

# 創業！ねりま塾 ミニセミナー 成功する起業の秘訣はこれだ！ ゼロから学ぶ起業家マインドと起業の知識

中小企業診断士 齋藤司昂  
2023年4月29日

1

## セミナーの流れ

1. 起業とは
2. 起業する理由を明らかにする
3. 成功している起業家に  
共通しているマインド
4. 起業に必要な知識



2



起業とは

**【memo】**



**起業によって  
あなたにはどのような変化が  
起きると予想されますか？**

**【memo】**

## 起業とは？

### 自分がビジネスの総責任者になること

売上が立たない

資金を  
持ち逃げされた

チームメンバー  
が成果を出さない

仕事の時間が  
取れない

急きょ打合せに  
参加できなくなった

「○○がない、できない」がすべて自分の責任となる

7

## 起業で最も重要な心構え

### 起業のメリット

自由な時間

高い収入

ビジョンの実現

独立した地位

### 起業のデメリット

高いリスク

長時間労働

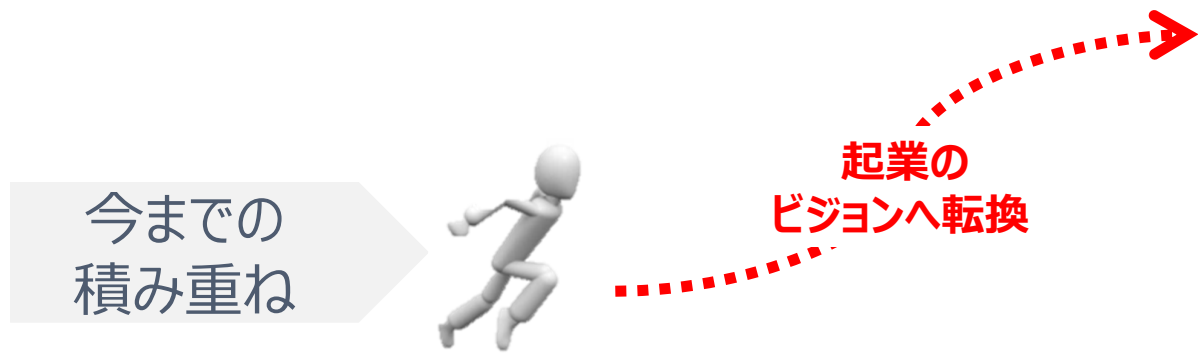
高負荷なストレス

ワーク・ライフ・バランスの崩壊

起業で得られるメリットを得るために、  
覚悟を持つことが大切

8

## 覚悟をつくるために



**起業を考えるに至った背景・理由**を明らかにし、  
**起業によって達成したいビジョン**を描き、  
**ビジョンを通じて「仲間」を増やすことが大切**

【memo】



起業する理由を明らかにする

11

## ■ 演習：起業の動機を見つける／見直す

**顧客獲得や仲間を増やすビジョンづくりのため、  
起業動機を見つめ直します**

12

## 演習：起業の動機を見つける／見直す

### ▼STEP1

現時点で考えている起業動機を記入する

### ▼STEP2

自分の過去を丁寧に振り返り、起業動機に繋がった原体験を探る

### ▼STEP3

起業によって描きたい未来を想像し、起業へのエネルギーを高める

## 演習：起業の動機を見つける／見直す

### ▼STEP1

現時点で考えている起業動機を記入する

### ▼STEP2

自分の過去を丁寧に振り返り、起業動機に繋がった原体験を探る

### ▼STEP3

起業によって描きたい未来を想像し、起業へのエネルギーを高める

## 自分の過去を振り返るときのポイント

- ① 自分が**楽しかったこと、嬉しかったこと**を起点に考える
- ② 自分が**嫌だったこと、二度と経験したくないこと**を考える
- ③ **何かを身に付けたり、新しく経験したこと**を考える
- ④ **事実ベースで考え、経験を評価せずに書き出す**
- ⑤ **恥ずかしがらないで書き出す**

