

平成30年度 全国栄養士大会

「起業に必要なノウハウを 身に付ける」

～事業を始めるための3つの条件～

平成30年7月29日(日)13:30～14:00

株式会社Ideal Works代表・中小企業診断士
井手美由樹

自己紹介

講師 井手美由樹

株式会社Ideal Works 代表取締役、中小企業診断士

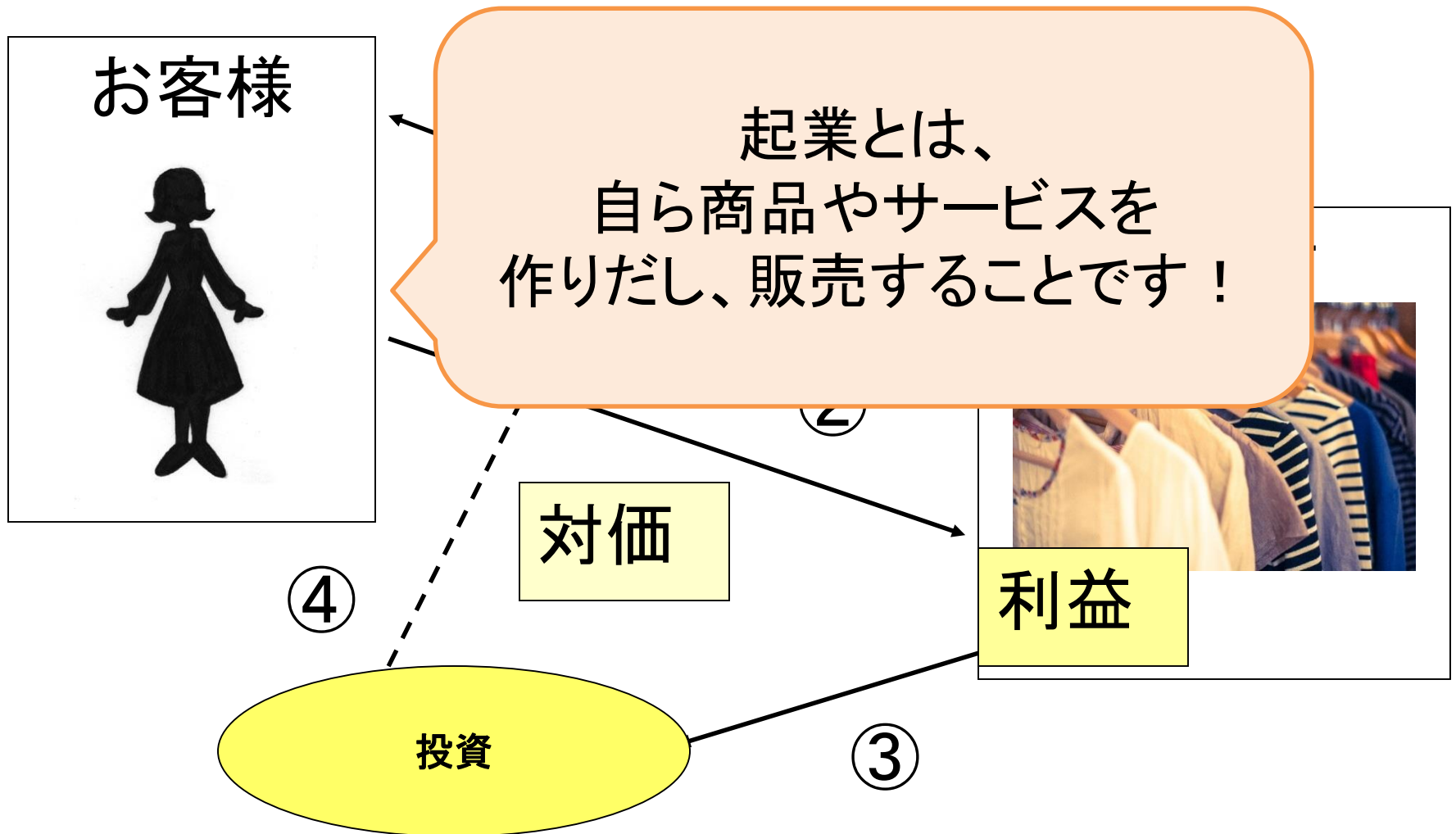
名古屋生まれ、名古屋育ち、横浜在住
大学卒業後、小売チェーン店に勤務。
平成9年に中小企業診断士登録、
経営コンサルタントとして独立。
神奈川および首都圏を中心に
全国各地で講演、研修、
コンサルティングを行う。
専門分野は創業支援、経営革新支援、
組織活性化支援。

