

# 創業経営者にみる失敗のパターン

## 創業経営者のタイプの特徴にみる4つの類型

中小企業診断士 松本 寿吉郎

1. 技術開発型	<ul style="list-style-type: none"><li>① 自分が開発した製品が絶対に売れるとの錯覚から、調査分析、検討が不十分なまま開業に踏み切る</li><li>② ユーザーニーズを考えず、供給者理論による商品開発を強行する。</li><li>③ 誰にでも売れる製品であると考え、ターゲットを絞り込まない。</li></ul>
2. 営業先行型	<ul style="list-style-type: none"><li>① 自分の営業力を過信し、ニーズのない商品でも自分なら売れると考える。</li><li>② ターゲットの異なる商品を複数扱い、結果的にパワーが分散し結果はどれも売れない。</li><li>③ 人脈だけに頼り、自らの販売努力を怠る</li><li>④ 売るための仕組みを考えず、出たところ勝負</li></ul>
3. 情報先行型	<ul style="list-style-type: none"><li>① 成功話の表面だけを聞いて裏側を研究しない。</li><li>② ○○会社の××社長が面白いと言ったなどと、他人の意見だけで見切り発車</li></ul>
4. 大企業管理職出身型	<ul style="list-style-type: none"><li>① スキームや仕組みを考えるのはうまいが、実行できない。</li><li>② 自分は大企業出身だからうまくいくと、過去の経歴をあてにする。</li><li>③ 一方的な考え方が先行し、取引先や提携先と WIN-WIN の関係を作れない。</li><li>④ 以前の勤務先から儲からない仕事を持って独立</li><li>⑤ プライドが邪魔して、人脈を生かせない</li><li>⑥ 会社都合で退社後の独立では、焦りばかりが先行し、十分な検討ができないまま開業。</li><li>⑦ 公的金融機関は必ず融資をすると勝手に思い込み、資金繰りを考えずに開業。</li></ul>