

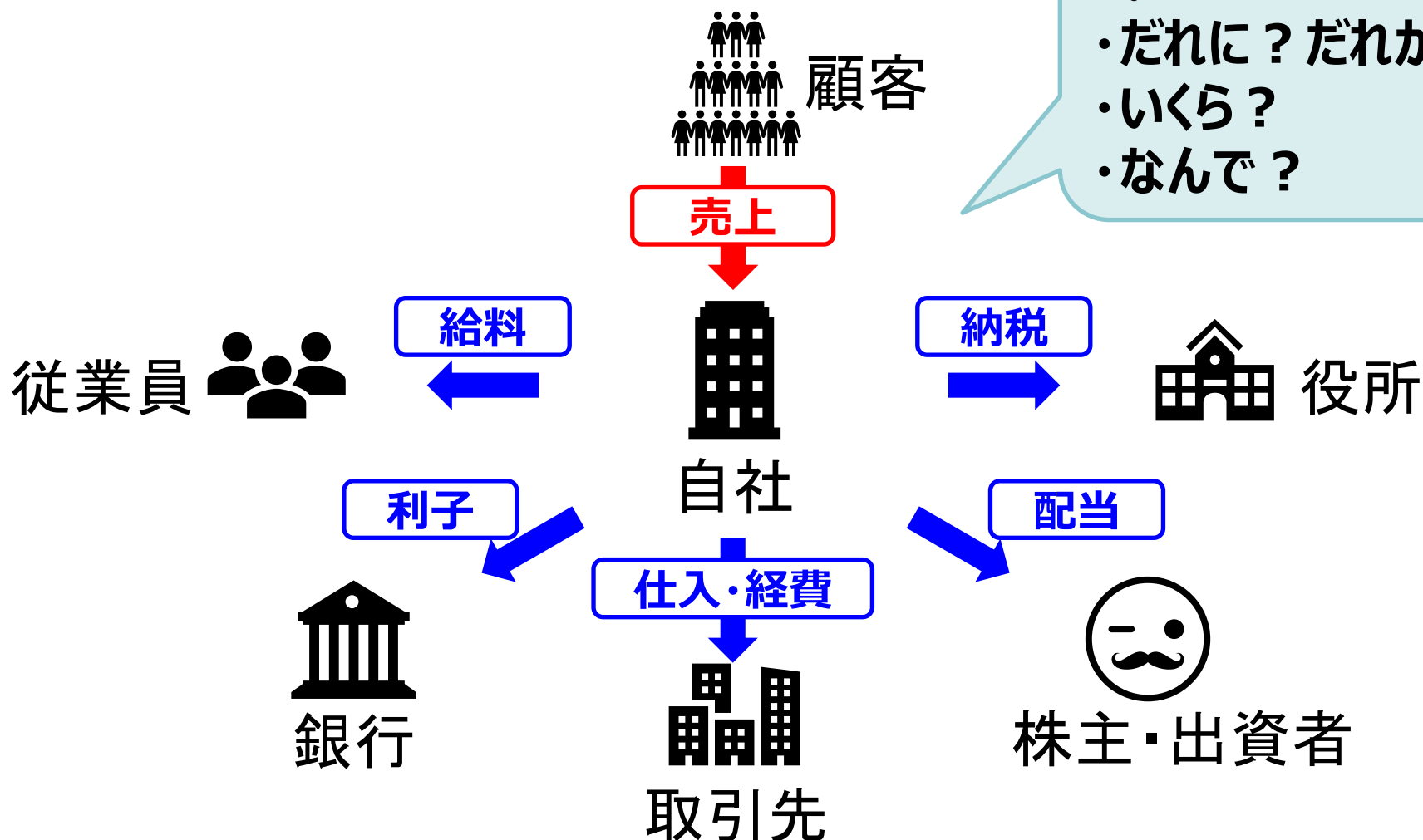
J A I R O 2 0 2 0

起業で大切なお金のこと

Presented by ジャイロ総合コンサルティング株式会社



企業の活動は、「お金」の流れとも言える。



- ・いつ？
- ・だれに？ だれから？
- ・いくら？
- ・なんで？

決算書とは？

決算書とは、企業の活動結果をお金で示したものである。

財政状態を表すのが**貸借対照表**

経営成績を表すのが**損益計算書**

今のおカネや財産は？
借金は？

今年は儲かった？

貸借対照表
令和2年3月31日現在

損益計算書
自 令和1年4月 1日 至 令和1年3月31日

資産の部		負債の部	
科目	金額	科目	金額
【流動資産】		【流動負債】	
現金	1,300	買掛金	10,820
預金	20,800	短期借入金	6,800
売掛金	11,200	未払金	660
商品	30,000	未払法人税等	3,000
前払費用	280	預り金	1,260
【固定資産】		【固定負債】	
[有形固定資産]		長期借入金	25,260
車両運搬具	11,420	負債の部合計	47,800
器具備品	2,260	純資産の部	
[無形固定資産]		【株主資本】	
ソフトウェア	340	資本金	5,000
[投資その他の資産]		利益剰余金	26,000
敷金・保証金	1,200	純資産の部合計	31,000
資産の部合計	78,800	負債及び純資産合計	78,800

