

## 一人社長の本音ホワイトペーパー 40歳過ぎて独立した経営者さんにお伝えしたこと…

### ■ 20年以上も前からの知人に相談されました

ここでは、ある特定の経営者さん（40代で建設業独立、ここでは以下Aさん）をモデルにしています。

そのAさんより数年前に「今の事業で独立したいんだけど」という突然の相談がありました。

実は弊社ではこのように知り合いから「独立」や「起業」の気軽な相談があります。Aさんと併せた50人位の方々から相談された経験談です。

### ■ 50人中で3人しか独立しませんでした

50人の方々の中で、最初にバサッと80%以上の方が独立しません。

話題のきっかけ作りのネタなだけ、書籍とかどこかのセミナーとかWEB広告で見てちょっと気になっている程度で、要するに大して本気じゃなかったということです。

残りの20%（10人位）の中で一人が実際に3ヶ月で新しく法人を設立して起業。この経営者さんは、前会社が廃業し年齢的に再就職も厳しいからという理由でした。

#### ここが『キモ』

実は、この例のように「絶対に起業しないとイケない」となることがポイント。

もう一人の方は、話から2年以上が経ちましたが最近独立したことをFacebookで確認。残りの一人が、Aさんでした。

では、本気だったけど独立していないできていない残りの7人は、どうなったのでしょうか？独立準備中のまま、1年も2年も経ってしまっています。

### ■ 時間を決められない

残りの20%に含められてしまう方々は、独立や起業のモチベーションはあるけれども、ほぼ全員が実際には実行しない、実行できていないという状況です。

「独立しよう」「起業しよう」というモチベーションはそれを思ったときが大抵はマックス、

そこから、日ごろの作業や仕事に追われて、だんだんとモチベーションは低下していきます。  
「いつか」という気持ちがだんだんと薄れてきて、いつまでたっても実行しない。  
ほとんどの方がこのパターンにハマります。

### ここが『キモ』

「独立しよう」「起業しよう」と強く想ったときに、『〇月〇日までに』と決めてしまうこと。  
その日までに何が何でも実行して、もし実行できなかったら  
「タイミングじゃなかった」と割り切ってしまう。

- 日付を決めても時間はあっという間に過ぎていく  
「日付を決めて起業」は、A さんにもお伝えしました。  
自分で強く「その日までの実行」を決意したものの、実際には 1 年遅れでの企業になりました。  
外部的な要因もありましたが、1 年遅れた最大の内部的な原因がありました。  
それは、「全部を自分でやろうとしたこと」です。

例えば、

- ・ 法人設立の登記関係
- ・ 事務所を構えるインフラ関係
- ・ 会社ロゴや名刺・封筒作成などの庶務関係
- ・ 経理業務や決算などの内部管理関係
- ・ 現取引先や新規開拓などの営業関係
- ・ 経営者としても人脈拡大

などなど、この他にも多義にわたります。

仕事や業務を抱えながらこれら进行处理していくと時間はあっという間に過ぎていきます。

- 全部を自分やろうとしない、でも落とし穴にはまる

起業や法人セットアップは時間がかかります。  
現在の仕事や業務を抱えながら処理していくと、  
あっという間に時間が過ぎていきます。  
そこで A さんには「全部を自分でやらないで、人に任せた方が早い」とお伝えしました。

独立や起業するときは、潤沢な資金があるわけではなく、ギリギリの資金で始めることが多いので、  
自分でできることや自分でできそうなことになかなかお金を支払いたくないものです。  
(実際のところ、A さんもそうでした)

しかしながら、ここで考えて欲しいことは、  
「一ヶ月経ってもほとんど進んでいなくて、半年くらいはすぐ経ってしまう。」  
「そして熱も冷めて結局は独立しない。」  
ということです。

目標目的は、独立や起業ですので、時間を決めてそれに間に合いそうになれば  
人に任せてでも期日を優先するべきです。

### ここが『キモ』

「いつまでに独立する」「〇月〇日に起業する」と人に宣言してしまうこと、  
その期日に間に合うように「他の人に頼んだり」「委託して」回りを巻き吞んでしまうこと、  
を強くお勧めします。  
そうすれば、どうしてもやらなきゃという覚悟が決まるからです。

#### ■ でも、落とし穴にはまる

ここまで読んで、お金がかかるけどそれは何とかして人に任せようと強い意志で決心された方でも、  
ハマってしまうかもしれない「落とし穴」があります。

先に書いた細々とした業務を全て人に任せたとします。

例ですと、ざっと5つの分野に分かれています。つまり、五人の人をお願いをすることになります。

この各分野とのやり取りは全て自分でやらないといけません。

（例えば、法人設立をしてくれる司法書士さんは、ロゴのデザインや封筒の製作はやってくれません。）

このそれぞれの委託先とのやり取りやスケジューリングが結構面倒です。

ではどうしたらいいかというと、それらすべての窓口になってくれる何でも屋、御用聞き、コンシェルジュの  
ような右腕を見つけることです。

実は、そのような人はなかなか見つからないのですが、きっと回りに一人はいるはずです。

【作成者】  
株式会社 e-Day  
BIZIN & BIZIN+  
mail : info@bizin.jp