

ちょっと気になる起業・開業の注意点とその秘訣

株式会社武内コンサルティング 代表取締役 武内幸夫
〒577-0055 大阪府東大阪市長栄寺 11-5-804
Tel&Fax : 06-6782-0313
Mobile : 090-3285-1387
E-mail : aaatake1@jeans.ocn.ne.jp
HP&ブログ : <http://takeuchiconsulting.seesaa.net/>

= 目次 =

第Ⅰ章. 戦略・マーケティング

1. 【安定して成長している企業の特徴】ブームには絶対に手を出さない経営戦略
2. 経営を安定的に伸ばすには年配の名経営者の話が大事だが、新規事業を考えるならば若手の急成長経営者の話を聞こう！
3. 【企業成否の分かれ道】成功の反対は失敗ではなく何もしないこと
4. 【成功する店の特徴】オープン時に付けた価格よりも安くなっている店
5. 【起業開業の注意点】自分の想定通りにすべてが上手く行くと思わないこと
6. 【起業開業で成功する秘訣】奥様の社交性がピンチを助ける
7. 【起業開業の注意点】ネットを使って商品を売りたい
8. 【起業開業をお考えの方へ】お店を出す時の注意点
9. 【計画性のない起業は危険】苦戦するのは皆同じ、その理由は“集客”
10. 【成功者の回顧談】オープンして3年間は苦勞した
11. 【起業開業時の悩み】FCに加盟するか、直営で行くか？
12. 【起業開業の条件】修行をせずに開業できるか？

第Ⅱ章. 成功のための考え方

13. 【独立される方の生き方】お金を追求する人、事業を追求する人、お金に興味を持たなくなる人
14. 【成功されている起業家】新しい世界で仕事をしている人
15. 【個人事業主の成功条件】リスクを背負っているかどうか？
16. 【起業・開業で大事なこと】活きたお金を使うこと
17. 【成功する人・伸びる人の生き方】自分で上限を絶対に設けない
18. 【店長から独立できる人・できない人】お金を貯めていますか？

第Ⅲ章. 飲食店の起業開業

19. 【飲食店の起業開業の注意点】同業者の友達を積極的に作る
20. 【飲食店開業をお考えの方へ】高度なレジシステムを入れると売上は上がるか？
21. 【飲食店オーナーの夢の実現】急成長したい、FC展開したい
22. 【飲食業：起業開業の条件】昼寝をしない！
23. 【飲食業で独立するためには？】マネジメント力を磨こう！
24. 【飲食店の新業態開発の落とし穴】新しく出てきた〇〇業態の賞味期限は何年？
25. 【店舗規模を追求しない飲食店で生き残る方法】10坪の繁盛店づくり

1. 【安定して成長している企業の特徴】ブームには絶対に手を出さない経営戦略

ブームになっているもの、マスコミで取り上げられているものは絶対に手を出さない。手を出してはいけないと決めておられる経営者の方がおられます。

良さそうに見えても手を出さない。真似たりしない。そのまま見ておくだけにするそうです。ブームはいつ終わるかわからない。それにブームだとわかると皆が手を出し始め競合が激しくなります。

「うちのような小さな会社がブームを追いかけていたらすぐに潰れますよ。」
という答えが返ってきます。

それとおそらく何度も失敗された苦い経験があるのではと思います。逆にブームを追いかけて成功したという話はあまり聞きません。起爆剤になるかもしれませんが、その後は安定して軌道に乗るように修正されています。

会議の中でもブームを追いかけているようなものは却下らしいです。地に足の付いたものしか認めない。そういう方針を明確に決められています。

経営で一番怖いのはブレることです。他人の芝生は青く見え、つい同じことをしようとしてしまいます。そこに理念があれば良いですが、売上が上がるだろうという判断ならば厳しいと思います。

流行りのものを追いかければ当たりそうな気もしますが、一過性のもので終わることが多いようです。

だからこそ、ブームには手を出さない。厳しく自分を戒めておられます。でもブームに手を出さず、新商品が出るのかどうか心配になりますが、ブームから傾向を予測し自社に合ったものを開発されるみたいです。

ブームはあくまでも研究材料。それ以上のものを期待してはいけない。必ず、自社の方向性に合ったものを出さないと、いずれ苦戦し出す。それが先人の教えのようです。

ブームに迷わされないこと。
自分というものをしっかりと持って、ブレない判断が大切なような気がします。

2. 経営を安定的に伸ばすには年配の名経営者の話が大事だが、新規事業を考えるならば若手の急成長経営者の話を聞こう！

なかなか簡単そうで一番難しいことのようにです。

年配の名経営者の方のところへ行って話を聞くことはできても若手の急成長経営者の話を聞くことはできない？

今の経営を安定的に伸ばすには年配の名経営者の話が大事だと思います。忠実にその話の内容を実行すれば良いと思います。

ところが新規事業を立ち上げようとする場合、違った発想を持った人の話が参考になります。過去上手くやって来たのではなく、全く違った発想でビジネスを興し成功されている方です。年配の方でそういう方がおられれば良いですが、新規事業の場合、斬新な発想と物凄いパワーが必要なため、かなり難しいのではと思います。

逆に若手経営者の場合、お話を聞かせていただくと、えっ！そんなやり方があったんだと思うようなくらい新しい考え方をされておられます。

ネット関連ではそのような方がたくさん身近におられると思います。ところがネット関連は自社で何かをしようと思ってもインフラはないし、競合状況は激しくそう簡単にはできません。ネット関連の人材がいるからと言っても世間から見ると普通レベルということがよくあります。

だからネット関連で新進気鋭の人を探すのは止められて、それ以外のビジネスで成功されている若手経営者の方を探されるのが良いと思います。何でも良いです。どんなことでも良いです。新しい発想を持たれている方、身近におられませんか？

新規事業は過去の成功体験があまり通用しません。過去から何かを導き出そうとしても新しいものは出て来ないと思います。だから余計に難しいです。新しい発想・考え方は自分の頭の中からひねり出そうとしても出て来ないものです。そういう発想・考え方を持っておられる方から教えてもらう方が早いと思います。

