



インキュベーターズ
マーケット

0-1を創造する起業家の学校

ビジネストレーニング





Today's Table of Contents

今回の授業を受けると

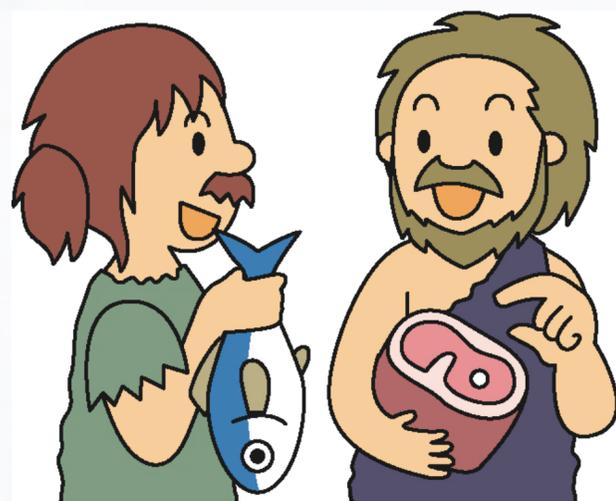
ビジネスの基礎力が身に付く

成功の定義

個人事業として当たり前
に身につけるべきスキル
を身につけている状態

ビジネス = 価値交換

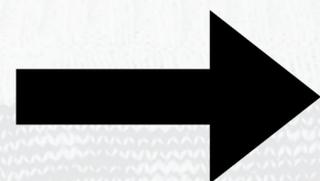
元々は、「物々交換」



Aさん Bさん

Aさん 「肉が欲しいので魚と交換しませんか？」

Bさん 「魚が欲しいので肉と交換しましょう」



無事にビジネスの成立

しかし・・・



Aさん Bさん

Aさん 「肉が欲しいので魚と交換しませんか？」

Bさん 「いや、俺魚いらんし・・・」

→ 交換不成立

どうすれば成り立つんだろう・・・???



物々交換から物品貨幣へ

- (1) 誰もが欲しがるもの（価値を感じるもの）
- (2) 収集・分配できて、誰もが納得できる値打ちの大きさを表現できるもの
- (3) 持ち運びやすく、保存できるもの

