

# 独立開業パーフェクトマネーセミナー ～独立開業したい、けどお金ってどのくらい必要？～ 動画版



ファイナンシャルプランナー  
池田知基



池田知基 (いけだともき)

- ◆1975年生まれ
- ◆1級ファイナンシャル・プランニング技能士・CFP・住宅ローンアドバイザー
- ◆各種FPセミナー、FP技能士試験対策講座、大学講座講師など多数
- ◆既婚・娘2人(平成19年・平成23年生) メロメロ!!
- ◆趣味:落語・歌舞伎鑑賞・江戸散策 ちょっと渋め!?(笑)



◆大手企業の総務職、会計事務所での上場企業・中小企業に対する税務や経営コンサルティングの実務経験を活かし、企業のコスト改善手法を家計に応用する個人向けコンサルティングを行っている。

◆現在は生命保険会社に所属。ファイナンシャルプランナーとして、人生の3大ポイント(住宅・保険・貯蓄)を戦略的に見直すことで個人世帯(サラリーマン・自営業)の家計を大幅に改善する手法を提唱している。

## 独立開業に必要なお金の「どのくらい？」を 明確にするための発想法と実践法

サラリーマンの生涯収入2.5億円、  
そのうち、いくらが税金となるでしょうか？

**独立開業して、法人設立しました。  
役員報酬(自分の給料)を月30万円。**

**社会保険料はいくら払う？**

**いくら以上売上があれば成功で、  
いくら以下であれば失敗か・・・**

**具体的に答えられますか？**

# 数字はシンプルに考える！！

## 必要な売上額を設計する

- ◆ 答えを導き出すためには・・・  
→ 損益分岐額の算出が必要！

### 損益計算書(P/L)

費用	売上
利益	

売上・利益・費用って、具体的に何？？？

$$\text{売上} = \text{客単価} \times \text{客数}$$

商品が複数ある場合、それぞれの商品で計算し、合算する  
(業種により多少異なります)

◆今までの投資額をいつまでに回収するのか？

◆会社員とのリスク差

》会社員を続けた場合、経営者になった場合に比べて  
同じ収入だったら生涯収支はどのくらい多いと思いますか？

①1000万円 ②2000万円 ③3000万円以上

- ◆公的年金 \_\_\_\_\_円以上（受け取る金額）
- ◆健康保険 \_\_\_\_\_円以上（支払う金額）
- ◆退職金 \_\_\_\_\_円以上（受け取る金額）
- ◆雇用保険、労災保険など \_\_\_\_\_円以上  
（自分が払わなくてもいい金額）

- ◆費用＝変動費＋その他（固定費など）
- ◆変動費
  - 》売上を直接形成するためにかかる費用  
（材料費・外注費・交通費・販売促進費など）
- ◆その他
  - 》直接は売上には寄与しないが、ビジネスを行うために間接的に必要な費用  
（人件費・家賃・通信費・研修費・法定福利費など）

