

創業5年以内が勝負!

## ルーキー企業に訊く!

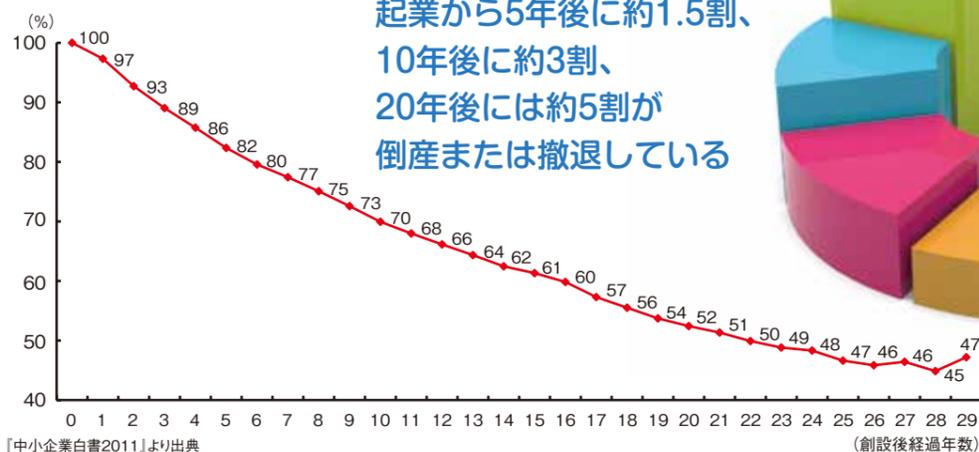
## ルーキー社長が考える「これまで」と「これから」

日本の企業は、創業から何年間、事業を続けているのでしょうか?

これには、いろいろな算出方法がありますが、2011年に中小企業庁が発行した『中小企業白書』では、帝国データバンクの調査結果をベースに、1980～2009年に創設された企業の経過年数ごとの生存率平均値を算出していました。その結果、10年後に約3割、20年後には約5割の企業が事業を撤退していることがわかりました。これには1979年以前の創業企業は含まれておらず、後継者不在による廃業や淘汰等も考慮しますと、その実態はもっと深刻だと考えられます。

起業の応援ムードは高まっている反面、企業を取り巻く環境は目まぐるしく変化しており、いかにして事業を継続していくかを重要テーマに掲げる中小企業は多い。今回の特集では創業5年以内の経営者に、創業から現在に至るまでを一問一答形式でご紹介します。

## 企業の生存率



起業から5年後に約1.5割、  
10年後に約3割、  
20年後には約5割が  
倒産または撤退している

【中小企業白書2011】より出典

帝国データバンク「COSMOS2企業概要ファイル」を再編加工

※1. 創設時からデータベースに企業情報が収録されている企業のみで集計。 ※2. 1980～2009年に創設した企業の経過年数別生存率の平均値から算出。

※3. 創業後、企業情報がファイルに収録されるまでに一定の時間を要し、創設後ファイルに収録されるまでに退出した企業が存在するため、実際の生存率よりも高めに算出されている可能性がある。

## voice



はやしま さん  
早嶋 聡史氏

株式会社ナビ&カンパニー代表取締役社長。未来経営者スクール講師。BOND大学大学院経営学修士課程修了(MBA)。長崎県出身。数多くの中堅企業でマーケティング戦略立案を手掛けたと同時に、九州生産性本部、日本経営協会などの研修講師、大手メーカー等で企業研修をおこなう。日本ドロッパー学会会員。著書「ドロッパーが教える実践マーケティング戦略」ほか。

## ベテラン社長もチェックしておきたい ルーキー社長がやっておくべきこと

起業から5年位を経過して何が一番重要かといえば、経営トップのタイムマネジメントです。会社の規模にもよりますが、起業まもない頃はほとんど社長が営業して売上を伸ばしているのでは? これに経理や雑務なども自らが手がけるとなると、とても社長の時間だけでは足りず、いずれ壁に直面してしまいます。まずは社長がしなくてはならない仕事と、社員へ振り分けられる仕事を棚卸しすること。プレイヤーになるだけでなく、トップ自らをブラッシュアップさせなければ、会社の成長はありません。可能であれば少し余裕が出て来た段階で、雑務だけでなく一緒に会社の未来を考えてくれる有能な秘書を雇うといいでしょう。

