
経営天才塾

資格起業家養成講座

特別カリキュラム



本講座受講にあたって

【進め方】

ステップ1から順次進めていってください。不明な点がありましたら、回数無制限で天才塾に相談することができます。

【書籍との違いについて】

本カリキュラムは、「資格起業家になる！成功する『超高収益ビジネスモデル』のつくり方」の内容に準拠しています。手元にない方は、ご購入ください。書籍の内容が知識編、本カリキュラムがその内容を実現するためのカリキュラムになっています。

【免責事項】

本カリキュラムは、受講者を「資格起業家」にし、収益を上げもらうことを目的としますが、本カリキュラムは受講者の収益を上げることを保証することはいたしませんので、あらかじめご了承ください。また、受講者のビジネスで生じた損害等はいかなる場合も負いかねます。

【ご注意】

本教材に掲載されている会社あてに直接問い合わせることは、業務の妨げになりますので、絶対におやめください。

本教材に掲載されている事例をそっくりそのまま真似せず、応用することを心がけてください。また、各事例の会社様にも著作権がありますので、そのまま使用することはおやめください。

本教材の著作権は、有限会社パワーコンテンツジャパン並びに横須賀てるひさに帰属します。複製、改変、転載、ネット上への送信及び公開等の行為は禁止しています。違法に複製などを行った場合、損害賠償等の対象になり、また刑罰の対象にもなりますので、ご注意ください。

(目次)

STEP 1 資格起業家になるためのマインドをインストールする	6
目標を設定する	7
天才塾から得たいものを明確にする	8
具体的な目標設定法	9
コミットする	10
セルフイメージをつくる	11
ブログをはじめよう	12
補足：マーケティングツールとしてのブログ	13
お金について	14
不安を取り除く方法	15
問題解決思考を身に付ける	16
セルフクエスチョンを多用する	17
自分の棚をつくる	18
コミットメントをまとめよう	19
STEP 2 超高収益ビジネスモデルを構築する	20
資格起業家になるための大前提	21
自分自身について理解する	22
お客様について深く知る	23
資格について深く知る	24
自分自身のたな卸しをする 【ストーリー編①】	25
自分自身のたな卸しをする 【ストーリー編②】	26
自分自身のたな卸しをする 【ストーリー編③】	27
事例：たな卸しした自分のストーリー	28
自分自身のたな卸しをする 【ストーリー編④】	32
自分自身のたな卸しをする 【ストーリー編⑤】	33
自分自身のたな卸しをする 【ビジネス編】	34
資格（の1部）を決める	35
事業ベースの決定	36
ビジネスモデル構築前総合チェック	37
ビジネスモデル構築上守るべきルール	38
STEP 3 資格起業家としてビジネスを構築していく	39
人間にはタイプがあることを知っておこう	40
資格起業家としてのビジネスをつくるには？	41
資格業の仕事を依頼しそうな人はどんな人か？	42
お客様の悩み、喜び	43

悩みを解決する、喜んでもらう	44
一貫性のチェック	45
なぜ、そのビジネスをするのか？	46
経営の8原則を抑える	47
商品・サービスの戦略	48
どこで売るか？地域戦略	49
誰にどうやって売るか？客層&営業戦略①	50
どうやって売るか？営業戦略②	51
どうやって売るか？営業戦略③	52
お金の仕組みをどうするか？財務戦略	53
継続して買ってもらう・好かれる仕組み 顧客戦略	54
事例：顧客戦略	55
どのくらい働けばいいのか？時間戦略	56
人はどう雇うか？組織戦略	57
固定観念にとらわれずに、ビジネスを開拓する	58
STEP 4 タイプ別 実践資格起業家ビジネスモデル	59
タイプ別資格起業家ビジネスモデルで考える	60
コンテンツ型資格起業家①コンテンツとは？	61
コンテンツ型資格起業家②情報・知識を考える	62
コンテンツ型資格起業家③テーマと形態	63
コンテンツ型資格起業家④販売戦略	64
事例：日本中央税理士法人	65
事例：日本中央税理士法人②	66
事例：日本中央税理士法人③メールマーケティング	67
事例：有限会社パワーコンテンツジャパン	78
事例：有限会社パワーコンテンツジャパン②	79
成約率の高いサイト作成のために	82
事例：有限会社パワーコンテンツジャパン③	84
事例：有限会社パワーコンテンツジャパン④	85
コンサルティング型資格起業家①	93
コンサルティング型資格起業家②情報知識を考える	94
コンサルティング型資格起業家③テーマと契約	95
コンサルティング型資格起業家④販売戦略	96
事例：よしかわ労務コンサルティング	97
事例：よしかわ労務コンサルティング②	98
名称独占型の資格起業家の考え方	101

名称独占型資格起業家②情報・知識を考える	102
名称独占型資格起業家③テーマと形態	103
名称独占型資格起業家④情報・知識を考える	104
名称独占型資格起業家⑤テーマと契約	105
固定収入型の資格起業家の考え方	106
事例：佐藤亜津子税理士事務所	107
複数のビジネスを立ち上げる	110
STEP 5 資格業として仕事を受けやすい体制をつくろう	111
攻めのスタイルと受けのスタイル	112
事例の重要性	113
事例：行政書士横須賀事務所	114
事例：お客様成功事例①	115
事例：お客様成功事例②	117
専門家提携の重要性	121
提携専門家の見せ方	122
プロフィールの見せ方	123
ウェブサイトの作成について	125
STEP 6 資格起業家の組織論	126
資格起業家の組織論	127
単発系の仕事が多い資格起業家の組織論	128
タスクをどう振り分けるか	129
顧問契約が取れる資格起業家の組織論	130
STEP 7 資格関連企業を目指すには	131
資格関連企業を目指そう	132
稼ぐ方法を増やしていく	133
稼ぐ方法を増やしていく②	134
特別編	135
成功習慣①	136
成功習慣②	137
ビジネス・人生・健康・環境のチェックリスト	138
横須賀てるひさからのメッセージ	139