15

## 起業動機を見直す

- ① 自分が「ワクワク」「今すぐにでもやりたい」「やる気がみなぎる」動機か？
- ② 動機に繋がっている原体験は明確か？
- ③ 表面的・場当たりの動機になっていないか？

16



## 演習：起業の動機を見つける／見直す

### ▼STEP1

現時点で考えている起業動機を記入する

### ▼STEP2

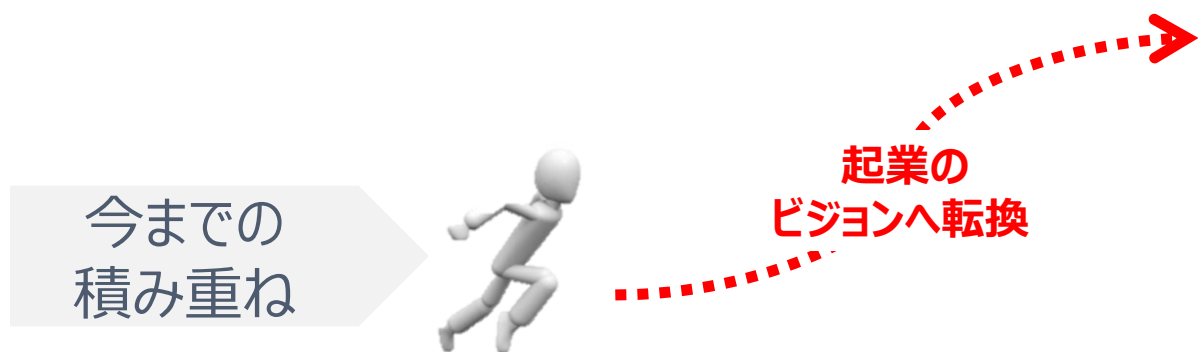
自分の過去を丁寧に振り返り、起業動機に繋がった原体験を探る

### ▼STEP3

起業によって描きたい未来を想像し、起業へのエネルギーを高める

17

## 覚悟をつくるために



**起業を考えるに至った背景・理由**を明らかにし、  
**起業によって達成したいビジョン**を描き、  
**ビジョンを通じて「仲間」を増やすことが大切**

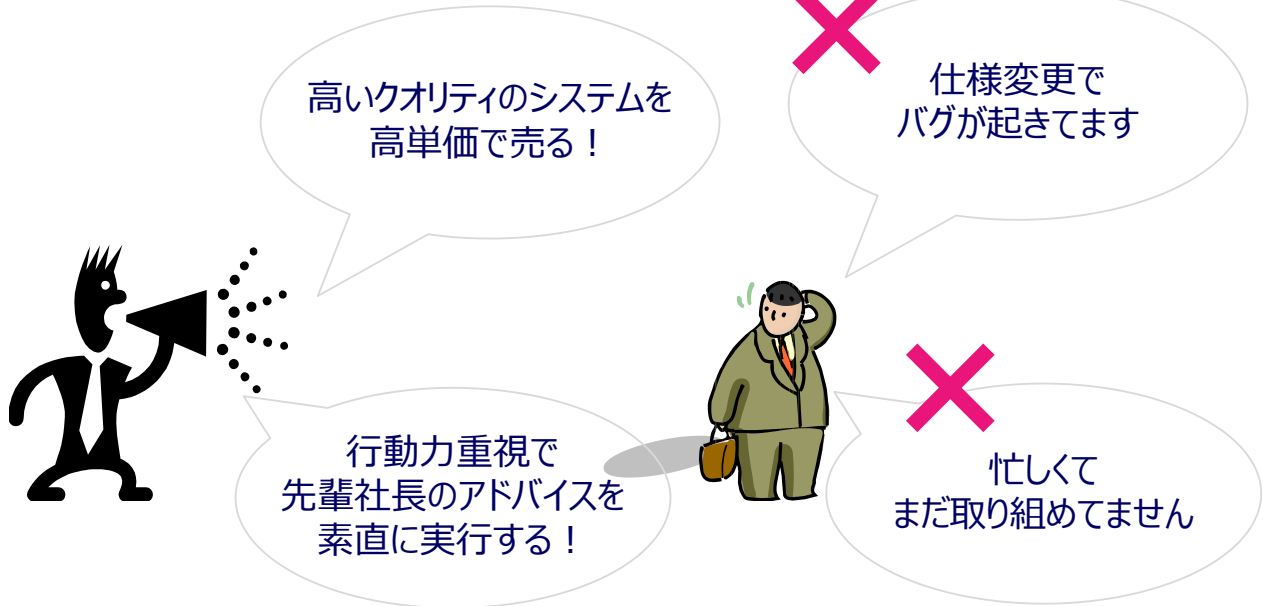
18



## 成功している起業家に 共通しているマインド

19

### 最も重要なマインドとは



**周りに伝えていること、発信していることと  
自分の行動が一致している（言行一致）**

20

## 成功する起業家が持つべき7つのマインド

- ① 素直さ
- ② 圧倒的当事者意識
- ③ 未来志向
- ④ スピード感
- ⑤ 加点思考
- ⑥ 相手志向
- ⑦ 行動ファースト

21

## 成功する起業家が持つべき7つのマインド

- ① 素直さ  
多くの人のアドバイスを斜めからではなく、言葉の通りに受け止め、実践する力
- ② 圧倒的当事者意識  
すべての事柄に当事者意識を持ち、どんな結果になっても後悔しない行動をし続ける
- ③ 未来志向  
過去や現在の不満を言うのではなく、これからどうするかを語る

22

## 成功する起業家が持つべき7つのマインド

- ④ **スピード感**  
特にメールやチャットなどの非同期型コミュニケーションのレスポンスを高め、自分が思う3倍の速さで実行する
- ⑤ **加点思考**  
今の自分に無いものには目を向けず、自分が持てる武器で戦うことを考える
- ⑥ **相手志向**  
利己ではなく利他の精神で、目の前の相手が困っていることを自分のビジネスで解決することをまず考える
- ⑦ **行動ファースト**  
口でなにかを発するよりも、まず取り組んでみる

