

個人事業主

1年目の 強化書

一般社団法人ひとり起業ファーム協会 代表理事 天田幸宏

食いつぱぐれない、

開業準備

手続き

仕事環境

お金まわりのこと

独自化戦略

仕事が続切れない

継続して儲かる仕組み

ほか 1650円(10%税込) 日本実業出版社

やっておきたい

100のこと

人に聞けない、教えてくれない

「働き方」が
大きく変わる時代、
大好評の
「個人事業主化研修」
が書籍化

はじめに

「事業がずっと続くこと」

これは個人事業主にとって、一番大切なことです。

これまで私は起業支援情報誌の編集者として、3000人以上の起業家やその予備軍、個人事業主の方を取材してきました。その後、たった1人で顧客を開拓し、顧客満足を追求する彼らに刺激を受け、「自分も同じフィールドに立ちたい」と31歳の夏に独立します。

以来、個人事業主として長年活動し、2008年に法人化もしました。2020年には「10年後も輝き、稼ぎ続けるひとり起業家の生産農場」をコンセプトに、一般社団法人「ひとり起業ファーム協会」を設立。現在は、早期退職者のためのセカンドキャリア・独立支援を中心に、個人事業主、ひとり起業家のための各種支援事業を行っています。

このたび、これまで全国各地で出会った個人事業主の方たちや私の経験をもとに、「個人事業主1年目」の方のための「強化」となる本を書かせていただく機会に恵まれました。

そこで、これまでの経験をあらためて振り返ってみると、「個人事業主」として活躍し魅力あふれる方々には、ある共通点があることがわかりました。それが次の7つです。

- 「強み」にもとづいた事業を行っている
- 圧倒的な「付加価値」を武器にしている
- 「継続して儲かる仕組み」をつくっている
- 「下請け仕事」を極力避け、自ら顧客を開拓している
- 主力事業（本業）が苦境に陥ったときの「備え」がある
- 将来の引退に備えて資産形成の準備をしている
- 仕事とプライベートの垣根がなく、人生そのものを楽しんでいる

もちろん「個人事業主」とひとえにいつても業種も様々ですが、この7つの共通項を実践することで、何があっても倒れない、万が一つまづいても再び立ち上がって歩みはじめるための「事業の継続」の礎になります。

そこで、7つの共通項をベースに「独立1年目から備えておくこと」を100項目に厳選してまとめました。もっと深掘りしたい項目があったのも事実ですが、本書では「わかりやすく網羅的に」という点を意識しました。この本が「個人事業主」として新たな一歩を踏み出すあなたにとって、「座右の書」となれば幸いです。

はじめに



第1章

個人事業主になるとしたら、
まずやっておきたいこと

主要な手続き & 開業準備編

001	ホームページは「問い合わせフォーム」があればOK	14
002	ひとり会社の「法人登記」は自宅でOK	16
003	「4000字程度のプロフィール」と「自己紹介シート」をつくる	18
004	名刺には「事業目的」を入れる	20
005	お世話になった方々に「挨拶状」を出す	22
006	退職する会社と「業務委託契約」のチャンスを探る	24
007	最低半年分の「運転資金」を確保しよう	26

✓ Check

第2章

仕事環境を整える

「最低限のツール」と「機動性のある働き方」編

- 008 退職金を全額投資してはいけない 28
- 009 「経理のプロ」を味方につけよう 30
- 010 大切な屋号や社名、商品名は迷わず「商標登録」 32
- 011 税務署に「開業届」と「青色申告の承認申請書」を提出する 34

012 PCは「万一の備え」を重視 38

013 「メールアドレス」はGmailで十分 40

014 「電話」は固定でなくてOK 42

015 オフィスは「自宅+シェアオフィス」からはじめよう 44

016 「銀行口座」を開設する（ネット専用でOK） 46

017 仕事用の「クレジットカード」を用意する 48

018 「クラウド」を徹底的に使いこなす 50

019 「クラウド会計」を導入しよう 52

020 自己紹介を兼ねた「10分プレゼン資料」をつくる 54

021 「請負派」か「独立派」でいくかを見極める 56

022 「差別化」で腕を磨くか「独自化」で新境地を拓くか決める 58

023 「下請け仕事」は極力受けない仕組みをつくる 60

024 「法人の設立」は自分でやってみよう 62

025 「リモートワーク」前提で、ワークスタイルを確立する 64

✓ Check

第3章

個人事業主としての立ち位置を決める

「マインドセット」と「事業コンセプトの設計」編

- 026 「何歳まで働くのか」をイメージする 68
- 027 会社員時代の「棚卸し」をする 70

✓ Check

第4章

「継続して儲かる仕組み」をつくる

何があってもつぶれない「ビジネスモデル」の構築編

042	ビジネスは「ストック型」と「フロー型」に分かれる	102
043	個人事業主は「継続して儲かる仕組み」が必要	104
044	「継続して儲かる仕組み」の5つの型	106
045	主力事業は顧客の8割が頼む「看板商品・サービス」を	108
046	手間暇かけても「惜しくない仕事」が本業になる	110
047	「付加価値」がなければ儲かる仕組みはつけれない	112
048	商品設計は「提供価値」に重きを置く	114
049	感性が問われる時代は「心理的価値」を重視する	116
050	「フロント商品」と「バックエンド商品」を設計する	118
051	「本業以外の収益源」を2本つくろう	120
052	将来の「主力事業」になる「未来事業」を育てる	122

