



# 社長のための 経営雑学

新しい時代を切り拓く実践経営情報紙

第121号

平成28年3月22日(火)

発行：久保総合会計事務所

〒536-0006

大阪市城東区野江4丁目11番6号

TEL (06) 6930-6388

FAX (06) 6930-6389

## ■◆経営コラム

♪『創業計画(事業計画)はなぜ必要か?』(その2)♪

...創業事業計画は、「事業パッケージ」の設計に力点を置いてください。

...「計画通りに進まない」この達観も必要です。

■創業事業計画は、「事業パッケージ」の設計に力点を置いてください。この、創業に必要な最低限の「事業パッケージ」、これは創業の成否を決める大きな要因になります。

1. この「事業パッケージ」が大きすぎて、黒字化するまで資金が持たない、または、実力不足でいつまでも黒字化できない。
2. この「事業パッケージ」が小さすぎて、事業が立ち上がらない。

前者が多いのですが、案外後者も少なくありません。

○月商400万円が月次損益分岐点売上高の飲食店、十分な経験がなければ、決して容易な売上高ではありません。相応のメニュー・立地・マネージメントが必要になります。初めて飲食店を開業される方には、重すぎる「事業パッケージ」です。初めて飲食店を開業されるのなら、半分以下の損益分岐点を想定される方がよいでしょう。(上記1)

○スタッフを3人雇って開業する○○コンサルティング、相応の事務所を構えて、広告にも費用をかける、月次損益分岐点売上高は350万円になります。相応の実績や経験がなければ、損益分岐点売上高としては小さくない計画です。スタッフを3人雇うので、当初から受注が必要、故に、広告にも大きな費用を投入する、このような論理で費用は膨らみます。

スタッフ1名から始めることができれば、損益分岐点売上高は、100万円程度引き下げることができます。(上記1)

○逆に、事務所も置かず、人も雇わず、1円創業・一人開業の●●コンサルタント、営業費用もかけずに足で稼ぐ、月次の損益分岐点売上高は50万円になります。スタート時はこれでよいとする考え方もありますが、相応の顧客を獲得することもできず、鳴かず飛ばずで終わることも少なくありません。お金をかけなければ良い、こんな単純な話でもありません。(上記2)

■「計画通りに進まない」この達観が必要です。

売上の主体は他人・世間です。自分の思い通りに行かないことが多いものです。

一方、費用や投資は、自分自身が主体者ですので思い通りに進みます。

創業計画の内、費用や投資は計画通りに執行されますが、売上は予定通りには上がらない、これがそもそも計画と言うものです。そんなものです。この達観が必要です。

思い通りに行かない計画を軌道に乗せるためには、努力を継続する時間を稼ぐしか他に方法はありません。粘ることです。粘るためには、当然資金が必要になります。

実力以上の大きな損益分岐点売上高を自らが設定して、粘る時間を敢えて短くする必要はありません。また、創業初期には、この粘る時間を少しでも稼ぐために、積極的に資金調達に動くべきです。

■創業時には...

○自分自身にとって最適な「事業パッケージ」を設計してください。

○「計画通りに進まない」この達観を持って、「計画通りに進まない」ことに備えてください。備えるために資金調達に励んでください。