



誰でも

Hayato Nakao 中尾隼人 著

年収1000万円

を実現できる

“ひとり  
起業術”



はじめに

**起業に関する本を探す時はココに注意!**

- ・自分で事業を始めて、お金や時間に縛られない生き方がしてみたい
- ・上場を目標にした会社を立ち上げたい
- ・終身雇用の時代でもないから、前もって起業について勉強しておきたい

「起業に興味がある」とひと言でいっても、動機は人それぞれ。動機が違えば当然、目指すゴールも違います。まずは今と同じくらい稼げればOKという人もいれば、お金じゃなく株式上場がゴールだという人もいますでしょう。

さて、あなたの起業の目的は一体何でしょうか？ 明確に決まっている場合もあれば、まだボヤッとしていることもあるでしょう。そんなあなたに最初にお伝えしたいことがあります。

**起業に関する本は「あなたの目的」に合ったものを選ぶべし**

起業の目的が人それぞれのように、起業に関する書籍もそれぞれゴール設定が違います。副業をするための本もあれば、投資家から数千万円のサポートをしてもらうための本まで、幅広く存在します。そのため、自分の目的とズレた書籍を選んでしまうと……、

「起業ってこんなに小難しいの？ だったら自分には無理かも」であったり、「うーん、この人の教える起業の仕方、ぜんぜん共感できないんだけど……」

このような感じで、せっかく夢見た起業が逆に遠ざかってしまうこととなります。ヤル気になっているのに出鼻をくじかれると、一気にモチベーションって下がってしまいますよね。



この本はこんな人にオススメ

もしあなたが起業に興味をもって……、

・大会社を作りたいわけじゃなく、時間やお金に縛られずに生きるための一歩を踏み出したい

・年収1000万円を最初の目標に起業したい

・起業の本を買ってみたけど、具体的に何をどのように始めればいいのかわからなかった

こんな想いや目標をもってこの本を手にとってくれているとしたら。まさに本書はあなたのためのものです。

### 手順通りに進めるだけで年収1000万円になれる

この本の最大の特徴はビジネスを立ち上げるための『小難しい準備』のすべてがテンプレート化されているところ。起業に必要な作業はPDFやスプレッドシートで支給されるテンプレートに沿って進めるだけでOKです。

だからもし、あなたが全くの起業初心者だとしても問題ありません。年収1000万円に必要な『売れるビジネスプラン』と『集まる集客ノウハウ』をちゃんと手に入れることができます。

もし、難しい専門用語を極力使わないで、回答サンプル付きのサポートを受けながら起業の準備をしたい! そんな事が出来る本をお探しなら、是非一緒に一歩踏み出しましょう。

## 本編でも登場するビジネス用語一覧

B to C	Business to Consumer の略。 一般の人に向けてビジネスをするスタイル。
B to B	Business to Business の略。 法人に向けてビジネスをするスタイル。
ECサイト	Electronic Commerceの略。 ショッピングサイトのこと。
リサーチ	戦略や戦術を考えるために情報を集めること。
ペルソナ	ターゲットの中で最も対象にしたい人物像。
広告媒体	チラシ・情報誌・SNS広告など、広告の種類や形態のこと。
メディア	広告媒体と同じ意味。
オファー	商品やサービス・セミナーなど、広告を通して相手に提案したいこと。
CTA	Call To Actionの略。問い合わせフォームや電話番号など、広告で相手に行動を促すこと。
フロントエンド	利益の追求ではなく信頼を獲得するコトを目的とした、最初に提供する商品。価格よりも圧倒的に価値ある内容なのが特徴。
バックエンド	フロントエンド商品よりも高価で利益が取れるメイン商品。フロントエンド商品で信頼を得た後に売るため、バックエンドという言い方をする。
サブスク	サブスクリプションの略。 支払い形態が継続課金や定期販売のこと。
コピーライティング	広告などの文章を書くこと。

## この本の効果的な読み進め方について

本書は、解説に沿って一緒にワークシートを完成させることで、売れるビジネスプランを構築できる仕組みになっています。

ワークシートは「スプレッドシート」に入力するタイプと「PDF」を印刷して記入するタイプの2種類から選択いただけます。

スプレッドシートの方が、自動入力機能がありワークを進めるだけで最終的に「売れるビジネスプラン」が自動的にでき上がる仕組みになっているのでおすすめです。スプレッドシートは各ワークがシートで別れているので、画面下のシートを切り替えながら作業を進めてください。

### スプレッドシートとPDFの入手方法

- 1 以下のURLもしくはQRコードよりワークシートの申し込みフォームページにアクセス。

<https://everride.co.jp/hitorikigyou/>



- 2 メールアドレスを入力し送信ボタンを押して申し込み完了

- 3 登録したメールアドレス宛にスプレッドシートのURLとPDFファイルを添付して、お送りします。

#### メールが届かなかったら

もし、数分経っても受信しない場合は、迷惑メールとして振り分けられていないかを確認してください。それでも、受信していない場合は下記アドレスよりお問い合わせ下さい。

問い合わせ先: [info@everride.net](mailto:info@everride.net)

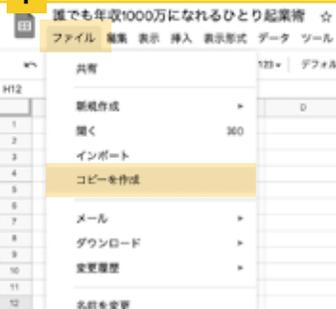
## スプレッドシートの設定をする

**注意!**

スプレッドシートにアクセスしても、そのまま入力をしないで下さい!

こちらは元データなので、他の人がアクセス・閲覧・入力が可能です。そのため使用する際は、コピーを作成し、自分専用のワークシートにする必要があります。以下の手順で自分専用のワークシートを設定してください。

### コピー作成の手順

- 1  画面を開いたら、左上にあるメニューバーの「ファイル」より、「コピーを作成」ボタンを押します。

- 2  任意の名前をつけ「同じユーザーと共有する」のチェックがついている場合はチェックを外し、自分だけのワークシートとして保存して下さい。

## 目次

はじめに	3
本編でも登場するビジネス用語一覧	5
この本の効果的な読み進め方について	6

## 第1章

## 起業する前に 知っておきたいこと 全部教えます

1-1 起業で成功する人と失敗する人の決定的な違い 資金力？ スキル？ 人脈の広さ？ 柔軟性？	14
1-2 今の自分には資格があるの？ 起業するために必要な条件 あなたにどのくらい適性があるのか簡単チェック	20
1-3 一人じゃ不安だから友達との起業はOK？ 長期的な同盟のために外しちゃいけないこと	28
1-4 結局いくらかかるの？ 初期費用の簡単な計算方法 開業の手続きや、最初に必要なものをまとめて紹介	37
1-5 いつ、どのようにがベスト？ 今の仕事の辞め方とタイミング 勢いで辞める人がハマる落とし穴	46

