

【創業者を支援するための教育】

起業家として成功する条件とは



五十嵐 久

中小企業診断士

プロフィール

いがらし・ひさし ●大学卒業後、公的な中小企業支援機関で人事教育研修部門や中小企業の資金調達・経営支援業務などに従事。現在は、主に創業を志す人のための創業者教育をはじめとした創業者支援に取り組んでいる。人材育成研修コンサルタント養成講座修了。中小企業診断士、産業カウンセラー、GCS認定コーチ。

会社を設立し発展させるために

は、アントレプレナーシップ（起業家精神）をもった起業家としての側面、専門的能力をもったスペシャリストとしての側面、マネジメント能力をもった経営者としての側面の3要素が必要とされています。一人ですべての要素を兼ね備えた人など、ほとんどいないと言っているようですが、成功している創業者にはいくつかの共通する特長があります。

一つ目は、目的意識を明確にもっているということです。創業を成功に導くためには、自分の到達すべきゴールを明確に描き、それをやり抜くだけの強く熱い思いをもっていないと不測の事態などに対応できません。本業以外の仕事は、どんなに旨い話でも決して乗らない、といったくらいの姿勢が必要です。

二つ目は、計画能力が高いということです。目標に向かって何をやりたいのか、何が効果的なのかを考え抜くことが大切です。あれもこれもやりたい、といったレベルでは不十分です。やりたいこと、できることを、もち合わせている体力の範囲

内に絞り込むことが必要です。

三つ目は、積極的に行動する、行動力があるということです。決めたことは素早く行動に移し、最後までやり通す意思の強さが求められます。もちろん、重要度の高いものから行動していくという、冷静な判断力も備えていなければなりません。

四つ目は、創造力が高いということです。既存の業態と比較して、自らがやろうとしているビジネスのどこに優位性と卓越性があるのかを見極めることが大切です。それは「ほんの少しの差」で構わないのです。日頃からお客様との対話や競合店の動向を注視して、そこから生まれる発想を大切にしていくことが求められます。

五つ目は、豊富な人脈をもっているということです。創業にあたっては、今までの人脈を洗い直してみるということが必要です。

理想を言えば300名と言いたいところですが、最低でも100名程度は顔と名前が一致する人脈がないと難しいでしょう。

六つ目は、人間としての信頼度が高いということです。自己都合で物事を考える人、つまり弁解ばかりする人は起業家には向きません。

ん。売れないことを商品や景気の悪さを理由に言い訳するような人は、最終的には信用を失ってしまいます。

七つ目は、情報力が高いことです。ここでいう「情報」とは、自分の目的に即して加工されたデータのことです。当然ながら情報力是人脈の多さにも比例します。

八つ目は、自立心が強いということです。起業したら成功も失敗もすべてが自己責任です。他人依存の人は起業家には向かないでしょう。

これらは、「起業家」のみならず、ビジネスパーソンとしても必要な能力です。よりよい社会を創造するために、新しい事業の創造意欲に燃え革新を起こしていく人材の出現に期待しているところで