科目	金額	
売上高	400,000	
売上原価		
期首商品棚卸高	20,000	
当期商品仕入高	130,000	
期末商品棚卸高	-30,000	120,000
売上総利益	280,000	
販売費および一般管理費	260,000	
営業利益	20,000	
営業外収益	4,000	
営業外費用	9,000	
経常利益	15,000	
特別利益	1,000	
特別損失	6,000	
税引前当期純利益	10,000	
法人税等	3,000	
当期純利益	7,000	

決算書は、誰が見る（誰に見せる）のか？

① 税務署に見せる（提出する）

（目的）：納税額を計算し、納税する

② 銀行や株主、取引相手に見せる

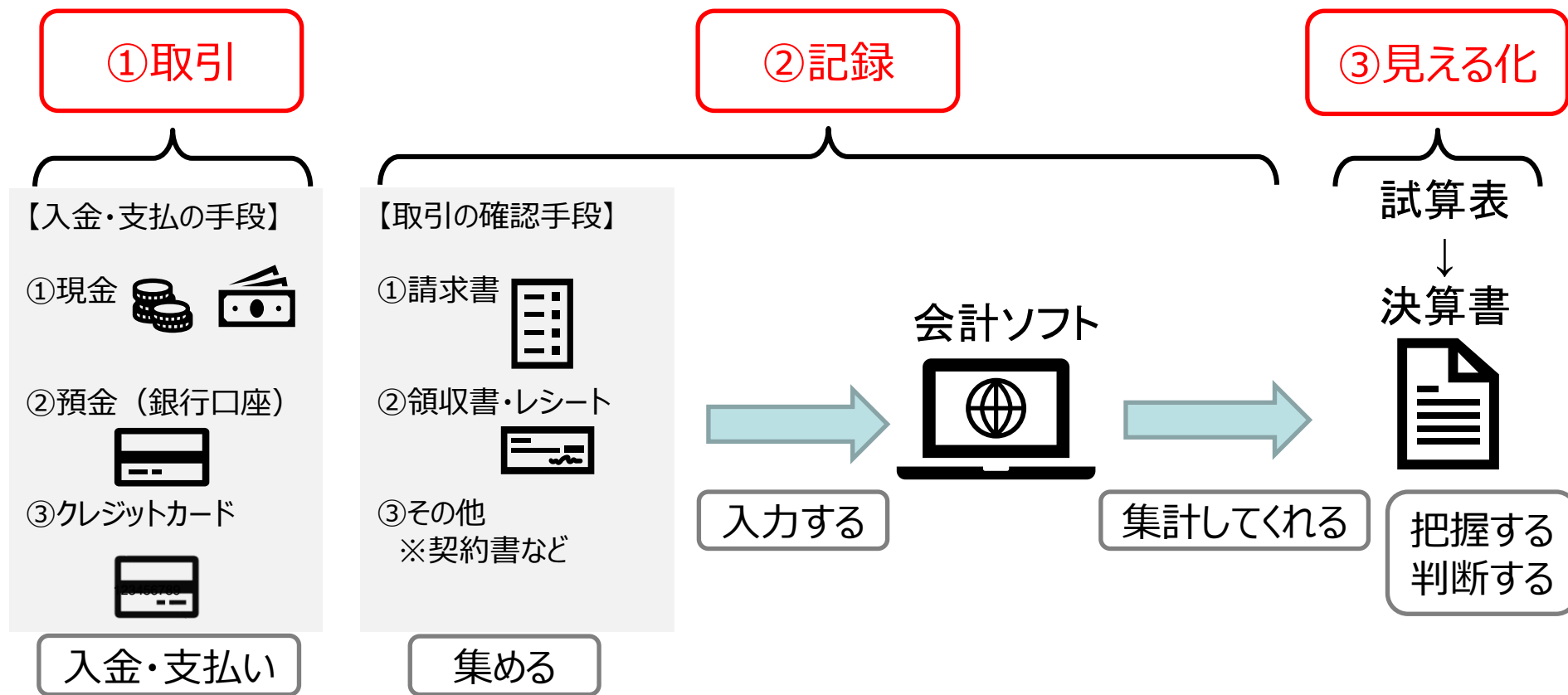
（目的）：事業関係者に開示し、協力関係を作る

③ 経営者や役員が見る

（目的）：自社の状況を把握し、次の展開に役立てる

決算書の作り方

決算書を作る作業が「経理」であり、経理とは、取引を記録して見える化することである。



※取引を記録する技術を、「簿記」という

事業のお金とプライベートのお金を分ける

【入金・支払の手段】

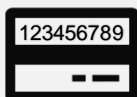
①現金



②預金（銀行口座）



③クレジットカード



● 事業専用のものを作っておく

- ①現金（お財布）
- ②銀行口座
- ③クレジットカード …… 1枚で充分

● 銀行口座は3つあると便利

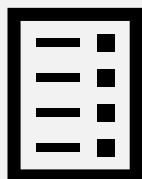
- (1) ネット銀行（最も利便性が高い）
- (2) 信用金庫や第二地銀
- (3) 第一地銀やメガバンク

※法人は口座開設に意外と高いハードルあり

取引内容の証拠が請求書や領収書である。

【取引内容等の確認手段】

① 請求書



② 領収書・レシート



③ その他

(金額のわかるもの)

