

個人事業主、ひとり社長のための
1年目にやるべきこと50

No.	やるべきこと	POINT
1	大切な屋号や社名、商品名は迷わず「商標登録」	▶規模が小さいからこそ「守り」が重要 ▶名称は「10年使う」くらいの気持ちが大切 ▶申請は個人でも可能だが、弁理士に任せるのがベター
2	税務署に「青色申告の開業届」を提出する	▶時代は変わり、スマホで確定申告できるように ▶節税効果絶大！「最大65万円」の所得控除 ▶手続きを忘れると「1年損した気分」になる
3	名刺には「事業目的」を入れる	▶名刺の活用目的は、仕事集めく仲間集め ▶公共性ある事業目的は共感を呼び ▶表現方法は「○○を通じて○○を実現する」がベター
4	ホームページは「問い合わせフォーム」があれば充分	▶ウェブ作成に費用をかけすぎない(すぐに改善するので) ▶「独自ドメイン」は法人設立してからでOK ▶基本無料のWordPressは何かと役に立つ
5	ひとり会社の「法人登記」は自宅でもOK	▶登記場所は「変更しない」が前提(手間と費用がかかるため) ▶一般向けの所在地はレンタルオフィス等で充分 ▶コロナ禍の今、事務所を持つことは充分吟味して
6	お世話になった方々に「挨拶状」を出す	▶対象は、元同僚く縦横斜めの関係 ▶決めゼリフは「オンラインお茶会、大歓迎！」 ▶年賀状は埋もれてしまうので、暑中見舞いがベター
7	400字程度の「プロフィール」をつくる	▶会社員時代の実績よりも「専門性」が重要 ▶残りの人生で「成し遂げたいこと」を盛り込む ▶名刺に記載する場合は「150文字程度」に圧縮
8	スマホやPC端末は「万が一の備え」が重要	▶「不慮の事故」は忙しい時に限って発生する ▶重要なデータは、外付けHDDクラウド管理がベター ▶ちょっとしたプレゼンであればタブレット端末で充分
9	「メールアドレス」はGmailで充分	▶「独自ドメイン」は法人化してからで充分 ▶独立後はメールの使用頻度が激減する ▶取引相手によって連絡手段を決めるのが一般的
10	オフィスは「自宅+コワーキングスペース」で充分	▶独立直後の最大の敵は過度な「見栄」 ▶コワーキングスペースは「来客のしやすさ」で選ぶ ▶独立後の「交通費」は意外な盲点になりやすい
11	仕事用の「クレジットカード」を用意(デビットカードでもOK)	▶個人用カードと混同すると、確定申告が大変になる ▶会社員時代の感覚でカードを使うと大変なこと！ ▶デビットカードは「資金繰り」の強い味方になる
12	仕事用の「銀行口座」を開設する(ネット専用でもOK)	▶「屋号」の入った銀行口座も作成可能(複数口座開設可) ▶銀行選びのポイント「送金手数料」 ▶法人はネットバンキング無料の「ネット専用」一択
13	「クラウドサービス」を徹底的に使い倒す	▶ローカル環境には、極力データを残さない ▶究極は「スマホだけで」仕事ができる状態 ▶無料版は限界があるので、気に入ったら有料版へ移行
14	5年後、10年後の「理想像」を描く	▶ダラダラしていたら5年、10年はあっという間 ▶「理想」の描き方で結果は確実に変わる ▶仕事面だけでなく、プライベートの理想像も描く
15	「やらないこと」を決める	▶ひとり起業で結果が出るのは優先順位く劣後順位 ▶手広く初めて「合わないものを外す」のもOK ▶「40過ぎたら合わんことばせんこと」by 竹田陽一
16	「強み」を再認識し、言語化する	▶「強み」が事業であり、利益の源泉である「byドラッカー」 ▶真の強みは「何気ない日常」に潜んでいる ▶実績と連関しない。表現は「○○力」がベター
