

起業をするきっかけを理論的に探す。

起業に関してのヒントは常にどこかに転がっています。

私は、「疑問」を感じることが出来ました。(P.1参照)
次は、仮説を立てて、ビジネスモデルを考えます。

私自身、次のように考えました。

- ①現代の会計士・税理士は、経営者に対しての説明能力が低い。
- ②近年では、女性経営者が増えてきている。

(ということは?)

- ③女性経営者をサポートする人材に乏しい。

(ということは?)

- ④女性経営者をサポートする事業をすれば儲かる?

それが、「女性経営者をサポートする経営コンサル」の誕生のきっかけです。

ここで言う、④の部分は、ビジネスアイデアに該当することとなります。

＜三段論法＞

①～③の流れを、三段論法と言い、経営者があるべき、「仮説・検証」をする必須のテクニックです。必ず覚えるようにしましょう。

(詳細は第5回)

ただし、それは果たして売れるのだろうか？

さて、女性経営者に対するサービスを構築する段階で、一番ネックとなってくるのは「それを軌道に乗せることは可能なのか？」ということです。

5W2Hの話の延長となりますが、必ず押さえておきたいのは、「どうやって成約させるか」ということと、「どうやってリピートさせるか」という事です。

5人の来客があったとして、それが一回限りなのか？月一回の利用となるのか？

延べの来客人数だけを考えれば、年間ベースで12倍も違ってきます。もちろん、売上金額も12倍程度異なってくることが予想されます。

つまり、5人で100万円の売上を一年フルで回す事で、理論上では1,200万円になるワケです。

私たちは、「リピートさせるアイディア」と同時に、「他へ移行させないアイディア」を考える必要があります。

ここで重視する心理は、「一貫性の原理」と「スイッチングコスト」の概念です。（詳細は第四回。）

私は、この両者を使って、次を柱としてビジネスモデルを考えました。

■ 一貫性の原理

繰り返しご利用頂く事で、新密度（忠誠度？）を向上させる。

■ スwitchingコスト

記帳代行・HPの作成などを行う事で、がんじがらめにして、他社を検討するのを面倒にさせる。

→ 一貫性の原理とは、「人間は一度その道が正しいと思えば、どんなに道がそれてしまっても、それが相変わらず正しいと思いこむ習性」を指します。

→ スwitchingコストとは、「他社のサービスに乗り換えることで、精神的な苦痛や経済的な苦痛によるダメージ」を言います。

携帯電話の解約手数料がそれに該当します。

経営者が知るべき最低限の会計知識

□ 損益計算書とは？

事業の儲けを表す書類です。

お母さんがつける家計簿と言うと解りやすいと思います。

FA0203

平成 26 年分所得税青色申告決算書 (一般用)

住 所	フリガナ氏 名	③ 依頼事務所所在地	氏 名 (名称)
事業所所在地	電 話 号 (自宅)(事業用)	依頼税理士等	電 話 号
業 種 名	屋 号	加 入 団 体 名	

平成 年 月 日 損 益 計 算 書 (自 1 月 1 日 至 12 月 31 日)

科 目	金 額 (円)	科 目	金 額 (円)	科 目	金 額 (円)
売上(収入)金額 (雑収入を含む) ①	4500000	消耗品費 ⑪	100000	貸倒引当金 ⑮	0
仕入金額 (原価) ②	700000	減価償却費 ⑫	100000	各種引当金 ⑯	
小 計 (②+③) ④	700000	福利厚生費 ⑬	0	その他繰戻額等 ⑰	0
期末商品(製品) ⑤	300000	給料賃金 ⑭	500000	計 ⑱	0
差引原価 (⑤-⑥) ⑥	400000	外注工賃 ⑰	0	専従者給与 ⑲	0
差引金額 (④-⑥) ⑦	4100000	利子割引料 ⑱	0	貸倒引当金 ⑳	0
租税公課 ⑧	100000	地代家賃 ㉑	100000	その他繰入額等 ㉒	0
荷造運賃 ⑨	0	貸倒金 ㉒	0	青色申告特別控除前の所得金額 (⑦+⑧-⑩)	1130000
水道光熱費 ⑩	120000	その他経費 ㉓	0	青色申告特別控除額 ㉔	650000
旅費交通費 ⑪	300000	計 ㉕	2970000	所 得 金 額 (㉔-㉕)	480000
通信費 ⑫	50000	差引金額 (㉕-㉖)	1130000		
広告宣伝費 ⑬	500000				
接待交際費 ⑭	200000				
損害保険料 ⑮	0				
修繕費 ⑯	0				

提出用 平成二十五年分以降用

●青色申告特別控除については、「決算の手引き」の「青色申告特別控除」の項を読んでください。

●下の欄には、書かないでください。

経営者が見るべき点は、次の4点！

4500000 売上(収入)の金額 (450万円)

700000 原価の金額 (40万円)

2970000 経費の金額 (297万円)

480000 利益(所得)の金額 (113万円)

経営者が知るべき最低限の会計知識

■ 所得金額が、あなたの収入そのもの！

(例)では、113万円があなたの手取り収入になります。

そこから、65万円の特別控除(6回目のレッスン参照。)が行われ、所得の金額が決定します。

ここで注意したいのは、次の通りです。

- ① 113万円があなたの手取りであること。
- ② 所得税が、これからかかってくるということ。
- ③ 住民税が、これからかかってくるということ。

税金以外にも、これを基礎として、健康保険料が決定されます。

よって、純粋の手取り額という意味合いでは、これよりもさらに低くなります。

■ そして、何も変えなければ利益額は同じ！

理論的に言えば、「来年1年間、全く同じ事をやろう！」とした場合には、利益金額は同じ金額となります。

一方、経営学的に言えば、「顧客は毎年20%減少する」とも言われています。

つまり、予測の範囲で言うと20%~0%の下落と考えられます。

あなたの収入と照らして考えてみた時、お金が不足がちだと思うのであれば「必ず何らかの対策を取る」ということが与えられます。

例えば.. 月収10万円の事実を判断したとき。

- ① たくさん貰えて嬉しい！ → 現状維持。(ただし、月8万~10万となる予想。)
- ② 少なすぎる！ → 新たな売上を持ってくる努力。

となります。