また5年くらいたった時点で、自社の立ち位置を確認し、方向性を再確認することも大切。これまでガムシャラに走ってきて、事業計画も何も見失っているのが実状と

いう経営者がほとんど。これから規模を大きくしたいのか、仕事の質を高めていきたいのか、新たな事業領域を広げていきたいのか、もう一度、ビジョンを描いてみましょう。

それでも5年間、事業を続けてこれたのは立派なこと。この時点でしておくべきことは、最悪のリスクに遭遇した時、それをいかにヘッジできるかを考えておくといいいでしょう。私自身もやっていることですが、徹底的にネガティブな状況に置かれた自分を推測できれば、逆にハッピーでポジティブな意識が出てくるものです。

あと、数字に強くなること。算数レベルのものでも、すぐに税理士へ丸投げしてしまう経営者が多い。同じ丸投げするにも、ただ税金の計算をしてくれるだけでなくコンサル的視点で助言してくれる先生に依頼することをこころがけましょう。(談)

ルーキー企業  
一問一答

## 会社もスタッフも経営者も成長する

株式会社 Log Style 代表取締役 時松 秀史氏

※元祖辛麺屋栞元 大分店 (鶴崎森町支部会員企業)  
大分市松原町1-3-2 TEL.097-578-7328 FC本部URL <http://www.karamenya-masumoto.com>



## ■ 起業までの経緯をお聞かせください。

かねてから営んでいた建設業とは別に、新規事業への進出を決断。美味しいと評判だった宮崎県延岡市に本部がある「元祖辛麺屋栞元」がFC全国展開を行っていることを聞きつけたので門戸を叩き、契約を交わしました。まだ大分県内には出店していなかったので、第1号店としてオープンしました。

## ■ 今日に至るまで、もっとも苦勞したことは?

建設業と勝手が違い、飲食業における人材育成は接客など慣れるまでに時間がかかりました。世代の違い、考え方の違いも痛感し、彼らをどうリードしていくかを常に考えています。そのためには“夢”を共有することが大切であり、スタッフに経営トップの思いを伝えることは欠かせません。いい人材が集まっており、まずは人間力を重視した指導を徹底し、「礼節」「謙虚」「感謝」の心を浸透させたい。そのためには私自身の成長も絶対条件です。

## ■ 自社のセールスポイントや強みは何ですか?

辛麺は唯一無二の存在で、同じ麺類であるラーメン、うどん、焼きそばといったものと競合することはありません。宮崎県発祥のソウルフードといわれていますが、大分の辛麺ファンもすごい勢いで広がっており、期待しています。

## ■ 今後の事業展開について。

2013年8月に松原町にオープン以来大好評で、おかげさまで2016年5月に2号店として大分市光吉に大分南店を出店予定です。今後の事業計画をしっかりと立案し、規模だけでなく中身もしっかりした骨太の企業に成長させていきたい。

ルーキー企業  
一問一答

## ネットワーク力を活かして知恵を結集

株式会社 大分縁不動産 代表取締役 松尾 修二氏

(津留支部会員企業)  
大分市大字津留1911番地19 TEL.097-578-8782 URL <http://en-fudosan.com>



## ■ 起業までの経緯をお聞かせください。

大学卒業後、関東で不動産・マンション関連の仕事に従事し、その時に宅地建物取引士の資格を取得しました。1992年に大分市のゼネコン会社へUターン就職し、不動産部門を担当。その後、上司が起業した不動産会社に勤務していましたが、介護事業を軸に業態転換したので、自分の得意分野を活かすべく、独立を決断しました。

## ■ 今日に至るまで、もっとも苦勞したことは?

会社員時代と違い、営業だけでなく経営全般を見据えて業務にのぞむことに、最初はとまどいました。経営者である限り、将来を見越して会社をリードしていく存在であるべきと痛感しています。また、Uターンと言いつつも私自身は宇佐市の出身で、大分市内には縁もゆかりもありません。そこでゼネコン時代から事務局を担当していた不動産会社約30社で構成する『かりんの会』、不動産に関する悩みをワンストップで解決できる専門家集団『大分縁の会』、空き家問題に取り組むために立ち上げた『空き家サポートおおい』に積極的