- ・契約書・納品書
- ・ウェブ明細・メール
- ・メモなど

- **請求書や領収書は紛失厳禁！**
書類を紛失するとその分税金が増え、自分が損をする。
- **起業前の請求書やレシートも保存する**
起業前に支払ったものも経費に計上できる。
- **事業用とプライベートの経費は別にする**
混在していると後々処理に困ることになる。

※事業用の書類は保存が義務付けられている。
(個人事業は7年間、法人は10年間)

整理するとは、「**分ける**」ことである。

- ・事業用か、プライベートのものか、分ける。
- ・現金か、銀行振込か、クレジットカードか、分ける。
- 事業用ものに限り、請求書や領収書・レシートはレターケースなどに入れておく。
- 支払手段ごとに、レターケースの段ごとに保存する。例えば、
 - 1 段目・・・現金払い
 - 2 段目・・・銀行振込・引落
 - 3 段目・・・クレジットカード払い
 - 4 段目・・・その他重要書類
(契約書や返済予定表など)
 - 5 段目・・・経費にならないもの (プライベート) など



参考：おすすめの会計ソフト

● 個人事業向け

	やよいの青色申告	やよいの青色申告 オンライン	マネーフォワード クラウド確定申告	freee
価格	12,000円	年8,000円	年11,760円～	年9,792円～
対応OS等	Windows インストール型	Windows/Mac クラウド型	Windows/Mac クラウド型	Windows/Mac クラウド型
ポイント	・インストール型なので手入力 や反応が早い。現金取引が 多い場合にオススメ。	・初年度無料 (電話サポートは別料金) ・知名度No. 1	・会計ソフト、給与ソフト、請 求書作成などセットで使えて お得。わかりやすい。	・クラウド会計のパイオニア。 ・ITに詳しい人やベンチャー企 業に人気。
	・ネットバンキングと連動して銀行口座の自動取込入力が可能 ・その他クレジットカード、icカード、アマゾン・アスクル・楽天などのインターネットショッピングと連動して自動取込可能。ただし初期 設定が必要。			

最初の設定が超重要！

マニュアルを必ず熟読するか、税理士に相談する。

● 法人向け

・税理士に相談する。関与税理士推奨の会計ソフト使用が無難。

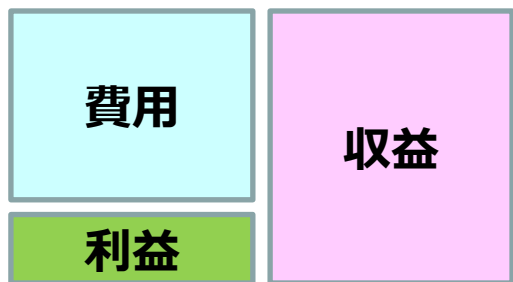
(法人税申告書まで自社制作するのは時間的にも難易度的にもほぼ不可能。)

損益計算書 (P/L) とは①

損益計算書とは
企業の1年間の経営成績の記録

経営成績

$$= \text{収益} - \text{費用} = \text{利益 (もうけ)}$$



実際にはこのような並びで
表される

収益 (売上)

費用 (売上原価)

費用 (販管費)

費用 (営業外)

費用 (特別)

利益

1年間の経営成績は
どうだったか？

科目	金額
売上高	400,000
売上原価	
期首商品棚卸高	20,000
当期商品仕入高	130,000
期末商品棚卸高	-30,000
売上総利益	280,000
販売費および一般管理費	260,000
営業利益	20,000
営業外収益	4,000
営業外費用	9,000
経常利益	15,000
特別利益	1,000
特別損失	6,000
税引前当期純利益	10,000
法人税等	3,000
当期純利益	7,000

損益計算書 (P/L) とは② ～売上原価とは

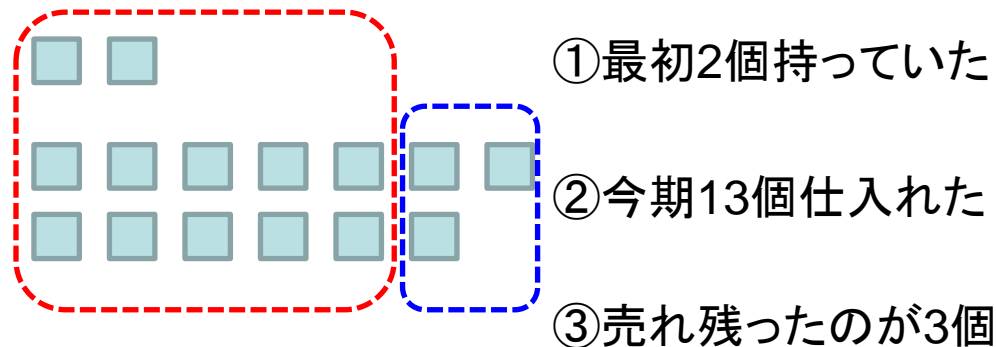
損益計算書		
自 令和1年4月 1日 至 令和2年3月31日 単位:千円		
科目	金額	
売上高		400,000
売上原価		
期首商品棚卸高	20,000	
当期商品仕入高	130,000	
期末商品棚卸高	-30,000	120,000
売上総利益		280,000
販売費および一般管理費		260,000
営業利益		20,000
営業外収益		4,000
営業外費用		9,000
経常利益		15,000
特別利益		1,000
特別損失		6,000
税引前当期純利益		10,000
法人税等		3,000
当期純利益		7,000

