

# 創業サポーター・事業承継アドバイザー紹介コーナー

当金庫が連携する専門家の皆様を紹介します。



## 株式会社B・M・C

〒761-8072 香川県高松市三条町314-3 藤川ビル2階

[ホームページ] <https://bmctakamatsu.wixsite.com/bmckagawa>

[代表] 立川敦史 (中小企業診断士・1級ファイナンシャル・プランニング技能士・

認定事業再生士<CTP> J I S Q 9001 審査員補、宅地建物取引士)

## 1. 自己紹介



平成4年4月に香川県の地方銀行に入行し15年間勤務。法人新規融資開拓を担当し、取引先の資金ニーズに対応した融資提案を行う。平成14年4月中小企業診断士、1級ファイナンシャル・プランニング技能士の資格を取得し、本部のコンサルティング部門に配属される。以後6年間、取引先の新規創業及び事業再生部門の担当として勤務。

平成19年6月に独立開業し、中小・零細企業の資金調達支援や、資金繰りの厳しい事業者への経営改善計画書などの策定支援に当たる。主に建設業と運送業の支援を数多く手掛けている。経営改善計画書については金融機関出身の経験を生かし、支援企業の業績に沿った返済計

画を立案し、金融機関からの同意を得ている。

平成20年5月から23年3月まで、香川県中小企業再生支援協議会窓口専門家として活動。平成23年4月からは中小企業基盤整備機構四国本部登録専門家として活動している。

## 2. 創業に関する注意点

新規創業で注意する点は、創業者が始めるビジネスの市場規模を見極めることです。飲食店なら格別に美味しいメニューがあれば、立地に関係なく人を呼べます。しかし、そのメニューを知ってもらうためには多くの時間が必要です。お客様に早く広めるためには、立地する店舗近隣の人口数、昼夜の人口移動、店舗前の交通量、曜日毎の交通量、近隣の競合店舗の立地状況など、売上高に直結する市場の環境を見極めねばなりません。良い商品を販売している中小・零細事業者は多いのですが、市場での認知度が低く、競争力が弱いことが創業時の大きな課題です。売れる商材を市場に認知してもらい、継続的な売上高を確保できる体制を築くことが重要です。

## 3. 事業計画書の策定方法

創業に当たり、事業計画書の作成は必須条件です。「計画書」と聞くと、とても難しく感じるかもしれませんが、売上高目標を持たずに経営すると、創業者の指針が不明確になります。その結果、早々に廃業に追い込まれる創業者が数多くいます。

計画書は、創業者のビジネスの必要利益額を確定し、それをどのように確保するかを記載したものです。必要利益額は創業者の事業に必要な固定費であり、創業者と従業員の給料、家賃、火災・車両等保険料、携帯料金、店

舗の水道光熱費、支払手数料、広告料などです。仕入以外に、会社を運営する上で必要なお金を1年間予算化したものが固定費で、仮にこの金額が500万円ならば、創業者に必要な利益額は年間500万円となります。これを創業者が実施する事業の業界平均売上高総利益率（〈売上高総利益÷売上高〉×100）の計算式に当てはめると、この事業での必要な売上高が算出されます。今の例では、

$$\frac{\text{必要利益額 } 500\text{万円}}{\text{業界平均売上高総利益率 } 20\%} \times 100 = \text{必要売上高 } 2500\text{万円}$$

という数字が導き出されます。創業者はこの売上高を獲得できるか考えることが大切なのです。計画書はこのように考えれば、難しいものではありません。

この売上高を確保するためには、売価設定も重要です。見積もりなどをする場合、単に売価から売上原価を控除して、売上高総利益額を利益と考えるわけではありません。自社の必要利益額を売上高予定額で割ると、必要な利益率が算出されます。

$$\text{必要利益率} = \frac{\text{必要利益額 } 500\text{万円}}{\text{予想売上高 } 2500\text{万円}} \times 100 = 20\%$$

原価だけでなく、自社の固定費を算入して見積もりを作成すれば、一つ一つの仕事で必要な利益率を確保できているかを見ることができます。

## 4. 創業後の社内管理の重要性

創業者は、開業準備の間にいろいろな人と面談・相談し創業を迎えますが、創業して業務が忙しくなると、社内の管理に対する認識が甘くなる傾向があります。特に、一番重要な管理である現金管理をしない創業者が多く見受けられます。創業後に必要なのは、①現金管理、②資金繰り管理、③利益管理である。この3つを曖昧にして後手後手に回ると、資金不足に陥り廃業・破産に追い込まれることになるのです。

創業後は、まず現金管理と半年先までの資金繰り管理を徹底することです。数カ月先にいくらお金が要るか分かれば、資金調達の手段は多くあります。しかし、半月先に不足すると分かってからでは、資金調達は難しくなります。来月のお金がいくらいるのか、これを分からずに会社を経営することは、大変恐ろしいことであると認識してください。

## 5. まとめ

残念ながら、経理面など数字に強い創業者は、非常に少ないのが現状です。創業時は全ての業務を行うため、非常に多忙です。しかし、一人で背負い込むのではなく、鹿児島相互信用金庫の各支店担当者に相談していただくと、本部お客様サポートセンター経由で課題に則した支援機関の紹介や、専門家派遣による支援を受けることは可能です。夢見た事業を起し、継続するためには、一人で悩まずに周りの支援者を有効に活用することも重要です。企業の成長と共に悩みは変化します。支援者の積極的な活用で、創業を成功につなげていきましょう。