

はじめに

三鷹市が「SOHO (Small Office Home Office) 都市宣言」をし、私がそこで起業家の支援をするようになってから、この12年間に約300社のSOHOが巣立ちました。そして、そのほとんどは一人で起業し、一人で事業を営み、初年度から黒字化し、1社たりともつぶれていません。

しかし、日本全体で見ると、起業した人の多くは事業継続が難しくなり、廃業に追い込まれているのが現実です。その割合はというと、独立・起業から1年以内に約30〜40%、3年以内に約70%がつぶれていると言われています。

なぜ、多くの起業家が失敗してしまうのでしょうか？

もちろん失敗してしまう理由はいろいろありますが、大半は次の2つに当てはまっています。

ひとつは、独立・起業するために必要なことがわかっていないケースです。会社をつぶさないように経営するにはどうすればいいのか、ビジネスとはどういうものか、事業がら

みのことがよくわからないまま起業する人が多いのに気がつきました。

起業のための教育を受けていないため、起業に必要な実務、営業、経理、会社設立の手続き、資金調達などについて、知らないことが多すぎるのです。

もうひとつは、事業計画がすっかり練りこまれていないということです。そもそもどのようなポイントに気をつけて事業計画をつくればいいのかわからないので、事業計画に穴が多すぎるのです。

私たちが運営している事業のひとつに「SOHOオフィス」というものがあり、独立・起業を考えている人にブースを貸しています。全部で115のブースがあるのですが、入居希望者が多いので事業計画の審査で合格者を決めています。市場性、実現性、収益性、将来性、獨創性、社会性が高いかどうかで判断しています。

高い競争率を潜り抜けて入居する事業者は容易に黒字決算を実現し、売上も右肩上がりです。順調に伸ばし、やがて他のオフィスに転居していきます。ところが、入居審査に落ちた事業者が独自に起業した結果、悲惨な目にあっているという話を聞いて驚きました。

そして、「これは教育の場が必要だ」と考え、開講に至ったのが「SOHOベンチャーカレッジ」です。

この本では、これから独立・起業を考えている人に向けて、私たちがいつも教えている次の3つについて述べていきます。

- ・ 独立・起業前に事業者が知っておくべきこと
- ・ 実際に立ち上げるとき、立ち上げた後に必要になる実務のやり方
- ・ 初年度から黒字経営を実現するための事業計画のつくり方

最後の事業計画のつくり方は、ストーリー形式になっていて、事業計画ができあがっていく様子をとてもわかりやすく説明しています。そして、巻末には独立・起業に必要な書類のダウンロード情報を付録として掲載しています。

これから起業する皆さんのビジネスが、これからの日本経済を支えていくかもしれません。この本がその一助となることを願っています。