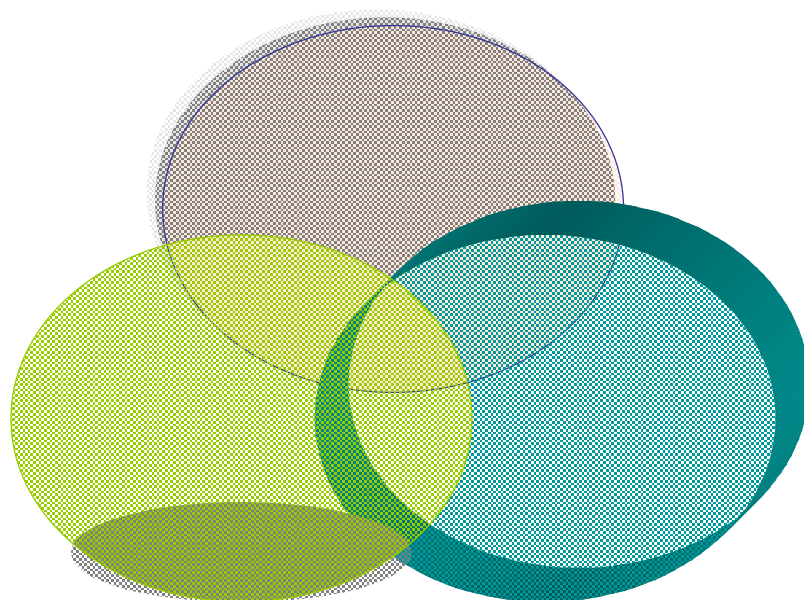


# チャレンジモデルプラン

～あなたの「起業」へのチャレンジを応援します～



山形県子ども政策室女性青少年課

# 目 次

STEP 1. 起業しよう！ でもその前に . . . . .	2
STEP 2. 起業のアイデアを考えてみよう . . . . .	4
STEP 3. ビジネスプランを書いてみよう . . . . .	6
STEP 4. 起業の準備をしよう . . . . .	10
STEP 5. 起業直後に大切なこと . . . . .	12
STEP 6. 相談窓口・支援機関を利用しよう . . . . .	13

## <チャレンジモデル事例>

### ■座談会

「女性起業家の本音に迫る」 . . . . .	14
-------------------------	----

#### [女性起業家]

◎うまいずウェブ 代表 石川昭子さん

◎株式会社サクラエージェンシー 代表取締役 奥山浩子さん

#### [アドバイザー]

◆特定非営利活動法人 山形インキュベートプラザ

創業支援室長 海藤明さん

## STEP1. 起業しよう！ でもその前に

### ◆なぜ「起業」するのか

「起業しよう！」と思い立ってすぐに始められればいいのですが、現実には、起業までの間に様々な課題や障害が生じてきます。

そうした起業のリスクに打ち勝つための力となるのが、「なぜ、起業するのか」という動機です。

動機がしっかりしたものになっていれば、起業を決断する勇気も、起業に向かって行動するパワーや自信も、自然と湧いてくるはずで

### ◆起業の動機

起業の動機は百人百様ですが、主なものとしては、次のようなケースが考えられます。

#### (1) 持っているスキルやノウハウを活かしたい

Webデザイナーのような技術者など、独立したほうが収入も増え、自分のペースで仕事ができるため起業するようなケースです。

#### (2) やりたいこと（夢）や好きなことを仕事にしたい

自分の本当にやりたいこと（夢）や趣味を追求するために起業するケースです。カフェやレストラン、雑貨ショップ経営など、自分のお店を持つことなどはその典型です。

#### (3) 起業する必要がある（もしくは起業せざるを得ない）

家庭の事情で現在の会社を辞めたが、生活のために起業する必要があるケースや、会社の倒産やリストラによりやむなく起業するケース、親の仕事を継ぐ必要があるケースなどが考えられます。

起業の動機は、何が良くて何が悪いということはありません。しかし、「なんとなく」では困ります。「明確な動機」が欲しいのです。

## ◆「起業」にかかる思いを誰かに話してみよう

誰かに話すためには、自分の考えを整理する必要があり、思いが確かなものでなくてはなりません。話すことで、自分の「**本気度＝動機の明確さ**」を知ることができます。

