

J A I R O 2 0 2 0

失敗しない起業の条件

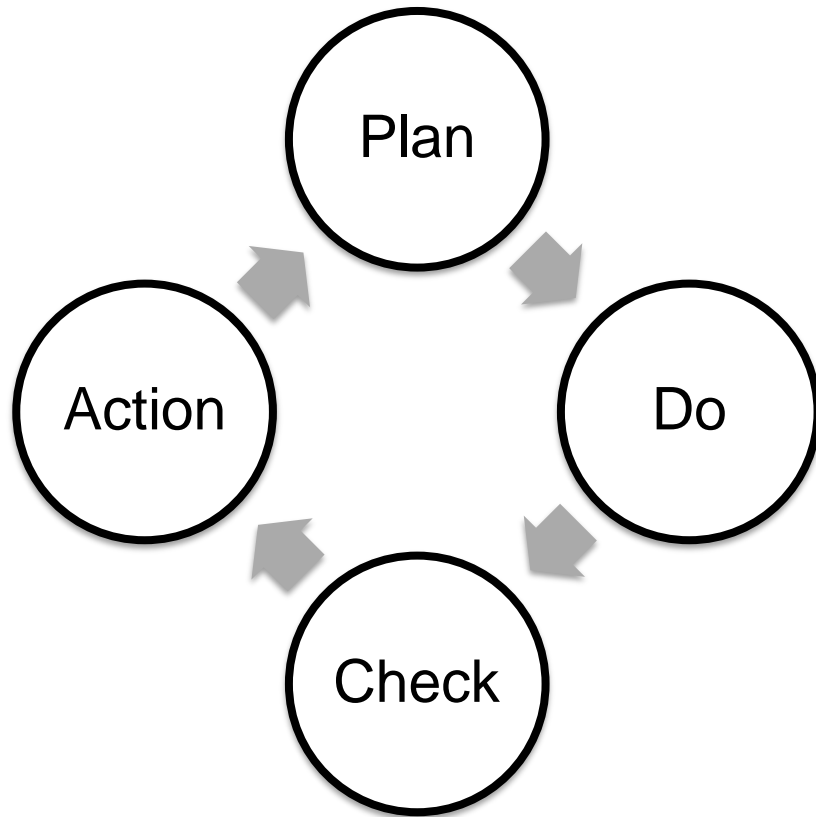
第1講座 事前動画視聴

Presented by ジャイロ総合コンサルティング株式会社

P D C A型→OODA (ウーダ) 型 起業・創業

1

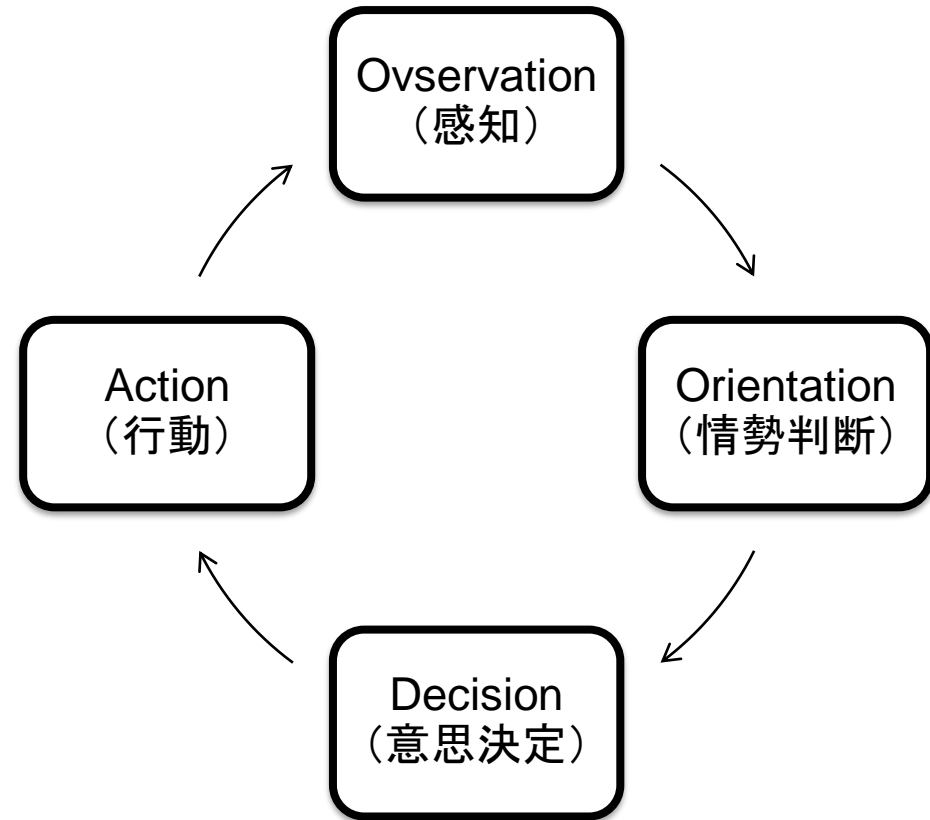
先が読めている時代には良いが、、、
◎変化に弱い(計画から外れると...)
◎先が不透明な時代には対応が遅れる



