

# お金が回る事業の作り方

売上・利益・未来設計を、  
自分のフェーズに合わせて整える

はじめに

# 今日の参加者さんへ

今日ご参加の皆さんは、フェーズも悩みもさまざまです。でも実は、全員に共通するテーマが一つあります。

これから始める方

何から手をつければいいかわからない

売上を作りたい方

お客様が来ない、申し込みが続かない

売上はあるけど残らない方

頑張っているのになぜか苦しい

次の柱を作りたい方

今の仕事一本では不安を感じている

共通テーマ

# 悩みは違って見えて、実は全部つながっています

「今の自分に必要な順番がわからない」  
——これが、全員に共通する本質の悩みです。

売上が必要な方に投資の話をしてしても苦しい。売上はあるのに利益が残らない方に「もっと集客を」と言っても苦しい。次の柱を作りたい方も、今の土台が整っていなければ余計に苦しくなる。  
だから大切なのは、**今の自分のフェーズに合った順番で整えること**です。

全体像

# 今日お伝えする3つの軸



## ① 売上の整え方

入ってくるお金を設計する



## ② 利益の整え方

残るお金の仕組みを作る



## ③ 未来設計の整え方

育てるお金の使い道を決める

この3つがつながって初めて、**お金の不安は本当に小さくなっていきます。**

タイプ別 ①

# 売上がない方へ

## 刺さる一言

売上がないと、お金は回りません。だからまずは「入る流れ」を作ることが先です。

## この方に必要なこと

- まず売上を作ることが最優先
- 集客だけでなく、商品と導線が必要
- 売上がない状態で節約だけしても苦しい
- お客様が申し込みたくなる流れを設計する

タイプ別②

# 売上はあるけど残らない方へ

## 刺さる一言

売上があるのに残らないのは、努力不足ではなくお金の流れが整っていないだけです。

## この方に必要なこと

- 売上と利益は別物だと理解する
- 頑張っているのに苦しいのは「構造の問題」
- 経費・時間・固定費・自己投資を見直す
- 外注や仕組み化で時間と利益を守る

タイプ別 ③

# 起業準備中で何もわからない方へ

## 刺さる一言

何から始めたらいいかわからないのは、能力の問題ではなくまだ整理されていないだけです。

## この方に必要なこと

- 不安に感じるのはごく自然なこと
- 順番さえわかれば、誰でも進められる
- 最初から全部できなくていい
- まず「何から始めるか」を一つ決めるだけでいい

タイプ別④

# 一本でいいのか不安な方へ

## 刺さる一言

今の仕事を否定する必要はありません。まず今の柱を強くして、その先で次の柱を作れば大丈夫です。

## この方に必要なこと

- 一本柱への不安を感じるのは自然なこと
- まず本業をしっかり整えることが先決
- 副業や次の柱は、今の強みの延長で作るのがベスト
- 土台が整ってから拡張する順番が大切

