



泣、しくじることなかれ 創業しくじり 事例集

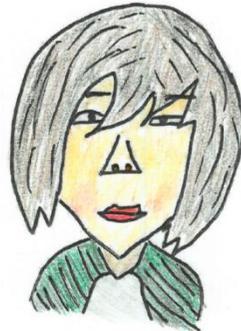
※本事例集は、萩山口信用金庫が開催した創業セミナー「教えて！しくじり先輩
～先輩経営者の失敗談に学ぼう」で扱った内容を再編集したものです。

CASE 1

「オレは一体... 何屋なんだ？」 何をやるかがしっかり決まっていないのに 創業してしまった

ITサービス関連業

「とにかく起業したい」という思いが先立ち、ビジネスプランを作成。ビジコンに出場すると、工夫をこらしたプレゼンが評価されさっそく受注獲得。順調に見えるその裏で、実は受注した業務を「全く経験したことがない」、とは相手先に言えず、開業後にあわててyoutubeで勉強。「何でもやります」と仕事を受けていたら、得意分野がわからない「何でも屋」になってしまい、業務範囲を絞り安定するまで苦労した。



先輩たちの教訓

創業はスタートであり、ゴールではありません。

創業の目的となる「なぜ創業するのか」、「何を実現したいのか」は明確ですか？

その目的を叶えるために、誰に(ターゲット)、何を(自らの事業の強み)、どのように売るのかを考え、あわせて事業が継続できる採算を確保できるのかを考えましょう！