

創業・新規事業

サポートマニュアル

杉本光生

遠州信用金庫総務部研修スタッフ
中小企業診断士



曖昧な創業にならないよう 金融機関がしっかりした支援を

日 本は、リーマン・ショックに端を発した世界的レベルの経済不況から脱出できない状態が続いている。このような中、景気を底上げしていくためには、創業・新規事業を前向きに行う必要性が生じてくる。

一方、地域金融機関においても地域密着型金融の「創業・新事業支援機能の強化」の中で、地域経済の再生・活性化に向けて中小企業のライフサイクルに沿った創業や新事業などに対する資金支援が求められている。

筆者は過去に創業塾、経営塾で多くの起業家のタマゴ達と接し、意見の交換やアドバイスの提供を行ってきた。そのときの経験が、創業を支援する金融機関担当者の助けになればと今回の連載に至った。第1回は、創業（起業）する

までの流れと、押さえておきたいポイントを述べる（図表1）。

なぜ創業したいのか 動機の確認からスタート

① 創業の決断

誰でも創業を考えたときに期待と不安がつきまとうのは当たり前である。逆に言えば、単純に期待感だけで安易に創業してしまうことのほうが危険である。金融機関担当者としては、顧客に次の3点についてヒアリングすることが重要である。

② 自己資源の認識（自分自身の棚卸し）

顧客の創業の意思が固まった次の段階として確認しておきたいことは、自己資源（得意分野、営業力、資格・免許、資金力、情報力、客観的に評価しているかどうかである）。

③ 事業選択

創業する場合には、どんな事業、商売をするかということは極めて重要なことである。一度事業を始めてみて、あまり芳しくないから他の事業に変えるというよう

なことは簡単にはできないため、事業選択は慎重に行うことが不可欠なのである。

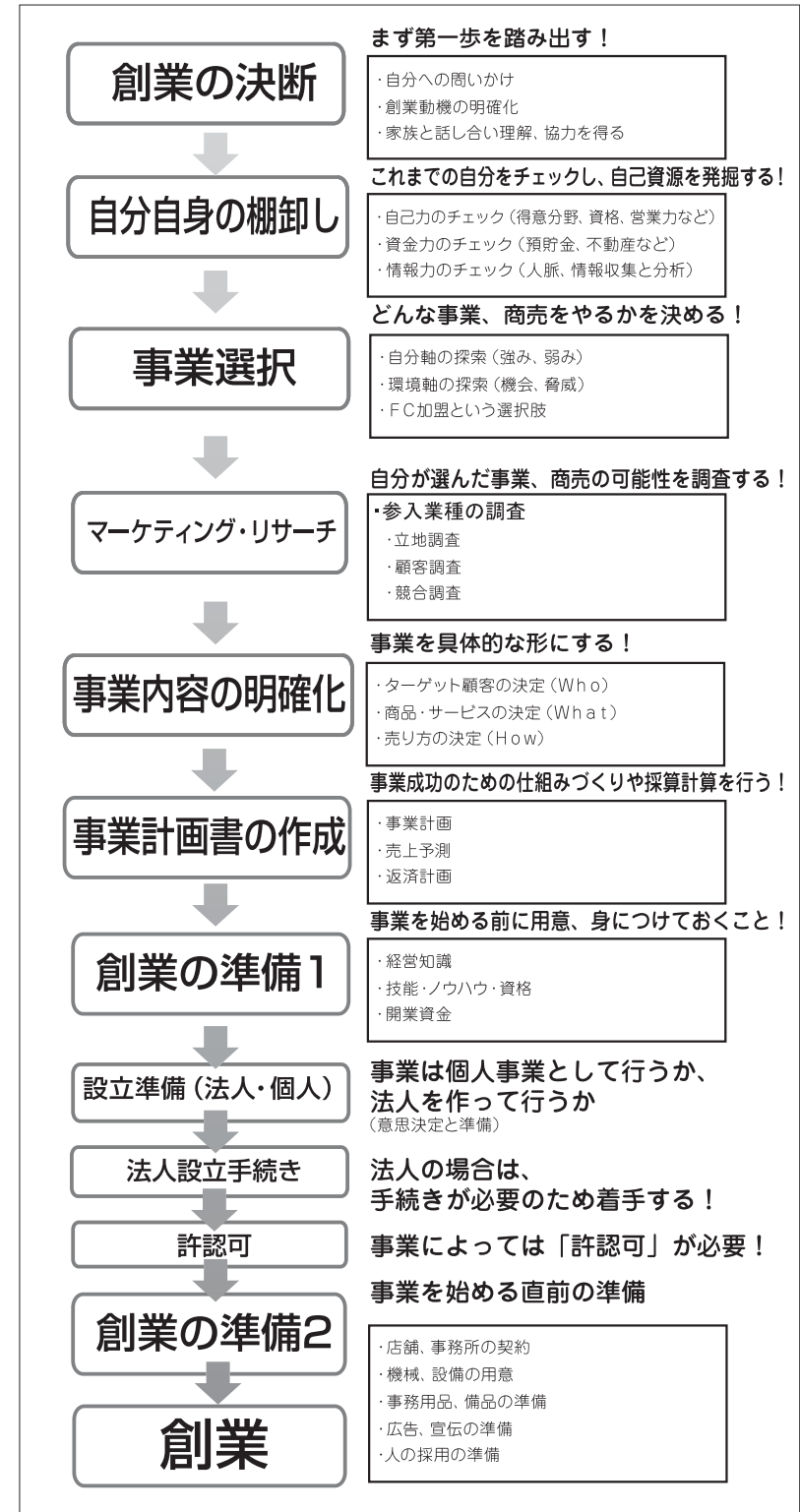
④ マーケティング・リサーチ
参加する業種の状況をリサーチしておくことも必須

参加業種が決定したら、その業種、業界に関する調査を行うことが大切である。調査すべき重要なポイントは以下の3点である。ア業種、業界の特性の調査

る。それを理解していないと事業がしにくい、あるいは相手にしてくれないということがよくある。イ業種、業界の現状、課題、今後の方向性

不可欠だ。また、業界が現在抱えている課題についても調査することが必要である。解決されていない課題は、創業者などの新規参入者にとって有利な情報になるのだ。創業者が新たな発想や手法で創業すれば事業として成功する可

図表1 創業までの流れ



性能が高くなる。
ウ顧客調査

ビジネスは「顧客に始まり顧客に終わる」と言われている。顧客のニーズを絶えず知るように努力すれば、事業は成功する確率が高くなる。

⑤ 事業内容の明確化

これからやろうとする事業について明確しておく必要がある。事業の明確化のために最低限明らかにしなければならないことは、以下の3点である。

ア Who (誰に事業を行うのか)