売上原価・・・今年の上上に対応する、仕入の金額

期首商品棚卸高・・・今期初めに在庫として持っていた商品

当期商品仕入高・・・今期中に仕入れたもの

期末商品棚卸高・・・今期の最後にまだ売れていない商品



売れた分12個
(売上原価)

売れ残った分＝在庫3個
(期末商品棚卸高)

⇒翌期の売上原価になる

損益計算書 (P/L) とは③ ～販売費および一般管理費

損益計算書

自 令和1年4月 1日 至 令和2年3月31日 単位:千円

科目	金額	
売上高		400,000
売上原価		
期首商品棚卸高	20,000	
当期商品仕入高	130,000	
期末商品棚卸高	-30,000	120,000
売上総利益		280,000
販売費および一般管理費		260,000
営業利益		20,000
営業外収益		4,000
営業外費用		9,000
経常利益		15,000
特別利益		1,000
特別損失		6,000
税引前当期純利益		10,000
法人税等		3,000
当期純利益		7,000

販管費

内訳

販売費および一般管理費内訳書

自 令和1年4月 1日 至 令和2年3月31日 単位:千円

科目	金額	
役員報酬	35,000	
給与手当	90,000	
賞与	25,000	
法定福利費	19,000	
福利厚生費	2,000	
広告宣伝費	9,000	
接待交際費	1,000	
会議費	500	
旅費交通費	1,900	
通信費	6,500	
消耗品費	7,600	
修繕費	1,000	
水道光熱費	3,700	
新聞図書費	700	
支払手数料	9,800	
リース料	3,000	
地代家賃	24,000	
保険料	2,900	
租税公課	5,000	
寄付金	400	
減価償却費	12,000	
販売費及び一般管理費合計		260,000

損益計算書 (P/L) とは④ ～個人事業の損益計算書

個人事業の損益計算書 (確定申告)

確定申告書の決算書フォーマット (青色申告・一般事業の場合)

FA0203

平成 年分所得税青色申告決算書 (一般用)

住所	フリガナ氏名	依頼事務所所在地
事業所所在地	電話番号 (自宅) (事業所)	氏名 (名称)
業種名	届号	加入団体名

平成 年 月 日 損益計算書 (自 月 日 至 月 日)

科 目	金 額 (円)	科 目	金 額 (円)	科 目	金 額 (円)
売上(収入)金額 (雑収入を含む)	①	消耗品費	⑧	貸倒引当金	⑩
期首商品棚卸高	②	減価償却費	⑨	雑戻引当金	⑪
仕入金額	③	福利厚生費	⑩	計	⑫
小計	④	給料賃金	⑪	専従者給与	⑬
期末商品棚卸高	⑤	外注工賃	⑫	貸倒引当金	⑭
差引原価	⑥	利子割引料	⑬	計	⑮
差引金額	⑦	地代家賃	⑭	貸倒金	⑯
租税公課	⑧	貸倒金	⑮	青色申告特別控除の所得金額 (第1条-1)	⑰
荷造運賃	⑨	青色申告特別控除額	⑯	所得金額	⑱
水道光熱費	⑩	所得金額	⑱	青色申告特別控除額	⑳
旅費交通費	⑪	雑 費	⑳	計	㉑
通信費	⑫	雑 費	㉑	差引金額	㉒
広告宣伝費	⑬	雑 費	㉒	雑 費	㉓
接待交際費	⑭	雑 費	㉓	雑 費	㉔
損害保険料	⑮	雑 費	㉔	雑 費	㉕
修繕費	⑯	雑 費	㉕	雑 費	㉖
消耗品費	⑰	雑 費	㉖	雑 費	㉗
減価償却費	⑱	雑 費	㉗	雑 費	㉘
福利厚生費	⑳	雑 費	㉘	雑 費	㉙
給料賃金	㉑	雑 費	㉙	雑 費	㉚
外注工賃	㉒	雑 費	㉚	雑 費	㉛
利子割引料	㉓	雑 費	㉛	雑 費	㉜
地代家賃	㉔	雑 費	㉜	雑 費	㉝
貸倒金	㉕	雑 費	㉝	雑 費	㉞
※支払手数料	㉖	雑 費	㉞	雑 費	㉟
※リース料	㉗	雑 費	㉟	雑 費	㊱
※燃料費	㉘	雑 費	㊱	雑 費	㊲
雑費	㉙	雑 費	㊲	雑 費	㊳
計	㉚	雑 費	㊳	雑 費	㊴
差引金額	㉛	雑 費	㊴	雑 費	㊵
専従者給与	㉜	雑 費	㊵	雑 費	㊶
貸倒引当金	㉝	雑 費	㊶	雑 費	㊷
青色申告特別控除額	㉞	雑 費	㊷	雑 費	㊸
所得金額	㉟	雑 費	㊸	雑 費	㊹