先が読めない創業にはOODA型



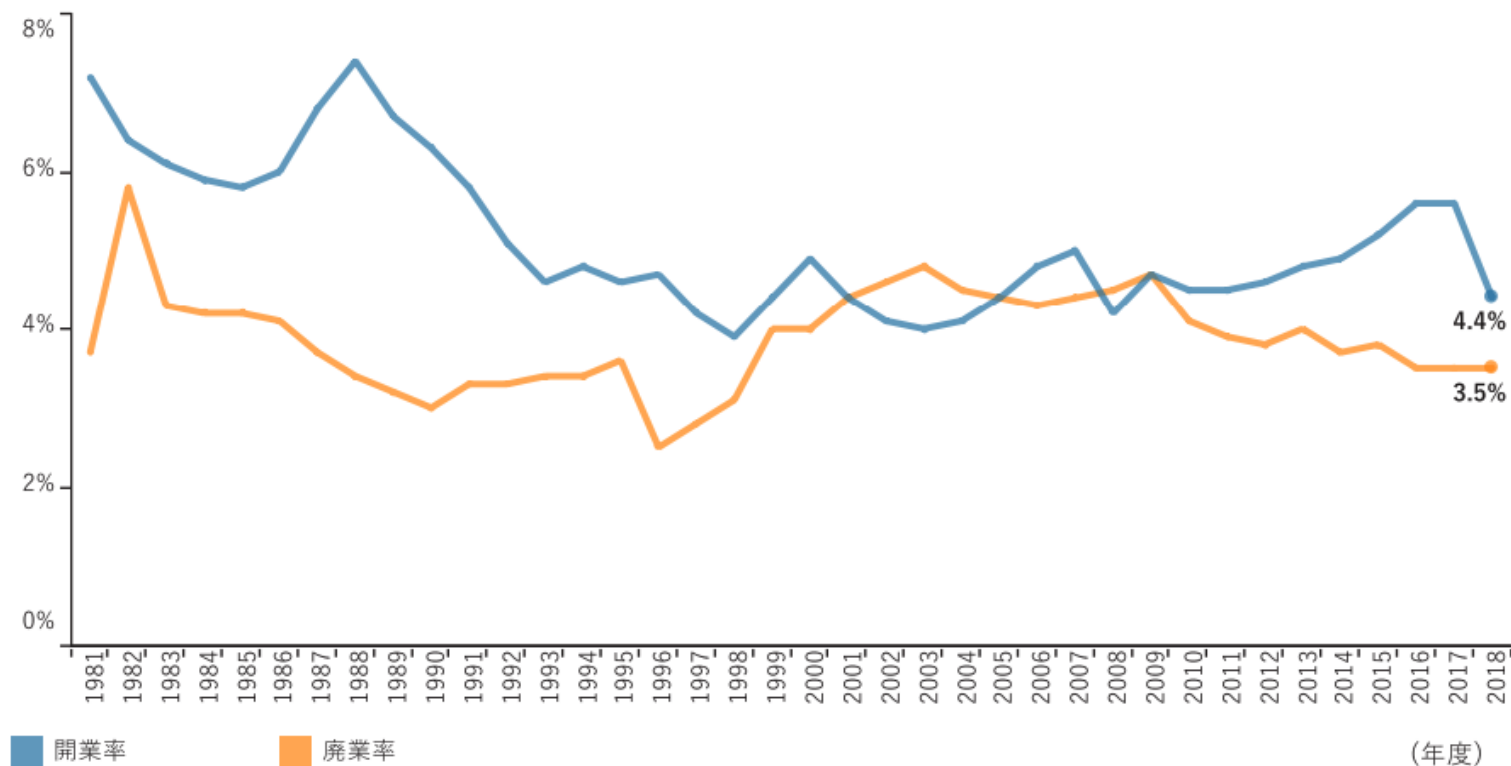
先が読めない時代の経営、、、
◎変化に柔軟に対応(想定外のアイデア...)
◎先が不透明な時代には対応が遅れる



開業率・廃業率の推移

出典：2020年 中小企業白書

開業率・廃業率の推移



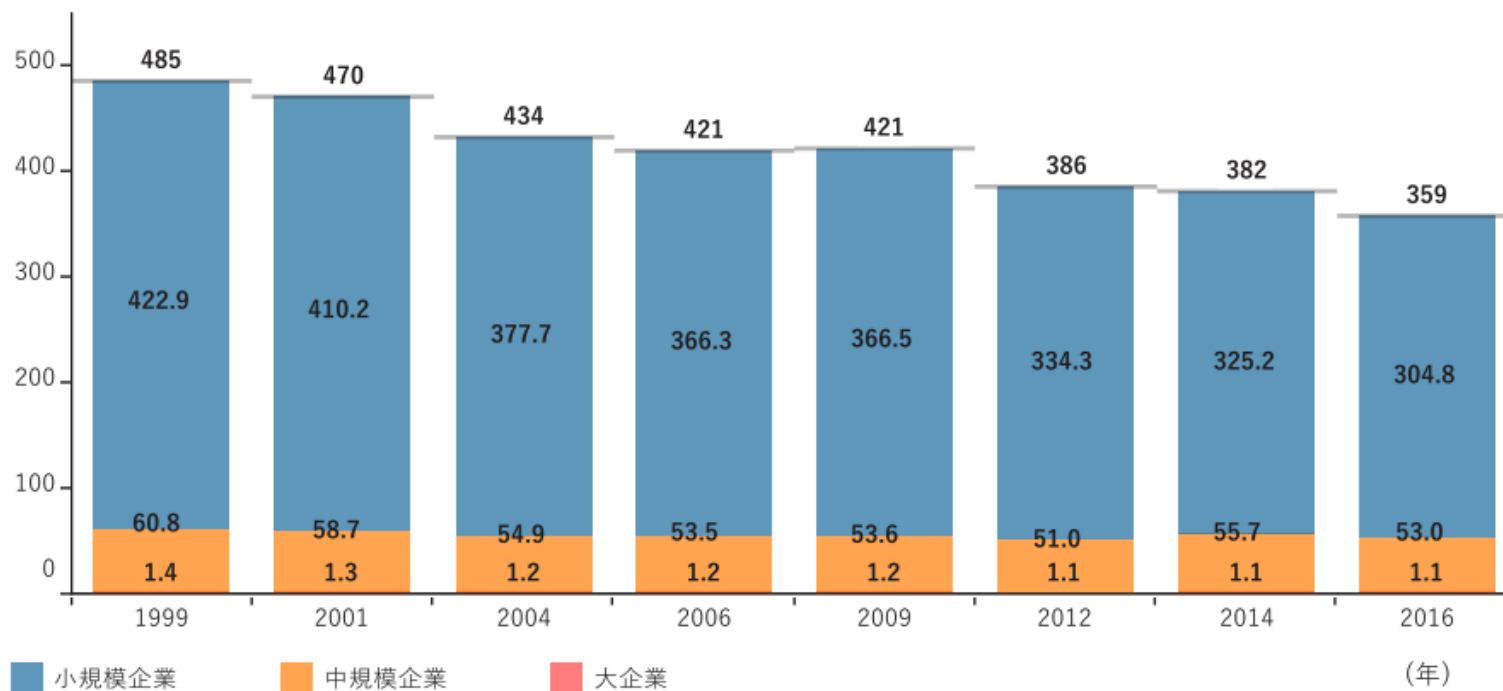
- 2018年度の開業数は「運輸業, 郵便業」、「情報通信業」、「サービス業」を除き、全ての業種で2017年度より減少している。また、全体に占めるウエイトの大きい「建設業」における落ち込みが特に顕著である。

中小企業・小規模事業者の推移

出典：2020年 中小企業白書

企業規模別企業数の推移

(万者)



- 年々減少傾向にあり、直近の2016年では359万者となっている。このうち、中小企業は358万者であり、その内訳は小規模企業が305万者、中規模企業が53万者となっている(第1-3-1図)。また、1999年を基準として規模別に増減率を見ると、いずれの規模においても企業数が減少しており、特に小規模企業の減少率が最も高くなっている

現在の創業環境②

時代を読む

	今まで (過去20年)	現在 (前後5年)	これから (今後10年)
景気	•バブルが崩壊した後の長期不況・景気低迷が継続	•一部大企業で業績向上 •中小企業は不況が定常化	•人口減少による経済縮小 •内需より外需へ向かう
社会動向	•非正規従業員などの格差社会の進展	•環境や社会性を重視 •少子高齢者社会の現実化 •働き方改革の進展	•多様性の社会 •集中と分散 •2025年の崖
消費トレンド	•モノ志向よりコト志向 •団塊ジュニア	•節約志向 •流行よりノスタルジー •健康志向	•「買換え」より「買足し」へ •地元とのつながり重視
ビジネス形態のトレンド	•百貨店より専門店 •ブランドショップ •モノよりサービスへ	•プラットフォーム型ビジネス •ネット活用（ネット通販等） •コミュニティ型ビジネス	•スマート化（IoT、ロボット、RPA） •シェアビジネス（所有から利用） •サブスクリプション・モデル