17	独自の「肩書き」を考える	▶独立後は「結局、何者なのか？」が問われる ▶効果が実感できるまで何でも改善する ▶「インバクト+専門性」が一つの目安
18	1分で完結する「自己紹介トーク」を磨く	▶「過去回型」と「ビジョン型」の2種類を駆使 ▶慣れてきたら「30秒バージョン」に昇華 ▶何でもロープレして、自己紹介を得意技に
19	自己紹介を兼ねた「10分プレゼン資料」をつくる	▶30分の面談時間のうち、プレゼンは10分まで ▶資料はPDF化して渡してもよい ▶資料が「独り歩き」しても誤解されないよう工夫する
20	「請負派」or「独立派」を見極める	▶請負派は業界慣習のもと、下請けになりやすい ▶請負派で成果を出すには「差別化戦略」が有効 ▶独立派の成功パターンは「独自市場」を作ること
21	事業内容を「コンセプト」に落とし込む	▶コンセプトは、一瞬で「それいいね」と伝わるもの ▶「新規性」と「共感性」のバランスが大事 ▶事業内容を絞り込んで表現すると、エッジが立つ
22	手間暇かけても「憎しくない」仕事の本業になる	▶他者から見て「面倒」で「やりたくない」が仕事になる ▶座の「草むしり」で全国展開した人 ▶時間を忘れるほど没頭できる仕事をイメージしてみよう
23	自分やパートナーの「本質タイプ」を知る	▶独立後は「付き合う人」を選べる ▶本質タイプがわかると人間関係で悩まない ▶個性心理学など、様々な方法で調べてみよう
24	「差別化」で腕を磨くか、「独自化」で新境地を拓くか決める	▶差別化は「そこまでやるか！」と思わせる ▶独自化は「その手があったか！」と思わせる ▶差別化を極めて独自化へ移行するがベター
25	「情報発信の仕組み」を作る	▶情報発信ツールは顧客次第(正解はない) ▶成功の秘訣は「一貫性、意図的、継続的」 ▶情報発信が得意な人と連携するのも効果的

No.	やるべきこと	POINT
26	1回の契約で継続する「ストック型商品」をつくる	▶「1:5の法則」と言われるくらい新規顧客開拓は大変 ▶「どうやったら継続取引できるか」をひたすら考える ▶個人の場合、顧問契約、会員制、教室型がおススメ
27	フロント商品、バックエンド商品を設計する	▶バックエンド商品=本当に売りたい商品 ▶フロント商品は顧客とのきっかけづくり(無料でもよい) ▶「気前の良さ」を顧客は見ている(無意識で評価している)
28	メルマガは売り込みではなく「存在証明」	▶かつてメルマガが「販売手段」の王様だった ▶時代は変わり、忘れられないための関係維持ツールに ▶関係維持ネタ8割、売り込み2割くらいのバランスで
29	「ファン」になってくれそうな人を設定する	▶ひとり起業において「ファンベース」は超有効 ▶たったひとりファンが、いくつも仕事を紹介? ▶仕事ぶりだけでなく、人間性も積極的に公開しよう
30	「主要取引先」は3社以上を目標にする	▶会社員は簡単にクビにならないが、独立後は一瞬 ▶一社専属状態は、精神的に追い詰められる ▶1年に1社ずつ増やしていくイメージで
31	「下請け仕事」は極力受けない仕組みをつくる	▶下請けの最大の問題は「価格の決定権」がないこと ▶「値決めは経営」(by 稲盛和夫)は、ひとり起業も一緒 ▶「下請け根性」が染み付くと、すぐに抜け出せなくなる
32	もっともお付き合いしたい「理想の顧客像」を描く	▶「望む価格」で買ってくれるのはどんな人か？ ▶「ストレスなく付き合える」顧客とは？ ▶人物スベックだけでなく「価値観」までイメージする
33	商品設計は「提供価値」に重きを置く	▶真の「売り物」は商品ではなく、価値と心を得る ▶提供価値は「心理的、機能的、経済的」の三種類 ▶最も有名な提供価値は、スタバの「サードプレイス」