どんな費用が固定費でどんな費用が変動費か  
ご自分のビジネスに当てはめて考えてみてください。

WSで実践！

## 1. 人件費

》自分の取り分を決める

## 2. 税金

》節税を模索する

## 3. 撤退基準

》ビジネスが成功しない場合の撤退時期を明確にする

## 1. 人件費:自分の取り分を決める

# 人生設計(ライフプランニング)で 自分の収入額を決める。

仕事は目的ではない。

売上目標のハードルを下げるために、

現状の生活レベルを維持しながら家計を改善する。

まずは人生設計(ライフプランニング)をしてみましょう！

WSで実践！

### ◆1. 家族の年齢表の作成

》家族の年齢表を作成し、いつにどのようなライフイベントを実施するのか、いくら費用が必要なのかを考える。

### ◆2. 費用の予算化

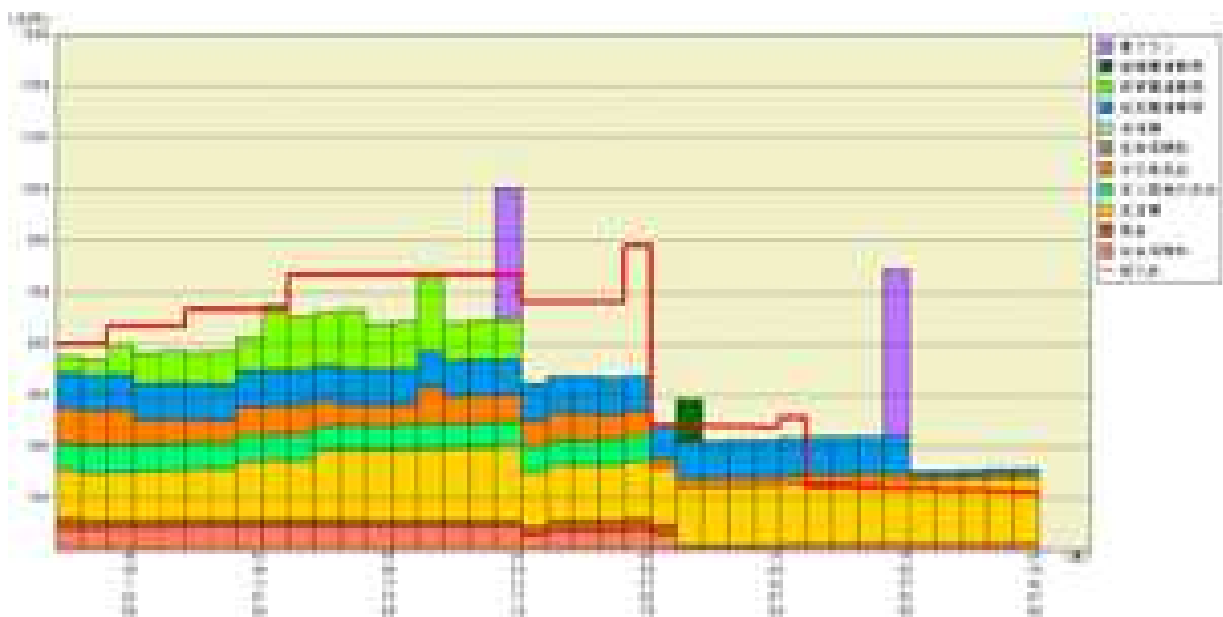
》現状の生活レベルをベースにして年間の支出額を算出し、今後のライフイベント費用の予算化を行う。(支出項目:住宅費・保険料・生活費・教育費・車両費・旅行レジャー代・リフォーム代相続対策・老後資金など)

### ◆3. 貯蓄総額と支出額を相殺

》現時点での貯蓄総額を計上し、支出額と相殺する。

### ◆4. 収入額を逆算

》生涯の支出項目を実現させるために必要な収入額を逆算する。







## 2. 税金：節税を模索する

### ◆法人成

》金額面からみると、\_\_\_\_\_万円以上の所得であれば  
検討開始

### ◆退職金の積立方法

### ◆法定福利費

》厚生年金保険料、健康保険料

#### ◆青信号

》開業までに開業資金以外に、\_\_\_\_\_円を準備  
(1年分の生活費)

#### ◆黄信号

》貯蓄額が\_\_\_\_\_円を切ったら、撤退を視野に入れる。  
(6カ月分の生活費)

#### ◆赤信号

》貯蓄額が\_\_\_\_\_円を切ったら、撤退を決意する。  
(3カ月分の生活費)

#### ◆支払いの順番を誤らない

》従業員給与 > 仕入先 > 銀行 > … ヤミ金

#### ◆以下のケースであれば、適正な年商はいくらになるか。

- 》コンサルティングビジネスを行う。
- 》ビジネス遂行に必要な変動費の割合(変動費率)は20%  
毎月固定で掛かる費用が、家賃等合わせて15万円の見込みである。
- 》自分の生活に必要な給与は、ライフプランニングの結果、  
30万円であることが分かった。
- 》これまで、資格取得など、ビジネスを行うために投資してきた金額は、  
300万円であった。
- 》ビジネスで目標とする運用率を10%と決めている。
- 》現在40歳であり、定年までの年数は25年である。