タイプ別 ⑤

# 税理士やサポートを知りたい方へ

## 刺さる一言

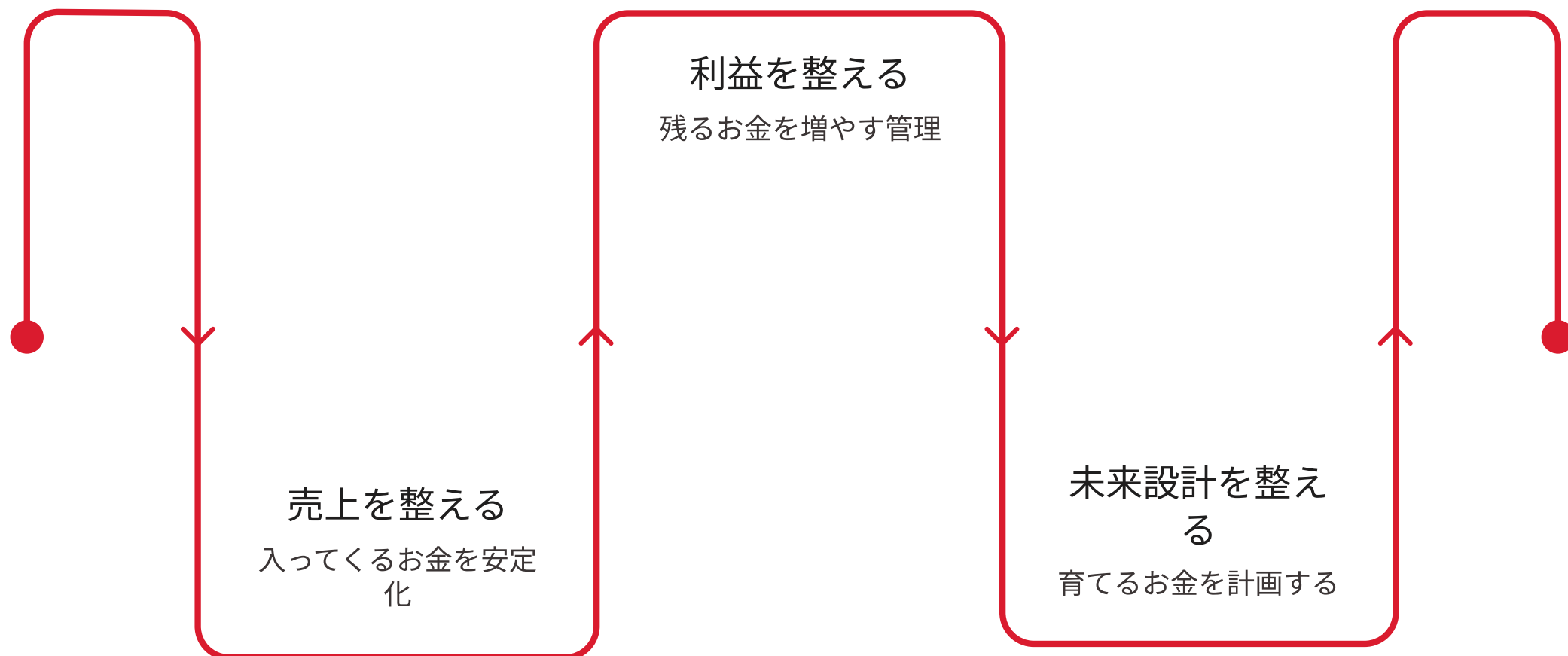
事業が伸びる人は、一人で頑張るのではなく  
支えてくれる人を持っています。

## この方に必要なこと

- 一人で全部抱え込まなくていい
- フェーズによって必要な専門家が違う
- 税理士や外部サポートは「経費」ではなく「経営の味方」
- 正しい人を正しいタイミングで頼ることが成功の鍵

# 売上・利益・未来設計の 整え方

3つの軸を体系的に理解することで、「今の自分に何が必要か」が見えてきます。



# ① 売上の整え方——入ってくるお金を設計する

売上は気合いで作るものではなく、**設計で作るもの**です。

売上が安定しない方の多くは、集客だけを頑張っています。でも本当は、商品が明確でなければ売れませんし、申し込みへの導線がなければお客様は動きません。

## 誰に届けるか

ターゲットが曖昧だと、どんな言葉も刺さらない

## 何を売るか

商品が弱ければ、どれだけ集客しても成果は出ない

## どんな導線か

SNS→LINE→申し込みの流れを設計する

## 単価は適正か

低単価では売上を積み上げるのに限界がある

## リピート導線

継続・リピートの仕組みで安定した売上を作る

# 売上の整え方——一言でいうと お客様が自然に来て、 申し込みたくなる流れを作ること

---

## よくある誤解

- 集客さえすれば売れる → **×** 商品と導線がないと売れない
- 値段を下げれば売れる → **×** 価値が伝わっていないだけ
- もっと頑張れば何とかなる → **×** 設計の問題は努力では解決しない

## 正しいアプローチ

- 商品・単価・導線をセットで整える
- 最初の実績とお客様の声を積み上げる
- 売上は偶然ではなく設計で作れると知る

## ② 利益の整え方——残るお金の仕組みを作る

売上があるのに苦しい方は、「残す設計」が整っていないだけです。

売上と利益は別物です。頑張って売上を作っても、経費や時間の使い方が整っていなければ、手元にはほとんど残りません。利益が残らないのは努力不足ではなく、構造の問題です。