## 第2章

## 見ながらできる！ 売れるビジネスプラン(事業計画) の作り方

2-1 売れるビジネスプランはテンプレートで作る あるものを持たずに起業してしまった人たちの話	52
2-2 自分独自の強みを見つけてビジネスを組み立てる 2500年前から不変の必勝法	60
2-3 ペルソナシートでターゲット像を明確にする 相手の心を動かすために必要な情報を手に入れる	75
2-4 ライバルの情報を調べて相手の作戦を把握する 負けない状態を作るための第一歩	86
2-5 後出しジャンケンで売れる商品を作る 調べた情報をもとに自分の本当の強みを見つける	96
2-6 売れる商品はこうやって価格設定をする とりあえず安く売ろう！ は落とし穴	112
2-7 ビジネスをするのに十分な市場があるか確認する 知らずに参入すると「飛んで火に入る夏の虫」	124
2-8 ビジネスプランの前半が完成 センスがなくても準備をすれば勝てる計画が作れる	130
ワンポイント講座 vol.1:開業手続きの流れ	139

## 第3章

### 「集まる広告」と「売り込まない営業」 でラクに集客する

3-1 集まる広告を作るための3つのポイント 自然とお客さんが集まる仕組みを作る	144
3-2 ターゲットに届く広告媒体の選び方 安価に始められるおすすめの商品媒体	147
3-3 響くメッセージを作るための2つの条件 クイズ:どっちのメッセージが響くでしょう?	154
3-4 心に響いても反応がない残念な広告の共通点 わかりやすい行動を促すためのポイント	166
3-5 広告の反応が一気によくなる「お試し商品」を作る 簡単2ステップ! ストレスなく新規客を集める方法	174
3-6 ビジネスプランの後半を完成させる 「誰に」「何を」「いくらで」「どのように」すべてを言語化	182
3-7 広告媒体の種類と真似できるデザイン例 作ったメッセージの具体的な活用方法	186
3-8 9割の人が知らない広告費の計算方法 赤字なのに利益が増える? 勝てる広告費の掛け方	194
3-9 「売り込み」一切なし。人見知りでも売れる営業方法 簡単3ステップ! 「勝手に商品が売れる」話の進め方	199
ワンポイント講座 vol.2:印鑑ってどうやって作るの?	208

## 第4章

### スタート時期にハマりやすい 「落とし穴」の全回避法

4-1 「商品が売れ始めたのに手元にお金が残らない」の回避法 ほとんどのフリーランスが年収1000万円を超えられない理由	212
4-2 「面倒なお客さんに時間も労力も奪われる」の回避法 印象をコントロールするための4つの項目	218
4-3 「自分でやるが多すぎて時間が足りない」の回避法 できる人が実践している時間管理術	224

## 第5章

### 仕事を自動化して「自分で売る」 「自分でやる」から卒業する

5-1 あなたの仕事を体系化してチームに任せる方法 「3ヶ月後もちゃんと売上ってくれるかな……」から抜け出す	232
5-2 紹介案件は狙って量産! 相性抜群なパートナーの見つけ方 第三者があなたの商品を他人に紹介したくなる3つの条件	238
スタートアップ時期におすすめの仕事効率化アプリ	244
おわりに	252

# 第1章

# 起業する前に 知っておきたいこと 全部教えます

起業に興味を持ち始めると、具体的な準備をする前に聞きたいことってありますよね。第1章では、起業時のよくある質問とその回答をまとめることで「具体的な準備」に入る前の「キモチの準備」から整えていきます。

1-1 起業で成功する人と失敗する人の決定的な違い

1-2 今の自分には資格があるの？ 起業するために必要な条件

1-3 一人じゃ不安だから友達との起業はOK？

1-4 結局いくら掛かるの？ 初期費用の簡単な計算方法

1-5 いつ、どのようにがベスト？ 今の仕事の辞め方とタイミング

## この章で使うワークシート

### スタートアップ診断テスト

スタートアップ診断テスト 第1章

以下の質問に対して「できる/できない/わからない」と回答してください。

- Q1 家族親戚に起業の話を聞いて、意見を聞かせる
- Q2 自分が「強み」が「強み」と思えるものを持っている
- Q3 その強みを活かした業務をしようとしている
- Q4 自分が入るべき市場の情報を調べている
- Q5 無難にやろうとする事業かについて悩んでいる
- Q6 あなたのサービスを提供するターゲットについて調べている
- Q7 ターゲットが「お金を払ってでも使いたい」と感じるサービスがある
- Q8 サービスを売れ始めるための準備が整っている

### 初期費用計算シート

初期費用計算シート 第1章

\*記入欄は右側の初期費用記入例を参考にしてください。

カテゴリ	項目	初期費用	記入欄
届け出に際する費用	個人	登録費、印紙代	0円
	法人	登録費	100,000円
拠点に関する費用	店舗	賃料	0円
	ネット・パソコン・印刷機	初期費用	100,000円
オフィス仕置に関する費用	パソコン・周辺機器	初期費用	100,000円
	印刷機	初期費用	100,000円

本書のサンプルには実際に起業に成功した  
ネイルサロンとコンサルタントの記入例を記載

ネイルサロン

Nさん

コンサルタント

Hさん



# 1-1 起業で成功する人と失敗する人の決定的な違い

これから起業をしてみたい！ というあなたには、おそらく知りたいことが山ほどあると思います。

- ・役所への申請や手続きの話
- ・活動資金やお金の話
- ・事業の組み立て方
- ・起業するタイミングや今の仕事辞める時期
- ・お客さんを集める方法 などなど

このあたりは、確実に知っておいたほうがよさそうですね。しかしながら、起業自体が全く未知の世界なので、そもそも「何をどこまで知ればいいのか？」の、それ自体が不明でもあります。

この本では、そんな起業初心者のあなたが、

- ・どうすれば起業で成功できるのか
- ・どうすれば早い段階で収入を安定させられるのか

をイラストや図解を多用してナビゲートします。

収入の目安として年収1000万円をゴールとし、起業後スムーズに到達する手順を紹介していきますので、ぜひ一歩ずつ一緒に成長していきましょう。

## 成功するために最初を知っておいてほしいこと

さっそく、あなたが知りたいことや質問に答えていくその前に、最初にあなたと共有したいことがあります。

それは、起業で成功する人と失敗する人の決定的な違いについて。これから本書と一緒に起業の準備をしていくうえで、この違いを知っていると知らないとでは、ゴールにたどり着くスピードに大きな差が生まれます。それほど重要なことなので、最初に触れておこうと思います。

