

「小さく始める」が、自分らしいビジネスへの第一歩

スモールビジネス チェックシート



資金がスモール！



ターゲットがスモール！



設備がスモール！



準備期間がスモール！



仕組みがスモール！



リスクがスモール！



起業したい。でもリスクを考えるとその一歩が踏み出せない…。そんな方には、小さく始めて無理なく続けられる「スモールビジネス」がオススメです。スモールビジネスを始める上で知っておきたいポイントを整理したこのチェックシートで、起業の負担や不安を最小限におさえつつ、あなたの可能性を探ってみましょう！

「スモールビジネス」って？

「スモールビジネス」とは、**少ない資金や人手で始められる小規模な事業**のこと。「プチ起業」「ひとり起業」「週末起業」などとも言われ、自宅のできるサービス業や、ネットを活用した販売業などがその代表例として挙げられます。**自分のできる範囲でスタート可能だという手軽さ**から、近年、多くの人に選ばれる起業スタイルになっています。



副業も「小さく始める」という点では共通しますが、副業は本業を持ちながら空いた時間で取り組める働き方。本業の収入を保険にできる反面、本業の就業規則や勤務時間の制約を受けるなど、行動の自由度には限りがあるのが一般的です。一方、スモールビジネスは、それ自体が本業。**収入の柱として長期的に継続し、育てていくことを前提**としています。最近では、副業から始めてスモールビジネスへと発展させるケースも増えています。以下に、スモールビジネスのメリットや、事業づくりの際に意識したいポイントをわかりやすく整理してみました。

「スモールビジネス」のメリット

- | | |
|-------------------------|-------------------------------------|
| + 少ない資本で始められる | 身の丈に合った規模で、無理なく、気軽にスタートできる |
| + 失敗してもリスクが小さい | 大きな損失を抱えにくく、試行錯誤しながら軌道修正できる |
| + スピーディーな意思決定が可能 | 小規模ならではの柔軟性で判断のスピードが速く、変化に対応しやすい |
| + 独自性や専門性を活かせる | 大手が参入しづらいニッチ市場で、自分のこだわりや経験を武器に勝負できる |
| + 顧客との距離が近い | 顧客の声を直接聞くことで、信頼関係を築きやすい |
| + ムリなく事業を広げられる | 成果や反応を見て、リスクを抑えながら事業を段階的に成長させていける |
| + 働き方の自由度や柔軟性が高い | 時間や場所を自由に選べるので、自分のペースで続けられる |

ただし、スモールビジネスは自由度が高い反面、収益化までに時間がかかることがあります。**計画的に取り組み、焦らず育てていく姿勢**が大切です。また、**限られたリソースで継続的に利益を出せる仕組み**も必要不可欠です。少人数運営や少量販売などでも、着実に、効率的に利益を生み出していくためには、次のようなポイントを押さえることがカギになります。

「スモールビジネス」成功のキーワード

規模・コスト

? 「まず、始められるか」

初期投資や固定費を抑え、自分の手が届く範囲での現実的なスタートプランになっているか

市場・ターゲット

? 「そもそもニーズはあるか」

ねらった市場にニーズがあり、競合の状況や差別化のポイント、ターゲットに届く販路などが明確か

収益モデル

? 「実際に儲かるか」

少ないリソースでも、単価・販売数量・継続性のバランスで利益を出せる仕組みができているか

リスク管理

? 「無理がないか」

想定外の損失や負荷に備えて、過度な先行投資や過労などを避けられているか

差別化・独自性

? 「選ばれる要素があるか」

商品・サービスに自分らしさや独自の強みがあり、顧客に選ばれる理由が明確になっているか

成長戦略・拡張性

? 「続けられるか」

テスト販売や小規模運用から始め、反応を見ながら事業を拡大していける設計になっているか



以下では、上記6つのポイントごとに、スモールビジネスを始める前に確認しておきたいことをチェックシートにまとめました。**これから「無理なく起業したい」という方はもちろん、「すでに始めている副業を、継続的なビジネスへステップアップさせたい」と考えている方**にも、無理なく実践できる内容です。ご自身の状況に照らし合わせながら、ぜひご活用ください。