HP <https://www.idealworks.jp/>

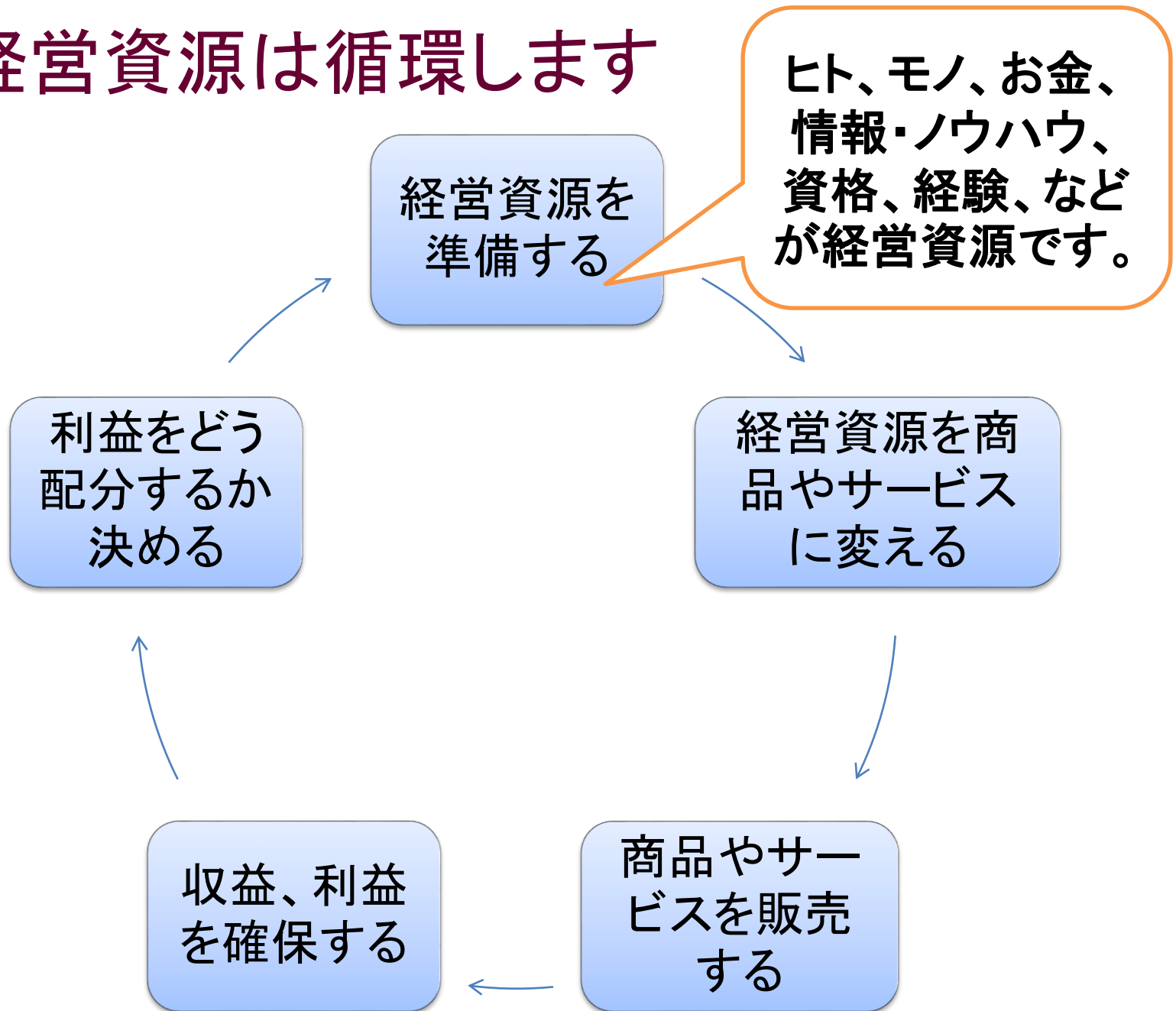
mail miyuki.ide@idealworks.jp



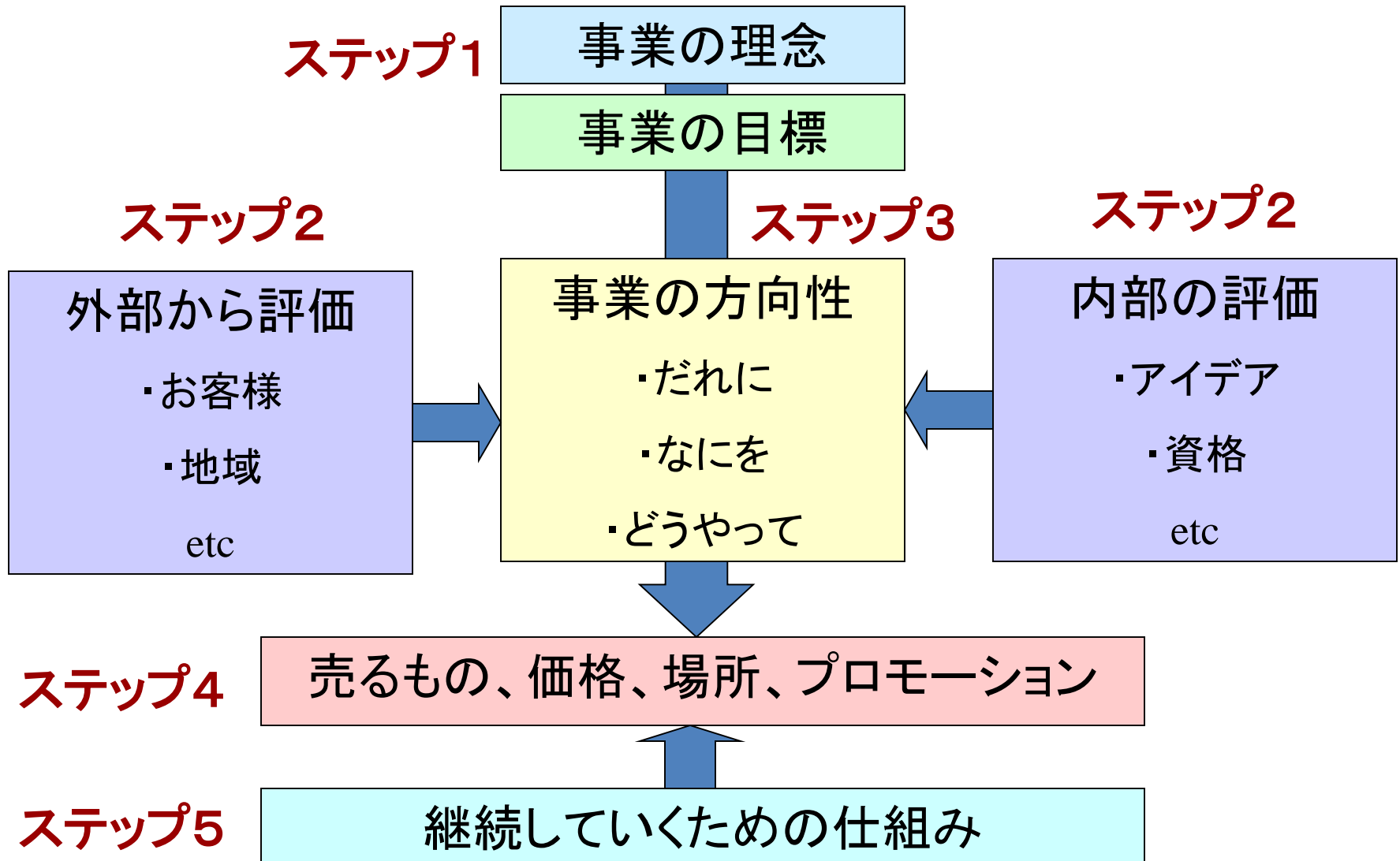
序章 「起業」ってなんだろう？



1 経営資源は循環します



2-1 「思い」をビジネスにするフロー



2-2 「想い」を言葉で、「ビジョン」を数字で表す

事業の理念＝
「起業家の想い」

事業の理念は「起業の土台」といってもいいでしょう。

「こういう商品を提供することで、世の中を良くしたい！」

「こういうサービスを提供することで地域に貢献したい！」

などなど

事業の目標＝
「事業の将来像」

