

第1回 百年大計発表会

キャッシュフローコーチ

小林 一将

百年大計の内容



1. 真志命
2. 経営理念
3. コアバリュー
4. 行動指針
5. 超長期構想
 - ・100年後の理想の未来
 - ・10年以上の長期構想
6. ビジネスモデル
7. 経営数値目標
 - ・長期経営目標
8. 年間スケジュール
9. 実行計画(3～6ヶ月間)
10. 社長の想い(あきらめない理由)

1. 真志命

自分と関わる全ての人に安心を提供する



自己紹介



- 1978年生まれ、埼玉県出身
妻と5歳の一人娘との3人家族

- 明治大学経営学部卒

- 外資系生命保険会社就職
5年間、企業保険の法人向け保険料
請求収納業務と代理店営業に従事

- 中堅税理士法人に転職
10年間、法人の税務申告と経営相
談、財務コンサル、不動産の税務に
従事

税理士法人時代

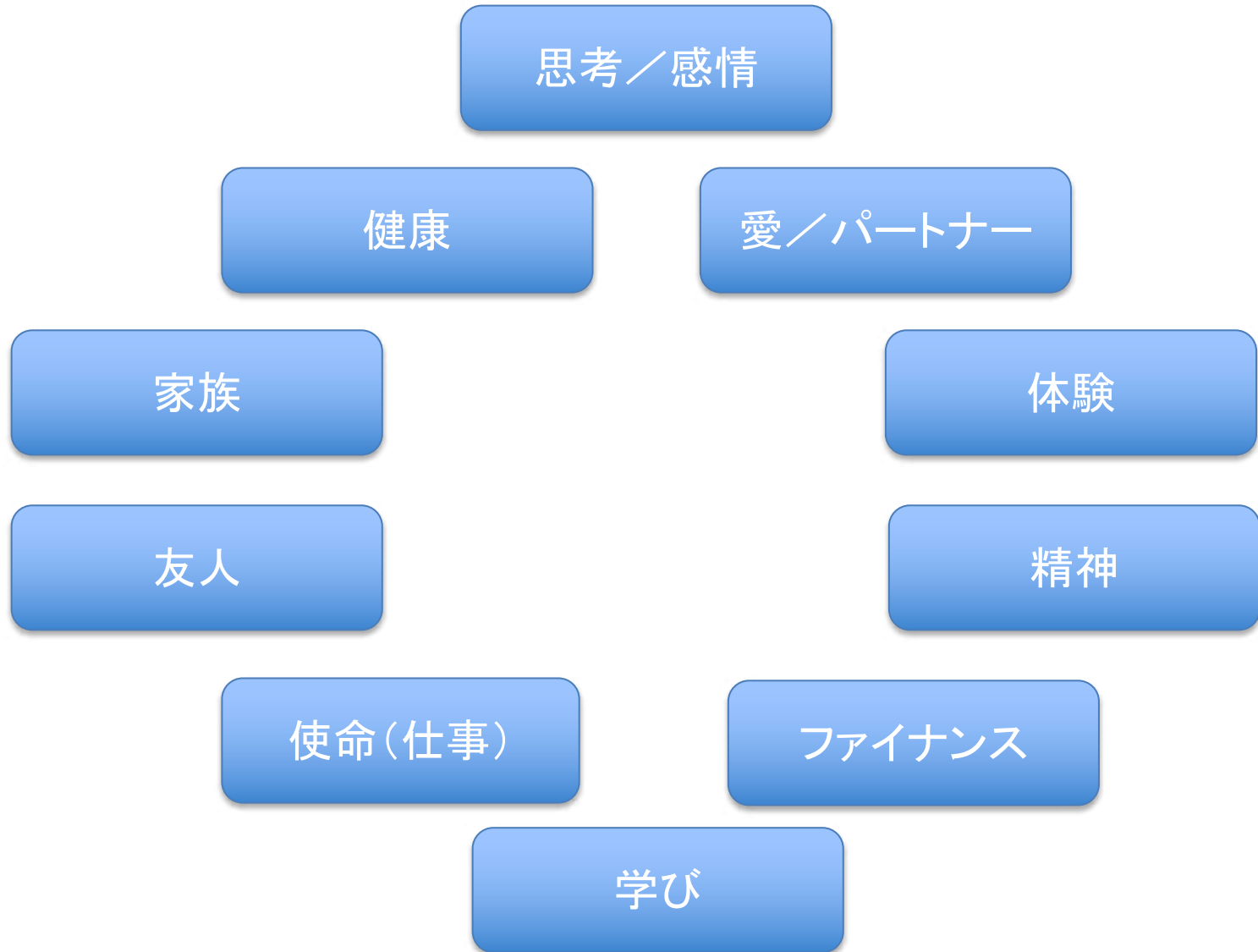
- 本来の自分ではない自分
- 仕事漬けの毎日
- 将来への不安



人生の豊かさとは？



人生の総合評価(10項目)



