

メリット・デメリットを認識した上で、自身にとって何が大切なのかを、見失わないようにしながら仕事を進めていくことが求められます。



また、事業を継続するということは、決して楽なことではないので「どんなふうに働いたら幸せなのか？周囲の人とどのような関係を構築したいのか？」自分の幸せのカタチのイメージを、しっかりと持つておくとういでしょう。

「好き」を仕事に3×2のポイント

「好き」を仕事として継続していくためには、三つの要素が揃っていることが大前提です

- ① やりたいこと＝好き
- ② やれること＝得意
- ③ 望まれること＝ニーズ

常に、この三つの要素を意識して事業を進めていく必要があります。

次に、起業のコンセプトを明確に立てておくことが重要です。コンセプトとは、仕事の中身を端的に表現したもののことです。

- ① 誰に＝お客様
 - ② 何を＝商品やサービス
 - ③ どのように＝販売ルート・価格設定・販売促進策
- この三つの切り口から考えます。簡単にイメージがわき、人に伝わりやすいことが大切なのです。

起業家「小さな歯車を最初に回すひと」

「起業をしてみたいな」と思っている方には、前向きにチャレンジしていただきたいと考えています。起業するということは、社会の中の最初の歯車の一つになるといえます。その小さな歯車が、やがて地域・社会の歯車を動かすことがあるのです。

(まとめ 川村)

了見の狭い考え方です。これからは経済的価値と社会的価値を両立させる必要があります。

ビジョンとミッション

ミッションとは、使命、目的、企業の存在意義のことで、会社がどんな社会を実現するのかを表したもので、ビジョンとは、目標、方向性、行動指針、つまり会社が組織としてありたい姿や、その達成させるための行動指針を示したものをいいます。起業するには、プチ起業でもがつり起業でもビジョン・ミッションが重要です。

「目標」がなければどこに進んでよいのかわかりません。また事業の創意工夫や改善もできません。「目標」を明確に定めることで、何年後にどこまで達成するのか、それに伴って必要となる意思決定ができます。スタートでこのことをはつきりしておけば、相手に伝わり、社会的価値がついていきます。

「ロジックモデル、ビジネスモデル」

シートづくりの入門ワーク

講座ではビジョン設定の入り口のワークを体験しました。参加者全員が6グループに分かれて、「子どもが野球の試合までに新しいバットを買いたい」が、定額の今のお小遣いでは買えない。どうすればよいか」の課題に対して解決策を考えるものです。グループごとにユニークな意見、気づかなかつた視点などさまざまな解決策が考え出され、会場は大いに盛り上がりました。ビジョンから事業を考えるときには、このようにあらゆるケースを考え、それをきちんと言葉にしてみるのが大切です。「論理的に考える」とはどういうことか、人と共に考えることの楽しさと豊かさを体験したワークでした。

(まとめ 安井)



① 自己資金(少なくとも必要資金の1/3)半分は準備

② 他人資金(日本政策金融公庫などの融資や各自治体の補助金や助成金など)

・補助金や助成金はミラサポの施策マップで検索するのが便利

準備段階でこれらの資金計画をきちんと行うことが大切で、お金と向き合いつながりながら起業のタイミングを図りましょう。

「売上利益計画」を立てる

大切なのは営業利益(手元に残すお金)がいくら必要なのかを先に考えること。結果として営業利益がいくら出た、ではなく、自分が望む営業利益を手元に残すためには売上がいくら必要か、という考え方が必要です。

また、売上を大切に、販売単価を安易に下げないことも重要です。商品の価格を1%上げると、営業利益に10%の差が出ることも。もちろんやみくもに値上げするのではなく、経営を段階的、長期的に考えることが大切です。

数字は嘘つきません。計画も売上も数字で、常にデータで把握しましょう。経営には正解がないので、感覚だけで判断せず数字で判断し、数字が良かったら継続、悪い数字はその原因を改善、という地道な検証を続けることが必要です。

描いた夢を大切にするためにこそ

自分は何のために起業したのかを常に立ち返って考えながら、きちんと利益を出して事業を継続するために数字に敏感になつて「お金のことをしっかりと考えましょう。



参考 HP

J-Net21 : <http://j-net21.smrj.go.jp/establish/guide/>

ミラサポ : <https://www.mirasapo.jp/>