

会社オーナーに
なるまでの
道しるべ

～現在地から目標地までの人生地図～

ご挨拶

スモールビジネス逆算起業プロデューサーの木藤です。

この度は、私の公式ラインにご登録いただきまして、ありがとうございました。

公式ラインでは、あなたのビジネスが理想とする地点へと到達するように、私の経験や新たに入手した情報をお届けして参ります。

ご質問も受付けておりますので、是非LINEからメッセージを送ってくださいね！

これからどうぞよろしくお願ひ致します！

このビジネス人生マップの使い方

木藤の公式LINEに登録してくださったあなたは、

ビジネスにとっても関心がある方だと思います。

既にビジネスをスタートしていて、事業拡大を計画の方。

既に成功したビジネスをお持ちで、事業承継をお考えの方。

サラリーマンから起業を目指している方。

それぞれの現在地がおありになると思います。

私は、今から約20年前に会社員を辞めてビジネスをスタートさせました。

そこからの20年間で「個人事業主」「会社オーナー」「投資家」と

それぞれの立場を経験してきました。

ですから、あなたの今の立ち位置でのお悩みが分かります。

このビジネス人生マップでは、「金持ち父さん・貧乏父さん」の著者

ロバート・キヨサキ氏の「キャッシュフロー・クワドラント」の図を用いて、

それぞれのステージに移るためのヒントを

「私の経験から感じるきっかけ」にさせていただけたらと思います。

キャッシュフロー・クワドラント

ロバート・キヨサキ氏が分類した人が収入を得る4つのポジション

1. 従業員としての給与収入
2. 個人事業者としての事業所得
3. 会社オーナーとしての役員報酬
4. 投資家としての配当・売却収入

収入を得る方法は、この4種類。これを4分割した図が次になります。

キャッシュフロー・クワドラントの図



あなたは今、

どの場所にいますか？

そして、どの場所を

目指しているのでしょうか！？

マイビジネスの目的地

ビジネスを進めていく上で、自分の理想の状態とはどんな形なのか？

これを明確にしておくことは、非常に重要です。

この目標がないと、ただただ売上拡大・事業拡大をめざしてしまい

ビジネスの迷路に迷い込んでしまう可能性があります。

地図を持たずに、冒険に出ってしまうようなイメージでしょうか。

自分の理想のビジネス目的地はどこ？

人は、それぞれ自分の理想とするビジネスの場所が違うはずです。

