



STEP 2 こんな声かけと  
アドバイスに取り組もう

1 「事業と同様に家計の  
固定費の見直しは  
されていますか」

▼このように声をかけよう



小売業や  
飲食業など

個人事業主のお客様には  
こんな声かけや  
アドバイスを行おう

小売・飲食・美容院などを営む個人事業主のお客様にアプローチする際のポイントを解説する。

STEP 1 奥村宏明 中小企業診断士/AFP  
STEP 2 塩川治明

STEP 1  
個人事業主の傾向・  
アプローチのポイント

**中** 小企業庁の『小規模企業白書2019年版』によると、16年時点で日本の中小企業は358万社に上る。そのうち個人事業主は、小売業やサービス業のおよそ70%という高い割合を占める。大手のチェーン店を除くと、身近にある小売店や飲食店、その他サービス業の多くが個人事業主というわけだ。

飲食業や小売業などを営む個人事業主は、新型コロナウイルスの影響が大きく、事業収入の落ち込みが激しい。実際、『中小企業白書2020年版』によれば、全国各地にある「新型コロナウイルスに関する経営相談窓口」に寄せられた相談内容は、3月31日時点で98・9%が資金繰り関連だ。

**事業とともに家計も傷んでいる**

個人事業主の場合、事業規模が小さく余裕資金が乏しいため、法人以上に事業の不振が家計に影響を与える点にも注意したい。

特に今は、多くの事業者が新型コロナウイルスの感染を防ぐために休業や営業時間の短縮などの対策を講じており、事業収入が大きく減少している状況だ。家賃や光熱費、人件費など、営業しなくても払わざるを得ない固定費を賄うために、経営者個人の資金、カードローンや消費者金融などから資金を調達しているケース

**個** 個人事業主であるお客様は、事業資金と家計の線引きがあまりない。飲食店や小売店などを営んでいるお客様は、新型コロナウイルスの影響を受けて事業の収支を見直していることだろう。事業資金が厳しければ、経営者個人のポケットマネーを充ててしのぐ場合もあるかもしれない。

そこで、この声かけのように、事業と同様に家計の見直しを行っているかどうかを聞き

てみよう。手が回らずに見直していないお客様も少なくないだろうから、有益な情報を提供したい。

見直しやすい家計の固定費を挙げると、水道光熱費・保険料・携帯料金などの定期的な支払いや、マイカーローンやフリーローンといった借入金の支払いがある。声かけをきっかけに家計も見直してもいい、場合によっては、家用車の乗換えやローンの借換

も散見される。

個人事業主のお客様にアプローチする際は、こうした状況を十分に踏まえるべきだ。家計に関するアドバイスは、お客様の事業の状況とも密接に関連していることを意識する必要がある。

具体的には、営んでいる事業が小売業や飲食業、サービス業などであれば、休業や時間を短縮していないかを確認することが欠かせない。

その他の業種でも、事業収入の減少に悩んでいるかどうか、聞き出しておくことが肝要だ。

中小企業の多くは経営と個人の家計が混然一体になりやすく、個人事業主の場合はそれが特に顕著だ。その事情を十分に考慮したうえでお客様に対応すれば、「この人は分かってくれている」と思われ、信頼獲得にもつながるだろう。

えもアドバイスしたい。

**定期支払いがある金融商品も確認を**

すでに契約している金融商品の定期支払額を見直すという手もある。

積立定期預金や積立投資信託、つみたてNISA、個人年金保険などの契約を見直し、一部解約や減額といった方法もお客様と相談しながらアドバイスしよう。

さらに定期払いがある金融商品をお持ちでしたらそれを見直すことも有効です一緒に考えていきませんか