若手だからと言って甘く見ない方が良いと思います。

これから事業を大きく展開する可能性があるのは、若い方の発想と着眼点。

そこに魅力を感じるようになったら新規事業も身近になってくるかもしれません。

3. 【企業成否の分かれ道】成功の反対は失敗ではなく何もしないこと

失敗ないしで一発で成功してやろうという気持ちもわかりますが、今まで成功されている方は、たくさんの失敗をされています。今大成功されていても、人前で口に出して言わないだけで、ご苦労されている方がほとんどです。

逆に凄い方は、若いうちにたくさんの失敗をしておきなさいと指導されます。それが力になり、成功に近づくそうです。

企業でも同じです。新規事業がすぐに軌道に乗るということはないです。何度も失敗を繰り返しながらやっと自社に合ったものが見つかります。いろんなことをして失敗されていても、何かにチャレンジされているわけですから、いつか成功されるのではと思います。

しかし、何もチャレンジしない、やったことがない方は成功しないでしょう。急に何かしなければならぬと思っても動けない。情報だけは取っているが、変わることができない。そのような企業はこれからますます厳しくなっていくのではと思います。

何もしない。何もできない。何も変わっていない人ほど危険です。何もしない癖が付くと、いつまでもそのままです。一步前に出ること、出てみることです。成功するかどうかわよりも、何かやってみること。やってみないとどのような結果が出るかわかりません。

クライアント先へ訪問させていただいた時も過去にどのようなことをなさったのかをお聞きします。いろいろなさってこられたのなら良いですが、何をやっていいかわからない、何もやっていませんという方はかなり勇気がいりますし、変わるのがたいへんです。

失敗の数なんて気にしなくても良いと思います。
何かやること、やってみることが大切です。
やってみたいことを見つけてやってみること。
それができないと成功はないと思います。

成功の反対は失敗ではなく何もしないこと。
本当にそうだと思います。

4. 【成功する店の特徴】 オープン時に付けた価格よりも安くなっている店

「えっ！社長この価格で出しているんですか？」
最初は一部の商品だけだったのに、いつの間にか店内にある商品のすべてが安くなっています。このような店は成功されています。

逆にコンサルタントが離れると、徐々に価格を上げて利益を取ろうとされる店は、苦戦されます。企業努力をしてオープンの時よりも安く提供されるところが生き残られます。このことは商売の法則のように感じる場合があります。

価格を上げることは簡単です。利益も取れます。ところがそれをするとお客様の足が遠のいて行きます。客数が減り、売上にも大きく影響します。

また、現状が苦しいので、少しでも利益を確保したいという思いから価格を上げられる場合もありますが、一時的には良いですがお客様は徐々に離れて行きます。

お客様は価格には敏感です。少しでも上がれば気付かれます。次また利用するかどうかそこで判断されます。

安く提供するためにはどうすれば良いか研究したり、行動することが大切だと思います。

全商品でなくても一部の商品でも良いです。お客様から見て安くなったなあと感じるような価格を出せているかどうかです。

商品そのものの研究も大事ですが、それ以上に価格は大事なようです。

オープンのお手伝いをさせていただいたお店を久しぶりに覗いても価格を見れば経営状況がわかります。価格が上がっていると苦戦されています。

価格をなめているとたいへんなことになります。
価格は経営を知るバロメーターかもしれません。

オープン時よりもどれだけ安くすることができたかが、企業成長を知るものさしの
ような気がします。

5. 【起業開業の注意点】自分の想定通りにすべてが上手く行くとおもうこと

自分の思い通りになれば皆成功されるはずですが、ところが、実際、開業してみると想定通りに行きません。実は、そこから勝負なのです。

スムーズに売上が上がった。苦労なんてしたことがないという方は稀だと思います。もがき苦しんでやっと成功を勝ち取られています。後から、もう少しこうしておけば良かったと後悔されます。

計画どおりに行かなかった時にどうするか？
二の手、三の手を考えているかどうか？
それが大事です。

開業前というのは、自分の夢で頭の中がいっぱいです。このやり方で絶対に間違いない。世の中にこんなことができるのは自分だけだと思ってしまいます。しかし、それが上手く行かないのです。だから、いろんなことを想定しておかれることをおすすめします。

特に要注意なのは、自信家の方。周りの方の意見を聞かずに突っ走る方。プロや専門家の方にチェックしてもらっていない方。いつも自分のやり方が正しいと思っている方。このような方は危険です。もう少し広い視野で考えられた方が良いでしょう。

また常にアドバイスをいただける方を見つけておくことです。調子が悪くなればすぐに相談できる人を持つこと。それが、起業開業では一番大事なことだと言われます。

逆に最初から上手く行かないと思って、修正を何度も図る準備をされておいた方が良いでしょう。自分の想定したやり方で大成功したいというのはわかりますが、それがなかなか上手く行かないことが多いです。

だから、早めに手を打ち修正すること。ちょっとでもおかしいと思ったら、すぐに改善することです。自分の想定した夢を実現させることも大事ですが、もっと大事なものは売上です。食べて行けるだけの売上を何としてでも稼ぐこと。自分で壁を作らない。柔軟な発想で、動きを早くして、少しでも売上を作ること。理想の形は、売上が上がってからでも良いのではないのでしょうか？

6. 【起業開業で成功する秘訣】奥様の社交性がピンチを助ける

俺の腕と商品があれば大丈夫と男は思いがち。自分に対して絶対的な自信を持っておられます。過去に実績がある方ならなおさら間違いないだろうと思ひ込まれます。

しかし、腕と商品だけ上手く行けば良いですが、なかなかそうは行きません。思うように行かない時もあります。苦戦し出すと頼りになるのが奥様の社交性。経営に深くかかわっていなくてもピンチになると助けてくれます。助けてくれるというのは、お客様を連れて来られるという意味です。

あちこちと声をかけて自店にお客様を連れて来られます。それが売上アップにつながります。実は、このことが一番大事なんです。ピンチになった時、自慢の商品を見直ただけではお客様は来られません。自分からお客様のところへ行き、連れて来るくらいのことをしないとお客様は増えません。