先を読み、先取りするための行動

- 情報の引き出しを多くする
- 「発見→試行→修正」のサイクルを繰り返す
- 図・チャートなどを使って全体像を見る
- 「こだわり」を持つ
- 新しいことを恐れないマインドを持つ

現在の創業環境③

現在は、創業の最適期かも知れない

- 不況期には企業ランキングが大きく入れ替わる。
- 社会・技術・経済環境に変化がある時に、
 - ・ 創業へのブレークスルーが発生する。
 - ・ 従来の経営資源価値を一変させた「ネット（Web）+ネット（物流）」
- 不安定期こそチャンスが出てくる。
 - ・ デフレからインフレへの移行期かも知れない。
 - ・ 空き店舗活用に活路
(空き店舗になった理由を確認すれば、打ち手がある)

平成元年			平成30年		
順位	社名	時価総額(億円)	社名	時価総額(億円)	
1	NTT	254,280	トヨタ自動車	219,758	
2	日本興業銀行	125,332	NTTドコモ	94,368	
3	住友銀行	108,012	ソフトバンクグループ	94,183	
4	第一勧業銀行	99,759	三菱UFJFG	93,129	
5	富士銀行	99,753	NTT	87,690	
6	三菱銀行	88,224	ソニー	77,537	
7	トヨタ自動車	81,599	キーエンス	75,516	
8	東京電力	79,173	ファーストリテイリング	64,122	
9	三和銀行	78,173	三井住友FG	62,105	
10	野村証券	64,789	KDDI	61,857	
11	新日本製鉄	54,885	日本郵政	60,255	
12	松下電器産業	51,329	ゆうちょ銀行	59,220	
13	日立製作所	51,001	ホンダ	58,491	
14	日本長期信用銀行	48,591	JT	56,020	
15	東海銀行	45,894	リクルートHG	51,150	
16	三井銀行	45,578	任天堂	50,987	
17	関西電力	45,280	三菱商事	49,467	
18	東芝	42,559	みずほFG	49,134	
19	三菱信託銀行	40,390	東海旅客鉄道	44,156	
20	三菱重工業	39,948	日産自動車	43,093	
	上位20社合計	1,544,549	上位20社合計	1,452,238	

創業の意味を考える①

● 人生を豊かにする。

- ・ 起業の目的とは貴方の人生を豊かにすることだと考える。すなわち、自らの幸せのために創業するのです。だからこそ、自己責任が問われることを忘れずに。
- ・ 仕事による儲けを通じて人生を楽しむのか、それとも仕事自体を楽しむのかどちらでも良い。いずれにしても覚悟と計算が必要なことは間違いない。
- ・ あなたは自らの創業目的が明確でしょうか。

● 自己実現としての起業

- ・ 夢は叶えるためにある。
- ・ 成功者を真似しても成功は手に出来ない。その成功者が行った事ではなく、その考え方を学ぶことで自分自身の独自ビジネスを創造することが可能になる。それこそが自己実現に他ならない。

● 自らの中に見る消費者ニーズに応じて起業する。

- ・ 自分の感じる不便は大半の人が感じている。
- ・ 新たなトレンドやテクノロジーを活用することが不便解消のポイントになるかも知れない。
- ・ 敵を知り己を知れば百戦危うからず（孫子の兵法）

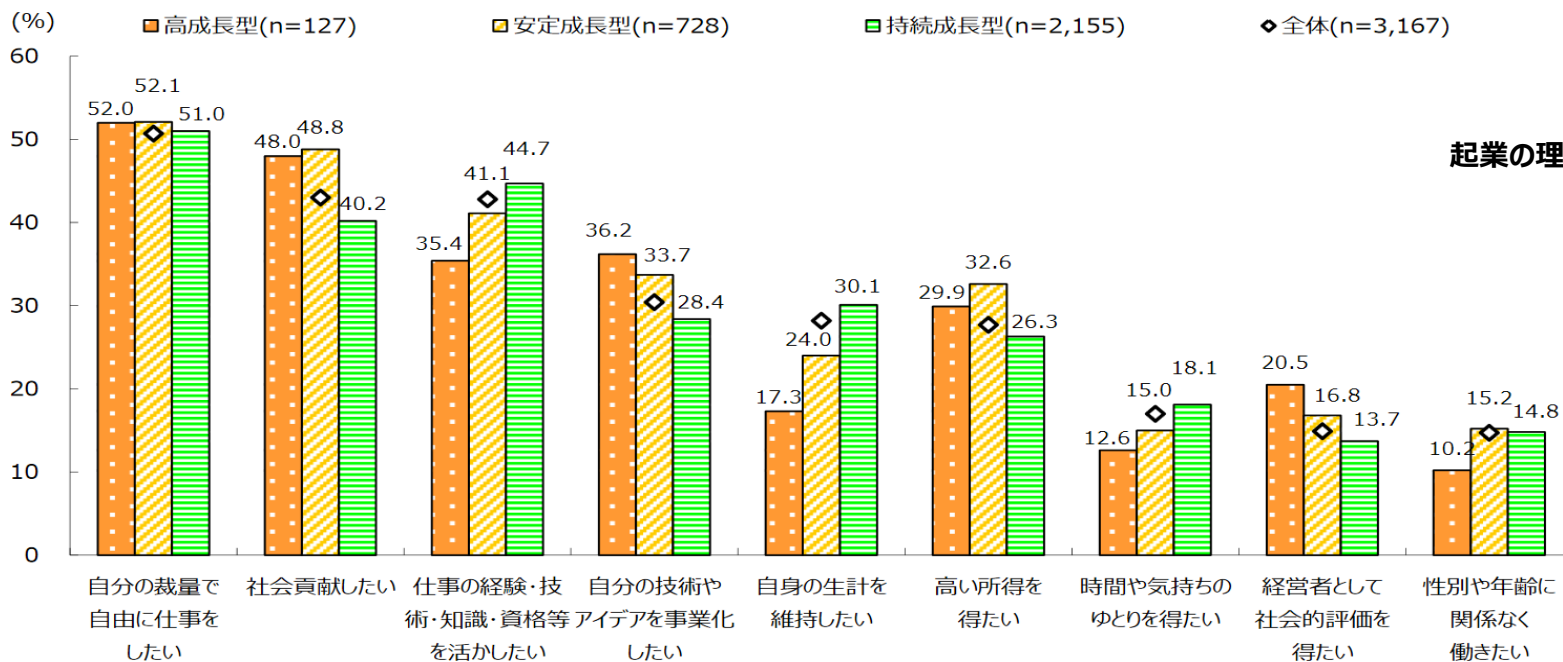


創業の意味を考える②

- 貴方が起業し成功すること自体が大きな社会貢献になる。
- 「事業は世のため、人のため」になることが持続的な成功の秘訣
- 今の時代は小さいこと（小資金等の条件）は決して不利な条件とは言えない。
（肝心なことは投資方向を見誤らないこと）
- 経営者の重要な資質とは
 - ・ 先見性
 - ・ 洞察力
 - ・ 決断力
 - ・ リーダーシップ
 - ・ 親和性

