

『・・・創業塾』 ～2020年コース～

創業時に必要なお金の管理の知識

～財務が苦手な方でもわかるお金の管理～

2020年9月10日

谷 進二

- お金とは、お金の管理とは
- 資金計画の策定
- 収支計画の策定
- 創業計画の書き方 創業者の「想い」の届け方
- お金が足らなくならないように気を付けること！
- 決算書が読めれば経営がうまくなる。

お金とは
お金がないと
お金があれば



- 創業するための資金
- 生活をするための資金
- 経営の土台となる投資資金
 - ヒト・もの・カネ・情報
- 会社を運営していくための資金

- ものをかうための資金、ヒトを雇うために資金
- お金が入ってくるまでの期間の資金

資金計画



● 資金計画とは

- ▶ 創業のために、お金がいくら必要で、そのお金をどのように調達するかを計画すること。

資金使途		資金調達
設備資金	店舗や事務所の敷金、店舗内装工事費	自己資金
	什器、IT機器等の購入費など	出資
開業資金	開業時の広告、宣伝等の費用	親族・知人からの借入
	開業手続きに関する費用、礼金など	金融機関からの借入
運転資金	店舗や事務所の家賃	補助金、助成金
	人件費、仕入に関する費用など	

● 設備資金とは

▶ 固定資産に含まれるもの

- 店舗・工場・倉庫・事務所等の改修費用 ※居住部分は除く
- 車両、機械・器具等の備品購入 ※概ね単価10万円以上
- 店舗事務所の更新料・保証金・敷金、フランチャイズ契約料など

