



令和2年度 創業！ねりま塾  
女性のための「ここから起業」

株式会社Office Aube  
中小企業診断士 五十嵐暁美

1

はじめに

- 女性のための起業セミナーです
- 資料とワークシートがダウンロード  
できます

ネリサポ オンラインセミナー 検索



女性のための「ここから起業」 検索

2

第1回 起業の基礎知識

第2回 事業のノウハウ

3

第1回 起業の基礎知識 《目標》

①実現に向けての第一歩！

②具体化する

③計画を作る

《目標》  
「なにから始めたらいいのか」  
が解る！  
準備しなくてはならないことを  
知っておきましょう。

4

## 第1回 起業の基礎知識 《まとめ》

①実現に向けての第一歩！

➡夢 → 具体化 → 計画

②具体化する ➡書く、描く

③計画を作る ➡ゴールを決めてから作る

5

## 第2回 事業のノウハウ 《目標》

①情報収集のノウハウ

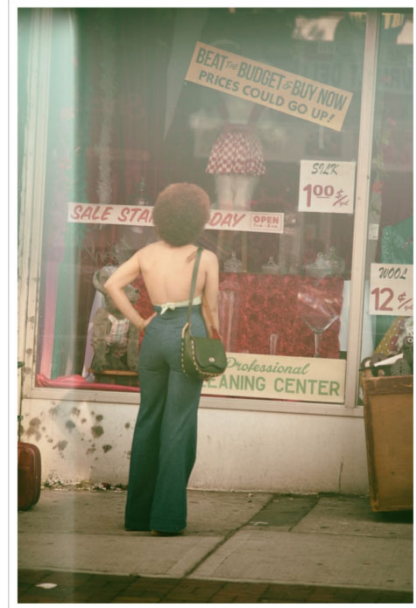
②売り方のノウハウ

③お金のノウハウ

《目標》  
行動に移すための  
ノウハウ知識を得る！

6

# ①情報収集の ノウハウ



7

## お客様と商品

### ■身近なもので考えてみよう

お客様はどんな目的で  
ケーキを買いに来ると  
思いますか？



8

## ケーキ屋さんを プロデュース！

子供のためのバースデーケーキを  
頼みたくなるケーキ屋さんって、  
どんなケーキ屋さんですか？

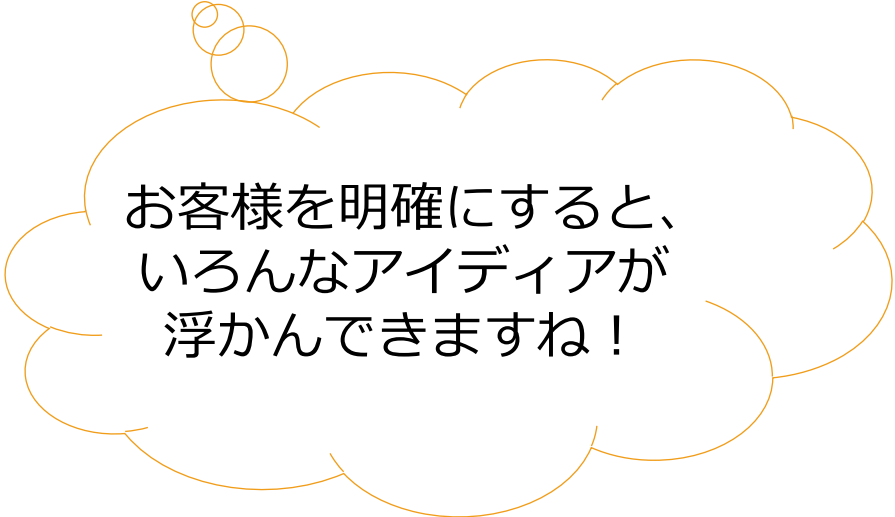
9



バースデー  
ケーキ

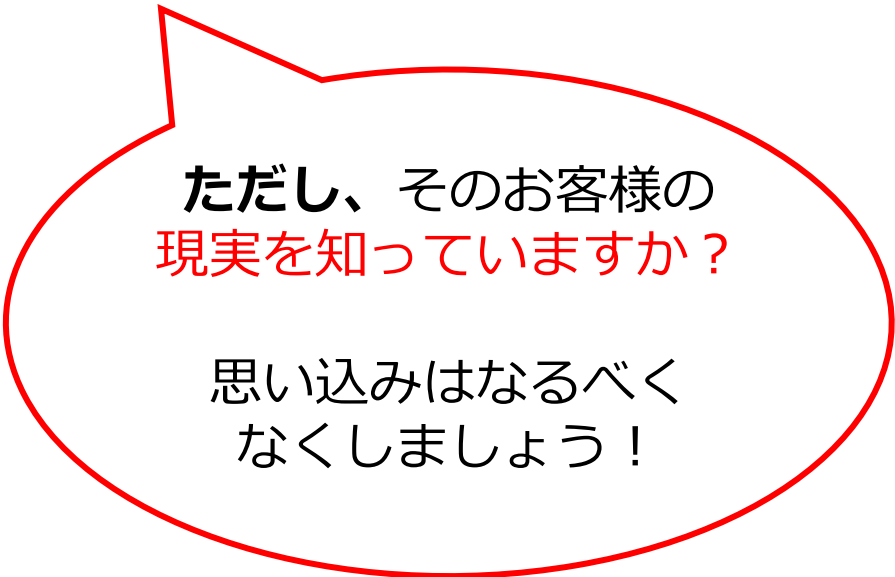


10



お客様を明確にすると、  
いろんなアイデアが  
浮かんでいきますね！

11