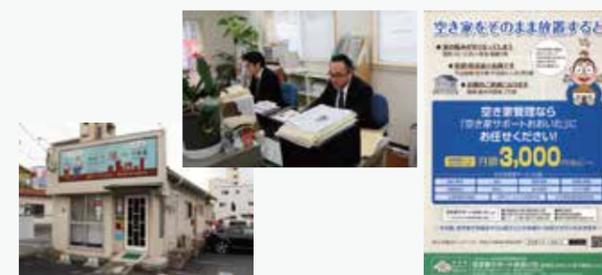
に携わり、地元のネットワーク力を強化していきました。

## ■ 自社のセールスポイントや強みは何ですか?

当社は「分譲開発」「売買仲介」「中古リニューアル売買」の三本柱を掲げていますが、社名のとおり、人と人の「縁」を大切に不動産会社です。上述のネットワークによる知恵も結集しながら、誠心誠意の提案サービスに努めています。

## ■ 今後の事業展開について。

人口減少時代は、中古不動産市場が中心になると予測。不動産が“負債”にならないよう、相続や空き家問題等を含め、行政とのマッチングも考慮しながら取り組んでいきたい。



ルーキー企業  
一問一答

未経験の介護業界で特色を持った経営を

株式会社 **ビッグプランニング** 代表取締役 碓氷 正治 氏  
※住宅型有料老人ホーム「はんだの郷」  
大分市判田台北4-1-2 TEL.097-560-4441



■起業までの経緯をお聞かせください。

33年間勤めた勤務先を退職後、ケアハウスの事務職を1年経験。その後、介護施設を譲り受ける話が持ち上がり、2012年にあらためてデイサービスセンター機能を持つ住宅型有料老人ホーム「はんだの郷」の経営に乗り出しました。

■今日に至るまで、もっとも苦労したことは？

もともと自らが経営に携わる計画でなかったため準備期間が短く、業界知識にも乏しかったので、当初は利用者の勧誘方法もよくわかりませんでした。そこでケアマネージャーや病院の地域連携室への訪問を重ねて信用度を高めていき、施設の改修、要介護段階の再検討による利用システム改良等を実行し、今では満床となり、新しく「だいなんの郷」という介護施設も開くことができました。このほか、介護保険制度は報酬の資金化に期間を要するので、運転資金の調達も苦労したこととしてあげられます。

■自社のセールスポイントや強みは何ですか？

当施設は大分市郊外の閑静な住宅地に位置し、環境は

良好です。24時間サポート体制を徹底し、併設デイサービスで常時2名以上の看護職員による医療体制、理学療法士による機能訓練、管理栄養士が手がける美味しい食事、そして比較的安価な利用料が喜ばれています。

■今後の事業展開について。

団塊世代が75歳を迎え、全人口の4人に1人が後期高齢者の超高齢化社会となる2025年問題が間近。当施設では心のこもったケアにより力を入れ、特色を打ち出していきます。



ルーキー企業  
一問一答

新しい地域コミュニティの空間として

夜CAFE ⑩ 代表 後藤 隆志 氏 (鶴見・扇山支部会員企業)  
別府市汐見町3-27 TEL.0977-73-5573  
Facebook <https://www.facebook.com/yorucafe>



■起業までの経緯をお聞かせください。

地域おこしに対する関心が高く、大学院でも専攻していました。卒業後は限界集落や過疎の実態を把握したいと思い、島根県の離島である隠岐郡海士町役場の地産地商課で商品開発を担当していました。その後、別府に戻ってきたのですが、この時の島での経験が「別府にコミュニティ的機能を持った空間を提供する」という夜カフェのコンセプトに大きな影響を与えています。

■今日に至るまで、もっとも苦労したことは？

経営に携わるようになり、次々と直面する課題に、臨機応変に対応できる決断力をどう養うかを考えるようになりました。スタッフ教育の難しさも感じています。老若男女色んなスタッフと一緒に働くということ。それだけ難しさもありますが、個性豊かなスタッフと一緒に、皆で同じベクトルに向かう仕組みづくりに挑戦しています。

