

Q. 新たなビジネスを始めるにあたって大事なことは何でしょうか？

まずは「理念」が大事だと思います。当社のネットCDショップは、理念を定めてからビジネスが変わり、お客さまが増えました。「CDを売るのではなく、ロックを探究するワクワク感を売る」という理念を掲げたことが、いろんな取り組みの基になっています。例えば、ブログでは新入荷情報やセール情報を中心でしたが、それではワクワク感がないと考え、「ビートルズが好きな人におすすめの南米ロック10選」のような提案型の記事に変えました。「ロックを探究するワクワク感を売るお店」とはどんなお店だろう、と考えることで、新しいアイデアが生まれ、ユニークなお店としてお客さまに選んでもらえるようになりました。

起業するにあたっては「数値計画」も大切です。思いやこだわりがあることは大事ですが、売上と利益がなければ事業を継続することができません。いくらのもを何個売するのか、経費はどれくらいで利益がどれだけ残るのか。大雑把でも良いので、試算することが大切です。創業期は、経理もいきなり会計のプロに依頼せず、自分自身で行ってみることをおすすめします。毎日、売上や経費を見ることで、自社の事業がどのような状態なのかを把握し、課題を見つけることができるようになります。中小企業診断士として創業のサポートをする際は、「ト

ライして改善を繰り返す粘り強さ」について伝えていません。ユニクロ創業者の柳井正氏の著書「一勝九敗」というタイトルにあるように、失敗は当たり前で、そこからいかに改善を繰り返せるかが大切です。経営者それぞれの強みを生かす方向で、改善をサポートしていく。そんな創業サポートをこれからもしていきたいと思っています。



田中大介

中小企業診断士。埼玉県寄居町の株式会社カケハシ・スタイルの代表取締役。WEBマーケティングやブランドづくりのコンサルティングと、ニッチ&ディープなネット専門CDショップ「カケハシ・レコード」の運営を行なっている。

おさえておきたいPoint

Point

1

理念を掲げること

会社の目指す理想や未来像、価値観を示すのが理念です。「理念を実現するためにどうすればよいのか？」と常に考えることで、さまざまなアイデアが浮かんできます。取り組みに悩んだ時には立ち返ることができます。手段ではなく目的は何かを考えることが、事業や取り組みをより尖らせていくことにつながります。

Point

2

まずは自分でやってみること

数値計画や開業後の経理業務など、プロに依頼をして事業に集中したいと考える方もいるはず。しかし、お金の流れや日々事業がどのように動いているかその実態や作業を知っていることは事業をよりよくする上でも大切です。それでもわからないことがあれば、商工会議所に相談を。アドバイスや専門家の紹介をしてもらえます。

Point

3

挑戦と改善を続けること

第一創業期に大切なのは、アクションを起こし、改善を繰り返して事業を磨いていくこと。事業を安定させることは決して簡単なことではありません。失敗にひるまず、目的に向かって粘り強く取り組むことで、事業の可能性が広がっていきます。そんな中で経営に悩みや課題があれば商工会議所に相談してください。