

「独立・開業・起業」への10のステップ

成功と失敗を分けてしまう分岐点

☆あなたが「独立開業したい」と思い立ってから実際に開業するまでには、下記の①～⑩のステップがあります。

☆それぞれのステップには、その時に必ず取り組まなければならない重要な課題、注意を要する事項があります。

ステップ	このステップでの課題	重要なキーワード	注意点・留意点
⑩開業	実際に立ち上げる	30「事業スタート」 事前PR・オープニング・反省 29「手続完了」 登記・届出・契約・加盟・銀行 28「開業準備」 場所・仕入・採用・研修・検証	「開店景気」に浮かれるな。 自分でなければできないことに専念 拙速による後悔は後々まで祟る。
⑨退職	退職を執行する	27「準備専念」 身辺整理・生活の簡素化 26「円満退社」 同業種の場合はトラブル回避を 25「辞表提出」 退職理由・関係者への挨拶	雇用保険は受け取るべきではない。 顧客を盗るな。部下を連れて行くな。 「起業」は隠さずに公表した方が得。
⑧確保	開業資金を確保する	24「公的資金」 創業支援制度・公庫融資 23「他者資金」 「出資」と「融資」の違いを理解 22「自己資金」 貯金・換金・親族からの借金	自分は必ず過半数の株を保持する。 共同経営は夫婦肉親以外は避ける。 今までの「自分の信用」が問われる。
⑦広報	周囲の協力を取り付ける	21「関係者の協力」 いまの勤務先・関連業界 20「友人の協力」 説明 → 意見交換 → 要請 19「家族の協力」 事前に相談して同意を	25人以上に相談する。「人儲け」 ここで相談した人が協力者になる。 特に家業では絶対に不可欠
⑥修得	必要な知識を習得する	18「総務知識」 経理・財務・契約・パソコン操作 17「法務知識」 雇用・契約などの法的な責任 16「業務知識」 業界事情・事業ノウハウ・最新情報	外部の専門家を活用するほうが得。 「知らなかった」では済まされない。 パソコン、インターネットは不可欠なツール
⑤作成	事業計画書を作成する	15「経営プラン」 実際に「開業してから」のプラン 14「開業プラン」 今から「開業するまで」のプラン 13「事業プラン」 7つのdo, 事業の仕組み、	理念・経営戦略・将来目標 スケジュール・開業資金・必要課題 まず生業・家業・事業の区別を。
④決断	最初の決断と選択をする	12「時期選択」 when, 開業年月の設定 11「3コース選択」 修業蓄積・独自創出・FC加盟 10「人生経営」 「生活 or 人生」、生き方、	目標は期限を定めないと実現しない FC加盟には「プラスとマイナス」の両面が 本音・ワクワク・ドキドキ・自己実現
③点検	自己の現状を総点検する	09「自分の事情」 扶養家族・居住地・資金など 08「起業家精神」 自立心と依頼心の強弱 07「事業の意義」 社会的意義・必然性・整合性	自律要因と他律要因を区別する 「サラマン根性」と比較すれば明確に 自分にとって最適なビジネスか否か
②照準	事業分野を明確にする	06「顧客設定」 whom, そのニーズ・絞り込み 05「現状把握」 ビジネスの栄枯盛衰サイクルの段階 04「自分の足下」 いままでの業務・経験・体験	「本当の顧客」を見誤るな 独創・最新→有望→成長→成熟→衰退 「これしかない！これならやれる！」
①発心	本音の動機を確認する	03「起業動機」 why, その仕事への思い・志 02「独立動機」 金儲け「社長になりたい」だけ 01「退職動機」 仕事内容・レベル・待遇への不満	「ここで」「この分野で」「この仕事で」 「エネルギー」を注ぐ方向が定まらない 「退職せざるをえない事情」とは違う

☆上記の各項目の一つ一つが、あなたの「成功要因」であり、「失敗要因」にも成り得るのです。

★まず「始める」ことです。★★始めたからには「続ける」ことです。★★★続けるからには「成長する」ことです。

「やろうとするビジネス」が、あなたにとっての「最適ビジネス」であれば、迷わずに始めることができます。

それが、あなたにとって「必然性のあるビジネス」であれば、いかなる障害をも乗り越えて、長く続けることができます。

そのビジネスに「社会的な意義」と「必然性」があれば、企業も、あなた自身も、必ず大きく成長することができます。