

はじめに

独立・起業をして、うまくいく人とうまくいかない人の差は何なのでしょう？

個人自営業のデータはないのですが、会社数の推移を総務省の統計で見てください。

1996年に167万社あった会社数は、2001年に161万社、2006年151万社と減り続けています。

このことは、起業する会社数より廃業する会社数の方が多いことを物語っているのです。

起業はしたけれど、なかなか儲からないといった話を聞く一方で、上場して多額の創業者利益を得た人たちもいます。全員が「起業して良かった」と、なぜならないのでしょいか？

誰しも、独立して起業するというときには、夢か目標かという差はあっても必ずうまくいくと思っっていることでしょう。

夢を持った独立・起業で、寝食も忘れて常識を外れた努力をするという意欲は成功のための大きな要素です。



一方、成功するには、いかに夢を現実化していくかという手段も必要なのです。参考になるデータが「国民生活金融公庫総合研究所『2度目の開業』に関する実態調査(2001年11月)」にあります。

これを見ると、2度目の開業の方が、新規開業企業より29ヶ月以内に黒字になる割合が高いのです。なぜ、このような差が出るのでしょうか？ 少なくとも、夢を持って意欲的に起業していることが2度目の起業の人には多く、新規開業した人が夢の度合いが低いということではないのです。

独立・起業というと、経営者は今までに経験したことだけではなく多方面にわたる知識や経験が必要になります。

はじめて起業したときは、夢を追って起業してみたものの、現実を具体化するための知識だけではなく、会社時代は部下や同僚がこなしてくれていた一見地味な仕事も自分で行うか、その仕事を理解した上で他の人や外部に頼まなければいけないのです。

恐らく、2度目の起業という人の中には1度目の起業に失敗した人も相当数いると思いますが、1度目の起業で経験したことが役立つことは間違いありません。1度目で経験していなくとも、自分にとって必要な知識・経験が何かということに気付いている人たちなのです。

のです。

経験だからまず1度起業してみようと気軽に思っても、日本の社会では失敗した人の復活はかなり厳しいと言えます。

私の知り合いや、独立してからコンサルなどで関係のあった顧客企業を見ても、起業する人がいる一方で廃業する人がいるというのが現実です。

私自身長い会社勤務時代にいくつかの社内起業を担当してみても、会社をつくって軌道に乗せるまでの難しさや軌道に乗らないで整理した事業など貴重な経験をさせてもらいました。

その経験も活かして、独立してから現在まで、個人自営業として活動しています。

独立・起業のうちでも、あまり夢を描かない現実的選択として、例外的とは思いますが、自分自身の後にも唯一の起業です。

独立・起業した主な仕事は、経営コンサルタントです。その中で、成功したりうまくいかなかった会社や事業をコンサルタントとして担当してきました。

描いている事業の内容、経験してきた仕事、資金の多寡、協力が得られる人脈や外部専門家がいるかどうかなどによって、独立・起業のしかたもいろいろ考えられます。

今までのいくつかの経験から、起業の形態による長短を考えてみましょう。

■ 法人にするべきか？ しないべきか？

	個人事業	株式会社
開業資金	自宅を事務所に、というような場合はほとんど不要	資本金 1 円から設立できるが、登記や書類作成にも費用がかかる
開業の手続き	税務署以外不要	煩雑で費用もかかる
社会的信用	低い	高い
資金面	金融機関からの借入れは難しい	個人に比べて資金調達可能
経理処理の方法	簡易帳簿でも済む 決算期が決まっている	帳簿が必要 決算期は自由に決められる
責任の範囲	無限責任	有限責任
接待交際費	事業のためのものは経費になる	経費にできる金額は制限がある
経営者の給与	認められない	役員報酬として受けられる
退職金	事業主や家族は対象外	役員への支給も損金になる
繰越欠損金	青色申告の場合、3年間は繰越可能	5年間は繰越可能

会社をつくって起業する

一般的な方法で、周りの目も「起業した」と見てもらえることでは、独立・起業に当たってはまず会社設立を検討すべきでしょう。

この場合、独立前に必要な資金の出資者が予定できないといけません。そのためには、出資者に説明できるだけの事業計画書が必要になります。独立してからまもなく資金が足りなくなると増資をしようとしても難しいので、もし増資を計画するならば、事業計画書に増資の計画も盛り込んで、事前に計画的に資金計画を立てる必要があります。