布、穀物、砂金などの品物が交換の手段に

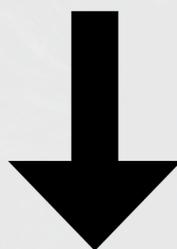
➡ 貨幣制度の始まり

加工しやすくより利便性が高いものへ



金・銀・銅の貨幣制度へ

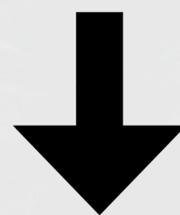
金じゃなくても、金と交換ができる約束を書いた
証明書でいいんじゃないの？



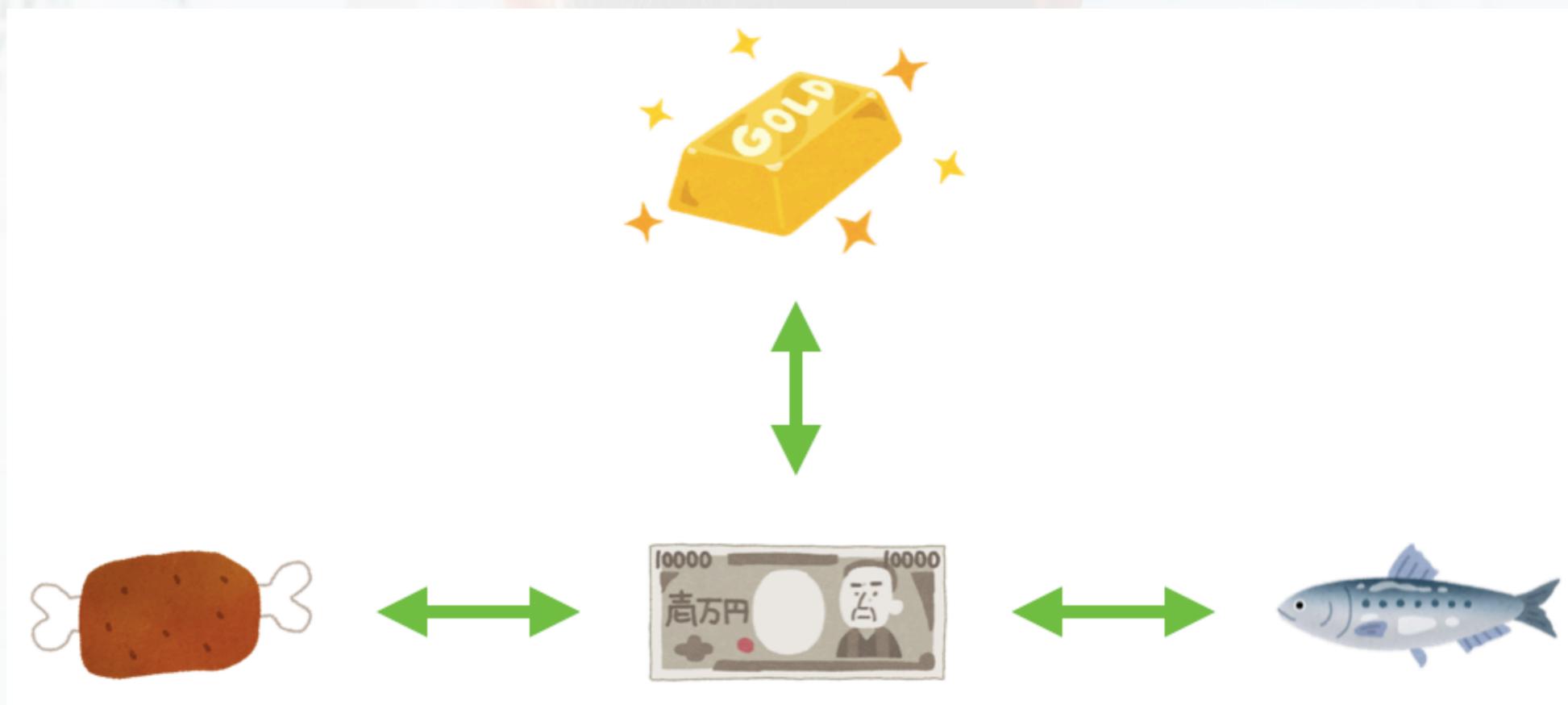
ニセの証明書発行をしようとする悪い人がいた



国全体で信用できる中央銀行ができて、
そこから紙幣が発行されるようになった。

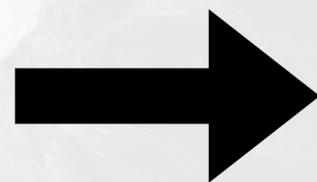


紙幣制度の始まり



ビジネスって何???