商品に自信があればあるほど、商品の見直しで切り抜けようとされます。でも店でじっと待っていては、何も変わっていないのと同じです。外へ出るのは嫌だ、営業なんてしたことがない、頭を下げて来てもらおうようなしたくはないと言っているとますます業績は悪化して行きます。

逆に奥様は女性ですので、経営は得意でなくても、知人・友人に声をかけることは苦ではないようです。店がピンチになると、どこからかお客様を連れて来られます。一番頼りになるのはやはり奥様かも・・・

起業開業の相談があった場合、一番気になるのは集客です。販促費をかけることができない場合、お金をかけずにお客様を呼ぶ必要があります。商品がどんなに良くてもダメです。来てくれそうなお客様がどれくらいおられるか、それが大事です。そうすると人脈を持っておられるか、社交性があるかどうかという点を診断させていただきます。

正直に、「もしも想定通りに売上が行かない場合、どうされますか？」とお聞きします。ピンチになった時、パソコンや携帯でメールを配信しても期待するような成果は出ないと思っておくこと。そのようなことは、あくまでもプラスアルファです。大事なのは、自分で動くこと。あるいは動ける人がいるかどうかです。奥様がお客様を連れて来てくれるというサポート役になっておられるところは強いです。やっぱり女性の力は大切です。奥様は最強の営業マンのような気がします。

7. 【起業開業の注意点】 ネットを使って商品を売りたい

ネットを使って自社商品・サービスを売りたいという方は結構多いです。それも開業と同時にネットだけで勝負してみたいという方がおられます。商品に自信がおありなのだと思います。ネットも勉強してきたし、腕にも自信がある。だからコツを教えていただければ売れるのではとお考えのようです。

自社サイトを持ち売れば良いですが、できれば何段構えも準備しておいた方が良いと思います。いきなり売れるといことはないです。売れるのは、実店舗でも売れていて口コミで広がっている商品です。実店舗に行くことができない方に向けて商品を販売すると売れます。

ところがネットだけで勝負しようと思っても実際に売れるまでには時間がかかります。SEOなどを強化したとしても時間がかかるものだと思われた方が良いです。それと、もし想定通りに売れなかった時にどうするのかも考えておく必要があります。

例えば、卸売や委託販売などです。ネットを使って売りたいというのはわかりますが、成果が出ない場合は、何とか別の手で売りさばかなくてはなりません。

また、最初は少しでも多くの方に買っていただき、使用してもらうことが大事です。そのためにあらゆる方法を考えることをおすすめします。開業してすぐに軌道に乗るということはあまりないです。いろんなことをやって初めて売れ出します。だから最初はネットを主力にしようと思っていたのが全く違う販路で売れているということもあります。

ネットにどこまでこだわるのか？開業して大事なものは売上です。売ればそれによしと考えた方が上手く行くような気がします。ネットで開業されたいという方にいつもお聞きするのは、ネット以外の二の矢を考えておられるかどうかということです。ネットのことよりもこちらの準備がどれだけできているか、それが鍵のようにも思います。

ネットに自信のある方は、ネットのことで頭がいっぱい。ところが実際には売るための一つの手段に過ぎません。頭が柔らかく、柔軟に対応できる人ほど成功されているようです。売れるための手段、方法をたくさん持っていた方が有利です。そのことも是非、お考えになられてはと思います。

8. 【起業開業をお考えの方へ】お店を出す時の注意点

初めて店を出す方もおられると思います。

「何に気を付ければ良いですか、教えてください。」という相談がよくあります。

初めてのことなので状況が読めません。それにどんなに立派な店を作ったとしてもお客様が来てくれるかどうかはわかりません。皆さん苦勞されるのは、やはり集客です。思うようにはお客様が来てくれないということです。だから、お客様を集める、来ていただくということを第一に考えられてはと思います。

自分の夢が実現する訳ですから、店にはお金をかけたくなります。理想に近づきたいという願望があります。ところが実際には、売上が一番大事です。店を開けてから思うことは、もっと売上が欲しいということです。

最初から店に投資し過ぎるのも注意された方が良いでしょうと思います。居抜き物件でもOK！什器備品も中古でOK！まずは店を開けて、お客様に来ていただくことです。開業時には必ず初期投資の計算をされますが、その後のランニングコストのことまではなかなか頭が回りません。最低でも半年分くらいの余裕が欲しいです。また、想定した売上に達しなかった場合どうするのか、そのことも考えておく必要があります。

どんなに小さくても古くても良いので、繁盛店にすることが大事です。投資した金額分だけ繁盛するということはないです。だから極力投資は抑えて、繁盛する店を作ることです。儲かれば、お金をかけて理想の店を作れば良いでしょうと思います。儲かる店にするまではたいへんです。平坦な道のりではないです。店を開けられると気付かれると思いますが、お金がかかるものです。

後になって、こんなに店にお金をかけなければ良かったという話が出てきます。少しでも手元にお金は残しておいて下さい。苦戦し出すと、販促を打たなければなりません。その余裕もなくなると、売上はどんどん落ちて行きます。

毎月、販促費を計上し、打ち続けて集客を図るような計画を組んでおかれることをおすすめします。軌道に乗り、その販促を半分にしたり、止めたりすると、その分利益が増えます。お金をかけるなら、店ではなく、販促費です。徹底的に販促を打ち、集客を図り繁盛店を作ることが一番大切なような気がします。

9. 【計画性のない起業は危険】 苦戦するのは皆同じ、その理由は“集客”

起業される前に一声かけて欲しかった・・・それが本音かも???

