

HOW TO 起業






起業前

株式会社ICST

代表取締役社長 横井 博之




自分のやりたいことを公言する  協力者が出てくる。夢への賛同者

-  自分の計画(熱い思い)を公言することで、他人の冷静な判断をもらう
-  公言することで背水の陣。リスクは当然。でも最小限にする努力。
-  人に話しながら自分の考えをまとめる



準備・起業前



事業計画書(ビジネスプラン)

-  数値計画を立てる。一個一個やるべきことを消化。
-  強み弱みの把握。世の中で不便が解消できれば、即、ビジネスにつながる。
5分間で自分のビジネスの特徴とお金が回る仕組みを説明
-  夢(長期ビジョン)と明日のご飯(短期ビジョン)
明日のご飯が食べられなければビジネスは無い。夢は所詮夢で終わる。

大切にしていること

- ① 即断実行
- ② 人との縁を大切に
- ③ やりたい事を公言
- ④ 素直に相談
- ⑤ 一生勉強
- ⑥ 感謝の気持ち
- ⑦ 家族を大切に



人脈形成

-  まったく違う人脈形成が始まる。
経営者、創業希望者とのつきあい
-  人にアイデアを話す
アイデアをあげることで、自分のアイデアもまとまる。
新たなチャンスに気がつく。




起業後

方針の明確化と種まき

- 方針を十分検討、可能な限り将来の種まきをする
- すばやい判断と方針変更  即断して実行。PDACを回しながら消化。
- 数字を追いかける  あきらめないで数字をクリア(売上・利益)

ビジネスチャンスとは、相手に気づいてもらうこと

-  自分だけでなく相手も十分儲かることが重要

勉強 未経験なことばかり、1年目は1年生。先輩経営者、専門家に聞く。

埼玉県創業・ベンチャー支援センター <http://www.biz-startup.pref.saitama.lg.jp/> [さいたまSOHO起業家協議会 \(士業の会\)](http://www.saitama-soho.net/)
(<http://www.saitama-soho.net/>)

確実に消化 苦手なもの、困難なものほど後回しになりやすい

公的制度の利用 無料セミナー、国・県・市の制度融資の活用