028	「人生100のリスト」を作成する	72
029	5年後、10年後の「理想像」を描く	74
030	「やらないこと」を決める	76
031	持続的発展をもたらす「三本柱経営」の準備をする	78
032	先輩の「失敗例」をリサーチ&分析する	80
033	「強み」を再認識し、言語化する	82
034	独自の「肩書き」を考える	84
035	1分で完結する「自己紹介」を磨く	86
036	頼れる「専門家」を味方につける	88
037	「外注できる仕事（作業）」を見極める	90
038	「属人性」と「収益性」のバランスを意識する	92
039	必要な資格は「初年度取得」を誓う	94
040	「共同経営」の誘いに気軽に乗らない	96
041	安易に「出資」を引き受けない	98

072	071	070	069
コンセプトをずらす【ジレンマ】戦略	いつの時代も有効な【無関心】戦略	法律で権利を守る【隔離】戦略	「継続して儲かる仕組み」を守る5つの参入障壁
166	164	162	160

✓ Check

第6章

戦わずに優雅に働く5つの戦略

「継続して儲かる仕組み」に参入障壁をつくる守備固め編

068	067	066	065	064	063
他業界の成功事例を「創造的に模倣」する	「売掛金」が未回収にならないルールをつくる	手応えを感じたら、積極的に「値上げ」する	値決めの三指標「粗利・客数・継続率」	相手の言い値ではなく「メニュー表」を先出しする	「有料コンテンツ」を育てる
156	154	152	150	148	146

✓ Check

第5章

「営業せずに仕事が集まる仕組み」をつくる

仕事を呼び込み、回し続ける「セールス」と「マーケティング」編

062	061	060	059	058	057	056	055
動画配信からは「逃げられない」と心得る	メルマガは売り込みではなく「存在証明」	「情報発信の仕組み」をつくろう	オンでもオフでも「人が集まる仕組み」をつくる	最もお付き合いしたい「理想の顧客像」を描く	「ファン」になってくれそうな人をイメージする	事業内容を「コンセプト」に落とし込む	「プル型営業」の仕組みをつくる
144	142	140	138	136	134	132	130

054	053
「主要な取引先」は3社以上を目標にする	個人事業における「出口戦略」の考え方
126	124

092	091	090	089	088	087	086
定期的に「ひとり合宿」を行う	「経営の勉強」は継続してこそ意味がある	世間や業界の「常識」を疑う	「理想の先輩」を創造的に模倣する	「ビジョントーク」の達人になる	「期待値調整」のプロフェッショナルになる	仕事の質は常に磨き、改善し続ける
210	208	206	204	202	200	198

✓ Check

第8章

人生はマラソン。息切れせずに、
成長し続ける習慣づくり

モチベーション&スキルアップ&心と体のメンテナンス編

085	084	083
「金融リテラシー」を身につけよう	「第二の退職金」のために積み立てを開始する	退職金の運用は「リスク分散」第一で
194	192	190

✓ Check

第7章

知らないと損する、お金まわりのこと

プライベートを含めた「賢く使う・貯める・増やす」マネー編

082	081	080	079	078	077	076	075
経費は「月次」でまとめるクセをつける	自宅オフィスは「家事按分のルール」をつくる	過度な節税は逆効果、「納税思考」でいこう	初年度の「確定申告」は全部自分でやってみる	「住宅ローン」の繰り上げ返済はほどほどに	「生命保険」の契約プランを見直す	「携帯電話」の料金プランを見直す	生活費を含めた「固定費」はミニマムまで削減する
188	186	184	182	180	178	176	174

074	073
簡単そうで模倣ができない【コミュニティ】戦略	エピソードで差別化する【ストーリー】戦略
170	168

✓ Check

第 1 章

個人事業主になるとしたら、
まずやっておきたいこと

主要な手続き & 開業準備編

カバーデザイン 喜來詩織（エントツ）
本文デザイン・DTP・図版 浅井寛子

おわりに

093	信頼できる「壁打ち相手」と定期的に交流する	212
094	「年下」の経営者、専門家と付き合う	214
095	「座右の書」を読み返す	216
096	「教えるスキル」を磨く	218
097	「SNS中毒」に陥らないルールをつくる	220
098	「季節の挨拶」は意外と有効	222
099	一生続けられる「趣味」を持つ	224
100	「健康管理」は会社員時代の倍の意識で	226

時代はないと断言できます。

現に私は10年ほど事務所を構えていた時代がありました。数年前に事務所を手放したところ、なんら不便や問題はありません。私の場合、事務所を構えていたのはお客様のためにも利便性でもなく、虚栄心を満たすためだったとわかったのです。

□リモートワーク全盛時代、仕事はどこでもできるように

飲食業や小売業、サービス業といった店舗が必要なビジネスではなく、ホワイトカラー特有の仕事で独立する場合は、どこでも仕事ができる時代になりました。「ワーク」と「バケーション」を組み合わせた「ワーケーション」を行う人も増えていきますし、気に入った地域と自宅を往復する「二拠点生活」を選ぶ人も出てきました。

たとえ自宅に本店登記をしても、その事実を公開・公表する必要はありません。通常使用する「所在地」は、賃貸事務所やシェアオフィスでもよいのです。それ以上に真剣に検討していただきたいのが、「本当に事務所を持つ必要があるのかどうか」です。

□登記場所は「極力変更しない」が前提

独立直後に法人を設立する際、「どこに本店を登記するか」で悩む人も多いです。私の経験上、おすすめなのは自宅です。「登記簿を調べられたら自宅の場所がバレてしまうからいやだ」という人は事務所を借りて登記するか、登記可能なシェアオフィス（住所が使用可能かどうか契約内容を要確認）を探すとよいでしょう。しかし、賃貸先に登記すると、移転の際に登記簿を変更しなければなりません。

この手間と費用が意外とばかにならないのです。移転先の管轄の法務局が同じであれば3万円、異なる場合は6万円です。行政書士などの専門家に依頼すると事務手数料が上乗せされます。したがって、1人でいるうちは「登記場所は自宅で十分」といえます。

Tips No.