STEP1 資格起業家になるためのマインドをインストールする

このステップで身につけるポイント

- ・目標を明確にする
- ・起業家として必要な考え方を身につける
- ・自分自身の頭で考えることを習慣化する
- ・起業家とし不安要素を取り除く

失敗してしまう、してはいけないこと

- ・様々な決定を他人に委ねてしまう
- ・できない理由を探してしまう
- ・これまで得た知識、経験にとらわれてしまう

成功する、心がけたいこと

- ・素直に考える
- ・自分に正直になる
- ・自分で判断する
- ・資格業の仕事にとらわれない

目標を設定する

資格業を通じて、何を成し遂げたいのか？なぜ、資格業で起業するのか？

最初に目標を設定しなければ、スタートを切ることはできない。目標は段階ごとに変わっていく。現在成し遂げたいと思う項目別の目標を設定し、動機を明らかにしよう。

なぜ、起業するのか？思い出しただけで意欲が出るような動機は何か？
(屈辱、恨みがあるか？それは夢があるか？楽しいと思えるか？)

金銭的に成し遂げたいことは何か？目標売上規模はどのくらいか？
(どのくらいの年収がほしいのか？どんなものがほしいのか？)

どんな人脈と付き合いたいか？
(どんな人と仕事をしたいか？どんな人と交流を持ちたいか？)

天才塾から得たいものを明確にする

あなたが天才塾から得たいものは何か？

天才塾は、自分で考え、ビジネスをつくることができる資格起業家を育成する塾。したがって、今すぐ楽して稼ぐ方法をただ教えるということはない。自分なりの資格起業家としてのスタンスを確立させ、自分でビジネスをつくりあげてもらうためのサポート役になる。その上で、得たいスキル・知識が何なのか明確にしよう。

あなたが天才塾から得たいスキルは何か？

あなたが天才塾から得たい知識は何か？

あなたが天才塾から得たい考え方は何か？

具体的な目標設定法

具体的に目標を設定するのは、SMARTの法則が有効。

SMARTの法則という目標設定の有名な方法がある。この方法を活用して、目標を設定しよう。目標は段階ごとに変えていく必要がある。

SMARTの法則

S Specific	→	具体的
M Measurable	→	計測可能
A Agreed upon	→	同意している
R Realistic	→	現実的
T Timely	→	期日が明確

S (Specific)	→	具体的	()
M (Measurable)	→	計測可能	()
A (Agreed upon)	→	同意している	()
R (Realistic)	→	現実的	()
T (Timely)	→	期日が明確	()

※決められない場合、あるいは1年目の場合は以下の目標を参考にして下さい。

S (Specific)	→	具体的	(年収を上げる)
M (Measurable)	→	計測可能	(年収1000万円)
A (Agreed upon)	→	同意している	(動機を思い出す、同意する)
R (Realistic)	→	現実的	(現実的であると考える)
T (Timely)	→	期日が明確	(1年後の今日を目標にする)

※年収1000万円という数字は、はじめて資格を通じて起業する方でも現実的です。収入を月収に直すと約83万円になります。資格起業家のビジネスモデルは複数のビジネスを立ち上げますので、単価の設定は自分次第です。「無理だ」ではなく「どうやったら達成できるか?」という考え方を持ってください。

コミットする

コミットすることが重要。

「コミットメント」が、「かかわりあうこと」、「委ねること」「委託」「委任」、また「言質を与えること」「公約」「誓約」「約束」などを意味する。つまり、責任をもって関わること、責任をもって関わることを明言すること、責任を伴う約束を指すことになる。

動詞形にしたもののが「コミットする」というもの。これは「公約する」「責任を持って関わる」などを意味する。そもそも英語では日本語より深い意味があり、古くは「神に魂をゆだねる」ことも表した。したがって、「～（すること）をコミットする」というと、「～（すること）を誓約・公言する」ことになり、ひいては「～（すること）」に対して、自分と自分の周り、社会すべてに責任が生じることになる。資格起業家として、自分自身の目標を達成したいと決意した場合、コミットしよう。具体的には、前項で決めた目標を公言すること。家族に周りに社会に公言する。宣言することによって、責任が生じ、行動するための準備が整うことになる。可能であればそのコミットメントを手帳に壁にデスクに自宅に、できるだけ見やすい場所に貼り付けて毎日眺めよう。

力強くコミットしよう。

セルフイメージをつくる

あなたがどうしても依頼をお願いしたい、仕事を紹介したいと思う資格起

業家としてのセルフイメージはどんなイメージか？

セルフイメージをつくると、人はそのイメージに近づこうとする習性がある。資格業の方は、明確なセルフイメージを持っていない場合がほとんど。セルフイメージを持たないと、主体性が消える。そのため、他力本願になり、他のものに依存してしまう。

お客様の視点から逆算して、「仕事を頼みたいと思う人間像」「仕事を紹介したいと思う人間像」を考え、そのイメージをつくりあげよう。自然と人格が形成され、服装、身振り、顔つき、行動が変わっていく。

- 例) マーケティングに詳しい行政書士
一流人事コンサルティングのできる社会保険労務士
クライアントより稼ぐ税理士

あなたのセルフイメージはどんなイメージか？

つくったセルフイメージの中のあなたは、どんな考え方でどんな行動をとるだろうか？服装や髪型はどんなものか？

ブログをはじめよう

ブログを続けることで、セルフイメージを確固たるものとする。継続することを身につける。

マーケティングツールとしてのブログではなく、セルフイメージをつくる、継続習慣をつけるためにブログをはじめよう。ネットが苦手という方は、慣れるための良いチャンスととらえるべき。

