

サラ脱 起業 ここがポイント

木村俊治 しゅんじ
公認会計士・税理士

東京商工会議所のアンケートによると、起業する業種で多いトップ3は①卸売業②専門サービス③ソフトウェア・情報処

理業の順になります。トップが卸売業とは意外かも知れませんが、私も「え？」

と、多額の宣伝費をかけられない場合が多く、アピールするための情報発信、競合の値段への対応、サイトのアップ等にかねがねの時間を継続的にかけられる人が続いています。

起業で多い業種ベスト3

2番目の専門サービスですが、これは、コンサルティングが該当します。私の仕事である会計士、税理士の仕事もここにはいるのかと思います。また、シニア層の会社員が独立する場合もこ



長続きするのは コンサルティング

この起業です。アイデア次第で、無名の企業が一躍有名企業になり、創業者は億万長者です。

のサービスになることが多いのではないのでしょうか？

身一つで仕事ができますし、これまでの人脈や知識、経験というものを生かせることから、

お金もあまりかかりません。まずは、自宅を事務所にしながら、携帯電話とパソコンを用意して起業しています。これまでの仕事の延長で仕事ができるので、今回の3つの業種のうちでは、起業してから手堅く事業を継続している方が一番多い業種です。

3番目のソフトウェア・情報処理業もネット関係であり、今の起業の花形といわれています。有名な起業家の多くが

は入手できます。あとは、売るための商品があれば容易に開業することが可能なのです。

ただ、商品があっても顧客に見つけてもらい選んでもらう必要があります。ネット通販で起業されたお客様をみていると、多額の宣伝費をかけられない場合が多く、アピールするための情報発信、競合の値段への対応、サイトのアップ等にかねがねの時間を継続的にかけられる人が続いています。

この起業です。アイデア次第で、無名の企業が一躍有名企業になり、創業者は億万長者です。この分野で起業した方とも出会うのですが、残念ながら2年で失敗してしまふことが多く、なかなか継続している方はいないのが事実です。本当にアイデア次第なところがあるためか、なかなかアイデアが受け入れられず試行錯誤を繰り返すうちに、資金が尽きてしまいます。アイデアを実現することが、当初考えた以上に大変で、受け入れられるのに時間がかかるようです。ある課金サイトの開発に挑んだ方の場合、課金の仕組みが動き出せば、何もしなくても100万円がチャリンチャリンと入ってくるという話でしたが、思ったようにお客様がサイトを訪れてくれない、サイトの維持費が負担で、閉めてしまいました。一長一短です。(隔週掲載)