### 起業で成功する人と失敗する人の違いって何だと思いませんか？

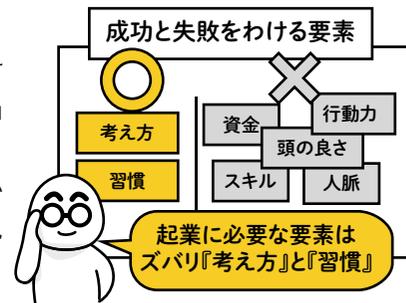
資金力？ スキルや頭のよさ？ 人脈の広さ？ もしくは柔軟性とか？

実は全部違います。

これらの要素は、もちろんあるに越したことはないです。でも起業時にこれらがなかったとしても、先ほど設定した年収1000万円というゴールは十分到達できます。

では一体何が成功と失敗をわけるとは？ それは『考え方』と『習慣』です。

この言葉だけだと、ちょっとわかりにくいですね。簡単な例で見ていきましょう。



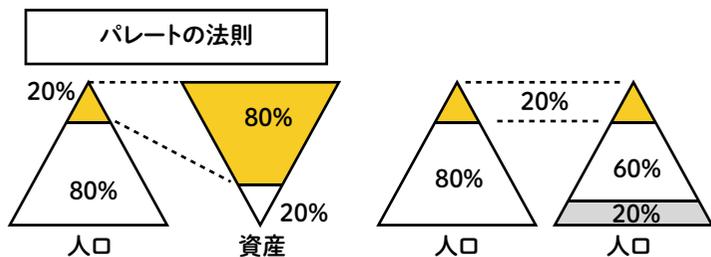
## 今のあなたはどのグループに属している？

あなたは「パレートの法則」って耳にしたことがありますか？『80対20の法則』なんて呼ばれたりもします。

例えば、こんな話どこかで聞いたことありませんか？

- 世の中の20%の人で全世界の富の80%を保有している
- お店の上位20%の人気商品が売上の80%を占めている
- 働き蟻の中でも、2割の蟻が群れ全体の8割分働いている  
(8割の働き蟻はほぼ生産的な動きをしていないらしいです)

これが80対20の法則です。



人口の20%が全世界の資産の80%を保有しているとも言われ、その80%を60%と20%に分け『2:6:2の法則』とも呼ばれます。

先ほどの富の割合だと、20%の富裕層 60%の中間層 20%の貧困層みたいな感じで、多数グループのほうをさらに細かく分けるイメージです。実はこの2:6:2の法則は僕たちの生き方にもそのまま当てはめられ、次のグループとして表せます。

### 上位20% 幸せグループ

自分が望んだ生き方ができている。問題があった場合でも、その度に解決することができる。毎日が楽しいと感じて生活している。常に先を見据えて行動しているので、チャンスに気づきやすい。



### 中間60% そこそこグループ

自分の望んだ生き方ができていない。理想の生き方に近づくために勉強や情報収集をしている。まだ生活が変わるような成果につながっていない。自分が変わるためのきっかけを探している。



### 下位20% 不満グループ

自分の望んだ生き方ができていない。問題解決のために行動しようという気持ちも特にない。「自分の人生なんてこんなもの……」みたいに諦めている状態。毎日楽しくないし、ただ休日のために仕事をしている。



起業を考えているあなたは、きっと中間60%ではないかと思います。自分の生き方を変えようとしていて、そのための勉強をしている。ただまだまだゴールには到達していない。こんな状態じゃないかなと思います。

## グループが違えば「考え方」や「習慣」が違う

先ほどの「2:6:2の法則」で既にイメージできてきていると思います。グループが違えば、当然「考え方」や「習慣」が異なります。つまり上位20%のグループに入りたければ、中間60%の『やり方』を捨てなければいけません。

## 注意！ 「上位20%=金持ち」ではない

一つだけ上位20%について付け加えておきたいことがあります。それはこの生き方の割合は、お金持ちの割合とは違うということ。

例えば、

- ・田舎で農業をやってほぼ自給自足でのんびり暮らす
- ・決して儲かっているわけじゃないけど、夫婦で楽しくカフェを営む
- ・起業して毎日奴隷のように働く生活から抜け出し自由になる

といった生き方は、全部上位20%のグループですよね。大事なことは「自分の望んだ生き方」ができているかどうかです。

## 新しい世界の「考え方」や「習慣」を身につける方法

では、一体どうすれば上位20%の習慣を身につけることができるのでしょうか。そこで登場するのが本書です。この本を順番に読み進めるだけでOK。起業するための具体的な方法だけでなく、どうしてその方法がいいのか、その理由や考え方が身につくように構成されています。

目安のゴールとして1000万円と設定しましたが、あなたが起業する本当の目的は「自分の理想の生き方」を手に入れることだと思います。その手段として「お金が今よりあれば、奴隷のように毎日働かなくて済む」という理屈です。

それも踏まえて本書は、「年収1000万円」と「望んだ生き方」の両方を手に入れる『幸せな起業』をするための方法を身につけることを目的に進んでいきます。それでは、さっそく起業するために知りたいこと、知っておくべきことを順番に見ていきましょう。

## 幸せグループとその他グループでの行動の違い

その他のグループ

毎年同じような生活をぐるぐると送っている。気がつくや去年と同じような不平や不満を口にしている。このままでもいいのか将来に不安を感じる。

同じ毎日の繰り返しはイヤだけど降りるのも怖い

そこから抜け出し幸せグループになろうとしている

毎日同じ繰り返し  
不満があっても特に何もしない

不満グループ

そこそこグループ

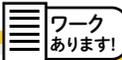
幸せグループ

毎年新しい出来事が訪れる。常に新しい課題に挑戦している。挑戦の分だけ成長する。

つまり起業して理想の生き方を手に入れるということは、上位20%の幸せグループに入るための方法を手に入れると同じことになります。



1-2



今の自分には資格があるの？

# 起業するために 必要な条件

さて、ココからは起業に興味を持ち始めると誰もが知りたくなる疑問や質問を解決していきます。まず最初は、起業を考え始めた時に気になるこちらの質問。

## Q.そもそも自分って起業に向いてるの？ そんな資格あるのかな？

やっぱり何よりも最初に知りたいですね。

**起業する＝「理想の生活や生き方を目指して、今までの生活スタイルをガラッと変えること」**でもあります。全く未知の世界に飛び込むわけですが、当然失敗したくないですね。

起業しても『鳴かず飛ばず』で失敗する人も少なくありません。だからこそ『勢い』や今の環境から抜け出したいという『感情』だけでなく、本当に自分には起業する適性があるのかは気になるところです。そこで、あなたと最初に取りかかりたいのが「スタートアップ診断テスト」です。

## あなたの現在地は？

注意点として、最初にこのテストの特徴を伝えます。このテストは「あなたが起業に向いているか向いていないか」を決めつけるテストではありません。

なぜなら『起業に向いていない人』というのは、言い換えれば起業までに『解決すべき問題がそれだけ多い人』という意味にすぎません。

つまり、ゴールまでの障害を一つひとつクリアさえすれば、今現在準備ができていなくても問題ありません。テストの結果で『起業で成功できるかどうか』が決まるわけじゃないので安心してください。むしろ、今ゴールまでの距離が近くても『うさぎとかめ』のうさぎのように、調子に乗っていると見事にかめに抜かれちゃいますからね。

このテストでは、「あなたの現在の状態(現在地)」が「起業するというゴール」からどのくらいの距離にあるかを知ることができます。それだけでなく、どんな点を重点的に勉強して準備をすればゴールに近づけるのかもわかります。

まさに受けて損なしのテストです。全部で8個の質問があるので、『できている＝○』『できていない＝×』をつけてください。



ワーク【スタートアップ診断テスト】



スタートアップ診断テスト

第一章 1-2

以下の質問に対して、『できているものには○』『出来ていない×』をつけてください。

Q1. 起業時にかかる費用を把握して、払える状態にある

個人事業と法人化ではもちろん費用は大きく違います。その他にも「場所」「インフラ」「仕入れ」「備品」なども必要かもしれません。当たり前ですが初期費用を明確にして、それを「払える」状態にないとスタートの前に終わります。



