



これから新しいビジネスを検討しているひとり社長の皆さんは、
何を大切にしますか？

- ①利益率の高いビジネス
 - ②継続注文が期待できるビジネス
 - ③在庫を持たないビジネス
- こういったものを大切にしますか？

はじめに

ひとり社長は、利益率が高く損益分岐点が低いため、非常におすすめです。これから起業を考える方も、既にひとり社長で活躍されていて、新しいビジネスを模索されている方におすすめの記事です。「ひとり社長のビジネスモデル5つのポイント」、上記の答えを解説します。

このドキュメントは、ひとり社長のための高収益なビジネスモデルの作り方と、その注意点について詳しく説明します。

ビジネスの成功は、良いビジネスモデルから始まります。

ひとりでもしっかりと収益を上げるためのポイントを押さえて、一緒に学んでいきましょう。

目次

- その1) 資本が少なくてスタートできるビジネス
- その2) 新規参入がしづらい特定の分野のビジネス
- その3) 継続して注文や取引が発生するビジネス
- その4) 利益率が高いビジネス
- その5) ある程度まとまった売上が上がるビジネス

これから起業を考える方も、すでにビジネスを展開されていて、新しいビジネスを立ち上げたいと考えている方も、ビジネスモデルを考える上で大切な5つのポイントを考えていきます。

その1) 資本が少なくてスタートできるビジネス

1 番目のポイントは資本が少なくてスタートできるビジネスです。

新しいビジネスを始めるときに、資本が少なくスタート出来るビジネスを選んだ方が良いでしょう。理由はシンプルです。うまくいかなかった時のリスクが少ないからです。新しく立ち上げる時に、思い切って大きい投資をして、失敗してしまうとダメージが大きく立て直しにエネルギーがあるので、なるべく最初は、少ない投資で出来るビジネスを選びましょう。大きな投資をしてしまい、全財産をかけたり、銀行から多額の融資を受けたりすることはリスクやダメージが大きすぎるのでやめてくださいね。



その2) 新規参入がしづらい特定の分野のビジネス

2番目のポイントは新規参入がしづらい特定の分野のビジネスです。

少ない投資で出来るビジネスを選んだとします。しかし、投資が少なく始められるビジネスは、参入障壁が低く、多くのライバルが出現する可能性があります。仮に今現在競合が少なくても儲かるとわかった瞬間に新規参入業者が増えてくるリスクもあります。しかし、特定の趣味嗜好などマニアックな分野であったり、市場が小さいビジネスであれば、大手企業には魅力がないので、参入してくるリスクは少ないかと思います。

ポイントを整理すると、投資が少ないビジネスは、

- ・新規参入の障壁が低く競合が多い可能性がある
- ・今現在競合が少なくても増える可能性がある

これらを回避する方法は、

- ・特定の趣味嗜好などマニアックな分野を狙う。
- ・市場が小さいビジネスを狙う。

ひとり社長が狙う売上規模によっては、成熟市場であっても隙間に入れば良いので、場合によっては、大いにチャンスはあります。その隙間に入ることが大事なんです。



その3) 継続して注文や取引が発生するビジネス

ひとり社長のビジネスモデルにおいて、さらに大事なポイントは、継続して注文や取引が発生するビジネスです。一度お客さんになってくれた方が、翌月もまたその翌月も買ってくれる。そういったビジネスであれば、新規顧客の獲得を何度もしなくても良くなるからです。では、それはどんな商品やサービスでしょうか？

- ・食品や消耗品など、家庭やオフィスなどで日常的に消費されるもので継続して使われるもの
- ・ハウスキーピングや食材の宅配サービスなど
- ・広告のサービスや弁護士や税理士なので、顧問契約など

ネットフリックスや Amazon プライムビデオなどで有名になったサブスクのサービスもこれにあたりますね。とにかく継続して注文や取引が発生するビジネスですと、ひとり社長でも売上が安定しやすい傾向にあります。

この手のビジネスを選ぶことをおすすめします。

その4) 利益率が高いビジネス

ひとり社長のビジネスモデルで大切なのが、利益率の高いビジネスです。

例えば、100 万円売り上げても 90 万円が仕入れ。手元に 10 万円しか残らず、これだと非常に厳しいですね。なので、なるべく利益率が高いビジネスを選ぶことをおすすめします。仕入れ先を選ぶことも大事ですし、ご自身でサービスを提供できるものや、もしくは人件費と比べても、それなりの価値の高いサービスだと、利益率を確保しやすいです。

特に、専門分野に特化したコンサルタントや、コーチ、セラピスト、士業などが、それに当たるビジネスです。

また、ソフトウェアやマッチングプラットフォーム、ビジネス用のアプリなどは、高い利益率が期待できます。また、既存のビジネスに、独自のサービスを追加することで、利益率を上げることも良いかもしれません。