002

ひとり会社の 「法人登記」は自宅でOK

Check

□ 業務委託契約で「プロ意識」が芽生えた

かくいう私も2004年に独立した際、当時勤務していたリクルートに相談して、業務委託契約に切り替えてもらった経験があります。以後4〜5年ほど常駐編集者として会社員時代の仕事を引き続き行い、合間に別で受注した仕事をする独立生活がはじまりました。当時は将来のことを考える暇もなく目の前の大量の仕事をこなすだけで精一杯でしたが、今振り返ってみてもあの選択はよかったです。

業務委託契約に切り替えた最大のメリットは、「プロ意識」が芽生えたことです。毎月、「報酬に見合った仕事ができただろうか?」、そうしたことを真剣に振り返るようになったことは、その後の独立人生において大きな意味がありました。また、収入面は保険料などを自己負担することになったこともあって、手取り額は3〜4割ほど増えたように記憶しています。

「毎月安定した仕事があること」は、とても重要です。退職する会社のパートナーになることによって、一種の安定と報酬が得られるこの働き方は、個人事業主にとってとても有効な手段です。ぜひ、その可能性も探ってみてください。

にも精神的にも安定をもたらすからです。あまり知られていませんが、独立したものの開店休業状態で、会社員に舞い戻る人も少なくないのです。

□ 退職して即「さようなら」はもったいない

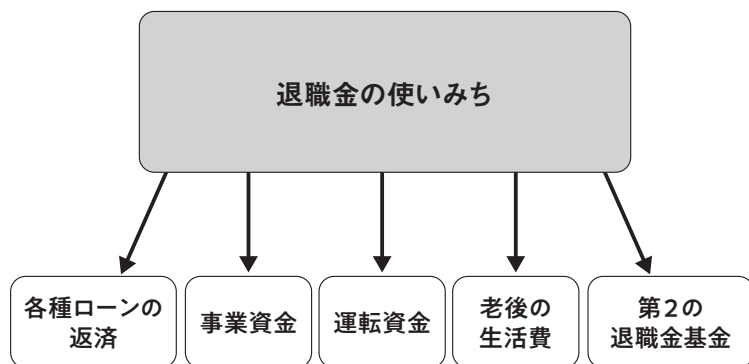
退職する会社との関係は、できる限り良好でありたいものです。とくに、これからの時代、退職した会社があなたの「パートナー」になる可能性がより高まるからです。

これまで企業が退職した人間を再雇用したり、パートナーとして再契約したりすることは、ほとんど行われてきませんでした。しかし近年、何らかの理由で離職した人や退職した人のことを指す「アルムナイ」が注目され、退職者の再雇用、業務委託化が加速しています。

企業にとっても、仕事をよく理解してくれている人をお願いすることはとても合理的です。個人事業主やひとり起業家にとっても、退職した会社のパートナーになることは最も理想的な独立形態の1つになります。独立初期から一定量の仕事が確保されていることは、経済的

退職する会社と 「業務委託契約」のチャンスを探る

退職金の使いみちは1つに限定しない



事業の鉄則「小さく生んで大きく育てる」
長年勤めた会社を退職する際に、退職金が得られます。それを事業資金の一部として使うことは大いにけつこうですが、全額投資となると話は別です。そもそも退職金は家族を含めた退職後の生活のために使うのが前提のはず。成功を約束された事業など、世界中どこにもないのですから、退職金を当てにした事業計画は「破滅への一歩」と心得てください。

事業の鉄則は「小さく生んで大きく育てる」です。お金がなければ知恵を使いましょう。金融機関が貸してくれないのであれば、クラウドファンディングもできる時代です。そこで問われるのは、あなたの魅力と情熱です。

戻った今は、心身がとても充実しています。

事業の鉄則「小さく生んで大きく育てる」

□「過度な見栄は破滅を招く」と心得よ
独立・開業の準備には、それなりにお金が必要です。しかし、それらの用途を1つひとつ精査してみると、使わなくていいところに使っていることがけっこうあります。
つまり、ムダな投資です。誤解を恐れずにその正体を表現すると、「他者からよく見られたい」という見栄や虚栄心です。独立人生において、これらとうまく折り合いをつけることはとても大切です。

何を隠そう、私自身、長年この虚栄心^{ひしこ}に蝕まれてきた1人です。必要以上に大きなオフィスを借りたこと、年会費14万円もするプラチナカードを持ち歩いて公私の境がわからないほどに使いまくっていたこともそう。事務所もプラチナカードも手放し、等身大のスタイルに

Tips No.