23

## 参考：自分のコミュニケーションスタイルを知る

思考が早い

論理的

敏腕ビジネス  
パーソン型

ムード  
メーカー型

感情的

専門家型

サポーター型

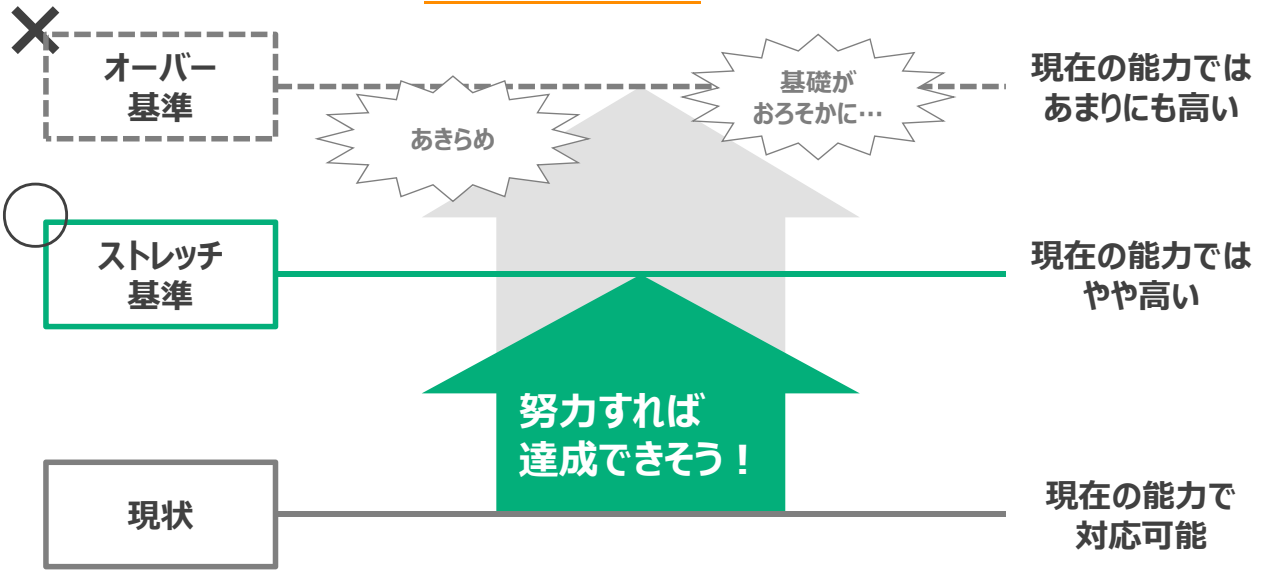
じっくり考える

24

24

# 自分のストレッチ基準を作る

**現在の能力レベル**に対して、  
**やや高い基準（ストレッチ基準）**を設定することが重要



自分が目指したい成功者を  
ベンチマークとして持つておくことが大切

25

【memo】

26



## 起業に必要な知識

27

## 起業経営に必要な知識の全体像

経営戦略

財務・会計

オペレーション  
マネジメント

マーケティング

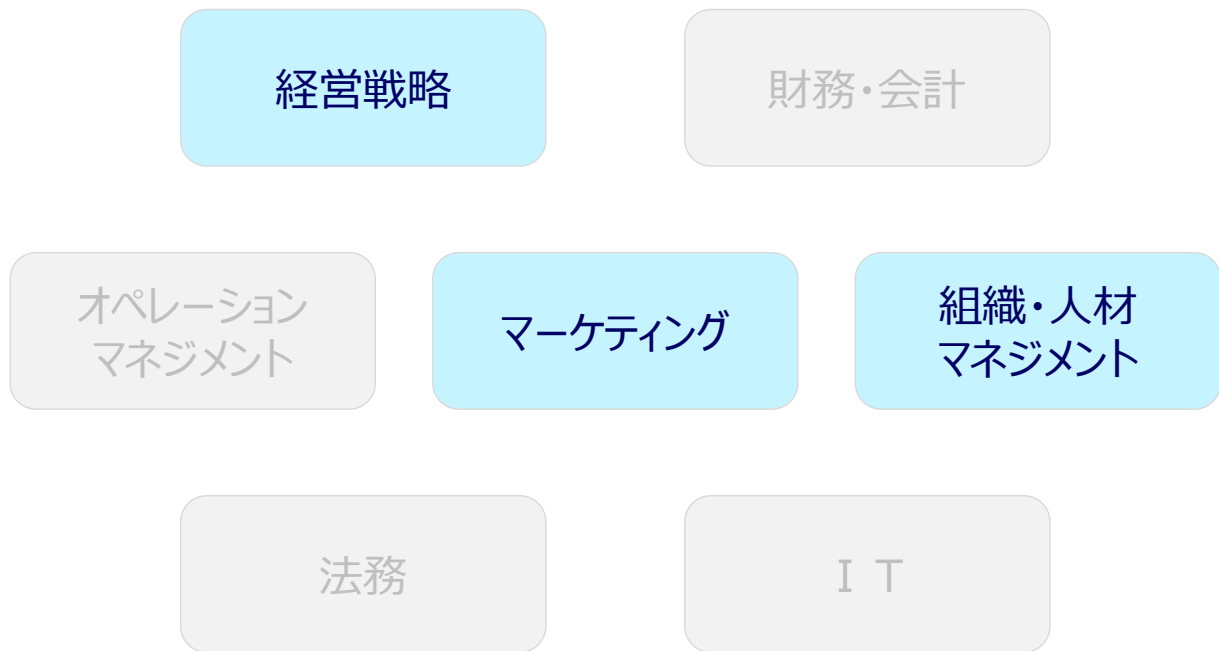
組織・人材  
マネジメント

法務

I T

28

## 起業経営に必要な知識の全体像



29

## 事業ドメインを策定する

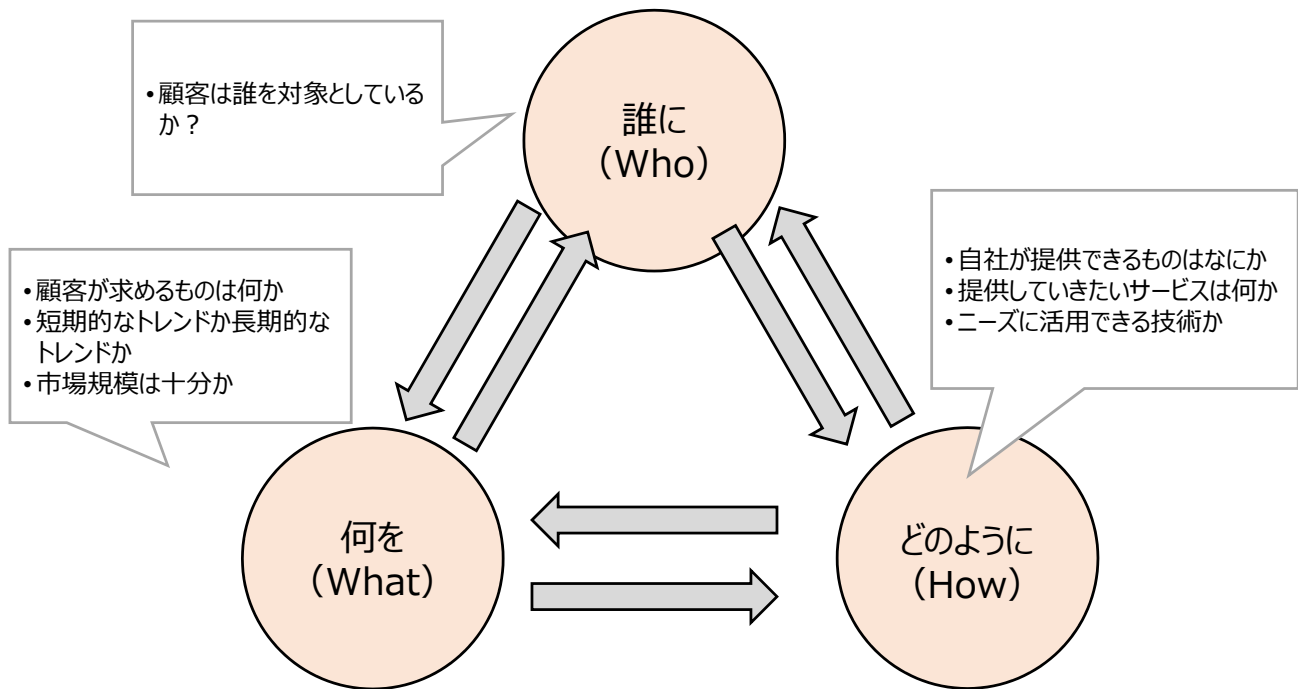
**事業ドメインとは  
自分のやりたいビジネスを端的に説明したもの**

