



自分のやりたいことが見えてきます

会話のキャッチボールの中から

新潟の人は謙虚ですが、何か新しいことを始めたいのなら、もっと自分を表に出しましょう。言葉にすることで気付くこともあるので、ぜひ一度私と会話をしに来てください。

interview

▶ 支援分野

創業・新事業展開

NICOアドバイザー

くらた まなぶ 氏

● ㈱あそぶとまなぶ代表取締役 経営コンサルタント

私の場合は起業をはじめ新事業や企画など、幅広い相談内容に応じています。相談者も主婦からベテランの経営者まで、業種も年齢もさまざま。考えが漠然としている相談者には、会話をしながら自分の気持ちや考えに気付いてもらうことから始めます。

最近の事例ですが、父親が地元で塾を経営している創業希望者が来られて、「自分は全く違う事業を始めたい」という相談でした。しかし話をしていると新事業をやるよりも塾経営を継いだほうがいいと感じました。彼も会話を通して「父の跡を継ぎたい」という感情に気付いたようで、現在は塾の経営に向けて準備をすすめています。その後も、相談に来てくれていて、今後も経過を見ながらサポートしたいと思っています。医者と同じで最初の診察だけでなく、再診で様子を見ながら、診察の方法を考えないといけないからです。

また、起業を目指す人は資金や儲けなど、お金のことをまず先に考えがちですが、それは勘違い。これから自分が始めようとしている商品・サービスで、ユーザーやお客様にいきなり喜んでもらうかというのが一番大切です。「人」を第一に考えないとうまくいきません。

専門家への相談はキャッチボールをするのと同じです。自問自答するばかりでなく、私とキャッチボールをすることで、本来自分がやりたかったことや大切な答えが見えてくることもあるので、気軽に利用していただきたいですね。

相談はコチラを
check!

創業・新事業展開に関する個別相談会(くらたデイ)

相談無料

→詳しくは P.7へ