皆さんにとって、事業をすることはどんな位置づけですか？

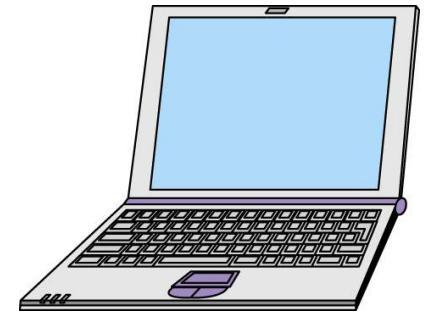
「自分にできることを続けて、地域に少しづつでも貢献したい」

「5年後には県内に支店を10店持ちたい」

「目指すは東証一部上場！」

などなど

2-3 事業に使えるものを整理する



事業に使える「財産」を書き出してみましょう。

①目に見える財産

お金、パソコン、机、書棚、車、、など

- ・今持っているもので、実際に事業に使えるようなものは何がありますか？
- ・自己資金はいくら用意できますか？（自己資金には身内から借りられるお金も含めていいでしょう）

②目に見えない財産

資格、経験、友人、協力者、、など

- ・例えば資格。業種によっては有利に働く場合があります。
（ただし資格だけあっても事業にならないことも多々あります）
- ・これまで取り組んできたこと、人には負けない知識などがありますか？
- ・事業を始めたら、協力してくれる人はいますか？
- ・家族の理解はありますか？なんでも相談できる人がいますか？

2-4 事業を取り巻く環境を考える

自分の力ではどうしようもないのですが、
事業に関係してくることがあります。

マクロ環境: 直接ではありませんが、広い意味で事業に影響を及ぼしそうなことです。たとえば、「経済環境」ですが、景気が悪ければお客様の財布のひもは総じて固くなります。

- ・経済環境
- ・政治、法律
- ・地方の政策
- ・技術革新
- ・規制緩和
- ・人口の動向

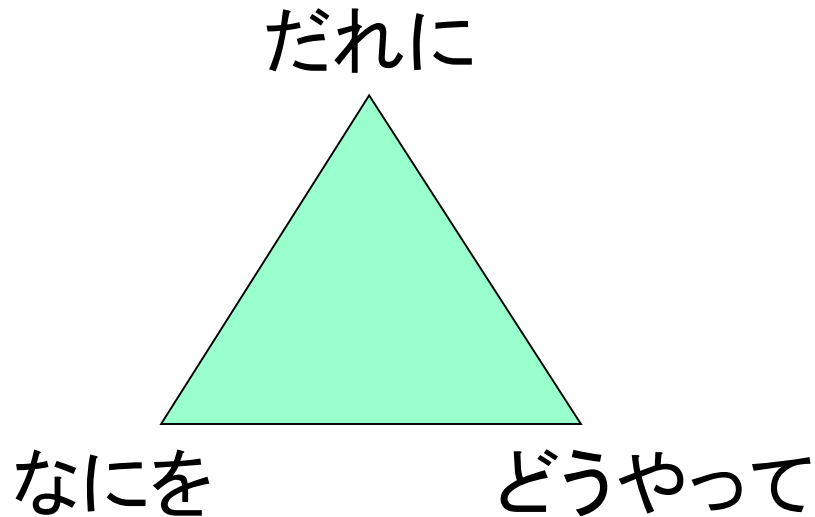
etc...

