

関西圏における美容室・飲食店に特化した開業融資サービスの パイオニアが手掛ける地域活性化への取り組みを訊く

サロン・飲食店創業支援センター 代表／株式会社Zanagi Consulting 代表取締役 砂田桂吾

美容室・飲食店の開業融資を支援するプロフェッショナル集団「サロン・飲食店創業支援センター」（京都市中京区、大阪市北区、香川県高松市）。業種専門の税理士、社労士、コンサルタントが丸となり、テナント物件の相談からビジネスモデルの評価、経営計画の策定、最終的に開業融資の決定に至るまでを、トータルサポートしている。業種特化、業務特化しているだけに、融資が下りるまで最短で8営業日と、驚異的なスピードを誇る。しかも、2015年の創業以来、融資成功率100%を継続。代表を務める砂田桂吾氏（写真）は、美容室・飲食店に特化した経営コンサルティング会社「株式会社Zanagi Consulting」（京都市中京区）の代表取締役でもあり、関西圏の美容室・飲食店業界では、開業融資支援のパイオニアとして知られている。その砂田氏に、美容室と飲食店に特化した開業融資支援の取り組みについて伺った。

廃業するオーナー企業を見て、 融資の重要性に気づいた

—— 本日は、関西圏の美容室・飲食店開業融資支援のパイオニアとして名高い、サロン・飲食店創業支援センターの砂田代表に、その事業内容と今後の取り組みについてお話を伺います。砂田代表は、独立開業される前

は会計事務所にお勤めだったそうですね。

砂田 はい。税理士法人に4年ほどお世話になり、通常の税務会計業務に従事していました。毎月、オーナー様とお会いして、試算表をお渡しするのですが、途中からは、エクセルでつくったキャッシュフロー予測表と一緒に提出するなど、独自にいろいろと工夫をしました。

入所して2年ほど経ったところ、事務所が東

京に支店を開設するということで、その統括

に任命され、それから退所する直前までの約

1年数カ月間は、東京暮らしをしていました。

基本的には東京圏の顧客開拓、集客業務をメ

インに携わりました。

—— それでは、サロン・飲食店創業支援センターを設立された理由と経緯についてお話しただけですか。

砂田 元をたどれば、税理士法人時代、私が





砂田 桂吾 (すなだ・けいご)

サロン・飲食店創業支援センター 代表。株式会社Izanagi consutinG代表取締役。株式会社runO 代表取締役。セミナー BOOK株式会社 取締役執行役員COO。昭和58年生まれ。京都産業大学大学院法学研究科卒。税理士法人にて4年間の経験を積み、平成27年、同税理士法人退職後、サロン・飲食店創業支援センター設立。美容業・飲食業に特化した資金繰り・資金調達・経営計画の策定を得意とする。関西圏の美容室・飲食店開業融資支援のパイオニアとして名高い。

担当するお客様の中に飲食店様や美容室様がとても多かったことがあります。初めて担当したお客様も飲食店様でした。ところが、そのお客様が開業1年目くらいで廃業してしまったのです。初めてのお客様の廃業という事態に、私は大きなショックを受けました。そして、その悔しさから、自分が提供しているサービスに疑問を抱くようになったのです。税理士法人ですから、税務会計、税金の計算が主な業務になるわけですが、それより資金繰りのほうが大事だと思うようになりました。税金の計算はもちろん大事です。しかし、

主役ではありません。経営者、特にスタートアップ時の美容室や飲食店のオーナー様にとっては、キャッシュフローこそが主役であり、税金はキャッシュアウトフロー、つまりコストのひとつにしかすぎないのです。そのように見方が変わってからは、お客様に月次の面談でキャッシュフロー予測表を提出するようになりました。

それを積み重ねていくなかで気づいたのが、オーナー企業における開業パターンの多くは、根本的に運転資金が少なすぎるということでした。自己資金のみか、プラス親・兄弟から

のわずかな借入金だけで開業してしまうため、すぐに資金が枯渇します。しかし、枯渇してしまってからいざ借りようと思っても、簡単に融資は下りません。

このパターンで廃業していくオーナー企業が実に多いことに気づき、私は「融資」に着目しました。そして、融資が通りやすい開業のタイミングで、多めに資金を調達したほうがよいとの結論に達し、開業融資サービスを始めたのです。

—— 開業融資サービスを始めたのは前職時代からですか。

砂田 そうです。こちらも独自に、自分の担当のお客様に、融資に向けた経営計画の作成支援などを行っていました。そして、それを

専門にやっていきたいと思うようになり、独立してサロン・飲食店創業支援センターを設立したわけです。ですから、美容室・飲食店の開業融資サービス一本で事業を立ち上げ、今でも融資業務だけを行っている会社になります。

