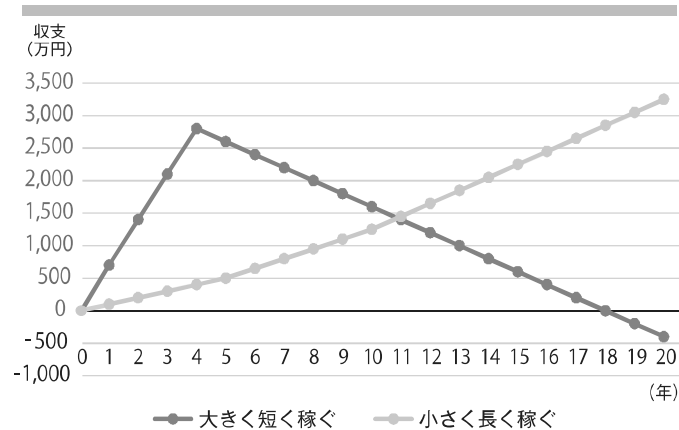


「大きく短く稼ぐ」と「小さく長く稼ぐ」収支の比較



●想定したケース

(大きく短く稼ぐ)

- ・当初4年間の収入、年間1,200万円(月100万円)
- ・以降の収入、年間300万円
- ・年間の支出、500万円(生活費など)

(小さく長く稼ぐ)

- ・当初5年間の収入、年600万円(月50万円)
- ・6~10年目の収入、年650万円
- ・11年目の収入、年700万円

(共通)

- ・年間の支出500万円(生活費など)

「大きく短く稼ぐ」と「小さく長く稼ぐ」、
結局良いのはどっち？

今巷には「すぐに儲かる」と喧伝する起業法があふれています。眉唾ものの、百万円の売上をすぐに達成！といった宣伝文句を聞いたことがあるかも知れません。このようなたかさんの「儲かるという起業法」の中にも、本当に何ヶ月後に新たな事業で月商百万円を達成するものもあるかも知れませんが、果たしてそのような売上をずっと上げて続けていくことを考えているものなのでしょうか。

貯蓄をする前に若くして起業し、これからお金を貯めていく段階の人であれば、短期間でもボーナスのような収入がもらえるのならよいでしょう。それ以降は新しいことを探しながら、見つかるまでは誰でもできるアルバイトをして食いつなぐような生き方です。

しかし、起業した仕事をし続けたい人にとって大事なものは、ある程度の収入を得な

がら事業を継続できるのか。長い目で見て、幸せな生活が続けることができるかどうかではないのでしょうか。

もちろん、数千分の一の確率をぐり抜け、株式相場して大きな収益を得ることを目指すなら別です。そうでなければ、一瞬だけ売上が上がることは、今までコツコツと働いてきた人、そしてこれからもイチかバチかで勝負するのではなく、着実に事業をしていく人には意味がないことです。

起業のイメージとして、着実に収益を上げることと、大きな収益を目指すことが混ざってしまう人も多いのです。会社員とは違って、自分で決定しなければいけないというギャップとも相まって、不安感だけを感じてしまっているのです。

例えば、前ページの図のように当初3年間くらい稼いだとしても、その後は同じように続かないのであれば、コツコツ稼ぐほうが、トータルでは上回るのです。

期限が決まっている起業ではなく、本格的に起業して、それを主な仕事として生きていくのであれば、事業を継続していくことが必要になります。

今は利益が出るけれども、将来はジリ貧というようなビジネスは、ビジネスモデル

を考え直す必要があります。

モデルチェンジをしてうまくいった例もたくさんあります。最初に考えたビジネスモデルがずっと続いていくわけではないのです。現時点でどのように続けていくか。今後の方向性も、考えておくようにしてください。

自分の強みが、事業の特長をつくる

起業する方に対して、私がビジネスプランについて、まずアドバイスするのは、自分の強みを活かすということです。結局のところ、誰でもできる事業は、すぐに真似をされるし、その事業そのものを他の人がどこかでやっている可能性が高いからです。

もし、自分の強みを活かしていない事業であれば、強みを活かした競合他社があったときに、なかなか生き残れないでしょう。また、単純に儲かる事業だからという理由だけで参入した場合には、規模にもよりますが、その事業が本当に利益の出てきた

強みのブラッシュアップ

1. 自分のウリは何でしょうか？

特徴をひとことで(30字以内でできるだけ短く)説明してください。

例)初めて起業する人に、心構えや事業計画作成をやさしく教えられる(30字)