提出用
平成二十五年分以降用

勘定科目は
ある程度
固定されている

■ 個人事業のPLと法人のPLの主な違い

個人事業	法人
事業主の給料は経費計上しない	「役員報酬」で費用計上する
「〇〇利益」という表現はしない	営業利益、経常利益、当期純利益などと表現する

科 目	金 額
売上高	18,000,000
売上原価	
期首商品棚卸高	168,000
仕入金額	5,500,000
小計	5,668,000
期末商品棚卸高	214,000
差引原価	5,454,000
差引金額	12,546,000
経費	
租税公課	150,000
荷造運賃	31,000
水道光熱費	135,000
旅費交通費	88,000
通信費	126,000
広告宣伝費	354,000
接待交際費	65,000
損害保険料	87,000
修繕費	69,000
消耗品費	189,000
減価償却費	360,000
福利厚生費	25,000
給料賃金	1,200,000
外注工賃	0
利子割引料	55,000
地代家賃	1,320,000
貸倒金	0
※支払手数料	126,000
※リース料	240,000
※燃料費	156,000
雑費	87,000
計	4,863,000
差引金額	7,683,000
専従者給与	3,000,000
貸倒引当金	0
青色申告特別控除額	650,000
所得金額	4,033,000

参考：損益計算書の主な勘定科目

分類	勘定科目	内容・例	例外等
収益	売上高	売上	
費用・経費	仕入高	仕入（材料や原料、商品などの購入）	
	役員報酬	役員の給与	
	給与手当	従業員の給与やボーナス	
	法定福利費	社会保険料や雇用保険、労働保険の支払い	
	福利厚生費	従業員のための慶弔金や健康診断費用、忘年会費、お茶代など	
	租税公課	税金（自動車税、固定資産税など）、印紙代など	法人税、住民税、事業税は「未払法人税等」で処理
	水道光熱費	電気・ガス・水道料金	
	旅費交通費	電車代、バス代、タクシー代、高速代など	
	通信費	電話代、スマホ代、ネット料金、郵便代など	
	広告宣伝費	チラシ、ポスティング、DM、ネット広告など	
	接待交際費	事業関係者への慶弔金・贈答品・会食代など	
	保険料	自動車保険や事務所等の火災保険など	
	修繕費	建物や備品の修理代、車の修理代や車検代、保守メンテナンス代	
	消耗品費	1点10万円未満（青色申告の場合等には30万円未満）の備品等の購入費	30万円以上の備品等は固定資産（器具備品など）
	外注費	外部業者に支払った作業代金（主に建築・製造業）	
	地代家賃	事務所や店舗の家賃、駐車場や倉庫の家賃	
	支払手数料	銀行の振込料、税理士や弁護士などの費用、仲介手数料など	
	リース料	機械や車両、OA機器のリース代	
	燃料費	ガソリン代など	
	新聞図書費	新聞代、書籍代など	
雑費	上記のどれにも該当しない費用		
支払利息	借入金の利息	借入元本は「長期借入金」	

あなたならどちらの事業を選びますか？

	A事業（卸売業）		B事業（サービス業）	
①売上高	1000万円	100%	1000万円	100%
②変動費	△900万円	90%	△100万円	10%
③限界利益 ①－②	100万円	10%	900万円	90%
④固定費	△50万円		△850万円	
利益 ③－④	50万円		50万円	

変動費…売上高に比例して増減する経費の総称

例) 仕入、配送料 など

固定費…売上高に関係なく固定的に発生する経費の総称

例) 家賃、給料、リース料 など

変動費と固定費 2

固定費の存在は、大きなリスクであると同時に、ビジネスを大きくするパワーでもある。

	売上高が半減した場合				売上高が倍増した場合			
	A事業（卸売業）		B事業（サービス業）		A事業（卸売業）		B事業（サービス業）	
売上高	500万円	100%	500万円	100%	2000万円	100%	2000万円	100%
変動費	△450万円	90%	△50万円	10%	△1800万円	90%	△200万円	10%
限界利益	50万円	10%	450万円	90%	200万円	10%	1800万円	90%
固定費	△50万円		△850万円		△50万円		△850万円	
利益	0万円		△400万円		150万円		950万円	

