

フォーライフ通信

こんにちは、塩野富佐男です。フォーライフ通信 10 月号をお届けいたします。

野創業塾や経営革新塾が事業仕分けで、今年度から国の事業としてはなくなってしまいましたが、高知県では県の事業として今年も創業塾を開催しています。10 月はその講師として毎週高知県を訪れるのですが、久々の創業塾ということで、今月は「起業」をテーマにお届けいたします。

起業志望者の 8 つのタイプ

私はこの 4 年間、某大手通信教育の会社で起業関連の講座の添削講師をやっている、これまでに 2,100 人以上の起業プランの添削を行い 1,200 以上の質問・相談に回答してきました。また、創業塾の講師もいろいろやってきて、たくさんの受講者と接してきました。

これらの経験から、私は起業志望者を大きく 8 つのタイプに分けています。各タイプそれぞれにいい点、悪い点があります。それについてご説明したいと思います。

①逡巡型

このタイプは、やりたいことがいろいろあるのですが、なかなか一つに決められず、何年たっても前に進めないタイプです。このタイプの人はかなり多いです。

いろいろ思慮深く検討すること自体は悪いことではありませんが、本気で起業したいのであれば、まずは暫定的にでも一つ決めて、ブログなどで情報発信するなり小さくビジネスを始めてみるなり、そろそろ具体的な行動に移す時期だと思います。

これまで起業という経験をしたことがないので、「未知の世界」に不安を持つのは当然です。ただ、「未知」である間は不安は絶対消えません。不安を解消する唯一の方法は、行動してその世界を体験することです。

ただ、失敗して再起不能になることは避けなければなりませんので、投資を抑えてリスクを低くし、「うまくいかなかったらさっさとやめて、違うテーマで再挑戦すればいいや」ぐらいの気軽な気持ちで始めるのがいいと思います。

会社を辞める前に「週末起業」という形で始めてみてもいいでしょう。勤務先の「副業禁止規定」が気になるころではありますが、ブログで情報発信したり、商品の販売ならネットオークションぐらいであれば、そう問題にならないと思います。成功した人には「中途半端な心構えでは絶対成功できない」という人もいますが、大成功した人の中でも、在職中に副業的に予行演習を経た人は結構いるものです。

②思い込み型

このタイプは「逡巡型」とは逆に、起業テーマを絞り込み過ぎているタイプです。例えば「コーチング」を勉強して、スキルも十分身に付けたからコーチングで独立しようとする人が結構います。

ただ、私の知る限り、コーチングだけでメシが食えている人はごく一部です。「コーチングスキルが身に付いたのでコーチングで起業」と単純に考えず、これまでの職務経験を活かせる分野など、もっと有望なテーマがあるか、もう一度いろいろな観点から起業テーマをいくつか挙げてみる必要があると思います。

そしてそのより有望なテーマの中で、コーチングスキルも自分の強みやウリの一つとして活かす方法を検討すればいいのです。

このタイプの人は、もう一度自分のたな卸しをし、自分の強みをたくさん挙げてみて、それら中から複数の強みを組み合わせた差別的優位性のあるビジネスのテーマを再検討してみるのがいいと思います。

③自己アイデア陶醉型

このタイプは「思い込み型」とは違った意味で思い込みがあり、自分のオリジナルなアイデアの素晴らしさに自ら酔いしれてしまい、自信満々のタイプです。

本当にニーズがあって、だれも思いつかないような画期的なアイデアであればそれでいいのですが、2,100人の起業プランを見てきて、そういったアイデアというのはほとんど見たことがありません。大体が「そりゃマーケットが小さすぎまっせ」「それって法律違反じゃないの？」というようなアイデアでした。

そしてこういうタイプの人に限って、「ネットで調べたら、すでに誰かがやっていた」と分かると落ち込んで、そのアイデアをあきらめてしまいます。世間であまり認知されていないビジネスをすでに誰かがやっていて、その人がそれでメシを食えているのであれば、それだけ市場性があるということなので、本来はむしろ喜ぶべきことのはずなのですが・・・。

また、「この素晴らしいアイデアを他人に話すとマネされるので話したくない」と考えがちなのもこのタイプです。ビジネスを始めるということは、ある程度自分のビジネスモデルを世間にさらすことですので、話ただけで簡単にマネされるようなビジネスモデルであれば、ビジネスを始めたとたんマネされまくるでしょう。

まずはいろいろな人に自分のアイデアを話し、客観的な意見を聞いて、より磨きをかけるなり、軌道修正するなり、いろいろ検討してみるべきだと思います。

また、新しいアイデアのビジネスは、例え素晴らしいアイデアであっても、ゼロからその素晴らしさを世間に広めていかないといけませんので、それだけでメシが食えるほどの売上規模になるまでかなりの時間がかかります。

もしそれで独立するにしても、オーソドックスな商売で生活が成り立つ程度の売上のボディを作り、オリジナルアイデアのビジネスは、一部門もしくは他との差別化要素という位置づけで、一つの「ウリ」として訴求していくのがいいと思います。

④金儲け欲望型

このタイプは、「何でもいいので金儲けしたい」というタイプです。自ら商売をするには熱意とパワーが要りますので、その気持ち自体は悪くないのですが、今の時代、簡単にカネが儲かる方法などまずないということを認識する必要があります。

