

起業する時に思ったのは 「金が無い」って事だった

社長の仕事は金策に始まり金策に追われる



何がきっかけで思ったのか忘れてしまったが ある日「企業しよう」と思っていました。

あれは企業人になり10年くらい経った夏の終わり…
様々な仕事も、それなりに、こなせる様になり、
得意先からのクレーム対応にも疲れ、
休日出勤にも疑問すら感じず会社へ出向き、
趣味のパソコンいじりも最近してないなと思い振り返った時、
「企業もいいかな」とふと考えた。

そのタイミングで
「秋より創業セミナー参加者募集(横浜市)」が目に残る。



取り敢えず参加で

家に帰って早速、検索

セミナーの概要を読み押さえたポイントはざっくり

- ・参加費無料
- ・土曜 17時から
- ・計6回 隔週で開催

これなら「いける」かも、
取り敢えず参加で…ポッチと。



覚えた3つの事

創業セミナー1回目に参加して強く印象に残った事のは

- 起業して1年で3割が廃業
- 原因は資金が続かない事
- ビジョンを明確にしないで始めた事

そして一通り話を聞いて思ったのは

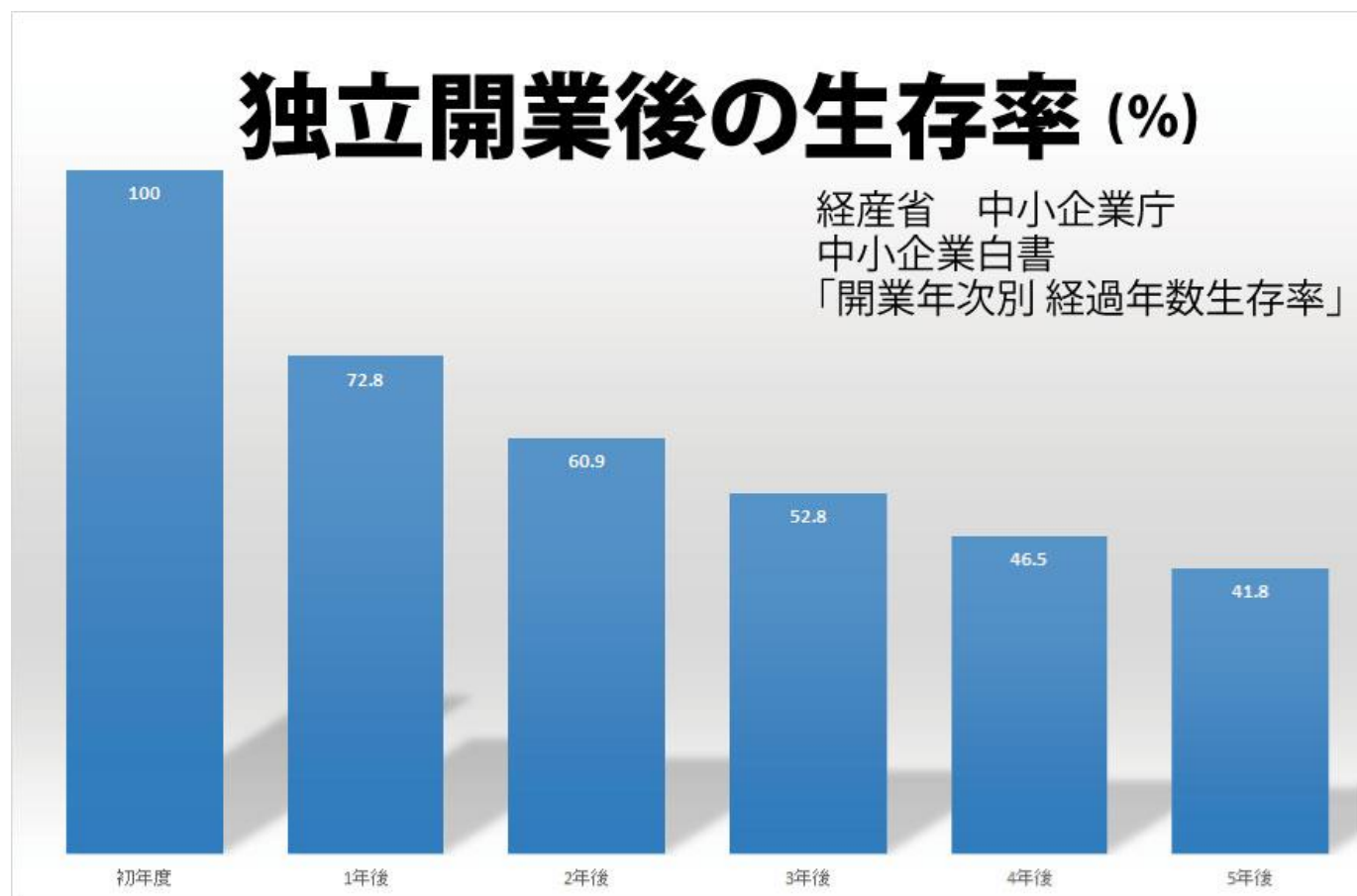
当時の俺は「金が無い」って事だった。

(はっきり言われないが、金策が一番大事なのでは？と感じた)



