

DAY 2

# 利益が残るお金の整え方

売上と経費を"つなげる"経営へ — 頑張っているのにお金が残らない、そのループを今日で終わらせましょう。

DAY 2 テーマ

# 利益が残る お金の整え方

売上はあるのに苦しい起業女性へ

この講座は、忙しく走り続けているのにお金が手元に残らないと感じている起業女性のための講座です。  
今日は「構造」から見直していきます。

# 今日のゴールを確認しましょう

この講座を終えたとき、次の3つが明確になっていることを目指します。

## ① なぜ残らないのか

利益が出ない本当の原因を、感情ではなく構造の視点から理解します。

## ② 何を見直せばいいのか

経費・時間・投資の3つの観点から、今すぐ手を付けるべきポイントを特定します。

## ③ 利益が残る構造とは

売上を上げながらお金も手元に残る仕組みの全体像を描けるようになります。

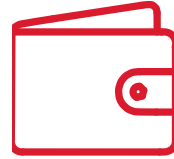
# あなたは今、こんな状態ではありませんか？

多くの女性起業家が、次のような悩みを抱えています。



## 売上はある

クライアントはいる、仕事も入っている。数字の上では売れている状態です。



## でもお金が残らない

月末になると通帳を見てため息をつく。売上があるはずなのに、なぜか手元にない。



## 忙しいのに楽にならない

毎日フル稼働しているのに、お金も時間も余裕もない。どこかで何かが間違っている感覚がある。

DAY1のおさらい

# 経営者の目線



# 利益が残る売上目標の立て方

|                       |  |
|-----------------------|--|
| ①売上に関係なくかかる費用         |  |
| ②その他の経費               |  |
| ③ほしい利益                |  |
| $(①+②+③) \times 20\%$ |  |
| 売上目標                  |  |

集客だけでは安定しない

# 単価とリピートを 整える

集客に力を入れても、単価が低ければ忙しくなるだけ。  
リピートがなければ、毎月ゼロからのスタート。

売上とは、**単価 × 客数 × リピート**

3つの要素すべてを整えることで、はじめて安定した売上が生まれます。  
集客だけに頼らない仕組みづくりが大切です。

# 4つのフェーズ



- ・商品を作る
- ・最初のお客様
- ・SNS認知
- ・実績づくり

- ・単価アップ
- ・リピート導線
- ・仕組み化
- ・売上アップ

- ・利益率アップ
- ・経費の見直し
- ・税金対策
- ・法人化

- ・新サービス
- ・ターゲット見直し
- ・新しい導線
- ・次の成長へ

01

設立期

02

成長期

03

成熟期

04

再構築期

# こんな不安、毎月感じていませんか？

女性起業家の個別相談でよく聞かれるリアルな悩みです。いくつ当てはまりますか？

1

## 何に使ったかわからない

月末にレシートや帳簿を見ると、記憶にない出費がいくつも。「なんとなく使った」が積み重なっています。

2

## 月末が不安でたまらない

カードや税金の支払いが重なる月末。通帳を見るのが怖くなっていますか？

3

## 「足りるかな」が頭を離れない

来月のことを考えると集中できない。お金の不安がビジネスの判断力を鈍らせています。

4

## 気づいたらマイナスになっている

売上があったはずなのに、月をまたぐと残高が減っている。どこかで大きな穴が開いています。

# なぜ苦しい状態が続くのか？

苦しみの原因は「頑張り不足」ではなく、**3つの視点が抜けていること**にあります。一つひとつ確認していきましょう。

## ① 売上と利益を分けて見ていない

「今月100万円入った=100万円使える」と思っていませんか？  
売上から経費・税金・社会保険を引いた後に残るものが利益。  
この区別が曖昧なままだと、使いすぎが起きます。

## ② お金の流れが整理されていない

何にいくら使っているか把握できていない状態では、無駄な支出に気づけません。  
お金の流れを見える化することが改善の第一歩です。

## ③ 時間の使い方がズレている

利益を生まない作業に時間をかけすぎていると、売上を作る時間が削られます。  
仕事も家事も育児もこなす女性にとって、時間もお金と同じくらい大切なものです。

# ① 売上と利益を分けて見ていない

# 売上 = 利益ではない

× 「今月100万円入った = 100万円使える」

○ 「売上 - 経費 = 使っていいお金」



## ② お金の流れが整理されていない

# 家計と事業のお金

## 混ぜるなキケン

- × 夫からもらった家計、自分の事業に使っている
- × お客様からもらったお金、お財布直行！
- 銀行口座とクレジットカードは事業用と家計用に分ける
- お客様からお金をいただいたらいったん銀行口座に入れる



