

■経営特くんゲーム・インストラクタコース

5/21(月) 10:00~17:00 インストラクタ 入門コース 10,000円

5/29(火)、6/4(月) インストラクタ実戦認定コース 30,000円

各日程 10:00~17:00 キット込み7万円で認定インストラクタとして登録

詳しくは URL ; [http://keiei-tokkunshi.jp/data/mls723lpdf\\_1\\_144.pdf](http://keiei-tokkunshi.jp/data/mls723lpdf_1_144.pdf)

■小規模事業者持続化補助金が募集されています。

販路開拓等の取り組みに対し、原則50万円を上限に補助金(補助率2/3)が出ます。

締切は5月18日です。ぜひ、I&C・HosBiz センターにご相談下さい。

hos\_biz@hosbiz.net

=====

女性起業家の成功のポイント

6回シリーズ 第4回 弱みをどのように補うか

著者：IT支援・経営支援家

中小企業診断士 鈴木 香織

=====

近年、創業セミナーなど女性の創業を後押しする公的機関による施策が増えています。

これまでにはない視点を経営に活かして成長していく女性起業家が注目される一方、多くの課題を抱えています。

「女性起業家」ではない方も、改めてご自身の課題、着眼点の見直しにつながる機会を提供できれば幸いです。

<著者プロフィール>

北海道函館市出身。上智大学卒業。

15年間情報処理サービス業にて社内SE、生産管理、採用

等に従事した後、2014年4月に中小企業診断士として独立。

創業、商店街、補助金などを中心とした公的支援の他、Pマーク取得やIT活用などの支援を行う傍ら、専門学校・短大・創業セミナー等の講師も行っている。

=====  
第4回 弱みをどのように補うか

IT 支援・経営支援家 中小企業診断士 鈴木 香織

前回は、女性の創業の失敗と成功の傾向として、十分な経験がないからこそ、過去の肩書にとらわれることもなく自由な発想のアイデアが活かさる一方で、自分が好きか、欲しいかで商材を選定するために消費者が購入するためにどうすれば良いかという客観性を失ってしまい、日々の運営にも支障をきたした話を取り上げました。

今回は女性起業家ならではの弱みを補うための方法について取り上げます。

●弱み1：ビジネス経験が乏しい

⇒ 補える人を探す

前回にも取り上げた通り、女性起業家は創業前は企業に管理職として勤務していた経験がないまま起業したケース、更には会社の経験さえないケースも少なくありません。

特に一番苦労するのは財務面での知識です。女性起業家向けのセミナーも各所で開催されていますが、ライフプランや事業コンセプトやマーケティングなどの箇所が中心となり、経営に必要な財務知識を十分に学ぶ機会は少ないと言えます。この克服の仕方は、信頼できる右腕となり人を探し、自分の苦手な箇所を補うことが大切です。

●弱み2：事業性よりも、自分が「好きか」「欲しいか」を重視して商材を選ぶ。

⇒ ターゲットとその行動パターンを調べた上で判断する

自分が好きな物、欲しい物が必ずしも、他人にとっても購入したくなるものであるとは限りません。特に不便さを解決するものでもない商材、あるいは服飾雑貨のような「好み」が影響する商品は、ターゲットの決め方で混乱し、適切な提案ができない場合が多く見受けられます。

消費者にとって品揃えが豊富で価格が安いお店は魅力的ですが、それを実現させるには多額の資金が必要となります。少ない資金で開業する多くの創業者にとっては適切な戦略とは言えません。

まずターゲットとその行動パターンを決めた上で、そのターゲットがどのような生活をしているのか、何を必要としているのかを調べる必要があります。消費者にとっては、ごく限られたターゲットでもあっても、自分の悩みを解決してくれる商品、どこにもないけどあれば便利だと思う商品などがあれば、購入につながるものです。

●弱み3：成長志向が乏しい

⇒ 理念を整理し、長期的な目標を決めた上で、日々の目標に落とし込む

女性起業家の特徴として、「借入はしないで、堅実に生業を築きたい」という声があります。女性起業家を「主婦の片手間」と呼ぶ人も多いですが、生計を家族に依存して自分は趣味の延長として事業を開きたいということではなく、自分自身が家族を扶養する必要があったり、自立の足掛かりとして起業を考える方もいるのにもかかわらず、「従業員を雇用する」「多店舗展開も視野にある」といった構想は持っていないことがあります。

「小さく生んで大きく育てる」という起業の原則に沿った考えではありますが、雇用を創出させたり、経済活性化や納税に貢献できるほどの事業規模には至らないものです。

ここで自分自身の起業の理念について振り返る必要があります。

「社会に貢献したい」というのであれば、自分自身がどの程度のことをすればどれだけの影響を与えられるのかを改めて考えを整理する必要があります。その上で5年後、10年後どうでありたいのか、目標となる規模を決め、それを1年間、6か月、毎月、毎日というように短期的な目標に落とし込んでいくことが必要です。個人的には曜日や天気、思わぬトラブル等の事情を考えると一週間ごとの目標が一番振り返りやすいと考えます。

起業をする前は、自分自身の「強み」「弱み」について振り返ることが必要です。

「強み」を活かすことと同時に「弱み」については、自力で克服が難しい場合は、それが得意な他人に頼ったり、進め方を変える工夫をすることで克服できる場合があります。

今回は、「事業として成長させるために」について、創業者が弱みを補う方法について解説する予定です。

アドレス：[happy@keiei-tokkunshi.jp](mailto:happy@keiei-tokkunshi.jp)

発行責任者： 理事長 平本 靖夫、 編集長：石川 昌平

配信解除URL：配信停止をご希望の際は、以下のアドレスをクリックしてください。

<http://1lejud.com/d.php?t=###tourokuid###&m=###mail###>