

平成19年創業セミナー〈知識編〉

成功は目標と実践から

【講師】

NPO法人 流山経営支援グループ

鈴木 洋一郎

成功するための



創業セミナー
平成19年度

知識編

主催：NPO法人流山経営支援グループ

後援：流山市商工会

目次

- 成功の条件
- 何をしたいか
- 経営方針を決める
- 資金計画・収支計画
- 事業計画
- 組織作り
- 営業活動開始
- 事例紹介

この手順で進め
ればできるのね。



成功の条件



ううん！
熱意だけはあるん
だが？

- 熱意・創意・誠意
- 知識・経験・情報
- 家族の理解・協力
- パートナー
- 自己資金

独創性

マネ⇒工夫⇒独創性

1. 試行錯誤と苦勞の連続
2. 24時間、365日仕事
* 時には適度な休みを
3. 必ず成功するという信念
4. 準備に時間をかけよ

何をしたいのか？

なにがあるかし
ら？



- 事業の選び方
- 個人か法人か
- 許認可事業

建設業
産廃業
個人タクシー
飲食店
麻雀荘

- 得意なものは？
- 自分の強みは？
- 今までの経験を生かす。
 - お店を持つ。
 - Webショップ
 - 先生・講師
- コンサルタント
 - 手作り
- オーダーメイド

経営方針を決める



基本的なことを
しっかり決めま
しょう

- 取り扱い商品
- 仕入先
- 販売先
- 販売方法
- 立地

- 物品販売
- サービス提供
- 受注製作

- ◆ 経営資源
- ◆ ヒト: 資格、能力
- ◆ モノ: 設備
- ◆ 金: 自己資金、
借入れ金
- ◆ 情報、技術、知
識

- 店舗販売
- 無店舗販売
- 通信販売
- 出張サービス

資金計画・収支計画

- 資金計画表の作成
- 損益計画表
- 必要売上高



お金たりないんです。何とかしてください！！

こんなことにならないように、計画を立てましょう。

1. 目標利益を決める
2. 必要経費の見積もり
3. 予想粗利益率見積もり
売上総利益率
売上総利益高
= $\frac{\text{売上総利益高}}{\text{売上高}} \times 100(\%)$
4. 必要売上高の算出
必要売上高
見積もり経費 + 目標利益
= $\frac{\text{見積もり経費} + \text{目標利益}}{\text{売上総利益率}}$

事業計画

- 事業名
- 事業概要
- 事業内容

- 市場環境
- 将来目標
- 課題と対応

- ◆ 事業名
- ◆ 創業の動機
- ◆ 事業内容
- ◆ セールスポイント
- ◆ 許認可

事業計画をしっかり立てて、ナンバーワンを目指そう！



組織作り

- 法人の設立
- 従業員の雇用

個人事業は簡潔に早くでき、法人事業は信頼を重視する得意先対象を考えて作りましょう。



個人	所轄税務署へ届け
法人	<ul style="list-style-type: none">●会社設立・登記●所轄税務署届●社会保険事務所●職業安定所●労働基準監督署

営業活動開始

今そちらに
向かってい
ます！！



- 開業準備
- 開業案内
- 営業活動

売上実績表

開業大売り出し

開業案内

開業手順書

開業スケジュール

スピード
第一、急げ！



開業事例

- 72歳の女性がお米屋さん
- 65歳の女性が居酒屋さん
- 18年間修行、待望の寿司あり居酒屋
- 趣味の陶磁器集めから念願のお店を持つ
- 倒産後の従業員を集めて紙加工会社作り
- 63歳女性の弁当屋さん
- サラリーマン定年後のうどん屋さん

つづきは次回のセミナーで……