### 売上と利益を分けて見る

家計と事業のお金が混ざっていないか確認する

### 固定費と経費を把握する

毎月かかるコストを「見える化」するだけで変わる

### 自分の時給を知る

時間の使い方も利益そのもの。時給換算で判断する習慣を

### 手放すべき仕事を手放す

外注は浪費ではなく投資。自分が価値を生む仕事に集中する

# 利益の整え方——一言でいうと

# 頑張って働いた分が、 ちゃんと手元に残る状態を作 ること

- ① 売上=安心ではありません。重要なのは「いくら入ったか」ではなく「いくら残ったか」です。利益が残ることで、初めて次の選択肢が生まれます。

自己投資が回収できているか、無駄な経費が積み重なっていないか——これらを定期的に見直すことが、利益を守ることに繋がります。経費の削減だけでなく、**収益性の高い仕事に集中できる体制を作ることが本質です。**

# ③ 未来設計の整え方——育てるお金の使い道を決める

利益が残ると、選択肢が増えます。その選択肢を**未来のために使える状態**が、未来設計です。

ここがあると、起業がただの自転車操業で終わらなくなります。お金を不安のために使うのではなく、未来を作るために使う発想への転換が必要です。



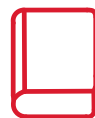
## 事業への再投資

広告・仕組み化・新しい導線への投資で、売上のステージを上げる



## 資産形成・老後の備え

積立・資産形成・教育費など、事業外のお金の置き場所も設計する



## 自己投資・学び

スキルアップや専門知識への投資も、立派な「未来への投資」



## 法人化・次の事業展開

余剰金ができたら、次のステージとして法人化や事業拡大を検討する

# 未来設計の整え方——一言でいうと

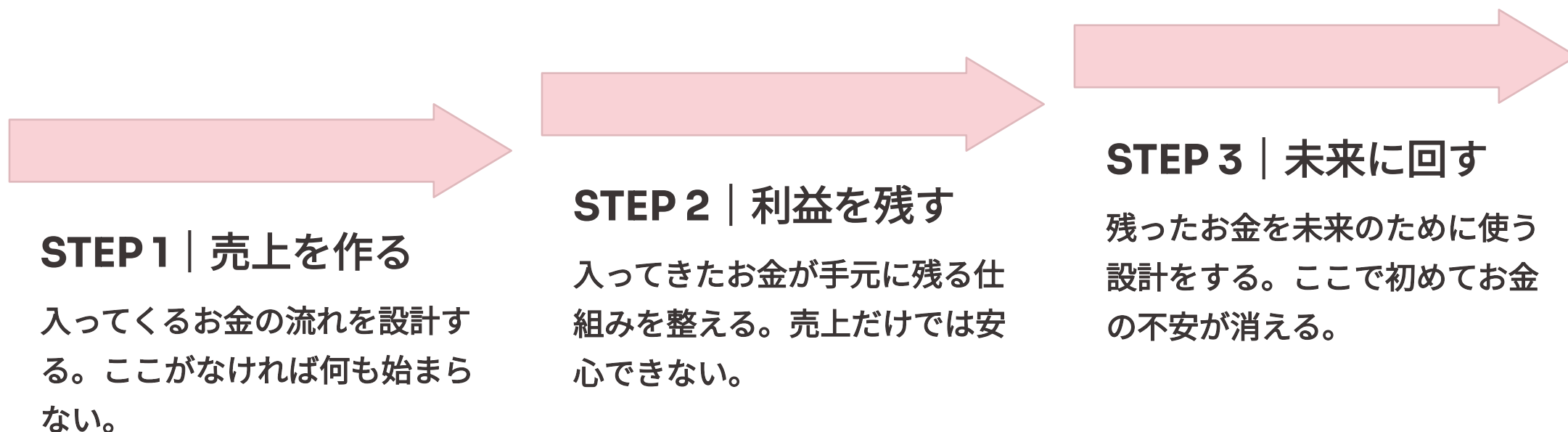
## お金を不安のためではなく、 未来を作るために使える状態 を作ること

投資とは株やNISAだけではなくありません。学びも、広告も、仕組み化も、すべて未来への投資です。未来設計があると、**お金を振り回されるのではなく、お金をコントロールできる**感覚が生まれます。ずっと消えなかった不安が、少しずつ和らいでいきます。