オープンしたが予想通りに行っていない。チラシや広告掲載もやってみたが反応が良くない。そのうち徐々に資金繰りが厳しくなり、広告宣伝費もかけれなくなる。そのような状態が1年も続くと、将来が不安になってきます。

そんな時、どうすれば良いのか、電話やメールで相談があります。開業すればある程度、お客様は来てくれるのではというのが一番危険です。腕に自信があったり、商品・サービスに自信があっても危険です。それに、皆さん同じことをおっしゃいます。「腕には自信がある。」「商品やサービスはどこにも負けない。」「業界初の取り組みの商品・サービスで、誰もやっていない。」そのことはお聞きするとわかるのですが、お客様や消費者には伝わっていますでしょうか？

腕や商品・サービスよりも一人でも多くの方に知ってもらうことが大切です。ホームページやブログ、ツイッターにフェイスブックもやっています。携帯メールもやっていますと言ってもまだまだです。そこで安心していると、新規客は増えません。

1年待つてからではなく、オープンセールが済んだ後にすぐにアクションを起こされた方が良いです。修正や改善は早いほど、回復も早いです。オープンされて1週間後や1カ月後などにどうするかを始めから決めておかれることをおすすめします。自分の頭の中で想定していた通りにはなかなか行かないものです。自分の想定外のアイデアを聞き、ヒントにすることが大事です。特に弱いといつも思うのが営業です。広告宣伝やネットに頼り、足で稼ぐということをあまりしなくなっています。

ところがベタで足で稼ぐ営業が一番効果的です。待っていてもお客様は来ません。こちらからいろんな所へ顔を出し、来てもらうことです。チラシやパンフレットだけでなく、金券やクーポン券、無料券、お試し券などを持って行き、これでもかというくらい配り続けることです。事業の成否は、広告宣伝費の大小ではないです。大事なものは、人脈です。人脈に比例してお客様が増えて行きます。営業をしながら、人脈を作ることが繁盛店に近づいて行きます。そのための営業戦略をきっちりと組み立てることをおすすめします。集客が上手く行けば、後はそれほど大きな問題ではないです。集客を第一に考える。この一点に集中して開業することが、ポイントのような気がします。

10. 【成功者の回顧談】オープンして3年間は苦勞した

「店を出して3年間は苦勞しました。」とほとんどの方がおっしゃいます。最初から順調だった訳ではないようです。

現在、調子が良さそうに見えてもオープン当初はかなり苦戰されたみたいです。でもそのことは誰にも話されず、自分の心の引き出しに仕舞っておられます。

それでも軌道に乗ると少しずつ昔のことを語られます。初めは店を開ければある程度のお客様が来るだろう。良い商品を厳選して自信のあるものを出しているのも間違いのないと思っておられたそうです。

ところが、毎月赤字続きで大苦戰。試行錯誤の末、やっと少しずつお客様が来てくれるといった感じです。でもその苦勞があるからこそ、今成功されているのだと思います。最初から上手く行き過ぎると躓いた時にたいへんです。どうすれば良いかわからず、対応策が遅れます。

起業開業をお考えの方もおられると思いますが、最初から計画書通りに行くことはほぼないです。上手く行かなかった時にどうするかも考えておかないといけません。

それに店を出してすぐに売上が上がったり、利益が出ると考えない方が良いと思います。店を出すので精一杯の場合、赤字が出ると資金繰りが回らなくなります。

最低でも1年間は赤字でも持ちこたえるだけの資金余裕が欲しいです。1年間かけてお客様に受け入れられるスタイルや商品を見つけて行くことが大事です。おそらく1年では短いと思います。利益が出るようになるまでにはやはり3年はかかるでしょう。

それと苦勞は付き物。諦めたら負けです。
苦勞の中から出口を見つけないといけません。

ネットの事業の場合は、初期投資もランニングコストもかからないから大丈夫だろう思っているけど何かとお金も時間もかかります。

ひょっとすると、苦勞した人が成功を掴むのかも・・・
3年間の辛抱。それがヒントのような気がします。

11. 【起業開業時の悩み】FCに加盟するか、直営で行くか？

昔は、直営をおすすめしていました。お店をするからには、一から自分たちの手で作ることをご提案させていただいていました。周りに店の数も少なく、ある程度、数字が読めたからだと思います。

今はどうかと言いますと、かなり難しくなっているのが事実です。もうどの場所で店を開いても競合状況が激しく、簡単に数字を読むことができません。それと昔に比べて加盟料や初期費用の負担が大きくなっています。安易に店を作って軌道に乗せることができるということはないと考えておいた方が良いでしょう。

でも良い面は、FCの精度がかなり上がっているので、技術的なことやフォロー体制は安心だと思います。

しかし、直営で店を開くよりかは初期投資とランニングコストがかかります。その辺りも判断基準になると思います。

また目標や目的をどこに置くかで変わってくると思います。売上が目的なのか、自分でやりたいことをしたいのか、個々にお考えになられているところが違います。現実的には、FCか直営かは決めておられる方がほとんどです。企業が新規事業として立ち上げる場合はFCが多く、個人の方の開業の場合は直営が多いです。

問題は悩んでおられる方です。自分の心の中の整理が付くまで、FC店や直営店の成功店、苦戦されているお店を見て回られてはと思います。良い悪いではなく、自分のやってみたいのはどちらなのか、それを判断基準にされてもと思います。

自分の心の中で確信が持てないのなら、まだ開業する時期ではないと判断しても良いのではと思います。焦って開業されないことも注意点です。

本当に迷われているなら、少し待たれた方が良いでしょう。その時期がくれば必ず良い物件も見つかり、条件も揃ってきます。

心の整理がついた時が、スタートだと思います。

12. 【起業開業の条件】修行をせずに開業できるか？

よく起業開業の相談があります。やる気や意欲はあり、どんな商売をしたいかは決まっているようです。でも物件を見つけて開業することはできますが、それ以上に心配なことがあります。

それは何かと言いますと、全くの未経験という場合です。脱サラされたり、昔からの夢なので実現させたいとおっしゃいます。ところが肝心の商売に関する修行をされておらず、とりあえず開業資金が貯まったので、開業されたいという場合です。

お金の工面も大事ですが、それまでに商売がスタートできるように実地で勉強しないと、簡単には行かないと思います。もうやりたい商売があつて開業すればある程度食べて行けるのではという甘い考えは捨てた方が良いでしょう。今は、皆が超一流のプロだと思って、そこで生き残って行かなくてはなりません。

