

前書き

腕に自信のあるクリエイターが、一丁やってやるかと飛び出してみたものの、結局やっていけなかった……この本をお読みになっているクリエイターの方なら、同業他社の倒産や、独立したけれど結局食べていけずにサラリーマンに戻った同業者の話聞くのは珍しくないでしょう。

そのような人がクリエイターとしてのセンス、スキル、知識が足りなかったから失敗したと考える場合は非常に危険です。同じ轍を踏む可能性が高いでしょう。

なぜなら、クリエイターとしてのセンス、スキル、知識は、あくまでもクリエイターとしての業務を行うためのものであって、経営をやっていく能力や知識ではないからです。

クリエイターとしての知識やスキルがまったくない状態では、クリエイターは務まりませんよね。だから皆さんはクリエイターになるために、学校に通うなり、独学するなどして知識やスキルを身につけたはずです。独立・起業して経営者としてやっていくのも同じで、経営者としての知識がないのに、経営をやっていくことはできません。

クリエイターが独立・起業するに当たっての、具体的なノウハウやドゥハウを掲載した書籍は何冊も出ています。もちろん、そういった本も非常に役に立つと思いますが、それはあくまでも実行レベルになった段階での話です。

競合が多くて競争が激しい市場で、営業やプレゼンテーションのノウハウやドゥハウを活用するよりも、同業他社とは異なるポジションを確立して、競合のいないような状態の方が、ノウハウやドゥハウをより生かすことができ効果を出せそうだとは思いませんか？ つまり、企業としてやっていくにしても、個人事業主としてやっていくにしても、まずは「どの市場で、どのような事業

をやっていくのか」という経営レベルの的確な判断ができていなければなりません。

獲物を捕まえるための罠の作り方や仕掛け方を知っていても、獲物がない山に罠を仕掛けては意味がありません。どこの山にどのような獲物があるのか、それに対してどんな罠を仕掛けるのがいいかを判断するベースになるのが経営の知識です。

本書はデザイン会社を経営されている方々や、個人事業主のクリエイターの方々、あるいはこれから独立しようとされているクリエイターの方々を対象とした経営の教科書です。

経営をするに当たって必要となる知識は膨大なため、それを一冊の本にするのは、少々無理な話です。そこで、クリエイターの方が経営を行うに当たって、最低限知っておいていただきたい知識をまとめました。もっと深いことを学びたいと思われたら、勉強になる本、ためになる本はたくさん出版されていますので、そちらをご参照ください。

本書は理論の話がメインなので抽象的な内容ばかりだと思われるでしょう。クリエイターの方にとって身近な例を織り交ぜるなどの配慮はしたつもりですが、読まれた後に「それで具体的にどうしたらいいの?」と思われるかもしれません。

まずは、本書を順に読み進めながら自社のことを当てはめていってください。これから起業される方は現在お勤めの企業のことを当てはめていってください。読み進めていくうちに状況の整理と戦略の方向性が見えるようになっていきます。

その次は、いろいろな企業のやっていることなどを本書に掲載しているフレームワークに当てはめてみてください。この場合、企業の業種は問いません。むしろ業種のバリエーションが豊富な方が理解は早く、自社と比較してみても面白いと思います。

そうやっていくうちに、だんだん経営やマーケティングの理論を使えるよう

になり、実際の事象をフレームワークなどに当てはめて考え、具体的な行動にまで落とし込むことができるようになるはずで

本書が多くのクリエイターにとって、経営に対する理解を深めるきっかけになればと願ってやみません。

待谷 忠孝

本書は、法人と個人事業主の方の両方を対象としています。企業向けのよう
に書かれている箇所であっても、個人事業主の方も該当します。個人事
業主の方は、ご自身のこととして読み替えていただければ幸いです。