リスクを小さくするには、いかに固定費を少なくするかを考える。

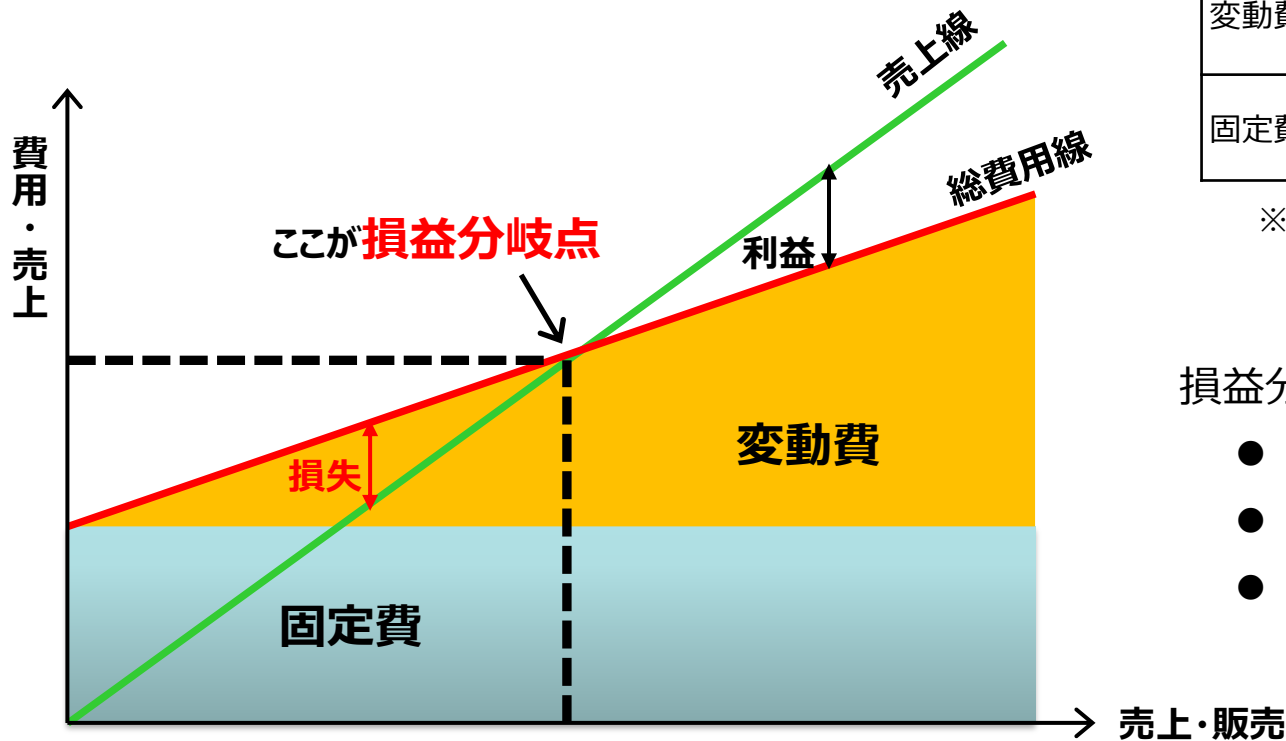
<参考：一般的な変動費の目安>

- ・飲食業：30～40%（材料仕入）
- ・建設業：40～60%（材料仕入、外注費）
- ・美容業：10～20%（材料仕入）
- ・小売業：50～80%（商品仕入、包装費、運送費）
- ・製造業：50～60%（材料仕入、外注費）
- ・サービス業・フリーランス：0～20%（基本的にはないが、紹介手数料など）

参考：損益分岐点

- 損益分岐点（売上高）とは、企業の採算点、つまり売上高と費用が同額で、利益が0円になる売上高をいう。
- 損益分岐点売上高の算出式

$$\text{損益分岐点売上高} = \frac{\text{固定費}}{1 - \frac{\text{変動費}}{\text{売上高}}} = \frac{\text{固定費}}{1 - \text{変動費率}}$$



変動費	材料費、外注費、加工費、直接労務費、 広告宣伝費、消耗品費、修繕費など
固定費	固定給与、光熱費、旅費交通費、リース料、 減価償却費など

※ 変動費と固定費の区分は、支払条件などで変更することが可能です。

損益分岐点を下げるには

- 固定費のカット
- 固定費の変動費化
- 売上高を上げる

損益分岐点の考え方

飲食業を始めようとしているAさん。開業してから毎月かかる経費を書き出してみました。食材仕入は、約30%に抑えようと考えています。

Aさんが事業を続けるには、毎月最低いくらの上売が必要でしょうか？

諸経費	金額/月
食材仕入	?万円
自分の給与	25万円
アルバイト代	15万円
水道光熱費	10万円
家賃	15万円
広告宣伝費	5万円
消耗品	5万円
通信費	2万円
その他経費	3万円
借入返済 ※諸経費に含める	4万円

変動費

固定費

項目	割合	金額/月
売上高	100%	120万円
変動費	30%	△36万円
限界利益	70%	84万円
固定費	70%	△84万円
利益	0%	0万円

$$\text{損益分岐点売上高} = \frac{\text{固定費}}{1 - \text{変動費率}}$$

【計算】

$$\begin{aligned}\text{損益分岐点売上高} &= 84\text{万円} \div (1 - 30\%) \\ &= 84\text{万円} \div 70\% \\ &= 120\text{万円}\end{aligned}$$

- 【類題】①食材仕入が25%の場合は？
②食材仕入が40%の場合は？

起業に必要なお金は 2 種類ある。

① 起業するとき最初だけかかるお金（初期投資）

例）店舗の敷金・礼金・仲介料、内装費、設備購入費用
ウェブサイト作成費用、開店時の広告費用 など

② 起業後事業を続けていくために毎月必要なお金（運転資金）

例）仕入代、人件費、家賃、水道光熱費、通信費
リース料、借入返済、利息 など

収支計画作成のポイント

① 必要な利益を考える

- 必要な利益とは？

- 事業を継続できる利益 = 資金が底をつかないだけの利益
(最初は赤字でも、資金が底をつかなければ事業を継続できる)