物件を探すよりも修業させてくれる店や会社を見つける方が難しいです。逆に修業していると、いろんな情報が入ってきたり、その店のオーナーが何かと助けてくれます。

独学で、いざ出店というのは本当に危険です。同様に事業においても「修行をせずに一人前になれるか？」と聞かれたとしたら「無理です」と答えると思います。事業立ち上げの場合は、自分一人ですべて企画書や報告書が書けることです。スタイルや書式は関係なく、自分流で自信を持って書くことができるかどうか？それが大事だと思います。

ところがこの場合も独学で書いても相手を説得・納得させるだけのものを作るのは難しいでしょう。やはり、会社の上司や先輩に手順をしっかりと教えていただき、ポイントやコツを抑えていないと、良いものには仕上がりにません。

なるべく修業期間を短く成功したいという気持ちはわかりますが、修業期間が長い方が、後々大成功されることもあります。あまり焦らず、足元を固める努力も必要ではと思います。それに修業そのものの楽しさもあります。過去を思い出すと、成功した瞬間よりも修業時代を思い出すものです。

修行を嫌がったり、否定されずに、前向きに修行をされた方が得だと思います。物件やお金よりも、修行の有無の方が優先順位が高いと思います。

13. 【独立される方の生き方】お金を追求する人、事業を追求する人、お金に興味を持たなくなる人

独立して勤めていた時よりも稼いでみたいというのが本音だと思います。でもそれでは限界が来ると教えていただきました。いくら稼いだかに興味がある段階では、まだまだだよとおっしゃいます。それを超えた時、本当の生き方があるから頑張るなさいと言われた覚えがあります。

20代、30代で起業したのなら、お金を最優先に頑張ってもおかしくはないと思います。しかし、40代・50代での起業が果たしてそれで良いのかどうかと思うことがあります。

起業の目的がお金では寂しくなるよと皆おっしゃいます。いくら稼いだかよりもどんな生き方をするかを周りは見ているようです。最終的にはお金に興味なくなるよとなんだよとおっしゃる方もおられます。まだその域に達していないのでわかりませんが、本当にそのような気がします。

自分の年収や稼ぎ、売上高が気になっているうちは本物ではないのでしょうか。個人の身入りを計ったり、計算するようでは小さな人間なのかもしれません。起業したなら、もっと大きな夢を持ちなさいと言われていたような気がします。

普通は、面と向かってこのことを言えないと思います。言っていただけ私は幸せだと思っています。気付かせていただけただけ幸せです。だから、今よりも多い報酬が欲しいので、独立開業というだけでなく、そこに事業本来の目的や夢がないといけなように思います。

どうしてもサラリーマン時代からの癖でいくら稼いだのかがやはり気になるものです。でもそこから先のビジョンがないと、良い人脈が出来上がって行かないのではと思います。

諸先輩方がそうおっしゃっているので間違いないと思います。視線の先は、売上ではなく、何らかの社会貢献なのかもしれません。それが見つかった時、本当に豊かな生活ができるような気がします。

まだ迷走中。いつかそのような夢が見つかることを期待して、これからも頑張っていきたいと思っています。

14. 【成功されている起業家】新しい世界で仕事をしている人

独立した瞬間、一人です。

危機的な状況になったので助けて下さいということはないです。

元の会社におねだり？

OBと一緒に仕事をする？

というのは有り得ない話だと思います。

そのような甘えた発想をしていると成功が遠のいて行くような気がします。最初は仕方なくそのような方々との付き合いを大事にしていたとしても、そこから脱皮しないとはいけません。

早く新しい仲間、新しい顧客を見つけた方が良いと思います。

私も独立に際し、心に決めたことは、前職 OB と合わない、一緒に仕事をしない。過去のお客様に退職のごあいさつの電話などを入れないと決めたことです。

過去を追いかけても一時的には良いかもしれませんが、そこから何か新しいものは生まれません。自分を小さくして行くだけです。独立開業を目指すなら、その瞬間から誰にも頼らず一人で生きて行ける方法を考えるべきだと思います。

OB 会や同窓会を懐かしむようになると良くないとおっしゃる方もおられます。集うだけでは、ビジネスになりません。自分から動いて新しいものを作ったり、新しい出会いを作って行かないと成長しないと思います。

年末に年賀状を書く際に、名刺フォルダーを見て、過去から脱却したなあと思えるくらい良い意味での人付き合いが変わっていれば、成功に近づけると言われました。

今までと同じは嫌だ、変わってやろうと必死で変わって行かないと成長はないのかもしれませんが。過去を思い出して仕事が上手く行くことはないようです。

新しい世界は自分で創るしかありません。

成功されている起業家の方々は、皆さん自分の世界をお持ちです。

そのような世界が早く持てるよう精進して行きたいと思います。

15. 【個人事業主の成功条件】 リスクを背負っているかどうか？

安定志向では・・・

起業・開業する場合、今までのものを一旦捨てることとなります。
年収も今まで同じだけいただくのに何年かかるかわかりません。

しかし、天井はないです。頑張って成果を上げた分、自分に跳ね返ってきます。
でも逆も言えます。仕事がなければ収入は0になります。そのリスクを承知の上で、
独立することが大事だと言われます。リスクが大きい分、夢も大きくなります。

一番注意しなければならないのは、過去のOBの仲間が寄り合うことです。
かつての勤め先も同じ、環境も同じ人間が集まっても何ら変わりはないと思います。
新しいものは生まれません。人間が小さくなるだけです。

新しい世界で、羽を伸ばして好きなことをしようと思えば、リスクは付き物です。
あらゆるリスクを想定しながら進むからこそ面白いです。

このことはビジネスパートナーの条件にも通じてきます。
同様のことを考え、実践されている方の話は説得力があります。常にリスクを背負
っておられる訳ですから、真剣さが違います。そのような方とは、本当に良い緊張
感の中で仕事ができます。