34	オンでもオフでも「人が集まる仕組み」をつくる	▶手始めは「人が集まる場所」に参加してみる ▶「人が集まっている理由」はなににか？ ▶「提供価値」はなににか？ それぞれ言語化してみよう
35	相手の言い値ではなく「メニュー表」を先出しする	▶「見積もり仕事」は効率がよさそう、実は悪い ▶「値決めは経営」(by 稲盛和夫)は、ひとり起業も一緒 ▶営業経験が乏しい人は「メニュー表」がおススメ
36	理想の先輩を「創造的に模倣」する	▶創造的模倣とは「ひと手間」加えて真似すること ▶同じことをやったら「ただのバクリ」 ▶創造的模倣は立派なイノベーションの手段の一つ
37	乱読よりも1冊を集中的に読む	▶読書は実践してこそ、意味がある ▶1冊を「集中的に読む」ことで、体に染み込ませる ▶流行りのビジネス書を乱読するのは効果が薄い
38	「季節の挨拶」は意外と有効	▶お中元、お歳暮など、長く続くものには理由がある ▶合言葉は「お変わりありませんか？」 ▶相手思いやる「気持ちの余裕」をバロメーターにする
39	定期的に「ひとり合宿」できる場所をつくる	▶ひとり合宿では「重要かつ緊急性のない領域」を扱う ▶メニューは、目標設定+強みの再認識+コンセプト再定義 ▶合宿期間は最低でも「2泊3日」が望ましい
40	「経営の勉強」は継続してこそ意味がある	▶独立後は経営の勉強も立派な仕事 ▶資格取得のような孤独勉強く仲間と触れ合う勉強 ▶「時間ができたら…」ではなく、先に時間を確保する
41	「健康管理」は会社員時代の倍の意識で！	▶独立後は「働きすぎ」を誰も止めてくれない ▶40代以降の「大病確率」は急上昇する ▶医療保険の「積み増しは愚策」、検診と運動を習慣に
42	生活費を含めた「固定費」はミニマムまで削減する	▶コロナ禍においても固定費は「毎月発生」する ▶流行りの「サブスク商品」は安易に契約しない ▶オフィスを借りる際は「間借り」から始める
43	「携帯電話」の契約プランを見直す	▶毎月のギガ使用量、支払い料金を把握する ▶毎月「10ギガ以下」は格安に乗り換えるメリット大 ▶「家族まとめて」見直すと効果はさらに絶大
44	「生命保険」の契約プランを見直す	▶「子供が独立したら、保険見直しのタイミング」 ▶「医療保険は基本不要」と考えてOK ▶「お宝保険」もあるので、解約前に「プロに相談」
45	諸手続きが得意な「経理パートナー」を見つける	▶経理を外注する際は「諸手続き」が得意な人を選ぶ ▶税理士は専門外の質問を嫌がる傾向が強い ▶「補助金申請」の知識・経験が豊富な人は引く手あまた
46	初年度の「確定申告」は全部自分でやってみる	▶確定申告を経験することで、初めて「脱サラ」できる ▶最大の難所「経費入力」は外注してもよい ▶「税の仕組みと知識」は、程くほど重要になってくる
47	自宅オフィスは「経費按分のルール」をつくる	▶独立後は家賃、光熱費、クルマ費用等が経費計上できる ▶ただし、家事按分ができるのは「青色申告」だけ ▶住宅ローンの返済は経費にならない
48	経費は「月次」でまとめる癖をつける	▶個人事業の場合、確定申告前「慌てる」人が大半 ▶ひとりであっても「収支バランス」を意識する ▶月次で経費をまとめるくと「法人化もスムーズ」に
49	仕事に関係なく、「ストック型収入源」を確保する	▶不動産収入のように「事業と関係ない収入」は貴重 ▶個人版「パッシブインカム」を準備するつもりで ▶家の軒先やマイカーを「簡単にシェア」できる時代
50	「第二の退職金」のために積立を開始する	▶積立は「年齢が若いほど有効」で効果絶大 ▶積立ISAやDeCoは「非課税」が魅力 ▶高リスクに感じる海外投資は「仲介者」で選ぶ