

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。

『60歳からの起業の教科書』 岡田

たけし著 ATパブリケーション 1,400円＋税 190頁

「60歳からの起業の教科書」とは、変な本を選んだと思われるかもしれませんが。読者の皆様はすでに経営者ですから、いまさら、起業はされないでしょう。しかし、会社の経営者は、時には、新しい気持ちになって経営を考えること、あるいは、新しい事業を考えてみる必要があると思います。新たに起業するとどうなるのか、など考えるのもおもしろいのではないのでしょうか。ということで本書を選びました。

著者は64歳で定年退職してから会社を設立し、2018年株式公開を目指している方です。さて、著者の言う60歳企業のポイントは、次の8つです。

1.プレゼンテーション能力

- ①金融機関との交渉ごとにおいて要求される能力。つまりプレゼンテーションとは、融資してもらおう際に、ビジネスの全体像と数字面でのシミュレーションを提示すること。「なぜ、なぜ、なぜ」という思考方法が大事。どんな計画にも合理的な説明と、明確な根拠が必要。
- ②金融機関から融資を受けるには、こうだからこうなる、必ずこうなる、必ずこうすると自信と覚悟を持って説明しなければならない。

2.数字力

事業計画を作る上で欠かせない数字力は、意識して訓練しないと身につかない。「本は利幅が少ない。1冊万引きされたら5冊売らないと元がとれない」などと考える。決算資料を読めるようにする。

3.資金力

- ①創業支援窓口相談する。融資を受ける方

法や事業計画の書き方など、起業のイロハについて教えてもらえる。

- ②粘り強く交渉する。著者は日本政策金融公庫に提出する書類を10回は書き直した。

4.女性活用：以前勤めていた会社では、女性向の商品を販売していたのに、女性を活用していなかった。女性活用とは、組織を女性中心にして、とにかくまかせることだ。

5.パートナー：①能力よりも人間性を重視して社員を採用する。まじめかどうか、行動力があるか、人に愛されているか、コミュニケーションできるかが大事。

- ②外部パートナーと組む時には実績を重視する。

③人づきあいは「つかず離れず」：「この人は素晴らしい」、「これはいい話だ」と思ってもすぐに飛びつかない。「この人はちょっと・・・」と思っても、すぐにノーと言わない。

6.幅広い業務経験

①営業力：スキルも大事だがもっと大事なのは人間性。嘘を言わない、誠実である。相手の立場を察して困っているようなら助けてあげようとする

- ②2番手が起業に向いている：1番手ほど期待されない分だけ、動きやすい。いずれ起業したいのでいろんな部署を経験させてほしいとも言いやすい。

7.在職中の覚悟

定年で仕事をしなくなると呆然としてしまう。それから何かしようとしても、すでにエネルギーは残っていない。だから、起業の準備は在職中にしておかなければならない。

8.社会貢献の視点

誰かのために働くこと、社会のために働くことが人生を豊かにする。だからビジネスと社会貢献を両立させる。

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。

ネット・スマホ

インターネットは、ずいぶんいろいろなことに使えます。

まず、取引先の信用状況を調べようと思ったら、簡単に会社の商業登記簿を見ることができます。そこから、その会社の本店所在地、社長の住所を知ることができますので、それらが担保の対象になっているかどうかも見ることができます。

何か知りたいことがあればネットを使えば簡単に見つけることが多いです。もっとも、サイトの信用度合いを判断しなければなりません。

動画サイトにYOUTUBEがあります。ビジネス書などで読みたい本があれば著者名で検索すれば、講演している動画を見ることができます。本を読むより楽ですし、講演を聞いてから本を読んだ方がよくわかるかもしれません。

スマホのアプリも利用できます。お遊びのゲームだけでなく、教育用のものもたくさんあります。衛生管理者試験、危険物取扱者、ボイラー技士、土木施工管理技士などの試験対策アプリがあります。ほとんどが無料ですから、まず無料でダウンロードしてやってみる。気に入ればお金を払ってバージョンアップするということができます。遊び感覚で試験に必要な知識が身につきます。

仕事上、資格試験を受けなければならない方は、ぜひ1度アプリを検索してみられることをお勧めします。そのほかでは、たとえば営業で検索すると使いたくなるようなアプリがたくさん出てきます。

他にもいろいろなアプリがあります。腰痛対策、視力回復、記憶力増強など、探してみると役に立つものがあると思います。

ビジネス横文字

ネット上のMSNニュースでビジネス横文字についての記事がありました。「知らなきや恥ずかしい『ビジネス横文字』です。おもしろいので一部ご紹介します。どのくらいご存知でしょうか？

・リソース（資源）93%：業種によって若干ニュアンスが異なり、「（ヒューマン・リソースで）人材」（35歳・マーケティング）、「メモリなどの容量」（32歳・IT）、「時間」（27歳・銀行）など、広義に使われていることから認知度が高かったようだ。

・ソリューション（解決策）91%
・フィックス（合わせる。確定する）89%
・コンセンサス（合意。意思疎通）87%
「ソリューション」や「フィックス」、「コンセンサス」は仕事をする上では、もはや日常用語の部類といえるだろう。一般的な業務で使いやすいことから、業種を問わず認知度は高かった。

・ベネフィット（利益）88%
・エビデンス（議事録。裏付け）86%
・リスクヘッジ（リスクを回避・軽減する方法）85%：“ヘッジ”だけで伝わるとい声もチラホラ……。

・ボトルネック（進行の妨げになる要素）85%：ネックだけで伝わると“ボトル部分”の不要論が続出。

リスクヘッジとボトルネックはそれだけビジネスシーンに定着したといえる

・イニシャルコスト（初期費用。初期投資）83%

・ペンディング（保留）81%

・B2B（企業間取引）79%

・ダイバーシティ（多様性）78%：『政府が使って、よくニュースで耳にするから』

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。

・ ドラスティック（大胆な。大幅な）77%
でなく一般的に使われる横文字

ビジネス横文字が氾濫する昨今、果たして巷のビジネスマンにはどれだけの認知度があるのか。まずは街頭やアンケート取材を通じて74%以上が回答できたものを紹介しよう。【ロメモ】業種、キャリアより使用頻度が影響

「入社したときはサッパリわからなかったけど、みんな使っているので覚えた」（23歳・広告）というように、日常の業務で使われる伝達などに関する用語が多く並んだ。そのため、業種やキャリア、年齢で認知度は変わらず。「知らないことよりも、これだけ使われてて調べないほうが問題だと思う」（34歳・IT）のように厳しい声も聞かれた。

<認知度が高いビジネス横文字>

※現段階でビジネスシーンで使われるカタカナ言葉を150語選出。その150語を15人の予備調査によってもっとも認知度にばらつきが出たものを中心に50語まで絞り、虎ノ門・新橋での街頭調査および直接取材などを通じ20～40代のホワイトカラー100人に聞いた

—あの「ビジネス横文字」の認知度を調べてみた—英国が
す。