Q2. 自分の『強み』や『魅力』と言えるものを持っている

人よりも「抜きん出た成績」や「周囲から認められるスキル」を持っていますか？ もちろん仕事のほうがイメージしやすいかもしれませんが、部活や趣味などでもOKです。周りで「一番」を取っているなら文句ないですが、一目置かれるレベルでも問題ありません。



Q3. その強みを活かした起業をしようとしている

ココはすごく大事です。そもそも強みを活かしたビジネスを立ち上げないと、集客が上手くいかずにあっという間に競合に負けてしまいます。ということは、今までやったことがないジャンルや、『新しい業種にチャレンジしたい!』なんていう時は、いきなり起業する前に、Q2の『強み』を作るところから始めるといえます。



Q4. 自分が参入する市場の情報を調べている

自分が参入しようとするエリアや業界について情報収集を十分に行っているかです。対象のエリアには、どのくらい見込み客がいそうで、流行りの商品がどんなもので、業界として成長段階なのか成熟段階なのか、などなど。ちゃんと調べることで、既に衰退している業界や、お客さんがほとんどいない市場に突撃するような『負け戦』を避けることができます。



Q5. 競合になりそうな企業や人について調べている

これからあなたのライバルになりそうな企業やお店が、「どんな商品」を「いくらで」「どのように」売っているのかなどを知っていると、「自分が参入できそうか」「どんな方法なら参入できそうか」も見えてきます。



Q6. あなたのサービスを提供するターゲットについて調べている

あなたの商品を最も欲しがる人についての情報は、起業でロケットスタートを切るためには不可欠です。どんな悩みを抱えているか、他にどんな商品を試したことがあって、どんな状態になりたいかと思っているのか、などを知れば知るほど、魅力的なサービスを作ることができます。



Q7. ターゲットが「お金を払ってでも手に入れたい」と思えるサービスがある

ターゲットについて調べた情報をもとに『あなたから提供できる商品』が既にあるかどうか。あなたの商品が売れるには、競合他社には真似ができなくて、お客さんがわざわざあなたから買いたくなる理由が必要です。



Q8. サービスを売るための集客の計画がある

『集客』は起業してから最初にクリアしなきゃいけない大きな課題ともいえます。大変だからこそ見て見ぬフリをしがちですが、起業してから考え始めるようでは、あっという間にゲームオーバー間違いないし。事前に組み立てた計画をもとに改善のプロセスを回していくことが成功のポイント!



さっそくやってみましょう!

スタートアップ診断テスト

以下の質問に対して、『できているものには○』『出来ていない×』をつけてください。

Q1. 起業時にかかる費用を把握して、払える状態にある



個人事業と法人化ではもちろん費用は大きく違います。その他にも「場所」「インフラ」「仕入れ」「備品」なども必要かもしれません。当たり前ですが初期費用を明確にして、それを「払える」状態にないとスタートの前に終わります。

Q2. 自分の『強み』や『魅力』と言えるものを持っている



人よりも「抜きん出た成績」や「周囲から認められるスキル」を持っていますか？ もちろん仕事のほうがイメージしやすいかもしれませんが、部活や趣味などでもOKです。周りで「一番」を取っているなら文句ないですが、一目置かれるレベルでも問題ありません。

Q3. その強みを活かした起業をしようとしている



ココはすごく大事です。そもそも強みを活かしたビジネスを立ち上げないと、集客が上手くいかずにあっという間に競合に負けてしまいます。ということは、今までやったことがないジャンルや、『新しい業種にチャレンジしたい!』なんていう時は、いきなり起業する前に、Q2の『強み』を作るところからはじめるといいです。

Q4. 自分が参入する市場の情報を調べている



自分が参入しようとするエリアや業界について情報収集を十分に行っているかです。

対象のエリアには、どのくらい見込み客がいそうで、流行りの商品がどんなもので、業界として成長段階なのか成熟段階なのか、などなど。ちゃんと調べることで、既に衰退している業界や、お客さんがほとんどいない市場に突撃するような『負け戦』を避けることができます。

### Q5.競合になりそうな企業や人について調べている



これからあなたのライバルになりそうな企業やお店が、「どんな商品」を「いくらで」「どのように」売っているのかなどを知っていると、「自分が参入できそうか」「どんな方法なら参入できそうか」も見えてきます。

### Q6.あなたのサービスを提供するターゲットについて調べている



あなたの商品を最も欲しがる人についての情報は、起業でロケットスタートを切るためには不可欠です。どんな悩みを抱えていて、他にどんな商品を試したことがあって、どんな状態になりたいと思っているのか、などを知れば知るほど、魅力的なサービスを作ることができます。

### Q7.ターゲットが「お金を払ってでも手に入れたい」と思えるサービスがある



ターゲットについて調べた情報をもとに『あなただから提供できる商品』が既にあるかどうか。あなたの商品が売れるには、競合他社には真似ができなくて、お客さんがわざわざあなたから買いたくなる理由が必要です。

### Q8.サービスを売るための集客の計画がある



『集客』は起業してから最初にクリアしなきゃいけない大きな課題ともいえます。大変だからこそ見て見ぬフリをしがちですが、起業してから考え始めるようでは、あっという間にゲームオーバー間違いなし。事前に組み立てた計画をもとに改善のプロセスを回していくことが成功のポイント！

## 最初は×で当たり前!

いかがでしたか?

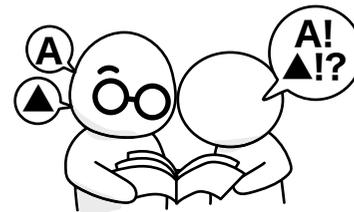
今の段階で準備できていること、できていないことが明確になりましたか? 「確かにココできてないなあ」とか「え? こういうことも準備に入ってくるの?」みたいに、一つひとつ感じてもらえたんじゃないかなと思います。

### 『○が半分以上の場合』 すごいです!

おそらく起業の準備を既に始めていますよね? そんなあなたが本書ですべきことは、○がついた項目が本当にできているかの確認作業。そして残りの項目を習得する目的で読み進めてみてください!

### 『×が半分以上の場合』 安心してください!

×だらけのあなたは正常です。これから起業を考えている人は基本×で当たり前なのです。本書はほとんど×のあなたこそが、一つひとつ課題をクリアできる構成になっているので安心してください。一緒に幸せな起業に向けた準備を進めましょう。