### (1) 家族

起業するうえで、家族は最も身近で最大の協力者となります。

家族の賛同、協力がなければ成功は難しいでしょう。

できるだけ早いうちに家族に相談し、まずは、その反応をみてみると良いでしょう。

起業の動機をしっかりと伝え、起業が家族の生活にどう影響するのか、一緒に検討してください。

### (2) 友人

友人の客観的な意見は参考になるでしょうし、あなたの思いに賛同し、ビジネスパートナーとして協力してくれる人もいるかもしれません。

また、支援者などを紹介してもらえる可能性もあります。

そういった意味でも、友人に相談することは有効といえます。

### (3) 起業経験者

たとえ、自分がやりたい事業内容とは異なっても、起業経験者の意見は貴重です。

近くに経験者がいなくても、本やインターネット等に体験談が掲載されていたり、講演会やセミナーなどで話を聞く機会もあるはずです。積極的に情報収集してみてください。

「起業」に対しては、否定的な意見をもらうことも多いでしょうが、あきらめない信念と周囲の人を説得する情熱がなければ、この先困難な壁にぶつかった時に、乗り越えることはできません。

まずは、家族や友人など身近な人に、「起業したい」と言うことから始めて、いろいろな意見をもらう中で「本当に起業したいのか」もう1度自分に問いかけてみましょう。

## STEP2. 起業のアイデアを考えてみよう

STEP1 で例示したように、「Web デザイナーとして独立したい」、「〇〇のお店を持ちたい」というように、起業の方向性や事業分野がある程度固まっている場合は、具体的なビジネスプラン（事業計画）を作成してみましょう。（STEP3 参照）

しかし、ただ漠然と「何か社会の役立つようなことをしたい」、「自分にしかできないことがしたい」といったように、「起業したい」という気持ちはあっても、「どのようなビジネス・分野で起業するか」というアイデアが思いつかないという方も多いと思います。

では、どうやってアイデアを見つけたらいいのでしょうか。

### ◆起業のアイデアの発想のヒント

#### （1）既存ビジネスの改良

必ずしも、すべての面で新しいアイデアが求められるわけではありません。

既に行われているビジネスでも、実際に見て「こうすればもっと良くなる」と感じる部分があれば、それが起業のネタ＝ビジネスアイデアになります。

#### （2）複数のビジネスの組み合わせ

異なる業種や業態を組み合わせたり、既存のビジネスに、通常では関連しないと思われる要素を組み合わせることで、新しいビジネスを生み出す方法です。

例えば、店舗を設けて集客することが常識となっていたビジネスに、移動式やデリバリー方式を取り入れるというような考え方です。

#### （3）社会の変化の将来予測

世の中のニーズの先の先を予測し、新たなビジネスを発想する方法です。

例えば、パソコンや携帯電話の普及から、インターネットコン

テックや関連メディアの開発、パソコン出前教室、インストラクターの養成サービスなど、現在成長しているビジネスの次に来るものを予測することで、新たなアイデアを生み出します。

#### (4) 成功事例の要因を分析

成功しているビジネスがなぜうまくいっているのか、その要因を探ることで、アイデアの元になっているニーズを発見することができます。

そのニーズを把握したうえで、別の視点からアプローチする方法を考えることで新たなビジネスアイデアを創出します。

#### (5) 普段の生活から発想する

日常の生活の中で、不満や不便だと感じていること、どうしたらいいかわからなかったこと、納得がいかなかったことなどの解決方法、あるいは、「こういうものがあつたらいいのに」と思っていることの実現方法を考えることからビジネスアイデアを創出する方法です。

