



---

# 泣、しくじることなかれ 創業しくじり 事例集パート2

---

※本事例集は、萩山口信用金庫が開催した創業セミナー「第2回教えて！しくじり先輩～先輩経営者の失敗談に学ぼう～」で扱った内容を再編集したものです。

## CASE 2

### 「なぜだ?なぜお客が来ない…」

「損益分岐点?オレの限界が分岐点だ!」と  
新業態店舗をオープンしたが…

飲食業

当時、運営していた店舗の業績が好調であったことから、都会で流行っていた業態の店舗を新たにオープンさせることとなった。かなり費用もかかることから会計事務所から「事業計画書をつくりませんか?損益分岐点がどこなのか確認しておいた方がいいですよ。」と言われたが、「損益分岐点?そんなの売上を上げていたら関係ない。オレの限界が分岐点だ!」と会計事務所の助言を一蹴。しかし、2店舗目は地元を受入れられずに売上はサッパリ…。しかも1店舗目が忙しく、2店舗目はほったらかし状態でPR活動できず。あっという間に撤退することとなった。



### 先輩たちの教訓

#### 計画を立てることは儲けを考えること

事業計画書は、後日振り返るための教科書。売上を見込むためのニーズ分析、人件費等の経費、販促策などを事前に確認し、事業の落とし穴を回避できる。資金調達の実現や目標管理にも役立つ。