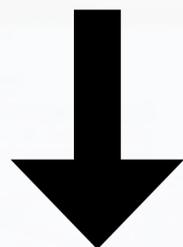
銀行の持っている金の量までしか
紙幣発行は出来なかった。



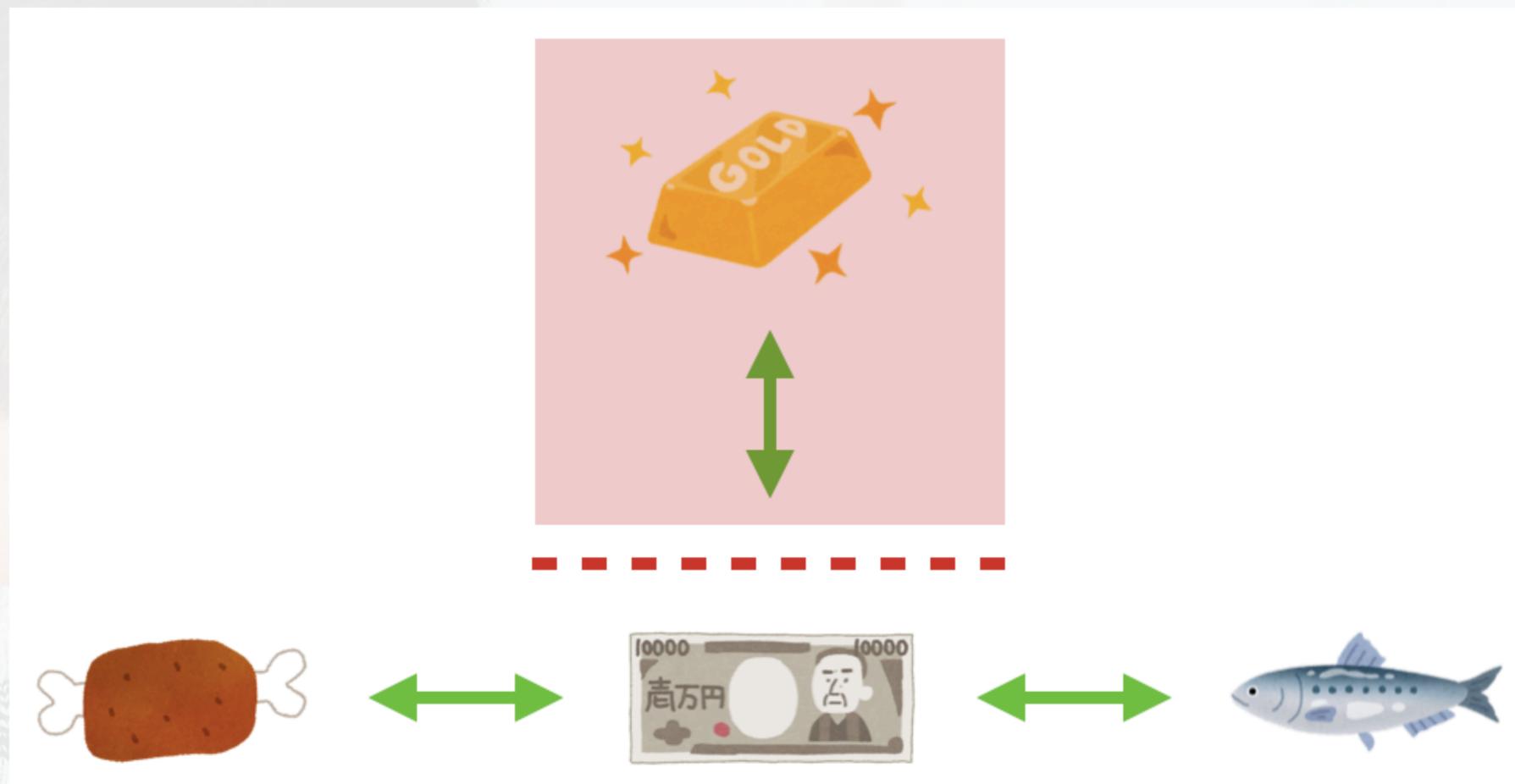
お札が足りない

そこで.....

保有している金の量に関係なく
お札を発行する



金とお札が切り離された。



今のお札は、何故お金と保証されているのか??

信用

があるから。



1万円は、いくらでしょうか?

約22円

ビジネス = 「お金稼ぎ？」 → 「お紙稼ぎ」

お金を持っている人は?? → 「お紙持ち」

しかし・・・紙自体に価値はない。

交換する 対象が必要



お金自体ではなく、お金と交換するものに価値がある。

では・・・お金を稼ぐためには・・・?

お紙を持っている人に対して、

価値

を提供しないと、交換してもらえない。

お価値持ち

を目指しましょう。

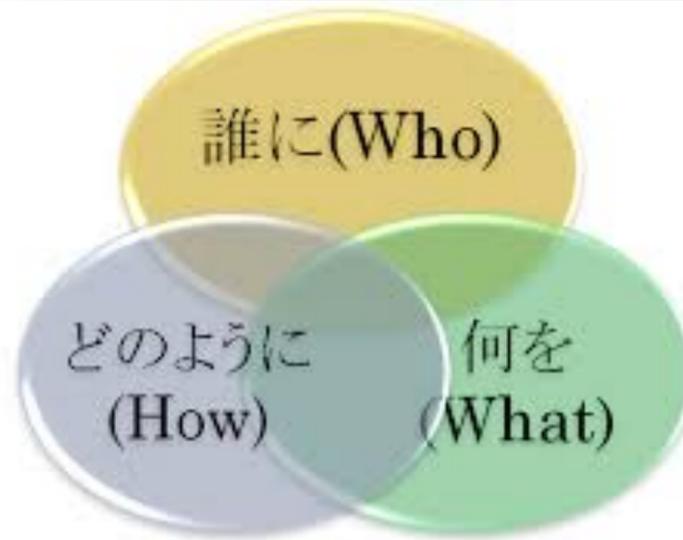
ビジネスとは

ビジネストレーニング

誰に？ 何を？

価値って？

顧客の悩み→悩み解決/改善



誰から？ どうやって儲ける？

どうやって提供する？

収益構造

プロセス / 経営資源

(ヒト・モノ・カネ)