この場合、普段から、自分で感じた不満や不便などを記録（メモ等）するクセをつけておくとよいでしょう。

### ◆アイデアを書き留めておこう

上記に示した5つのヒントの他にも、ビジネスアイデアの種は日常の仕事や生活の中に潜んでいるはずで

しかし、いきなり完璧に近いアイデアが生まれてくるわけではありません。

どんな成功事例でも、ひとつの些細な疑問や発見がきっかけとなっているものです。

日常生活において、ちょっとしたことでも「なぜ」「どうすればいいか」を考えるように意識することで、アイデアの発想力が培われていきます。

そして、思いついたアイデアを文字として書き留めておくことが大切です。

小さな発想を蓄積し、整理し、修正を重ねていくことで次第に自分のビジネスモデルの輪郭がみえてくるでしょう。

### STEP3. ビジネスプランを書いてみよう

自分の頭の中で、起業の方向性・イメージがある程度固まってきたら、ビジネスプラン（事業計画書）を書いてみましょう。

#### ◆ビジネスプラン(主な項目)

<b>■事業の目的</b>
(なぜ起業するのかを明確に)
<b>■事業内容</b>
◎商品・サービス
◎顧客ターゲット
◎事業のセールスポイント
<b>■市場の環境（市場規模、成長性、競合状況等）</b>
(できるだけ統計データ等により客観的な分析を)
<b>■経営プラン</b>
◎仕入計画
◎生産・販売計画
◎人員・設備計画
<b>■事業の将来目標</b>

■ 創業時の資金計画						
必要な資金（支出）		金額	調達方法（収入）		金額	
設備資金	事務所・店舗 ・敷金、礼金、仲介料 ・保証金 ・家賃 ・内装工事費 等		自己資金			
			金融機関からの借り入れ			
	機械・備品等 ・パソコン ・事務机、椅子 ・文房具 等		その他			
運転資金	起業に必要な商品の仕入れ等					
■ 収支計画（将来の収益の見込み）						
		初年度	2年目	3年目	4年目	5年目
売上高①						
原価②						
売上総利益③（①－②）						
必要経費	人件費					
	事務所（家賃等）					
	光熱水費、消耗品					
	その他					
合計④						
利益（③－④）						

## ◆ビジネスプランの核となる3大要素

### （1）誰に提供するか（顧客・ターゲット）

誰に対するサービス・商品なのか、そのターゲットを明確にする必要があります。また、ターゲットはできるだけ絞り込むことが望ましいと言えます。

ターゲットを絞ることで、アプローチの方法がより具体的に検討できることになります。

## (2) 何を提供するか(サービス・商品)

顧客に対して、どんなサービスや商品を提供しようとしているのかを考えます。

その際、大事なことは、考えたサービスや商品が市場に受け入れられるか(お客様に買ってもらえるか)という市場性です。

いろいろな人の意見を聞いたり、ニーズ調査を実施するなど客観的に検討してみましょう。

ここがポイント

## (3) どのように提供するか(ノウハウ、特徴)

ビジネスプランを作成するうえで、特にこの部分はプランの「**要**」となる最重点項目です。

単に、既存のビジネスと同じような手法でサービス・商品を提供したのでは、競合に打ち勝つことができず、生き残ることは難しいでしょう。

どのようにして、競合するサービスや商品と比較して優位性や独自性を持たせるかというビジネスの「売り」を十分検討する必要があります。

ここがポイント

## ◆収益性を考える(どこで収益を得るか)

単なる趣味ではなく、ビジネスとして継続していくためには、「**収益を得る仕組み**」を考えなくてはなりません。

収益とは、売上から事業に必要な経費(従業員への給与、原材料費、家賃等)を引いた儲け(利益)のことです。

起業時に必要な資金計画だけでなく、起業後(3年~5年程度)の収益の見込みについて、可能な限り詳細にシミュレーションしてみる事が重要です。

そのうえで、事業のどの部分で収益を得るのか考えてみましょう。

## ◆個人と法人(会社)、どちらで起業するか

起業の形態としては、大きく個人事業と法人事業(会社)の2つに分けられます。

それぞれの特徴を比較すると、次のような違いがみられます。

項目	個人事業	法人（会社）事業
開業手続きと費用	法人事業よりも手続きが簡単で費用もあまりかからない。	登記が必要。手続きが煩雑で登記費用もかかる。
組織	どんな人的構成でも可能。夫婦や家族経営という構成も多い。	経営方針等の意思決定の仕組みや執行体制の明確化が必要。取締役、監査役などの役員の配置について法の規定がある。
経理事務	会計帳簿等の作成が簡易	会計帳簿等の作成が複雑
責任	（無限責任） 事業の成果は個人のものとなるが、万一、事業で大きな損害を出して、倒産するようなことがあれば、個人の財産をもって弁済しなければならない。	（有限責任） 会社が出した損害に対しては、出資した範囲内で責任を負う。ただし、代表者は事業を実施するうえで第三者に与えた損害に対して責任を負うことになる。
社会的信用	法人に比べて弱い	信用力に優れ、大きな取引や金融機関からの借入れ、従業員の確保等の面で有利

