

会社が潰れる6つの条件

シュナ

**会社の5年、生存率は【15%】
10年、生存率は【5%】**

**→まず5年、そして10年生き残る
経営スキルを身につける**

**ビジネスにおいて好き嫌いで
参入ジャンルを選んで
上手くいく確率は3割以下**

**→ビジネス選びは客観視が全て
→マーケット、市場を見る**

【会社が潰れる条件①】

◆資金不足

資金さえショートしなければ
倒産しない
→赤字は9年繰り越せる

例)

1期目

500万円赤字 = 利益-500万円

→税金は『0』

2期目

300万円黒字 = 利益-200万円

→税金は『0』

3期目

300万円黒字 = 利益+100万円

→税金は『約40万円』

【会社が潰れる条件②】

◆お金のルールを知らない

=財務

「いいサービス」「いい商品」
→売上優先の社長が多い

**商品、サービスが良くても
キャッシュフローが悪い会社は多い**

**→お金のルール＝財務を1年でも
早く勉強して知る必要がある**

**運転免許を持たず交通ルールを知らずに
首都高に乗ってるようなもの**

**経営者の90%が決算書、つまり
貸借対照表、損益計算書を読めない**

→お金が残るわけがない

【会社が潰れる条件③】

◆一つの商材に偏っている

飲食店だけ、服屋だけ...

→今の時代5年、10年1つだけで
安定させるのはとても難しい

【“いい時”に次の商材の準備をする】

- ・売上げが上がらない時を補填する
ビジネスはないか？
- ・今のビジネスが何事もなく
10年続くという幻想はそもそも捨てる

【会社が潰れる条件④】

◆売上があるマーケットが偏ってる

トレンドがあるマーケットは常に
時代と共に移り変わっていく

→自分の商材を買ってる層はどこか？

→次の盛り上がるマーケットを探す

- ・新しくできたマーケットは
いずれ無くなる
- ・マーケットを決めつけないことで
顧客との接触頻度を上げる

【会社が潰れる条件⑤】

◆急激すぎる成長

- 時間もお金も人も足りなくなる
- 需要に対して供給が間に合わない

身の程に合わない外注スタッフを
雇って苦しくなるパターンも多い

- ・最初は満足度が高かったサービスが規模の拡大と共に質が落ちていく
- ・売上が出来たから成功と思い込むな！
成功者と勘違いするな！
- ・常にサービスが行き届いてるか
考えろ！

【会社が潰れる条件⑥】

◆人材・設備に投資し過ぎ

人はうまくいくと足し算を始める
→急激に成長すると尚更

「もっといける！もっと稼げる！」

→店舗を増やす、スタッフを増やす

- ・上手く行ってる時の多くは
経済の波がいい時
→自分の実力じゃないことも多い
- ・景気の風を肌で捉えていく
- ・悪くなった時のために
ディフェンスを固める
- ・悲観的に準備して大胆に行動する

**以上の6つを意識して
法人設立10年目を一緒に迎えましょう！**

最後まで聞いてくださって
ありがとうございました！

完