008

Check

退職金を全額投資してはいけない

☒ Check

第 2 章

仕事環境を整える

「最低限のツール」と「機動性のある働き方」編

りますが、現在の私のおすすめるは「自宅＋シェアオフィス」です。
シェアオフィスの機能をふんだんに使いつつ、できる限り余計なコストをかけない。交通費ひとつとっても、独立前までのように会社が全額支給してくれるわけではありません。意外と知られていませんが、独立後の交通費は「あれ、こんなに使ってるんだ？」と盲点になりやすいので、こまめなチェックが必要です。

□シェアオフィスは「来客のしやすさ」で選ぶ

次にシェアオフィスの選び方です。私が重視しているのは、「立地」「コスト」、そして「来客のしやすさ」です。

「立地」とは、自宅からの距離やアクセスのしやすさです。片道1時間以上もかかるようでは移動時間も交通費ももったいない。しだいに足が遠のくのは目に見えています。「コスト」も月額5000円くらいから、上は10万円を超えるような豪華なものまでピンキリです。固定費ですから負担なく支払えるものを選びましょう。

「来客のしやすさ」は意外と重要です。シェアオフィスは作業をする場所だけでなく、人と会う場所でもあります。打ち合わせを頻繁にする人は、相手のアクセスしやすさも重視してください。必要以上にセキュリティが高いとそれがストレス要因にもなるので要注意です。

Tips No.



015

オフィスは「自宅＋シェアオフィス」からはじめよう

□本当にオフィスを持つ必要はあるか？

リモートワーク全盛時代において、オフィスを持つことの意味も大きく変わりました。とくに1人でビジネスを行う場合は、極端な話、自宅でも十分に可能だということに多くの人が気づいたのではないかと思います。

近年、起業家向けのサービスの1つに「シェアオフィス」が挙げられます。「コワーキングスペース」とも呼ばれるこのサービスの特徴は、賃貸事務所の物件と異なり、契約のしやすさと維持コストの点において優れています。とくにこの数年で、デザイン性を全面に打ち出した機能的でおしゃれなシェアオフィスが増えました。

かつて、より大きな事務所を持つことがステイタスという時代もあったので隔世の感がある

「下請け仕事」は 極力受けない仕組みをつくる

□「下請け根性」が染みつく、抜け出すのが困難に

かつて、私がとあるNPOの事務局長をしていたときのことです。当時、半数以上のメンバーが、フリーランスとして企業から仕事を請け負う人たちでした。

私はメンバーからの「ある申し出」に悩まされていました。その団体では月に一度の定例会議を行っていたのですが、ある時期から「自宅から事務局までの交通費を支給してほしい」という声が上がったのです。NPOは非営利活動ですから、そんな余裕はなく最初は丁寧に交通費を支給できない理由を説明していましたが、一向に理解してもらえませんでした。

そこで、私は1つの結論にたどり着いたのです。「これ以上、価値観が異なる人とは働け

ないな……」。よくよく調べてみると、交通費を要求してきたのは大半が「請負派」の人たちで、様々なシーンにおいて発注主から交通費が支給されていたのです。

のちに知ることになるのですが、経営学の父・ピーター・ドラッカーは「嫌いな人と仕事はできるが、価値観の合わない人とはできない」という言葉を残しています。

□「下請け仕事は○割まで」とルールを決めよう

極端な例かもしれませんが、下請け仕事を長く続ける1つの弊害がここにあるように感じます。発注主から指示された価格や環境で長期間仕事をしていると、いつの間にかマーケット感覚がマヒするだけでなく、安定した仕事量や交通費と引き換えに、本来最も大切にすべき「自主性」を失っているように感じます。

そこで、私がおすすめているのは、下請け仕事の上限に一定の割合を設けることです。上限を決めることによって、残りを独自の商品やサービスで賄う必要性に追い込まれます。このような強制力を持った仕組みをつくるのが、独立人生を長く、豊かに続けるコツです。どんな仕事はじまりと終わりがあります。仕事のはじまりと終わりを相手の都合で決められるのか、自分で決めるのか。これは大きな違いです。そして、発注主の顔色ばかりうかがうことではなく、顧客の声なき声に耳を傾けることを肝に銘じておきたいものです。

☒ Check

第 3 章

個人事業主としての 立ち位置を決める

「マインドセット」と「事業コンセプトの設計」編

事例 特殊商材の許認可代行・コンサルタント
「インサイトワークス」堀雄太さん

主力事業

特殊商材の許認可
代行・コンサルタン
トとして活躍



収益事業

Amazonや楽天で商
品を販売する輸入販
売業者として活躍



未来事業

マンゴージュース専
門店FCに加盟し、
多店舗化を目指す



かせる分野であればチャンスです。

□「将来の主力事業となるのが「未来事業」」
将来の「主力事業」となるものへの投資が、
3本目の「未来事業」です。

独立初期から三本柱をイメージして、3つの
事業のバランスをとることで、持続的発展が可
能になります。

団体職員だった堀雄太さんの例です。中国か
ら商品を輸入し、副業でネット通販（収益事業）
をはじめたところ、わずか数年で急成長。本業
の年収を上回ったことを転機に独立し、現在は
特殊商材の許認可代行・コンサルタント（主力
事業）として活躍。最近ではマンゴージュース
の専門店FC（未来事業）に加盟し、多店舗化
を目指しています。

□「収益事業」は利益の最大化が目標

2本目は「収益事業」、つまり「稼ぐための事業」です。基本的に事業内容は問いませんが、
本業と関係のない多角化に走ると失敗のリスクが高まります。顧客ニーズがあって強みを活
かしています。顧客のニーズや価値感、時代の変化を見極めながら収益を最大化させましょう。

□「まずは「主力事業（本業）」で基盤をつくろう

事業を持続的に発展させるには、「三本柱経営」が最適です。

三本柱の1本目は「主力事業」。まずは、本業であるこの主力事業を軌道に乗せ、継続し
て儲かる仕組みをつくることを目指しましょう。一般的に、主力事業の寿命は10年前後とい
われています。

Tips No.

