

夢を実現する創業

「起業や創業」についてどんなイメージをお持ちですか。漠然と「難しそう」と思っている方や、「プランは考えてみたけれど実行に移せていない」といった方もいらっしゃるかも知れません。確かに、起業や創業を思い立ってから実現するまでの道のりは平坦なものではありません。事業計画、資金計画、販路開拓、組織編成など、創業に向けてクリアしなければならぬハードルはたくさんあります。

創業してからも、「こうすれば必ず成功する」といった方程式やマニュアルなどはなく、目的達成へのプロセスは千差万別です。

以下は中小企業庁が作成した「中小企業新事業活動促進法」解説マニュアルを基に创业者の資質と事業計画について述べます。

リストチェックしてみよう

创业者の資質とは

「企業は人なり」といいます。

創業を成功させるためには、「頭の中で描いている想い」を実際に紙に書くことが重要ですが、それ以上に、创业者自身がパワーアップする必要があります。

次の7項目を、自分自身に問いかけてみてください。①信念と情熱（自分の志のために、「何が何でもやり遂げる」という熱い情熱と強い信念を持ち続けること）②優れた獨創性（その事業の商品又はサービスが、同業者にはない優れた獨創性を持つこと）③事業の経験（その事業に関して、十分な経験を身につけること）④幅広い人脈（創業時には多くの人脈があり、創業後はさらにそれを拡大できること）⑤情報処理能力（事業に関する生きた情報を集め、それを活用すること）⑥自己資金（創業時も創業後も事業活動において、資金を十分に蓄え、無駄な支出を控えること）⑦事業経営に必要な最低限のツールを活用できること（ビジネスの共通言語であるIT、マネジメント、会計等のツールを理解し活用できること）

創業に向けてのチェックポイント

次のような項目があります。「備

えあれば憂いなし」といいますが、創業に対する予備知識をつけることが成功の第一歩です。

▽動機①どんな目的で何をやりたいたのかハッキリしていますか②その事業に、志と情熱を持っていますか③その事業は、顧客のニーズにマッチしていますか。

▽何を④その事業で売る商品又はサービスに、ニーズがありますか⑤その事業のセールスポイントはありますか⑥競合他社情報・価格帯等を調査した上で、品質・価格等に競争力がありますか。

▽誰⑦受注見込み先、仕入見込み先等の人脈や信用がありますか⑧どのような客層をターゲットにしていますか⑨必要な従業員は確保できますか。

▽どのように⑩成功する自信と体力はありますか⑪その事業についての十分な知識と経験がありますか、また法的規制や資格要件はクリアできますか。

▽どこで⑫創業する場所は決めていますか⑬その場所は、あなたの事業に適したところですか⑭その場所のコスト（家賃等）は、事業の負担にならない程度の金額ですか。

▽いつ⑮創業はタイミングが大事です。いつ創業するかについて具体的な青写真ができていますか⑯創業のタイミングは、職場環境、同業他社等の状況からみて、適切ですか。

▽事業計画⑰売上げや仕入れ、利益などの「損益計画」は、何度も予測シミュレーションしましたか⑱必要な資金（設備資金・運転資金）がいくらになるか試算しましたか⑲自己資金は準備していますか⑳「事業計画書」としてまとめましたか。

家族の理解と良きパートナー

多くの人たちとの関わりや協力の中で創業される事業。そのなかで最も身近で大きな存在が家族です。家族の理解・協力を得ることが最初の仕事ともいえます。また、創業の成功には良きパートナーに恵まれたという例が多く見られます。创业者の計画や心意気に賛同してくれる人たちの存在は大きな力となります。事業に参加したり、出資をしてくれなくても、情報や助言をもらえるだけでも貴重な存在です。元の職場やその取引先あるいは開業準備中に会う人たち