② 必要な費用をリストアップする

- 毎月かかる費用、諸経費、返済額を計算する

③ 必要な売上高を逆算する

- ①②から、最低限いくら売上が必要なのかを計算する

④ 完璧を目指さない

収支計画を作成する

創業当初～1年後くらいまでの月平均

軌道に乗った後（2年目以降など）の月平均

月当たり額	創業当初	軌道に乗った後 (年 月頃)	売上高、売上原価（仕入高）、経費を計算した根拠を記入ください	
売上高 ①	万円		最低限必要な売上高はいくらか？を必ずつかんでおく。	
売上原価 ② (仕入高)	万円	万円		
経費	人件費 (注)	万円	万円	法人: 社長(自分)の給料はここに入れる。 個人事業: 事業主の給料はここに入れない。 事業主の給料は経費ではない。利益=事業主の取り分(給料)と考える。
	家賃	万円	万円	
	支払利息	万円	万円	
	光熱費	万円	万円	
	広告宣伝費	万円	万円	
	通信費	万円	万円	
	事務用品費	万円	万円	
	その他 ①	万円	万円	
	その他 ②	万円	万円	
	合計	万円	万円	
利益 ① - ② - ③	万円	万円	(注) 個人事業の場合、事業主分は含みません。	

借入金 は 利益 から 返済 する！
さらに税金も利益から納付する！
利益から返済と税金を差し引いた残りが個人事業主の給料(取り分)。

日本政策金融公庫 創業計画書書式より

初期月別収支計画（例）

<飲食業>（イタリアンレストラン）

※法人の場合

（単位：千円）

勘定科目	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	当期残高(合計)
[収入金額]													
売上高	2,955	2,955	2,955	2,955	2,955	2,955	3,212	3,212	3,212	3,212	3,212	3,212	37,003
[売上原価]													
売上原価（35%）	1,034	1,034	1,034	1,034	1,034	1,034	1,124	1,124	1,124	1,124	1,124	1,124	12,951
売上総利益	1,921	1,921	1,921	1,921	1,921	1,921	2,088	2,088	2,088	2,088	2,088	2,088	24,052
[経費]													
給料（役員・社員 2名）	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	6,000
給料（アルバイト4名→5名）	400	400	400	400	400	400	500	500	500	500	500	500	5,400
法定福利費（給料×10%）	90	90	90	90	90	90	100	100	100	100	100	100	1,140
水道光熱費（7%）	207	207	207	207	207	207	225	225	225	225	225	225	2,590
旅費交通費	60	60	60	60	60	60	70	70	70	70	70	70	780
通信費	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	360
広告宣伝費	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	1,440
接待交際費	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	600
消耗品費	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	600
地代家賃	280	280	280	280	280	280	280	280	280	280	280	280	3,360
その他	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	600
経費合計	1,837	1,837	1,837	1,837	1,837	1,837	1,975	1,975	1,975	1,975	1,975	1,975	22,870
[差引損益計算]													
控除前所得	84	84	84	84	84	84	113	113	113	113	113	113	1,182
借入返済金	-60	-60	-60	-60	-60	-60	-60	-60	-60	-60	-60	-60	-714
支払利息	-8	-8	-8	-8	-8	-8	-8	-8	-8	-7	-7	-7	-93
資金推移	16	16	16	16	17	17	46	46	46	46	46	46	374

<売上根拠>

座席数	16
平均単価	5,000
営業時間	11時-23時
休業日	火曜日

■上半期		営業日数	平均単価	座席数	回転率	合計
ランチ	月水木金	17	1,000	16	1.5	408,000
	土日	9	1,500	16	1.2	259,200
ディナー	月水木	13	5,000	16	1.0	1,040,000
	金土日	13	5,000	16	1.2	1,248,000
	合計					2,955,200

■下半期		営業日数	平均単価	座席数	回転率	合計
ランチ	月水木金	17	1,000	16	1.6	435,200
	土日	9	1,500	16	1.3	280,800
ディナー	月水木	13	5,000	16	1.1	1,144,000
	金土日	13	5,000	16	1.3	1,352,000
	合計					3,212,000

売上・経費・利益計画を作る（演習）

● 売上・経費・利益計画 ＜業＞

勘定科目	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	当期残高(合計)
[収入金額]													
売上高													
[売上原価]													
売上原価 (%)													
売上総利益													
[経費]													
給料 (役員、正社員)													
給料 (アルバイト)													
法定福利費 (給料× 15%)													
水道光熱費													
旅費交通費													
通信費													
広告宣伝費													
接待交際費													
消耗品費													
地代家賃													
その他													
経費合計													
[差引損益計算]													
控除前所得													
借入返済金													
支払利息													
資金推移													

＜売上根拠＞ 売上高 = (数量・客数) × (単価)

諸経費を洗い出す

	項目	内容・詳細	金額
①	給料（役員、正社員）		
	給料（アルバイト）		
	法定福利費（給料× 15%）		
④	水道光熱費		
	旅費交通費		
	通信費		
	広告宣伝費		
	接待交際費		
	消耗品費		
②	地代家賃		
④	その他		
⑤	借入返済金		
③	支払利息		

