

日立創業支援ネットワーク主催

平成27年11月28日 創業セミナー&交流会



パネルディスカッション



本日のパネラーの皆様

株式会社三井セキュリティ

三井 隆男 様

有限会社共同クリーンサービス

池澤 健 様

株式会社UMASO

望月 京子 様

パネラーの皆様から、それぞれ10分間 自己紹介をお願いしています。

議題1 創業時の思いや、動機について

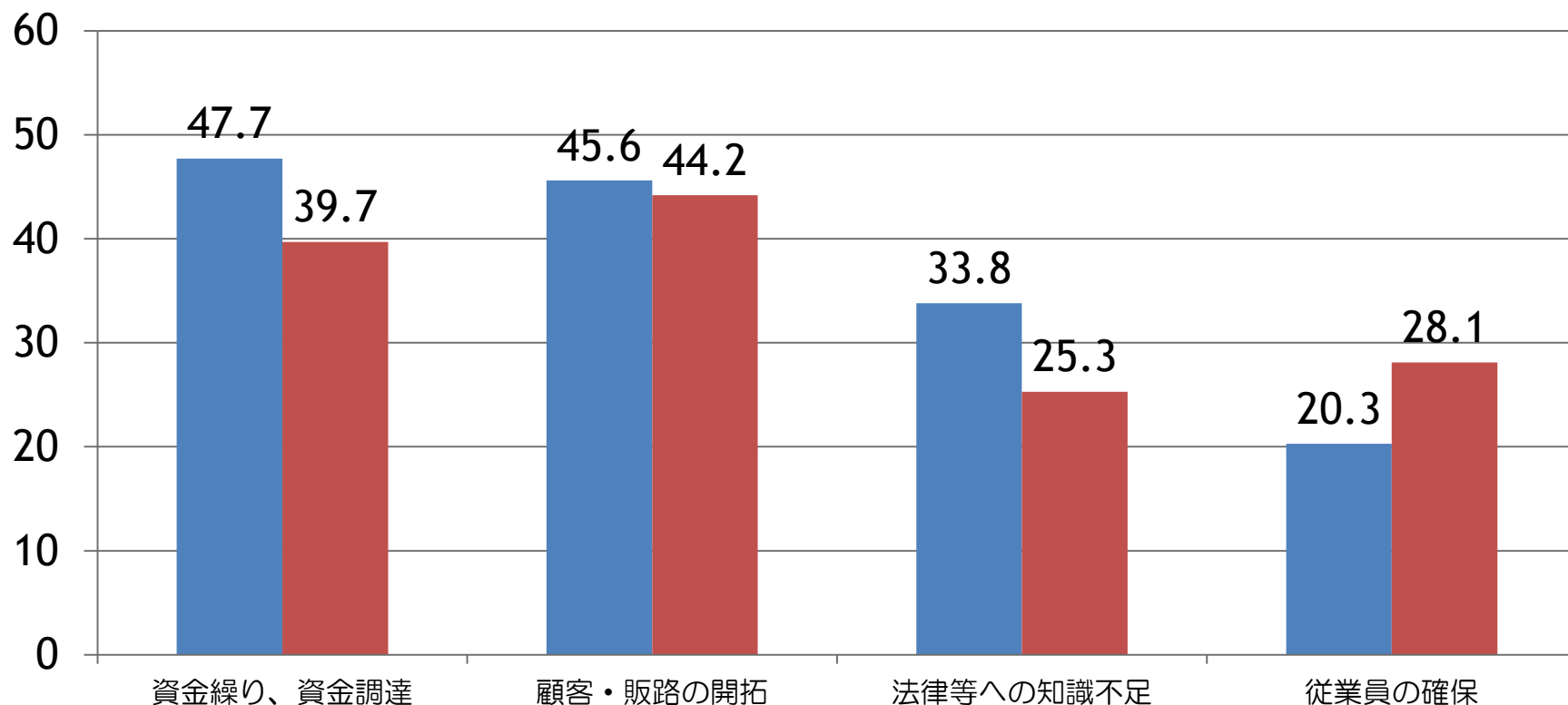
創業準備の第一は「創業の動機」を整理すること。
創業に備えて、将来の有るべき姿を想像して「思い」や「理念」を書いておこう。
これらは、書籍や創業セミナーなどで良く聞かれる話です。

今回はパネラーの皆様の創業動機や思い、工夫事例などをお伺いすることで、
今後の参考とさせていただきます。

開業前の苦勞が開業後にも役立ちます

開業時に苦勞したことは、「資金繰り、資金調達」（47.7%）、「顧客・販路の開拓」（45.6%）、「財務・税務・法務に関する知識の不足」（33.8%）の割合が高かった。現在苦勞していることでは「顧客・販路の開拓」が44.2%と最も多かったが、「資金繰り、資金調達」も39.7%と、引き続き大きな課題となっている。また、開業時と比べると「従業員の確保」といった人的資源に関することで苦勞しているという回答が増加している。

■ 開業時に苦勞したこと ■ 現在苦勞していること



議題2 取引先や販路の確保

公庫が行っている「新規開業実態調査」で、必ず上位に挙がってくる苦労した点に「販売先や取引先の確保」があります。販売や仕入れは事業の基本中の基本ですが、それだけに苦労が多いと思われれます。

そこで、パネラーの皆様が創業前にどのように取引先を確保されたか、集客のために工夫しているポイントなどをお伺いする事で、今後の参考とさせていただきます。

議題3 資金計画・資金調達・収支計画

お金に関する話題は事業を継続して行くためには避けて通りことはできません。また、一定規模の計画には外部からの資金調達も欠かすことができません。

そこで、パネラーの皆様が立てた様々な計画や、日々の資金繰りでの工夫談、また設備投資のタイミングなどをお伺いする事で、計画立案の参考とさせていただきます。

ご清聴ありがとうございました

みなさまの今後のご活躍をお祈りしております。