①費用を変動費と固定費に分ける

》《変動費》

- 材料費、外注費など1年分で計算する。
- $\text{変動費} \div \text{売上高} \times 100 = (\text{ } \% \text{原価率})$
- $100 - (\text{ } \% \text{原価率}) = \text{粗利率} (\text{A } \%)$

》《その他(固定費など)》

- 家賃、通信費、人件費など。自分の人件費(取り分)は除く。
- 水道光熱費などは1年分を月で平らにならす。
- 固定費は1カ月 (B 円)

②給与額を設定する

》ライフプランニングでご家庭の生涯支出を分析

- そこからご自分の収入額(給与額)を計算する

》ご自分の最低限必要な給与は (月 円)

》そこに税金・社会保険料相当として40%を載せる

》(月 円  $\times 140\% =$  (C月 円)

③ 投資の視点で目標利益額を設定する

》今までの投資額はいくらですか？

》目標運用率をどれくらいに設定しますか？

》1年で得ておくべき投資のリターンはいくらですか？

》その金額を12カ月で割ると

》目標利益額は (D 月 円)

④ サラリーマンとの生涯収支差は？

》 $3,000 \text{万円} \div (\text{※ } ) \text{年} \div 12 \text{カ月} = (\text{E 月 円})$

- ※には定年まで会社員を続けていた場合の残りの年数を記入する

⑤ 法人税を考慮して40%乗せる

»  $(D+E) \times 140\% = (F \text{ 月 } \quad \text{円})$

⑥ 損益分岐売上高の計算方法

»  $B+C+F=G \quad \text{円}$

»  $G \div A\% = \text{1カ月の損益分岐売上高}$

$H \quad \text{円}$

あなたのビジネスで適正な年商を考えてみましょう！

WSで実践！

損益計画書にまとめる

		23年	24年	25年	25年	26年	27年	28年	29年
		実績	実績	計画	実績	計画	計画	計画	計画
<b>売上高</b>									
<b>売上原価</b>	期首棚卸高								
	原価								
	原材料・仕入 変動費								
	期末棚卸高								
<b>売上原価</b>									
<b>売上総利益</b>									
<b>販管費</b>	<b>人件費</b>	役員報酬							
		従業員給与・手当							
		福利厚生費							
		計							
	減価償却費								
	交際費								
	賃借料								
<b>租税公課</b>	租税公課								
	その他固定経費								
	計								
<b>営業利益</b>									
<b>営業外収益</b>									
<b>営業外費用</b>	支払利息割引料								
	その他								
	計								
<b>経常利益</b>									
<b>当期利益</b>									

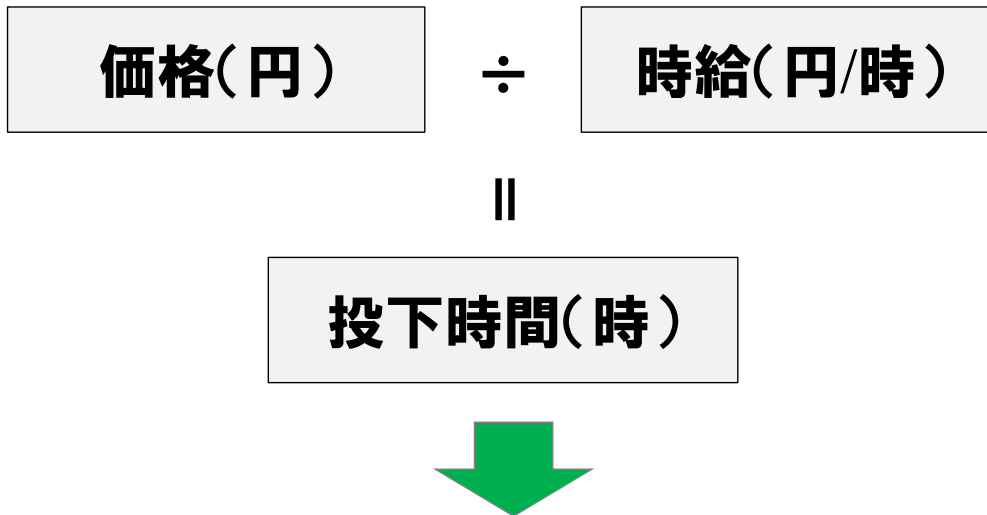
商品 (A)	単価(円) (B)	数量(年間) (C)	売上(円) (B×C)	営業時間 (D)	提供時間 (E)	時間計 (D+E)
講座A	350,000	100	35,000,000	310	290	600
講座B	350,000	10	3,500,000	40	50	100
会員サービス松	120,000	10	1,200,000	10	0	10
会員サービス梅	45,000	60	2,700,000	6	66	72
スポットセミナー	10,000	30	300,000	6	54	60
DVD購入	10,000	5	50,000	1	0	1
販促物制作	300,000	10	3,000,000	50	250	300
個別コンサル	600,000	10	6,000,000	20	130	150
合計			51,750,000			1,293