### ③ 時間の使い方がズレている

# 忙しい女性にとって 時間はお金と同じ！

- × なんでも自分でやらなきゃいけないと思ってる
- × これができたらやろうと後回し
- 自分がやらなくてもいいことは手放す
- 失敗してもいいから動いてみる  
⇒新しい学びが生まれます



共通点

# 利益が残らない人に共通すること

利益が残らない人は、**"感覚"でお金を使っています。**

「今月の売上だいたいこのくらいかな」「経費、だいたいこのくらいかな」  
——この感覚ベースで動くと、いつまでも利益が残らないまま



感覚でお金を使い続ける限り、売上が増えても不安は消えません。

共通点

# 利益が残る人に共通すること

## 利益が残る人は、**"数字"**を把握している

売上・経費・通帳のお金・SNSのフォロワー数・ラインの登録者・メッセージの開封率  
——利益が残せる人はすべて数字を把握しています

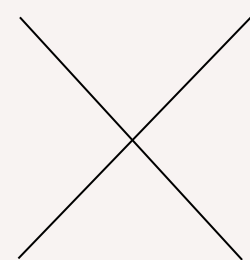
経営におけるお金の管理は、感情や感覚ではなく、数字と仕組みに基づいて行う必要があります。  
それが「利益が残る構造」への第一歩です。