一般的に、「個人事業」は、比較的小規模なビジネスで、主として家族が中心となって経営するような場合に適しており、「法人事業」は、比較的事業規模が大きい場合や、大きな企業相手、取引先が多いなど、より社会的信用が求められる場合に適していると言えます。

事業が軌道に乗り、ある程度成長した段階で会社形態に移行することもできるため、どちらにするか選択に苦慮する場合は、まず個人形態での起業を検討してはいかがでしょうか。

## ◆ビジネスプランを多くの人から見てもらおう

1回目から完璧なプランを作成できるわけではありません。

自分では完璧だと思っても、必ず、抜けている部分、矛盾している部分、実現困難な部分、弱い部分などがあるはずです。

完成したプランを基に、いろいろな人から複数の視点でチェックしてもらいましょう。そうすることで、次第にプランがブラッシュアップされるとともに、協力者の増加にもつながります。

## STEP4. 起業の準備をしよう

さて、ビジネスプランが完成したら、いよいよ具体的な起業の準備を始めましょう。

まず、その第一歩として、「いつ事業を始めるか」という開業日（店舗であればオープン日）を決めます。

開業日を決めたら、その日までに必要な準備について、スケジュール表を作って、もれなく準備ができるようにしましょう。

開業日までに準備しなければならないことは、次のようなものが考えられます。

### ◆資金調達

起業のための資金はできる限り自己資金を充当することが望ましいですが、金融機関や公的機関から資金の融資を受けることも検討しましょう。

起業してすぐに収益が出るとは限りません。収益がなくてもしばらくの間（3か月～6カ月程度）生活していくための生活費も念頭に入れて起業に必要な資金を準備しましょう。

### ◆事業拠点(事務所・店舗)選び

特に、飲食業や小売業での起業を考えている場合は、事業の拠点をどこに置くかということは、起業の成功を左右する非常に重要なポイントとなります。業界によっては、店舗の場所によって売り上げの7割が決まってしまうとも言われます。

事業拠点を決める際には、居住人口・世帯数などの基礎データや車や歩行者の通行量、競合する店舗・サービス拠点の有無など、起業候補地となるエリアの状況を十分調査する必要があります。

おおよそのエリアを決めたら、実際に歩いてみたり、平日・休日・時間帯による人の流れの違いをチェックするなど、現場を自分の目でしっかり確認することが大切です。

また、顧客の訪問があまりないようなビジネスの場合は、まずは自宅で起業するなど、固定費用となる家賃等の出費はなるべく抑えるようにすることが望ましいでしょう。

### ◆内外装工事

店舗などの外装や内装の工事が必要な場合は、どのくらいの期間が必要なのか業者に確認し、開業日から逆算して間に合うように発注しておく必要があります。

### ◆設備・備品の購入

お店であれば、まず商品を並べる棚やショーケース、レジ、照明器具などが必要となります。さらに、飲食店であれば、調理器具や食材を保管するための冷蔵庫等の厨房設備、食器、テーブル・椅子なども必要でしょう。

同様のサービスを提供している店舗などを参考に、事業活動に必要な設備をリストアップしてみましょう。

また、他にも、パソコン、電話・FAX、事務机・椅子、コピー機、コピー用紙、文房具など、事務用品も必要となります。

「起業してから揃えればいいや」と思って始めると、思わぬ出費が必要になったり、無駄な時間を費やすことになる場合もあります。

起業後のリスクを最小限に抑えるためにも、そういった細かな部分までリストアップしておくことが重要です。

### ◆従業員の採用・教育

従業員が必要な場合は、以下のような準備が必要となります。

- (1) 事業に必要な従業員の人数・体制・形態（正社員、パート、アルバイト、派遣社員等）等の決定
- (2) 従業員の給与、勤務時間、休暇等の労働条件の明確化
- (3) 従業員の募集・採用
- (4) 従業員に対する必要な知識や技術についての研修