### ▼事業ドメインを作る目的

- ① 自分の事業の指針を持つ
- ② 関係者へ分かりやすく説明する

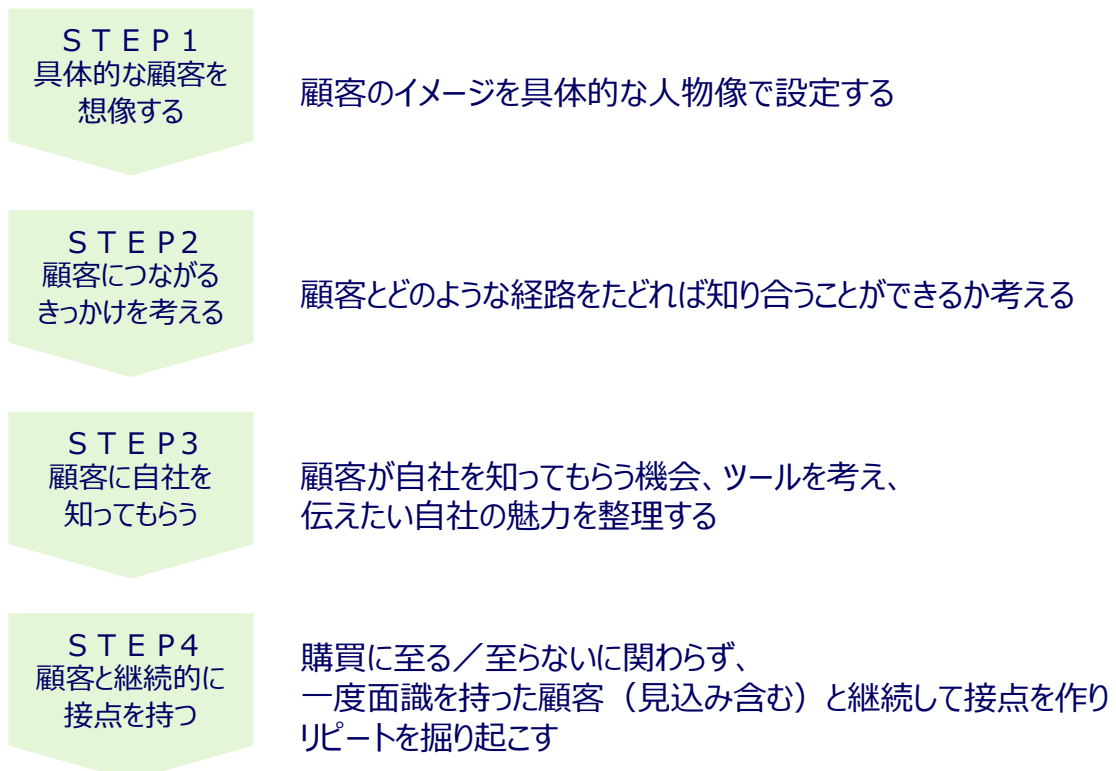
30

# 事業ドメインを構成する要素



31

# 顧客の購買ストーリーを考える



32



# チームを活用してビジネスを大きくする

## チームとは

- ▶ 目標達成へ向けて、仲間の**行動を方向づけ、協働や連帯性を高めること**により、**結果や成果をドライブする“仕掛け”**
- ⇒ 組織（チーム）という枠組み・関係性を築くことによって間接的にメンバーを活用することができる

## チーム活用による効果

- ▶ 成果を最大化するために、
  - ① 短期的には、活動における**協働の効果性を高める**
  - ② 中長期的には、ビジョンに適った**風土を醸成する**

33

# チームをけん引するためのポイント

## ポイント

最大の課題は「人材不足が課題」ではなく、**真の課題は、『価値ある人材を十分に活用できないこと』にある**

消耗型リーダー	