—— そういった前職の流れから、業種を美容室・飲食店に特化していかれたのでしょうか。

砂田 業種を美容室・飲食店に特化しているのは、第一に、どちらも私が好きな業種であるということ。第二に、前職時代から、多くのオーナー様にかわいがっていただき、お付き合いするなかで多くのことを学ばせてもらってきましたので、やはりその経験と人脈が大きいということです。

飲食店の経営者というのは、おしなべて気立てがよく、気さくな方が多いです。一方、美容室のオーナー様は勤勉な方が多く、熱心に質問されてくるので、こちらも大変なのですが、そのぶん、自分自身の勉強にもなりま

す。そう考えると、この業種に携わる人たちが好きだからというのも、この2つに特化している理由です。

融資成功率100%を誇る、サロンの飲食店創業支援センターの実力

—— 融資支援サービスの内容についてお聞かせください。

砂田 まずは、融資審査のポイントを押さえ、店舗の席数や稼働率、回転率、季節変動から減価償却、税金の計算まで、その全てを網羅した経営計画書を作成します。そしてそれを携えて、われわれが日本政策金融公庫などに直接働きかけていきます。経営計画書は、当社が積み上げてきた経験を基に独自開発し、ブラッシュアップしてきたものであり、これによって、創業以来、融資成功率100%を継続しています。

—— 融資成功率100%を実現してきた理由は何でしょうか。

砂田 最近、そのような融資支援サービスを行う会社も増えてきましたが、当社が他社と違うところは、融資業務のみに徹底して絞っていることだと思います。融資支援サービスをフロント商品として位置づけているところ

も多いと思いますが、当社は融資業務専門の会社だということです。

また、日本政策金融公庫との取引において、数多くの実績を持っていることも融資成功率100%を維持できた要因だと思います。公庫との信頼関係が築かれているため、審査などでも迅速にご対応いただけますし、日本政策金融公庫の担当者と定期的にミーティングも行っています。

業務と業種を絞ることで、たくさんのノウハウが短期間に蓄積されて、業務も効率化できます。加えて、日本政策金融公庫との太いパイプを持っていますから、それがスピード感のある仕事につながり、ストレスフリーのサービスをお客様に提供できています。

—— 最初にお会いした翌週に融資が決定するというケースも多々あります。最短では、8営業日で決定しています。

—— この6月、香川県にサロン・飲食店創業支援センターの支店を開設されると聞きましたが、なぜ香川県なのでしょう。

砂田 単純に、私が香川県出身だからです。四国は特にそうかもしれませんが、ご承知のように、地方は首都圏と比べて圧倒的にビジ

サロン・飲食店創業支援センター (<http://sougyo-support.com/>)



ネスをするうえで、情報量が少なく、それが起業のブレーキとなっていることは否めません。

実際、これまで数多くの融資業務を請け負ってききましたが、開業したくてもなかなか一歩が踏み出せない人たちがたくさんいらっしゃいました。どうやって資金を集め、テナントを探していけばよいのかも分からず、そもそも開業なんてできるのかという人たちが大

勢いらっしやるのです。

情報が少ないために、開業したくてもできない。あるいは、初めから開業などできないだろうと思っている人たちに多くの情報を提供して、開業のあと押しができないだろうか。そのような思いで今回、香川に支店を出すことにしました。開業したいという若い人たちに応援して、香川に新しい店舗を増やしていくことで、地域の活性化に少しでも貢献した

—— Izanagi consultingでは、キャッシュフローによる経営コンサルティングのみを提供されているのでしょうか。

砂田 そうです。ただ、そこには税務、社会保険関係の業務がどうしても発生しますから、これについては、提携する税理士や社労士の先生のお力を借りて対応させていただいています。キャッシュフロー予測を立てるうえで必要な税金や社会保険料の計算は専門家をお願いしているわけです。



繰り返しになりますが、スタートアップ企業、特に美容室・飲食店といったオーナー企業では、税務会計より先に資金繰りが目下の課題となります。ですので、税金はコストのひとつという認識で、キャッシュフロー重視の経営支援を行っています。

—— Izanagi consultingでも、美容室と飲食店に業種特化されているのですか。

砂田 そうです。創業支援センター同様、業種と業務を絞ることで、短時間で多くの経験を積み上げ、ノウハウを蓄積し、仕事の質とスピードを上げていこうという戦略です。この分野では同業他社を圧倒できていると思いますし、美容室・飲食店経営に関する問題にはほぼ対応できると自負しています。

セミナーの地方同時開催や美容師育成支援など、新たな取り組み

—— では、今後の事業展開について、砂田代表の描いているビジョンをお聞かせいただけますか。

砂田 最近の新しい取り組みとしては大きく2つあります。ひとつは「セミナーBOOK」というウェブによる情報提供サービスで

いと思っています。

美容室・飲食店専門の経営コンサルティング会社

—— サロン・飲食店創業支援センターは、融資業務のみとのことですが、税理士法人時代にされていたようなキャッシュフロー予測表の作成などの経営支援は行っていないのですか。