また、会社設立から、事業を立ち上げて軌道に乗せるといふ経営上の課題も自分で経験するか、経験していなくても知識として身につけておかなければなりません。

上場を目指すというような絵を描いているならば、はじめから会社設立に向けた準備をすべきです。

また、法的に決められた資格は、恐らく会社でないと満たされないのでしようし、法的に決まっていなくとも、法人相手で取引金額が大きいことがわかっているような場合も会社をつくりましょう。



個人事業主として起業する

私のケースが個人事業主、通称自営業と言われる起業の仕方です。

自分1人で事業をやっていくために、税務署への届けだけで開始でき、初期投資がほとんど不要な職業に適した起業方法です。どちらかというと、専門的な色合いの濃い仕事で、誰かと分担する仕事ではなく、分担させるとしても家族などをアシスタント的な従業員とするといった仕事向きです。

税理士、公認会計士、司法書士、弁理士、弁護士、社会保険労務士といった、資格を持っていないとできない仕事は、会社にする意味合いは薄いのです。また、社会的にもこのような専門の資格を持った人と、会社は契約（顧問契約など）をしてきているので、「信用」という意味でも会社にする意味を持ちません。

それにしても、会社設立や、起業の支援では、これらの専門家が活躍する分野が多いにもかかわらず、それを推進する人たちが、専門集団として自営業でやっているということを考えると、自営業という起業方法の良さも見えてきます。

自営業で起業して、後から会社に切り替える方法

法改正で、資本金〇〇万円以上の株式会社でないも資格がない、などと新しく登録のハードルが上がってしまったたり、メインクライアントの方針が変わって、法人としか取引をしなくなるとか、仕事が拡大して正社員が10人必要になったといった変化は、起業してからもあると思います。

もし、はじめからこの事業は順調にいったら、家族だけでは運営できないので、その段階になったら会社組織にしようとか、事業を軌道に乗せるには〇〇〇万円の追加資金があるので、その段階で会社にして資金を集めようといったことであれば、はじめから会社組織にするをお勧めします。

なぜならば、はじめに自営業にする意味が薄いからです。はじめから株式会社としての事業計画にしておいた方が切り替える手間とコスト、社員の意識、得意先の心証などの面で良いでしょう。例えば、封筒など1つとつても切り替えると印刷の手間もかかりますし、振込み先の変更などは、切り替えるタイミングも微妙になります。

「自営業で起業した方が、うまくいかなかったときのリスクが少ないし、廃業も簡単だ」と

考えるようでしたら、起業しない方がリスクが少ないと考えて、起業をやめましょう。むしろ自営業の方がリスクは高いかもしれません。何せ、自営業は個人と事業運営主体が一緒の無限責任ですから。

なお、株式会社から逆に自営業に変えるという起業は、私には考えられません。

起業するのに、向き不向きはあるのか？

能力がないから起業しない方がいいとか、能力があるから起業家向きだというようなことは一概には言えません。

例えば、今まで営業マンとして素晴らしい実績をあげていた人が、起業して必ず成功するかと言われれば、同じ営業でパッとしない実績だった人より、起業して成功する確率は高いかもしれないというくらいのことしか言えません。

起業して成功する要素は、直接起業しようとする領域で実績を上げていたということとはあまり関係ないかもしれません。それだけ起業したら知っていないといけないことが多いのです。

また、性格的に向いているかどうかということもどうでしょうか？

ネアカは向いているが、ネクラはだめとも決められません。洞察力や決断力はあった方がいいと思いますが、あまりに性急に楽天的に決断するデメリットもあるからです。

何事にも積極的な人は向いています。消極的な人は独立・起業には向いてないかも知れません。などどこかで書いても、なぜか引つ込み思案なのに経営者として立派にやっている人の中にはいたりします。秀でた何かを持っている人は、多少のマイナス要素など関係ないということかもしれません。

逆に考えれば、秀でた何かを持っていない人は、独立・起業に対して、始める事業は世間の同業とどう違うのかをよく考えてみましょう。