2. ひとこと説明するだけで、声をかけてくれる(聞きたくなく・利用したくなる)お客様はどんな人(会社)ですか？

例)起業したい、自分で融資や補助金を得るための事業計画を立てたいけれども、やり方がわからない、教えてくれる知り合いがいない人

3. なぜ、他ではなくこの「私」を選んで頂けるのでしょうか。理由は何でしょう？

例)起業をしたい人の相談先は、専門家が多い。しかし、専門家は専門知識を使って難しい説明をしがち。また、相手の目線に合わせる教育的素養(指導経験等)と、正確さよりもわかりやすさを選ぶ覚悟を両方持っている専門家は少ない。

4. 「私」はお客様の悩みや不便さをどう解決できるのでしょうか。お客様がそれを信じられる根拠(証拠・数値)は何でしょうか？

例)起業の段階を一步進められる。融資・補助金のための事業計画書作成の手助けができる。根拠としては、経産省ドリムゲートアドバイザー280人中相談数No.1(1000日間超)相談5,000件超。(商工会議所)操業セミナー満足度95%超。

ときに、資金力やブランド力に勝った大手企業が参入してきて、差別化ができずに苦しくなってしまう可能性もあります。

自分にしかない事業、できる人があまりいない事業の場合には、そのような問題は少なくなります。なぜなら、競合他社があっても、自分の強みで差別化を図ることができるからです。そのためには、自分の強みがお客さまのニーズと合っているとすることも必要です。

しかし、「**自分の強み**」を知っている人は**案外少ない**ものです。それは、自分が身に付けてきた知識や技術は、自分の近くにいる人も待っていることが多いからです。ほとんどの人は、自分自身を客観的に見ることはできません。

自分の強みを見つける一つの方法は、仕事上ではあまり接しない、あるいは自分知らない人に、自分の仕事や強みと考えていることを言ってみることです。自分とは違う業界にいる、自分を知らない人のほうが、客観的な評価をしてくれるものです。

自分では当たり前だと思っていることも、他の人に話すと「すごいですね」と言われることがあります。それは、自分の業界の外では、自分の知識・経験が大いに役立つ

つ、強みになることを意味しています。わざわざ、現在いる業界内の仕事だけに固執することはないでしょう。自分の強みが他の業界や一般のお客さまに役立つかも知れないと考え、ターゲットを広く考えましょう。

例えば、私は自分ではコンピュータ（特にプログラムなど）について詳しいとは思っていませんでしたが、経営コンサルタントの集団の中では、かなり詳しいほうだということがわかり、強みとして仕事に活かしています。

ほかに、ある講師業の女性は、単なるメンタルヘルス講習の講師ではなく、アロマセラピーの知識も組み合わせたことで、より効果的な研修ができるようになったそうです。

自分の強みを知るには、前ページのような問いを考えてみていいかも知れません。これらの問いに答えたものを、多くの人に話してみてください。そして、不明点や気になる点を教えてもらいましょう。これが「強み」のブラッシュアップの第一歩になります。

事業を続けるためのリスク管理

起業するときには資金が必要です。その資金には、**当初から使うお金だけではなく、余裕資金も考えているでしょうか。**

考えている事業が、最初からお金が入ってくる確証があるならば、問題はありませんが、たいていの場合、100%お金が支払われることを保証されるようなことはないでしょう。

最初の計画では、当初から売上が上がるようになっていても、トラブルがあつて、起業してすぐには営業できない、お客さまに商品やサービスを提供できない事態になることもあるのです。

例えば、予定ではすぐに降りるはずだった融資が、審査が長引いたことにより遅れ

るということがあります。それによって、当初仕入れることが決まっていた商品を仕入れることができず、最初の売上が上がるまでに、予定より2ヶ月も遅れてしまった起業家もいました。

また、マーケティングの甘さや、思わぬ競合の出現などで、考えていた事業計画どおりには売上が上がらずに、最初に考えていた半分以下の売上しか上がらなかったという話を聞くこともあります。

起業資金について前述したように、起業後の運転資金として、最初の仕入資金などとは別に、できれば半年分くらいの固定費（人件費や家賃など）は持っておいたほうがいいということです。

半年分の余裕資金を持つことによって、事業にも「余裕」を持てます。仕事だけでなく、生活を心配するようになってしまうと、長期的な視野に立った事業展開ができなくなってしまう。

民間金融機関からの起業時の融資に対しては、利子の一部を補給してくれる自治体があります。この利子補給を受けるために記入する「創業計画書」には、運転資金を