自分に対する甘えを捨てた時、チャンスが回ってくるような気がします。
安定志向とリスクの間に位置して、上手に生き抜くということは難しいように思
います。

安定志向は捨てて、リスク 100%の立ち位置に立てるかどうかが、そのような発想を
持てるかどうか？

それに最初から成功される方なんてほんの一握りでしょう。逆に最初から成功され
た方は、いずれ何らかの形で躓かれるでしょう。その時、対処できるかどうか？

まずは修業。その修業中に学んだことが、人間を大きくしてくれるように思います。

リスクのない独立なんてありえない話だと思います。
リスクを背負える人が、独立向きなような気がします。

16. 【起業・開業で大事なこと】活きたお金を使うこと

起業・開業する際に、できるだけお金を使わないように計画を立てて実行すると思います。しかし思い通りには行きません。それ以上に成果の方はもっと苦戦します。

何がいけないのか？起業・開業後に反省をします。

答えは・・・

起業・開業する前に活きたお金をどれだけ使ったかで決まるようです。

いろんな方の意見を聞いたり、セミナーに参加したり、本を買ったりとあっという間にお金がなくなっていくます。数百万円は当たり前。私の親友など数千万円は使われたと言います。

起業・開業前に使ったお金に比例するようです。成功率合いは・・・

これがなかなかわからない。極力、お金を使わないように慎重にスタート。

サラリーマンの延長？

活きたお金を使う余裕がないと成功しないとか・・・

退職金は、次の事業の開業資金に当てるだけではダメだそうです。

開業までの勉強と情報収集のために使わないと後からツケが回って来るそうです。

特に経営コンサルタント業や士業の場合、物を仕入れて売ったり、店が必要な訳ではないですから、起業・開業前にいろんな意味で積極的に活きたお金を使っておかないと後で後悔します。

だから今からでも遅くないかも？

どうやって経費削減を行いお金を使わないようにするのも大事かもしれませんが、それ以上のどうやってお金を使うか、そのことの方が大事な時があるようです。

必要なものは会社への稟議提出で補えましたが、起業・開業すると自己負担です。ケチっていると何もできなくなります。

良い意味で、お金の使い方を勉強しないと成功しないのではないのでしょうか？

使ったお金の分だけ、成功は早くなり、成果も大きくなると聞きます。常にお金の使い方は勉強しておかないといけないようです。

17. 【成功する人・伸びる人の生き方】自分で上限を絶対に設けない

必要最小限の努力で最大の成果を上げたいと思っていると成功しない？

このことが非常に大事らしいです。成功された方を分析して、その方と同じようになるには、同じ努力が必要。それをできる限り効率的に行い、必要最小限の努力で成果を上げようとするとうまく行かないそうです。

努力するということに対して自分で上限を設けているといつまで経っても成功しないのかもしれませんが。逆に成功されている方は、他人や他社を分析し、人並み以上に努力されます。それもほんの少し超えているというレベルではなく、成果が出るまでどんどんなさいます。本人は意識されてはいないと思います。でもそれくらいやるのが当たり前で、自分に負けたくないと思われるからでしょう。

これくらいやれば、こういう成果・結果が出るだろうと勝手に答えを決めて取りかかるのではなく、他人・他社が追いつけないくらい努力をすることが大切なような気がします。

成功された方の半分の努力で同じような成果を上げたいと思っていると成功しないでしょう。

若手の方からどれだけやれば良いですか？という質問・相談がありますが、どれだけという決まりや限度はないです。逆にその限度を知りたいのでしょう。それを逆算してスケジュール化するつもりだと思いますが、その努力では足りなくなります。理由は、今の状況や環境ではそれで良くても時間の経過や環境の変化で今以上の努力が必要になったり、または違った努力をしないとイケなくなるからです。

成功したり、伸びられている方は常に自分で課題を見つけられます。どんどん新しいことにチャレンジされています。何をどこまですれば良いという発想がないです。すべてにおいて上限がないからです。自分の生き方や言葉の中でもこの上限を設けないということが大切です。

やれるだけやる、好きなだけやる。それで良いと思います。その結果が成功や成長に結びついているのだと思います。

成果や結果が出ていないのなら、さらなる努力が必要なだけ。自分で自分の限度を決めるような生き方をしていると成功はないと思って努力した方が良さそうです。

18. 【店長から独立できる人・できない人】お金を貯めていますか？

店長になってから独立の準備をするのではなく、できれば最初から準備された方が良くと言われます。理由は、独立できるかどうかは、能力やスキルの問題ではなく、お金が貯まるかどうか、貯めることができるかどうかだからです。

お金を貯めていますか？

お金を貯めることができると独立に一步近づくと言われます。

技術や能力よりもオーナーは毎月お金を貯めることを教えられます。

計画的にお金を貯めることができる人は、店を持てます。

しかし、自分で給料の中からお金を貯めるのは難しいものです。

会社やオーナーが天引きしてあげた方が本人のためになると思います。

いろんなことを我慢しながら目標のお金が貯まるまで必死に頑張る。そういう方は独立されても成功されています。

店長になってみてこれなら俺でも店を持てるのではと思って、そこからお金を貯めるとなるときついです。できれば10代や20代の若い時から計画的にお金を貯めることをおすすめします。実際、滅茶苦茶忙しい店で働くと遊ぶ余裕がないです。家に帰ると体を休めたくてすぐに寝ます。起きると顔を洗って店へ出勤。食事も店のまかないを食べているとお金を使う時がないくらいです。そういう環境で生活するのがある意味、理想的な形です。

お金を貯めることは難しいことですが、それ以上にお金を使わないということの方がもっと難しいです。いろんなものが欲しくなりますし、遊びという誘惑もあります。しかし、人と同じようにお金を使っていたり、遊んでいては店は持てないと言われます。

自由に使えるお金は店を持って成功してからです。遊びも店を持ってから。

若い時に我慢するのはたいへんなことですが、その我慢も大事な試練であり、勉強だと思われて精進されてはと思います。自分の店を持ちたい、独立したいと思ってもお金がないと出せません。銀行も簡単にはお金は貸してくれません。希望する額を貸してくれなかった場合、店を出せないことになります。お金を貯めることができるということがその人の力を現わしているのかもしれませんが。独立できる条件は、お金を貯めていること。その癖付けがあれば、店を持ってからも着実に利益を出し、儲けることができると思います。