 感覚で動く⇒数字を見て動くへ変えていきましょう

# 利益を残すために

売上アップ × コストダウン

どちらも必要です

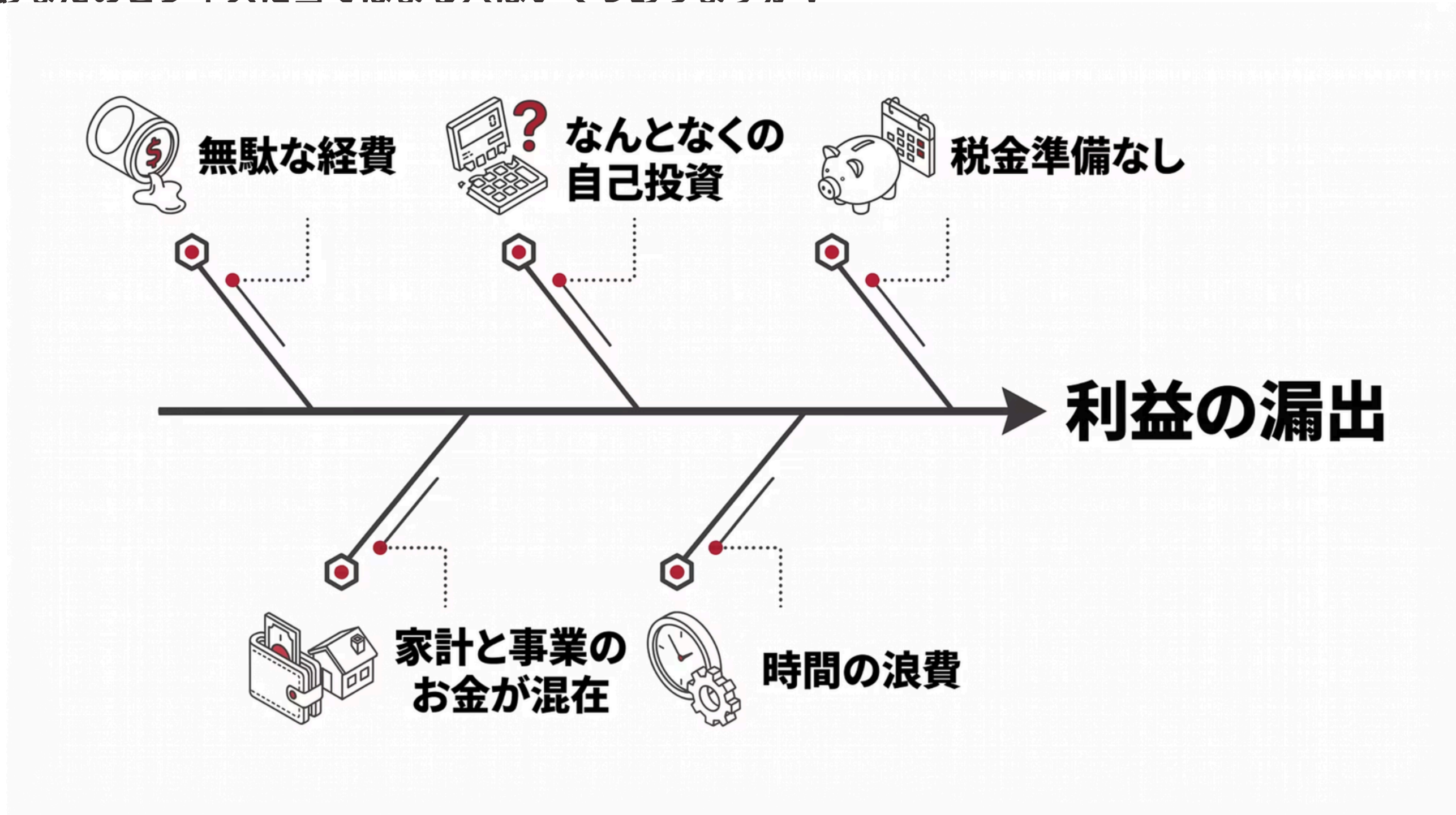


穴が開いたバケツに  
いくら水を注いでも  
水はたまらない



# バケツに開いている"穴"を確認しましょう

売上というバケツに水を注いでも、穴が開いていれば溜まりません。  
あなたのビジネスに当てはまる穴はいくつありますか？



これら5つの穴が重なると、売上があっても手元にお金が残らないという状態が生まれます。  
まずどの穴が最も大きいのか、自分のビジネスを振り返ってみましょう。

# 固定費の罠に気をつけて

こんなツール、使い続けていませんか？

|                         |                           |
|-------------------------|---------------------------|
| Canva Pro<br>月額1,500円～  | ChatGPT Plus<br>月額3,000円～ |
| その他ツール類<br>予約・メルマガ・決済など |                           |

一つひとつは小さな金額でも、積み重なると毎月数万円の固定費になります。

## 問題の本質

売上がない状態でツールが増えると、自動的にマイナスになります。

ツール自体が悪いわけではありません。問題は「使っていないのに契約し続けている」「売上に貢献していないのに払い続けている」こと。

固定費は、売上が止まっても毎月確実に引き落とされます。

# 自己投資の落とし穴

学ぶことは、決して悪いことではありません。でも、一つだけ確認してください——

# 回収できていますか？

投資した金額以上の売上・利益・時間短縮という形で、その学びはすでにリターンを生んでいますか？「いつか役に立つ」「知識は財産」は本当のこと。でも、経営においてはそれが数字として返ってくる必要があります。

# 危険サイン：このループに入っていないですか？

自己投資が利益につながっていないとき、多くの場合このパターンが起きています。



このループから抜け出すには、次の講座に進む前に「前回学んだことで何が変わったか」を数字で確認する習慣が必要です。学びを行動と売上に変換する仕組みこそが、本当の自己投資です。