①あなたのセルフイメージはどんなイメージか？

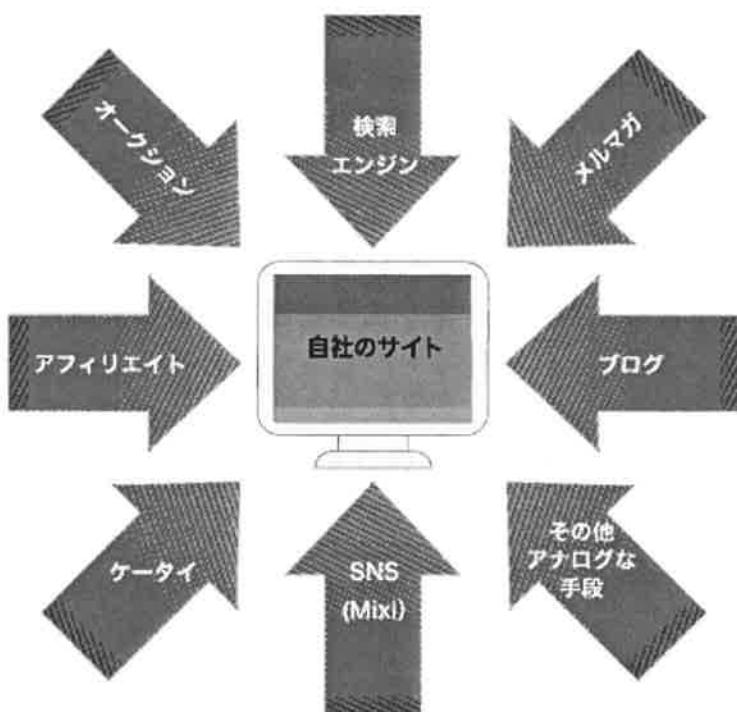
②セルフイメージをプロフィールに反映させてみよう

※自分のたなおろしの貢を参照

③日記として毎日更新する。セルフイメージのあなたは、どんな言動をしているか？「日記を読む人がどんな感想を持つか」を常に考える。

補足：マーケティングツールとしてのブログ

ブログはインターネットマーケティングツールのひとつ。



自社サイトに色々な方法でアクセスを集めることが重要

インターネットマーケティングの単純な仕組みは、①成約率（問い合わせ率、申し込み率）の高いウェブサイトをつくる、②そのサイトにアクセスを集めることという2つのステップからなる。

ブログを使ったマーケティングは、その中のひとつの手段。単純にブログをはじめれば仕事がくるというものではない。ただし、はじめてインターネットを使用して集客したいという場合には、ブログは手軽には始めることができるの、おすすめのツールである。

※参考書籍：「小さな会社の逆転戦略最強ブログ営業術」（技術評論社）

※ブログについて、深くマーケティングの仕組みを知りたいという方は、有限会社パワーコンテンツジャパンが提供する「ビジネスブログ成功法」をお買い求めください (<http://businessblog-school.com/>)。

お金について

お金を稼ぐことについての抵抗をなくそう。

資格業はお金を稼ぐことに対して抵抗がある方が極めて多い。特に潜在的にお金を稼ぐことを嫌う、お金儲けは美德ではないと考える方が多いようである。しかし、お金を稼ぐことなしに、ビジネスの成功はありえない。

お金を稼ぐというのは、サービスや商品に対する対価。つまり、あなたが資格起業家として適正に稼ぐことは、稼がないことの何倍もの社会貢献、価値があることになる。資格業の仕事は価値があります。稼げない方が、社会貢献でない。

ここではお金に対しての抵抗をなくすために、以下のことを心にとめておこう。

- ・ お客様からお金をもらったとき、お客様はサービスの対価としてお金を支払っている。あなたにいやいやお金を支払っているわけではない。
- ・ 資格業の仕事は価値がある。稼がない方が非社会貢献と考えよう。
- ・ お金を好きになる。お金を手に入れたことで、家族や社員はもっと幸せになれるということに気づく。
- ・ お金が手に入ることによって、実現できることは何か？物質的、精神的、健康的、環境など具体的に思い浮かべよう。

※ただし、相手をだまして稼ぐことはすべきではない。お客様が喜ぶことでお金を稼ぐというスタンスは必ず持とう。

不安を取り除く方法

不安は対応策を考えておくことで取り除くことができる。

特に経済的な不安はいつまでも取り除くことはできない。背水の陣での独立起業はできるだけすべきではないが、どんなに入念に準備しても不安はあるもの。

不安はどうしたら消すことができるか？不安は、対策を考え、最悪の情報を考えておくことで消すことができる。不安がある方は、その不安を記入し、対応策を考えておこう。

①あなたの不安はいったい何か？

②その不安をなくすためにはどんな対策が考えられるか？

③最悪の状況はどんな状況か？その状況から復活できるか？

問題解決思考を身に付ける

問題解決思考を必ず身に付ける。

経営は問題の解決の繰り返し。毎日経営をしていれば、必ず何かしらの問題が生じる。そこに不平不満を言って、あきらめる。また何かほかのものに依存してしまう。景気のせいにするというのは、経営者としてすべきことではない。

常に問題は何か？解決方法は何か？自分自身に問いかけ、解決するクセをつけよう。

ケーススタディ

知らない街の中でひとり。とても歩いて帰れる場所ではない。財布もクレジットカードも携帯電話もない。この状況でどう帰宅するか？

※効果的な質問

自分にできることは何か？

人が困っていることは何か？

すぐにお金になることは何か？

セルフクエスチョンを多用する

自分自身に質問するクセをつける。

人に聞いても、返ってくるのは人の答え。自分が実現したいこと、やりたいこと、不足しているものは、自分自身に聞くことで必ず返ってくる。自分自身に質問するクセをつけよう。

最低限してほしい質問は以下のとおり。

①自分自身の人生で成し遂げたいことは何か？

②明日、1週間後、1ヶ月後、自分の理想とする状況はどんな状況か？

③現在の目標を達成するために必要なことは何か？

自分の棚をつくる

自分だけの棚をつくろう。

資格業は、扱う仕事の差がないため、同業他社と自分自身を比較してしまいがち。もちろん最初から大成功できるのはほんの一握りの人間。小さな成功を積み上げていこう。その際に避けたいのがモチベーションの低下モチベーションが下がる前に、以下のことを心に留めておこう。

- ・資格業は同じではない。キャリア、年齢、タイミングがまったく違う。
- ・最初から大きな成功は誰もできない。
- ・本当に成功できるのは、1500人に1人程度。最初からうまくいく方が奇跡。