なお、副業を“スモールビジネス”へステップアップさせたいという方は、本業化を視野に入れた際に、これまでの「時間」「資金」「販路」「事業における自分の役割」の見直しが必要になる場合もあります。チェック項目をひと通り確認した上で、「事業」として成り立つかどうかの観点から、現在の副業を改めて見直してみることをおすすめします。



“今あるもの”で
できる起業のカタチを
見つけ出す

成功のキーワード

- ✓ 1人or少人数運営 人件費を抑える
- ✓ 自前スペースの活用 固定費をかけずに運営
- ✓ 既存設備の活用 初期費用を抑える
- ✓ シェアサービスやレンタルの活用 「購入」による支出を抑える
- ✓ 準備期間の短縮 余分な経費や労力を省く
- ✓ 法人化にこだわらない形 個人事業主でシンプルに始める

スモールビジネスを始めるならココをチェック！

1人または少人数で運営できる事業の仕組みになっているか？

☐

自宅やカフェなど、自前のスペース・最小限のスペースで始められる事業プランか？

☐

パソコンやスマホなど、既存設備だけで完結できる運営体制になっているか？

☐

必要な設備を、レンタルやシェアサービスでまかなえるか？

☐

初期投資や運転資金が、生活資金を圧迫しない程度に抑えられるか？

☐

事業を始めるまでの準備期間が長引かず、初期の経費負担を抑えられるか？

☐

法人化せず、まずは個人事業主やフリーランス形態で始められる事業内容か？

☐

失敗した場合でも、大きな借金や在庫を抱えずに済む見通しがあるか？

☐

今、自分にあるスキルやできることを活かせる事業内容か？

☐



ターゲットを絞り込めば
小さくても
十分勝負できる

成功のキーワード

- ✓ 自身との親和性 無理なく取り組める分野を選ぶ
- ✓ ターゲット設定 具体的な顧客イメージを描く
- ✓ 提供エリアの明確化 届ける範囲をあらかじめ定める
- ✓ ニーズの想定 相手の興味や困りごとに寄り添う
- ✓ 実際の需要の確認 ニーズが購買行動を生むか見極める
- ✓ 顧客との接点の設計 出会い方・伝え方を考えておく

スモールビジネスを始めるならココをチェック！

自分の経験や強みと親和性の高い分野を選んでいるか？

☐

どんな顧客層(年齢層・ライフステージ・職業)を対象にするか明確になっているか？

☐

想定する顧客が無理なく受け入れられるサービス内容や価格帯になっているか？

☐

地域密着型か、全国・オンライン展開かなど、提供エリアが明確か？

☐

顧客の“困りごと”や“課題”が具体的にイメージできているか？

☐

顧客のニーズに、購買行動に結びつく需要があるか分析できているか？

☐

その需要には、今後も一定の成長が見込めるか？

☐

市場における競合の有無やその動向について、調査・把握できているか？

☐

見込み客にアイデアや試作品を共有・提供し、感想や反応を聞いているか？

☐

顧客との接点(SNS・口コミ・チラシ・紹介など)が明確で、アプローチ方法が定まっているか？

☐



限られたリソースで 「利益」を生むしくみを 考える

成功のキーワード

- ✓ 適切な単価設定 利益がしっかり残る価格にする
- ✓ 利益率の確保 原価が低く収益性の高い商品を扱う
- ✓ リピート・再購入の工夫 安定収入が得られる仕掛けを設置
- ✓ リスク分散型の事業設計 複数の商品や販売チャネルを用意する
- ✓ SNSやブログの活用 販売や集客につなげる導線を持つ
- ✓ 広告やアフィリエイトの活用 二次収入を得るしくみも検討

スモールビジネスを始めるならココをチェック!

商品・サービスの価格が、労働時間や負担、コストに見合った設定になっているか?

☐

利益率(売上げ - 原価)が高い商品・サービス(デジタル商品など)を扱っているか?