悪徳商法の儲け話にダマされたり、「話題性があって成長分野」というだけで飛びついて、結局は競争が激しかったり、一過性のブームだったりして最後は失敗してしまうという危険性があります。

こういうタイプの人は、そのパワーを知恵に変え、自分の強みを洗い出してその強みを活かせる起業テーマを見つけるといいでしょう。ビジネス成功の鉄則は「儲かりそうな分野」よりも「自分の強みを活かせる分野」と認識すべし、です。

それと、当たり前ですが、お客様がおカネを払ってくれるのは、何かメリットを感じるからですので、「誰の役に立てそうか？」という視点も持つ必要があります。何よりも、人は「自分のため」よりも「誰かのため」の方が頑張れるものです。

⑤ボランティア型

「社会的弱者の役に立ちたい」という想いで何かを始めたいと考える人たちがこのタイプで、とても素晴らしいことだと思います。

ただ、このタイプの人は、「ビジネスとして取り組むのか」「ボランティアに徹するのか」のどちらなのか、早いうちにスタンスを明確にしておく必要があります。

社会的弱者は往々にして金銭的には余裕がないため、その人たちを対象としたビジネスは採算がとりにくいですし、なによりも社会的弱者からお金をいただくということ自体に引け目を感じてしまう可能性があるからです。

いわゆる「社会的起業」で採算に乗せている人もいますが、それは通常のビジネス以上に大きな苦労と努力・工夫を重ねられてこられた結果です。ビジネスとして取り組むのであればそういう覚悟をもっていただきたいと思います。あとは行政に働きかけたり、相談して補助金を引っ張って来るといったのも一つのやり方です。

⑥片手間型

これは例えば専業主婦をされていて、ダンナの稼ぎで生活はやっていけるので、自分のやってみたいことをやってみたいというタイプです。とても恵まれた環境にあるといえますので、無理せず、楽しみながら取り組めばいいでしょう。

ただし、お客様からすれば「片手間」かどうかは関係ない話ですので、商品やサービス、接客などで片手間感を出してしまわないように注意する必要があります。

⑦勉強型

いろんな本を次々と読んだり、たくさんのセミナーを受講して知識は十分だけれども、行動に移していないタイプです。本人は、「行動するのはもう少し知識を蓄えてから」と考えているのですが、たくさんの本やセミナーに接してきた私の経験

で言うと、本やセミナーで伝えていることは、どれも似通っているか、せいぜい数パターンであるというのが実感です。

このタイプの人、引き続き勉強するのはいいと思うのですが、少なくともそれと並行して、吸収した知識を実践で使う時期が来ているといえます。実践で得られることは、机上の勉強で得られることよりはるかに大きいものがありますし、実践しながら本やセミナーで学べば、より深くその意味を理解できるようになります。

⑧依存心型

自分ですべて決断したり、責任を負うことができず、誰かの判断にゆだねるタイプです。これまでの 7 タイプは、何らかの長所がありましたが、依存心型は、少なくとも起業に関しては、いい点はないように思います。

起業するということは、（だれかに相談するにしても）最終的には自分で決断し、その結果もすべて自分で受け止めるべきものですので、誰かに依存している状況では、起業するべきではないでしょう。どうしても起業したいのであれば、すべて自分で決断する覚悟を持つか、それができないのであればだれかリーダーシップのある人と組んでその人に付き従っていくか、どちらかだと思います。

編集後記

冒頭にも書きましたが、10 月は創業塾で 4 週連続高知を訪れます。幕末好きの私としては、もうたまらんくらい素晴らしい 1 カ月になりそうです。

創業塾の講義終了後、その日の最終便の飛行機で東京に戻ることは十分可能なのですが、こんな機会めったにありませんので、4 週とも 1~2 日ずつフリーの日にして、目一杯高知県内の史跡を回ってみたいと思います。高知県商工会連合会の方からは、「そんな毎週時間使って仕事は大丈夫？」とご心配いただきましたが、もちろん大丈夫です！ ヒマですもの(^_^;)

すでに2回目まで終わりましたが、高知市内の史跡という史跡をチャリンコを借りて回りまわりました。高知市中心部は坂道もなく、とても機動的に動けるんですね。丸1日で、予定していた 15 カ所くらいをほぼ制覇できました。



2 週目もチャリンコを借りて桂浜まで行ってきたのですが、結構距離があって時間がかかったり、別の史跡に寄る時に道に迷って時間ロスしたり、また桂浜にある龍馬記念館の展示物がとても充実していてそこで 4 時間くらい費やしたりと、かなり計画より進捗が遅れています。なんとしても計画は完遂しなければ！この意欲が仕事にも欲しい！

もう楽しくてすっかり浮かれており、創業塾の講義の最中でも気分は上の空、頭の中では「明日どう回ろうか」とそればかり考えて・・・
・・・あ、いやいや、じょ・・・ジョーダンですがな。

発行者:

株式会社フォーライフコンサルティング

代表取締役 塩野富佐男

〒143-0025 東京都大田区南馬込 3-37-9-501

TEL 03-3772-5431 FAX 03-6679-4150

携帯 080-3277-4943 E-mail mail@forlife2.com

URL <http://www.forlife2.com>