創業の意味を考える③

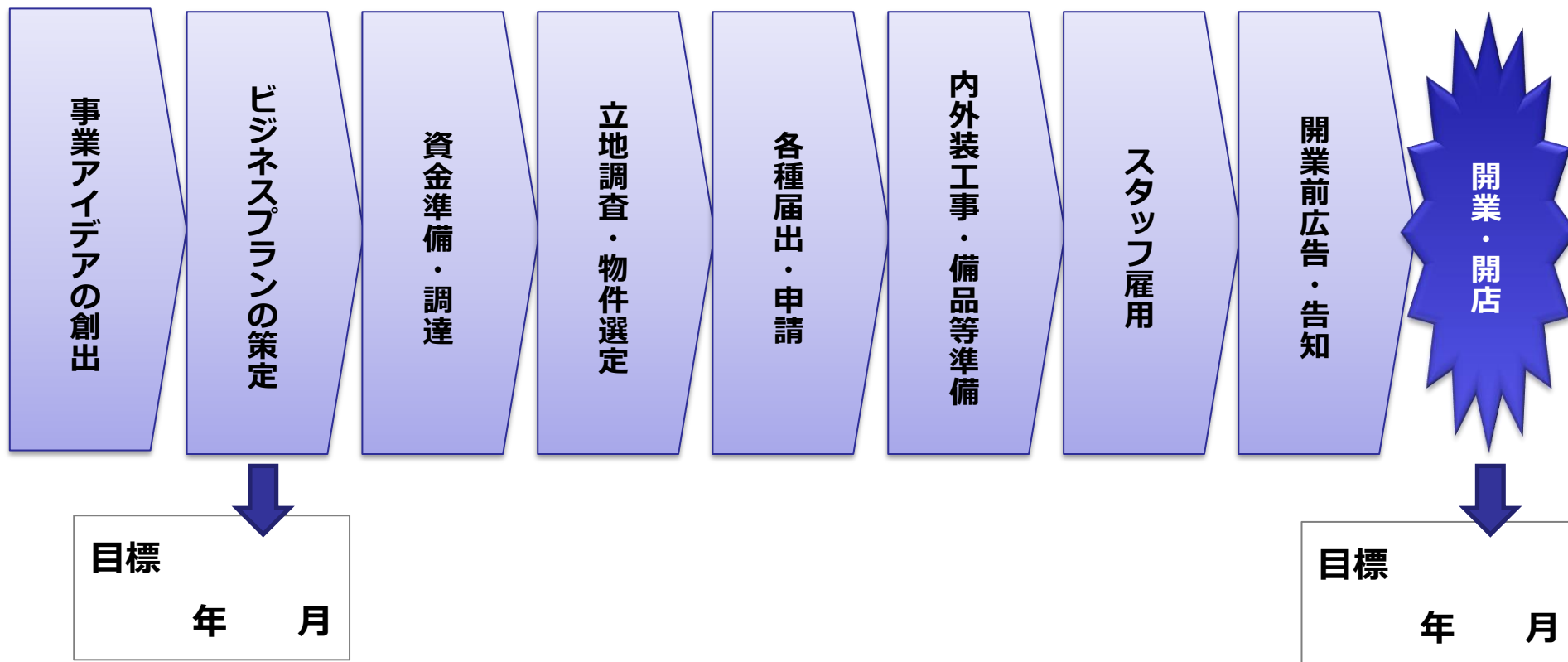
あなたが創業を目指す意義、目的、意味を考えてください。（複数可）



起業の理由（成長タイプ別）

出典：2017年 中小企業白書

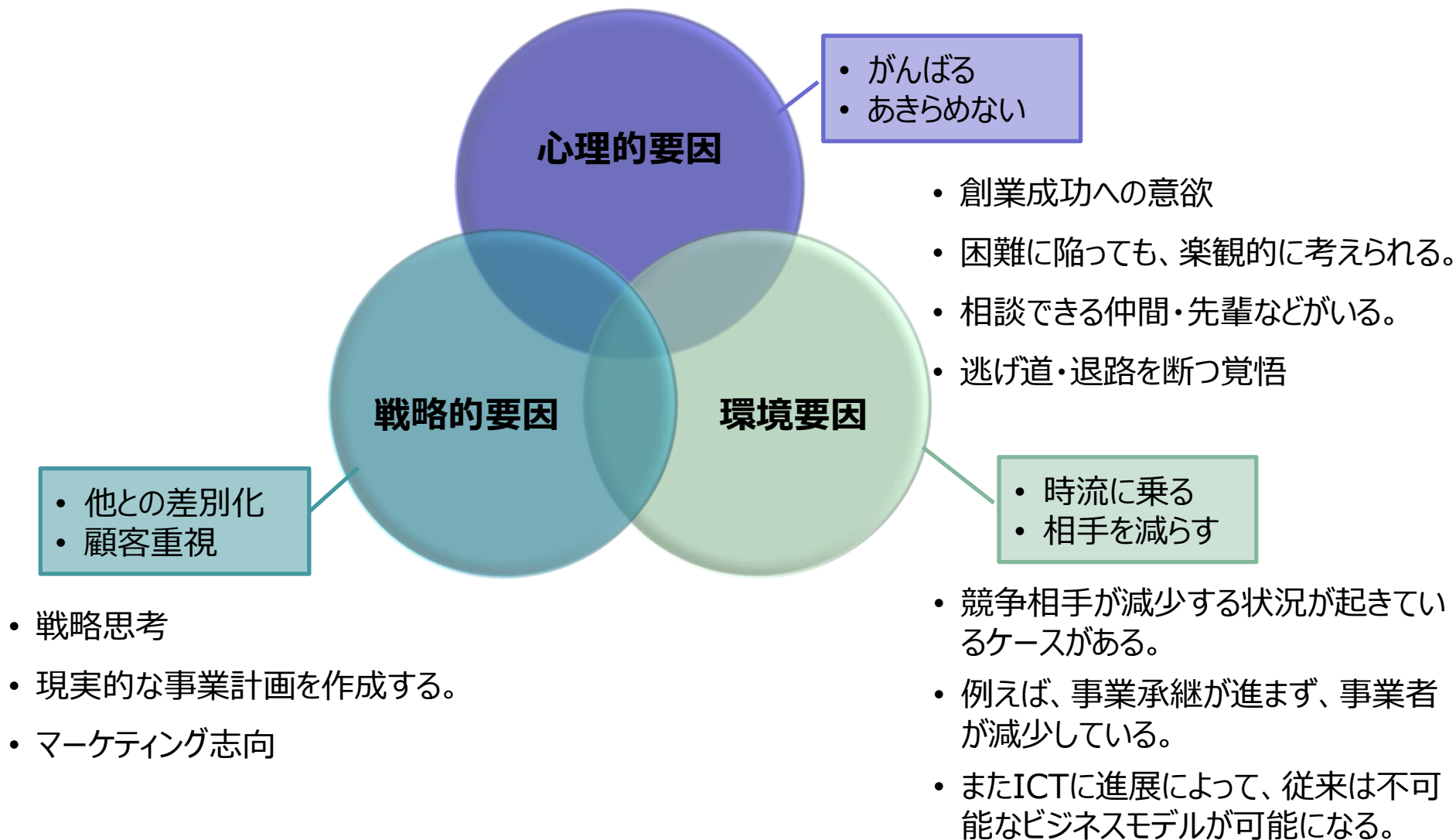
創業へのステップ



上の創業へのステップから見て、創業までの課題はどのようなことが考えられますか。

-
-
-

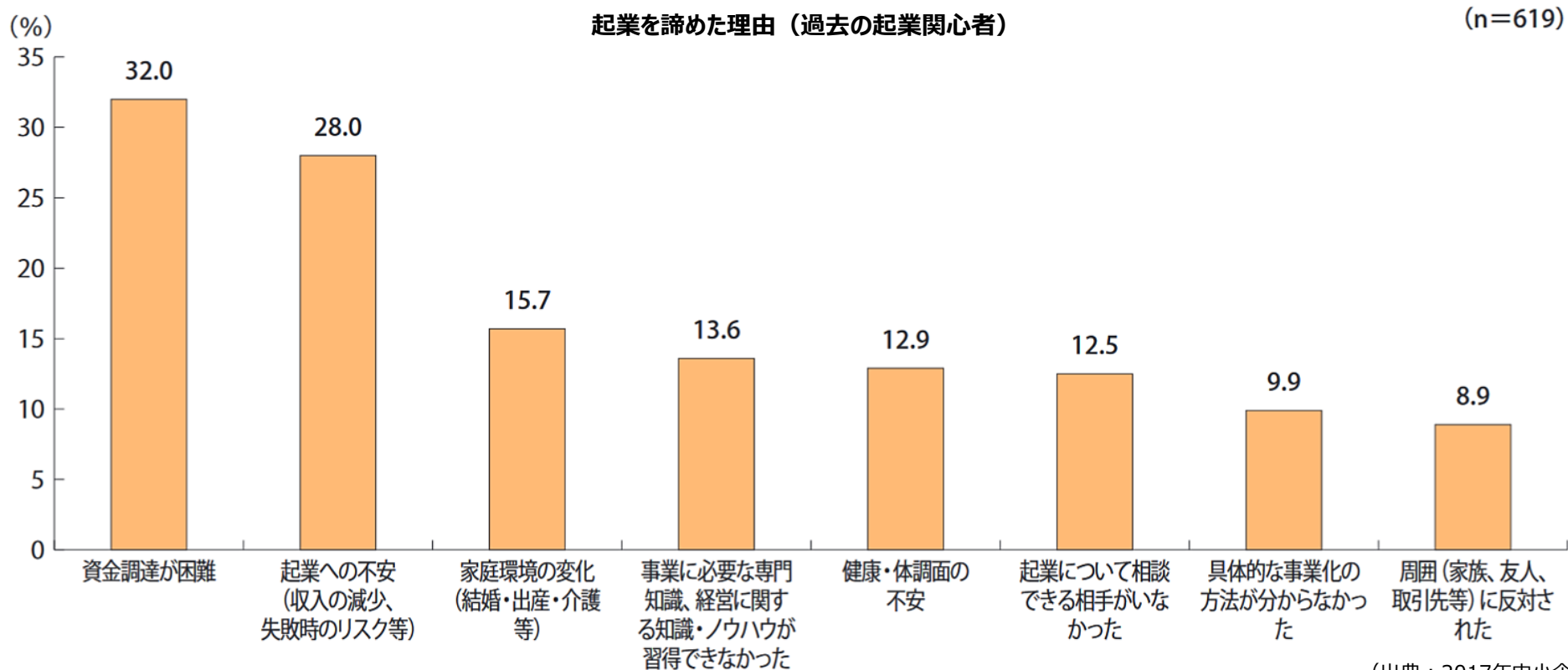
創業の成功要因①



創業の成功要因②

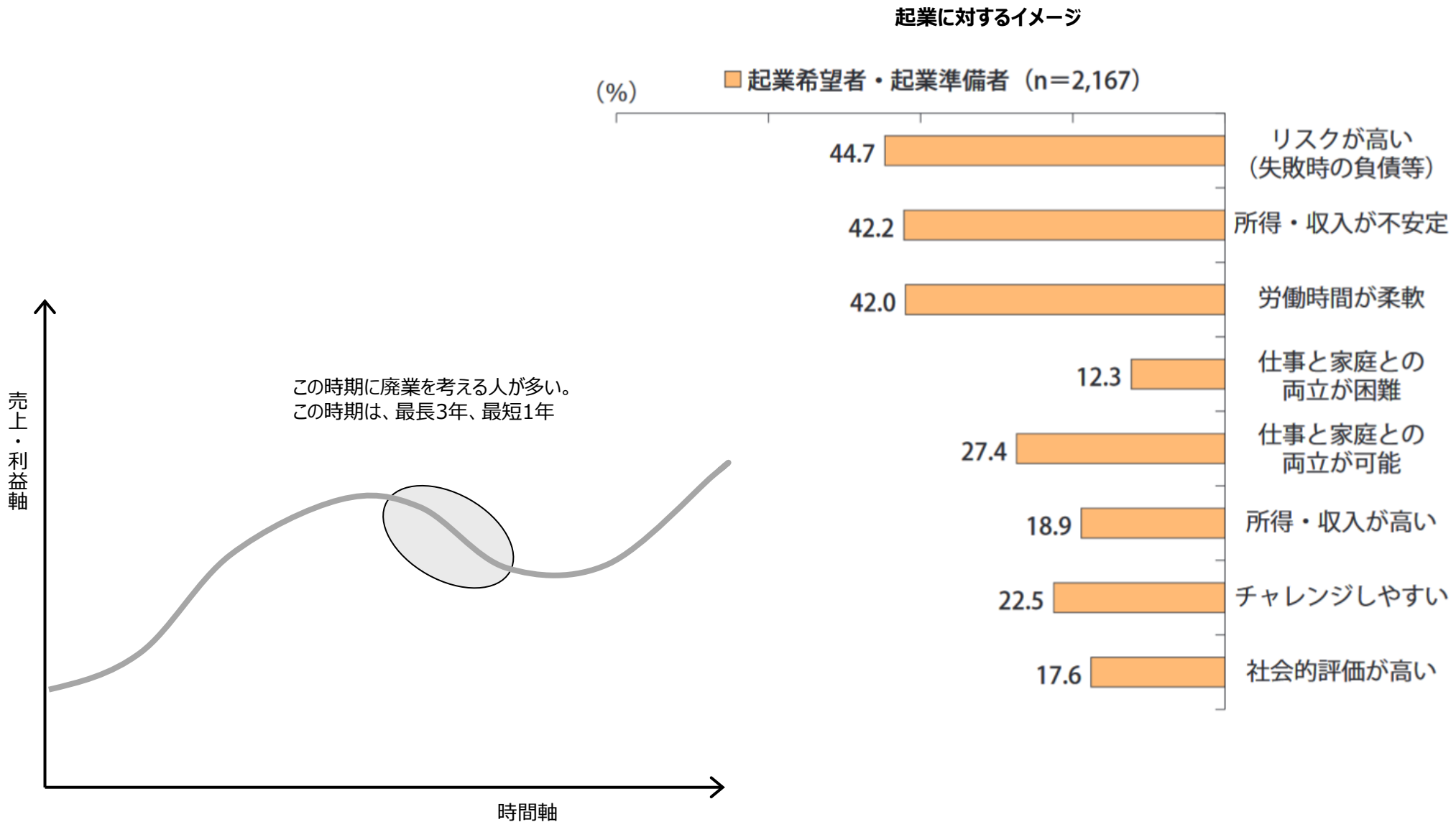