ビジネスの4原則～初心者～

1、

初期投資が低い

2、

在庫を抱えない

3、

粗利率が高い

4、

継続課金型である

コミュニティビジネス
が全要素占めて最強

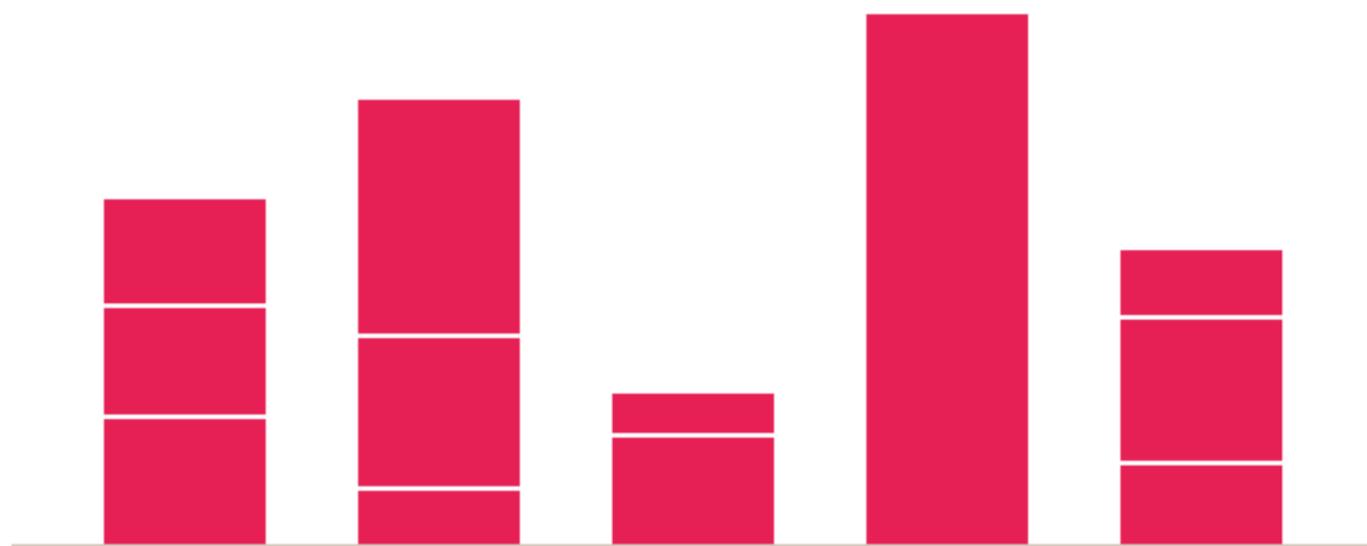
初期起業で飲食業選ばない理由

- 1、固定費かかる
- 2、初期投資かかる
- 3、在庫を抱える
- 4、継続課金ではない

初期の段階で飲食業はリスクしかない。

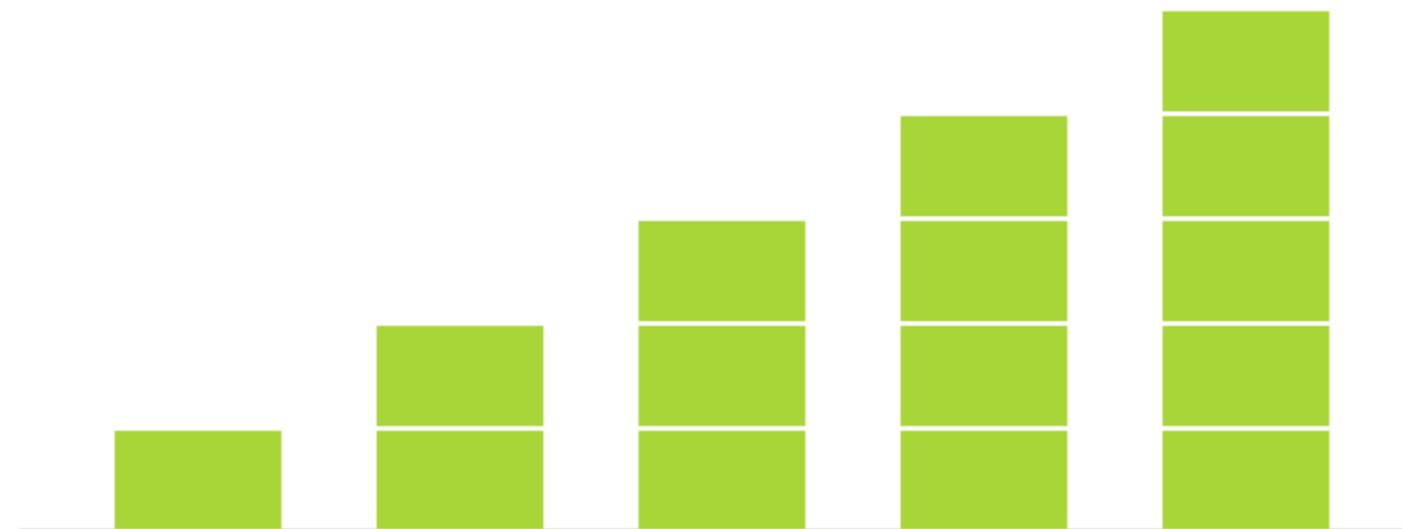
フロー収入とは

連続する一過性の収益、**安定性がない**

