



イイケン先生の『恐縮ですが…一言コラム』

第 702 回 起業生存率

2016.10.9

今年も、熊谷商工会議所主催で「創業塾」が開催された。

1 日 4 時間で、毎週土曜日連続 7 日間、全 18 講座・合計 72 時間、講師は「土業」の先生方、先輩起業家、金融マンや会議所、商工会等々延べ 20 人以上で、今週の土曜日が最後の講座となる。

創業支援に関しては、2014 年、アベノミクス成長戦略(日本再興戦略)の中で、わが国の開業率、廃業率を欧米並みの 10%程度にという目標が掲げられ、今や、国の重要政策の一つとなっている。

2013 年現在、厚生労働省のデータでは…日本の開業率 4.8%、廃業率 4.0%となっている。

ちなみにアメリカは同 9.3%、10.3%、イギリスは同比率が 14.1%、9.7%、フランスに至っては同比率が 15.3%、11.1%となっている。

東京商工リサーチの調査がある。2009 年から 2013 年までの 5 年間に、全国で新しく設立された法人(新設法人)は、51 万 2,781 社にのぼった(注:個人事業者は含まない)。

そのうち 1 年後に、なんと、6 割の企業がなくなってしまうという、ショッキングなデータがある。これを「**起業生存率**」と呼んでいる。

開業後 1 年で 40%の企業しか生き残れないのが現実で、以下、**5年:15%、10年:6%、20年:0.3%、30年:0.02%**という厳しい状況があること、無視することはできない。

1 年といえば立ち上げたばかりなのに、何があったのだろうか。さらに 5 年もたつと 85%の企業が倒産してしまい、せっかく創業したのに、15%しか生き残れないことを意味している。そして 10 年を超えるとほとんど無に等しくなり、開業 30 周年の会社がどれだけすごいのか、考えさせられるデータである。

なぜ、これだけ多くの企業がなくなってしまうのか、実はそこが課題となっている。

失敗の理由はその数だけあるが、その中でも陥りやすい 4 つの要因があると言われている。

1. お金をかけすぎ！資金のショートで倒産 ～立派で豪華な店に客が来るという幻想！
2. テキトーに作ってしまった事業計画書 ～人頼り、自分の意思がない作文！
3. ブレイク・流行りは必ず去る ～今、はやっているモノをやりたい、受けるに違いない！
4. 店舗を増やす恐ろしいリスク ～「白いタイ焼き屋」の前例！

失敗しないようにするためには、その逆をやり抜けばいい。

1. 資本金やコストをむやみにかけない、2. 長く売上を確保出来る仕組みを作る、3. 流行り廃れのないものを主軸にする、4. 規模を増やさずに出来ること…ということになるだろう。

開業投資に、銀行借入数百万円、数千万円をかけて始める。初月から売上は出るかもしれないが、返済をしていかないといけないので、借入金を返済するだけで早くても 6～7 年にかかる。

が、5 年といったら 85%が潰れている、つまり、返済する前に倒産してしまうことになる。

設備資金も最小化を目指し、できるだけ自己資金でまかない、返済もなく、最小コストで最適成果が得られる計画、夢を現実にするためには、失敗がなく成果も得やすいビジネスを目指すべきだと思う。

だから、創業始めから、稼げる、大儲けするというわけにはいかない。

大切なのは、自分の身の丈にあった範囲でビジネスをする、そしてそれを確固たるものにするのが第一の目標。第二ステージはそれから、つまり第二創業でいいのだ。

そんな発想こそ、無理の無い、背伸びをしない「**アントレ流経営術**」ではないだろうか。