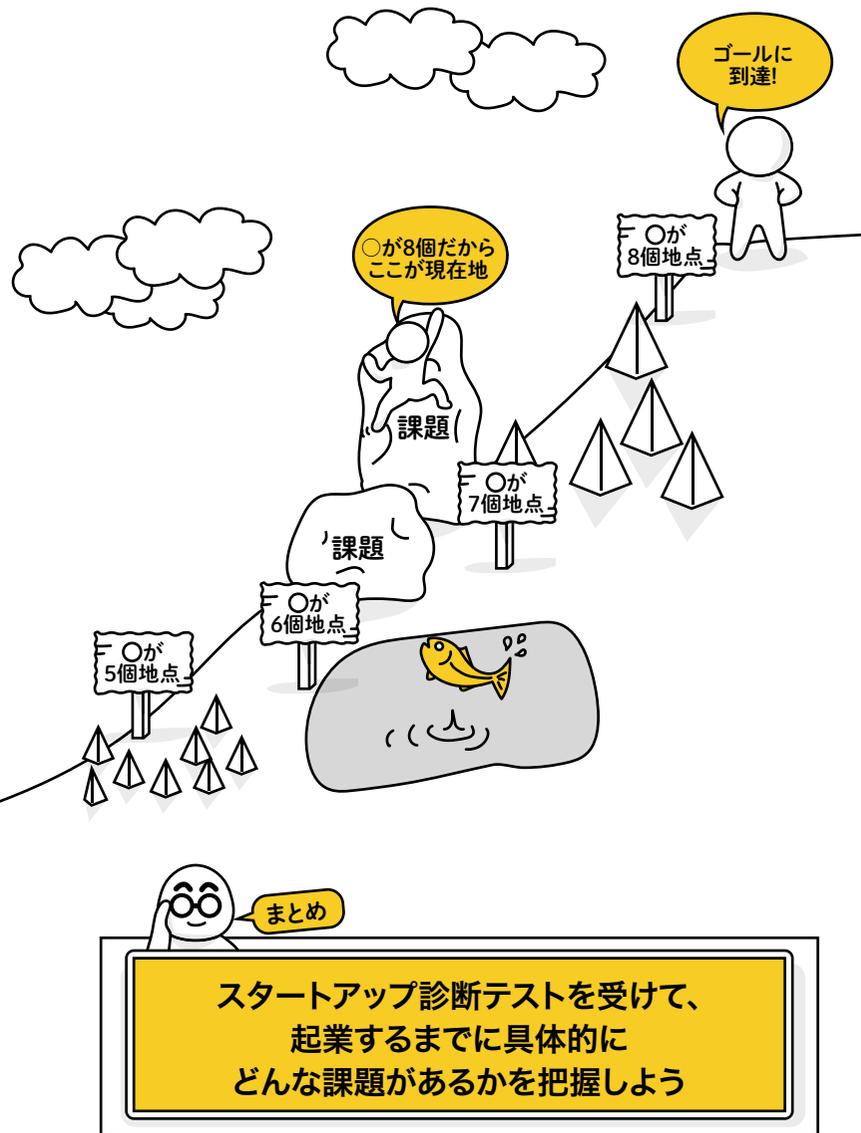
## 起業の道のりはまさに障害物競走

この診断テストに記載された質問項目の順番は、起業の準備で取り組むべき順番と同じになっています。

つまり、Q1から順番に取り組んで〇がつくように準備すれば、最終的にQ8に〇がついて起業の準備が整うという仕組みです。

### スタートアップ診断テストで見えてくるもの

- ・今の段階で起業できる状態にあるか
- ・今のあなたが起業するというゴールからどのぐらいの距離にあるか
- ・ゴール(起業)するまでに準備が必要なもの





1-3

# 一人じゃ不安だから友達との 起業はOK?

今まで会社で働いてたから、仕事をする時は周りに人がいるのが当たり前。だから起業してみるなんて言っても……。

- 何から手をつけたらいいの？
- そもそも自分みたいな人でも起業ってできるの？
- 起業するまでにやっておくべきこととか、勉強すべきことって何？

などなど、考えるだけで不安しかない。そんな時に頭をよぎるのが、



「ん？ 待てよ。だったら友達と一緒に起業したらいいんじゃない？ そしたら不安も減るし。」



でも同時にこんな情報を耳にしたことがある……。

- 知り合いとの起業は上手いかない
- 仲のいい友達と起業したのに、後でモメて今は絶縁状態

「なんで、仲のいい友達と起業してるのにモメるの？ 普通の関係よりも、助け合えるから上手いきそうに思えるけど？」。そう思いますよね？ そんなわけで、ここで明らかにしたい疑問は……。

## Q.一人ぼっちじゃ不安だから知り合いと起業するのってアリ？

実際には、知り合いとの起業が決して全部ダメなわけじゃないんです。でももし、誰かと一緒に起業するというならトラブルを避けるために絶対にクリアしておかなきゃいけないことが存在します。

## 友達との起業はマラソン大会のアノ状況と同じ!?

一体何をクリアすればトラブルを回避できるのか？ その答えの理解度を10倍増しにするために、「起業する時の心理状態と、その後にモメるパターンを小学校時代のマラソン大会」を例にして説明しましょう！ 実は、友達との起業は小学校のマラソン大会に起こる事件と全く同じカラクリ。