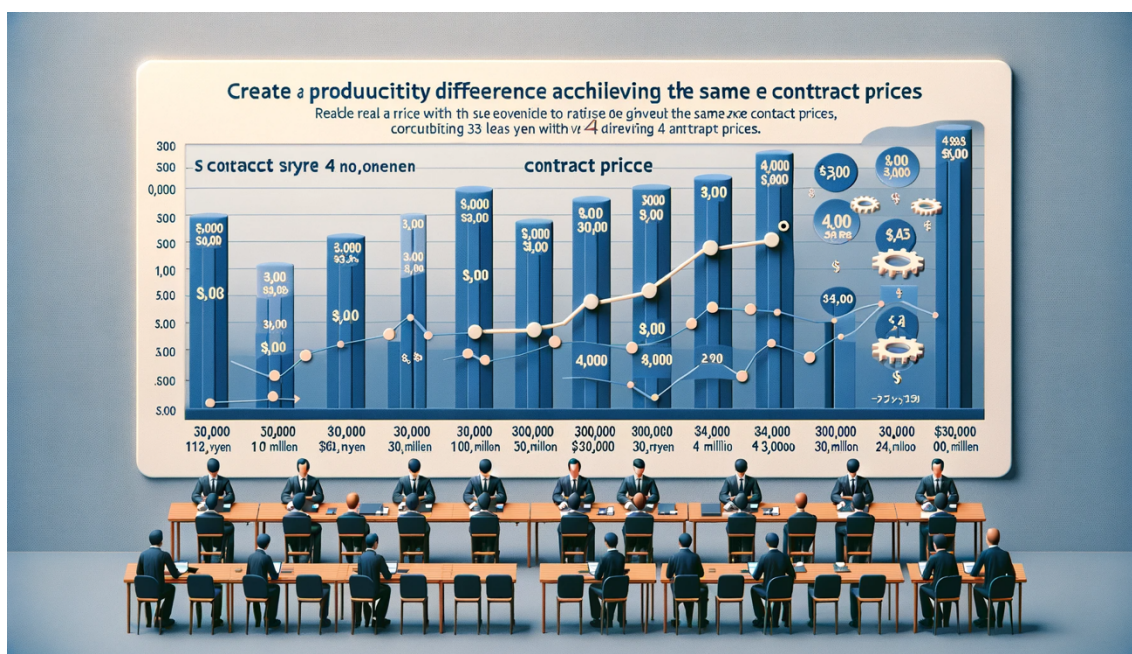
例えば、LP の制作は、1つ LP を作るのにいくらと費用が発生しますが、作って集客を始めても反応がなければ、改善していく必要があります。その都度改修に費用が発生すると顧客も負担になりますし、その改修費用もある程度見込んでコミコミでやって制作を請け負ってくれれば、非常に助かります。このような独自の視点で、他にないサービスと組み合わせることで、利益率を高めることも可能です。

その5) ある程度の売上額が見込めるビジネス

最後に、ある程度売上額が見込めるビジネスをおすすめします。

これは、契約単価が3万円のものもあれば、30万円のものもあります。継続して注文を取れる頻度にもよりますが、同じ100万円を売り上げるとしても契約単価が3万円であれば、34件の成約が必要ですし、34件以上に営業をかける必要があります。契約単価が30万円であれば、4件の成約ということになりますので、当然成約率に差があるものの、営業の労力は、後者の方が楽だと言えます。そういった営業工数や継続率などを考えて契約単価がある程度見込めるものの方がやり易いです。

契約単価が低く多くの契約で売り上げた売上で、再受注の手間が少ないものであれば、非常に安定します。契約単価が高く顧客数が少ない売上は、1件失注することによる影響は大きく不安定になるという側面もありますので、この辺りは一長一短がありますので、営業の工数と、ビジネスの安定度と、継続率などを考慮しながら、バランスを取る必要があるかと思います。



これらは、非常に難しいことを言っているように感じるかと思いますが、また、そんな都合よくバランスなんて取れない。と思われるかもしれません。そんな簡単にはいかないのですが、そのバランスを考えて、理想に近づけようと取り組むのと、闇雲に取り組むのでは、先々大きい差を産みますので、しっかりと理想の形をイメージして、それに近づけるように取り組んでいきましょう。ひとり社長の皆さんならできるはずです。

まとめ

その1) 資本が少なくスタートできるビジネスを選ぶ。

オフィスなどの固定費は最初は抑えられるだけ抑えましょう。

その2) 新規参入がしづらい特定の分野のビジネス

特定の趣味嗜好などマニアックな分野であったり、市場が小さいビジネスを選びましょう。

その3) 継続して注文や取引が発生するビジネス

食品や消耗品、企業に提供する定期サービスなどサブスクを意識しましょう。

その4) 利益率が高いビジネス

特殊な技術を用いたサービスを提供して利益率を確保しましょう。

その5) ある程度まとまった売上が上がるビジネス

設立当初は営業工数を減らす意味でもある程度の契約単価を意識しましょう。

さて、今回のドキュメントはいかがだったでしょうか？そんな都合の良いビジネスはないわ！って思わず、また、全て上記の要件を満たしていないといけないという訳でもありませんので、しっかりと理想のイメージを持って、ビジネスモデルを構築していくことが大事です。

儲かるビジネスモデルを引き出すビジネスコーチング

こんな方にオススメです。

- ・良いアイデアは有るが、どの様にビジネスに展開したら良いか解らない。
- ・アイデアをまとめて、プレゼン資料や事業計画書に落とし込みたい。
- ・新しい事業を、もっと儲かるビジネスモデルに転換したい。
- ・構想中の事業を、展開する時に、どの様に宣伝すれば良いか考えて欲しい。
- ・新しいビジネスの立ち上げを、サポートして欲しい。

様々なニーズで「儲かるビジネスモデルを引き出すビジネスコーチング」にお申し込みいただいております。相談料は無料。お気軽にご相談ください。

<https://meetings.hubspot.com/nakao>