**ただし、そのお客様の  
現実を知っていますか？**

思い込みはなるべく  
なくしましょう！

12

## シミュレーション①

WORK⑤：だれに、何を売るかを考える

お客様の情報

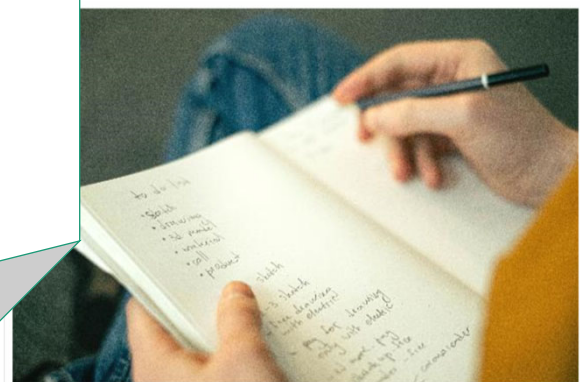
(来店、利用の目的、動機はなんですか?)

そのお客様のために、  
どんな商品、サービスを用意しますか?

13

「情報収集」 = 確かめる！

- ①自分の身の回りのこと
- ②お客様のこと
- ③競合のこと
- ④世の中のこと

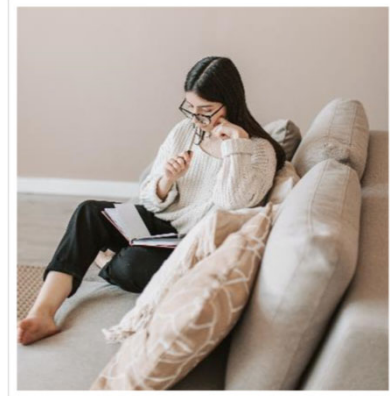


14

## ①自分の身の回りのことを「確かめる」

- 経営資源（ヒト、モノ、カネ）
- ノウハウ、知識

あるものは使う  
ないモノは努力して  
手に入れる、補充する



15

15

## ②お客様のことを「確かめる」

- 「お客様」の実際の声
- 「お客様」の人数、  
統計データ



16



### ③競合のことを「確かめる」

- どこにあるか
- 何をしているか



17

17

### ④世の中のことを「確かめる」

- 近隣（練馬区）の状況
- 都、国の状況
- 業界の状況
- 世の中のこと



18

18

## 情報収集「確かめる」

### WORK⑥ : 情報を整理する

- 4種類の情報を集めてみる

19

## 2 - ①. まとめ

- だれに何を売るかを決めるときは、  
インタビューや統計データなど、  
事実を調べる
- \* 想像で始めたら、検証する

20

## ②売り方のノウハウ



21

### 売れる仕組み『マーケティング』

#### 4P

商品・サービス (Products)

価格 (Price)

販売経路 (Place)

販売促進 (Promotion)