031



Check

持続的発展をもたらす
「三本柱経営」の準備をする

事業が軌道に乗ったときに気をつけたい7つのこと

1	知り合いから「借金」の依頼が増える → 個人間の「金の貸し借り」はしない
2	顧客や取引先からさまざまな「紹介」が増える → 「紹介案件」を鵜呑みにしない
3	知り合いからの各種「お願い」が増える → 「縁故採用」は事故の元
4	さまざまな団体から「お誘い」が増える → 安易に「役職」を引き受けない
5	「ここだけの話」が増える → 本業に関係のない「儲け話」に乗らない
6	「金融機関」との付き合いが増える → 使いみち未定の「借入れ」は極力しない
7	取引先の「1社専属状態」が加速する → 未来への「種まき」を怠らない

策を準備しましょう。

とくに将来的に上場を目指すスタートアップ型の起業においては、積極的に出資を検討する必要があります。その際は専門家や経験者の力を借りて、綿密な計画を作成したうえで資本政策を準備しましょう。

□ 規模拡大を追求するなら資本政策が重要

事業がある程度、軌道に乗ってくると、「出資したい」と申し出があつたりするのです。もちろん、それは本来喜ばしいことですが、同時に出資を受け入れることの「重み」もきちんと理解しておかなくてはなりません。

その後、「モノいう株主」が話題になったことがあります。モノいう株主は、株主総会で経営陣に対し、様々な改善の要求やときには取締役の変更を提案したりするのです。規模は違えど、個人事業主やひとり起業家においても似たようなことが実際にあります。

□ 出資の受け入れⅡモノいう株主
私が起業支援雑誌の編集者として取材をはじめた1999年は、ネットバブルの全盛期でした。当時、「ビットバレー」と呼ばれた渋谷には、夜な夜なIT企業の経営者やその予備軍、そして投資家たちが集まっていました。彼らの口癖は「いいベンチャーありませんか。出資させてよ」。それほど安易に出資にまつわるやりとりがなされていたことにびっくりしたことを、今もはつきりと覚えています。

Tips No.

041

安易に「出資」を引き受けない

Check

☒ Check

第 4 章

「継続して儲かる仕組み」をつくる

何があってもつぶれない「ビジネスモデル」の構築編

継続して儲かる仕組みをつくる5つの型

1	利益を最大化できる時代不問の【レンタルタイプ】 ▶ 賃貸不動産や民泊のほか、各種シェアリングサービスも注目
2	ファンビジネスにつながる【会員制タイプ】 ▶ 月謝制のお稽古ビジネスやオンラインサロンなど
3	【有料情報タイプ】はコンテンツ力が問われる ▶ 書籍や有料メルマガ、noteのほか、ブログの収益化も魅力的
4	顧客コストが報酬になる【コミッションタイプ】 ▶ 保険代理店や営業代行など、営業力がある人におすすめ
5	安心を売る【保守・保険タイプ】 ▶ Web制作の保守・メンテナンス契約など

□ 利益の最大化は「ほったらかし」
できる事業が最も有効

「継続して儲かる仕組み」は文字通り仕組み化して、その後は極力メンテナンスやサービスの手間がかからないようにするのもポイントです。なぜなら、最初の仕組みづくり以上に注力しなければならぬとフロー型に近くなってしまい、継続しにくいからです。

私の場合、会員制タイプの経営塾を運営し、有料情報タイプの書籍があります。それらに加えて数年前から顧客が支払う会費の一部が報酬になるコミッションタイプも取り入れ、事業の安定化を目指してきました。このように、自身のスキルや特性と合わせて、「継続して儲かる仕組み」を構築していきましょう。

□ まずは継続して儲かる仕組みの「型」をマスターする

「継続して儲かる仕組み」には、一定の「型」があります。賃貸不動産は「レンタルタイプ」の代表格です。「会員制タイプ」は古くから存在する「お稽古ビジネス」と考えてもらってけっこうです。最近流行しているサブスクリプションサービスやオンラインサロンもこの会員制に含まれます。

文章力に自信がある方は、「有料情報タイプ」でコンテンツ販売を目指してみるのも手です。営業力に自信のある方は、顧客が支払う会費や利用料の一部が報酬になる「コミッションタイプ」が狙えます。納品物のアフターサービスがメインとなる「保守・保険タイプ」はWebの制作会社などがよく採用しています。

Tips No.



044

「継続して儲かる仕組み」の5つの型

事例 京都ラッキーファミリーの提供価値



- 心理的価値 24hいつでも無料電話相談の安心感
- 機能的価値 トイプードル初心者が一番やさしい
- 経済的価値 ペットショップを介さない割安感

「トイプードルをはじめて飼う人に一番やさしいブリーダー」というコンセプトを掲げ、熱狂的ともいえるほどの「ファン」によって支えられています（上の図参照）。

□ 3種の「提供価値」を設計しよう

同店は子犬の購入者に対し、様々なサービスを提供しています。代表的なのが「24時間無料電話相談」です。これは飼育初心者に対し「絶対的な安心感」（心理的価値）になります。次に、どんな質問も気兼ねなくできる「やさしさ」が機能的価値。そして、ペットショップのような流通業者を排除したことで「割安感」という経済的価値も提供しています。

あなたの商品は「心理的価値」「機能的価値」「経済的価値」を言語化できますか？

Tips No.