## STEP5. 起業直後に大切なこと

### ◆あいさつ回り

起業したら、まず友人や知人、前の会社でお世話になった人など、できるだけ多くの人にあいさつ回りをしておくとよいでしょう。

中には、今後、仕事を持ってきてくれたり、協力者になってくれる人がいるかもしれません。

### ◆宣伝・広告

早く事業を軌道に乗せるためにも、少しでも多くの人から自分のビジネスを知ってもらする必要があります。

以下のような媒体を積極的に活用して、自分のビジネスを売り込みましょう。

- (1) チラシ、ポスターの作成・配布
- (2) ホームページ
- (3) テレビ、ラジオ、新聞
- (3) タウン情報誌・フリーペーパー

### ◆営業活動

#### ここがポイント

起業したての頃は、どうやって仕事を取ってくればいいのかわからないでしょうし、飛び込みで営業に行ってもなかなか相手にしてもらえないことも多いでしょう。

このような場合、まずは知り合いの会社に行ってみるなど、身近なところから営業活動を始めてみると良いでしょう。また、各種イベントなど人が多く集まる機会に積極的に参加してPRすることも有効です。

その際、「**自己紹介**」がポイントとなります。

限られた時間で、簡潔で分かりやすく、相手にインパクトを与えられるような自己紹介ができるように準備しておきましょう。

「営業」というと「難しそう」と思ってしまうかもしれませんが、とにかく「直接多くの人と会う」ということを意識してやってみましょう。

## STEP6. 相談窓口や支援機関を利用しよう

ここまで、起業するうえでの基本的な手順、ポイントについて述べてきましたが、この他にも経理や税金、許認可など、起業するためには様々な専門的知識や手続きが必要となります。

一人で悩む前に、以下のような、起業に関する総合的な相談やアドバイスをを行っている機関を訪ねてみると良いでしょう。

### ◆商工会議所、商工会(商工会連合会)

起業したいと考えている人向けの講座やセミナー（創業塾等）を開催しています。また、国が定める資格を持つ経営指導員等が労務、税金、経営、経理などに関する相談や助言を行っています。

### ◆山形県産業創造支援センター

新規創業、新分野進出のための相談・情報提供や事業活動の場となるオフィススペースの提供を行っています。

また、創業支援アドバイザーが専門的立場で助言や相談内容に応じて関係機関へのコーディネートを行っています。

<所在地>

山形県山形市松栄1-3-8

TEL 023-647-8111

HP <http://www.cc-yamagata.jp/>

※「チャレンジ応援サイト」チャレンジマニュアル「起業したい」参照

### ◆山形インキュベーションプラザ

新しいアイデアや技術、商品を持つ創業期の起業家をサポートする施設です。

山形インキュベーションプラザには、新規事業・研究開発を目指す起業家の拠点としての「インキュベーションオフィス」と、全国でも珍しい飲食業専門のチャレンジショップ「アキナス」があります。

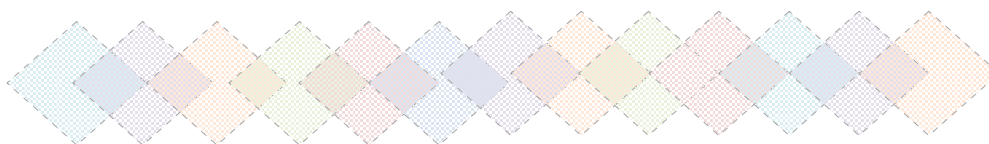
<所在地>

山形県山形市七日町二丁目7-10（4F）

TEL 023-615-3316

HP <http://www.yamagata-cci.or.jp/nana/>

## 《チャレンジモデル事例》



### 座談会 ～女性起業家の本音に迫る～

\*\*\*\*\*

県内にも、自分の夢を叶えるためや人生の再スタートのため、あるいは、育児や介護をしながら仕事を続けるための選択肢の一つとして、起業を目指して頑張っている方々がいます。