でも、その理想とする場所(目的地)が定まっていないと

遠回りをしたり、もしかすると辿りつけないこともあるかもしれません。

ですから、まずあなたの理想とするビジネスの目的地をハッキリとさせましょう！

【Q.】あなたは今、何番にいますか？そして何番に行きたいですか？

ビジネスの目的地は人それぞれ！

① 従業員

③ 会社オーナー

② 個人事業主

④ 投資家

ビジネスをスタートする方は、

①⇒②⇒③⇒④

という順番で進む場合が多いと思います。

私もこの順番で経験してきました。

でも必ずしも④をめざす必要はありません。

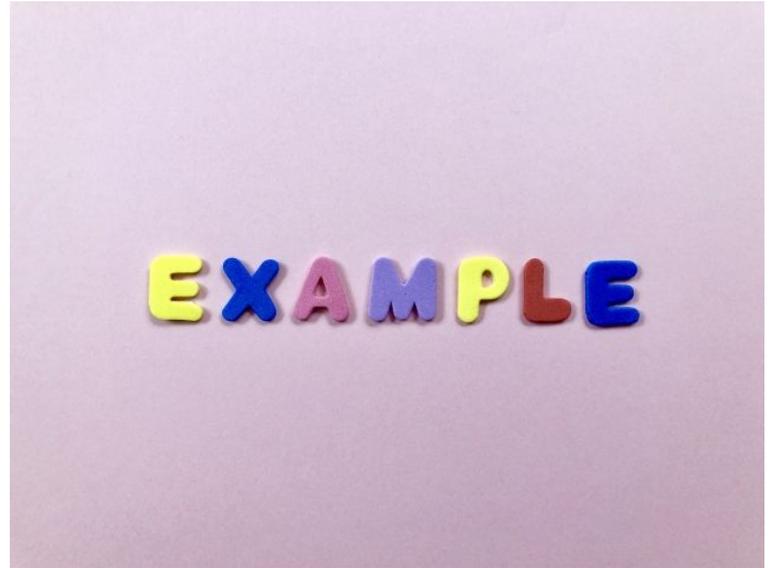
②の目的地で一生現場がいい！という方も

たくさんいらっしゃいます。

①⇒②⇒③⇒④モデルケース

それでは、私の経験を元に①⇒②⇒③⇒④の
ビジネスを見ていきたいと思います。

ご自身の現在地と目的地を重ね合わせながら、
これからの未来をイメージしていきましょう！



①サラリーマンの場合

あなたがもし①にいらっしゃるなら、「これから自分のビジネスをスタートしたい！」と強い気持ちを持たれていることでしょう。

でも一方で、

・将来の収入への不安や今の収入を失うことへの恐れ

・周囲の人たちの反対

・自分の才能が分からず、どんなビジネスが出来るか分からない！

こういう悩みを抱えていらっしゃるかもしれません。

マイビジネスのスタート(勇気編)

この①⇒②のステージは、ビジネス人生の「勇気編」

多かれ少なかれ誰でもこの不安・恐れを抱きます。

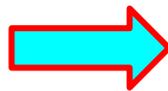
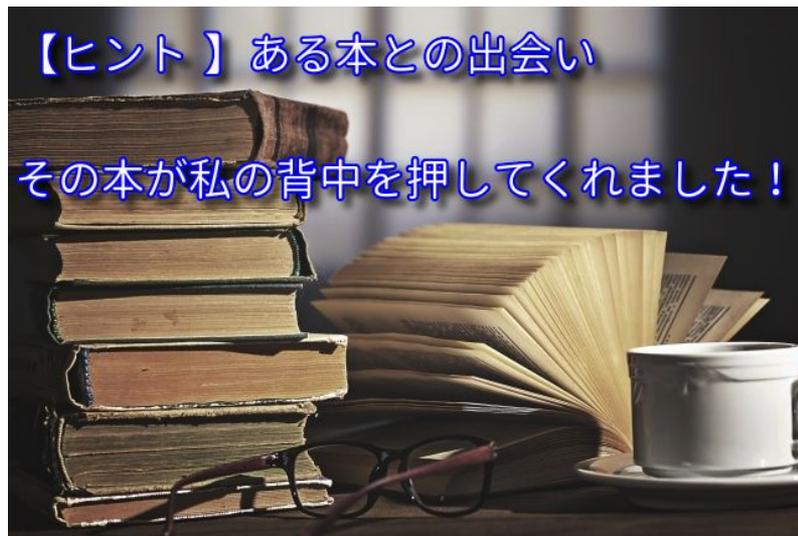
そして乗り越えなければ、次のステージへの扉は開くことはありません。

でも、安心して下さい。お恥ずかしいのですが、20年前私はあなた以上に

恐れをなして、一步を踏み出せずにいました。

現在、この場所で困っていらっしゃる方は、この時期の私の経験を読んでみてください。

なにかのヒントが見つかるかもしれません。

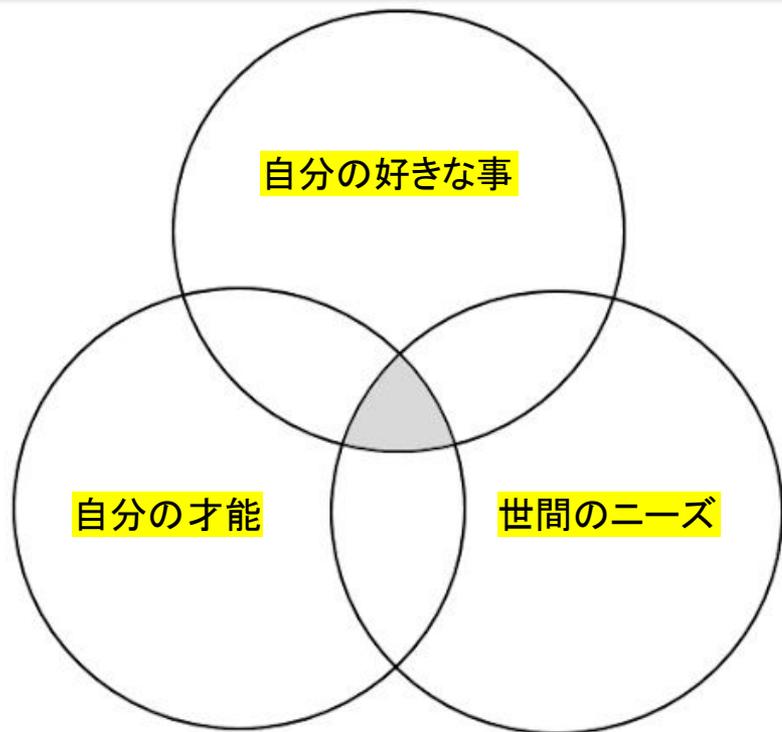


クリックORタップ！

☆独立する勇気の作り方☆

「なぜ私は銀行を辞めたのか？」

マイビジネスのスタート(スキル習得編)