☐

セット販売やオプション追加など、単価や購入点数を高める工夫ができているか?

☐

一度購入した顧客がリピート・紹介したくなるような仕掛けがあるか?

☐

月額制・定期購入・サブスクリプションなどの仕組みを導入できるか?

☐

異なる価格帯や目的に応じた商品ラインナップを用意できるか?

☐

直接販売・オンライン販売・委託販売など、複数の販売方法を展開できるか?

☐

広告収入・アフィリエイトなど、仕組み化できる収益源を持てるか?

☐

SNSやブログなどの発信が、将来的な収益につながる導線として設計されているか?

☐



「失敗しても
ダメージが少ない」なら
挑戦しやすい!

成功のキーワード

- ✓ **資金管理の分離** 事業資金と生活費を明確に分ける
- ✓ **テスト販売・受注販売の活用** 余剰生産を抑える
- ✓ **在庫を持たない運営** 売れ残りや保管費用の発生を避ける
- ✓ **無理のない働き方** 体力・時間に合ったペースで
- ✓ **想定外への備え** 病気やトラブル時のリスクヘッジを
- ✓ **撤退しやすい事業設計** やめても損失が小さく済む工夫

スモールビジネスを始めるならココをチェック!

生活費と事業資金を分けて管理できており、収入がゼロの期間も一定の余裕が持てるか?

☐

大きな借入れや自己資金投入をせずに事業運営できるか?

☐

在庫を持たずに済む(受注生産・予約販売・デジタル商品など)仕組みか?

☐

体力的・精神的に無理のない作業量・働き方になっているか?

☐

突然の体調不良や家庭事情など、予期せぬ事態への備えがあるか?

☐

少額・短期間でテスト的に始めるなど、撤退や縮小がしやすい事業構造になっているか?

☐



自分の強みや想いが 「選ばれる理由」 になる

成功のキーワード

- ✓ **想いやこだわりの明確化** 個性や「らしさ」が強みになる
- ✓ **経験や専門性を活かす** 安心感や信頼感につながる
- ✓ **共感されるストーリー** 顧客の心に響き、ニーズを生む
- ✓ **地域性や文化の反映** ほかにない魅力になる
- ✓ **時代に合った付加価値** 支持・応援されやすくなる
- ✓ **柔軟な対応力** 大手にはない小回りの良さ

スモールビジネスを始めるならココをチェック！

自分がそのサービス・商品を提供する“想いや“信念”は明確になっているか？

☐

経験値、専門性、こだわりなど、他社と差別化できるポイントが示せているか？

☐

商品やサービスに、顧客の共感を呼び、購入を後押しする「ストーリー」があるか？

☐

地域の特産や文化・風習、人脈、伝統などを活かした独自性が打ち出せているか？

☐

環境配慮、社会貢献、多様性など、支持されやすい要素を事業に組み込んでいるか？

☐

顧客に合わせた柔軟な対応や、キメ細かな提案が可能な体制があるか？

☐

商品やサービスの特徴や魅力を、SNSなどでちゃんと発信できているか？

☐



持続可能で、 将来的に広がる “土台”をつくっておく

成功のキーワード

- ✔ 継続できる体制 始めても、続かなければ意味がない
- ✔ 育てられる軸 発展が見込める主力商品やサービスを持つ
- ✔ 自動化・効率化 事業拡大に欠かせない視点
- ✔ 段階的な拡張 成長に応じた拡張が成功率を高める
- ✔ 外部資源の活用 今ある資源だけではいずれ限界がくる
- ✔ 柔軟な発想 成長をさまたげる先入観にとらわれない

スモールビジネスを始めるならココをチェック！

今の自分に無理なく続けられる事業内容・体制になっているか？

☐

売れ筋の商品やブランドなど、育てていける軸があるか？

☐

ゆくゆく、業務の一部を自動化・効率化していける見通しがあるか？

☐

将来的に外注やパートナーを活用して展開できる仕組みになっているか？

☐

提供価格・販売方法・対象層などを広げていける余地があるか？

☐

他業種や地域との連携で、事業の幅を広げられる柔軟性があるか？

☐

自分のライフステージが変わっても対応できそうか？

☐

—— チェックシートから見えてくる! ——

「スモールビジネス」実践アイデア集

最後に、ここまで確認してきたチェックシートを実際に活用した、ビジネスアイデアをいくつか紹介します。どれも身近なスキルや道具・設備で始められ、低コストで展開することが可能。あなたにもできそうな「スモールビジネス」のヒントが、きっと見つかるはずです!