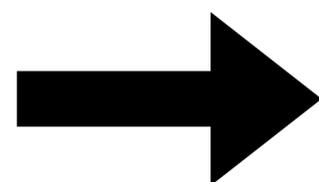


ストック収入とは

小さな収益が継続し、**積み重なる**



ストック収入(継続課金)を作ることが重要



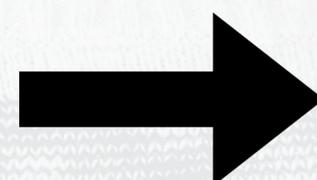
コミュニティビジネス

稼ぐ = 売上
儲かる = 利益



経営 = ① 経理 + ② 営業

① 経理 = 費用を下げる
② 営業 = 売上を上げる



利益の最大化

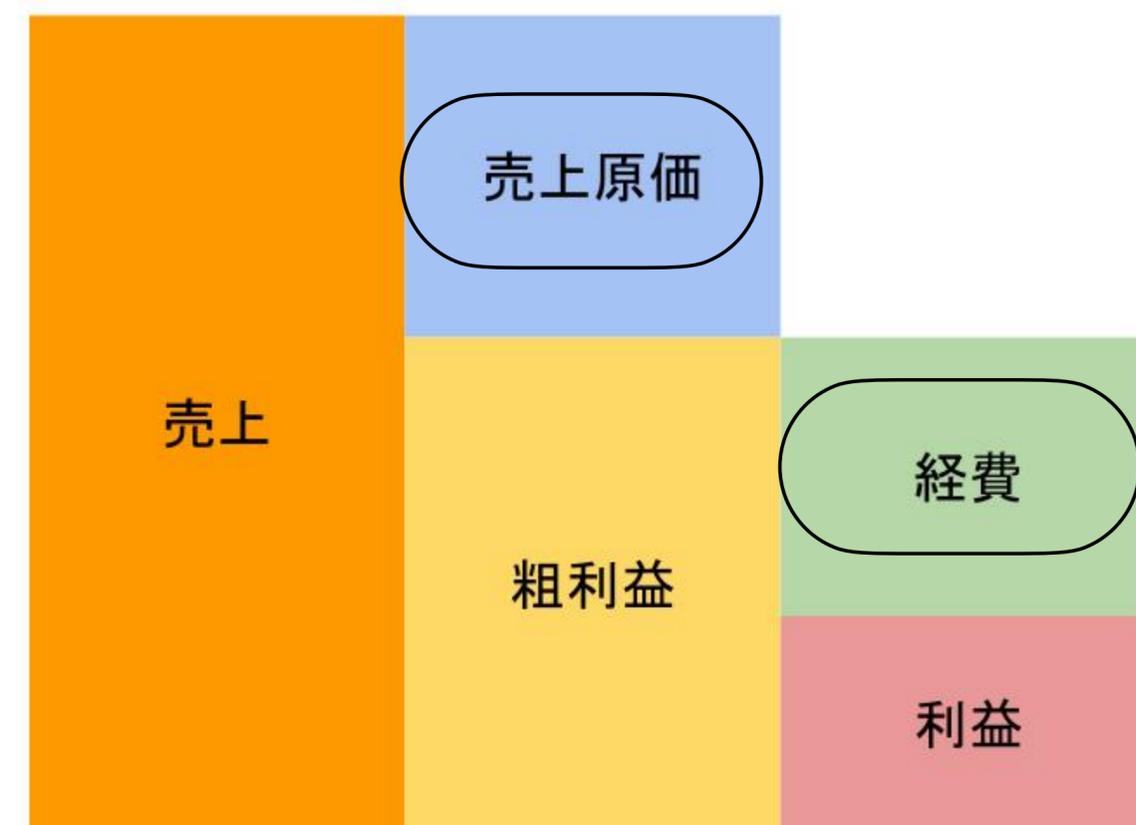
$$\text{費用(コスト)} = \text{① 変動費} + \text{② 固定費}$$

