

起業に 必要なスキル

10選

まったく^{ゼロ}0からのスタート ▶

営業力？法律の知識？
プレゼン力？経理スキル？

エントリー
限定特典

最強の経営者が持っているスキルとは
起業するための超必須スキルとは

はじめに

「全ク0からのスタート 起業に必要なスキル10選」をダウンロードしていただきありがとうございます。

今この資料をみているあなたは、

- ・いつか起業したい！
- ・起業できるだけの経営スキルを身につけたい！
- ・会社に頼るだけの自分は嫌だ！
- ・食いつぶれられないスキルと自信が欲しい！

このような思いを抱いているのではないのでしょうか。

「起業」とは**事業を起こす**ことを意味します。

事業を起こすと聞くと難しそうに聞こえますよね。

しかし、事業を起こすこと(起業)はとても簡単です。

具体的には、
利益を獲得していく商品やサービスを決定し、売ります！と宣言するだけです。

開業届を出すだけで「起業」と考えている方もいます。

そうです、「起業したい」と考えているあなたは、
今すぐにでも「起業する」ことができます。

では、なぜ起業したいのでしょうか、起業をする目的はどこにあるのでしょうか。

例えば以下のような目的が考えられます。

「お金持ちになりたい」「上司と関わりたくない」
「自由になりたい」「人間的に成長していきたい」

これらの目的を達成するためには、起業するだけでは不十分です。
起業し、利益を出して初めて、
本当の目的が達成されるのではないのでしょうか。

では、次に社会の現状をみていきましょう。

[中小企業白書](#)から、個人事業主の廃業率を見てみると

1年で37.7%、3年で62.4%、10年で88.4%

が廃業しているというデータが出ています。

個人事業主として開業した人の約4割が1年以内に廃業しているのが現状です。

廃業してしまった事業者には何が不足していたのでしょうか。

一番の原因は、スキル、知識、ノウハウ不足です。

スキルやノウハウが豊富な事業者は、
コロナによる売り上げの減少や社員のミスなど

自分では操作ができない急な状況をうまく立て直すことができます。

あなたの目的を達成するには、

「起業するだけ」ではなく「起業して生存すること」が重要であり

「起業して生存する」には「スキル」を身につけることが必要です。

こちらのPDFでは、たくさんの経営者や起業したい若者をみてきた私たちが
起業するために持っておいた方が良いと感じているスキルを10個ご紹介します。

最後には、一番大事な**超必須スキル**をご紹介しますので、
ぜひ最後までご覧ください。

※このレポートには秘匿性高いノウハウが含まれているために著作権法上、認められた場合を除き、著作権者の許可なく、このレポートの全部又は一部を、複製、転載、販売、その他の二次利用行為を行うことを禁じます。これに違反する行為を行った場合には、関係法令に基づき、民事、刑事を問わず法的責任を負うことがあります。十分ご注意ください。

結論、起業に必要な10個のスキルは以下です。

それぞれ詳しく解説していきます。

- ① 起業する分野のスキル
- ② 経理スキル
- ③ マネジメントスキル
- ④ 営業スキル
- ⑤ ITスキル
- ⑥ コミュニケーションスキル
- ⑦ 情報収集スキル
- ⑧ マーケティングスキル
- ⑨ 問題解決スキル
- ⑩ プレゼンススキル

起業に必要なスキル

①起業する分野のスキル

起業に限らず、仕事をする上で仕事の専門分野のスキルは必須です。

お花屋さんを始めるのであれば
「お花にどれくらいの頻度で水を上げるべきか？」といった知識は必要ですし、

WEB会社を設立するのにパソコンが全く操作できなければ、
長く会社を続けることは難しいでしょう。

どの業種で起業するかを決めている方は、
その業種で売り上げを上げるために必要なスキルを身につけてください。

どの業種で起業するかが決まっていない方は、
自身の持っているスキルで活かせそうなものはないか？
将来やりたい業種は何か？を考え、スキルを取得しましょう。

基本スキルを取得したあとは、その分野のトレンドや競合をリサーチするなど
さらに売り上げを上げていくための知識を蓄えることをおすすめします。



起業に必要なスキル

②経理スキル

会社を立ち上げると、お金の流れを管理する経理のスキルが必要になります。

支出や利益を把握し、最終的には確定申告(義務)をするなど重要なスキルです。

経理スキルは、外注をしたり経理スタッフを雇ったりで解決することができます。

丸投げすることも可能ですが、ある程度自身で経理のスキルを取得しておくことで、赤字になってしまった時や経理スタッフにミスがあった際に、すぐに改善に動くことができるでしょう。

