

創業を考える（1）

—新しく仕事をはじめる人のために—

開倫塾

塾長 林 明夫

1. はじめに

様々な理由で、これから半年後、一年後に新しい仕事をすることを決意なさった方や、既にこの2～3年の内に新しく仕事をスタートなさった方がどうしたら上手に仕事を軌道に乗せることができるか。

「努力の方向性」を誤ると、仕事をはじめて10年目まで存続する会社は10社中、2～3社あればよいといわれるほど、失敗する可能性があるので、今回は、これから新しく仕事をスタートさせる方と、ここ2～3年以内に仕事をスタートさせた方のための「努力の方向性」つまり「何をどうすればよいのか」を考える。

*産業構造の大転換のため空洞化はますます進み、今までのままの仕事が続けられない人は日本の全就業者6600万人の7～8%つまり1000万人まですすむと考えられる。

その方々がうまく仕事につけないと、現在3.5%の失業率がヨーロッパの国々のように10%以上にまで上昇し、人々の生活苦が生じ、夢も希望もない社会になってしまう。一人ひとりの市民が、自分のこととして「新しく仕事をはじめる」そしてその「仕事を成功させる」にはどうしたらよいかを考えることが必要だと思う。この文章を読まれた方もぜひ、自分が新しく仕事を始めるとしたらどのようにしたらよいかを、しばらくの間お考え頂き、現在の仕事をより発展させるために、また新しい仕事を始める際に参考にして頂きたい。

2. よく学びよくまねるに徹すること

①仕事を始めてから3年間は、「創業期」なので、とにかく自分で決めた営業日や営業時間は何が何でも守り抜くことが大事。営業開始時間に営業が始められない、営業日にお休みしてしまうのでは、お客様の信用が得られない。

*「身体が疲れて仕方がない」なら、健康管理に気を付けること。「子どものPTAに行かねばならない」なら、アルバイトの人を予め用意しておくこと。これも実力。

②更に言えば、創業期は365日24時間働きつめる位の覚悟で全精力、全体力を傾け仕事に打ち込むこと。寝ても醒めても仕事の成功を考え続け、やれることは時間を気にせずやり抜く姿勢が大事だ。

*定時から定時までで仕事はおしまい。休みは週2日とり、夏休みや冬休みはゆっくりとりフレッシュという方法で仕事が軌道に乗ればこれほどよいことはないが、創業3年未満で年間1800時間労働を経営者や経営幹部が実行に移して仕事がうまくいったという事例をあまり耳にしない。

*以上のように、創業3年間は、体を休ませることはあっても気持ちを一瞬間でも休ませるこ

となく、365日24時間寝ても醒めても一心不乱に仕事の事を考え続け、やれることは全て行うこと。この気構えが最も大切で、後はやるかやらないかだけだ。

③では、どのレベルで新しい仕事をすればよいか。お客様は物やサービスをお買いになるときは同業他社との比較でお求めになる。そこで、近くの同業の方で最もはやっている所は「どのような形」で物やサービスを提供なさっているのかを調査するとよい。観察力のない人は、近くの同業者ではやっている方の所に行ってみても、その欠点ばかり見つけてしまい、なんだこんなところかとバカにするだけで、なぜこんなにはやっているのか、その本質を見抜けない。そんな時には、こんなに欠点があるのになぜ一番人気なのだろうと理由がわかるまで何回でも訪問させて頂くとよい(お店なら、お客として気の済むまで行かせて頂くとよい)。

*これほどまずくて、なぜこんなにはやっているのだろうと考えてわかった結論が、店は小さいが駐車場が30台分、つまり1台7坪で200坪以上あったからだということも多い。われわれが住む両毛地区は、一世帯当りの自家用車が1.5台以上と日本で最も世帯当り自家用車普及台数の多いところなので、駐車台数は客数(つまり売り上げ)と正比例する。

そこでこれからお店をつくらうとする人が一番考えなければならないことは、店の前方に、入りやすく出やすい駐車台数のできるだけ多い駐車場を確保することだということになる。駐車台数が売り上げと正比例することが明らかなわけだから、お客様に来店して頂き、売り上げを上げたければ、何よりも考えなければならないのは駐車台数の問題となる。もう既にお店をやっていて、いくら努力しても売り上げが上がらないと悩んでいる方は、自店のお客様のための駐車台数は何台分かを正確に計算して頂きたい(駐車場の坪数を1台に必要な7坪で割ると、自店の駐車台数が出る)。次に年間の総売り上げを駐車台数で割って頂きたい。すると駐車場1台あたりの年間売上高が出る。仲のよい同業者で年間売上高のわかっているお店の駐車台数を密かに計算して1台当たりの年間売上高を出すと自店とほとんど変わらないことがわかるだろう。自店の売り上げを上げる方法は、駐車スペースを増やすしかないということになる。ただ、店は道路間際までいっぱい建てられていて、後方には自宅が建っているから駐車スペースはとりようがないという方が多いと思う。では、どうしたらよいか。本気で仕事を考えるなら、後方の自宅を取り壊し、アパートやマンションに自宅は引っ越し、店を後方に移すことによってお客様のための駐車場を店の前に確保することが大事だ。この「前方駐車」の大原則を無視したお店は、お客にとり最も不便な店として敬遠され、売上不振のため閉鎖、廃業、借金のある場合には倒産を予測させる。