● 運転資金とは

▶ 創立初期の事業を運営するための諸経費。

- 開業資金
- 店舗や事務所の家賃
- 商品や材料の仕入れ資金
- 人件費、水道光熱費や地代家賃などの広告宣伝費

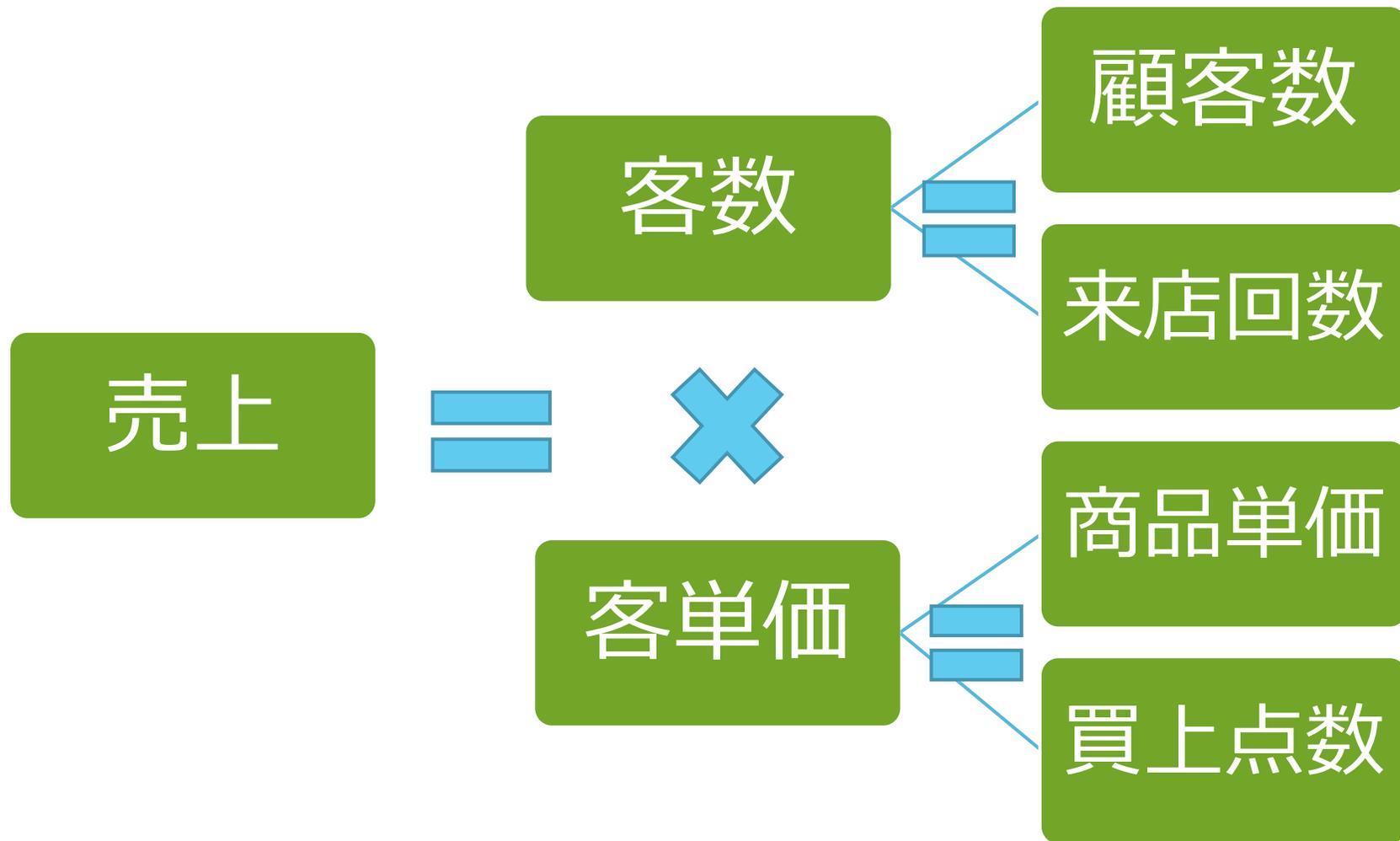
※その費用に対する売上が入金されるまでの期間、必要となる。

- 資金調達先は
 - ▶ 自己資金
 - ▶ 出資
 - ▶ 金融機関からの借入
 - ▶ 親族・知人からの借入
 - ▶ 補助金、助成金
- 自己資金
 - ▶ 自分で事業のために用意する資金。
 - ▶ 普通預金、定期預金
- 金融機関借入金
 - ▶ 中野区等の市区町村からの借入。
 - ▶ 日本政策金融公庫からの借入。
 - ▶ 一般金融機関からの借入。 など

収支計画



- 創業者の夢・ビジョンを実現ために、いつまでにどのくらい売上を増やしたいか
 - ▶ 売上を増やすためにどのくらいの費用が必要か
 - ▶ その結果、利益が確保できるか
 - ▶ 費用を使って売上を増やす
 - ▶ 利益を確保して、次の投資に使う
- 一般的な収支計画
 - ▶ 初年度は、赤字覚悟もあり
 - ▶ 借入金の返済も合わせて計画を作成する
 - ▶ 売上計画は、初年度は月別に作成する



ワーク① 売上計画を作ろう

- 創業する業種について、売り上げ計画を作ってみよう

- 売上総利益（粗利）

- ▶ 売上から原価を引いたもの
- ▶ 経営者にとって、総利益を何に使うかを考えるのが経営戦略
- ▶ 従業員一人当たりの総利益が、「労働生産性」

売上

売上原価

=

売上総利益

- 300円で仕入れた商品を1000円で販売した場合

- ・ 売上原価率は？

$300 \div 1000 = 30\%$

- ・ 売上総利益率は？

$700 \div 1000 = 70\%$

- ・ 労働生産性は？（従業員は2名）

$700 \div 2 = 350$

ワーク① 売上計画を作ろう

- 費用計画を作ってみよう
- 利益は確保できているか

創業計画書の書き方

● 計画書を作る目的

- ▶ ビジネスビジョンを夢で終わらせず、実現するための具体的な行動を示す。
- ▶ あなたの起業イメージを具体的にまとめることによって、起業のストーリーを作り、実現可能なものにしていく。
- ▶ 融資をうけるため

● アピールするためには

- ▶ 数字を分かりやすく**具体的に**書く。
- ▶ **根拠**に基づいて書く（今までの経験、経営指標を基にして）。
- ▶ 計画書間の**整合性**に注意して書く。
- ★「読む人（金融機関）」が納得できるように書く。

お金が足りなくならないように
気を付けること

● 創業後のお金の流れ方

- ▶ 仕事を開始してから完成まで時間がかかる
- ▶ 仕事が終わってからお金が入るまで時間がかかる
- ▶ 仕入れは現金、売り上げはカード、キャッシュレス
- ▶ 仕入れは現金、売上は売掛金



お金がない!!!