- ✔ 未来設計がある人は、目の前の売上の増減に一喜一憂しなくなります。長期的な視点でお金を動かせるようになるからです。

# 3つの軸はこの順番で整える

この流れには、絶対に外せない順番があります。順番を間違えると、どれだけ頑張っても苦しいままになってしまいます。

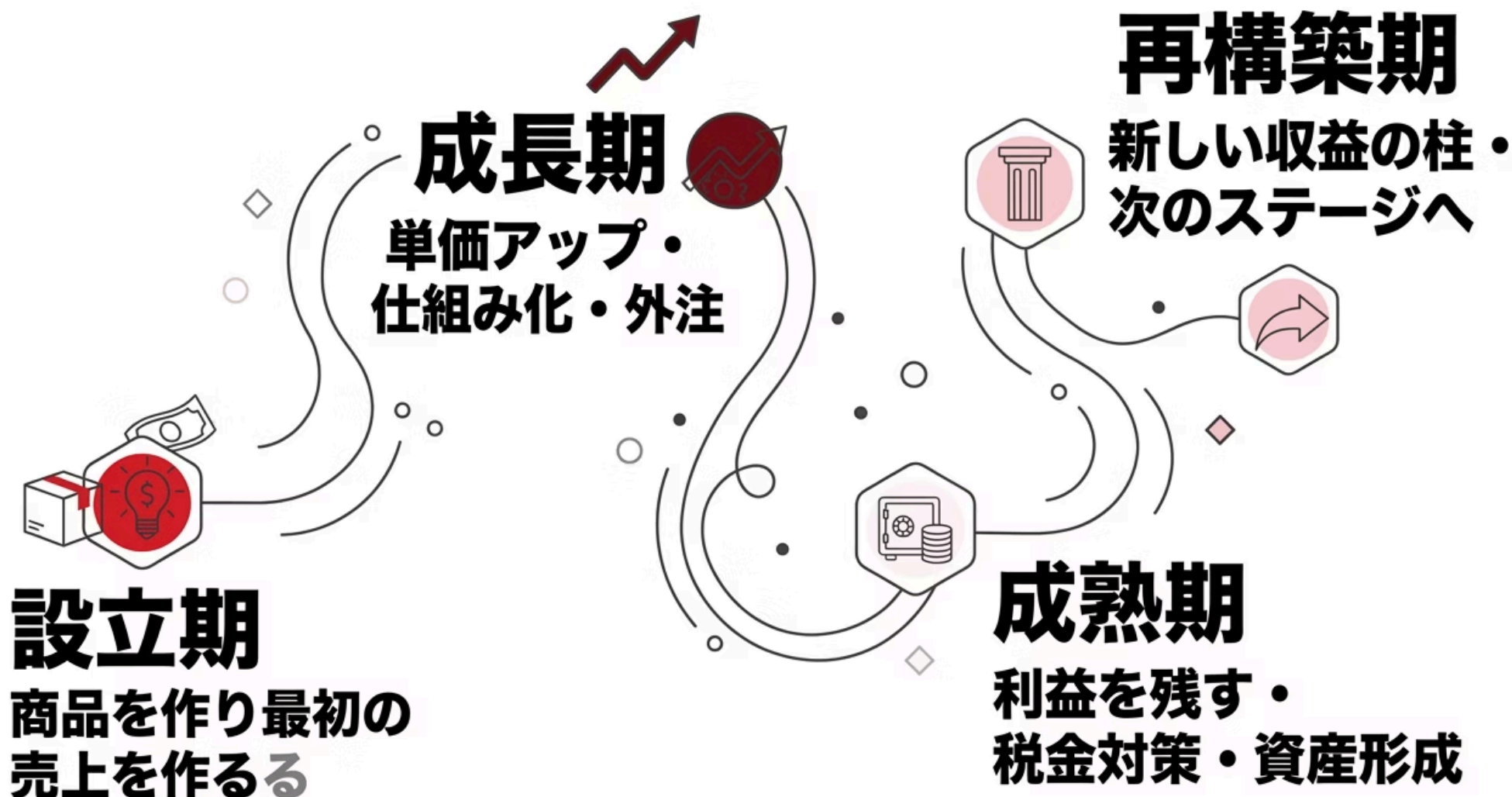


⚠ 売上がないのに未来設計だけしても苦しい。利益が残らないのに投資だけしても不安。だから、順番に整えることが大切です。

# 事業の4つのフェーズ

事業は頑張れば何とかなるものではありません。

フェーズごとにやる**ことが違う**——これを知るだけで、一気に進みやすくなります。



# 設立期——まず商品を作り、最初の売上を作る

## この時期のテーマ

「私は誰に、何を届けるのか」を形にすること。強みや経験を活かして、商品を作るところから始まります。

- 自分は何が得意か・何で喜ばれるか
- どんな悩みを解決できるか
- まずモニターや身近な方に試してもらう

## この時期にやること

- 商品を作る（弱くても動きながら磨く）
- 最初のお客様に来てもらう
- SNSやLINEで知ってもらう
- お客様の声・実績を必ず残す
- 売上の土台を少しずつ積み上げる

