

# 起業1年目の失敗チェックリスト

---

## 【資金管理の失敗】：資金が尽きる前に気づくべき6つの罠

売上があるから大丈夫と錯覚しがち。在庫や税金、運転資本を正しく見極めるためのチェック項目です。



月次資金繰り表の見方と赤字リスクを可視化する図解

- [] 在庫過多で資金ショート 一例：100個注文した商品が3ヶ月売れず、支払いに困った
- [] 利益と売上の混同 一例：「月50万円売り上げた」と喜んだが、実際は利益2万円だった
- [] 税金の準備不足 一例：確定申告で納付額を知らずに180万円支払った
- [] 固定費を見落とす 一例：クラウドサービスや広告費が月25万円以上かかっていたのに気づかず
- [] 資金繰り表を作成していない 一例：毎月末に「どうやって支払いする？」と慌てた
- [] 非効率な決済設定で手数料を無駄にしている 一例：PayPal使用による3%の損失が月10万円以上

## 【仕入れ・商品選定の失敗】：すぐ売れるはずなのに、なぜ在庫が残るのか

トレンドに踊らされず、真に持続可能な商品を選ぶための実践チェック。



仕入れ前にチェックすべき3つの要素を整理する作業シーン

- [] トレンド商品への過度な依存 — 例：「ホットキサ」で注文した100個が2週間後には価格競争で売れない
- [] 競合調査不足 — 例：Amazonで類似品が50件以上あるのに、販売差別化を考えていない
- [] MOQ（最小注文数）の罠 — 例：100個単位での発注が必要な商品に2回目以降も追加購入できず在庫切れ
- [] 個別仕入れでコストが跳ね上がる — 例：小ロットで仕入れたため、単価が3倍になる
- [] 商品の寿命を見誤る（季節性・流行） — 例：夏用グッズを10月に注文して年末まで在庫残り

□ [] 製造元との契約不備 一例：仕様変更時に追加料金が発生し、利益率5%→-3%へ

## 【販売・集客の失敗】：広告費が溶けても成果が出ない？ その原因はここにある

広告に無駄遣いしないため、リターンを明確にするチェック項目。

### COMPARING AMAZON PRODUCT PAGE PERFORMANCE: OPTIMIZATION IS KEY

The image compares two Amazon product listings for USB cables. The left listing, labeled 'POORLY OPTIMIZED LISTING', has a simple title 'USB Charger Cable for Sale', a generic description, and a price of \$24.99. The right listing, labeled 'HIGHLY OPTIMIZED LISTING', has a more descriptive title 'VoltX Pro Braided USB-C to Lightning Cable, 6ft, Fast Charging, MFI Certified, Blue', bullet points highlighting features like 'Ultra-Fast Data Transfer' and 'MFI Certified', a 'Top Seller' badge, and '3,250+ Reviews'. A large green arrow points from the optimized listing towards the text 'HIGHER CONVERSION RATE'.

コンバージョン率に影響する商品ページの差を可視化

- [] 広告費の浪費 一例：SNS広告で10万円使ったがCPCは250円・コンバージョン率0.3%
- [] 価格競争への巻き込まれ 一例：他社より20%安くした結果、利益ゼロに
- [] 複数販路の管理破綻 一例：楽天とAmazonで在庫を重複して表示し『売り切れ』になる
- [] リピート顧客がない 一例：1回購入した人が2度目は買わない。メールマーケティング未実施
- [] 商品ページのコンバージョン率低さに気づかない 一例：画像や説明文を更新しないまま放置
- [] リスケールなしで広告投入 一例：1万円分だけテストしたが、効果が出たから30万円突っ込む

## 【外注・組織化の失敗】：人に任せただけが、品質が崩壊した理由

外部依頼やチーム構築で陥りやすい落とし穴を防ぐための実践チェック。

- [] 早すぎる外注化 — 例：売上10万円未満でも、フルアウトソーシングして管理不能に

---

- [] マニュアル不備 — 例：商品包装手順を伝えたが「どうやって？」と聞かれる

---

- [] 丸投げによるクオリティ低下 — 例：デザインだけ依頼した結果、ブランドイメージ崩壊

---

- [] コミュニケーションの断絶 — 例：外注先に『早めに』と言ったが納品日を確認していなかった

---

- [] ファイル管理ミス — 例：画像や説明文が複数フォルダにあるため、更新漏れ発生

---

- [] 成果測定の基準がない — 例：外注先に『良いデザイン』と伝えるが、評価基準なし

## 【マインド・習慣の失敗】：『行動できない』という本当の原因

心がブレる瞬間を認識し、継続できる仕組みを作るためのセルフチェック。



完璧主義と行動開始のマインドセットを比較した図解

- [] 完璧主義による行動遅延 — 例：商品ページを作成しようと3週間も準備して完成せず
- [] 情報収集過多（ノウハウコレクター） — 例：100本のYouTube動画を見て、何も実行しない
- [] 孤独による判断ミス — 例：「これで大丈夫？」と誰にも相談せず、在庫を大量注文
- [] 毎日同じ作業しかできない（習慣固定） — 例：広告は10時だけやる→売上が安定しない
- [] 結果が出ないから「自分には向いていない」と諦めがち — 例：3ヶ月で2万円利益 → 撤退決定
- [] フィードバックを拒否する傾向がある — 例：顧客からの悪いレビューを見ずに見無視