22

22

## マーケティングミックス

- 「マーケティングミックス」  
4 P の組み合わせ
- 「お客様」にとって、  
良い組み合わせであること



23

23

## 《商品・サービス》

- お客様に喜んでもらえる品揃えとは？
- 商品、品質、サービスメニューは？

24

## 《価 格》

■ お客様にとって納得のいく価格か？

■ 購入できる（しやすい）  
価格ですか？

\* 利益ができるか



25

## 《販売経路》

■ お客様が買いやすい場所か？

■ 便利な購入方法か？

\* 店頭販売、通信販売、訪問・宅配など

26

## 《販売促進》

- お客様はどんな広告に目を留めますか？
- 効果のある媒体は？



27

## 媒体とは

Web (インターネット)	HP、ランディングページ、ブログ、SNS、メルマガなど
広告	TV、ラジオ、新聞、雑誌、チラシ、カタログ、DM
(狭義の) 販売促進	サンプル配布、クーポン、スタンプ、POP、実演
パブリシティ	ニュース、新聞・雑誌の記事 (掲載料は無料)
クチコミ	人的なつながり

28

## シミュレーション②

### WORK⑦：マーケティングミックス

お客様のための  
マーケティングミックス  
を検討してみよう



**商品・サービス**

**価格**

**販売経路**

**販売促進**

29

## 2 - ②. まとめ

- 売り方のノウハウとは、  
マーケティングのこと
- お客様にとって  
最適なマーケティングミックスを  
考えましょう

30

## ③お金のノウハウ



31

## お金のプラン

### ■いくらかかるか？ <費用>

①準備に必要なモノ、②開業したらかかるお金

### ■いくら儲けるか？ <利益>

(売上-費用=利益)

①1カ月でいくら？、②将来の数値目標は？



32



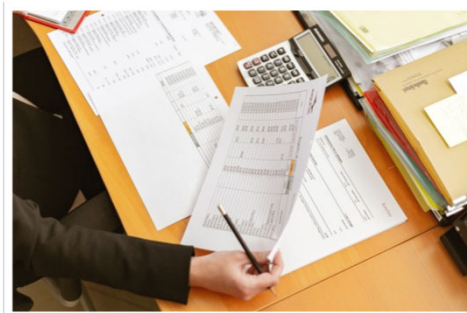
## いくらかかるか？

### ■ 調べる

経験者から話を聞く  
見積もりを取ってみる

### ■ 計算する

いつ使うのか  
いつ支払うのか



33

## ① 準備に必要なモノ、設備資金の例

店舗、事務所 取得費用	店舗・事務所を借りるときにかかる敷金、保証金、前払い家賃などのほか、不動産仲介料、契約書印紙代など * 保証金（家賃の2ヶ月～10ヶ月程度）
改装費用	内装工事（工事費、設計・デザイン費用など）、外装工事（ファサード、テント、照明、看板、設計・デザイン費用など） * 店舗、飲食店などは厨房設備も含み数百万～2,000万円前後 * 事務所でも、パーティションなどで数十万～かかる場合も
設備・備品	デスク、椅子、テーブル、キャビネットなどの家具 * 飲食店の場合は、食器、インテリアなど * 店舗のディスプレイ用、棚、カウンター、マネキンなど * その他、生産設備、製造機械など
事務機器	PC、電話・FAX、コピー機、プリンター、レジスターなど
車 両	配送、営業など業務に必要な車の購入費
手続き費用	会社設立、許認可、FC加盟、保険など

34

34

## ②開業したらかかるお金、運転資金の例

広告・宣伝費	名刺、開業チラシ・パンフレットの印刷・デザイン料、HP製作費用、
事務用品、 消耗品費等	文房具（コピー用紙、筆記用具など） * 店舗の場合、包装材（紙・ビニール袋、ラッピング用品）など * 飲食店の場合、割り箸、紙ナプキンなど
仕入代金等	商品の仕入れ、材料費など
人件費	役員給与、従業員給与、パート、アルバイト
家賃	事務所家賃、駐車場代、倉庫代
水道光熱費	水道料金、電気・ガス
販売費	営業用交通費、交際接待費、通信費