❑ お客様の声は次のお客様の安心材料になります。最初の実績を大切に。

# 成長期——単価アップ・仕組み化・外注で安定させる

最初のお客様が来てくれるようになると、次の壁が現れます。「このままの単価では苦しい」「単発だけでは安定しない」——この時期に大切なのは仕組みを作ることです。

1

## 単価アップ

起業初期の価格設定のままでは長く続かない。価値に見合った価格に見直す。

2

## リピート・継続の導線

単発で終わらせず、継続してもらえる仕組みを整える。

3

## 高単価商品を作る

強みを活かした高単価サービスで、売上効率を上げる。

4

## 外注・仕組み化

SNS・経理・事務を手放し、自分が価値を生む仕事に集中する。

# 成長期の落とし穴——自分で全部やらないこと

「SNS、経理、事務、連絡、資料作り...全部自分でやっている、売上は上がっても苦しくなります。」

## 手放す勇気を持つ

- 外注する（経理・デザイン・事務）
- 人に頼る（アシスタント・パートナー）
- AIを使う（文章・画像・資料作成）
- 効率化する（ツール・テンプレート活用）

## 自分の時間を守る意味

あなたが本当に価値を生むのは、お客様と向き合う時間です。その時間を守るために、それ以外を手放すことは**浪費ではなく投資**です。

# 成熟期——売上より「利益」を整える時期

## この時期のテーマ

「どれだけ入ってくるか」ではなく、「どれだけ手元に残るか」へ意識を切り替える。

売上が増えると、税金・社会保険料も大きくなります。お金の知識がないと、稼げば稼ぐほど苦しくなることも。

## この時期にやること

- 利益率のアップ
- 固定費の定期的な見直し
- 節税の仕組みを取り入れる
- 資産形成を始める
- 教育費・老後への備え
- 法人化・事業拡大の検討

フェーズ③

# 成熟期——利益が残ったら未来に使う

利益が残るようになったら、そのお金の「使い道の設計」が始まります。ここからが本当の意味での未来設計です。



## 売上アップへの投資

広告・新商品・新しい導線  
へ再投資し、売上のステージを上げる



## 教育費・老後の備え

個人としての資産形成も、  
事業と並行して設計する



## 法人化・事業拡大

税負担を最適化しながら、  
次のステージへの準備を進める

# 再構築期——次の成長ステージへ進む時期

「最初の頃と今とは、お客様も悩みも、自分のステージも変わっています。だからこそ、**同じやり方を続けるのではなく、今の自分に合った形に再構築することが必要です。**」

## 新しい収益の柱

養成講座・新サービス・グループ商品など、次の柱を作る

## ターゲット・メッセージの見直し

今の自分が本当に届けたい人・届けたい言葉に更新する

## 価格・導線の再設計

今のステージに合った価格設定と申し込みへの導線を整える

## AI・新技術の活用

効率化ツールやAIを使いこなし、次の飛躍に向けて整える

# 今の自分のフェーズに合った行動を選ぶことが大切

フェーズ	テーマ	最優先アクション
① 設立期	商品を作り、最初の売上を作る	商品設計・モニター獲得・実績作り
② 成長期	単価・仕組み・外注で安定させる	単価見直し・継続導線・外注化
③ 成熟期	利益を残し、未来に回す	節税・固定費見直し・資産形成
④ 再構築期	次の柱・次のステージへ	新商品・メッセージ刷新・AI活用