### —マラソン大会当日—

僕はマラソンが苦手だったので、このマラソン大会は大嫌い。そんな時、同じクラスのTくんが声をかけてきたのです。

「俺とっても遅いから、一緒に走らない？」

友達のTくんに誘われて、過酷なマラソン大会を共に生き抜くために同盟を結びます。一人でゴールすることがなくなった僕は、順位なんてどうでもよくなっていました。

### —いよいよスタート—

自分に無理のないペースで二人は走り始めます。

しかし、事件は突然起きました。

「やっば、先行くね！」と何の前触れもなく、Tくんがペースを上げ始めます。

「えっ？ なんで!？」。結局Tくんは僕よりもだいぶ上位でゴール。

そして僕は思いました。

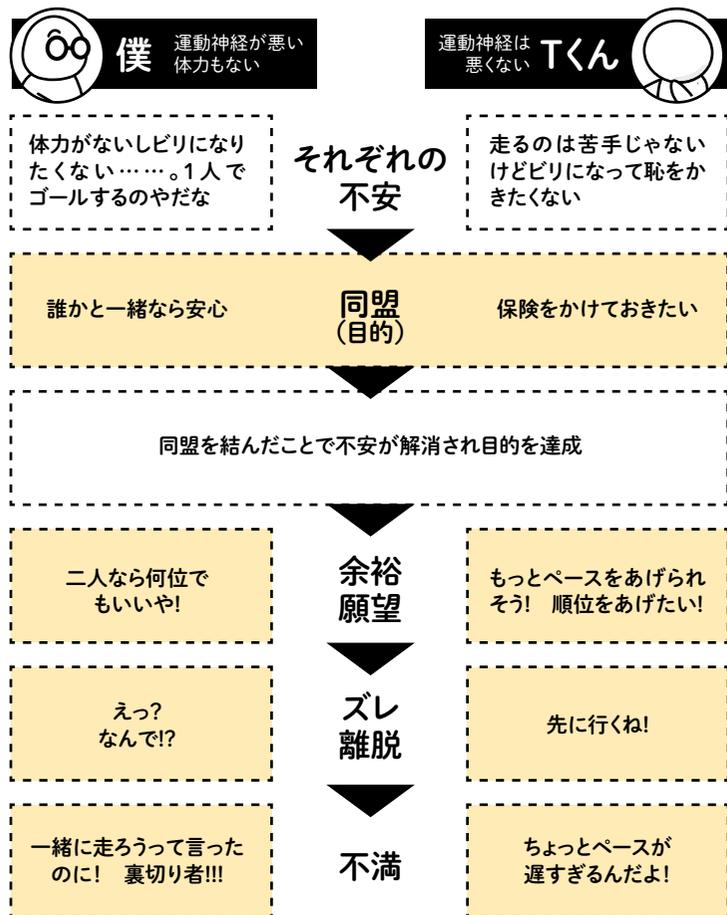
「俺遅いって、全然嘘じゃん！ 裏切られたー」

## 実録! 裏切り渦巻くマラソン大会の悲劇

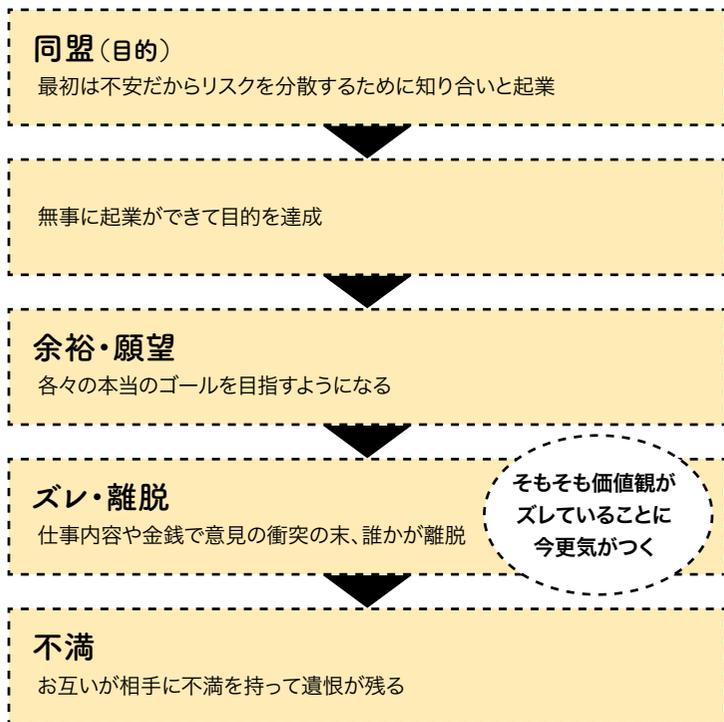


## 自然の成り行き? 裏切りのカラクリを分析

さて、一体何が起きていたのでしょうか? この『裏切りのカラクリ』を分解するとともに『友達との起業で起こりうる問題点』を時系列で解説していきます。



## <友達との起業で起こりうる問題>



ほら、マラソン大会と同じ感情で進んでいますよね？ 一体何がマズかったと思いますか？そうです。問題は最初に決めるべき基準を明確にせずに、**リスク回避の目的**だけでスタートしたことにあります。

だからリスクを回避できそうだと感じた時点で目的が達成されたわけです。あとは、お互いの本当のゴールを目指して行動するようになります。逆にいうと、必要な基準を最初に共有さえできていれば、知り合いとの起業でもモメることはありません。

## 長期的な同盟のために外しちゃいけない3つの準備

同盟を成功させて長続きさせるためには、3つの準備をする必要があります。

その3つの準備とは『スタート設定』『ゴール設定』『通るルート』を共有しておくことです。この3つを起業前に共有しておけば、後で修復不可能なトラブルが起きるのを回避できます。それでは、モメる可能性と併せて説明していきましょう！

### スタート設定の共有【モメる可能性:低】

これは起業する時の基本的な共有事項になります。

- ・なぜ始める？(起業の動機)
- ・誰と始める？(起業のメンバー)
- ・いつ始める？(事業開始の時期)
- ・どこで始める？(事業の拠点)
- ・何を始める？(最初に提供するサービス)
- ・いくらで始める？(お互いが出す資金)



どれも当たり前の内容です。なので、この時点のズレが後でトラブルを起こす可能性は低いです。というか、この段階でモメている場合は、そもそもスタートする前に終わっているはずですよ。

### ゴール設定の共有【モメる可能性:高】

このあたりから、事前に価値観や意見を共有せずに始めるケースが増えてきます。ゴール設定とは簡単にいうと、『事業のゴールとしての目安を何に定めるか?』ということです。

この場合多いのが、『売上や利益での設定』『自分の報酬での設定』『顧客数やスタッフ数での設定』などがあります。

でもなんか、最初に決めなくてもよさそうな気もませんか？

しかし、このあたりからマラソン大会と同じ悲劇を繰り返す火種があるんです。

例えば、3人(A子さん、B子さん、C子さん)でお店を経営したとします。最初の1年で売上が1500万円を超えました。しかし2年目からCさんのやる気が感じられなくなります。

当然、AさんとBさんは不満爆発なわけですが、一体何が起きたのでしょうか？

実は、Cさんは自分に月収30万円が安定的に入れれば満足だったわけです。

しかしAさんとBさんは、二年目はスタッフを増やして売上2000万円を目指すつもりでいました。なので、Cさんがやる気がないように見えちゃうんですね。

このように、起業する前にお互いのゴールの目安を共有しないと、後でトラブルが起きてしまいます。

### 通るルートの共有【モめる可能性：高】

同盟の強さはこの『通るルート』の共有次第で百人力にもなるし、足の引っ張り合いにもなります。通るルートとはひと言でいうと、『売り方』のことです。

この『売り方』は大きく『役割』と『在り方』の2つに分けることができます。

『役割』とは、お互いの仕事で責任を負う役割のこと。役割を明確にしてそれぞれが自分の責任を全うしないと、後で他のメンバーから不満が出るようになります。『なんか、私だけ大変なんだけど……』みたいなやつです。

『在り方』とは、『言葉遣い』や『テキスト遣い』です。ここのズレはじわじわ蓄積されます。今まで友達としてのコミュニケーションはできていても、いざ売上や接客というプレッシャーがある環境だと、同じようにはやり取りできなくなる可能性が高くなります。

### まずは一度一緒に仕事をするのがオススメ！

これらのトラブルを避けるためには、起業する前に何かの形で一緒に仕事をしてみることです。プロジェクト単位でもいいし、何か少し緊張感が必要な状態でチームワークが発揮できるか？ 心地よいか？ を確認してみましょう。そうすると、「めっちゃくちゃ頼もしい！」とか「あれ？ やっぱり合わないかも」みたいに、今まで見えなかったところに気づくことができるので、一緒に起業するべきか、思い直すべきか判断ができるようになります。



友達と起業する場合は、「スタート設定・ゴール設定・通るルート」を明確にして、価値観が一致したら同盟を組む。こんな内容を共有しておく、チームで起業ができます。

こんな内容を共有しておく  
チームで起業ができます

## 事前に共有したいことリスト

Q1.なんで起業したいのか?

例 自分で事業を立ち上げたい／上場したい／自分に自信が  
持てる人を増やしたい

Q2.起業する時にお互いに求める役割は?

例 営業／デザイン／マネジメント／事務

Q3.起業にお金はいくら出せるか?

例 50万円／出せない

Q4.事業の目標をどこに置くか?

例 年収1000万円／安定して月収30万円／上場

Q5.どんなサービスを作っていきたいか?

例 とにかく安価にして多くの人に届ける／業界の人材不足を  
解決／業界トップクラスのクオリティ

Q6.ターゲット像はどんな人物か?

例 30代OLで自分の美にお金をかけている人／人材不足に  
悩んでいる中規模の介護施設

Q7.価格帯はいくらにするか?

例 業界でも高めの高級路線／安価なサブスク／業界標準

Q8.利益の分配はどうするのか?

