

お店・会社をつくりたいあなたへ 必見! 創業のPOINT

働き方が多様になった現代では「好きな仕事をしたい」「自分の裁量で働きたい」といった思いから、起業を選択する人も増えてきました。起業をしたと思ったらまず知っておくべきこととは何でしょうか。今回はネットCDショップを運営する株式会社カケハシ・スタイルの代表であり、中小企業診断士の田中大介さんに自身の起業時を振り返っていただきながら、事業を通して得られた経験やノウハウをもとに大事な考え方をお聞きました。

interview

Q ネットCDショップ「カケハシ・レコード」を運営されるまでの創業経緯を教えてください。

大学卒業後は、就職をせず自分で何か始めたいと考えていたので、大学4年の時、とりあえず好きだった音楽に関わる仕事として、新宿のCDショップでアルバイトをはじめました。遠方から来店されるお客さまが多く、

当時、普及しはじめたインターネットで通販をすれば、喜んでもらえるのではないかと考え、卒業してすぐの2000年4月に創業しました。

Q どのようにして事業を軌道に乗せていったのでしょうか？

カケハシ・レコードは、中古CDを買い取り、ネットで販売をしています。創業時は、手持ちのわずか20枚のCDからスタートしました。今思えば当たり前ですが、まったく売れず2ヶ月たらずで貯金が底を尽きました(笑)。生活のためにコンビニの深夜バイトやホームページ制作会社でアルバイトをしながら、Web制作やプログラミング、マーケティングの知識などを学び、毎日、サイトやサービスをひたすら改善していきました。そのうちに売上も伸び、1年半後にアルバイトを辞めた日の

晴れやかな気持ちは今も覚えています。起業から5年程で初めてパートさんの雇用や社員の雇用ができるようになり、現在は事務所も構えて、CD販売事業はスタッフを中心に運営しています。いつも考えていたのは、目の前のお客さまにいかにもう一度お店に来てもらえるかです。リピートしてもらえれば、必ずお客さんの数は増え、売上は上がると信じていました。そのために「一日ひとつ改善」を心がけ、地道にサービスを磨いていきました。

Q CDショップの運営だけでなく、中小企業診断士になった理由を教えてください。

ネットCDショップの運営をするようになって16年が経ち、売上は安定していました。何か新しいチャレンジをしたいと考えた時、頭に浮かんだのが中小企業診断士でした。他ジャンルの音楽に広げることや、CD以外のネット通販に進出することも検討しましたが、自分の中でしっくり来ませんでした。中小企業診断士の存在は、

商工会議所での経営計画づくりのセミナーなどを通して知っていました。CDショップでの試行錯誤を通して培ったマーケティングのノウハウを生かして、地域の会社やお店に貢献することに興味を抱いたんです。そこから1年間で資格を取得して、経営支援や創業支援をするようになりました。