帝国の建築者	メンバーは指示がなければ、何もしないと考える。育成しない。人材を囲い込み縄張りを作る。
独裁者	メンバーを批判し、思考と能力を抑圧するような環境を作る。
全能の神	自分が正しいという前提で提示、命令を与え、知識をひけらかす。
意思決定者	少数の内輪だけで決定を下し、メンバーの意見を聞かず、実行を命令するだけ。
マイクロマネジャー	自分がすべてを支配することで結果をだそうとし、些細なことに割り込んで成果に結びつけようとする。



増幅型リーダー	
才能のマグネット	人々をひきつけ、その人の持っている力を引き出す、スキルだけでなくその人の特徴を観察し、活かす。
解放者	自由でありながら、緊張感のある、やる気の高まる独自の環境を作り出す。不安や恐れを取り除く。
挑戦者	メンバーにチャンスの種をまき、メンバーが自ら挑戦し、乗り越え、成長していく
議論の推進者	メンバーを率直な議論に巻き込み、健全な判断を行いメンバーから理解を得られて、納得感を生み出す。
投資家	メンバーにオーナーシップを与え、責任感を醸成する。リーダー自身も責任感を持ち、メンバーを支える。

リズ・ワイスマン/グレッグマキーン『メンバーの才能を開花させる技法』から引用

34