例 7対3／完全に折半／営業成績により変動

Q9.絶対に譲れない価値観はなにか?

例 お客さんを騙さない／整理整頓／挨拶や報連相



1-4

ワーク  
あります!

結局いくら掛かるの?

# 初期費用の簡単な 計算方法

ココまでの疑問が解決したところで、

「自分でも準備すれば起業できそうかも」

と、そう感じてきませんか？ 少しずつ起業へのイメージがカタチになってきたところで、次に知りたくなるのがお金の話。

Q.起業するのって結局いくらかかるの？

ココがハッキリしないことには、ヤル気MAXになっても決断できません。開業の手続きだとか、最初に必要なものって何なのか？ だとか、このあたりが明確にわからないから、結局かかる費用も見えてこない……。ネットで調べてもいろんな情報がありすぎて、どれが正しい情報なのか判別不能。

そんな悩みを抱えているあなたに、すごく簡単に起業にかかる初期費用が計算できるシートをプレゼントします。

このシートを使って、あなたが起業する時に一体いくら費用がかかるのかを自動で計算するやり方を紹介します。

## 起業時のよくあるお金のギモン

### Q.貯金がなくても起業ってできるの？

これは、起業に興味がある人に聞かれる質問の中でも一番多い質問かもしれません。「0円起業」という言葉も一時期流行りましたよね。実際、0円で本当に起業できるのかは気になるところだと思います。



**可能といえば可能だけど、  
あなたのやりたい事業によって全然違う**

#### 解説

例えば、コーチングやホームページ制作のように、自宅でも作業ができる業種であれば、初期費用をかけずにかなり安価に始められます。ただ現実的にいえば、名刺を印刷したり、ホームページを作ったりと、完全にゼロっていうのはないですね。

また、美容サロンや治療院のように最初から店舗が必要なところは、目安でいうと少なくとも50万円以上のお金が必要になるケースがほとんどです。広告を掲載して集客する必要があるなら、さらに必要になってきます。

### Q.お金を融資してもらったり、借金をしたりして起業するのはアリ？

融資とは、事業をする時に銀行などからお金を借りること。原材料とか、店舗工事とか最初の段階でお金がかかる事業だけじゃなく、例えばパソコン代やホームページ制作費、当面の交通費、生活費など、起業当初は手元にお金が欲しいもの。そこで、出てくるのがお金を借りるという選択肢。これって、どうなんですか？



**自分のお金だけで始めるべし！**

#### 解説

美容室や治療院のように、ライバルが過密でもない限り需要が期待できる地域ビジネスならアリだと思います。しかしそれ以外はおすすめしません。最初は、「あなたの事業が上手くいくのか？」は確実とは言えません。

そんな時に、お金を借りてしまうと、たとえ成果が出ていなくても毎月の返済だけは始まってしまいます。そうすると毎日、支払いのことばかり考えてしまってまともな判断ができなくなっちゃうんですね。

## 初期費用計算シートで必要なお金を自動計算！

まとめると、基本的に自分の始めたい事業に必要なお金は自力で準備しましょう！ ということです。「でも、起業する時に何が必要で、いくらかかるのかわからないよ」。そう思いますよね？ そこで、ここであなたにプレゼントしたいのが、

『初期費用計算シート』です。

こちらのシートの項目に自分に必要な金額を入力するだけ。あなたが起業する場合、最初にくらかかかるのかを二分でサクッと計算してくれます。というわけで、ここからは、どの項目の費用があなたにどれだけ必要か、わかりやすくするために説明していきますね。

## ワーク【初期費用計算シート】



## 初期費用計算シート

## 届け出に関する費用

カテゴリ	項目	費用の目安	記入欄
個人	開業届・青色申告届	¥0	
法人	資本金	¥0～¥3,000,000	
	法人登記	¥250,000	

## 拠点に関する費用

カテゴリ	項目	費用の目安	記入欄
自宅	家賃	¥0	
シェアオフィス パーチャルオフィス	契約金	¥0～¥50,000	
	月額会員費	¥10,000～¥70,000	
店舗 事務所	敷金・礼金	家賃3ヶ月分	
	月額家賃	¥50,000～¥100,000	
	水道光熱・通信費	¥20,000	

## オフィス什器に関する費用

カテゴリ	項目	費用の目安	記入欄
オフィス・店舗家具	家具・器具・内装・外装	¥0～¥300,000	
OA機器	PC・プリンターなど	¥20,000～¥200,000	
商品・サービス材料	材料費	¥0～¥200,000	

## 広告に関する費用

カテゴリ	項目	費用の目安	記入欄
名刺	名刺作成費	¥1,000～¥3,000	
チラシ・パンフレット類	チラシ・パンフレット	¥0～¥100,000	
	情報誌への広告掲載費	¥0～¥100,000	
WEB	ホームページ・メールアドレス	¥0～¥500,000	
	WEB広告掲載費	¥0～¥100,000	

## 届け出に関する費用

役所などに提出する書類の、届け出にかかる費用です。事業を始めるには必須の作業になります。

事業を始める時は、役所などに書類の届け出が必要になります。個人事業主で起業するか、最初から「株式会社」などの法人として起業するかによって、かかる費用はかなり変わってきます。

基本的には個人事業主としてスタートでいいでしょう。ざっくりいうと個人事業主は売上が1000万円を超えるまでは消費税の支払いが免除されます。もし最初から売上が1000万円を余裕で超える計画なのであれば、法人で始めるメリットが出てきます。

## 個人事業主の場合

『ひとり起業』は、ほとんどの人が個人事業主からのスタート。この場合は届け出時に費用はかかりません。ただ、確定申告時に税金が安くなるなどの恩恵を受けるために、税務署に「開業届」と「青色申告承認申請書」を出しに行きましょう。

## 法人化の場合

『株式会社』のように法人としてスタートするには、「法人登記」をする必要があります。その場の費用は、目安として25万円前後になります。その他に、資本金も必要になります。

## 活動拠点に関する費用

事業を行う場所にかかる費用です。業種によって大きく異なります。また、事業を自宅で始めるか、店舗やオフィスを借りるかによって大きく変わってきます。事務所がなくても始められる事業なら、無理にコストをかけず『自宅』や『バーチャルオフィス』や『シェアオフィス』などがおすすめです。

### 自宅兼事務所

店舗がいない業種の場合、自宅を拠点にするケースが多いですね。この場合は新たに費用がかかるわけじゃないので0円で済みます。

### バーチャルオフィス

簡単にいうと住所貸しのサービスです。あなたの事務所の住所を街の一等地にあるビルなどにすることができますので、名刺に記載する時にイメージがよくなる効果があります。

### シェアオフィス

バーチャルオフィス同様に一等地にあったり、内装がおしゃれで、さらにコピー機やWi-Fiなどの設備が整っているオフィス空間を多くの人とシェアするサービスです。

### 店舗・事務所

お客さんに直接施術をしたり、物販する場合は最初から店舗が必要になります。料金は立地や広さによって大きく変わりますが、基本的に賃貸契約をする時には、敷金・礼金・水道光熱費なども必要になってきます。

