

5

起業するには

起業という選択

個人で小さなお店や教室、ネットショップなどを開く女性が増えています。自分で仕事を作り出して収入を得る働き方を、広く「起業」ととらえることができます。

起業の メリット

- 働く時間と場所、報酬、仕事と家庭とのバランスを自分で決められる。
- 定年がなく、年齢制限がない。
- やりたいこと、得意なことを仕事にできる。
- 人に喜ばれることを実感でき、仕事を通してやりがいや生きがいを感じやすい。

起業は働き方の制約を受けにくく、収入も活躍の可能性も大きく広がる点で魅力的ですが、大変さもあります。十分な収入を得ていくには、常にニーズをとらえ、生き残っていかねばなりません。

起業の 大変さ

- 商品(サービス)作りから集客、営業、販売、経理までをこなすため、負担が大きい。
- 十分な収入が得られるまで、無報酬で仕事をしなければならない時期もある。
- 投資したお金と時間が無駄になることもある。
- 事業責任者として社会的責任を負う。
- ビジネスや経営の情報収集や人脈を広げる努力が必要。特に、立ち上げた当初は信用がなく苦労することが多い。
- 売り上げが少ない時や顧客からのクレームを受けた時など、精神的なストレスを負うこともある。

特に女性の場合、次のようなことに大変さを感じる方が多いようです。

- 顧客対応や成果を出すために時間に限りなく仕事をせざるを得ないこともあり、家庭との両立に悩む人も多い。
- 初期投資に家族の理解が得られなかったり、自分の判断でお金を使えないことがある。
- 経営の悩みを共有できる仲間をまわりを見つけにくい。
- 社会での勤務経験が少ないと、営業などの対外交渉に苦手意識を感じることもある。

起業を成功させるには、事前の情報収集や準備、仕事の環境づくりが大切です。順調にいくことばかりではありませんが、自分の目標に向かって進む楽しさがあり、生き方を選ぶように働き方を選ぶのが起業のよさです。

最近では色々なところで起業の相談やセミナーなども開かれています。上手に活用してみてください。

「起業」を決意したらやるべきこと

自分の キャリアや 人脈の 棚卸しをする

「自分のキャリアや人脈の棚卸し」をします。世の中のニーズに先駆けていても、資金力のある企業や自分より得意な人が後追いつてくることもあります。他人に真似のできない自分の強みを活かしたプランを考えましょう。前職で得た知識や技能、人脈を生かす発想で考えると、強みを活かしたプランになりやすいでしょう。自分自身が「どんな仕事に適性があるのか、楽しさを感じられるのか」も知っておきましょう。

事業プランを 書いてみる

事業プランを書いてみます。最初は簡単に、「誰に」「何を(どんな商品やサービスを)」提供して、「どんな幸せを届けるのか」を言葉にします。それを土台に顧客を明確にし、商品の価格、量、集客と販売の方法、費用、黒字化までの期間などを具体的に組み立てます。

事業プランの 実現性の チェックと 見直し

大きな失敗やリスクを回避するために、事業プランをチェックし、準備しておきたいポイントは次のようなものです。

- 1 必要な許認可や契約上のトラブルリスクをクリアする**
リサイクル店なら古物商の許可など、事業の内容により許認可の申請が必要です。あらかじめ調べておきましょう。事故で賠償を要求されることもあり得ます。トラブルを回避するための契約方法や保険について、専門家に相談しておきましょう。専門家の無料相談を実施している支援施設もあります。
- 2 テストマーケティングをし、商品を磨く**
まわりの人に意見を聞く、フリーマーケットやネットオークションで売るなど、その商品を欲しがるといえる人がどれくらいいるのか探ってみましょう。店舗を開くなど初期投資が必要な場合は特に、事前に商品のファンを作っておくと安心です。客層やニーズに合わせて商品を磨く大事なステップでもあります。効果的な集客や広告の方法もわかります。
- 3 競合他社と差別化できるポイントを見出す**
商品には、知られていない時期から徐々に流行する時期を迎え、次第に廃れていくというサイクルがあります。扱う商品は今の段階でしょうか。売れる段階になると他社の参入もあり得ます。既に競合している状態なら、他とは違うニーズの掘り起こしや切り口を持つなど、差別化のポイントを見つけましょう。
資格を取って起業する場合も、同じ資格を持つ人が多いほど、あなたが選ばれる理由になりにくくなります。自分の強みをプラスして、顧客の視点からどう魅力的な形にできるかを考えてみましょう。
- 4 利益が出る仕組みやノウハウを学ぶ**
どの業界にも売れる仕組み、利益が出る仕組みがあります。たとえばカフェなら、望ましい立地や店内のレイアウト、客単価の上がるメニュー構成、光熱費・人件費・売れ残りの廃棄率などです。既存店の顧客になったり、その業界で働いてみると多くのノウハウを学べます。
- 5 継続できる利益を見込めるプランにする**
好きな仕事でも、十分な収入が得られなければ継続は困難です。商品の価格や販売量と利益など、数字を入れた資金計画も作りましょう。プランを具体化し、業界の情報などを収集するうちに、より現実的なものになっていきます。