⊗ 新しい講座の前に「前回の投資は回収できたか？」を必ず確認しましょう。

もう一つの大きな問題

自分で全部

やっつけていませんか？

「節約のために自分でやる」という選択が、実は最大のコスト増になっているかもしれません。

あなたの時間には価値があります。その時間を何に使うかが、利益を左右します。

# 「自分でやりすぎ」がもたらす損失

次のような業務を、すべて自分でこなしていませんか？一つひとつは小さくても、合計すると毎週何十時間もの時間が奪われています。



## SNS投稿

毎日の画像作成・文章作成・投稿作業



## 経理・帳簿

領収書整理・入力・確認



## LINE返信

問い合わせ・リマインド・お礼メッセージ



## 予約管理

日程調整・キャンセル対応・確認連絡



## 雑務すべて

振込確認・資料作成・備品購入など

これらの時間を合計してみてください。その時間で本来やるべき「売上を作る仕事」はできていますか？

# 「自分でやる」の落とし穴

お金をかけずに自力で何とかしよう

---

実際に起きていること

- 無料情報をかき集める
- 情報が多すぎて何をしたらいいかわからなくなる
- 何も積みあがらない

頑張っているのに売上ゼロ！

①無料情報は「入口まで」だから

無料情報はすべての情報は出さない

万人向けの情報なので、自分に合った情報ではない

②お金を払わないと本気にならない

無料サンプルのコスメと10,000円のコスメ、

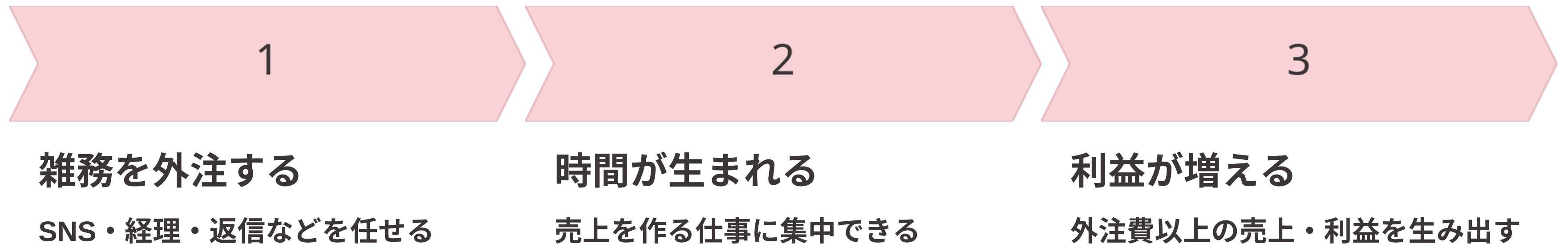
どっちを大事に使う？

脳は「痛み」がないと本気モードに切り替わりません。

無料情報を集めているだけでは「いつかやろう」のまま

# 外注の本質を変えてみましょう

外注とは、お金を使うことではありません。あなたの時間を利益に変換するための投資です。



外注費をコストと見るか、投資と見るか——この視点の違いが、経営の結果を大きく変えます。

**外注は浪費ではなく、利益を増やす投資です。**

# ここが一番のズレポイントです

## 多くの女性起業家がやっていること

- × 売上を上げようとする
- × もっと集客する
- × 新しい商品を作る
- × SNSをもっと頑張る

---

## でも、こっちが抜けている

- × 利益が残る構造がない
- × 経費の整理ができていない
- × 時間配分が見直されていない
- × お金の流れが可視化されていない

## 本当に必要なこと

売上を上げる努力と、利益が残る構造を作る努力、この両方が揃って初めてお金は手元に残ります。

売上アップだけを追い続けることは、穴の開いたバケツに全力で水を注ぐことと同じです。

**i** 構造なき売上アップは、疲弊を加速させるだけです。

## 今の自分を整理してみましよう

|                             |                              |
|-----------------------------|------------------------------|
| <p><b>自分が得意なこと</b></p>      | <p><b>後回しにしているところ</b></p>    |
| <p><b>お客様に喜ばれているところ</b></p> | <p><b>このまま放置したらどうなる？</b></p> |

# 今の自分を整理してみましよう

|                                                                                                                                   |                                                                                                                         |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <h2>自分が得意なこと</h2> <ul style="list-style-type: none"><li>・丁寧に見てもらえるとと言われる</li><li>・身体の変化を感じてもらえる</li><li>・専門用語を使わずに伝えられる</li></ul> | <h2>後回しにしているところ</h2> <ul style="list-style-type: none"><li>・インスタ発信</li><li>・LINE配信</li><li>・商品を作る</li><li>・経理</li></ul> |
| <h2>お客様に喜ばれているところ</h2> <ul style="list-style-type: none"><li>・話すとき安心する</li><li>・具体的に動ける</li><li>・姿勢が改善されて身体が軽くなった</li></ul>       | <h2>このまま放置したらどうなる？</h2> <ul style="list-style-type: none"><li>・単価が上がらない</li><li>・時間ばかり使う</li><li>・お金が残らない</li></ul>     |

# 一番気になることはどれですか？

| 自分が得意なこと                                                                                                       | 後回しにしているところ |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------|
| <ul style="list-style-type: none"><li>・丁寧</li><li>・身体</li><li>・専門</li></ul>                                    |             |
| <p>お客様</p> <p>ところ</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・話す</li><li>・具体</li><li>・姿勢</li></ul> <p>軽くなった</p> | <p>ら</p>    |