時給: 40,000 円

商品 (A)	単価(円) (B)	数量(年間) (C)	売上(円) (B×C)	営業時間 (D)	提供時間 (E)	時間計 (D+E)
合計						

時給: 円

- ◆その価格で、十分な収入・時間が手に入るか、検証する。



## 商品サービスの提供時間との整合性

## ノーリスクで開業するためのお金に関する21の質問

1. 起業する(もしくは軌道に乗せる)ためにあとどれだけ資金が必要か把握できていますか？
2. 起業してからの運転資金(経費)の月額を把握できていますか？
3. 起業してからの経費の中で固定費の額を把握できていますか？
4. 起業してからの経費の中で変動費の売上に対する割合を把握できていますか？
5. 目標の売上額を把握できていますか？
6. 今までこのビジネスにいくら投資したか把握できていますか？
7. 今まで投資した投資金額を具体的に何年で回収するか考えていますか？
8. 起業した場合と会社員でいた場合との生涯収支の差額(リスク)を金額で把握できていますか？
9. 適正なご自身のプライベートな取り分を把握できていますか？
10. 社会保険と所得税、住民税の影響を考慮して最適な自分の取り分を設定していますか？
11. ご自身のライフプラン(生涯収支のシミュレーション)を把握していますか？
12. プライベートでの半ば強制的な貯蓄のしくみはできていますか？
13. 住宅を購入(時期と価格と頭金の額)または賃貸の選択を具体的に想定していますか？
14. 就業不能の場合の生活費の確保など、リスクマネジメントが出来ていますか？
15. ライフプランを実現させる上で、プライベートな収入額は世帯収入合算(配偶者の収入も含む)で把握できていますか？
16. 損益分岐を考える上での最低でも確保しなければならない売上高(目標売上高ー投資・リスク回収分)は把握できていますか？
17. 設定した売上高をそれぞれ確保するために必要な客数は把握できていますか？
18. ビジネスから撤退しなければいけない手元資金の残額を把握できていますか？
19. 融資を受けるための金融機関を把握し、具体的な融資対策を講じていますか？
20. 仮に破綻した場合、返済先の順序を把握できていますか？
21. 自身の売上を達成するために、納得できる時給で、商品サービス構成に落とし込みができていますか？

ご自分のビジネスにかかる費用を「変動費」「その他」に当てはめて考えてみてください。

まずは人生設計(ライフプランニング)を試みましょう！

あなたのビジネスで適正な年商を考えてみましょう！

ワークショップでは、これらのことを掘り下げます

- ◆本日お伝えしたかったことは、これで全てお伝えすることができました。
- ◆仕入れた知識を行動に活かさなければ、全く意味がありません。明日への実行へと繋げてください。
- ◆ワークショップでは、ご自分のビジネスに当てはめて必要な年商を導き出して頂く内容となっております。ぜひご参加ください！
- ◆本日はありがとうございました。

本資料に関するお問い合わせは、  
下記宛先までお願いいたします。

志師塾

—成功する先生業が学ぶ—

運営：株式会社エクスウィルパートナーズ

Mail: [customer@44jyuku.com](mailto:customer@44jyuku.com)

Tel: 03-5937-2346

HP: <https://44jyuku.com/>

〒160-0023 東京都新宿区西新宿7-2-5 TH西新宿ビル5階

(注)ExWillPartnersの許可なしに本資料の複製・配布を禁止します。