⚠ 設立期の方が法人化を急いでも苦しいですし、成熟期の方がいつまでも起業初期のやり方をしても苦しい。今いるフェーズを正確に把握することが、すべての出発点です。

チェックタイム

# あなたは今、どのフェーズにいますか？

ここで一度、自分のフェーズを確認してみましょう。

1

## 設立期

まだ商品が定まっていない、最初の売上を作っている段階

2

## 成長期

お客様は来てくれるが、単価・安定・仕組み化に課題がある

3

## 成熟期

売上は安定しているが、利益が残らない・お金の管理に不安がある

4

## 再構築期

今のやり方に限界を感じ、次の柱や新しい展開を模索している

チャット欄に「設立期・成長期・成熟期・再構築期」のどれかを書いてみてください。

# お金が回る事業の作り方

## ● 悩みは違って見えて、本質は同じ

売上がない・残らない・次の柱が欲しい——すべて「今のフェーズに必要な順番がわからない」という悩みにつながっています。

## ● 売上→利益→未来設計の順番で整える

この3つをバラバラに頑張るのではなく、自分のフェーズに合わせて順番に整えることで、初めてお金の不安が小さくなります。

## ● 今のフェーズを知ることが出発点

設立期・成長期・成熟期・再構築期——今どこにいるかを正しく把握することで、次に何をすべきかが明確になります。

## ● 一人で全部抱え込まなくていい

税理士・外部サポート・外注・AI——頼れる人・仕組みを持つことが、事業を長く続ける秘訣です。

個別相談へ

# 今日のお話を聞いて、 こんな気持ちになりましたか？

「自分は今どのフェーズなのか、個別で整理したい」

「売上なのか、利益なのか、未来設計なのか、今何を整えるべきか知りたい」

そう感じた方には、個別でロードマップを一緒に作ることができます。あなたの今のフェーズを確認しながら、次に何を整えるべきかを具体的に整理していきます。

## ① 起業準備ロードマップ相談

何から始めればいいのかわからない方へ。順番を整理し、最初の一步を明確にします。

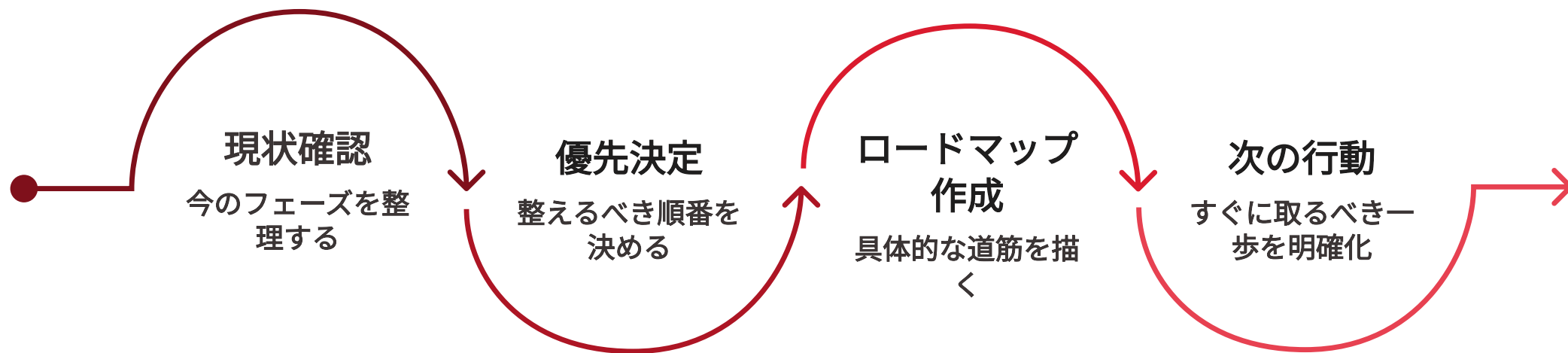
## ② 利益が残るお金の流れ整理相談

売上はあるのに残らない方へ。お金の流れを見直し、手元に残る仕組みを作ります。

## ③ 次の収益の柱づくり相談

今の事業に不安を感じている方へ。強みを活かした次の柱の作り方を一緒に考えます。

# 個別相談では、こんなことを整理します



あなたの状況をお聞きしながら、「今の自分に必要な順番」を一緒に整理します。バラバラに頑張るのではなく、**今の自分に合ったロードマップ**を持ち帰っていただけます。

今日お伝えしたかったこと  
売上・利益・未来設計を、  
自分のフェーズに合わせて整える。

---

それだけで、お金の不安は必ず小さくなっていきます。  
今日の学びを、ぜひ明日からの一歩に活かしてください。