

平成 27 年 8 月 8 日(土) 14 時から本年度第 5 回目(通算 125 回目)の起業の鉄則研究会を開催。参加者は、16 名で、段ボール製品メーカー経営者、IT 経営者、弁護士、NPO 法人代表、不動産会社経営者、証券仲介者、易学者、ベンチャー支援家など多彩なメンバーに参加いただきました。会場は、大阪駅前第一ビル 11 階神戸大学学友会大阪凌霜クラブ。今回は、相生市生まれで全国的に話題になった“ど根性だいこん”のイラスト作家・カラーインストラクターによる起業エピソードとビジネスで使えるオシャレ術と、上場企業の取締役兼創業者支援でご活躍されている公認会計士にご講演いただきました。いずれも他では聞くことができない、独創的なご講演をしていただきました。自社製品・サービスをいかに物語化して宣伝していくかや日常見落としがちな、好感度な身だしなみ、責任ある経営者であり続けるための経営ポイントなどが共有された研究会になりました。

◆【第 1 部】

「人生に彩りを～似合う色で輝き UP～」

講師: アトリエリーフノート 主宰 みやざき あゆみ 氏

- ・現在、カラーコンサルタント、カラーセラピスト、アートセラピスト、パーソナルカラーアナリスト、イラストや絵本の作家として相生市、姫路市で活動中。似合う服を探しに一緒に買物に行ったりもしている。
- ・(兵庫県手延素麺協同組合主催)ミス揖保の糸に応募したいと、お父さんとともに相談にきた、買物の同行依頼者にアドバイスしたところ、見事ミス揖保の糸に選ばれ、うれしかった。
- ・イラストの代表例は、(相生市で全国的に話題になった)ど根性大根の大ちゃん。産経新聞に 12 回連載させていただいた。子供の絵画教室は、たくさんの子供が集まってくれている。
- ・イラストや広告が好きで、短大の美術課に入学。両親に勧められ、相生市役所に勤務。一方で、美術好きから、いろいろなコンクールに応募していた。相生市役所での仕事は、最初、戸籍などを担当。次が税務課であり、右脳を使うのが得意なのに、左脳の仕事を求められ、計算ミスなど絶対できないとのプレッシャーで、体調を崩したりしていた。カラーセラピストの仕事とて興味を持ち、相生市のコンクールで入賞したりした時期でもある。
- ・相生駅近くの道路の隙間からあの大根が生え、話題になった。当時の相生市長がこの大根のイラストを自分の名刺に入れたいと、私にデザインの依頼がきた。地面から這い出ようとするイラストが気に入られ、キャラクターグッズ化することになった。DNA を受け継ぐブランド大根、着ぐるみ、カルタ、スパ温泉の壁面、パンなど相生市あげてのグッズに広がっている。TV 取材では、大阪の局はおもしろおかしくという視点で伝え、東京の局はむしろ命の尊さという視点で伝えていた。絵本のストーリーは、絵を中心に考え、物語を加えて描いた。
- ・2007 年に独立し、相生駅近くにアトリエリーフノート開設。2012 年に姫路市に移転した。
- ・オリジナル似合う色別俳優リストに基づいて、みやざき氏が参加者の方々へ似合う色選びの実践。(参加者のみなさんは大盛況)
- ・最近、地元の播磨の海に子供たちと行き、貝など播磨の色集めを実施。癒し作品を制作中。

◆【第 2 部】

「わかりやすい経営数字～利益が出ても倒産してしまう！数字に弱い経営者は失敗する！～」

講師: 株式会社イーサーブ 代表取締役、鈴木会計事務所 所長 鈴木 邦明 氏

- ・公認会計士をしつつ、ベンチャー企業への支援は大切だと考え、当時勤務していた大手監査法人のなかでは、1980 年代など早い時期から、ベンチャー企業への支援部署を立ち上げてき

た。その頃から NBK とはともに歩んできている。

- ・開業したいという方の多くは、具体的に儲かるのかどうかをきちんと見極めないうちに、あいまいなままでスタートしてしまう傾向がある。だから、ベンチャー支援では、そのビジネスを立ち上げて、本当に食べていけるのか？を事前に確認しつつ、開業支援している。ビジネスモデル、ニーズ、テリトリー、3年分の売り上げ見込み、原価と損益分岐点など12項目をチェック。年度黒字化と累損解消時期、資金繰り、投資利回りなどを判断して見極める。
- ・B/Sを想像し、1年間の資金繰りとその使途、売上規模を予想し、どのくらい達成できれば成功なのか？を具体的に考えるのが効果的。今後1年間のP/L、キャッシュフロー計算書、B/Sを想像して、利益がいくらになるのか？資金繰りがどのくらい必要なのかをシュミレーションする。見落としがちなのは、税金、過剰な設備投資、売上が上がっても、現金回収時期が遅れたりすることなど。資金繰りが予定通りにいかない場合でも、どうしたら、お金が回るのかをしっかりと計画すること。事業計画は、思い描いたものを書くのではなく、どんな状況でも、この事業を行うための活動計画を作ることがその目的である。計画と現実の大きなギャップは、巨額な設備投資をしてもすぐに回収できるほど売上は上がらない、売上即現金でないこともよくある。製造過程にあるものは、お金はかかっているものの、売上にはならず、社内に滞在した状態。計算上は利益が出て、売上が回収できていないなど、手元に支払いに十分な現金がないと、企業は簡単に倒産してしまう。だから、損益分岐点比率（〔固定費÷(1-変動費÷売上高)〕÷売上高)が単純だけれども、繰り返し自分の事業に当てはめて検証していくことで、経営者として経営力が身につく、応用が効くようになる。
- ・経営者の仕事は、事業を継続していくことで、利益を上げていくこと

・小林塾長からの講評

鈴木先生のお話は、基本中の基本であった。私のところにも起業家がよく相談に来られるが、多くは必要な利益をあげられずに、一方で、借金をしてしまい、うまくいかなくなる。ビジネスが立ちいかなくなる。分からないことがあれば、鈴木先生のところへ聞きに行くことにしましょう。創業5年以内でダメになる企業にIT系が増えている。その要因の1つは、これまで人が蓄積してきた技術を、急速にロボット化されはじめていること。新しい技術を作ることは、今後もビジネスチャンスの源泉になる。自社では、金銭出納帳をきちんとつけて経営することを徹底している。キャッシュフローを絶対赤字にしないこと、入るお金を増やし、出るお金を減らす工夫を繰り返し行うことを当社では心がけている。

みやざきさんのカラーコーディネートのお話は良かった。ビジネスでは相手に好感を持ってもらうことはとても大切なこと。自分に似合う色の選び方もよくわかった。

講義終了後、懇親会を近くのビアホール「キリンケラーヤマト」にて開催。講師を交えて、オシャレの話の続きや、近況報告、海外情勢など率直に意見交換でき、この研究会ならではの出会いや意見交換ができ好評でした。次回は2015年9月12日、神戸会場にて開催予定。