企業の生存率

起業した後、こんな感じで消えていきます。



起業後、何ヶ月耐えられるか見積もる

まずは事業計画書をつくる。

ビジョンを明確し、目的(サービス)や必要な物を整理する。

- どんなアイデアやサービスを形にしたいのか
- 必要な人(人数)や物(資材、場所)は何か
- 競合他社の有無、ライバルは多いのか(ちなみに差別化は？強みは？)

などを調べて別な用紙に

- 開業までに必要な費用
- 月々にかかる経費と売れ上げ見込み
- 準備可能な資金(自分が持ってる資金と借りられる資金)

ここを出した入出金予定から何ヶ月耐えられるかを計算…



資金が無いなら経費を抑えよ

最初話を聞いた後、4回(2ヶ月)を費やし事業計画を考える。

元々、独立なんかを予定した人は計画書の作成はサクッと仕上げてました。

ただ、講師の方からは別紙の入出金表をチェックされ、特に開業までの準備と資金は最後までブラッシュアップが入ってた。

殆ど全員が用意した資金では1年耐えられない感じです。

そこで講師から提案されたのは2つ

- ・中古の活用
- ・人を雇わない経営



新品から中古にするだけで経費は1/10

中古の活用は、なるほど効果があり

- ・事務机7万→7千
- ・パソコンは型落ち70%～半額。企業の廃棄品ならタダも。
- ・ラーメン屋の調理具は居抜きなら気持ち程度。(定価の3割で)

あとは、上手く人脈を活かせば貰える備品も多くあり、探し方のヒントを辿れば廃棄する予定で処分困ってる人も居ました。

今だと「ジモティー」とかありますけどね。



基本できれば「一人で」で見直し

そして人件費です。

最初の計画時は全員、誰かを雇う計画で進めてます。

事業計画書作成の講義の際に「従業員の経費も含める事」と説明にあったのが実は罠だったのかも知れません…そこで、

- ・冷静に事業の規模を見るとバイトは二人も店員要らない。
- ・扱う品の種類を減らせば、一人で回せるのではないか。

と言う考えで計画に修正が入り、人件費が減った事などもあり、1年以上耐えられる事業計画になってました。



でも結局…

そして6回目の講義で各自の事業計画の発表となり、
私も突貫工事で仕上げた計画書、

「中古パソコンも販売するカフェ」でプレゼン。

結果は講師に、その辺のアイデアを合わせただけで「新規性が薄い」と苦笑
され惨敗！

これでは横浜市の補助金申請は通らないでしょうとなり、
今回の反省を踏まえて、あとは「各自で頑張って」となりました。
そんな感じもあり結局、「起業はしなかった」のです。



ここまで引っ張りすみません！
ご清聴
ありがとうございました。

2025年3月14日

わたびん



付録

それにしても20年前の話を良く覚えていたモノです。



広告の大切さ

特に店を持つなら近場の駅でビラ配りは有効です。

- お客になる人の顔が見える
- 自分を知って貰える
- 人の流れが分かる。
 - 人が多い時間帯
 - 人の流れ方と量・質（規模・年齢層や性別）
 - 人の集まりそうな場所

自分の店を開く駅周辺の情報を知る事で販売戦略が立てられます。

※当時はそこまで気がつきませんでした…



金策を極める事に

創業セミナーに3ヶ月通ってしみじみ思ったのは先立つモノ、
「開業資金の重要性」だったと思います。

当時は「今、何をしたいか」が分からなかった。
なので、その時が来た日の為に

取り敢えず「お金を貯めよう」と考えた気がします。

この辺りから、「儉約」と「資産運用」を頑張った…



仕事にも恵まれていた

結果的に起業しなかったのは、
たぶん、仕事にも恵まれていたように思える。
疲れてはいたけど、同じくらい楽しみを感じていた。

未知とも思える知識や技術に触れ
億単位の資金が動く業界を一部でも覗けたり
人の役に立ちそうな商品作りの一端だったり

働き方はブラック寄りだったと思うけど…



本当に、最後まで、ご清聴
ありがとうございました。

2025年3月14日

わたびん

