

みなさんの週末起業に関するお悩みに、ビジネスフォーラムの講師がお答えします。

皆さんの質問をお寄せください。

週末起業をしたいけど時間がありません・・・

Q 週末起業をしたいのですが、本業が忙しくてとても時間が捻出できません。どうすればいいのでしょうか？

A 確かに一般的なサラリーマンは平日 9 時～5 時の間を会社に拘束されています。また夜は遅くまで残業していますし、つき合いで飲んで帰らざるを得ないこともあります。だから「とてもそれ以外のことはできない」と考える人が多いようです。

それでもサラリーマンには、まだまだ会社に拘束されない時間はあります。単純計算しても週休 2 日の会社で年間 100 日以上、祝日や有給休暇が 20 日以上あります。年間 365 日のうち実に 3 分の 1 以上が休みなのです。さらに金曜日の夜と月曜日の朝を週末に加えれば週末はさらに長くなります。

実際、サラリーマンの中からも多数の合格者が出ている中小企業診断士、税理士、社労士などの資格は取得までに 1000 時間～2000 時間の勉強が必要と言われていています。彼らとてまさか会社で勉強しているわけではありません。合格するために少なくともそれだけの時間を確保しているのです。週末起業家にできない理由はありません。

多くの方が、活用しているのが、入社前の時間です。例えば、平日は毎日 1 時間、土日は 2.5 時間早く起きれば、1 週間で 10 時間の時間が捻出できます。10 時間と言えば、休日の日中 1 日分くらいに該当します。これだけあれば相当なことができます。

他にも、会社の仕事を早く切り上げる、休日の 1 日は週末起業に捧げる、通勤時間を活かすなど、時間の捻出法はいろいろあります。またある程度ビジネスが軌道に乗ってきたところで、アルバイトを雇う、仕事を外注する、効率化のためのシステム投資を行うこともできます。要するにお金で時間を買う方法も検討できるのです。

週末起業を成功させるための目標のおき方は？

Q 年収が減ってしまったので、週末起業で年間 100 万円くらいは稼ぎ出したいと思いますが、今のところ、はるか彼方の手の届かない数字のように思えてしまいます。目標として大き過ぎるのでしょうか。

A ビジネスフォーラムでは、「いつかは独立！」といった目標を掲げて、週末起業にやりがい・生きがいを持って楽しく取り組むことをお勧めしています。独立するからには、現在の勤務先からの収入以上を週末起業で稼ぐことが必要となるでしょう。ですから、年間 100 万円は、

決して大き過ぎる目標ということはありません。

また、目標を立てることの大切さについては、今さら説明するまでもないでしょう。目標を、特に、紙に書いておくことが大切です。そうすると、実現の可能性がグッと高まると言われます。但し、モチベーションを高く維持し、具体的な行動に結びつくような目標を設定することが大切です。

ではどのような目標を持ったらいいでしょうか？ やはり基本は売上高です。週末起業のようなスモールビジネスや、新規事業の場合、年間の目標があってもよいのですが、気持ちを集中させるためには「月商」目標を設定するのが適切でしょう。場合によっては、週単位の目標でもよいかも知れません。

その意味で、「年間 100 万円」は、具体的な行動に結びつけるという点では大き過ぎるでしょう。その目標は胸に抱きつつ（そして紙に書いて日々眺めつつ）、もっと細かい目標にブレイクダウンして取り組むことで、より現実的なものとしていきます。

例えば、月単位（あるいは週単位）の売り上げ目標を設定したら、その売り上げがどのような仕組みで達成されるのかを考えてみましょう。

売り上げはあくまでも結果ですので、それを達成するために必要な要素を挙げてそれぞれに目標を設定し、その達成に気持ちを集中させます。目標数値のうち、どれが最も重要かを考えて、その達成に集中するのです。そして、途中で必ず中間チェックを入れて、何とか達成するにはどうすればよいか、工夫を凝らします。工夫して結果が出ると、本当に楽しいですよ。

もし自分はまだ起業のネタがみつかっていない、あるいは売り上げを獲得するまでに至っていないとすれば、まずは、いつまでに最初の 1 円の売り上げをあげるか、その時期を目標にしましょう。そして、それまでの期間、どのような活動をするのかを目標にします。つまり、スケジュールを立て、その実現にコミットするわけです。

将来の独立、といった大きな目標を掲げつつ、今月・今週の目標を立て、一つずつしっかりと達成していくようにしましょう。今週・今月は目標達成率が何%だったと、ゲーム感覚で楽しみながら、また小さな達成感を味わいながら取り組むのも、継続していくための秘訣です。ぜひお試しください。

Q.具体的に何で起業したいというものがまだなく漠然としているのですが、このような状態でも、受講する価値はあるのでしょうか？

A. 今までの受講者の中でも、具体的なプランがないが、漠然と起業したいという方のほうが多かったです。皆様にとっては、実際の起業家に会って話をしたり、起業の視点をどう持つのかがわかり、「起業がどういうものなのかよくわかった」という声や、結局は「迷っていたけど、何よりもまずは動き出さなくてはいけないんだということが分かりました」「考えているうちに、刺激を受けているうちに、やりたいことが見えてきた」という感想を多く頂いております。

Q.他の会社にまだ勤めていて、転職しようか起業しようか迷っています。起業するかどうか分からないのですが、ここに来る価値はありますか？

A. 起業しようかどうしようか迷っている間に時間は過ぎていきます。まず、起業とはどういうものか知り、考える場が必要なのではないのでしょうか？このセミナーを受講した後からでも選択は十分可能。起業はあくまで選択肢の一つにすぎないのです。また、会社に勤めながら通う方、キャリアアップ、プレゼン能力の向上、社長の考え方の修得を目的とした受講も歓迎しております。

Q.どんな人がこのビジネスフォーラムに来ているの？

A.年齢層は20代の方から、60代の方など、第2の人生を歩もうとしている方まで。今働いている会社で得たキャリアを生かしたい方、親の会社を継がなければならない方、自分のお店やカフェを持ちたいという軽い気持ちの方、起業目的ではなく、キャリアアップのために参加されている方もいます。皆さん、資金もなくてコネも無い方もおりますが毎週毎週起業への道を着実に歩んでおります。

Q.本当に起業できるのですか？

A.すでに起業を決めている方々は起業への準備がとても早く進んでいます。会社に勤めながらの方などは会社をお辞めるまで少し時間がかかっているようです。しかし、起業なさるかなさらないか、結局はご自身の意志の問題となっておりますので、意志の固まっている方には全面的にサポートしています。