ほかの資格業と自分が違う点を書き出してみよう。違いがあればあるほど

同じ成功の道筋はたどらない。

※ただし、棚をつくるのは最初のうちだけにしておくこと。手ごたえを感じたら、少しずつ同業他社と比べ、競争力につけるようにしよう。

コミットメントをまとめよう

最初のコミットメントを決め、見えるところに貼ろう。

最初に決めた目標を、紙に書き、手帳、壁、デスクなど見えるところに貼ろう。目標に向かって常に達成するための問題を解決し、自分自身に質問することが成功への近道となる。

コミットメントを書き出そう

SMART の法則を活用する

S (Specific)	→	具体的	(年収を上げる)
M (Measurable)	→	計測可能	(年収 1 0 0 0 万円)
A (Agreed upon)	→	同意している	(動機を思い出す、同意する)
R (Realistic)	→	現実的	(現実的であると考える)
T (Timely)	→	期日が明確	(1 年後の今日を目標にする)

STEP2 超高収益ビジネスモデルを構築する

このステップで身につけるポイント

- ・資格について理解を深める
- ・お客の視点で物事を考える
- ・自分について深く知る

失敗してしまう、してはいけないこと

- ・自分を極端に過小評価してしまう
- ・資格の仕事のみにこだわってしまう
- ・自分と向き合わないこと、逃げること

成功する、心がけたいこと

- ・自分ときっちり向き合うこと
- ・資格業の仕事にとらわれず、自由に発送すること
- ・自分で考え、判断すること

資格起業家になるための大前提

3つの大前提を抑えることが極めて重要。

①自分自身について深く理解し、自分のたな卸しをする。

- ・自社商品、サービスの魅力を知る
- ・資格以外の自分を知る

②お客様についてもっと知り、お客様の視点を身に付ける

- ・お客様が求めていることを知る
- ・お客様の視点でものごとを考えることを身に付ける

③資格について理解を深める。

- ・商材がどんな性質なのか見極める
- ・どんなときに仕事が発生するのか、仕事の質を見極める

自分自身について理解する

自分自身についての理解を深める

なぜか？

- ・資格業は資格を取ってビジネスを始めた瞬間に個性を失い、あなたを知らない人から見られたら「資格」以外の特性が見えない。

→ 資格以外の自分自身の特性、能力、魅力を引き出す必要がある。

- ・資格業の仕事以外で、あなたの能力を生かせるビジネスを見つける。

→ 資格業は同業他社と価格以外で差別化しにくい。そのため、資格業以外の特性、サービス、能力などがあれば、差別化しやすくなる。

- ・資格業の仕事そのものは、差別化しにくい。

→ お客様から見た場合に、「資格業の仕事の質」は理解されにくい。作成する書類が高度であっても、そうでなくともお客様からは結果しか見えない。そのため、資格業以外の自分の特性を知る必要がある。

例)

株式会社設立の仕事①：役員や出資方法が特殊な会社設立。もちろん書類は高度になる。

株式会社設立の仕事②：ひとり出資ひとり役員の株式会社。比較的書類は平易なものが多い。

お客様から見れば、「会社をつくる」という点に差がない。仕事が高度になればなるほど、理解されにくく。

お客様について深く知る

お客様についてもっと知ろう。

なぜか？

資格を使って独立起業する方は、起業家としては素人である場合が多い。そのため、お客様の視点が抜けがち。

やってしまいがちな失敗点

- ・売り込み（仕事ください的な押しつけ）
- ・開業何年ですと自分の経験をすぐに言ってしまう（1年程度では自分から言うべきではない）
- ・未経験、わかりませんという返答
- ・落ち着きのない態度、不安な態度、発声

お客様から見れば、開業1年でも10年でも同じ。専門家としてはプロであることを意識しよう。

お客様の視点を身に付けることで得られるもの

- ・お客様が求めているもの
- ・お客様の悩み
- ・適正な価格

資格について深く知る

資格について深く理解をしよう。

なぜか？

資格業はこれまでの歴史の中で、「資格業の仕事の性質」について議論されてこなかった経緯がある。つまり、商材としての資格業である。それぞれの資格業がどんな性質を持っているのかを考えないため、失敗するパターンが多い。例えば、2007年にポケットベルを売ろうとする人を見たらどう思うだろうか？おそらく「今時そんな商品卖れないのでは？」と考えるだろう。しかし、資格業の場合、資格についてこうした議論をしてこなかった。資格起業家としては、この点に注目し、資格の性質をよく知ることを重要としている。

議論されてこなかった資格の性質

- ・資格の仕事の幅は狭い（資格を取ると資格の仕事以外をしなくなる）
- ・仕事発生のタイミングは、お客に100%左右される（安定させにくい）
- ・資格業の仕事は完全に受注型のみのビジネスである（販売型ではない）

結果、生まれてしまった悪常識

- ・仕事が入るのに何年もかかる（性質を考えないため）
- ・営業力次第で成功できる（そもそも売りにくい商品である）
- ・たくさん資格があれば、安定する（資格の数だけ労働量も増える）

では、どうしたらいいのか？

- ・資格業の性質を深く知り、自分だけのビジネスをつくり、その上で仕事が入ってくる仕組みをつくり、能動的にビジネスを進める必要がある。

自分自身のたな卸しをする【ストーリー編①】

自分自身のストーリーのたな卸しをしよう

なぜか？

資格をつかってビジネスを始めた場合、個性が消えてしまう。逆を言えば、個性を強く出しただけで、他の資格業よりもアドバンテージを得ることができる。自分自身にストーリーをつけることによって、自分自身を語ること（自己紹介、プレゼン）も得意になり、人があなたを紹介しやすい状況を生むことができる。

