
創業準備チェック

計画を作らず行き当たりばったりの経営をしている会社ほど短命に終わっています。開業される前に検討しておくべきチェック項目を確認してみましょう。

①開業の動機、心構えは明確ですか？

何をやりたいのかをはっきりさせる必要があります。事業の目的が「好きな事」であること、「明確」であることが大切です。困難を乗り越えていくため、さまざまな誘惑による失敗陥らないためにも強い心構えが必要です。

②事業について経験や知識はありますか？

営もうとする事業について、実務経験や専門的な知識はありますか？または前職に関連する事業でしょうか？

技術・ノウハウ・受注見込の確保等は経験・人脈・信用が大きく影響します。

③事業継続の自信はありますか？

経営者は深い専門知識、幅広い一般教養のほかに強靱な肉体、屈強な精神力、そしてたゆまぬ努力が必要です。加えて敏感な金銭感覚も必要とされます。

④家族の理解がありますか？

いざとなったら頼りになるのは家族です。家族の協力を得ることは、金銭や労働力の弾力性に不可欠です。

1. 販売計画

販売計画は経営計画の要です。

1. 最低限必要な売上の検討

毎月の固定費、そして会社にかかわる人が生活するために最低限いくらの上が必要ですか？

2. 誰が

経営者のみで必要な売上を達成しますか？従業員が必要ですか？家族の手助けのみで大丈夫ですか？

3. 顧客層

どのような顧客層をターゲットにしますか？顧客を絞り込むことによって、客単価・商品が絞られてきます。

4. 商品

顧客のニーズにあった商品やサービスですか？

5. 販売方法

対面販売・通信販売等の販売方法を検討します。立地条件にも影響します。

6. 販売条件

現金決済かクレジットカード決済か掛け売りなのかを決めます。

2. 保証協会付き融資

「信用保証協会」は、中小企業・小規模事業者の皆さまが金融機関から「事業資金」を調達する際に、保証人となって融資を受けやすくなるようサポートする公的機関です。

