫まで検討し、儲けの仕組み化(ビジネスモデル)を検討することが重要です。特に、継続購入については創業段階で検討している方が少ないように感じますので、支援者としてフォローが必要だと感じています。

③事業をどう成長させるか

創業といっても、基本的に1人で事業をおこなう「職人・プロフェッショナル型」と従業員を雇用し事業を拡大・組織化していく「起業家・事業家型」があります。最初からどちらにするのか決めていらっしゃる方もいらっしゃるかもしれませんが、成長のタイミングに応じて変化して行くこともあると思いますが、両者はやるべきことが違います。本人の志向や成長の度合いに応じたアクションプランの優先度についてフォローが必要となります。

なぜ創業するのか、創業してどうなりたいのかなど創業者の思いはさまざまです。一人ひとりと向き合って、その人にとって最高の事業となるよう来年度も創業支援に注力していきたいと思ひます。

Book review

今回は創業・スモールビジネス立ち上げに関する本を2冊ご紹介しします。

創業から売上10億円まで成長する間に考えるべき内容について記載しています。

マーケティングの重要性や事業のステップに応じてアクションプランが違ふことなど共通の項目もありますが、

採用する人材についての考え方は真逆のことを提案しています。

2冊読むことにより創業時に重要となる項目がより明確化し、創業に関する考えの幅が広がると思ひます。ぜひ合わせてお読みください。



『はじめての一步を踏み出そう』

著者:マイケル・Eカーバー

価格:1,512 円(税込)

出版社:世界文化社

職人と起業家は視点が違ふこと、職人から起業家に成長するためには「自分がいなくてもまわる組織を作る」ことが必要ということが物語形式で書かれています。人手が足りなくなつて初めて人を雇う時が組織化への第一歩になりますが、その際に考えておくべき項目が細かく記載されており、職人型創業から起業家型へ成長の過渡期にある企業に特におすすめです。



『臆病者のための科学的起業法』

著者:マイケル・マスターソン

価格:2,750 円(税抜)

出版社:ダイレクト出版

リスクを恐れないのが起業家というのは幻想で、正しい起業とはリスクを負わず慎重に事を運ぶべきという内容です。(タイトルの臆病者というのは慎重といった意味合いで使われています) リスクを負わないとは、事業のテストマーケティングをすること、事業が軌道に乗るまで他の収入を確保しておくこと、コスト意識を持つこと等であり企業の土台をつくるために必要な考え方です。本書では、創業までに考えることややるべきことについても記載があり、創業前のタイミングの方には特に参考になると思ひます。

writer

小倉 綾

他人の手帳や日記を読んだことありますか？



①若手アーティストを応援する施設「Picaresque」

今月、東京出張の際に、東京都渋谷区参宮橋にあるアートギャラリー「Picaresque（ピカレスク）」に行ってきました。Picaresqueは、若手アーティストが日本で生計を立てられることを目標に、人の住む空間内でアート作品の展示販売をしている施設です。アート作品の他にも可愛い雑貨などが多数取り揃えられており、アートに特別な関心が無い方でも気軽に入れる施設となっています。このPicaresqueを訪問した理由は、現在、この施設で開催されている「手帳展」を見るためです。

②他人の手帳や日記が読める「手帳展」

「手帳展」とは、手帳コレクターの志良堂さんが主催している展示会で、個人的に買い集めた使用済の所蔵手帳類のうち約300冊を自由に手にとって読むことができるようになっています。手帳と言っても通常のスケジュールを記入したものから、プライベートな日記、料理レシピを記入したものなど内容は様々で、手帳が持つプライベートなフィルターを通した書き手個人の様々な一面を体感できる展示となっています。日本テレビの「沸騰ワード10」でも紹介され、今までにないエンターテインメントとして話題になっているようです。

③まとめ

この「手帳展」をビジネス視点で見ると、どのような収益モデルが構築できるかを考えるのは難しいですが、若手アーティストの表現の場であり、生計を立てる場であるPicaresqueで開催することは、より多くの人に来ていただく宣伝効果や話題作りとしては効果的と思われます。また、来場した閲覧者の立場で見ると、新たなビジネスを考える際のアイデアを探すことに繋がるかもしれませんし、手帳の書き方、まとめ方、使い方などは資料作成や商品開発に活かせるかも知れません。