048

商品設計は「提供価値」に重きを置く

□ 顧客は商品ではなく「提供価値」を受け取る

「モノより思い出」というのは、日産自動車のCMの名コピーですが、これは個人事業主においてもいえることです。いくらよい商品やサービスを提供したところで、記憶に残るような「価値」がなければ、次の仕事につながることは少ないからです。

では、どのようにして記憶に残る価値を生み出すのか。大切なのは、商品設計するなかで「提供価値」を言語化することです。「提供価値」とは、「強み」にもとづいた独自の付加価値です。このプロセスを飛ばしてしまうと、「誰のための、どんなサービス、商品なのか」がブレてしまい、顧客にも伝わりづらい商品になってしまいます。

滋賀県大津市でトイプードル専門のブリーダーを運営する「京都ラッキーファミリー」は、

☒ Check

第5章

「営業せずに仕事が集まる 仕組み」をつくる

仕事を呼び込み、回し続ける「セールス」と「マーケティング」編

事例 日本有数のオンライントレーニングサロン「Body Quest」



- 提供価値 3か月で理想のボディライン
- コスト 28000円からのパッケージ仕様
- 顧客の声 「筋トレで人生が変わった！」
- 利便性 自宅でできる「部屋トレ」は便利！

□「新規性」と「共感性」のバランスが大事
コンセプトを構成する要素は「新規性」と「共感性」です。新規性はありすぎても、なさすぎても目に止めてもらえません。共感性は「目のつけどころが素晴らしい」「そういうサービスを待っていた！」といわれるものです。
オンラインフィットネスの草がけ「ボディクエスト」を運営する森俊憲さんが考案したコンセプトは「理想のカラダを手に入れると、ココロも変わる」です。この1行には「筋トレで人生が変わった！」という「顧客の声」が反映されています。この「顧客の声」をベースにしてコンセプトを導くのが最善の方法です。

る。塾生には、その繰り返しで成果を担保することを約束しています。

□「コンセプトは、「瞬で」「それいいね」と伝わるもの」
「プル型営業」をあと押しする最適な方法があります。あなたの事業内容を「コンセプト」に落とし込むのです。「コンセプト」とは、事業の特徴をひと言で表現したものです。この機会に、「誰に、何を、どのように」提供する仕事なのかをシンプルにまとめてみましょう。
「優れたコンセプト」かどうかの判断基準はいたって簡単です。「コンセプト」を伝えた相手が「それいいね！」と自然に共感してくれるかどうかにかかっています。

私が運営する経営塾「藤屋式ニッチ戦略塾（銀座）」のコンセプトは、「挑戦する経営者のベースキャンプ」です。エベレストのような高所登山にはベースキャンプが必須のように、毎月1回「挑戦する経営者」が集まり、知識を深め仲間と交流し、再び現場に戻って実践す

Tips No.

056



Check

事業内容を

「コンセプト」に落とし込む

事例 営業経験が乏しい人はメニュー表をつくろう
Web集客コンサルタント 高橋真樹さんのメニュー表(一部)

カテゴリ	商品名	料金	概要
Web集客	オープンセミナー	無料～5,000円	毎週(木・金)15時～
	コンサル ティング	単発 10万円～/2h	当社サービスご利用の方は半額
		顧問 120万円～/8回	
	YouTube パワーアップ塾	10,000円/月	毎月第3火曜日18:30～(初回無料)
起業・経営	高橋真樹塾	10,000円/月	毎月第4水曜日18:30～(初回無料)
高橋ワールド 全部	プレミアム メンバー	13,000円/月	すべてのセミナーへ毎月通い放題!

です。メニュー表のメリットは「価格の主導権」を握れることです。また、顧客ごとに提案書をつくる必要もないため仕事の効率が上がります。

□ **売れっ子ライターは名刺裏にメニュー表**

かつて、付き合いのあるライターの名刺を見て唖ったことがあります。その名刺の裏には、「書籍1冊80万円」と記載されていたのです。とても多忙を極める方でしたので、「なるほど!」と納得した記憶があります。

以前も紹介したWeb集客の専門家・高橋真樹さんは、シンプルなメニュー表1枚で十分仕事ができると教えてくれました。メニュー表はホームページにも掲載されているので、それを見た見込み客は、まるでレストランのようにメニューから選んでくれるというのです。

□ **「見積もり仕事」は効率がよさそうでは悪い**

個人事業主にとって仕事が途切れないために重要なことの1つは「営業力」です。極端な話、営業力さえあれば食いつぶされることはまずありません。しかし、営業経験がなく独立した人にとっては深刻な問題でもあります。じつは、私もその1人でした。

そこで以前、私のように営業経験が乏しいまま独立した方にインタビューをしてみてもかかったことがあります。彼らの最大の悩みは「その仕事をいくらかで請けるか」を顧客に明示することでした。つまり、仕事の内容や顧客の要望を踏まえたうえでの「提案書の作成」や「値決め」が最大のハードルだったのです。

そんな悩みを一瞬で解決する方法があります。「メニュー表」をつくってしまえばよいの

Tips No.