会社の存続にも影響するほどお金の管理、経理スキルは重要といえます。



起業に必要なスキル

③ マネジメントスキル

会社にある資源を最大限に生かすためにも、マネジメントスキルは重要です。

マネジメントスキルとは、経営資源である
ヒト(人材)・モノ(資材)・カネ(資金)を管理する能力です。

新人教育のような、チームのヒトのみを引っ張っていくリーダーシップとは違い、モノやカネなどビジネスに関わる全ての資源を管理・運営していく必要があります。

働く全ての人に必要な能力ではありますが、特に管理職や経営者には必須の能力でしょう。

マネジメントスキルを身につけるためには、
問題解決力やコミュニケーションスキル、プロジェクト管理能力など
総合的な能力が必要です。

これらは、**学ぶものではなく実践的に身につけていく必要がある**ため、
習得するのが難しく、時間がかかります。

もし、あなたが今マネジメントスキルを身につけたいと考えているのであれば、
以下の3つを意識してみてください。

① コミュニケーションを積極的に行う

マネジメントの最初のステップはコミュニケーション能力をあげることです。

会社内や会社外、様々な性格の方とコミュニケーション取ることで、
「この人にはどんな言葉が適切か?」「初対面だからこんな雑談から始めよう」など

相手の性格や状況を意識したコミュニケーション力が高まります。

② 課題を見つけ→目標を立て→達成してみる

問題や目標のために動くことで、マネジメントに必要な問題解決能力が鍛えられます。

社内やチーム、PTA、個人、どのような視点でも構いません。どのような改善をしたら更によくなるか課題を見つけ、それに合わせた目標を立てましょう。

目標を達成するためには何が必要かを考え、実際に達成するところまで取り組んでみてください。

③物事をひとつ上の視点から見してみる

経営者は物事を高い目線から見えています。

イメージとしては、着ぐるみの中に入って個として物事をみるか、着ぐるみの外から全体を見据えるかの違いです。

例えば、新商品の開発に悩んでいるとします。どんな新商品が良いか、どうしたら売れるかこのような考えが飛び交います。

しかし、新商品開発はあくまで手段であり、目的はお客様を喜ばせることです。目の前の手段に囚われてしまっただけでは、どれだけ良い商品でも本末転倒です。

ゴールを見失わない、将来的な利益を考える、他者との揉め事を冷静に見極めるなど、ひとつ視点を高く考える癖をつけましょう。

こちらで紹介しているものは一例であり、完璧にマネジメントスキルが身につく保証はありません。

本気でマネジメントスキルを身につけたい方は、マネジメントスキルが身につく会社への就職もしくは会社での役職UPを目指しましょう。



起業に必要なスキル

④営業スキル

総合的なスキルが必要な営業スキルは、起業後、起業前ともに重要なスキルです。

あなたは営業と聞くとどのようなイメージを思い浮かべるでしょうか。

多くの方は、たくさんの人とコミュニケーションを取って集客し、たくさん断られるといったイメージを持っているかと思います。

言葉を言い換えるなら「大変そう」とネガティブなイメージがあるのではないのでしょうか。

大変なイメージのある営業ですが、営業の経験をつむとたくさんのメリットがあります。

ここでは2つご紹介します。

①メンタルが強くなる

営業は、断られることや否定されることが付きものです。

営業ができる人は最初からメンタルが強いと思われがちですが、実は誰もが断られるたびに心が折れています。しかし、何度も同じように断られ続けると慣れてきて鋼メンタルになっていきます。