● 失敗しないことが最大の成功要因

- ・ 成功要因には、かなりの比重として運があり、不可解なことも多い。一方で、失敗の要因は合理的に把握できる。
- ・ 失敗とは継続不能のことであり、継続している中で成功のチャンスが訪れると考える。廃業の時期には、現状否定の心理状態に陥る。



(出典：2017年中小企業白書)

創業の成功要因②



(出典：2017年中小企業白書)

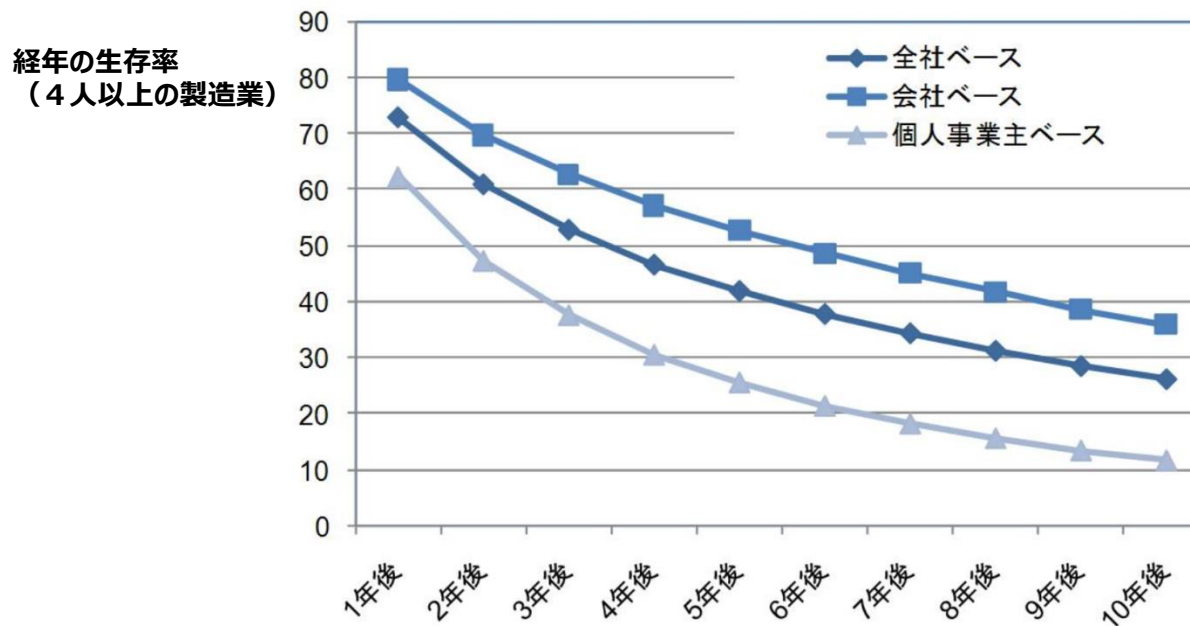
創業の成功要因③

- 悲観的予測と悲観的計画、そして楽観的实施が失敗を防止する。
 - ・ 予想通りには運ばないかも知れない。その場合はどうするのかを計画に織り込む。
(コンテンジェンシープランを考える)
 - ・ 創業初期の低迷期の過ごし方
起業後3年以内に廃業する割合は50%、10年以内には70%という現実、3年を経過すれば生存率は上昇するともいえる。
- 失敗を乗り越えれば、成長の一過程と捉えられる。しかし、それを諦めれば敗退（廃業）に繋がることになり、何も残らない。
 - ・ 何のために創業するのかを明確にすべき。
 - ・ その事業から生み出される価値に必要性を感じる人はどの程度いるのか。
- 失敗しない環境を整備する
 - ・ 1人の味方（身内）をつくる。
 - ・ 複数の仲間（友人）をつくる。
 - ・ 相談できる第三者（専門家・専門機関）を持つ。