砂田 そういった経営コンサルティング業務については現在、別会社の株式会社Izanagi consultingに請けています。といいますのも、独立開業時は融資業務一本で事業展開していくつもりでしたからです。ですから、当初、融資決定後の支援は全て、提携する税理士の先生にお願いしていました。しかし、われわれが開業に携わった多くのお客様方から、継続して経営に関与してもらえないかとのありがたいお言葉を頂き、キャッシュフローを軸とした資金繰りコンサルティングに取り組みことにしたのです。ただ、サロン・飲食店創業支援センターにはそれだけのリソースはありませんから、別組織としてコンサルティング会社を立ち上げました。

これはセミナーBOOK株式会社（東京都千代田区）が運営する会計事務所向けセミナー検索サイトです。会計業界における全てのセミナー情報が、税務・相続・IT・経営など、カテゴリー別に整理されており、大変便利な情報プラットフォームとなっています。私自身も同社の取締役執行役員COOという立場でお手伝いさせていただいています。

私としては、この「セミナーBOOK」に大変期待しており、このプラットフォームが普及することで、北は北海道から南は九州、沖縄まで、地方に情報発信していき、首都圏と地方との情報格差を少しでも減らすことができるのではないかと考えています。それによって地方の先生方が首都圏と同程度の情報を持ち、それを顧客に提供できるようになれば、地方の企業ももっと元気になり、地域



会計事務所向け
セミナーBOOK



10秒簡単登録

活性化につながるだろうと考えています、私

も今、「セミナーB.O.O.K」において、セミナーの地方同時開催といった企画を提案させていただきます。

——もうひとつはどのような取り組みになりますか。

砂田 もうひとつは、美容室のスタイリスト早期育成支援です。実は近年、スタイリストの早期育成会社「株式会社mno」を立ち上げました。そちらで現在、お客様のところから派遣いただいたスタイリストのたまごたちの早期育成に取り組んでいるところです。

そもそも、美容師は離職率の高い業界なのですが、そのうえ育成に時間がかかるという問題を抱えています。20歳前後で美容室の門をたたいた人たちを一人前のスタイリストに育て上げるまでに、3～5年もかかってしまいます。つまり、その間は先行投資となるわけです。それをせめて2年に短縮できたら、美容室の経営も多少は楽になるでしょう。

しかし、それを各美容室でやろうとしても限界があります。それならお客様のところの若手スタイリストを一手に引き受け、育成していく機関をつくってはどうか。そのようなオーナー様方の提案が設立のきっかけとなり

ました。

株式会社mnoでは、働き方改革を受けて、勤務時間中にレッスンを請け負う仕組みをつくっています。初めの数カ月は、アシスタントとしてできることはかなり限られますから、その期間に集中してレッスンを受けていただくようにしています。

——では、最後に、会計事務所に向けてメッセージをお願いします。

砂田 最近、税理士業の将来性を危ぶむ声がよく耳にしますが、私はそのようなことはな

いと思っています。税務の専門家が社会に必要なとは思えないからです。一般的な会計事務所として稼いでいけるのかというと、これは難しくなってくるのかなと思いますが、税理士が食べていけなくなるのかというと、そうは思いません。そもそも税理士資格とは、あくまでも資格です。税理士資格II会計事務所ではないわけです。今後は税理士が提供するサービス、事業の多角化が進んでいくのではないかと考えています。

ただ、どの業界でも必ず淘汰^{たうた}はあるわけで、時代の変化に適應^{あてな}していくためには変化が必要^{ひつやく}です。どう変化すべきか、外野である私に

は分かりませんが、ひとつだけいえることは、できるだけ多くの、それも幅広い情報に触れることが重要だということです。

これは、地方の会計事務所には特にいえるでしょう。首都圏と地方の情報格差はどうしても存在しますので、先生方には、業界やその周辺から発信される情報だけでなく、その外側から発信される情報にもアンテナを張っていただきたいと思っています。

東京に情報収集のためのサテライトオフィスを置くのもひとつの方法でしょうし、「セミナーB.O.O.K」のようなツールを活用するという手もあります。テクノロジーの進歩によって、情報格差を減らすことは可能です。多くの情報を取り入れることで、逆に地方のほうが面白いビジネスが生まれてくるのではないかと 생각합니다。

私たちも、さまざまな方法で情報発信をし、情報の地域格差を減らし、地域の発展に貢献していきたいと考えています。サロン・飲食店創業支援センターの支店展開もそのひとつです。

——地域活性化に向けた貴社の今後の活躍に期待いたします。本日はありがとうございます。