否定されても折れないメンタルは、起業前の人脈作りから起業後の会社運営まで様々な場面に活かせるでしょう。

②コミュニケーション能力がUPする

営業は対人におけるコミュニケーションが命です。
話す、伝える、聞いてもらう、を意識的に実行していく必要があります。

ビジネスは人と関わってなんぼの商売ですので、コミュニケーションが得意になれば営業も、経営も自ずと良い方向に進むでしょう。

起業するにあたって**メンタルの強さは大きな武器**になります。

しかし、生まれつきメンタルが強い人はあまりいませんし、営業スキルは経験でしか身につきません。

もしあなたが起業したいけど、売れなかったらどうしよう、恥ずかしい思いをしたらどうしよう、そのような思いを抱えているのであれば、営業経験を積んでみることもおすすめです。

総合的なスキルが問われる営業スキルは、会社を存続させるためにも必須のスキルでしょう。



起業に必要なスキル

⑤ITスキル

IT企業を立ち上げる予定のない方でも、ある程度のITスキルは必要です。

技術が発展している昨今、パソコンやスマホを通じたネットでのやり取りは必須となっています。

ITスキルとは、プログラミングやサーバーセキュリティーを理解することだけでなく、パソコンの操作やGoogleで検索してみることもひとつのスキルです。

2000年あたりから学校でのパソコン授業がスタートしていますので、おそらく多くの方は立ち上げから入力、検索を経験されているかと思います。

もし、そのような操作が全くわからない方は、会社の同僚や身近な人に教えてもらっておくと安心でしょう。

基本的に資料作成やHPの編集などはスタッフや外注で対応することが可能です。

そのため最低限、周りから見られても恥ずかしくない程度のパソコンスキル、ITスキルを身につけることをおすすめします。

◎パソコンスキルイメージ(必須 < できると便利)

パソコンの基本(電源・マウス) < 文章入力 < Word、Excel < PowerPoint



起業に必要なスキル

⑥コミュニケーションスキル

仕事を頼む、集客する、販売する、人脈を増やす
どの場面においても必要になるのがコミュニケーションスキルです。

マイナビニュースの調べでは、**72.4%**の人がコミュニケーションを苦手と感じていることが明らかになっています。想像している以上にあなたの周りにはコミュニケーションを苦手としている人が多いということです。

コミュニケーションが上手な人を見ていると、生まれつきコミュニケーションができて羨ましいなど感じる方も多いでしょう。しかし、コミュニケーションの大半は生まれてから身につくものです。

要するに、**コミュニケーションが得意な3割に今からなることが可能**です！

例えば、あなたが中学生の時に初めて塾の見学に行ったとします。

親はいないし、どこから入るかもわからない、知り合いもない、、あなたは入口らしきところをうろうろし、約束の3分前にドキドキ入室します。

あなたはこの塾に通うことになり、初の見学から1年が経過しました。

1年経過した今日、あなたは塾に入るのにドキドキしているでしょうか、緊張しているでしょうか。

おそらく当たり前のように塾に入ることができているでしょう。

コミュニケーションも同じです。

何度も人と話をして、色々な場面や状況、色々な価値観の人とコミュニケーションをとっていくと、自ずと慣れていきます。

そのためにも積極的にコミュニケーションをとったり、コミュニケーションを取らなくてはいけない環境に身をおくことが重要です。

事業を長く生存させていくためにも、コミュニケーションスキルを身につけたいですね。



起業に必要なスキル

⑦情報収集スキル

情報が多く変化の激しい世の中では、情報を収集する力、取捨選択する力が求められます。

情報収集スキルとは、言葉の通り情報を集める能力ですが、**効率よく的確な情報を選択する能力**が重要です。

情報収集スキルが高い人は、**知識量が多い**ことはもちろん、**アウトプットの質が高く**、**情報の真偽を判断する力**に長けています。

問題が起きた時や新商品を開発する時、競合の動きを見る時、新しい行動を始める時など、情報収集が必要になる場面は多いでしょう。

また、コロナやインボイス制度など経営者が把握しておくべき最新情報も定期的に登場します。例えば2023年の10月からスタートするインボイス制度を正しく理解していなかった場合、クライアントからの契約解除に繋がる可能性があるなど、損失に繋がる可能性があります。