開業後3カ月分  
程度は、  
準備しておく

35

35

## かかるお金と、調達方法

### Step1 必要資金を計算する

設備資金 + 運転資金 = 必要資金

調べたことを基に、必要な資金を記入、合計を出す

### Step2 必要資金を調達する

自分の貯金

家族、知人からの借入

金融機関からの借入

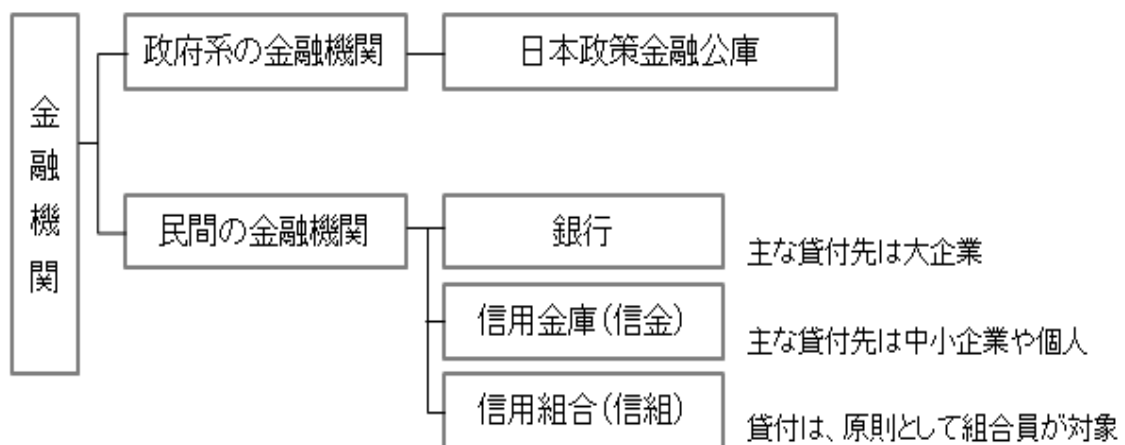
36

## 必要資金と調達計画

必要資金項目	金額	調達方法	金額
設備資金		自己資金	
		家族・知人借入	
		金融機関	
運転資金			
	合計		合計

37

## 金融機関の種類



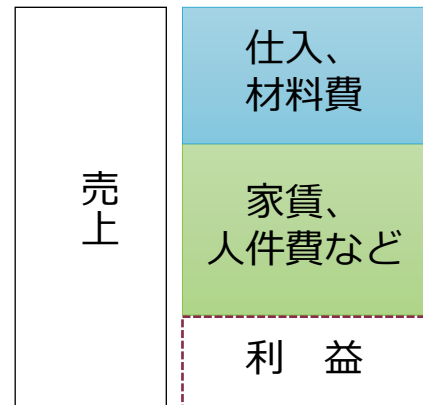
38

## いくら儲けるか？

■ 利益 = 売上 - 経費

■ 経費はいくらか？

■ 売上 = 単価 × 個数  
 いくらのを、  
 いくつ売るか？



39

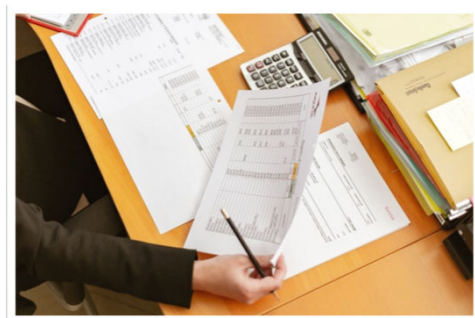
## いくら儲けるか？

■ 調べる

どうやったら売れるか  
 何をするか、いつになるか

■ 計算する

お客様は何人か  
 売るためにいくらかかるか



40

## 2-③. まとめ

- いくらかかるか？
- いくら儲けるか？
  
- 調べる、計算する
- いつ入金されるか、いつ支払うか

41

## 第2回 事業のノウハウ《まとめ》

- ① 情報収集のノウハウ  
➡ 4つの視点で情報を集める
- ② 売り方のノウハウ  
➡ マーケティング
- ③ お金のノウハウ  
➡ 調べる、計算する

42

## 「ここから起業」のまとめ

- 「夢」のまま止まっていなくて動き出そう
- 前進すれば、次にやることが見えてきます
- 仲間や、支援者の存在を活用しよう

43

## ネリサポに行こう！

**練馬ビジネスサポートセンター（ネリサポ）**  
は「起業をしたい方」、「起業をした方」の  
サポートをしています。

どんなに小さなことでも、  
ネリサポにご相談ください！  
電話：03-6757-2020



44