**このまま続けますか？  
それとも見直しますか？**

# 利益が残る構造に必要な4つのこと

難しく考えなくて大丈夫です。やることはシンプル。この4つを順番に整えていきましょう。



## ① 売上を作る

利益の土台となる売上の仕組みを作る・強化します。DAY1で学んだ内容がベースです。



## ② 無駄を削る

使っていないツール・回収できていない投資・家計との混在を整理します。



## ③ 手放す

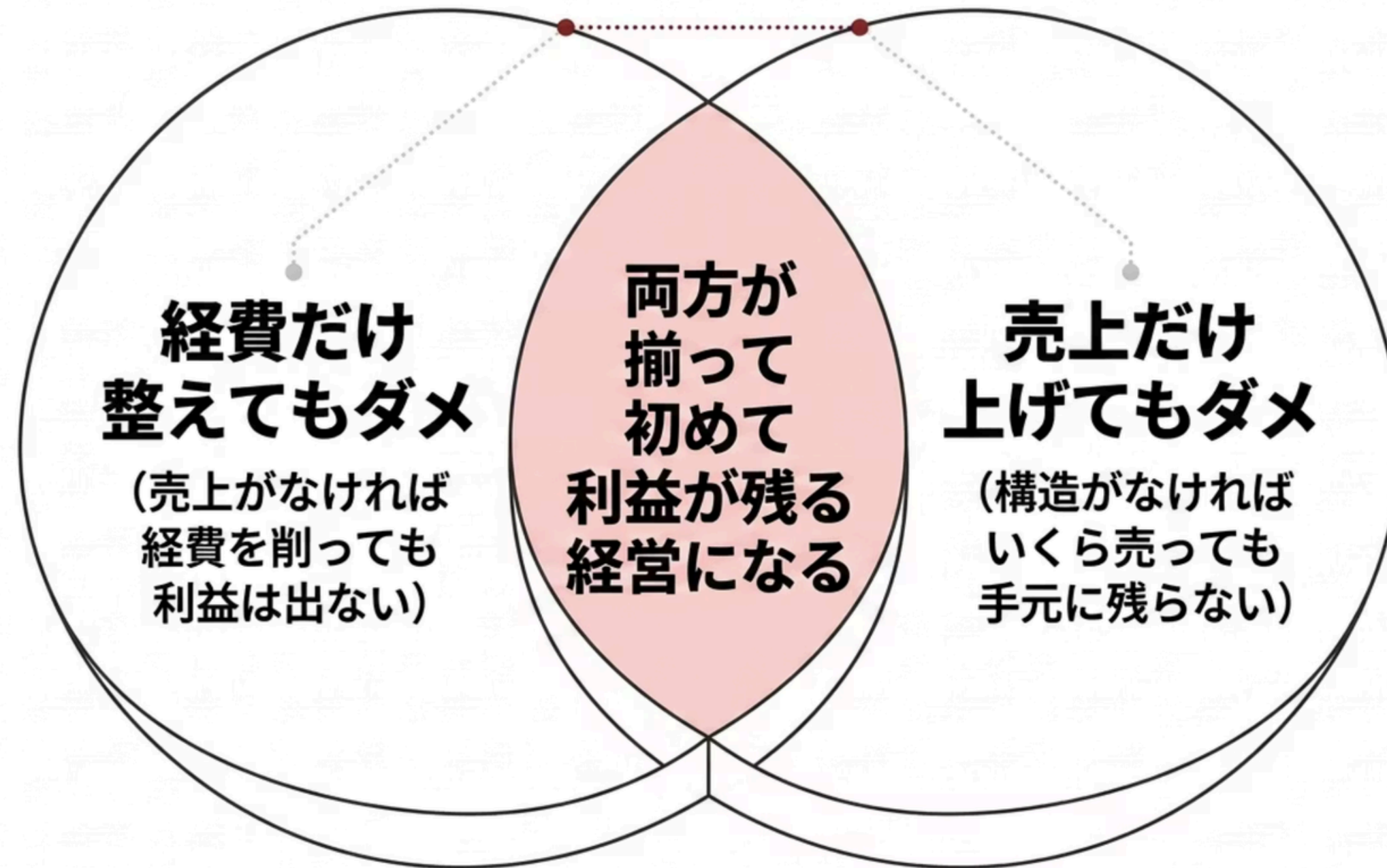
自分でやらなくていい作業を外注・自動化し、時間を売上につながる仕事に集中させます。