さらに、現在は国からの補助金や有益なセミナーなどが転がっています。損失から逃れるだけでなく利益を逃さないためにも情報収集スキルは重要です。

情報収集には大きく2つの方法があります。

1つは、**自分で調べる**ことです。常にネットニュースや新聞などから最終情報を取得し、問題が起きた場合は解決のためにリサーチします。
自分で調べる能力がつかますが、自分の知らない情報はリサーチすることができません。

2つ目は、**最新情報が得られるコミュニティや人脈に触れる**ことです。経営者の集まりや起業仲間などチームに参加しておくことで必然的に最新の情報が入ってきます。

最新情報だけでなく、問題を切り抜けるためのヒントも得られる環境でしょう

基本的にはこの2つを掛け合わせた情報収集がおすすめです。

- ◎常にニュースや新聞、SNS、書籍などから最新情報を入手する
- ◎経営者のコミュニティや起業を目指す仲間のいるチームに入る
- ◎新しい情報を得たらメモし、すぐにその情報を深掘りリサーチする
- ◎問題が起きた時は、仲間や知り合いに相談したり自分でリサーチしたりする

ただし、どんな時でも重要なのが**正しい情報かを自分で判断**することです。

どれだけ尊敬している経営者の方の言葉でも、しっかり自分の考えをもち、リサーチを心がけましょう。



起業に必要なスキル

⑧マーケティングスキル

会社を長く続けていく上で必ず必要になるのがマーケティングスキルです。

マーケティングとは、市場調査を行い、それに合わせた施策を出すなど、商品やサービスが売れる仕組みを構築することです。

商品やサービスを販売する方法として、営業を思い浮かべる方が多いでしょう。営業とマーケティングの大きな違いは、顧客に1対1で向き合う(営業)か、自社と競合と顧客全体を見据える(マーケティング)かの違いです。

どちらも重要であり、掛け合わせることで最大限の力を発揮します。

マーケティングを行うマーケターは、自社や競合、顧客をリサーチし、成約率が高まるための施策を考えます。

商品の価格は適切か、広告のキャッチコピーは問題ないか、商品の強みは明確か、競合とのポジショニングは適切かを考え、ひたすら確認→改善です。

営業のスキルが高くても、どこにでもあるような自社の強みを伝えては顧客に響きません。競合と自社、顧客を全てリサーチした上で、**自社の強みを明確にし、営業していくことで、成約率がUP**します。

自社の方向性を決める際や売り上げが伸び悩んだ際には特にマーケティングスキルが必要です。



起業に必要なスキル

⑨問題解決スキル

営業スキルやマネジメントスキルと近い内容にはなりますが、想定外の事態が起きた時に対応する力、問題解決能力はとても重要です。

変化し続けると必ず問題や失敗は出てきます。それは起業初心者だからではなく、ベテランの経営者でもよくあることです。

問題が起きた際に**なにが原因かを問い詰め、解決しようと動ける人は会社を大きくしていくことができる**でしょう。

反対に「自分はダメだ」「いつかこうなると思った」と悲観的になってしまえば、チャンスも掴めません。

まずは、失敗してしまうこと、問題が起きることは当たり前であるという価値観を持ちましょう。

そして、問題が起きた時は常に冷静に分析し、どのようにしたら解決ができるかを考えましょう。

問題解決スキルも学ぶものではなく、**実践的に身につけていく必要があります**。挑戦できるような会社や環境に飛び込むことで身につく力です。

転職を検討している方や新しいコミュニティに入ろうと考えている方は、**積極的にチャレンジできる環境を選択**しましょう。



起業に必要なスキル

⑩プレゼンスキル

相手の求めるものを、相手の状況に合わせて、響くように伝えるプレゼンスキルは、身につけることで大きな強みになります。

プレゼンとは、ただ自分のことを伝えたり、決まった文を読み上げるものではなく、聞き手であるクライアントや仲間の求める情報と状況を理解した上で、伝えることです。主に営業や会議で相手につたえる手段として使われます。

相手に伝えるためには、以下のような要素が重要です。

- ・相手の視点に立って話す内容を組み立てる
- ・わかりやすいように噛み砕いて説明する
- ・喋り方に抑揚を入れ、飽きさせないように工夫する
- ・反応によっては内容を変えるなど臨機応変に対応する