ストーリーをつくるポイントは次のとおり

・人間的魅力をいかに引き出せるか？

どれだけの人生経験を積んでいるか？病気、怪我、事故などは人生経験を豊かに見せる。

・資格を通じてビジネスをするきっかけをできるだけ表現する

なぜ資格を通じて起業するのか？単純に「独立したかっただけ」ではお客様は振り向かない。

・目標をはっきり掲げる

資格業として何を成し遂げたいのか、目標をはっきりさせる。特にパブリックな目標がある場合は、多くの応援者が集まりやすい。

自分自身のたな卸しをする【ストーリー編②】

魅力的な人間(ストーリー)は、失敗体験から始まる。

全てが栄光の人生が時に嫉妬されるのと逆に、失敗を乗り越えた人生は共感され、支持されます。ここではそのステップのために、まずは最終学歴以降でのきごとで、印象深かったことをすべて書いてください。

あなたの人生で印象に残っていることは？

自分自身のたな卸しをする【ストーリー編③】

最後に、上げる。

失敗体験や成功体験など、大きな経験はお客様からみて魅力的です。あなた自身の経験をつなぎ合わせてストーリーをつくってください。ポイントは、経験の最後を輝かせることです。

①あなたの失敗体験、印象深い体験は？

②あなたが現在目指している目標は？

事例：たな卸しした自分のストーリー

横須賀てるひさの場合（ウェブサイト掲載例）

行政書士の資格を大学在学中に取得できたものの、新卒で入ったベンチャー企業をあっさりリストラされ、一度はショックで引きこもる生活をしていました。その後、再就職をどうしてもしたくなく、持っていた行政書士の資格で起業しました。起業というと聞こえはいいですが、無謀なものでした。

一度は生活苦のため廃業しようかと思うものの、多くの人の支えの中、地道なビジネス展開を続け、開業初月は25,000円だった売り上げは（！）、徐々に15万円、30万円と上がってきました。

途中、ブログの活用方法に気がつき、ネットの活用をはじめます。そして売り上げも100万円を達成。ただし、単に資格のビジネスだけを行うことの脆さに気が付き、方向転換。現在の「資格起業家」としてのビジネスモデルを構築しました。結果、現在は創業当初の10倍も20倍以上の収益を上げることを実現しました。

現在の活動

資格起業家として、自分自身は独自ノウハウの教材販売や、出版のプロデュースなど横須賀式の起業支援ビジネスを展開。士業・資格者向けには独自の戦略・ビジネスモデル構築法、マーケティング手法を公開、指導している。

事例：よしかわ労務コンサルティング

代表 社会保険労務士 吉川直子

社会保険労務士 / (財)生涯学習開発財団認定コーチ
登録番号 第13050202

東京都社会保険労務士会所属 会員番号第 1315402
神奈川県出身。1972 年生まれ。95 年法政大学法学部法律学科卒業。
大学卒業後就職したアパレルメーカーの会社倒産を機に、某大手労働保険事務組合に転職。
その後 4 力所の社会保険労務士事務所にて 9 年間勤務し、1 ~ 1000 人までのあらゆる規模の日本企業、外資系企業の人事労務管理の実務経験を積む。
今までの培った経験を基に、より多くの企業の役に立ちたいと、2005 年 4 月に独立。

お客様の気付いていない問題点や改善点を引き出し、対応することで、より満足度の高いサービスの提供が可能であると考え、コーチングスキルも習得する。

「社会保険労務士」という肩書きに驕ることなく

“「サービス業」であることを忘れない”
“お客様のすべてに興味を持つ”
“お客様と同じ目線でお客様と一緒に問題解決をする”

の 3 原則を掲げ、常にクライアントの立場に立った業務を心がけている。

現在、コーチング社労士として、

コミュニケーションスキルの「コーチング」と「人事労務」を融合したトータルサービス

を企業向けに提供。

会社が目指しているビジョンを明確にし、その過程で発生する問題解決の手段として、労務相談、就業規則、人事制度、社員研修、会議運営、個人面談などのサービスを提供している。

※このほかにも、詳細プロフィールを掲載中 (<http://yoshikawa-roumu.com/>)。

事例：佐藤亞津子税理士事務所

税理士 佐藤亞津子

(ブログ掲載例 <http://plaza.rakuten.co.jp/atsukozeirishi>)

1. 「税理士」との出会い。

私が初めて「税理士」の資格を知ったのは大学に入ってから。

(サラリーマン家庭でしたのでそれまで知らなかったのです)

大学の生協での資格関連パンフレットでした。

そもそも大学に入る前から「将来何をしたいか?」はよく考えていました。

その時考えていたのは

1. 手に職をつけたい。自分の代わりがいない仕事がしたいから。
2. それなりに収入は欲しい。

この2つでした。

そんな私がまず手にとったのは「公認会計士」のパンフレット。でもカリキュラムを見ると大変そう。そこで1科目ずつ取れるらしい、ということで「税理士」のパンフレットを選ぶわけです。・・・この辺りは私らしい、というか何というやら。

私は東京経済大学（中央線の国分寺にあります）に通っていました。「経済大学」ということで簿記が必修科目でした。勉強してみて肌にあったのですね。日商簿記3級からのスタートでした。

2. 肌にあつたはいいけれど。

しかし当時の私はサークル＆バイト三昧の大学生。朝まで遊んで山手線で2週分寝てからそのままバイト。（今振り返るとよく怒られなかつたなあ・・・将来娘が同じだったら間違ひなく怒ると思います）

半年に1回の試験に直前1ヶ月であわてて勉強しそして間に合わず、を繰り返していました。

3級合格は大学2年の頃。

「会計事務所で働くには2級を持っていないと始まらないらしい」と気づいたものの遊び人の生活は脱却できず大学3年の秋の試験に不合格！

就職活動に間に合わないではありませんか！

両親を説得、というよりは「専門学校に行って試験勉強するよ」と報告。両親の顔には「また始まったよ・・・」と書いてありました。

そんなわけで受験生活がスタートしました。

※詳細な続きがブログに掲載されている。

自分自身のたな卸しをする【ストーリー編④】

なぜ、資格を通じて起業するのか？なぜ、その資格なのか？

なぜその資格を選んだのか？お客様が納得する、仕事を頼みたくなる、信頼できるような理由を挙げる。一貫性がないものは信頼されにくい。

なぜ、資格を通じて起業するのか？なぜ、その資格なのか？ストーリーを書き出し、一貫性があるかチェックしてみよう。

自分自身のたな卸しをする【ストーリー編⑤】

ストーリーをまとめる。

これまでピックアップした失敗体験、印象の強い体験をストーリー調に仕上げて、まとめてみよう。一貫性があるかどうか、客観的に見て魅力的かどうか、周りの意見も集めてみよう。