## ④ 整える

お金の流れを可視化・管理する仕組みを作り、毎月確認できる状態にします。

# 片方だけでは足りません



経費の管理と売上の仕組みは、車の両輪。どちらかが欠けても前に進めません。

最も大切なメッセージ

利益が残らないと

お金は**楽しくなりません**

どれだけ節約しても、どれだけ売上を追っても、手元にお金が残らない状態では  
——お金の不安から抜け出せません。

経営の目的は、利益を残してお金を自分と事業の未来のために使えるようにすること。  
今日学ぶことは、そのための土台です。

# 利益が残ると、何が変わるのか？

「利益が残る状態」は、単にお金が増えることではありません。あなたの経営と人生全体が変わります。

## 余裕ができる

月末に通帳を確認するのが怖くなくなります。お金の不安から解放され、本来の仕事に集中できます。

## 選択肢が増える

「お金がないからできない」ではなく、「これとこれ、どちらにしようか」という豊かな悩みが生まれます。

## 未来が描ける

3ヶ月後・1年後の計画が立てられるようになります。場当たりの経営から、戦略的な経営へ。

# 利益が残ったら、次は「どう使うか」

利益を残すことがゴールではありません

利益は「残すもの」ではなく、「未来への種まき」に使うものです。

利益が残ると、次に考えることが変わります。

## 次のステージで考えること

利益が安定して残り始めたとき、初めて「どこに投資するか」という経営者の問いが生まれます。

- 広告に使って売上をさらに拡大するか
- 自己投資して自分の価値を高めるか
- 資産運用に回して将来の安心を作るか

DAY3では、この「お金の使い方」の戦略と一緒に考えていきます。

# DAY3 | 利益の使い方を設計する

利益が残る構造を作った後、次のステップは「お金をどこに動かすか」の戦略です。DAY3では、この3つの選択肢を深掘りします。

1

## 広告に使う

集客の仕組みを整え、売上をさらにスケールさせる。時間をかけずに新規顧客を獲得する方法を学びます。

2

## 自己投資に使う

回収できる学びとは何か。費用対効果の高い投資の選び方と、投資後の行動計画の立て方を学びます。

3

## 資産運用に回す

事業利益を将来の安心に変える方法。経営者として考えるべき資産形成の第一歩に触れます。

**あなたはどれを選びますか？** DAY3でその答えを一緒に考えましょう。

# ワーク | あなたはどこに投資したいですか？

今の自分の状況を振り返りながら、直感で答えてみてください。正解はありません。あなたの「今」を確認するワークです。



## ① 売上アップ

商品・サービスの強化、集客の仕組み作りに投資したい



## ② 学び

スキルアップ・マインド強化のための自己投資をしたい



## ③ 将来（資産）

貯蓄・資産運用で将来の安心を作りたい



## ④ 広告・仕組み

広告や自動化への投資で、手を動かさずに売上を作りたい



選んだ答えを、DAY3でさらに深めていきます。ぜひメモしておいてください。

# 利益が残る仕組みを、一緒に作りませんか？

## 個別相談でできること

今日学んだ内容は「全体像」です。でも、あなたのビジネスは唯一無二。経費の構造も、売上の仕組みも、時間の使い方も、それぞれ違います。

個別相談では、あなたの数字と現状を一緒に見ながら、「どこから手をつければいいのか」を具体的に整理します。

## こんな方におすすめです

- 売上はあるのに手元にお金が残らない
- 何から始めればいいのか分からない
- 一人で考えると行動できない
- 専門家に伴走してほしい

## 個別相談

### 利益が残る仕組み化

現状の財務状況を整理 無駄な経費を特定 優先順位を明確化 具体的な改善ステップを提示

まずは話してみましよう。あなたの状況に合わせて、一緒に考えます。

# 個別相談で整理すること

「何が問題かはわかった。でも、自分のケースで何から始めればいいのかわからない」——その答えを一緒に出すのが個別相談です。

## 何が原因で残らないのかを特定する

あなたのビジネスの数字を見ながら、お金が残らない本当の原因を一緒に探します。感覚ではなく、データで判断します。

## どこから整えるべきかを決める

すべてを一度に直す必要はありません。効果が大きい順に、今週から動けるアクションを一緒に設定します。

## 何を手放すべきかを明確にする

あなたが今やっている業務の中で、手放せるものを一緒にリストアップ。外注・自動化・削除の判断をサポートします。

**個別で丁寧に整理します。**

# 最後に、一番大切なことをお伝えします

利益が残ると、  
お金は不安ではなく**未来を作るものに変わります。**

今日お伝えしたことを、もう一度まとめます。

01

## 構造を整える

努力や根性ではなく、仕組みで利益を残す

02

## 無駄を削り、手放す

経費・時間・自己投資を数字で見直す

03

## 利益を未来に使う

残ったお金を戦略的に動かし、さらなる成長へ

✔ 私は経理を教えるだけではありません。あなたに「利益が残る構造」を作ります。一緒に、お金と向き合う経営を始めましょう。