

創業準備のチェックポイント

創業を思いついた日から実際に創業するまでの間に、準備すべきことがいくつもあります。どれくらい事前に検討し、準備したかが創業後の経営を左右します。次のフローチャートで確かめてみましょう。

創業動機は明確ですか

NO

どういう目的で、何をやりたいかをはっきりさせる必要があります。動機があいまいでは、さまざまな困難を乗り越えていくことはできません。

また、創業しようとする事業内容が顧客のニーズや時代の流れに合っているかどうかも重要なポイントです。

YES

創業する事業について経験や知識はありますか

NO

創業しようとする事業は、まず経験のある業種や知識、興味のあるところおよびその周辺というのが妥当なところで技術・技能・ノウハウなどの修得には経験が何よりも重要です。また、受注先を確保できるかどうかは、勤務時代につかかった人脈、信用が大きく左右します。未経験の分野での成功はなかなか難しいので、FC加盟など経験不足を補う方策が必要です。

YES

事業を継続していく自信はありますか

NO

経営者は法律、経理、税務、労務など幅広い知識のほか、強い意志、努力、体力が不可欠です。

加えて、十分な金銭感覚も必要とします。

YES

家族の理解はありますか

NO

身近な家族の理解が得られないようでは、事業に対する意欲が疑われても仕方ありません。

信頼できる協力者としての家族は、困難を乗り越えていくときの支えになってくれます。

YES

創業場所は決まっていますか

NO

業種によってはどこで創業するかが重要となります。一般的に立地条件の良い場所は費用負担が重いので、採算が合うかどうかを慎重に検討します。

また、所有物件の活用や立地条件にマッチした商品やサービスの提供についても検討してみましょう。

YES

必要な従業員は確保できますか

NO

必要とする人材像を明確にし、早めにあたりをつけます。優秀な人材を採用するには、何らかの魅力づくりが必要で事業が軌道に乗るまで、人件費は重い負担となります。家族労働、人材派遣会社、パートタイマーなどの活用も検討してみましょう。

YES

セールスポイントはありますか

NO

商品、サービス、技術またはそれらの提供方法などに、顧客を引きつける何らかの特色を出せるか検討します。

同業他社にはない独自性や新規性が求められます。

YES

売上高や利益など
予測してみましたか

NO

売上(収入)は多めに、支出(費用)は少なめにといった甘い見通しになりがちなもの。同業他社の実績など、裏付けのある数字に基づいて検討してみましょう。

YES

自己資金は準備していますか

NO

事業を早めに軌道に乗せるためには、借入金が少ないに越したことはありません。借入金の返済負担は、事業の採算性や健全性をそこねることがあります。創業を思いついたら、まず着実に自己資金を蓄えることから始める、という堅実な姿勢が大切です。また、創業資金の借入に際しては、保証人や担保などが必要な場合があります。あらかじめ検討しておいたほうがよいでしょう。

YES

事業計画として
まとめてみましたか

NO

自分の描く事業のイメージを具体的に文字や数字で確かめてみましょう。事業計画書は借入の際の説明資料として必要ですが、自分のやりたいことやそれが実現可能なかを明らかにします。

YES

創業に向けて具体的に
準備を進めてみましょう。