ミクロ環境: 直接的に、事業に影響を及ぼすことです。お客様の好みや志向は当然事業に影響を及ぼします。競合店の動向も常に注意を払う必要があります。

- ・お客様
- ・競合店
- ・仕入れ先
- ・金融機関
- ・サポート機関 etc...



2-5 事業の方向性を定める



事業の方向性は、

- ①だれに(ターゲット顧客)
お客様はだれで、どんなニーズを持っているか
- ②なにを(商品やサービス)
ニーズに対してどんな商品やサービスを提供するか
- ③どうやって
どうやって提供するか で考えます。

まずは「だれに」がきまらないと他が決まりません。
例えば、「相模原の駅前でカフェを開業する」と考えてみましょう。

- ・近隣で働いている20代の女性
 - ・営業で外回りが多い30代～40代のビジネスマン
 - ・時間にもお金にも余裕のある50代のマダム
- それぞれ「ニーズ」は違うはず。
そうすると「何を」も「どのように」も変わってきます。

3-1 売れる仕組みを考える

売るもの

品質、デザイン、ブランド、特徴、機能、効果 など

価格

販売価格、支払い方法、値引きの方針、原価と利益 など

売り方

店舗、カタログ、ネットショップ、立地条件、輸送条件 など



プロモーション

宣伝広告、パブリシティ、POP、ダイレクトメール、イベント など

Point!! 4つの要素がうまくかみ合うように考えます！

3-2 資金計画

～事業を始めるにあたっていくら必要か？

必要資金

お店を借りる・・・100万円
内装や外装を整える
・・・200万円
備品などを買う・・・50万円
運転資金・・・100万円
合計 万円

調達方法

自分の貯金・・・200万円
親・兄弟から借りる
・・・50万円
銀行などから借りる
・・・ 万円
合計 万円

Point!! 必要な資金と調達の額は一致します。

3-3 収支計画

～どれぐらい利益が出せそうか

売上高100万円

(何がどれぐらい売れるか？を考える

例えば平均2000円のTシャツが1日に10枚・・・など)