もし、あなたがプレゼンをしたことがない、プレゼンが苦手と感じているのであれば、ぜひ数をこなしてみましよう。

どれだけ資料作成のコツを学んでも、どれだけ発表のコツを学んでも、想像と実践は全く異なります。

最初は緊張もしますし、相手の反応が薄いと発表内容に自信がなくなることもあります。あなたの周りにはプレゼンが得意な方も最初は同じです。

問題解決能力を身につけたい方は、プレゼンをしなくてはいけない環境に飛び込み、場数を踏むことをおすすめします。

商品の販売から社員との情報共有のためにも、プレゼンスキルは重要なスキルです。



いかがでしたか？

「確かに必要だな」と感じるスキル「そんなのも必要なのか」と感じるスキル

皆さんそれぞれ感じ方が違っていかと思います。

最後に、今回ご紹介したスキルの中でどのスキルが一番重要かをご紹介します。

ぜひ予想してから次の章を読み進めてください。



起業する上で一番必要なスキル

起業をするのに、一番必要なスキルは、、、

営業スキル です！

意外でしたか？

起業をする上で営業スキルが重要である理由が大きく2つあります。

一つ目の理由は、営業スキルには様々な能力が網羅されている点です。

営業スキルが高い人は以下の能力も高い傾向にあります。

コミュニケーション・タイムマネジメント・強いメンタル・論理的思考・交渉・集客・課題発見・行動・人脈拡大・情報収集・ヒアリング

これらの能力がある人は、起業をした後に売上げが落ち込んでしまっても自身の力で集客や仲間作りを進めていけるため、廃業する確率が低いでしょう。

営業スキルが高い人は、起業をして成功するために持っていたいスキルを、すでに持ち合わせているといえます。

二つ目、営業以外のスキルは他の人に頼むことができる点です。

経理や集客、ITなどは他の人にお願いしたり、外注したりで解決できます。

「営業も人に頼めるよね？」

確かに、ある程度集客も安定し、人脈も広がり、社員も安定した状態であれば、営業をお願いすることは可能でしょう。

しかし、起業の始まりは自身で開拓する必要がありますし、起業した後も人脈を広げていかなければ最新の情報も入ってきません。

経営者の立場として、人と関わっていくときに必要になるのが営業スキルです。

また、起業すると関係してくる、売上げの減少や問題事への対応など、一つ目の理由で上げたようなスキルを持ち合わせていないと継続は難しいでしょう。

会社の代表として、強いメンタルや行動力、改善能力は必須の能力ですし、それを網羅できている営業能力は最強です。

おわりに

起業に必要なスキルは「営業スキル」という結論に至りました。

これは私たちが経営者として、経営者仲間や起業したい若者を見てきた経験から考えた結論です。

ただ、営業スキルやそれに付随するスキルは、学ぶだけでは身につけることができません。実際に活動してみて、経験や感覚、慣れから身につくものです。

とはいえ、いきなり起業をして試行錯誤しながら学ぶのはリスクが高く、倒産の確率も高くなります。

そこでフローでは、社長になりたい人、起業したい人が実践的に学べるような環境を構築しました。

実践の場として弊社の仕事を一緒に取り組んでいくため、ガッツリ習得することができます。取り組んでいただいたお仕事分の報酬をお支払いしていますので、稼ぎながら学べる環境です。

「営業が重要な理由」でお伝えした以下のスキルを、リアルの現場で体得することができる点が最大の魅力です。

コミュニケーション・タイムマネジメント・強いメンタル・論理的思考・交渉・集客・課題発見・行動・人脈拡大・情報収集・ヒアリング

ただ、いきなりコミュニケーションをとったり、集客をするのは気が引ける、、

そんな方のために、「同じ思いを持った仲間」「未経験9割の環境」「定期的な交流会で仲間との楽しい時間」「段階的に成長できるシステム」を整えています！

もし、あなたが

いつか起業して社長になりたい！

起業できるだけのスキルとノウハウを身につけたい！

変わりたいのに、時間が無いのを言い訳にしている！

いつもネットサーフィンしている自分を攻めてしまう！

のように考え悩んでいるのであれば、一度フローの会社見学にいらしてください♪

スタッフ一同お待ちしております！