*お客様にとって最もありがたいサービスは、そのお店の前に車が止められるということだ。

あらゆるサービスのスタートは店の前に「車が止められる」こと。駐車スペースなくして、サービス業は成り立たないと、この地域では考えられる。

④お客が望むことは何か。物品販売であれば日本いや世界で最高の品質のものを、いかに低価格で入手できるかであろう。だから、自分が生産者であるなら、自ら作り出すものは、世界最高水準のものでなければならない。そんなものはできないというのなら、世の中で自社しかできないものを開発する以外にない。関係する人は、みんなが困っているが、まだ世の中に出廻っていないものは何かを、自分の仕事の周辺から探し出し、その専門家になることが大事だと思う。ヒントは動き回らないと得られないので、自分の好きな分野・得意な分野だけでいいから、いろいろなところに行き、いろいろな人に会い困っていることをヒアリング。商品化やサービ

ス化をし続ける努力が大事かと思う。

フードサービス業や第四次産業といわれる「ものではなくコトや空間」を提供するサービス業は、近くのはやっている同業者をサービス面で追い抜けばいいだけなので、開発経済学でいう「後から来た者の利益」(レイト・カマーズ・アドバンテージ、LATE COMER'S ADVANTAGE)が受けられる。先発者のやってきたことがそのまま見られ、欠点を克服し、よりよいサービスを考えやすいのがサービス業の特徴だ(駐車台数の確保だけはお忘れなく)。日本や、世界で一番である必要は全くない。近所の競合する先発者よりちょっとだけでもよいサービスを提供することで、2～3年後お客はドカッと自店にやってくる。これがサービス業のおもしろいところでもあり、怖いところでもある。新しい人ほど元気で、先発者を研究しつくしているから、サービス内容も飛躍的によいことは当然であるからだ。

*だから、始めたばかりなのに休んでばかりいたり、創意工夫がなかったり、サービスが悪いのでは、先発者には歯が立たない。365日24時間体制で臨まねばならない理由はここにもある。また、既に2～3年やっていてパツとしない人は、近くのはやっている同業者を内容の面で乗り越えようとする創意工夫が全く不足していると言える。謙虚に学ばせて頂くという態度で、近所の繁盛店を徹底的に研究しつくし、どうしても自分にはそれ以上のものが考えつかなかったら、できるだけ簡単な形にして自店でも真似させてもらったらよいと思う。近くの市町村ではやっている同業者も同様に徹底研究させて頂き、よいサービスを少しずつ自分の店に合った形で取り入れること。他店のよいところをできるだけ簡単な形にして自店に入れ、それらを組み合わせることにより、最高のサービスをお客様に提供することをサービス業の方にはおすすめする。

*ここでやっていけないことは、他店の欠点つまりアラ探しだ。同業他社に行き、アラばかりが目につくようなら自社の発展はない。「自分以外すべて師」くらいの気持ちで同業者には接すること。

⑤だから、もう10年以上店をやっている、「ウチは繁盛店だから」とか「うちは老舗(しにせ)だから」といって安心していると、新しく仕事を始めた人たちに「アッ」という間に負けてしまう。どんな新入者が来ても負けないぞと思われる位、時代を絶えず読みながらの創意工夫が先発者にも求められる。

先発者も新しく仕事を始めた人も、お互いに切磋琢磨(せつさたくま)して、みんなで日本一、世界一を目指せば、そのサービス業が「地場産業」にまで成長し、雇用を吸収し失業者をなくし、その地域の経済をひっぱるまでになる。

3. おわりに

「生みの苦しみ」を経ないですーと新しい仕事が成功すればこんな楽しいことはない。ただ、創業期にあまり苦しまないことも十分な準備をした結果だから、苦しまないために準備を周到にすることも大事だ。

ただ、一度新しい仕事を始めたからは後にはひけないのだから、とりあえず3年間は365日24時間、気力と体力の限りを尽くしてがんばって頂きたい。

ファイト!

*先月で第4回まで続いた「視察シリーズ」は、今秋再開いたしますので、お楽しみに。