## オフィス什器じゅうきに関する費用

オフィスの什器(オフィスや店舗に必要な機器や家具、備品など全般)の費用です。オフィス什器とは、オフィスや店舗に必要な、機器や家具、備品など全般のことをいいます。

### オフィス・店舗家具

机や椅子はもちろん、照明器具、場合によっては食器なども入ってきますね。このあたりは安めに設定しがちで、起業してみたら「予想以上に費用がかさんだ……」なんてことがよくあるので注意が必要です。

### OA機器

パソコン・プリンターやタブレット、あとは電話機などが入ってきます。OA機器は機能によって本当に価格に雲泥の差があります。大事なのは自分がOA機器で使いたい機能を明確にすること。

### 商品やサービスのための備品

厳密には什器に含まれなかったりしますが、ここの計算が必要です。施術用の備品や資材、他にも営業用のスーツ・バッグなどサービスを提供するのに必要なものもここでまとめてみましょう。

## 広告に関する費用

起業前はもちろん、起業後にもサービスを知ってもらううえで欠かせない広告に関する費用です。

広告費を計算に入れずに起業してしまい、後で地獄を見るケースはとて多いです。新しい事業を始めるなら当然お客さんが必要です。最初から見込み客のあてがあるなら別ですが、そうでないならば、告知をしてあなたのサービスを知ってもらう必要があります。

### 名刺

起業したらこれも必須ですね。

### チラシやパンフレット

告知用のチラシや、来店した方に渡すパンフレットなどが、最初から必要になる場合があります。数十枚なら自前のプリンターの出力でもよいですが、100枚を超えてくるなら印刷業者に依頼したほうが圧倒的に安くなります。「チラシ 印刷 激安」なんかで検索するといっぱい出るので気になったら調べてみてください。

### ホームページ・WEB広告

もし集客をホームページや、WEB広告などネットを通じて行う場合は、このあたりも調べておく必要があります。店舗系だと情報サイトやクーポンサイトに広告を掲載するケースが多いのでここで計上しておきましょう。

## 初期費用を明確にすれば起業のタイミングがわかる

どうでしたか？ おそらく見積もっていた金額よりも予想以上に費用が膨らんでへこんでいるではありませんか？ でも、これはとってもいいことですよ。

なぜなら個人事業で一年持たずに廃業してしまう、よくある原因の一つが、**起業時の費用を見誤ってスタートを切ってしまったこと**なんです。少なくともあなたは、このケースで失敗することはなくなったということです。



よりリアルな初期費用を把握することで、  
起業直後から赤字スタートになるのを  
回避しよう。

## 1-5

いつ、どのようにがベスト？

## 今の仕事の辞め方とタイミング



## Q.いつ、どのように？ 今の仕事の辞め方とタイミング

起業に向けていろいろ準備を始める時の悩みのタネが「今の仕事の辞め方とそのタイミング」。僕自身は、「悩むよりとにかく行動してしまえっ!」って感じで、勢いで辞めたタイプです。そして、見事に地獄を見ました。

- ・毎日暮らしていくのがやっと
- ・月々の支払い関係が遅れることもしばしば
- ・売上のことで頭がいっぱいで夜も眠れない



今でこそ笑い話ですが、本当につらい時期でした。

実はこの『辞め方』と『タイミング』を間違えて起業してしまうと、『あつという間に廃業』という可能性がグンと跳ね上がってしまいます。

本書を読んでいるあなたには余計なリスクを回避していただきたいので、仕事の辞め方とタイミングについて先に伝えておきたいと思います。

## 勢いで辞める人がハマる落とし穴

よくいる「考えるより行動!」という、「即形で辞めちゃうタイプはどうなのか?」について触れたいと思います。先ほどお話したように、僕自身がこのタイプでした。もちろん、自分をとことん追いつ込んだほうが頑張れるタイプも存在します。だから、さっさと辞めることでプレッシャーをかけるのもアリといえはアリです。

ただ、条件があります。

それは、**起業までに準備すべきこと、やるべきことが明確になっている場合**だけです。このタイプの人が、今までプレッシャーをかけることで成果を出してこられたのは、あくまでも『やる事が明確にあった』からです。

事業が軌道に乗るための方法もわからないのに、『自分にはプレッシャーこそが最高のガソリンじゃあ〜!』って感じで、今の環境を飛び出しちゃうと、『あれ? 結局なにから始めればいいんだっけ?』となります。しかも、仕事を辞めて収入がゼロの状況になってから気づくのでシャレにならない悲劇です。



## 辞め方は『立つ鳥跡を濁さず』を心がける

仕事を辞める時はタイミングだけでなく、辞め方もとても大事。

「どうせ辞めても二度と会わないんだから、言いたいこと全部言って辞めてやるっ!」なんて衝動も、ちょっとあるかもしれません。そんなあなたに伝えたいのが、このことわざ。

## 『立つ鳥跡を濁さず』

水鳥が飛び立つ時のように、その場を濁さず汚さず、美しく去りましょうという意味。



世の中って自分が思うよりホント狭いので、あえて敵を作る真似はしないほうがいいです。不思議なものでネガティブな感情を撒き散らすと、回り回って思いもよらぬ角度から自分に戻ってくるもの。起業したての時は、まだまだ『か弱い』状態だから、そんな一撃を食ったら致命傷になりかねません。

特に、辞めた仕事と同業種で起業なんかするときは、辞め方はめちゃくちゃ大事。なぜなら、二度と会わないと思って起業しても、そういう時に限って意外にすぐに再会しちゃったりするものです。ホント不思議。

こんなふうに、『ノープラン退職』や『モメる辞め方』に気をつけながら起業の準備を進めていくことで、無駄なリスクを減らすことができます。さて、ダメな方法はわかったので、次は具体的な辞めるタイミングについて紹介します。

## 仕事を辞めるベストなタイミングはココ!

仕事を辞めるのにおすすめなタイミング。それはズバリ「ビジネスプラン」ができあがった時です。

ビジネスプランとは、言ってみればあなたの事業の設計図みたいなもの。簡単に言うと「誰に」「何を」「どのように」提供するか? を明確にするのと同じです。そしてこの状態は、本書にある「スタートアップ診断テスト」の全項目に○がついた状態と同じでもあります。

起業をするタイミングも、仕事を辞めるタイミングも『ビジネスプラン』の存在が欠かせないということです。今までとは違い、新しい世界に飛び込むわけなので「計画」と「準備」が必要なのは当たり前。しかし、『ビジネスプラン』なんてハードルが高そうな課題が見えてくると、同時にこんなふうには感じませんか?

## 『どうやってやるの?』『自分にもホントにできるの?』

大丈夫です。安心してください!

この第一章では、「起業」の準備をするにあたって、事前を知っておくべきことを記しました。見方を変えればどんな準備を進めればヘタを打たない「起業」ができるのかを知れたとも言えます。

第二章では、第一章で知った起業するために必要な準備を順番に進めていきます。

ページが進むごとに、『スタートアップ診断テスト』のチェックが埋まっていくので楽しいですよ。もちろん、起業初心者のあなたでも迷わず進めるように『わかりやすさ』と『わくわく感』を大事にした構成になっているので安心してください。



世の中は本当に因果応報。  
仕事を辞める時も負の感情を残すよりも、  
キレイな辞め方を心がける。