売上の原価50万円

(Tシャツは売る前に仕入れており、いくらで仕入れたか？

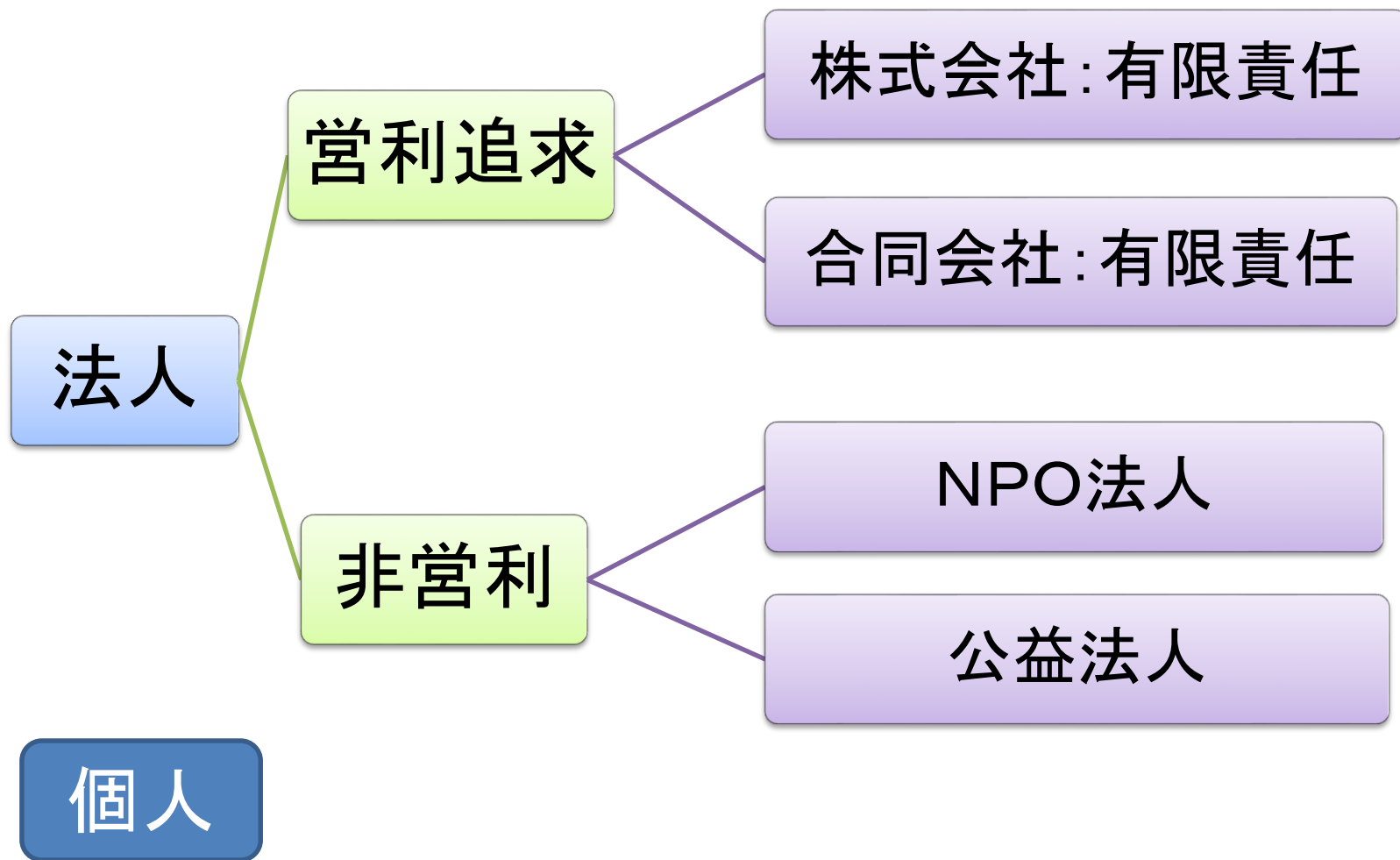
例えば2000円のTシャツは1000円で仕入れている・・・など)

経費20万円

(お店の賃貸料、アルバイトの給料などの合計)