① 変動費

= 売上に応じて変わる

② 固定費

= 売上に関わらず発生



ビジネストレーニング

顧客1人あたりの売上=

① **SPC**

Sales per customer

1000円

顧客1人あたりのコスト=

② **CPC**

Cost per customer

500円

顧客1人あたりの利益=

③ **PPC**

Profit Par Customer

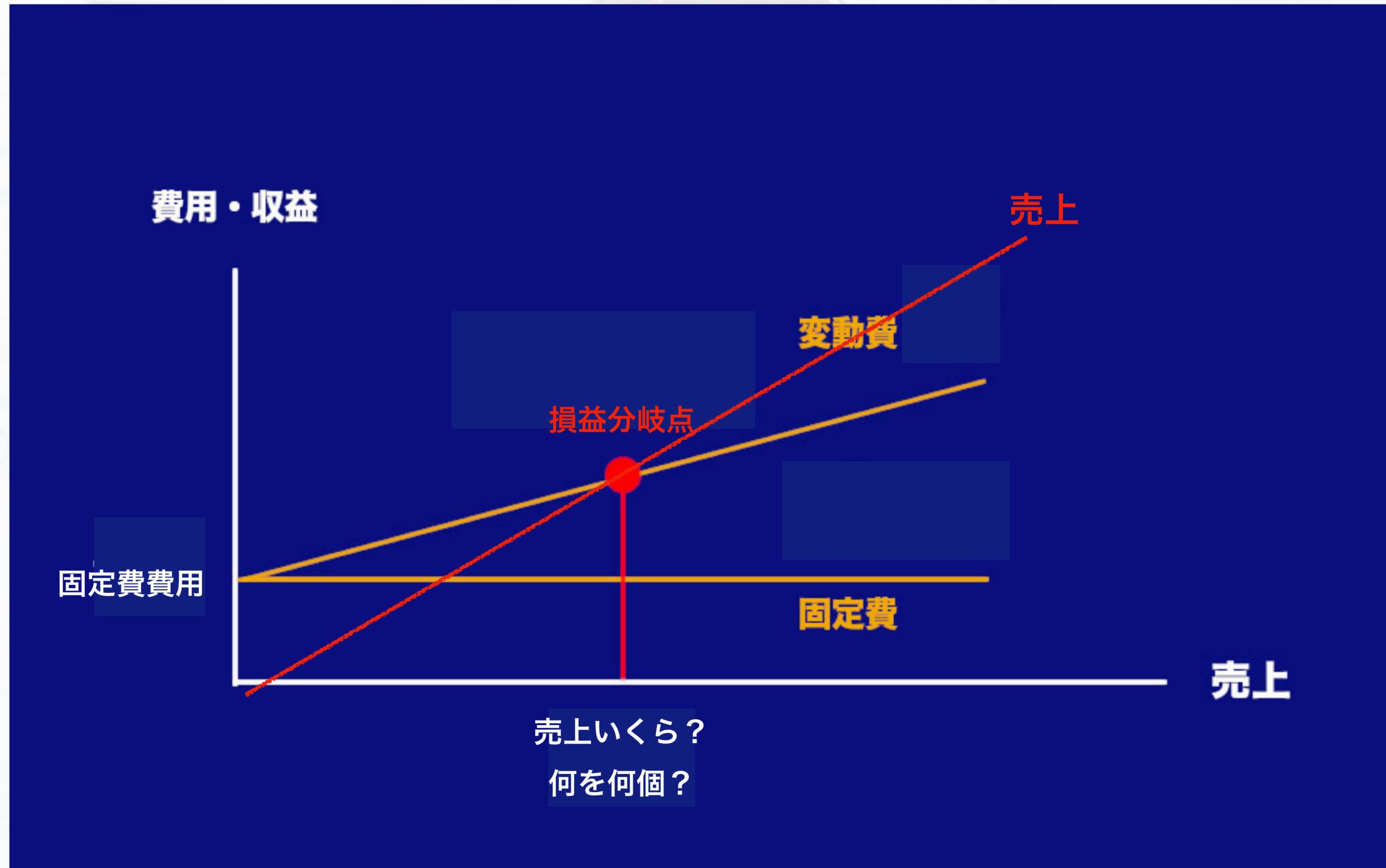
500円

売上ーコスト = 0

損益分岐点

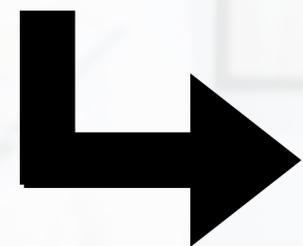
損益分岐点

ビジネストレーニング



何人に売ればいいのか？

費用（コスト）



固定費



家賃 10万円



人件費 30万円



PPC 500円 ×

800 人

売上 = 800000 円 1000円 × 800人

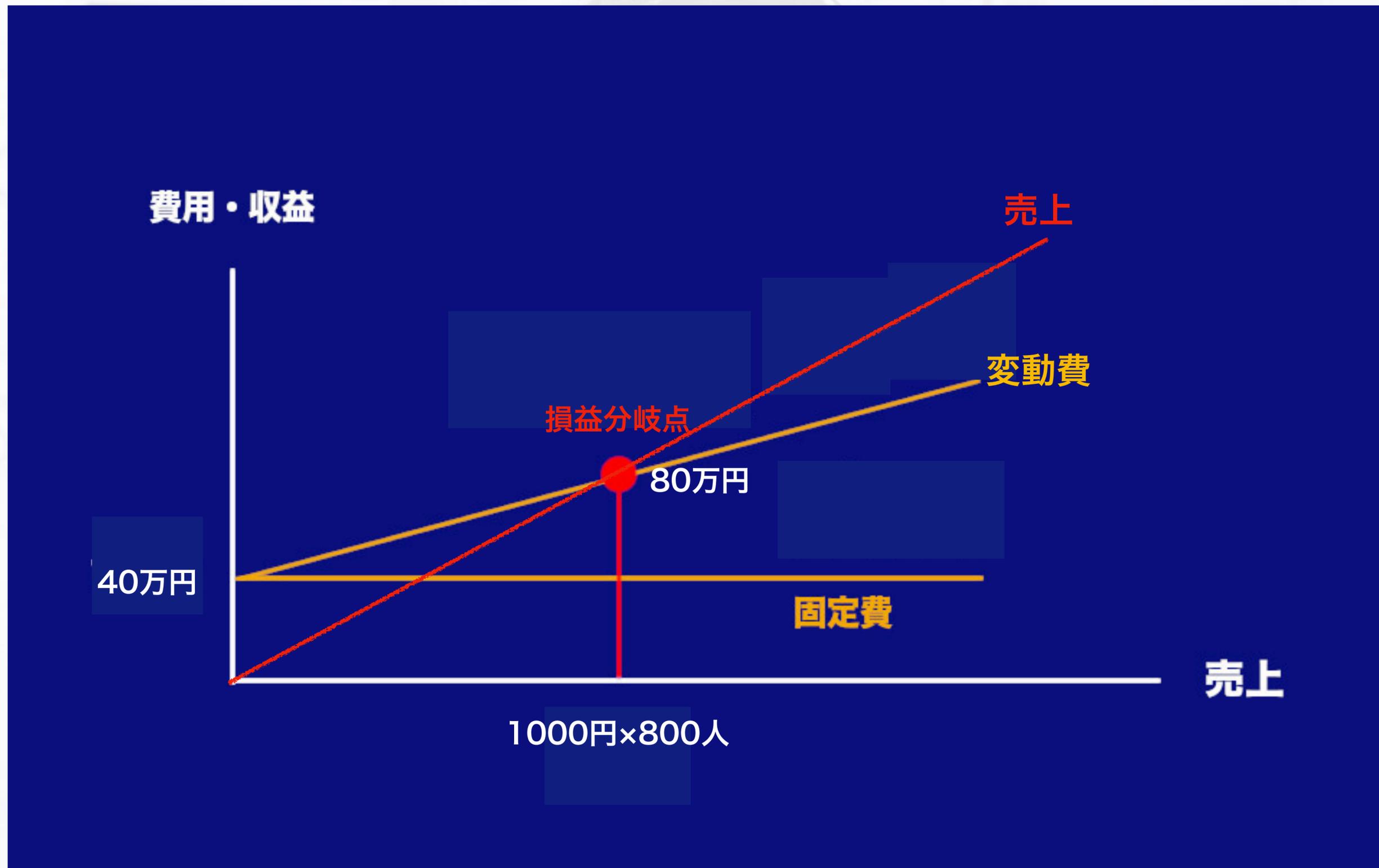
変動費 = 400000 円 500円 × 800人

利益 = 400000 円 500円 × 800人



800人に対して提供する → 妥当か？

ビジネストレーニング



$$\text{売上} = \text{① 単価} \times \text{② 顧客数}$$

① 単価 = いくらにするか

② 顧客数 = 何人に売るか (何個)

売上を最大化させるには、
顧客数を増やすor単価を上げる



ビジネスを成長させる3つの方法

1、**顧客数**を増やす

2、**単価**を増やす

3、**購入回数**を増やす

これ以外あり得ない。

ビジネスを成長させる3つの方法

顧客数を 増やす		商品単価を 増やす		購入頻度を 増やす		合計
1000	×	100	×	2	=	200000
