

起業をするきっかけを理論的に探す。

起業につい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?

〈三段論法〉

①～③の流れを、三段論法と言い、経営者がするべき、「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)

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、ビジネスアイディアに該当することとなります。

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」ということです。

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。

■ スイッチングコスト

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。

→ スイッチングコストとは、「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。

F A O 2 0 3

平成 26 年分所得税青色申告決算書 (一般用)

住所	会員登録名	事務所所在地
事業所所在地	電話番号(住宅)(事業所)	依頼税理士等氏名(名称)
業種名	屋号	代理人会員登録名

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

科 目	金額 (単位)	科 目	金額 (単位)	科 目	金額 (単位)
売上(収入)金額 (総収入を含む)	① 4500000	消耗品費	⑦ 1000000	貸倒引当金	⑩ 0
売上原価	② 0	減価償却費	⑧ 1000000	各種引当金	⑪ 0
売上金額(原価)	③ 700000	福利厚生費	⑨ 0	その他の繰入額等	⑫ 0
売上小計	④ 700000	給料賞金	⑩ 500000	計	⑬ 0
期末商品(製品)	⑤ 300000	外注工賃	⑪ 0	専従者給与	⑭ 0
差引原価	⑥ 400000	利息割引料	⑫ 0	貸倒引当金	⑮ 0
差引金額 (①-⑥)	⑦ 4100000	地代家賃	⑬ 1000000	準備金等	⑯ 0
租税公課	⑧ 1000000	貸倒金	⑭ 0	その他の繰入額等	⑰ 0
荷造運賃	⑨ 0	⑯	⑯	計	⑱ 0
水道光熱費	⑩ 1200000	⑯	⑯	青色申告特別控除前の所得金額 (単位:円)	⑲ 1130000
旅費交通費	⑪ 3000000	⑯	⑯	青色申告特別控除額	⑳ 650000
通信費	⑫ 500000	⑯	⑯	所得金額 (単位:円)	㉑ 480000
広告宣伝費	⑬ 500000	⑯	⑯	●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。	
接待交際費	⑭ 2000000	⑯	⑯	●下の欄には、書かないでください。	
損害保険料	⑮ 0	計	㉒ 2970000	⑯	
修繕費	⑯ 0	差引金額 (⑦-㉒)	㉓ 1130000	⑯	

- 1 -

経営者が見るべき点は、次の4点！

 売上(収入)の金額 (450万円)

 原価の金額 (40万円)

 経費の金額 (297万円)

 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、これからかかるということ。
- ③ 住民税が、これからかかるということ。

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。