064



相手の言い値ではなく 「メニュー表」を先出しする

□ 価格と客層の関係を見極めよう

かつて私は、商業出版のコンサルティングの料金を、2倍以上に引き上げた経験があります。それでも、新規の問い合わせは減るどころか増えたのです。値上げのインパクト以上に、それまで積み上げた「実績」に魅力を感じてくれる顧客が増えたからです。それまでは成果報酬制を採用していたこともあり、顧客もこちらの様子をうかがいながら「試してみるか」といったケースもありました。その後、有料化した際も、出版が難しいとわかると返金要求をする顧客がまれに存在しました。しかし、値上げを重ねていくうちに、そのような顧客は減っていきました。わかったのが、値上げは「客層も変える力」があることです。

値上げのステップは、大きく3段階あります。まずは、値上げする「時期」を決めます。次に、値上げする「額や率」を決めます。最後に「告知」です。新規顧客から値上げしていくのであれば、すぐにでもかまいませんが、既存顧客を対象にする場合はそれなりの猶予期間が必要です。私はかつて経営塾の受講料を1万円から2万円に値上げしたことがあり、そのときは半年前に告知しました。おかげで、塾生もじっくりと検討したうえで継続の可否を判断してくれたように感じています。その結果、8割以上の方が継続してくれました。

個人事業主にとって、値上げはブランディングにもつながり、差別化戦略にもなるのです。

Tips No.



066

手応えを感じたら、 積極的に「値上げ」する

□ 値上げは最大の差別化戦略

個人事業主の成長は、「値上げ」を抜きにして考えられません。独立初期の料金設定はある種の「お試し期間」のようなものですから、1人でも多くの顧客や予備軍と接し、あなたの実力を実感してもらうことが大切です。

しかし、いつまでもお試し期間の料金を続けることは得策ではありません。提供価値に見合わない価格で仕事をしていたとしたら、経済的にも精神的にも疲弊するマイナス要因でしかないからです。手応えを感じたら、積極的に値上げする「勇気」が必要です。もしも値上げして離れていく顧客がいれば、次のステージに進むサインです。あなたの提供する価値を正當に評価する「ファン」となる顧客は、価値に見合う値上げは受け入れてくれるはずです。

☒ Check

第 6 章

戦わずに優雅に働く5つの戦略

「継続して儲かる仕組み」に参入障壁をつくる守備固め編

「儲かる仕組み」を守る5つの参入障壁

1	法律で権利を守る【隔離】戦略
2	いつの時代も有効な【無関心】戦略
3	コンセプトをずらす【ジレンマ】戦略
4	唯一無二のエピソードで差別化する【ストーリー】戦略
5	簡単そうで模倣ができない【コミュニティ】戦略

□ 5つの参入障壁の型

ここでは5つの参入障壁の型を紹介します。

1つ目は、商標や特許などの法律で権利を守る「隔離」戦略。この戦略は古くからよく知られる「儲かる仕組みを守る王道的存在です。2つ目の「無関心」戦略は、同業他社のやる気を削ぐ戦略。「儲かりそうにないからやらない」と思わせたら成功です。3つ目の「ジレンマ」戦略は、同業他社の常識を逆手にとった戦略で、まじめな相手ほど効果的です。4つ目の「ストーリー」戦略は、顧客の成功体験や自身の失敗体験などエピソードで差別化する戦略。最後の「コミュニティ」戦略は、顧客同士が新たな価値を創造することを狙っています。

壁の設定は重要になります。

□「攻め」だけで事業は継続できない

これまで個人事業主の「基本のキ」をはじめ、効率的、効果的に「継続して儲かる仕組み」のつくり方を中心にお伝えしてきました。ただし、ビジネスには「攻め」と「守り」があるように、攻めだけで事業を継続することは困難です。攻めと守りのバランスがとれてこそ、充実した独立人生が歩めるのです。

では、具体的に「守り」をどのように固めていくのかについて、この章ではお伝えします。

「参入障壁」という言葉を聞いたことはあるでしょうか。参入障壁とは、あとから参入した人や企業が、先行者に比べて何らかのハードルを感じ、すぐに追いつき、追い越すことが難しい状態をつくることを指します。とくに個人事業主のように事業規模が小さいほど、参入障

Tips No.

069

Check

「継続して儲かる仕組み」を守る5つの参入障壁

☒ Check

第 7 章

知らないと損する、
お金まわりのこと

プライベートを含めた「賢く使う・貯める・増やす」マネー編

個人事業主の固定費は、生活面も含めて考える

1	家賃 → はじめから仕事用の事務所は不要
2	車関連費 → 仕事で使わないならカーシェアを検討
3	通信費 → 家族が多いほど固定費は増大
4	光熱費 → 古い家電を買い換えると光熱費は下がる
5	娯楽費 → 有料のサブスク型サービスは要注意
6	保険料 → 医療保険は基本的に不要
7	クレジットカード → 使用量を正しく把握する習慣を

独立当初は先輩のオフィスを間借りしてスタートしたまではよかったのですが、やがて自分のオフィスを持つようになり、その後、約2倍の広さに引越しました。クレジットカードはプラチナカードを使いまくり、支払日に真っ青になったことも。クルマは月に数回しか使わないのに、毎月3万円近い駐車場代を疑うこともなく20年以上払ってきました。毎月垂れ流し状態で固定費を支払っており、事の重大性に気づいたのは独立して10年以上たってからで、そこから見直すことに。