要するにターゲット顧客を誰にするのかということである。例えば、建材メーカーで創業する場合、安さを売りにしている住宅会社をターゲットにするのか、高級注文住宅の企業をターゲットにするのかにより、自ずと経営方法は異なってくる。

イ What (何を売るのが)

ターゲット顧客が決定したら、その顧客に「何」(製品・サービス)を売ろうとしているのかを明確にすることが重要である。ターゲット顧客の望んでいるものを製

品(商品)あるいはサービスとして売ることになる。
ウ How (どのように売るか)

どんなに魅力的な商品、サービスでも、それをターゲット顧客に理解してもらわなければビジネスとして成立しない。すでにライバル企業の商品、サービスを買っている顧客に自社の商品を買ってもらおうというのだから、相当の工夫、アイデアが必要である。

⑥ 事業計画書の作成

思い描いた事業をいかにして実現していくかを表したものが事業計画書である。事業計画書は、金融機関で融資を受ける場合や事業の協力者への説明の際に必要な。また紙に落とし込むことで、自分の立てた計画書を客観的に見ることができると、実現可能なのかを再確認するのにも役立つ。

創業する際は設備資金と
当面の運転資金が必要に

⑦ 創業準備・1

創業(起業)資金はどうやって作るのかということである。創業時に準備しておく資金は図表2の

図表2 起業時に必要な資金

| |
|---|
| <p>ア設備資金...事業を始めるのに必要な設備などにかかる資金のことで、事務所や店舗の取得費用、改装費や設備・機械の購入費用、備品の購入費用などである。</p> <p>イ当面の運転資金...事業スタート後、会社を維持・運営していくための費用。事業スタート後しばらくの期間は赤字である場合も多いことから、数カ月(通常6カ月程度)の運転資金(人件費、事務所や店舗の家賃、仕入費用、広告宣伝費、交通費や通信費など)を開業時に準備しておくことが重要である。</p> |
|---|

2種類である。

⑧ 設立準備

個人か法人かということである。個人でスタートし後に法人を設立するという計画を立てることも可能であるが、その選択を行うための判断基準(法的形態上、事業の内容・性格、メリット・デメリット)を持つことが必要だ。

⑨ 法人設立手続き

法人を設立する場合の手続きは法的に決められている。したがっ

て、それに基づいて進めていく必要があるが、一般的に創業者が採用する割合が高いのが、株式会社、NPO法人、合同会社の3種類である。

⑩ 開業に必要な届出書類と届出許認可

事業によっては許可、登録、指定、届出および認証を必要とする。例えば、飲食店の場合は保健所の許可が必要である。創業・開業しようとする業種について、許認可が必要かどうかを調査する必要がある。

⑪ 創業準備・2

創業して事業や商売を始める場合、「ヒト」の問題をどうするかということも事業成否の大きなポイントである。事業開始当初は社長1人であっても、成長に伴いパートやアルバイトを含め必ず人の採用・活用の必要性が生じる。

また、事業活動に伴う資金の流れを把握するのは経理事務(資金繰りを含む)であるから、日々の業務の成果(実態)を数字で把握する能力も、身につけておくことも必要だ。