

創業ニーズを逃さずキャッチするためのアプローチ方法が満載！

地域の創業ニーズは こうして見つける

竹内心作

創業ニーズの発掘には、どんな人・場所に対しどのようなアプローチが有効かを解説する。

1 窓口からの トスアップ

ただ待っているだけで創業ニーズをキャッチすることはできない。窓口からのトスアップや、取引先からの紹介、外部機関との連携など、いずれも担当者自身が積極的にアプローチしていくことが必要不可欠となる。以下では、創業ニーズをつかむためにはどんなアプローチ方法があるのか考えていきたい。

地域の創業ニーズを敏感にキャッチするためには、窓口担当者や渉外担当者の連携が欠かせない。窓口で得た情報をトスアップしてもらい、素早いヒアリング対応につなげるのだ。断片的なものであっても、窓口段階で収集できる情報は貴重である。具体的にみてみよう。

まず、屋号による口座開設は要チェックだ。創業希望者が開業する際に直面するのが、「法人で始

めるか、個人事業で始めるか」という分かれ道である。税務上の違いなどがあるので自分の経営方針に合わせて選択すればよいのだが、設立手続きが簡便なのは個人事業主のほうだ。屋号はこの個人事業主を選択した際に使用することになる。

起業者が屋号で口座を持つとする理由は、顧客からの信用を獲得するために必要であること、個人の財布と事業の財布を分けたいという覚悟があることなどが挙げられる。屋号による口座開設は独立開業の第一歩と認識して、窓口担当者との連絡を密にしておきたい。

また、定期預金や投資信託の大口解約があった場合には、差し支えない範囲でその理由を確認しておきたい。「優良な不動産物件が出た」「仕入先に支払う頭金がいる」など、創業希望者にとって至急資金が必要になるケースは多い。解約金をそれらに充当するということは手元資金の大幅な減少につながる。資金繰り計画の策定を含めて相談対応にまわら

2 渉外活動での ニーズのキャッチ

日々の渉外活動でも創業ニーズの発掘に目を光らせておこう。まず、取引先自身の経営方針をしっかりと把握しておく。というのも、経済環境の変化などにより後継者不足に陥り、廃業に追い込まれる中小企業の数は増加傾向にあるからだ。特に製造業で顕著であり、せっかく優れた技術や職人を保有していても、事業の継続を断念してしまう経営者は多い。

こういった窮状を打開するための方策の一つとして、第三者による事業引継ぎが行われるケースがある。これは親族や従業員が後継者となるのではなく、公募などによって外部から後継社長を招き入れるものだ。

新社長が業界のしがらみや固定観念に縛られない経営を目指す際には、いわゆる第二創業の新しい経営計画の策定や資金調達など、金融機関に相談すべき事柄が発生する。渉外活動の中で取引先の事業承継計画をヒアリングしておくことは、後継者の有無に応じて最適な対応を行う大前提となるので、しっかりとフォローしておくたい。

また、取引先の経営者が地域や業界内で大きな影響力を持っている場合、創業希望者のメンターの存在になっている可能性はないだろうか。ここでいうメンターとは、起業家自身が本来持っている起業家精神を最大限に発揮させる支援ができる人のことで、主に精神面での支えとなる経営者を指す。地域の

有力者や業界の成功者に多く、課題を抱える起業家たちが教えを請うために慕い集まってくる。このような意気盛んな起業家の中から、金融機関との取引を希望する将来有望な人を取引先に紹介してもらう方法もあるだろう。

いた従業員が、勤めていた会社の商号や顧客を分け与えられて独立する形態を「のれん分け」という。フランチャイズ店のような本部に従属した形ではなく、完全に別法人として事業展開することに特徴がある。

3 独立開業ニーズの 高い業種への訪問

独立開業ニーズの高い業種を把握して、意識的にアプローチするのも効果的だ。以下では、独立開業のスタイル別に解説していく。

のれん分けで 開業するケース

中小企業で長期的に雇用されて

飲食業や不動産業には 独立意欲旺盛な人が多い

のれん分けで開業することが多い代表的な業種は、飲食業である。ラーメン店や中華料理店などはテレビのドキュメント番組などでも取り上げられることがあるので、イメージしやすいだろう。多くは修行という形で飲食店に入店

し、店主から調理のノウハウや店舗管理の手法を学び取る。店主、顧客からはもちろん、仕入先など店内外から信頼を獲得できれば、晴れて独立となる。

金融機関としては、「起業家の資質や技量に問題はないか」「開業する店舗のコンセプトが明確か」「現実的な資金繰り計画を策定しているか」など見るべきポイントは多い。

不動産業も比較的のれん分けの多い業種である。独立するためには、不動産取引に関する専門的な知識の習得とともに、顧客から信頼を得るための営業スキルが必須だ。さらに宅地建物取引業免許の取得は法律で義務付けられているので、金融機関としてはチェックを怠らないようにしたい。

これらの業種に共通するのは他業種と比べて参入障壁が低く、独立意欲が旺盛な人が多いということだ。こうした人たちは、「いつかは自分の店を持ちたい」という夢の前段階として業界に飛び込み、努力して独立開業する。