マイビジネススタート(勇気編)で自分のビジネスを探すときは、左のような3つの円の共通部分から見つけるのも1つの方法です。

そして、自分のビジネスが決まったら
そのスキルを習得するのみ！

✓ **最初の自己投資がココになります！**

ちなみに私の場合は、

鍼灸学校への入学でした。

②自営業者の場合

もし、あなたの現在地が②なら次のような思いを抱いているかもしれません。

1. ビジネスを始めたばかりで、売上がまだ伸びていない。なんとかしないと！
2. 生活出来る収入は、安定して得ることが出来るようになってきた。ホッ。
3. 収入が頭打ち。もっと収入を得たいのに。

大体この3つのうち、どこかのステージにあてはまると思います！

1. 開業直後で売上がまだまだ不十分

このステージは、とにかくがむしゃらに走る時期です。

自分の商品やサービスを知ってもらうために、ありとあらゆる努力をしていきます。

特に「友人・知人の紹介」「既存顧客からの口コミ」この2つに注力します！

ビジネスをスタートする前から、あなたのファンを数人作っておくと、

最初のスタートが楽になります。

ビジネスを始めてから集客するのではなく、始める前から10人くらいの顧客を探しておきましょう！

 私の場合で言えば、治療院をオープンする 1年前から友人知人に

「来年資格をとったらオープンするから来てね！」と声かけを行っていました。

そして、来院患者さんの口コミで、まずはそのご家族に来ていただけるための努力をしました。

2. 生活出来る収入は得られるように

このステージは、ちょっと気持ちに余裕が出る時期です。

起業の準備から突っ走ってきて、なんとか利益を確保。

まだ当初の目標とする売上や収入にはなっていないけど、

自分の好きな仕事で生計を立てられるようになった喜びが上回ります。

【とにかく既存の顧客を満足させることに全力を注ぎましょう！】

 このステージでは、まだ多くの広告宣伝費をかけることが出来ません。私の場合では、この時期既存の患者さんのことを知ることに集中しました。治療に関するのではなく、患者さんの「家族構成・趣味・思想・価値観」これらのことを会話の中からとにかく引き出しました。これらのリサーチをもとに施術中のトークを繰り広げた結果、まずご家族の来院が増えました。

3. 売上が頭打ちで伸びない

このステージは、自分のビジネスの結果に少し満足してくる時期です。

売上も上がってきて、サラリーマン時代の収入以上を得ることが出来るようになります。個人事業主ですから、全ての業務を自分でこなさないといけないので、とても忙しいのですが、とても充実した日々を送ります。

でも、**一方ですべてのビジネスが安定してきた！とホッとして油断する時期**でもあります。あなたのビジネスが、プロダクト・ライフサイクルの上昇ステージにあれば、特別新たなことをしなくても売上はキープ出来ますが、今まで右肩上がりだった売上は、横ばいになってきます。

 私の場合は、月の売上が80万円を超えて来た頃です。一人治療院で、家賃もありませんでしたから利益率も高く、少し満足感が出ていました。でもピークは100万円ですそれ以上にはなりません。

4. 一旦の達成感と目標とのギャップ

① 従業員

③ 会社オーナー

② 個人事業主

④ 投資家

このステージは、最初のビジネスの目標を達成したあとの伸び悩みで、

自分の心の中でモヤモヤ感が増して来る時期です。②のステージが理想の目的地であれば、現状をキープする対策を行います。

③や④を目指してスタートした方は、閉塞感や焦りが少しずつ大きくなって来る時期です。



私の場合では、1馬力での売上の限界を感じ、人を雇用することを考えました。そのため具体的な検討をはじめました。

③会社オーナーの場合

もし、あなたの現在地が③やその一歩手前ならば、次のような思いを抱いているかもしれません。

1. 人を増やさない限り、今の売上で頭打ちだ！
2. 優秀な人材を集めるためには、自分に何が必要なのだろう？
3. そろそろ現場を離れて、マネジメントに集中したい！
4. プロダクトライフサイクルを考えると次の事業展開を考える時期だ！