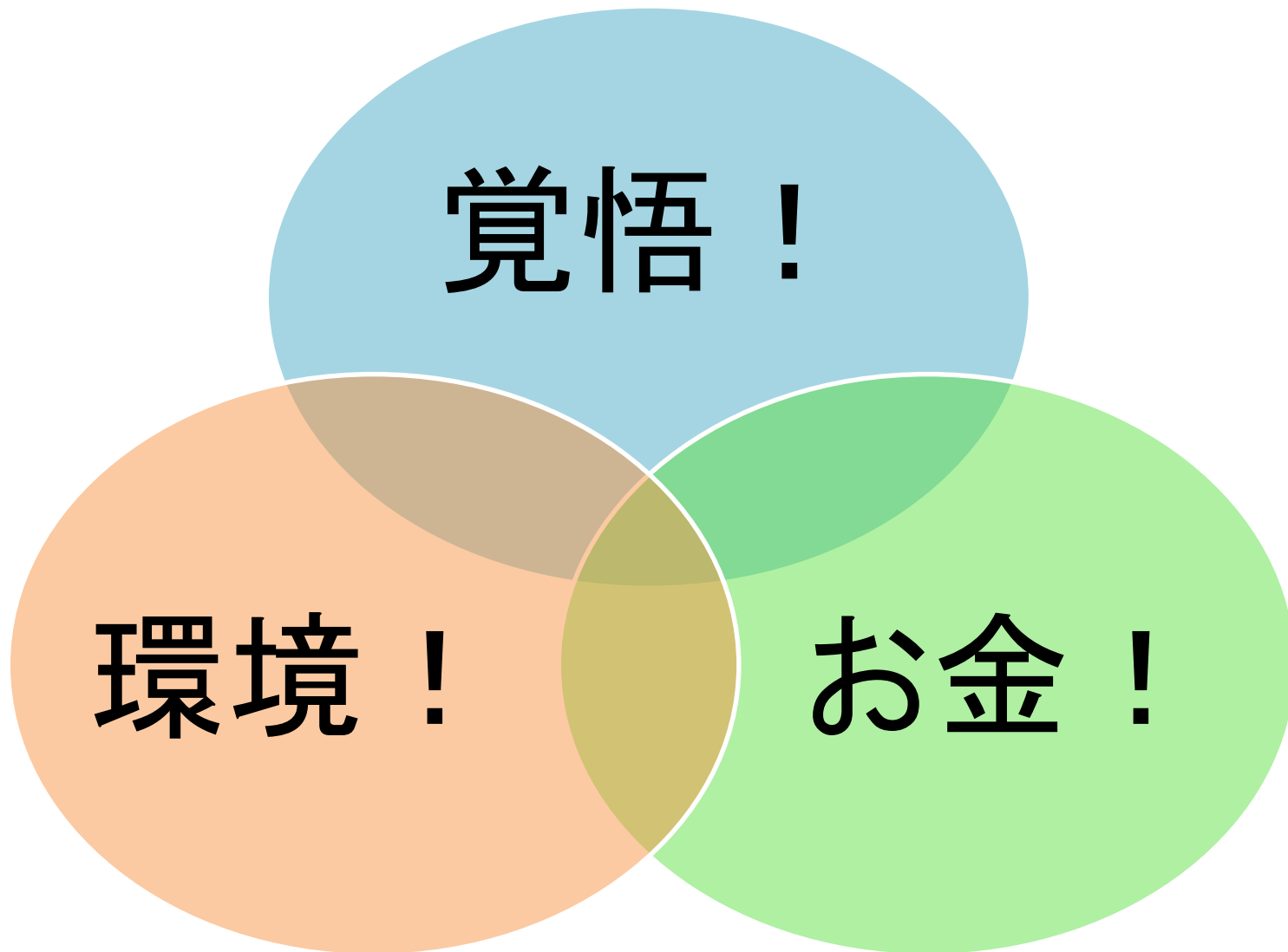
Point!! 売上高－原価－経費で残った分が儲けです。

3-4 どんな組織で実行するか



Point!! 事業を実現するのに最も適した組織を選びます。

4-1 事業を始めるための3つの条件

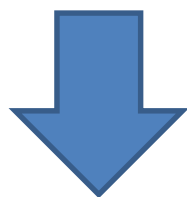


4-2 3つの条件その1 ～環境～

環境＝時間、事業に使える時間がありますか？

事業の開始を妨げる要因

- ・事業以外に時間をとられている
- ・家族の協力・理解が得られない
- ・(アルバイトなどをしているため)本来やりたい・やるべき事業に時間を割けない など



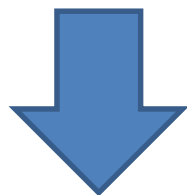
事業に使える時間を確保しましょう。
現状にあった目標を設定しましょう。

4-3 3つの条件その2～お金～

資金に余裕があれば、いろいろ手を打てます。

こうなると苦しいです。。。

- ・販売促進に費用をかけられない
- ・家賃のために働いているみたいを感じる
- ・借入を返すために働いているみたい など



資金管理・収支計画を好きになりましょう！

しばらくは無給でも大丈夫なぐらい

余裕があるのがベストです。

4-4 3つの条件その3～覚悟～

覚悟≡リスクと責任を負うということ。
事業には多くの困難が伴います。

覚悟がないと。。。

- ・意思決定できない
- ・上手くいかないとき、誰かのせいにしたくなる
- ・小さな失敗に心が折れる など



時間やお金を使って、リスクや責任を負ってでも、
どうしても起業したいですか？

最後に・・・

起業を決断するのは、自分です。
はじめるのも、続けるのも、やめるのも、
全ては自分次第！

だからこそ・・・

自分の目標、自分のスタイルを
見つけることが大切です！