のネットワークを大切にしたいものです。

事業計画書を作成しよう

事業計画書とは

事業計画書は、自分の志（創業）を実現するための具体的な行動を示す計画書で、いわば事業を進めるためのロードマップです。創業時の事業計画では長期的な目標は必要ありません。3年程度の中期的な目標を常に実績との比較において修正していくことが必要です。事業計画を作成するに当たつての前提条件が4つあります。それぞれを考慮しながら創業のイメージを固めてください。

▽オーナー及び経営者①オーナーは自分だけですか、共同出資者はいますか②経営者は自分自身ですか、共同経営者はいますか③パートナード・派遣社員の活用は可能ですか④パート・パートナードはいますか⑤パートナーは必要ですか⑥店舗（事務所・工場等）は必要ですか⑦店舗の改装はどのようになりますか⑧どのくらいの設備が必要ですか。

▽カネ⑨最初にかかる設備資金はどのくらい必要ですか⑩毎月かかる運転資金はどのくらい必要ですか⑪自己資金はどのくらいありますか⑫親・兄弟からの援助はありますか⑬金融機関から借入れできる金額はいくらですか

事業計画書の構成

事業計画書は、通常次の4つの内容を備えたものです。

▽全体構想①創業の動機②事業の概要③市場の環境④事業の将来目標⑤事業の課題

▽具体的な事業内容⑥事業の内容

⑦事業の特色（セールスポイント）

⑧販売計画⑨仕入計画⑩設備計画

⑪要員計画

▽創業時の資金計画表⑫設備資金

⑬運転資金⑭自己資金⑮親・兄弟

等からの長期借入金⑯金融機関からの借入金（*開業にあたっては、

資金がいくら必要で、それをどう

調達するかを検討しなければなり

ません。これを「資金計画」とい

います。開業に必要な運用資金と

調達資金は一致します。）

▽損益計画表⑰売上高⑱売上原価

⑲売上総利益⑳経費（人件費、家

賃、減価償却費、支払利息、その他）

⑳利益⑳減価償却費㉑返済可能額⑳借入金返済額（*「これから始める事業は、どれくらいの利益がでるのか」という点は、創業者にとって一番気にかかるところでしょう。開業後の損益の見込みを「損益計画」といいます。予測にあたっては「経営環境」、「業界事情」、「設備能力」、「競争状況」、「価格の推移」などについて総合的に検討してみてください。なお、借入金の返済可能財源は当期純利益と減価償却費を加えたもの。）

採算のとれる売上高は

開業に当たつて、従業員の給料や家賃、借入金の返済資金などを考慮して、必要売上高を把握しておくことはとても大切です。その手順は次のとおりです。

(1) 目標利益を決める

目標利益は個人の場合、その中で事業主の生活費を捻出するものです。ここで、創業者がこの事業で最低いくら欲しいかを決めます。

(2) 必要な経費を見積る

人件費、家賃、支払利息等の必要な諸経費を見積ります。その他の経費は、人件費、家賃、減価償却費、支払利息を除いた一切の経

費を具体的に算出します。

(3) 予想粗利益率を見積る

創業当時は概算で、粗利益率（売上総利益率）を予測してください。

(4) 必要売上高を算出する

必要売上高は「見積経費の合計と目標利益」を予測した売上総利益率で割った数値で求められます。

創業セミナーの参加者募集

本会では、創業志望者に対し、経営感覚とビジネスプランの基本や創業組織の立ち上げのためのスキルを身につけるための「創業セミナー」を開催します。

セミナーの方式は講義、ワーク、個別指導等多彩で、カリキュラムも充実しています。

皆さまのご参加をお願いします。

「日程等」1回につき3日間のコース

1日6時間（午前10時～午後5時）

▽千葉会場（ペリエホール）

8月23日（土）、24日（日）、31日（日）

▽柏会場（ザ・クレストホテル柏）

9月7日（日）、14日（日）、21日（日）

◎お問い合わせ先

本会指導相談室

TEL 043-242-3277

（創業支援については12ページ参照）