創業前後のリスクに向き合う①

企業の生存率

3年後には5割の企業が、10年後には約7割の企業が退出しており、起業後の淘汰は厳しい。また個人事業では、さらに生存率が低いと推定される。



出典：2006年 中小企業白書

多くの企業が起業後に退出しています。この主な理由は何と考えられますか。
また、あなたが起業後に退出するとしたら、どのような状況に陥ったときでしょうか。

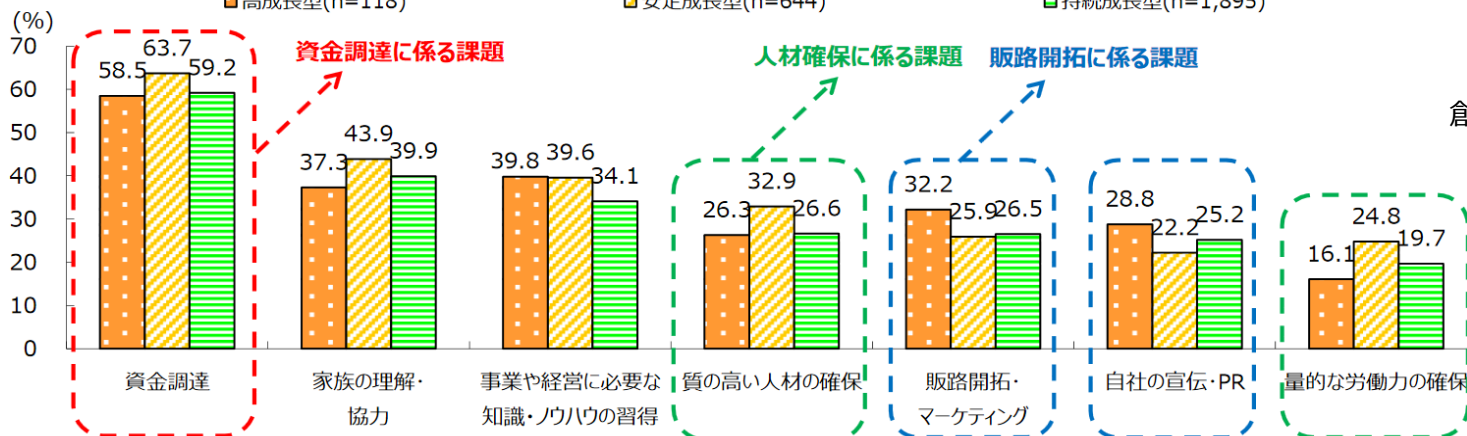
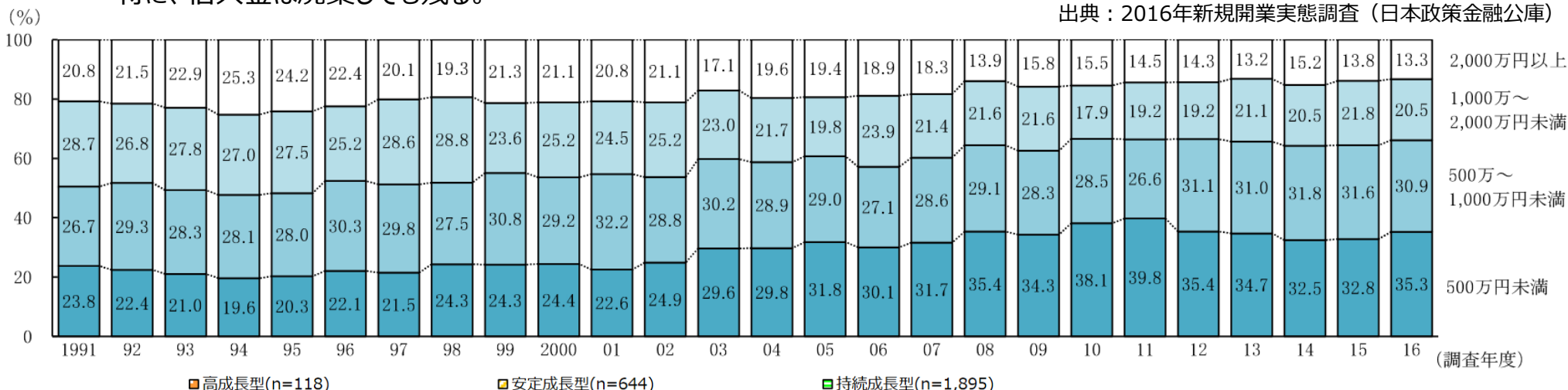
創業に伴うリスクに向き合う②

創業前後のリスクとは、

- 資金面（お金が不足）
- 運営面（人材、販路など）に大別される。
- 特に、借入金は廃業しても残る。

開業費用

出典：2016年新規開業実態調査（日本政策金融公庫）



創業期に直面する課題（成長タイプ別）
出典：2017年中小企業白書

創業に伴うリスクに向き合う③

リスクを抑える = コストを抑える

- 低コストの店舗開業は足で探す
- 交渉を試みる
- 他の方法を探る（自宅で開業、ネット活用など）
- 開業までの時間を短縮する（準備するものを減らす、作るものを減らす、手作りに徹する）
- お客様の声を反映する（仮説を立てて、プロトタイプでお客様がいるのか試す・・・Zapposの例）
- 補助金などの公的支援の活用

低コスト開業の一方法

（無料でネットショップ開設できるBASE）

- 自分でデザインしたオリジナルTシャツを販売したい
- 自分で書いた絵や、オリジナルの写真を販売したい
- ハンドメイドで作った洋服やバッグを販売したい
- 自分が開発したシステムを販売したい
- バンドのオリジナルグッズを販売したい
- 相談、コンサルティング、コーチングなどを販売したい
- 寂れた商店街の時計・アクセサリ、玩具、陶器、荒物雑貨店の販売代行

無料でネットショップを開く

BASEでショッピング

あなただけのお店を、かんたんに

- 無料で運営できます
初期費用・月額費用0円！ネットショップの作成から運営まで、無料でお使いいただけます。
- かんたんに見た目をカスタマイズ
多種多様なテンプレートから選ぶだけで、あなたオリジナルのネットショップを作成することができます。
- 決済方法の設定もかんたんに
クレジットカード・銀行振込・コンビニ・後払いの4つの決済が面倒な手続きなしでご利用いただけます！
[詳しくはこちら](#)

BASEで開設されたネットショップの数：
200,000
店舗以上！

「新しい働き方」としての創業

副業としての創業事例

磯村幸太氏は、大手メーカーに勤務する傍ら、副業としてIGUコンサルティング(個人事業)を経営している。この事業は、実家が経営する洋裁の専門学校の経営支援を行うものとして、2017年1月に創業した。

2017年4月からは大学院でパラレルキャリアの研究も行っており、会社勤務、大学院での研究、副業の三つの活動に取り組んでいる。

磯村氏は、様々な活動を同時に行うことを通じて自身のキャリアの幅を広げたいと考え、副業として創業することを決めた。自身の人生のビジョンである「全ての働く1人が今日の仕事を楽しみにしている社会に貢献する」ことを実現する手段の一つとして、現在は個人向けキャリアカウンセリング事業に転換している。主に20代後半から30代前半のビジネスパーソンがキャリアに対するモヤモヤを解消し、一歩を踏み出すための支援を行っている。具体的には、顧客が自身のキャリアを見つめ直し、今後のキャリアビジョンを言語化するサポートを行っている。

現時点での活動の優先順位は、①本業の勤務、②大学院での研究、③副業の事業順となっている。優先順位を付けて、時間の使い方のバランスをとることで、複数の活動をしていても特に困ったことはないという。副業のランニングコストをメール使用料の月90円のみで抑えることで、副業にかける時間を柔軟に調整できる。

副業を行うメリットは、幅広い活動に取り組むことができ、それを通じて幅広い考え方やスキルを得ることができる点である。副業を通じて身につけたスキルは勤務先でも活用しており、社内の働き方改革の推進や、中間管理職向けのキャリアビジョンに関するワークショップの企画運営等を行っている。副業のキャリアがあることで、社内において自身のカラーを打ち出すことができている。

「副業の肩書があるからこそ、幅広い活動に取り組んでいます。自身の活躍の場を1本に絞らないことが、自分自身の価値向上につながり、自分をより自由にできると考えています。これからもパラレルキャリアを続けていきたいです」と磯村氏は語る。



出典：2018年小規模事業白書

定年退職後のセカンドキャリアとしての創業事例

50代、60代のシニア起業が増えている。「経営コンサルタント、次に多いのは営業代行。どちらも前職の経験を生かす起業ですね」。そう教えてくれたのは、シニア起業を支援する「銀座セカンドライフ株式会社」(東京)社長の片桐実央だ。

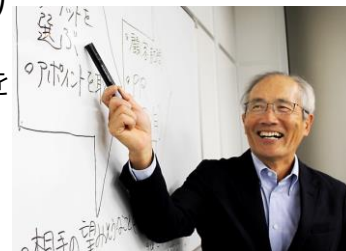
「その二つで3、4割はいくんじゃないでしょうか」。7千人を超す中高年の起業相談に乗ってきた経験をもとにした見立てだ。