19. 【飲食店の起業開業の注意点】 同業者の友達を積極的に作る

初めての開業。
一所懸命に営業に励まれると思います。

ところが、業績不振に陥り相談がある店には一つの共通点があります。それは、同業者とのお付き合いの数です。繁盛されているお店ほど、同業者の方とのお付き合いが多いです。

店を開けるだけではダメ。積極的に食べ歩かないといけないと言われます。営業が終わったら後や休みの日には、気になる店へ行ってみることに。繁盛されている方ほど、他店が気になりよく行かれるようです。その時、店を見たり、食べて帰るだけではもったいないです。気に入った店があったらオーナーや店長に名刺を渡し、話を少しでも聞かせてもらうこと。また、足繁く通いいろんなことを教えてもらうことが大事だと思います。

自信のある商品を出しているのだからお客様は来てくれるだろうでは厳しいと思います。今繁盛されているお店もいろんな壁を破って来られてきているはず。最初から順調に売上があったという店は少ないです。

苦労されて今の状態になったプロセスを学ばせていただくことが最高の教科書になると思います。だから、同業者の方などの勉強会にも積極的に参加されることをおすすめします。自分だけで店を繁盛させようと思ってもどこかで限界が来ます。

いろんな方々の協力があって初めて繁盛します。またそういう方々がおられれば心強いと思います。良い情報も入って来ますし、仕入面などでも教えていただくことができます。

同業者はライバル店ではなく、同じ仲間。
どれだけ仲間を作れるかで売上也変わってくると思います。

食べ歩きをしながら人脈を作っていくことも飲食業では大事な仕事です。営業マンと同じです。1カ月最低何枚の名刺を交換されますか？

仲間や友達の多い店は、必ず繁盛されます。
そのことも忘れずに、励まれてはと思います。

20. 【飲食店開業をお考えの方へ】高度なレジシステムを入れると売上は上がるか？

飲食店にレジシステムは必要でしょうか？

どんなに素晴らしいものを入れられても売上アップに直接はつながらないでしょう。特に、規模が小さければ小さいほど効果なし。

どんなに売上データを分析してもそれが売上に直結するということはないと思います。それと意外なのは、繁盛店ほどそのようなシステムを導入されていないということです。別にそのような管理をしなくてもお客様がどんどん来てくれます。

そのような繁盛店が、レジ管理システムを導入されたとしても今以上に売上が上がると思えません。業績が悪くなると分析し出します。レジも古いのではと思ってしまいます。ところがレジよりもっと大事なことがあるのではないのでしょうか？

レジの投資をしなくても売上が上がる方法があれば、その方が喜ばれると思います。

起業・開業される方も月商数百円を超えるまでは、手書きでも OK！ くらいです。どんなレジを入れようかと考えることよりも少しでも売上を上げることを考えることが大事だと思います。

飲食店向けレジシステムの開発・販売会社の方もどんどんノウハウを貯められてコンサルティング業務をされています。逆転しておられるところもあるのではないのでしょうか？

自社のレジシステムを販売し、導入してもらいよりも売上が上がる方法を提案する方が喜ばれます。それに大きな経費もかかりません。コンサルティング業務をメインにしながらか、お客様からの希望があればレジシステムを売る。そういう時代になっています。

「どれくらいレジにお金をかければ良いですか？」

と相談があります。

そんな時は、「レジにお金はかけないでください。儲かって、データ管理がどうしても必要になった時に考えて下さい。」とお答えさせていただいています。

しかし、レジ会社、システム会社がコンサルティング業務に力を入れ出しておられるのは私にとっては脅威です。

21. 【飲食店オーナーの夢の実現】急成長したい、FC 展開したい

たまにこのようなオーナーさんがおられます。起業・開業だけでなくもっと大きな夢を持っておられます。何をすれば良いか、何が必要か教えて下さいとおっしゃいます。

凄いと思います。店を持つだけでなく、大きくしたいという夢。それも夢というよりも実現させようと必死です。本当にやろうとされています。

実は、急成長されたり、FC 展開される方というのは、一つ大きな特徴を持っておられます。それは、店づくりや商品ではなく、オーナーの魅力です。

人が自然と集まって来るオーナーの店というのは繁盛しますし、店舗展開が早いです。店づくりや商品は、日々進化させることができます。ところがオーナーの魅力というのは意図的に上げようと思っても上がるものではないです。何か人を引き付ける魅力を感じます。

店を出そうと思っても人がいない、店長候補がいない。いつも人のことで悩んでおられる会社は、成長スピードが遅くなります。

成長が速い店はやはり人が集まってきます。大きく募集広告を出さなくても一緒に仕事がしたいという希望者がどんどん面接に来られます。現状のスタッフの紹介などもありますが不思議な光景です。

お金ではなく一緒に仕事がしたいと思うのは、その店や会社の雰囲気が良いからだと思います。その店のオーナーに付いて行こう。この人に付いて行けば何か良いことがあるはず。そういう何かを醸し出している部分があるのだと思います。

年商や店舗数、商品の内容、店づくり、システムの完成度ではなく、最終的には人のようです。何も完成されていないのに急成長する理由は、オーナーのカリスマ性かも・・・

何かを持っている人というのは、いろんな人脈を持っておられたり、助けてくれる人がおられます。支援者が多い人ほど、大きく成長されるような気がします。急成長したい、FC 展開したいと思われるならば、人が集まる魅力を持つことが必須条件かもしれません。

22. 【飲食業：起業開業の条件】昼寝をしない！

ランチが終わった後、夜の営業まで何をされていますか？

まさか昼寝を・・・

独立志向の方はこの時間を大切にしてください。

昼 14 時から 16 時までの 2 時間。

これが 30 日続くと、計 60 時間。

1 年では、730 時間。

10 年経つと、7300 時間。

凄い時間差です。

夢を実現させるためには、時間を大切にすることです。

若い時の努力はきっと返ってきます。

起業・開業するまで、昼寝はしない！

と決められてはいかがでしょうか？

隠れた努力は必ず実を結びます。

皆が遊んでいる時、寝ている時。

差を付けませんか？

起業・開業は心の持ち方です。

できるできないではなく、信念があるかどうかです。

夢は大きく、そのために日々こつこつと・・・

開業できた時の喜びは、苦労時代を忘れさせてくれます。

上に立っておられる方も是非、良き指導をされて下さい。

人生の差は、毎日のたった 2 時間の使い方です。

23. 【飲食業で独立するためには？】 マネジメント力を磨こう！

飲食業の場合、美味しい料理を作れる腕を持っていても店を持てるかどうかは別の話になります。そのため大手飲食業では、調理部門と店舗運営部門を最初から分けているところ多いです。腕の良い方はたくさんおられます。好きで入った業界ですから、目標を持って腕を磨かれます。あっという間に一人前になることができるという魅力もあります。