そういった方々の事例を参考にすることで、起業に対する具体的なイメージを持つことができます。

ここでは、実際に県内で起業し、事業活動をしている2名の女性起業家の方に、起業の動機やきっかけ、苦労したことなどについてざっくばらんにお話を伺いました。



平成 22 年 3 月 8 日 山形インキュベートプラザ ミーティングルームにて

## 座談会に参加いただいた皆さん



うまいずウェブ代表  
石川昭子さん

インターネットショッピング  
サイトの運営、WEB制作等  
＜起業5年目＞



株式会社サクラエージェンシー  
代表取締役 奥山浩子さん

保険プランニング  
保険の代理店業  
＜起業3年目＞



(特)山形インキュベートプラザ  
創業支援室長 海藤明さん

起業に関する相談やオフィスス  
ペースの提供をしている山形イ  
ンキュベートプラザ事務局

\*\*\*\*\*

### ★起業の動機・きっかけ

#### ＜進行＞

お二人は、なぜ起業しようと思ったのですか。

#### ＜石川＞

以前、東京のIT系の会社に勤めていて、山形に帰省するたびに山形のお土産を買って会社の人にあげていたのですが、東京の人はあまり山形の食べ物とか知らなかったんですよ。ゆべしとか、だだちゃ豆とか。

それを会社に持っていったときに、みんな「おいしい、おいしい」と言ってとても喜んでくれました。

それがきっかけで、ネットショップで山形の食べ物、特産品を売ってみたら大変好評で、それなら、山形にUターンして自分自身で山形のおいしい食べ物を全国に発信していきたいと思い、起業しました。

今は、ネットショップで山形の特産品の販売を中心に事業を行ってまして、それに付随してこれからネットショップを始めたいという方に対するアドバイスやホームページの作成なども行っております。

東京から山形にUターンしてきたばかりの頃は、まず自宅で開業しましたが、(独)雇用・能力開発機構が実施していた起業者向けセミナーに週1回通って

いる時に、山形インキュベートプラザの存在を知り、プラザが提供しているオフィススペースに入居しました。4年半ほど入居していましたが、最近（平成22年1月）、山形市内に新しい事務所を借りて事業を続けています。

#### <海藤>

インキュベートプラザでは、起業して間もない方が力を蓄えるための場として、オフィススペースを提供しています。「ホップ・ステップ・ジャンプ」で言えば、「ステップ」の場となるでしょうか。

#### <奥山>

私は、保険会社に勤めていました。直近は新人の研修・育成などを担当する仕事をしていたのですが、母が倒れたことがきっかけで仕事を辞めました。

私の実家は、両親と祖母、叔母の4人暮らしなのですが、4人とも高齢なので、今後の状況を考えると、組織（会社）の中では、いつか仕事を続けることが難しくなると感じたからです。

女性の場合、育児や介護など家庭の状況により、「このまま仕事を続けるか」「辞めるか」という選択を迫られる場面が、男性よりも多いのではないかと思います。

当時はいろいろ悩みましたが、私の場合は辞めるという選択をしました。これから介護も想定される中で、今後どのような形で生活を維持していくかということを考えましたね。好きな仕事でしたので、すぐにではなくても、経験のあるこの業界（保険）で起業できればと考えていました。

退職も起業も、家族の理解と協力がなければ出きることはありませんでしたので、やはり家族には感謝しています。

### ★起業する際、苦勞したこと

#### <進行>

起業しようと決心しても、実際に開業に至るまでには様々な壁があると思います。お二人は実際に起業されて、どのような苦勞をされてきたのか、またそれをどのようにして乗り越えてきたか、教えていただけますか。

#### <奥山>

とにかく、最初は、自分で何がわからないかもわからない状態だったので、まず、県の窓口はどうしたら良いのか電話をしました。その際に、さまざまな窓口をご紹介いただき、時間をつくっては相談をしに行きました。その時の商工会連合会の担当者の方は、新たに担当になったばかりだったにもかかわらず、