①人件費

社長の給料（最低限いくら必要か）

従業員給料

社会保険料（給料の15%）

②地代家賃

③支払利息（借入する場合）

④その他

考えられるものを全て書き出す

⑤借入返済額（借入する場合）

売上計画のポイント

①最低限どれくらいの売上高があれば事業を続けていけるか？

⇒損益分岐点から逆算する

②売上高 = 顧客数 × 客単価 × 購買頻度

⇒顧客数を増やすには？：お客様のニーズの調査と把握、広告宣伝

⇒客単価を上げるには？：メニュー設定、クロスセル・アップセル

⇒購買頻度を上げるには？：顧客リスト、継続購入の提案

※PDCAを回して売れない原因を潰し続けることで、1つでも勝ちパターンを見つけることができれば、売上は大きく変わる。

価格設定のポイント

- ①ターゲットのニーズと予算感を把握しているか。
- ②経営が成り立つ価格設定か。
- ③商品の価値が伝わっているか。伝わる表現になっているか。
- ④ゴルディロックス効果を狙った価格設定。

ゴルディロックス効果：人間は極端な選択を避け、ちょうどいいレベルのものを選ぼうとするという効果。3つのもの（松竹梅・上中下）のうち真ん中を選ぼうとする心理効果。

① 『うまくいかない方法』

私は失敗したことがない。

ただ、1万通りの、**うまくいかない方法を見つけただけだ。**

トーマス・エジソン（アメリカの発明家）

② 『少しだけ』

完璧な質問が出るのを待ち、完璧に答えなければならないとしたら、人はどこへも行けなくなります。

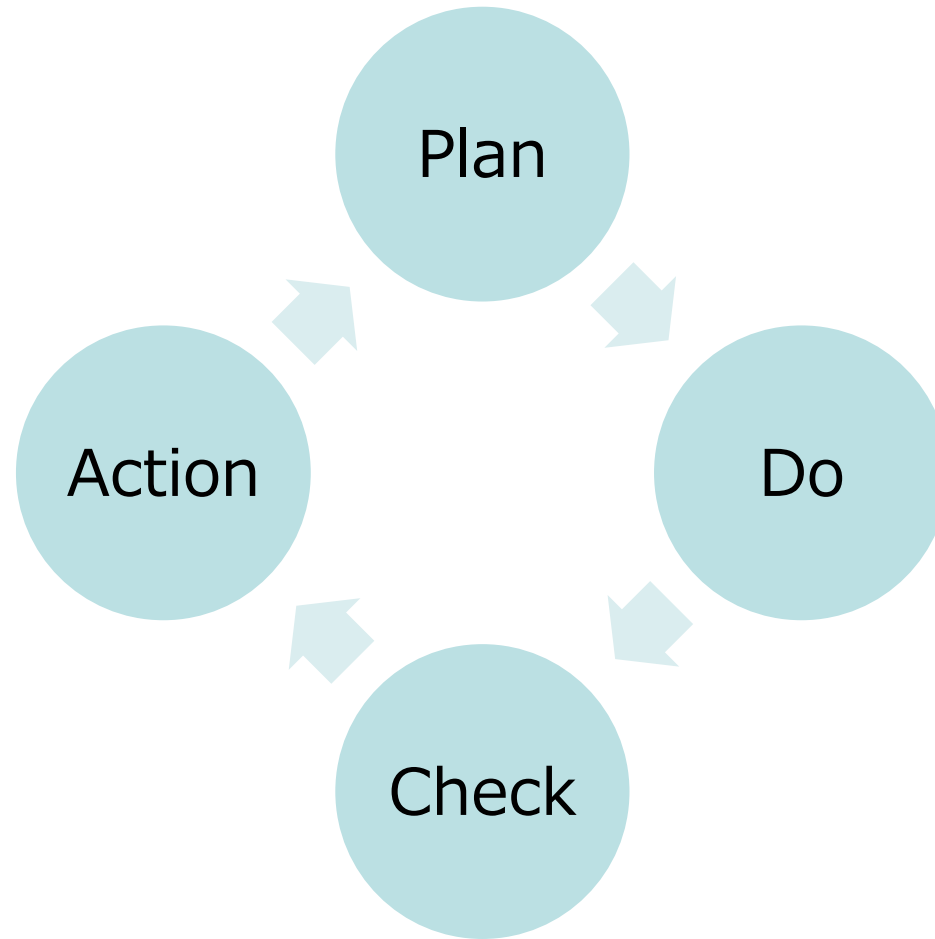
質問力を高める大事なキーワードがあります。それは、「**少しだけ**」という言葉です。不思議なことに**これが現状を大きく変えていく**のです。

「あと少しだけ成長するためには何をすればいいのだろうか？」

世の中に正解はありません。

自分にできる「**少しだけ**」の**行動**をするのでかまわないのです。

茂木健一郎『最高の結果を引き出す質問力』河出書房新社



- 「決算書」を作るためには、経理をきちんとやる。そのために「事業」と「プライベート」を明確に分ける。具体的には、事業専用口座・カードを用意し、請求書も整理して保存する。
- 損益計算（儲けの計算）とキャッシュフロー（お金の動き）は一致しないことがある。開業したら資金繰り表を活用してお金の予定を管理する。
- 「固定費」と「変動費」から、自社の必要売上を想定しておく。
- 自社の諸経費を洗い出して「収支計画」を作成する。事業を継続していくために売上計画を綿密に考える。