店の接客もホールへ出ればある程度習得が可能です。そこから先が、独立する際に一番大事になってきます。それは、マネジメント力です。つまり数字を見れるかどうか、それが大きな鍵となってきます。数字が見れないと、個別のメニューの原価計算もできずに、料理を提供するだけになります。しっかりと利益が出るように組み立てる必要があります。

意外と飲食業で独立開業される方の数が少ないのは、このためではとも思います。いくら腕に自信があっても数字が見れないと経営になりません。かと言って飲食業の開業独立に関する学校がある訳でもないです。自分で習得するしかないです。

管理職としての役割も同じです。数字を見れないと管理職とは言えません。そこから逃げていと次のステップへは行けません。数字が一つの壁になってきます。それを会得した瞬間、次のステップが見えてきます。マネジメント力は日々、数字を意識して見ることからです。どういう数字の組み立てになっているのか一つ一つ理解して行くことです。

日銭商売で、毎日仕入れて売上が立ち、いろんな支払いをして残りが使えるお金というのなら良いでしょうが、人を使って、店を運営するとなるとそうも行きません。経営センスが条件のようです。どの業界でもそうですが、ある程度の役職が付くとこのマネジメント力が問われます。経営者とは利益を出すことのできる人。管理者とは利益概念を理解して、そのために努力する人。そうでないと会社や組織体を運営することが難しくなります。

本や雑誌だけでなく、生の経営数値を見ながら、一つずつ理解度を深めることが大事です。月報の数字が出れば、その中身を理解してみたくって下さい。この数字はどこから出てきているのか、改善するためにはどうすれば良いのか、常にそのことが頭にあるようになった時、次のステージが見えて来ると思います。経営は数字です。

24. 【飲食店の新業態開発の落とし穴】新しく出てきた〇〇業態の賞味期限は何年？

今流行っている、流行りそうだから開業すると後からたいへんなことになります。これだ！と自分で思ってしまうと周りが見えなくなることがあります。他のことを考える余裕がないくらい没頭します。

しかし、その時は良さそうに見えてもいつまでその流行りが続くのでしょうか？昔流行ったジンギスカン料理専門店を思い出して下さい。一過性のブームのものは怖いのです。飲食店の場合、店づくりまで変えるため大きな負担がかかりリスクが大きくなります。

本当に力のある方なら、どれくらいその業態が続くのか予想を立てられます。それと売上がいくらまで落ちたら撤退するという事も決められています。もう昔のように一度作った店を業態変更せずに、永遠にその商売一筋で頑張るとするのが難しくなっている時代です。

流行りのものは必ず賞味期限があります。その賞味期限を超えても生き残っているなら大成功です。でもそこまで行く方はほんのわずかです。分岐点を割れば、すぐに業態を変えるか、撤退をされます。それが普通だとも思います。

またもっと怖いのは、流行りのものは皆が真似をします。あっという間に同じような店が出てきます。最初は、自店が一番先に店を出し利益が出ていても徐々に厳しくなっていくります。

だから世の中で流行っているものが出てきた場合、注意する必要があります。

1. どのくらいその流行りが続くのか？
2. 目標の売上と撤退基準の売上はどれくらいか？
3. 投資はどれくらいで何年で回収するのか？
4. 何年間、その業態をやるのか？
5. 同じような競合店が出てきた場合の対策はあるのか？

それらを考えておく必要があると思います。流行りの勢いで店を出されると後で苦労します。流行りを流行りで終わらせないためには、緻密な計画と計算が必要です。流行りや新業態の賞味期限、必ず見極めて下さい。

25. 【店舗規模を追求しない飲食店で生き残る方法】10坪の繁盛店づくり

2 店舗目も10坪？

大きな店を出すという夢があるかもしれませんが、小さな店にはいくつか利点があります。その利点を活かした店舗展開も面白いのではと思います。

利点は・・・

1. 店舗開発コストが低い
2. 空き物件を見つけやすい
3. 損益分岐点が低い
4. 店長にやる気と力量で売上を上げやすい
5. 撤退しやすい 等々・・・

大きな店になると人の確保だけでもたいへんです。それにスタッフの教育が必要です。常に人が入れ替わるため、人の教育が必要になります。営業に専念したいところですが、その他の業務も多く複雑になります。

また、大きな店では損益分岐点が高く、待っているだけでは売上が上がりません。何らかの販促企画が必要になってきます。その経費も結構かかります。販促経費を補うためにさらに売上を上げなくてはならない構図になっています。

少しでも売上が下がってくるとたいへんです。それに世の中の流れや業界動向に左右されやすいです。それと大きな店を管理することは非常に難しいです。小さな店では優秀だった店長が大きな店になると力を発揮できないこともあります。小さな店なら管理することが容易で、教育し能力を高めることによって可能になります。若い方も自分も努力すれば店長になれる。店を持てるのではと夢が広がります。

10坪で繁盛店を作ることによっていろいろなことが凝縮されているような気がします。小さな店には小さな店の魅力があります。店を大きくするだけでなく、10坪でたくさんの若手を育てるといった夢があっても良いと思います。

大手チェーン店に負けないためには、規模ではなくその他の要素を考えないといけません。小さくても元気のある人気店づくりにチャレンジするという方法もあると思います。成功されている方は皆小さな店からスタートされています。それもその小さな店を大繁盛店にされて次のステップへと進まれています。10坪繁盛店づくりも夢があり、面白いと思います。そんな経営法があっても良いような気がします。