ストーリーをまとめる。

自分自身のたな卸しをする【ビジネス編】

ビジネススキルのたな卸しをする。

資格業の仕事に関係なく、まず「ビジネスであなたができること」を書き出してみよう。資格起業家は、「資格業の仕事を依頼する人あるいは資格業の仕事を紹介してくれそうな人」がほしいと思う商品・サービスをつくっていくビジネスモデルです。まず常識にとらわれず、自分自身ができるビジネスをピックアップしてみてください。

資格業の仕事の関連性を考えず、自分自身できることをピックアップしてください。

資格(の1部)を決める

使用する資格、あるいはその1部を決める。

使用する資格を決めます。資格のどの部分を使うのかがポイントです。言い換えれば、資格業での専門を決めることになります。ダブルライセンスの方も、よくばらずお客様からみてわかりやすいものを選択しましょう。

自分自身のたな卸しをして、①人生のストーリー、②自分自身ができるビジネス・ビジネススキルとできるだけ一貫性がある資格、専門を選ぶのがお客様の心をつかむポイントです。

選んだ資格(専門)は何か？

その資格(専門)は人生のストーリー、自分ができるビジネスと一貫性があるか？(あまりにも関連しなさそうなものは除外)

事業ベースの決定

資格を元にした事業ベースをつくる。

自分自身ができるビジネス、ストーリー、そしてそこから選択した資格を元に、事業ベースを作成します。なぜ、事業ベースをつくるかというと、これから立ち上げるビジネスを関連付ける必要があるからです。

資格業の仕事はバラバラにやってしまうと、客層がバラけます。例えば、行政書士の場合、相続、建設許可、会社設立、外国人の帰化手続きなどは客層がバラバラです。つまりお客様がまったく別になりますので、紹介や購買の連鎖の可能性が少ないのです。

そのため、事業ベースをつくって関連事業をし、「客層をそろえ」ます。これを仮に行政書士で起業支援事業にした場合、会社設立、起業コンサルティング、起業コンテンツの販売とすべての客層が重なってくるのです。

事業ベースを決めるポイントは次のとおり

- ・ある程度広い
- ・わかりやすい
- ・将来的な永続性がある
- ・自分のたな卸しから関連性が強いもの

あなたを生かすための事業ベースはどんなものだろうか？

ビジネスモデル構築前総合チェック

ストーリー、資格の選定、事業ベースを考えたあとに、再度チェックをする。

チェック項目	Check
①ストーリーは魅力的か？	
②人間的魅力はあるか？	
③選んだ資格にストーリーとの一貫性はあるか？	
④事業ベースは資格とストーリーとの一貫性があるか？	
⑤事業ベースはわかりやすく広いものを選択したか？	
⑥事業ベースは永続的に続くものを選択したか？	

ビジネスモデル構築上守るべきルール

事業ベースから外れたビジネスはしない。

最初は不安に思っていても、後から結果がしっかりとついてきます。自分自身の決めた事業ベースを外れると、お客からは「一貫性がない」と感じられてしまいます。ですから、「事業ベースから外れたことはしない」というルールを守ってください。

私が行うビジネスは、

をベースとしたものであり、それから大きく外れるビジネスはしない。

STEP3 資格起業家としてビジネスを構築していく

このステップで身につけるポイント

- ・資格業以外のビジネスを考える
- ・お客様の視点でものごとを考える
- ・経営の原則を再確認する

失敗してしまう、してはいけないこと

- ・資格業の仕事にとらわれること
- ・固定観念にとらわれること

成功する、心がけたいこと

- ・素直に考える
- ・お客様の視点を大事にする
- ・経営の原則をおさえる

人間にはタイプがあることを知っておこう

自分が得意な分野を知ることが、成功への近道。

資格業は不思議なもので、同じ資格の人は基本的にまったく同じ仕事をすることになります。その際に、人間としての適性などは無視されがちです。

①リーダー的に自分から動くのが得意なタイプ

②企画、アイディア出しが得意なタイプ

③分析、統計などが得意なタイプ

④周りをサポートするのが得意なタイプ

多くの場合、人間はこのような適性に分かれます。こうしたタイプを診断するテストは様々です。自分を深く知ることは極めて重要です。極端な話、資格の仕事の適性がまったくない可能性もあります。そうしたことのないように、自分のことを深く知ることが重要です。

※参考

株式会社コーチ・トゥエンティワン
<http://test.jp/>

株式会社 インプロビック（サイグラム）
<http://www.psygram.jp/>

資格起業家としてのビジネスをつくるには？

質問をすることが極めて重要。

天才塾は、単純にモノを教えるだけの塾ではありません。既存の資格業にありがちな依存をなくし、自分で考えてビジネスを起こす力につけるための塾です。そのためのチェック、相談はお受けしますが、基本的には自分自身ですべてモノを考えていただくことになります。

そのために重要なのが、質問をすることです。自分自身が求める結果、答えは質問なしに返ってはきません。ここでは質問をつかって、あなただけのビジネスモデルを構築していきます。

これまで何度も質問をしてきました。

- ・あなたが資格業でなしとげたいことは何か？
- ・天才塾で得たいものは何か
- ・なぜ起業するのか？
- ・金銭的に成し遂げたいことは何か？
- ・どんな人脈と付き合いたいか？
- ・あなたのセルフイメージはどんなものか？

適切な質問を増やすことが、資格起業家になる最短距離。

資格業の仕事を依頼しそうな人はどんな人か？

資格業の仕事を依頼しそうな人はどんな人か？客層を考える。

資格起業家のビジネスモデルは、「資格業の仕事」に興味のある客層に対し、複数のビジネスを展開する。そのために、資格業の仕事に興味のある客層を捕まえなければならない。