このような悩みや課題があるかもしれませんね。

1. 人を増やさないと売上が頭打ちだ！

このステージは、個人事業主から会社オーナーに移行する時期から始まります。

自営業としての目標は達成したのですが、1馬力での売上には限界があります。

また、自分の働きが止まると売上がストップします。増えてきた顧客からも新たなニーズが聞こえてきます。

しかし、自分自身が現場に出て先頭で引っ張っている状態です。あらたな時間も確保できず、現状が続きます。そして、そのギャップを埋める欲求の方が、大きくなってくる時期です。

 私の場合では、人を雇用して組織化するために必要な時間を無理やり作りました。睡眠時間を削るなどの方法では、サービスの低下にもつながり長続きしないので、勇気を出して定休日を増やしました。そして、その時間を活用して今後の展開を考えていきました。

2. 優秀な人材を集めるには？

このステージでは、人材の確保に頭を悩ませる時期です。

一人目を雇用するのにもエネルギーが必要で、最初はどうやって自分が求める人材を探して良いのか？もよくわかりません。

次にやってくるのは、定着の問題。やっと仕事を覚えて、戦力になってきたと思ったら辞めていく。”なかなか人が増えていかない”という問題に直面します。

 私の場合は、一人目の雇用でとても苦労しました。それは、自身が持たない有資格者の雇用だったからです。何かのメリットがなければ、優秀な人材に来てもらえません。そこで、特殊な治療技術を学び、それを伝授することをメリットとすることにしました。

高額な治療研修会でしたが、数年にわたり最新の技術を習得して伝授していきました。

 **2回目の自己投資**

3. 現場を離れてマネジメントに集中！

このステージは、スタッフが成長してきて、現場を少しずつ任せることが出来るようになってきている時期です。

でも、まだ自分のファン(顧客)が多い状態で、現場を完全に抜けることに抵抗があります。

一時的には、売上減も覚悟しないといけません。経営者として、ステージアップする大きなポイントになります。「本当の会社オーナーになるのか？」が試されています。

 私の場合は、この壁が独立開業以来の大きな壁になりました。ある本をきっかけに、メンターに出会います。そのセミナーに参加したことで、価値観や自分のマインドを書き換えることができました。そして勇気を出して、現場を抜ける決断をしました。

 **3回目の自己投資**

4. プロダクト・ライフサイクルから次の事業展開を考える

このステージは、自身が現場を抜けた後、紆余曲折を経て組織としての売上が安定してきている時期です。

でも、ここまで来るには数年の年月が流れています。時代の変化を経営者としてひしひしと感じているはずです。

利益が出ているうちに新たな手を打っておかないと、ピークアウトしていってしまう！という焦りが生じてきます。

 私の場合は、患者さんの高齢化とニーズに合わせて、来院型から訪問型へのサービス提供の取組をはじめました。これで、新たなプロダクト・ライフサイクルを作り出すことが出来たのです。

その後、この事業はFC展開を行うまでに成長します。そして、証券会社から会社上場のオファーを受けることとなります。

それぞれのステージで解決する問題が違う！

いかがでしたでしょうか？

あなたが、起業してから会社オーナーになるまでを

簡単にイメージしていただきました。

ここで書かれたように、ビジネスをスタートするとそれぞれのステージで、

はじめての困難・問題・悩みに直面します。

でも、これらの「**困難・問題・悩み**」は、誰にでも必ずやってくるのです！

ですから問題に直面した時は、あなたが次のステージに進むサイン！

おめでとうございます 😊

一人では解決できない

ビジネスでの問題に直面した時は、あなたがステージアップできるサイン。

でも、問題を克服しないと当然次の扉は開きません。

私もずいぶん一人で思い悩む時期を過ごしたのですが、問題の克服には至りませんでした。時間を無駄にしました。では、どのようにして克服できたのか？

それは、先に経験した人の教えです。振り返ってみると転機となるポイントが数回あったのですが、自己投資を行うことで、学びを得て課題を解決し、新たなステージに進むことが出来ました。

体験コーチングを受けてみませんか？

現在、私はこれらの自身の経験を元に

・これから起業してビジネスを始める方

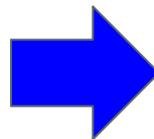
・起業してビジネスのステージアップをする方

・ビジネスを売却して投資家の道に進む方

を対象にビジネスコーチを行っています。

その体験コーチングを**期間限定特別価格で実施中**です。是非内容をチェックしてみてくださいね！

最後までご覧いただき、ありがとうございました！



① [これから起業の方はこちらから](#)

② [起業後の方はこちらから](#)

クリックORタップ！