

ASK レポート

2017年6月19日(月)

担当: MS事業部 太田

ASKコンサルティング株式会社

〒460-0002 名古屋市中区丸の内3-22-21

損保ジャパン日本興亜名古屋ビル1F

TEL 052-971-1122 FAX 052-971-4488

<http://www.ask-consult.co.jp/>

創業支援ビジネス

はじめに

船井総合研究所主催の「創業支援ビジネス研究会」に参加してきました。今後成長の見込める分野ですので、この場で紹介させていただきます。

創業支援ビジネスの必要性

①受注ルートの確立

会計事務所は自然発生的な紹介に依存しており受注ルートを確立出来ていないことがほとんどです。その為、創業支援→顧問契約という受注ルートを確立する事が、今後の会計事務所発展のカギとなります。

②高い需要

開業者の50%以上が資金繰りを課題に挙げているというデータがあります。さらに、新設法人の設立数は毎年前年の件数を上回っており、需要は質・量ともに高く、今後も伸びると予想されます。

会計事務所がやるべき事

①集客力の強化

創業融資はWEBを媒体とした申し込みが多いという特徴があります。そのためHPやDM等のダイレクトマーケティングに力を入れる必要があります。

②面談、提案、受注の業務フローの確立

「何をヒアリングすればいいのか」「どのような提案をすればいいのか」をしっかりとマニュアル化しましょう。これにより職員が業務に使う時間を短縮でき、結果多くの案件をこなす事が出来ます。

ヒアリング3要件

①経歴

今まで何の業務に何年携わったのか。そこから起業に至るまでのストーリーを作ることが肝心です。必ず起業に気持ちが向くターニングポイントがあるはずです。

②自己資金

「いつ貯めた」「どうやって貯めた」を正確にヒアリングする必要があります。社長が考える自己資金と日本政策金融公庫が考える自己資金は全く別物である可能性があるため注意が必要です。

③信用情報

家賃、公共料金、税金、クレジットカードを期日通りにしっかり払っているでしょうか。一筋縄では聞き出せないポイントですので、しっかりとヒアリングしましょう。

おわりに

創業融資はお金を借りることが目的ではありません。そのお金で事業を成功させることが目的です。事業の成功をサポートする事こそが会計事務所の本来業務なのです。