あなたが選んだ資格の仕事を依頼しそうな人はどんな人か？（性別、年齢、職業、地域…）

あなたふが選んだ資格の仕事を紹介してくれそうな人はどんな人か？（性別、年齢、職業、地域…）

具体的にイメージすることが重要。どこに住んでいて、どんな職業で、性別はどちらに多いか？年齢層はどのくらいなのか？明確にイメージしよう。結果、その人がいる場所、よく見る広告媒体などがわかつてくる。

お客様の悩み、喜び

資格業の仕事を依頼する人・紹介してくれる人の悩みと喜びを知る。

あなただけの資格起業家ビジネスモデルをつくるには、あなただけができるこ
とを特定のお客に提供する必要があります。お客様がほしいものは、「悩みを解決
するもの」「喜ぶもの」がほとんどです。その項目をできる限り挙げてください。

前ページでイメージしたお客様が抱いていそうな悩みは何か？

前ページでイメージしたお客様が受け取ったら(受けたら)喜ぶことは何か？

悩みを解決する、喜んでもらう

資格業の仕事を依頼する人・紹介してくれる人向けのサービスを考える。

お客様が抱える悩み、お客様が望む喜ぶことがイメージできたら、次のステップに進みます。その結果があなたのビジネスの第一歩になります。

自分自身ができることで、お客様の悩みを解決することができるサービスは何か？

自分自身ができることで、お客様を喜ばせることができるサービスは何か？

一貫性のチェック

経歴、資格、ビジネスの一貫性をチェックする。

前ページでイメージしたビジネスに一貫性があるかチェックする。

あなたのイメージしたビジネスはどんなビジネスか？

- ・人生のストーリーから大きくはずれていないか？
- ・選んだ資格と大きくはずれていないか？
- ・事業ベースから離れていないか？
- ・資格の仕事を依頼してくれそうな人、紹介してくれそうな人がお客様になっているか？(客層がぶれていないか？)

なぜ、そのビジネスをするのか？

大義名分をつくることが重要。

なぜ、そのビジネスをするのか？多くの資格業の場合、一般の会社がよくつかう「理念」というものに関しての意識が薄いといえます。そのため、稼ぐことに抵抗を覚え、資格業以外のビジネスを行うと反感を（特に同業者から）買いややすくなるわけです。

周囲の反感を防ぎ、稼ぐことに対する自分の抵抗をはずすために、大義名分をつくると効果的です。

あなたのビジネスの大義名分は何か？

例)

- ・過去の自分のような起業家をサポートしたい
- ・中小企業を応援したい
- ・日本的人事部を助けたい

経営の8原則を抑える

ビジネスを開拓する前に、経営の8原則を抑える。

これからあなたがイメージしたビジネスを開拓していきます。その前に、経営の要素をもう一度抑えておくとより効果的です。

経営の要素① 商品・サービス(何を売るか？)

経営の要素② 地域(どこで売るか？)

経営の要素③ 客層(誰に売るか？)

経営の要素④ 顧客化(どう継続して買ってもらうか？好かれるか？)

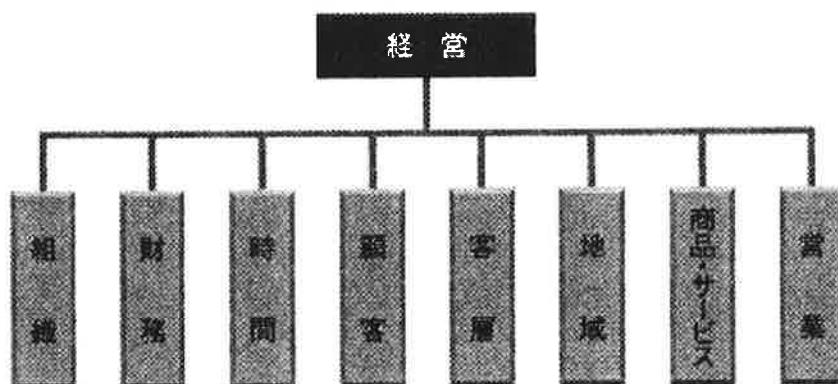
経営の要素⑤ 財務(お金をどう使うか？資金調達はするのか？)

経営の要素⑥ 営業(どう売るのか？)

経営の要素⑦ 時間(時間をどう使うのか？)

経営の要素⑧ 組織(組織をどうつくっていくのか？)

▼経営の8要素



『小さな会社 働けのルール－ランチェスター経営7つの成功戦略』(フォレスト出版)より作成

資格起業家になる！成功する超高収益ビジネスモデルのつくり方（日本実業出版社）より

抜粋

商品・サービスの戦略

商品・サービスを決めるときのポイントは次のとおり。

あなたが考え出した商品・サービスが以下のポイントをおさえているか、考えてみましょう。すべてに当てはまっている必要はありませんが、該当するものが多ければ、商品・サービスは有利なものとなります。

- ・お客様にとってわかりやすいサービスか？
- ・人が真似しにくいサービスか？
- ・何か（地域、ランキング等）でナンバーワンになれるか？

資格業の仕事はどうするか？

資格業の仕事は、選択した仕事ひとつを専門とし、その業務専門の資格業としましょう。受注量が不安な場合には、入り口をひとつにして、出口を増やす戦略をとります（「資格起業家になる！」P82参照）

どこで売るか？地域戦略

原則：資格業の仕事は、地域限定。事業ベースに乗った関連ビジネスは全国展開まで考える。

資格業の仕事は、全国から地域関係なく受けることは可能ですが、お客様にとってはできるだけ「近い人」「知っている人」に頼みたいと考えるものです。したがって、資格業の仕事は無理に全国から取ろうとしなくてOKです。

そのかわり、関連したビジネスでは商品・サービスはあなた次第で無限に広がりますので、全国展開（インターネットを使用するなど）も考えてください。

あまりにも広範囲に仕事を獲得すると、移動時間が増えます。労働時間の割に利益があがらなくなるのです。ですから、資格業の仕事はある程度地域をしほって行う必要があります。