なにせよ、思いつかなかったような手法で話題作りや集客に繋げる手法には驚かされました。そういえば、仕事柄、様々な資料を作成する機会がありますが、資料を見た方に「参考にさせてください！」と言われることがよくあります。自分では価値が無いと思っていたものでも、他人から見ると価値があるかもしれません。ビジネスなどを考える時には様々な視点、立場で考えると良さそうです。

writer

渡貫 久

大学卒業後、広島市に本社のある食品スーパーマーケットに入社。現場、人事、経営企画、業務改善を経験後、中小企業診断士の資格を取得し、独立。スーパーマーケットや食品メーカー、飲食店等、食や流通関連の企業を中心としたコンサルティングのほか、公的機関や学校、民間企業向けの研修を行なっている。中小企業診断士

知っているかどうかではなく、実践しているか？

先日、インド駐在経験がある友人と話す機会がありました。彼は昨年までインドに4年駐在し、上司の日本人社長と2人で、インド人260名がいる会社のマネジメントをしていたようです。

彼が駐在する前のその会社は、ボロボロの状態であり、そこで彼がやったことは、やるべき事の「見える化」でした。

つまり、

●その会社でやるべき事の整理

●やるべきことの必要な目標値の設定

を設定し、ガントチャートに落とし込んでいました。

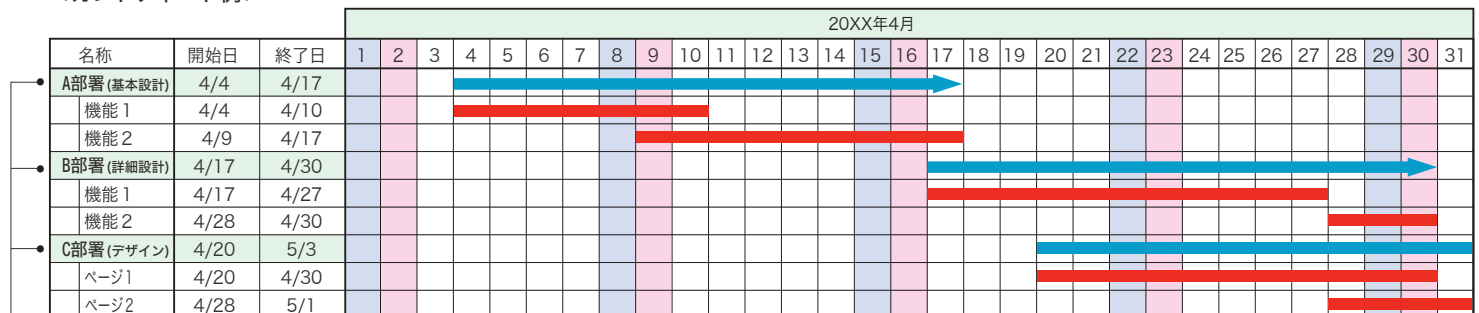
実は私も顧問先でガントチャートでの年間計画をオススメしており、私自身も作成しています。ガントチャートは下のようなスケジュールを示した表であり、建設業・製造業・ソフトウェア開発業で使用することが多いです。私も前職のITシステム営業時代によく活用していました。皆さまの中でも、ひょっとしたら、補助金の計画などで使われたことがあるかも知れません。

このガントチャート式年間計画の作成には、いくつかのポイントがあります。例えば、通常は1つのプロジェクト（例えば補助事業）だけをまとめますが、このガントチャート年間計画では、会社や部門でおこなうことをすべて一覧にしてまとめていきます。

私の友人がインドでやっていたのもまさにこれと同じです。やるべきことを全てガントチャートに掲載し、「どの取り組みが進んでいるのか？進んでいないのか？」「いつが忙しいのか？余裕があるのか？」を皆で共有して、定期的に対策しています。インドならではのマネジメントのノウハウも参考になりましたが、使えるツールは万国共通というのを実感しました。

このガントチャート自体はぜひぶん前から使用されているツールではありますが。経営者の方でも知っている方も多いのではと思います。しかし、「知っているかどうか」という観点ではなく、「実践しているかどうか」という観点で企業を支援・アドバイスされることも重要だと思います。

<ガントチャート例>



プロジェクトや部署など

writer

吉田 英憲

大手電機メーカーでITソリューションの営業、市場調査、経営企画などの業務を経験。現在は、ビジネスプランの作成支援の他、採算分析を踏まえた赤字企業の立て直し、業務効率化(IT活用含む)、後継者の立場に立った事業承継などの支援を行なっている。中小企業診断士