それほどまでに、大きな影響を及ぼすのが固定費です。たかが固定費、されど固定費です。見直してほしい固定費の一覧は、上の図にまとめましたので、独立初年度から取り組んでみてください。

□ 災害に直面しても固定費は「毎月発生」する
 独立後のお金に関することで行ってほしいのが、生活費を含めた「固定費」の見直しです。固定費とは、売上の増減にかかわらず発生する一定額の費用のことを指し、家賃や光熱費、人件費、消耗品費などが該当します。この固定費をいかに削減するかが、「継続して儲かる仕組み」に直結するとさえ実感しています。そのため、個人事業主には、いかに稼ぐかという「攻め」の面だけでなく、いわば支出を減らす「守り」の面も重要です。

□ 流行りの「サブスク商品」は安易に契約しない
 私の独立人生において最大の失敗は、この固定費に無頓着だったことです。

Tips No.

075

Check

生活費を含めた「固定費」は
 ミニマムまで削減する

☒ Check

第 8 章

人生はマラソン。息切れせずに、
成長し続ける習慣づくり

モチベーション&スキルアップ&心と体のメンテナンス編

「期待値調整」を成功させる7つのポイント

1	納品時にどんな課題や問題が解決できるか共有する
2	「絶対に外せないポイント」を共有する
3	相手が「どこまで妥協できるか」を把握する
4	「成果物の内容」や「最低限の品質」を設定する
5	「納期」を設定し、遅れた場合のルールを設定する
6	言語化しづらいイメージは「他社の事例」でカバー
7	追加コストを含む「見積もり額」を提示する

□期待値調整は「継続率の向上」につながる
こうしたトラブルを未然に防ぐのが、期待値調整の役割です。上の図にまとめたように、たった7つのポイントを押さえるだけでトラブルは激減しますので、ぜひ試してください。
何より、日頃から相手の期待値を上回る仕事をするよう心がけていると、顧客との関係も良好になり、それは最も重要な指標の1つ「継続率の向上」につながります。

に、「イメージと違うので、これじゃあ、お金は支払えない」というものです。それもそのはず、よくよく聞いてみると、トラブルの原因の多くは、大事なことを口約束だけで済ませ、相手に確認を取らずに勝手な思い込みをベースに仕事をしてしまうことにあるからです。

□「期待値調整」とは、成果物の内容などを顧客とすり合わせることで、私がリクルートに勤めていた頃、社内の営業部で最もよく使われていた言葉が「期待値調整」です。期待値調整とは、成果物の内容などを顧客とすり合わせていくことです。期待値調整は、若手が上司に対して仕事の説明を行うときに、上司から「お客様と期待値調整できているのか？」と必ず聞かれます。
期待値調整を甘く見ると、顧客からのクレームに発展するだけでなく、「仕事ができない人」という烙印を押されることにもつながりますので注意が必要です。その逆で、「仕事ができる人」はもれなく期待値調整がうまい」ともいえます。
個人事業主においてよくある期待値調整のトラブルが、いわれた通りに納品したはずなの

Tips No.

087



「期待値調整」のプロフェッショナルになる

「健康管理」は 会社員時代の倍の意識で

□ 年齢とともに「大病」のリスクは上がる

健康は人生最大の財産です。しかし、とくに持病や気になる兆候がないと「健康は当然のこと」と見すごしてしまいやすいものです。独立後の健康管理は、「会社員時代の倍の意識でちようどよい」と考えてください。毎年の健康診断も必ず受けるようにしてください。

健康管理が重要な理由はいくつかあります。まず考えられるのが、年齢が上がるほど「大病」と呼ばれる大きな病気のリスクが上がることです。実際、若い頃から健康だけは自信があった私は、40歳をすぎて受診した健康診断で不整脈が発覚。そこから1年に及ぶ投薬治療を経て、心臓カテーテルの手術を行いました。入院は5日程度で済みましたが、健康の重要性を深く実感した出来事でした。

□ 独立後は「働きすぎ」でも誰も止めてくれない

こうした大病はどんなに健康管理を徹底していても完全に防げるものではありません。しかし、日々の心がけでコントロールできることがあります。それは「労働時間」です。

独立以前の労働時間は会社が一定の管理をしていましたが、独立後はどんなに働いたところで誰も止めてくれません。意外に思われるかもしれませんが、この「働きすぎ」によって体調を崩したと思われる人を私はこれまで何人も目にしてきました。よくあるケースが、「長時間労働→昼夜逆転のような不規則な生活→運動不足→食生活の悪化→肥満→大病」です。

労働時間は健康のバロメーターの1つになりますので、きちんと休日を確保するなど自分で管理する習慣を持ちましょう。

また、「稼がなくては！」という強迫観念から、必要以上に仕事を受けすぎて結果的に体を壊したりしたら、あなた自身の価値を下げることもつながりかねません。膨大な仕事の量を抱えそうな場合は、事前にスケジュールを調整したり、ときには値上げを検討したりするなどして、自分の時間を確保することを検討してみてください。健康あつての仕事です。このことだけは、くれぐれも忘れないでください。

中には、「きちんと医療保険に入っているから大丈夫」という笑えない話も耳にします。やるべきことは医療保険の「積み増し」ではなく、自分自身の管理です。