アイデア



規模・コスト

自宅や既存設備の活用
オンライン



市場・ターゲット

子育て世代に特化



差別化・独自性

育児経験や資格を活かす
SNS発信

自宅×オンラインで開く「おうち発・英語絵本読み聞かせ教室」

自宅の一室とZoomを活用して、幼児向けに英語絵本の読み聞かせや、歌あそび、親子コミュニケーションの時間を提供する教室。リアルとオンラインを組み合わせ、近隣住民だけでなく全国から受講者を募ることもできる。教材は手持ちの絵本や既存の英語ソングを使い、特別な設備投資は不要。SNSで日常の投稿や親の悩みに寄り添う発信も収益の導線になる。子育ての経験、さらに関連資格などがあればそれが強みとなり、信頼度やブランディング力も高まる。



アイデア



規模・コスト

自家用車の活用
最小限の設備、週末限定



市場・ターゲット

対面販売
感度の高い客層



収益モデル

集積率高めの商品
SNS発信

移動販売で届ける「週末だけのハンドドリップ珈琲スタンド」



少しだけ改造した自家用のバンにコーヒー器具を積み、週末限定で公園・朝市・マルシェなどに店出する移動型コーヒースタンド。設備投資は小規模で済み、店出場所の選定により柔軟に集客が可能。自家焙煎豆やオリジナルブレンドを用意すれば、商品へのこだわりもアピールできる。SNSで店出予定を発信し、地元との交流やリピーターづくりにも貢献。いずれは常設店への展開や物販拡張も視野に。

規模・コスト

自宅や既存設備の活用
最小限の仕入れ費



収益モデル

低い原価率
SNS活用による即売



差別化・独自性

独創的な世界観、一点モノ
環境への配慮

不用品とスキルを活用した「古着とアレンジリメイク販売」

古着や手持ちの衣類をベースに、刺繍・染色・カスタムリメイクなどで“一点モノ”に仕立て直し、オンラインで販売。店舗不要だけでなく、素材は手持ちの不用品やフリマアプリなどで調達、設備も家にあるミシンや裁縫道具で完結。特定の系統やストーリー性を持たせ、制作過程をSNSで発信すればブランド的な魅力も生まれる。受注生産やオーダーにも対応。最初はメルカリ・Creemaなどからの小さく始められるのも魅力。



規模・コスト

自宅や既存設備の活用
最小限の仕入れ費用



収益モデル

単発の制作代行と
管理業務による継続契約



成長戦略・拡張性

外注化、テンプレート販売
オンライン講座

技術なしでもOK! ノーコードで始める「Web・アプリ開発代行」

ノーコードツール (STUDIO、Wix、Glide など) を使えば、デザインやプログラミングの専門知識がなくても、簡単な操作で直感的にWebサイトやアプリが制作できる。そこで、「初期費用を抑えて、今すぐデジタル化を進めたい」といった個人事業主や小規模店舗のニーズに応える形で、簡易な予約サイトや商品紹介ページなどを手頃な価格で提供。制作代行だけでなく、テンプレート販売、保守管理代行などによる定期収益も見込める。SNS 発信を通じて信頼を築くこともでき、将来的には多様な展開の余地もある。



法律や税金に関する知識も、最低限は押さえておくと安心です!

創業手帳では、開業届の提出や業種ごとの許認可取得、確定申告の準備など、創業時に必要な届け出や税務・法務のポイントを時系列で整理した『創業カレンダー』を無料でプレゼントしています。ぜひ、右の二次元コードからお取り寄せください。