資格業の仕事をやる地域はどこか？

あなたが考えた関連ビジネスで全国展開（インターネット展開）ができるものはあるか？

誰にどうやって売るか？客層＆営業戦略①

イメージした客はどんな客か？

これまで、何度もあなたのお客となる人をイメージしたかと思います。その結果、イメージできたお客様はどんなお客様だったでしょうか？

原則：お客様を明確にイメージする。そのお客様の悩み・喜ぶことを考える。そのお客様に対してのサービスを展開する。

重要な質問：あなたのサービスはお客様が喜んでお金を支払ってくれるサービスか？

そのお客様が目にする広告媒体、行く場所はどこか？

そのお客様が目にする広告媒体が、あなたが広告を出す場所。行く場所があなたが行く営業場所になります。

どうやって売るか？営業戦略②

お客が目にする広告媒体、行く場所をふまえ、営業戦略を考える。

原則：営業方法に黄金律はない。すべてやって効果があったものを繰り返す。ただし、資格業にとって有効な方法はある。それは「積極的に待つ体制」をつくることである。

資格業としての営業① インターネットによる集客。資格業の仕事は、ここで受けやすい体制をつくっておく。ステップ4を参照。

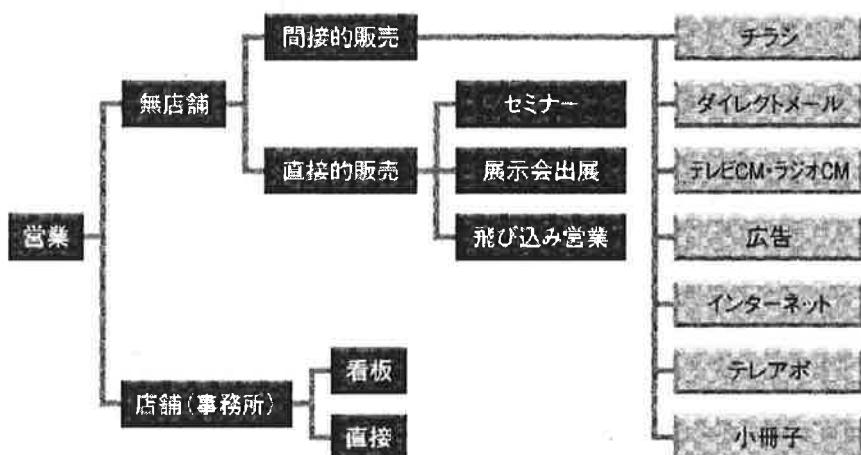
資格業としての営業② アナログな営業。セミナーなどの実際に会ったことから仕事が広がることが極めて多い。仕事がないという人ほど、人に会っていない。ステップ4を参照。

結論：資格業の仕事を受けやすい体制（戦略的に。そしてインターネット、名刺などのツール）をつくる。その上で関連ビジネスを独自に展開していくことで積極的なビジネス展開ができる。

どうやって売るか？営業戦略③

原則：関連ビジネスは一般的なマーケティングを取り入れる。

▼営業にもたくさんの種類がある



ビジネスの原則：

①お客様を集める(広告を打つ、営業活動をするなどの行為)

②成約する(契約をとる。販売する。)

③継続して買ってもらう

※資格業の仕事だけでは、この仕組みがつくりにくい。この流れは、関連ビジネスで実践することが重要。具体的な方法については、ステップ4参考。

お金の仕組みをどうするか？財務戦略

お金の原則①：まず事業として資金が必要という発想をきちんと持つ。

「よくお金がないので広告を打てません、成功できません。」と言われる方がいらっしゃいますが、それは間違います。事業はそもそも資金を集めて行うものです。どのくらい用意すれば成功できるかという目安はありませんが、自分で用意できない場合は、借りる。資金調達というのは経営者として必要なひとつ的能力です。天才塾のカリキュラムは、基本的にお金が必要としないものも多いですが、いつまでもお金を使うのを渋っていると、ビジネスは大きくなりません。

お金の原則②：先に全額もらうシステムにする。

資格業の仕事に関しては、必ずすべて前払いでもらえるような仕組みにすることが大事です。特に起業意識に欠けた資格業の方は、「支払いはあとでいいですよ」となりがちです。報酬をもらうのは後でもできますが、家賃や経費の支払いは待ってくれません。基本的に前払いですべてもらうような仕組みをつくってください。

お金の原則③：無駄なコストはカットする。

利益を増やすには、①売り上げを上げる、②コストをカットする、この2点しかありません。どちらが簡単かといえば、②です。特にこれから完全に独立される場合、一度あげてしまった生活レベルや習慣は変えにくいので、そのあたりも強い意識が必要といえます。

継続して買ってもらう・好かれる仕組み 顧客戦略

資格業の顧客戦略①:同じ人が同じ仕事を依頼する可能性は極めて低い。
つまり、狙いは紹介をもらうこと。お金と労力をかけず、忘れられないことを意識しよう。

忘れられないようにするには何ができるか？(いい仕事をするのは前提。)

- ①ニュースレター
- ②メールマガジン

原則：関連ビジネスは積極的にニュースレター、メールマガジン等を導入する必要がある。

資格業の顧客戦略②:人に好かれる資格業なる。

あなたが好感を持った資格業はどんな人か？

強力な方法:感謝を態度で伝える。具体的には「感謝はがき」や「感謝FAX」など。タイミングは、名刺交換したとき、仕事をもらったとき、紹介をもらったとき、そのほかうれしいことがあったときなど。

事例：顧客戦略

FAX の例

感謝とお礼のメッセージ

平成19年 月 日

様 件名 の件

本紙を含む計枚を送信いたします。

いつも大変お世話になります、ありがとうございます。

今後ともよろしくお願ひいたします。

有限会社パワーコンテンツジャパン／行政書士横須賀事務所

担当：

PC.J パワーコンテンツジャパン
POWER CONTENTS JAPAN
行政書士横須賀事務所

〒151-0051 東京都渋谷区千駄ヶ谷5-20-11第一シルバービル116号
TEL 03-5363-6438 FAX 03-5363-6439
info@yokosuka-office.com http://www.yokosuka-office.com

サイズは A4。できるだけ手書きで書くと
効果が高い。