

この月刊サワネを、お知り合いの方に見せてあげてください、きっと喜んでいただけます。

『渋谷で教える起業先生』 黒石健

太郎著 毎日新聞出版 880円＋税 203頁

—この本は、「『将来、起業しよう』と思いつつも、なかなか踏み出せずに数年が経ってしまった。『来年こそは...』と考えている方」が、本当に一歩踏み出すための本である。

これは、本書のはじめに載っている文章です。じゃあ、自分は関係ないと思われた方がほとんどだと思いますが、ここで紹介するのは『起業しよう』を『新しい顧客を獲得しよう』、『新しい商品を作ろう』あるいは『何か新しいことを始めよう』に置き換えて考えてほしいと思ったからです。

以下「起業家」を「新しいこと」などに読み替えて読んでみてください。

★起業家への道を閉ざす三つの落とし穴

1. 必ず大成功しなければならない：こう思ってしまうとビジネスアイデアが一生見つからず、起業の一歩を踏み出せない。大成功するアイデアなどなかなか思いつかないからだ。
2. イノベーションを起こさなければならない：ものすごい技術革新を考えると、そもそもそんなものはなかなか無いので、起業できない。
3. 売上規模数億円を実現しなければならない：最初は小さくていいのだ。

★踏み出すための三つのステップ

1. ラーメン代を稼ぐ：ラーメン代とは起業した時に最低限生活を送ることができる程度の生活費のことである。とにかく稼ぐ。金額は小さくなくてもいいということだ。始めることによって経験が蓄積する。
2. 志を整理する：起業は想像以上にうまくいかない。そこで大切なことは、なぜそれをするのかという志だ。
3. 小さく始めてみる：実際にサービスを始め

てお客様と触れ合ってみる。

★ビジネス立ち上げのステップ（抜粋）

1. **ゴールを決める**：どんな制約条件（時間、お金）で、どれくらいの期間で、いくら稼ぐことができれば成功と呼べるのかを確定させること。

・時間的な制約条件：1日何時間使えるのか？

⇒例えば、1日2時間とする

・お金の制約条件：失敗してもよい金額はいくらか？

⇒例えば、3万円とする

・成功の条件：いくら稼ぐか？

⇒例えば、1か月で20万円とする

2. **事業領域を決める**：「ゴールを決める」で決めた制約条件と成功の条件から事業領域を絞っていく。①1人×利益20万円、②10人×利益2万円、③100人×利益2千円、④1000人×利益100円などだ。時間的な制約から④はむずかしい。①は、一人キャンセルで収入ゼロだからリスクが高い。だから、②か③が取りうる選択肢だ。そこからビジネスアイデアをたくさん出していく。

3. **3C分析で戦略の方向性を明確に**：顧客(Customer)、競合(Competitor)、自社(Company)の3つのCを分析し、戦略の方向性を導き出す。顧客が求めているけれども、競合が提供できていないものを、自社が提供すれば成功確率が上がる。

4. **バリューチェーンで業務分解し、行動計画に落とす**：事業の成果は「戦略の優位性」×「実行の確実性」で決まる。多くの場合、戦略は考え抜くが、実行が徹底されないために成果につながらない。そのため、「業務をもれなく洗い出し」「実行計画を精緻に設計きる」ことが大事なのだ。業務の洗い出しは、バリューチェーンと呼ばれる業務の流れに沿って分解していくとよい。

この月刊サワネを、お知り合いの方に見せてあげてください、きっと喜んでいただけます。

今・将来

経営者は、二つの時間を生きなければいけないといいます。今と将来です。有名な経営学者のドラッカーという人の言葉です。

「将来」どうなるのかを考えて、その準備のために「今」何をすればいいのかを決めて実行するという意味です。

それはそうだろうと思うのですが、なかなか簡単ではありません。できない理由はいっぱいあります。まず、なんといっても「今」が忙しい。そして、「将来になればなんとかなる」と思ってしまいます。さらに、将来のことなどわからない、という意識もあります。

では、将来のことは、考えなくていいのでしょうか？

将来といっても、まったくわからないこともあれば、はっきりわかることもあります。まったくわからないことは、考えても仕方がないかもしれません。しかし、はっきりわかることについては、なんとか考えていたいものです。

はっきりわかることの一つは、現在のお客様が、10年後にすべてお客様であるということは、ほとんどない。既存のお客様は減っていくということです。

将来のことを考えて、今しなければならぬことの一つは、お客様の新規開拓です。しかし、「今」の時間のほとんどを使っているのは、「今」のお客様への対応です。ここを何とかしなければいけません。

方法の一つは、「将来」のことをする、「新規顧客獲得」に関して考える時間を決めることだと思います。毎週日曜日朝4時間をそれに充てる、あるいは、毎朝の最初の1時間をそれに充てる、などです。ぜひ、ご一考ください。

景気

以前にもご紹介したことがありますが、岡山県の景気については、日銀岡山支店がネット上で公開しています。「岡山 景気 日銀」で検索すると「岡山県金融経済月報 | 日本銀行岡山支店」というのが出てきます。そこをクリックしていくと「経済月報」が出てきます。7月1日のものから主要な動きを見ていきます。

1.個人消費は、底堅く推移している

5月の販売動向をみると、

- ・百貨店・スーパー売上は、持ち直している
- ・乗用車販売は、基調的には持ち直している
- ・家電販売は、底堅く推移している
- ・旅行取扱高は、前年を下回った
- ・主要観光地への入り込みは、前年を上回った。

2.県内企業の設備投資は、持ち直している

- ・設備投資計画をみると、製造業は増加計画、非製造業では減少計画
- ・着工建築物床面積（非居住用）は、前年を下回った。

3.住宅投資は、下げ止まり、持ち直しの動き

5月住宅着工戸数は、持家系、貸家系ともに前年を上回った。

4.公共投資は、横ばい圏内で推移している

発注の動きを示す県内公共工事保証請負額をみると、全体では前年を下回った。

5.雇用・所得環境は、着実に改善している。

労働需給面をみると、有効求人倍率は、高水準で推移している。

以上、ごく一部をご紹介しました。皆様は景気をどのように感じていらっしゃいますか？最後の雇用環境は、最近求人されている方は、実感されていることと思います。