一緒になって考えてくれて、そのことは今でも忘れられないですね。

法人で起業すると決めた後、事務所をどうするかと考えていた時、東京などでは、レンタルオフィスなどもあるため、山形にはないのだろうかと思いインターネットで検索したところ、山形インキュベートプラザのインキュベートオフィスを知りました。この時はうれしかったです。インキュベートプラザのおかげで、いろいろと学ばせて頂き、今現在もお世話になっております。

### <石川>

私も同じで、立ち上げの時は、まず何をすればいいかわかりませんでした。それについては、先ほど申し上げた（独）雇用・能力開発機構の起業家向けのセミナーに参加したり、創業塾（商工会議所・商工会・商工会連合会主催）に参加することで、「何がわからないか」が徐々にわかってきましたし、どこに相談すればいいかもわかってきました。

また、起業したばかりのころは、商材を集めるために取引先を訪問しても、なかなか相手にしてもらえず苦労しました。会社に勤めているときは、「〇〇会社の〇〇です。」というように会社の名前があったのですが、起業して個人名になったので、いきなり一人で出向いていっても誰も取り合ってくれません。

そこで、どうしたかという、履歴書のような資料をつくって、「自分にはこういう経験・技術があって、こういうことをやりたいと思っているのでよろしくお願いします。」というように売り込んでいきました。

そうすることで、少しずつ取引先を見つけていって、大きな会社が取引先になってくれた場合は、「私はこの〇〇会社（大きな会社）」と取り引きしています」ということをアピールポイントにして取引先を増やしていきました。

### <進行>

女性ということで、なかなか信用が得られないという経験もあるのでしょうか。

### <石川>

そうですね。自分が起業したときは、20代ということもあり、正直、ままごとに付き合ってもらえないという対応をされたこともありました。

しかし、逆に、女性だからということで取り引きをしていただいたこともあります。男女を区別するつもりはないのですが、女性の一生懸命さが伝わったということでした。

また、今はまだ女性起業家は珍しいということで注目されることもあり、そこは女性起業家のメリットだと言えるかもしれません。

### <海藤>

やはり、会話・対応が、女性の方がやわらかいということが言えるのではないのでしょうか。そこは、女性起業家の強み、持ち味ではないかと思います。

## ★今後の事業展開

### <進行>

今後のビジョンや目標についてお聞かせいただけますか。

### <石川>

これまでは、事業計画は立てていても、どういう事業内容に落ち着いて、どのくらいの事業規模になるのか明確に見えないながらも、とにかくがむしゃらに走ってきました。

5年目に入り、ようやく事業内容も売り上げも見えるようになってきて、今後は山形の特産品の「Amazon（アマゾン）※」を目指したいと思っています。

山形にもインターネットショップはたくさんありますが、他よりも商品数を増やして、できるだけお客様の選択肢・幅を広げたいと考えています。

うちの販売の仕組みは、在庫を持たないことが特徴です。

通常のショップは、商品を卸し、自社で保管・在庫管理を行います。うちの場合は、生産者と契約し、生産者から直接お客様に発送します。「仲介」のようなイメージでしょうか。

そうすることで、在庫を持たなくて済みますので、他よりも多くの商品を掲載することが可能となるわけです。

※「Amazon（アマゾン）」は世界最大のインターネット書籍販売サイト

### <奥山>

私は、今、できるだけ多くのお客様にお会いすることを意識しています。

20年以上この業界で仕事をしていることになるのですが、起業という形でまたゼロからスタートしましたので、今の自分にできることを誠実に行っていくことが大事だと思っています。

実は、視点が変わったことで感じる気付きも多く、お客様はもちろん、経営者の方、同じ代理店の方など、お話の中で気付かせて頂くこともたくさんあります。これは、とても大切なことだと考えますし、常に、お客様の目線でありたいと思っています。

## ★起業して良かったと思うこと、これから起業を目指す人へのアドバイス

### <進行>

それでは、最後に、起業して良かったと思うことと、これから起業を目指す人へのアドバイスをお願いします。

### <石川>

#### ◆起業して良かったと思うこと

プライベートとビジネスを両立できることです。

私は、去年出産して、子育てしながら仕事をしていますが、子どもの検診や具合が悪くなったときは、子どものことを優先することができます。

会社であれば、育児休業を申請するということになるのですが、私の場合は、用事を済ませてから仕事に戻れますし、最悪自宅でも仕事ができます。自分のペースでできるので、起業して良かったなと思います。