■自社のセールスポイントや強みは何ですか？

まずは、ゆったりと時間を過ごせる雰囲気づくりを心がけて

います。気兼ねなくおしゃべりが出来るコミュニティの場としても利用していただきたい。料理はオムライスなどの定番メニューに加え、母親の手作り感を大切に「懐かしくて新しい料理」の提供も行っており、大変な好評を得ています。

■今後の事業展開について。

福祉施設と連携し、スイーツメニューの開発へ着手したいと考えています。一見、異業種と感ぜられる業界でも、お話を進める中で、色んな繋がりや芽生えることに喜びを感じています。「夜カフェ⑩に相談すれば、一緒に考えてくれる」といった具合に、地域と寄り添う存在になりたいと願っています。



次世代“ルーキー”経営者の卵たちが  
未来経営者スクールの全カリキュラムを修了!



今期のカリキュラム

- 【第1回】 2015年9月18日(金)  
「先輩経営者に学ぶ」  
関啓二氏/大分みらい信用金庫  
江田至氏/株信用産業
- 【第2回】 2015年10月23日(金)  
「コミュニケーション」  
安部博文氏/電気通信大学  
産学官連携センター
- 【第3回】 2015年11月13日(金)  
「人材マネジメント」  
長田周三氏/株ビズナビ&カンパニー
- 【第4回】 2016年1月22日(金)  
「知っておきたい決算書の読み方」  
上原心一氏/上原心一税理士事務所
- 【第5回】 2016年2月23日(火)  
「マーケティング」  
早嶋聡史氏/株ビズナビ&カンパニー

2016年2月23日(火)、第18期未来経営者スクールの全カリキュラムが終了し、今期の受講生27名が卒業しました。各カリキュラムでは経営の考え方や基本的ノウハウを修得し、受講生同士の交流も図れたようです。これから同友会会員企業の経営幹部としてご活躍されることを願います。

受講生の感想



仲井 貴広 氏  
(南安部製菓  
[荘園支部会員企業])

自らの信念を再確認する機会に

入社5年目の私は約30名の従業員がいる製造管理の現場で、パン職人として従事しています。スクールへは数字に強い経営者感覚を身につけたいと思い受講しました。印象に残っている講義は「コミュニケーション」。スタッフの指導や評価など、いかに伝えるかを学べました。ここでは仕事に対する自分が抱く「信念」とは何かをあらためて考える機会にもなり、それがあってこそ相手に真意が伝えられると思えました。今回の受講経験を活かして、職人としての技術だけでなく、経営者として、人間として、成長していきたい。



福田 悠希 氏  
別府温泉保養ランド  
(本店・野口支部会員企業)

重要なカリキュラムばかり

湯布院の旅館での修行を経て入社1年目です。もともと教員を目指していたのですが、旅館のフロント業務で接客を経験して、あらためて別府観光に携わってきた家業で働く決意を固めました。私は広報を担当していますが、今年で創業50年を迎える当施設をメディアを通じて情報発信していきたい。そのためにはマーケティングやコミュニケーションのカリキュラムは必須でした。決算書の理解を深めたり、大先輩の話を聞けたり、人事マネジメントの概要を把握できたり、いずれのカリキュラムも実務に役立ちそうです。



田中 哲平 氏  
(有タマルヤ  
[北海道支部会員企業])

視野の広がりに手ごたえ

昨年まではIT関係の会社に勤務していたのですが、家業の酒屋を継ぐことを決心して、経営に関するあらゆる勉強をしているところです。スクールでは講師の方々が難しいテーマも非常にわかりやすく導いていただき、どのカリキュラムも重要であり、ここで学んだひとつひとつを、しっかり仕事に反映させていかなければならないと痛感しました。また、このような中身の濃い講義に加えて、異業種の受講生とのネットワークが出来たこともよかったです。知識と見聞の広がりを、今後の実践に活かしていきたい。

次回の受講生募集は同友会各支部からお知らせします。  
未来を担う経営者のご参加をお待ちしています。