10%増		10%増		10%増		33%増
1100	×	110	×	2.2	=	266,200

それぞれの数字を10%ずつ増やすと、
合計が33%伸びる。

ビジネスを成長させる3つの方法

顧客数を
増やす

商品単価を
増やす

購入頻度を
増やす

合計

1000

×

100

×

2

=

200000

10%増

10%増

10%増

33%増

1100

×

110

×

2.2

=

266,200

33%増

25%増

50%増

250%増

1333

×

125

×

3

=

499,875

3つの基本戦略

競争優位の源泉

低コスト

特異性

①コストリーダーシップ
戦略（価格戦略）

②差別化戦略
（品質・デザイン性）

③集中戦略
強み（USP）

戦略ターゲット

業界全体

特定セグメントだけ

どの戦略を選択するかが、長期的な経営戦略のベースとなる

ビジネス = **商品** × **集客** × **販売**

どれかが欠けてもNGだが、順番は変えてもOK

商品先行型 = **プロダクトアウト**

集客先行型 = **マーケットイン**

新規市場創造 = **マーケットメイク**

商品の3要素

ビジネストレーニング

「音楽」

① **モノ**

初期投資が大きい

グッズ

② **サービス・コト**

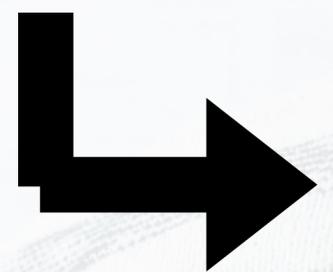
固定費がかかる
技術力

ライブ

③ **情報**

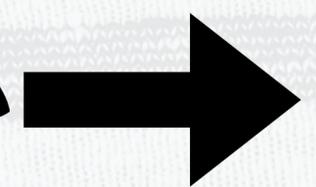
中身・コンテンツ

音楽自体



利益率が高い

単価が安い



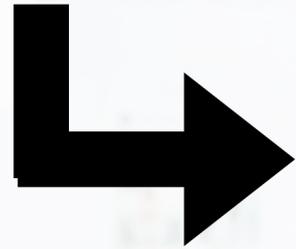
じゃあどうする??

