

## 創業時の課題と対応策

- 1. どんな事業をしてよいかわからない。**
  - (1) 事業化をあせらない。
  - (2) 好きで自信のある事業を選択する。
  - (3) 早く実現したいのならFCを考える。
- 2. 創業手順がわからない。**
  - (1) 創業手順と留意点を理解する。
  - (2) 創業の専門知識とサポーターを得る。
- 3. 事業家としてやっていける自信がない。**
  - (1) 自信のない原因を分析する。
  - (2) 事業家の資質等の有無を自問する。
- 4. 家族が創業に反対している。**
  - (1) 家族の支えは成功条件であり協力を得る。
  - (2) 説得して協力が得られなければ断念する。
- 5. 創業の進め方を教えてくれる人がいない。**
  - (1) 自分でできなくても深刻にならない。
  - (2) 創業の専門家の支援を受ける。
  - (3) 公的支援機関を活用して問題解決を図る。
- 6. 営業に自信がない。**
  - (1) 営業は事業成功の要、営業できる力をつける。
  - (2) あらゆる手法を駆使して営業に取り組む。
  - (3) 業務提携して営業をカバーする。
- 7. 事業が成り立つかわからない。**
  - (1) 儲からない事業は失敗であることを知る。
  - (2) 売れるための仕組みを築く。
- 8. 事業計画書ができない。**
  - (1) 事業計画の作成は必須であることを知る。
  - (2) 作成前に基本プランを練る。
  - (3) 金融機関向けに特化下作り方にする。
- 9. 目標数値の達成に自信がない。**
  - (1) 過大目標にならない売上計画を立てる。
  - (2) 売上目標設定の技法を理解する。
- 10. 赤字の事業計画しかできない。**
  - (1) 正しく利益計画を立てたかを見直す。
  - (2) 事業計画修正も正しく行ったか見直す。
  - (3) 黒字に改善できなければ創業を断念する。
- 11. 作成した計画書の評価が低い。**
  - (1) 第三者評価を重視する。
  - (2) 事業内容を精査して計画を改善する。
  - (3) 事業計画の好評価と成功は一致するとはいえない。
- 12. 必要資金が集まらない。**
  - (1) まず正確な必要資金を見積もる。
  - (2) 投資額の削減で資金調達額の減額を図る。
  - (3) なおも資金不足なら創業を延期する。
- 13. 販売先が開拓できない。**
  - (1) 商品等の魅力度合いの検討から始める。
  - (2) 取引条件の変更を検討する。
  - (3) 取引先の不安を見つけて解消を図る。
  - (4) 販路開拓手段の変更で広域的販売を目指す。
- 14. ライバルが発した。**
  - (1) ライバル調査結果を販売戦略に生かす。
  - (2) 自社の強い要素を強化して競争する。
  - (3) 勝てそうにないなら根本計画の変更も考える。
- 15. 事業の許可がおりない。**
  - (1) 許可を注真に創業準備の計画を立てる。
  - (2) 下りないときはその原因を直して再挑戦する。
  - (3) 不許可の場合は、事業変更や創業の断をする。
- 16. 飲食店の適地が見つからない。**
  - (1) 適地が見つかるまで創業しない。
  - (2) 適地でない理由を調査して対処法を検討する。
  - (3) 場所にあった事業変更で経営可能性を診る。
- 17. 問題山積で進まない。**
  - (1) 創業の基礎を勉強してから創業に取り組む。
  - (2) 問題解決は根本原因の解決から取り組む。
  - (3) 困難な問題の解決には専門家の力を借りる。
- 18. 予定して責任者が就業しなくなった。**
  - (1) 本当の原因を考えて対処法を考える。
  - (2) 適切な受け入れ体制を整えて代役を採用する。
  - (3) 適任者が採用できないときは創業を断念する。
- 19. 法人にしたことで時間と費用を浪費した。**
  - (1) 個人・法人の特徴をよく理解する。
  - (2) 事業に適した組織形態を選び適時に変更する。
  - (3) 法人化したらその結果を最大限に引き出す。
- 20. 当てにした補助金がもらえない。**
  - (1) 補助金の詳細情報を得て早めの準備をする。
  - (2) 補助金手続きの進捗管理を行う。
  - (3) 助成されない場合の資金計画を立てておく。
- 21. 忙しくて体を壊した。**
  - (1) まず休んで体調を整える。
  - (2) 経営の体制を立て直してイメージを良くする。
  - (3) 右腕となる人材を確保してシステム化する。
- 22. 好きでない仕事のためやめたくなった。**
  - (1) 早い時点で廃業する。
  - (2) 関係者が円満に最小リスクとなる方法を採用する。
- 23. 共同経営で喧嘩別れになった。**
  - (1) 喧嘩の原因をはっきりとらえる。
  - (2) 成功する共同経営の仕組みを導入する。
- 24. 経理を人任せにして資金繰りに困った。**
  - (1) 基礎的な経理と税務の知識を持つ。
  - (2) 責任感の強い優秀な経理担当員を確保する。
  - (3) 資金繰り改善と経理システムの確立を図る。
- 25. 保険加入前の業務事故で資金逼迫した。**
  - (1) すぐに労働保険に加入する。
  - (2) 専門家に頼んで手続きを行う。
  - (3) 事故の再発防止の仕組みを作る。