#### ◆これから起業を目指す人へのアドバイス

一番大事なこと（もの）は、起業するという決意とビジネスプランです。

決意とプランが無いと、取引先からもちゃんと相手にしてもらえない（相手を説得できない）と思います。自分はこの商品売って、こういう特徴を持って、何年後にこういう状態になるというビジョンが無いと起業は難しいと思います。

あと、特に女性ということ言えば、家族の理解が無いと起業は難しいと思います。今この時間、こうして（座談会に参加して）いられるのも、夫や家族の支えがあってのことだし、幸いにも私の家族は、家の中にいるよりも、外に出て仕事をすることに理解があるので、今の仕事ができていると思います。

仮に、家族に反対されたとしても、決意とビジネスプランがあれば、説得することも可能だと思います。

### <奥山>

#### ◆起業して良かったと思うこと

自分が想像していた以上に多くの方との出会いがありましたが、前職では絶対に出会わなかった方々だと思うのです。独立したことで、新たな多くの出会いにつながりました。それは、収益とは関係なく、私の大きな財産だと思っています。

起業は、すごく苦勞も多いのですが、たとえば予定通りに進まないことも、今の私に必要な経験をしていると思えるようになりましたね。

自分が行ったことすべてが自分にかえてくるので、組織の中では得ることができない貴重な経験をしている最中だと思います。

ひとつひとつの小さな出来事に感謝をすることが多くなりましたね。

### ◆これから起業を目指す人へのアドバイス

やはり、最初は、「いつまでに」「どんなことを」「どういうふうに進めていくのか」という計画立ては必要だと思います。

また、どんな業種で起業するとしても、「営業」がなければビジネスは成立しないと思います。例えば、石川さんもお話されたように、ネットショップをする場合でも、ビジネスのPRも、取引先への説明も自分がしなければならぬし、常に自分から動いていかないとはいけません。

だから、技術を売りにしていても、営業はしなければならぬし、むしろ先に営業があるという覚悟がないといけません。

相手に信用してもらえるかどうかは、「営業力」にかかっていると言えます。

あとは、身近に、なんでも相談できる人を見つけるということもポイントかと思います。

起業向けのセミナーに参加すれば、大まかな手順や知識は得られるのですが、それを自分がやりたいビジネスに置き換えて具体化することは、なかなか難しいと思います。マンツーマンで相談できる人を見つけることで、自分のビジネスプランが形になっていくと思いますね。

### <海藤>

いきなり税理士さんとか、専門家の人のところへ相談に行くことは、やはり敷居が高いと思います。相談するほうも何を相談したらいいかわからず、相談を受ける方からも、ポイントを絞って話してくれと言われるケースも多いようです。

まずは、気軽に相談できる総合的な支援機関（例えば山形インキュベーションプラザ）などを利用される方がいいでしょう。

また、奥山さんがおっしゃっていたように、**起業は「営業力」**だという部分については全く同感です。

起業は、自分自身が経営者であり、営業マンであり、なんでも一人でやることからスタートしなければなりません。

石川さんもおっしゃっていましたが、サラリーマンであれば、「〇〇会社の〇〇です」というように肩書きがつきますが、いざ起業するとその肩書きは当然なくなりますよね。そのときに、どうやって売り上げを得て、利益を出していくかということを考えると、「**個人の信用力**」が非常に大事になります。

「個人の信用力」の有無が起業の成否を分けると言ってもいいでしょう。

「信用力」を高めるためには、“人となり”から、商品・サービスも含めて、自分のビジネスをいろんな方に理解していただくこと、つまり「営業力」が重要となってくるのです。

**<進行>**

最後は海藤さんにまとめていただいたということで、今回の座談会を終了とさせていただきます。

本日は貴重なお話ありがとうございました。

**チャレンジモデルプラン**  
～あなたの「起業」へのチャレンジを応援します～

平成22年3月作成

作成：山形県子ども政策室女性青少年課

協力：特定非営利活動法人 山形インキュベートプラザ