弱者の戦略 =

サービス

×

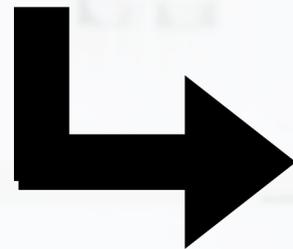
情報



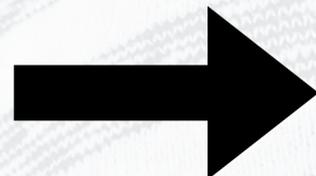
教育ビジネス

が最強

(コーチング、コンサルティング、スクールビジネス)



何かを教えるという事業
モノに比べて改善がしやすい
月額課金



強みを活かした教育ビジネス × コミュニティが最強

① 自社商品

② 他社商品

③ マーケットイン
(ヒアリングして後から作る)

自分が買って良かった商品を買って報酬を得る (広める)

アフィリエイト

から入り、販売、集客を学んだ上で自社商品へ
切り替えるのは鉄板パターン

仕事って何？

ビジネストレーニング

一馬力（個）

時給 1000円 24時間 = 72万円

日給 10000円 30日 = 30万円

月給 200000円 1ヶ月 = 20万円

時間

売り（数字magic）

フルコミッション（完全歩合）

ずっと1人はきつい・・・

極めること → 「教えられる」

多馬力（レバレッジ）



社長



20万円



20万円



20万円



20万円

1台200万円の車 × 5台 = 1000万

仕入れ等50% = 500万円

人件費 = 80万円

500万円 - 80万円 = 420万円

法人税・その他税50% = 210万 → 社長

ノウハウとリスクをとっている

1、

自己投資

2、

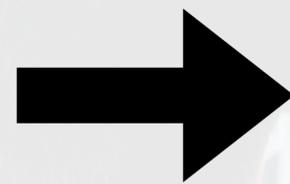
人材投資

3、

事業投資

4、

金融投資



この順番は鉄則

投資対比率を
考えることが重要

お金の使い方

ビジネストレーニング



社長



20万円



20万円



20万円



20万円

1台200万円の車 × 10台 = 2000万

仕入れ等50% = 1000万円

人件費 = 80万円

1000万円 - 80万円 = 920万円

法人税・その他税50% = 460万

自己投資をすることで社員を教育



社長



20万円



20万円



20万円



20万円

1台200万円の車 × 20台 = 4000万

仕入れ等50% = 2000万円

人件費 = 80万円

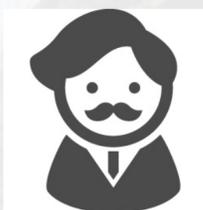
2000万円 - 80万円 = 1920万円

法人税・その他税50% = 960万

人材投資をすることで社員が成長

お金の使い方

ビジネストレーニング



社長



20万円



20万円



20万円



20万円

1台200万円の車 × 20台 = 4000万
仕入れ等50% = 2000万円
人件費 = 80万円
2000万円 - 80万円 = 1920万円
法人税・その他税50% = 960万



20万円



20万円



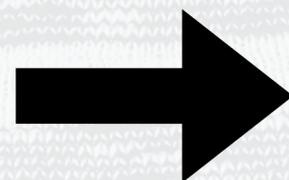
20万円



20万円

1台200万円の車 × 10台 = 2000万
仕入れ等50% = 1000万円
人件費 = 80万円
1000万円 - 80万円 = 920万円
法人税・その他税50% = 460万

事業投資をすることで拡大



軍資金を作ってから金融投資へ

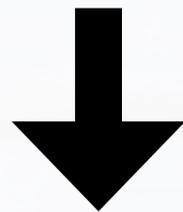
仕事って何？

ビジネストレーニング

一馬力 (個)

Employee (雇用)

時給 1000円 24時間 = 72万円
日給 10000円 30日 = 30万円
月給 200000円 1ヶ月 = 20万円



Self-Employee (自営業)

フルコミッション (完全歩合)

多馬力 (レバレッジ)

Business Owner (ビジネスオーナー)



社長



20万円



20万円



20万円



20万円



Investor (投資家)

事業投資
金融投資