日立製作所を定年後、60歳で「株式会社タツツ・コンサルティング」というコンサル会社を立ち上げた辰己友一(69)もそんな一人だ。本社は東京・銀座のレンタルオフィスに置いている。近くの喫茶店で3月下旬、話を聞いた。起業を考えるようになったのは定年直前だ。まだ元気で、働かない自分は想像できない。かといって転職は難しいし、再雇用でいまさら年下の上司に使われるのもご免だ。消去法で残った選択肢が起業だった。

ところで自分になにができるのか? ふと考え込んだ。財務畑を歩み、51歳からは子会社2社で役員として人材開発に取り組み、韓国との合弁会社設立にも携わった。それなりに経営はわかっているつもりだ。ふと頭に浮かんだ。経営コンサルタントってどうだろう。

高齢になってリスクは負えない。その点、コンサルなら1人でやれて、多額の投資も必要ない。よし、これで行こう! 定年した2009年、社員は自分だけの代表取締役社長になった。

だが現実には甘くない。経営が軌道に乗ったのは起業から2年が過ぎてから。何度も心が折れそうになった。それでも週に3日、知合いの会社でアルバイトをさせてもらいながらコツコツと営業を続けた。1、2社が注文してくれた。顧客を増やし、ていねいな仕事を心がけるうち、客が客を連れてきてくれるように。「おかげでいまは5、6社と顧問契約を結んでいます」。辰己はうれしそうに話した。



出典：2018年5月16日朝日新聞記事から抜粋

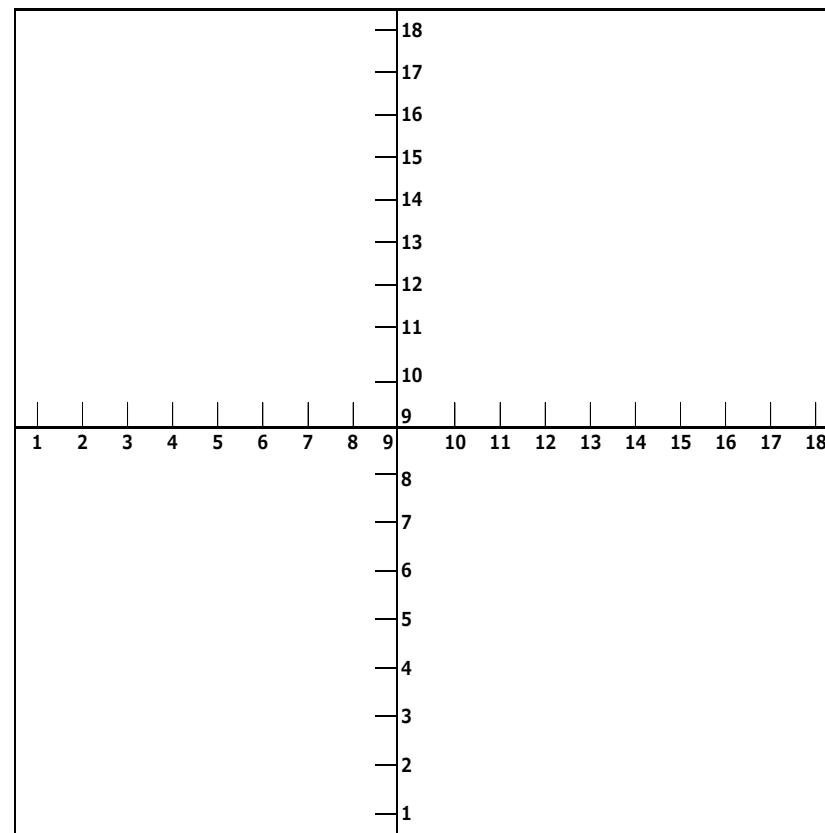
成功するために

No	項目	はい	中間	いいえ
1	創業する事業内容は明確ですか			
2	自分の創業の想いを人に語ることができますか			
3	その仕事は、自分に向いていると思いますか			
4	創業のタイミングは決まっていますか			
5	創業場所は決まっていますか			
6	相談相手や協力者はいますか			
7	創業のスタッフ（一人でも可）は決まっていますか			
8	経営者として、辛い状況を乗り越える覚悟はありますか			
9	想定外のことが起きて、前進する明るさ・信念がありますか			
小計（No.1～No.9） はい：2点、中間：1点、いいえ：0点				
10	以前に、創業分野と同種の事業の経験がありますか			
11	ウェブ、ICT分野での知識はありますか			
12	経営分野、事業開発、商品開発に興味がありますか			
13	創業する際の資金の調達方法は決まっていますか			
14	売上高や利益の予測はしてみましたか			
15	営業方法はどのように行か決まっていますか			
16	貸借対照表、損益計算書、決算書は読めますか			
17	創業するにあたり、必要な情報などを集めていますか			
18	創業したい分野での、知識や資格があると思いますか			
小計（No.10～No.18） はい：2点、中間：1点、いいえ：0点				

意欲・明確度

↑ (高い)

↓ (低い)



知識・習熟度

← (不十分)

(十分) →

No1～No9の合計値 → 横の図の縦軸にプロットする

⇒ 交差する図中のポイントに大きく●を記入する。

No10～No18の合計値 → 横の図の横軸にプロットする

創業への心構え①

現在の自分は

仕事は	
プライベートは (家庭、趣味、 交友関係など)	
得意なこと、特 技などは	
今まで、どのよう なことを優先し てきたでしょうか	

これからの自分は（5年後とします）

どのような仕事 に就いていたい ですか	
プライベートの時 間はどのように変 わっていただけ ますか	
これから取得す る得意なこと、 特技などは	
今後、生活・人 生に重点をおく ことは何ですか	

創業への心構え②

創業の事業内容、創業への想い、創業の理由は		創業のイメージを固めます	
創業の事業内容（決まってい ない場合は、仮 定のことがらで 可）		創業テーマ名 （一言で） （決まっていなく ても仮の形で）	
創業への想い （なぜ、創業し たいのか）		その際のお客様 はどのような人 でしょうか	
創業の実現に よってあなたが 実現したいこと は		どんな商品（あ るいはサービス） を提供しますか）	
創業後の自分 はどんな日々を おくらっていますか （ある日の出来 事の形で記述 ください）		どのような販路、 あるいはどのよ うな営業方法を 採用しますか	

- 本講座を受講して感じたこと、あるいは考えたことを自由にお書き下さい。
- 自身の“創業への思い”は、どの程度にまで高まったでしょうか。
(該当する番号に○をして下さい)
 1. 本講座の中で創業計画をほぼ完成させ、準備段階に移行したい。
 2. 本講座で学んだことを生かして、本格的に創業計画の作成を行いたい。
 3. 自分の都合もあり、現時点では創業に進めるかどうかまだ分からない。
 4. その他 ()
- “創業決意表明書”
文章でも、絵・イラストでも、マンガでも結構です。
とにかく、創業への決意の何らかの宣言を行ってください。

私は、