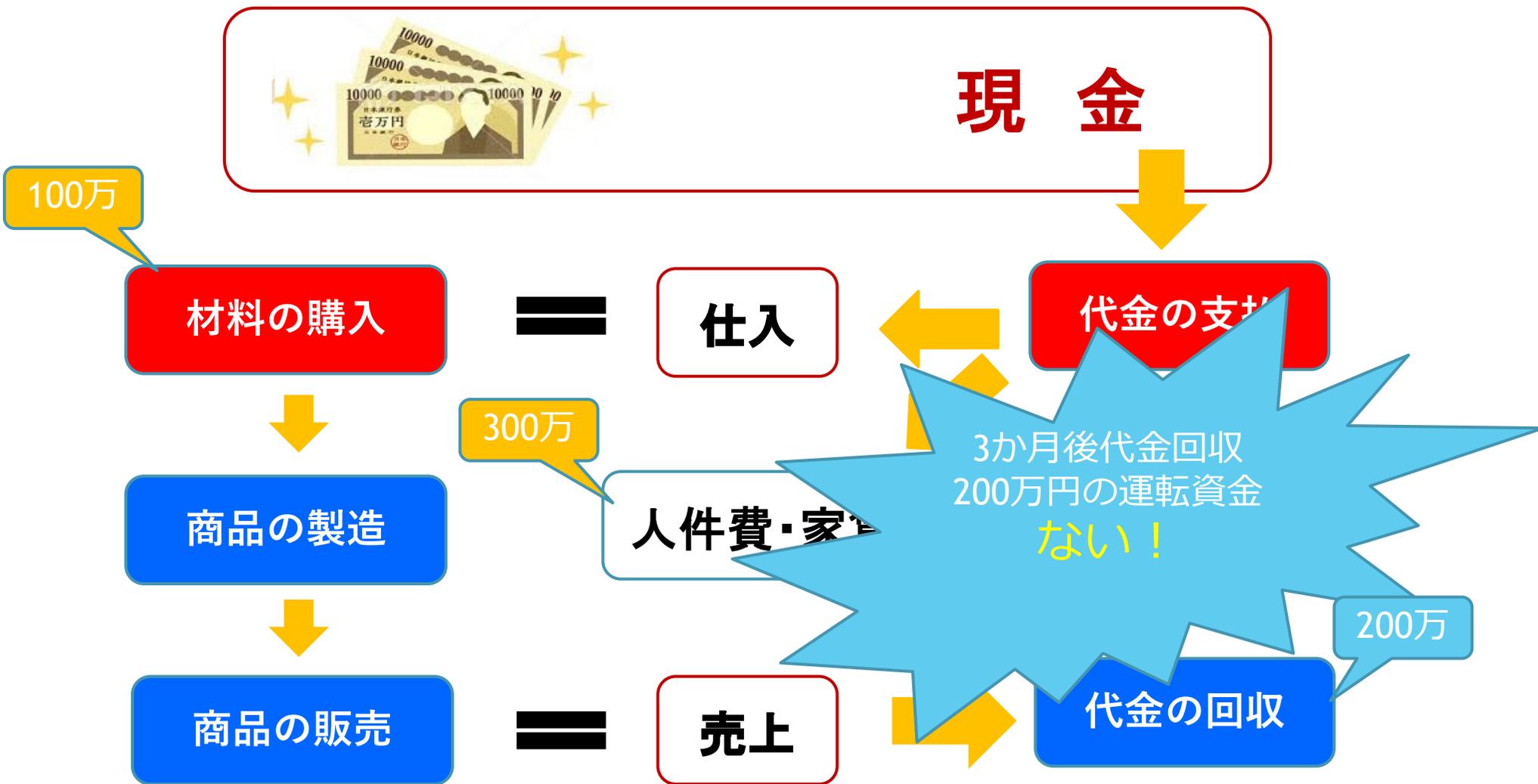
● 特にどの業種で注意が必要か

- ITシステム
- 開発型企业
- イベント会社

お金が足らなくなならないようにする

投影のみ

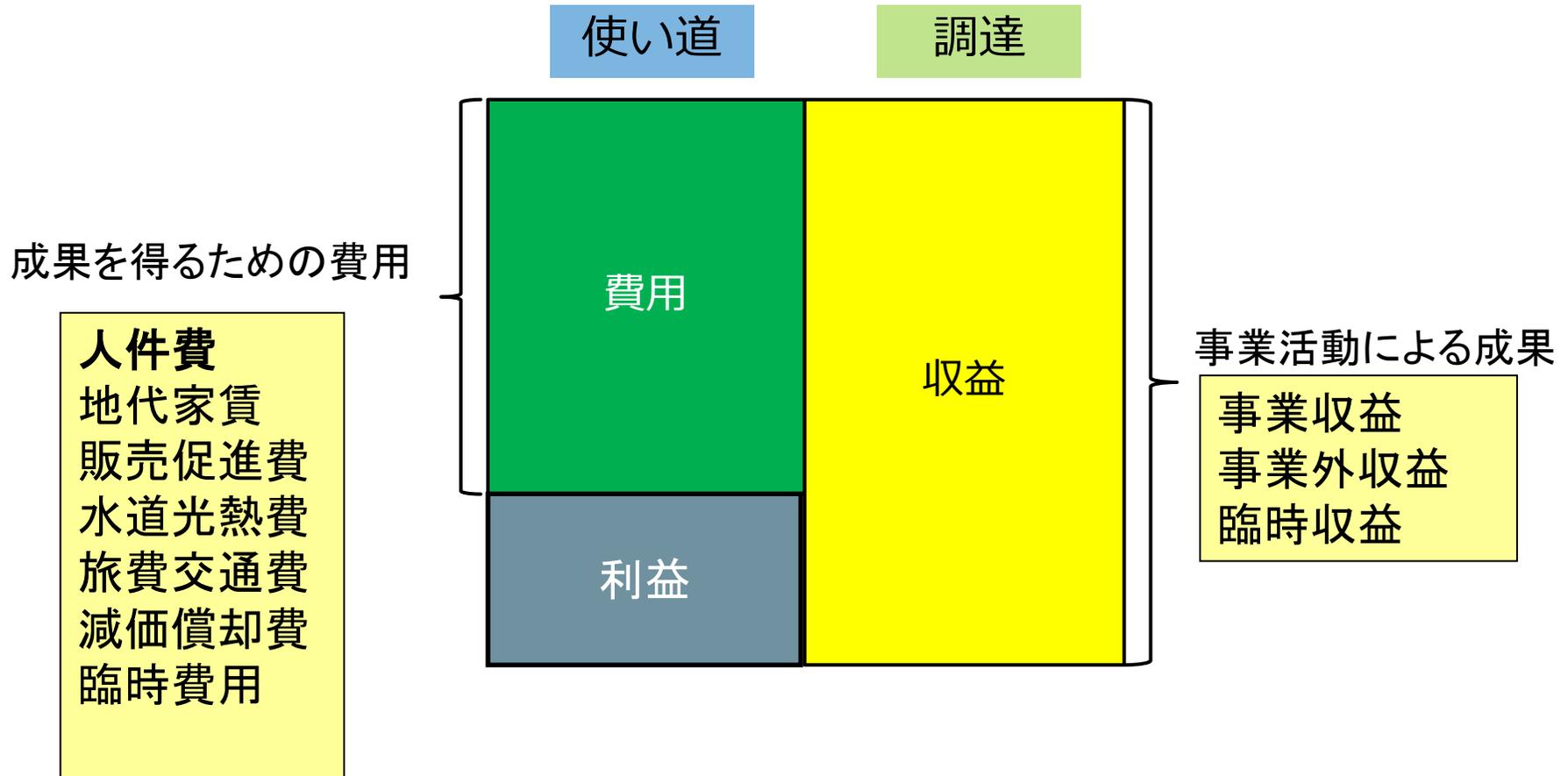
- 2倍の売上が見込める仕事が入った！！



決算書が読めれば経営がうまくなる

● 損益計算書（P L表）

- ▶ 今期、いくら売れて、そのために使った費用がいくらで、いくら利益が出たか



●

**ご清聴ありがとうございました。
皆様の起業の成功を祈念しております。**

Wil人材経営コンサルティング株式会社

創知工房 谷社会保険労務士事務所

代表 谷 進二

中野区中野4-1-1中野サンプラザ9階905号室

090-6707-1375

tanifight@nifty.com