自分の人生の分岐点



お金の不安



なぜお金が必要なのか？

お金持ちになりたいわけではない



望んだ人生を送る為に必要なもの



自分を支えてくれたもの

資産運用

お金の知識

家族の理解

人生の目的

仲間

豊かな人生を求めて転職を決意

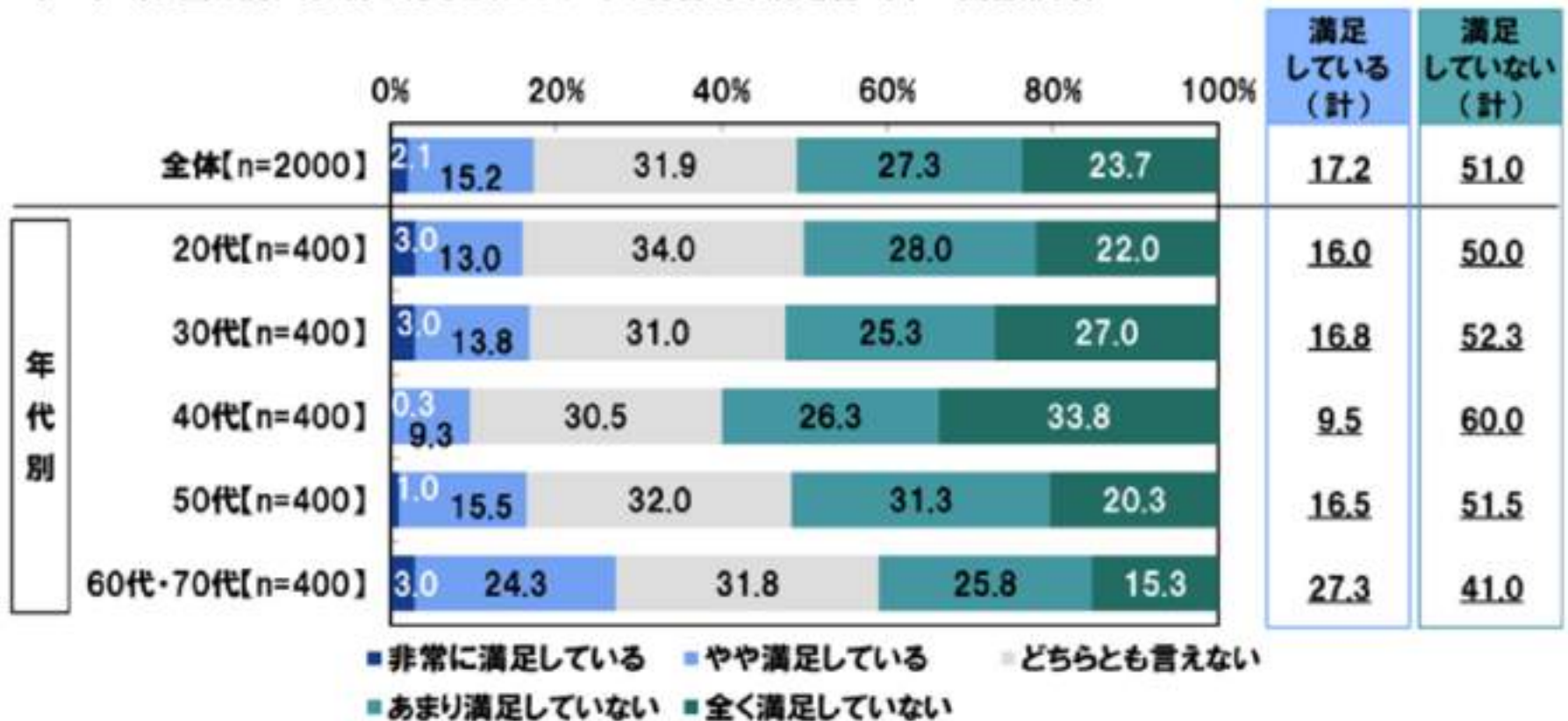


自分にできる事
やりたい事は何だろうか？

お金の知識

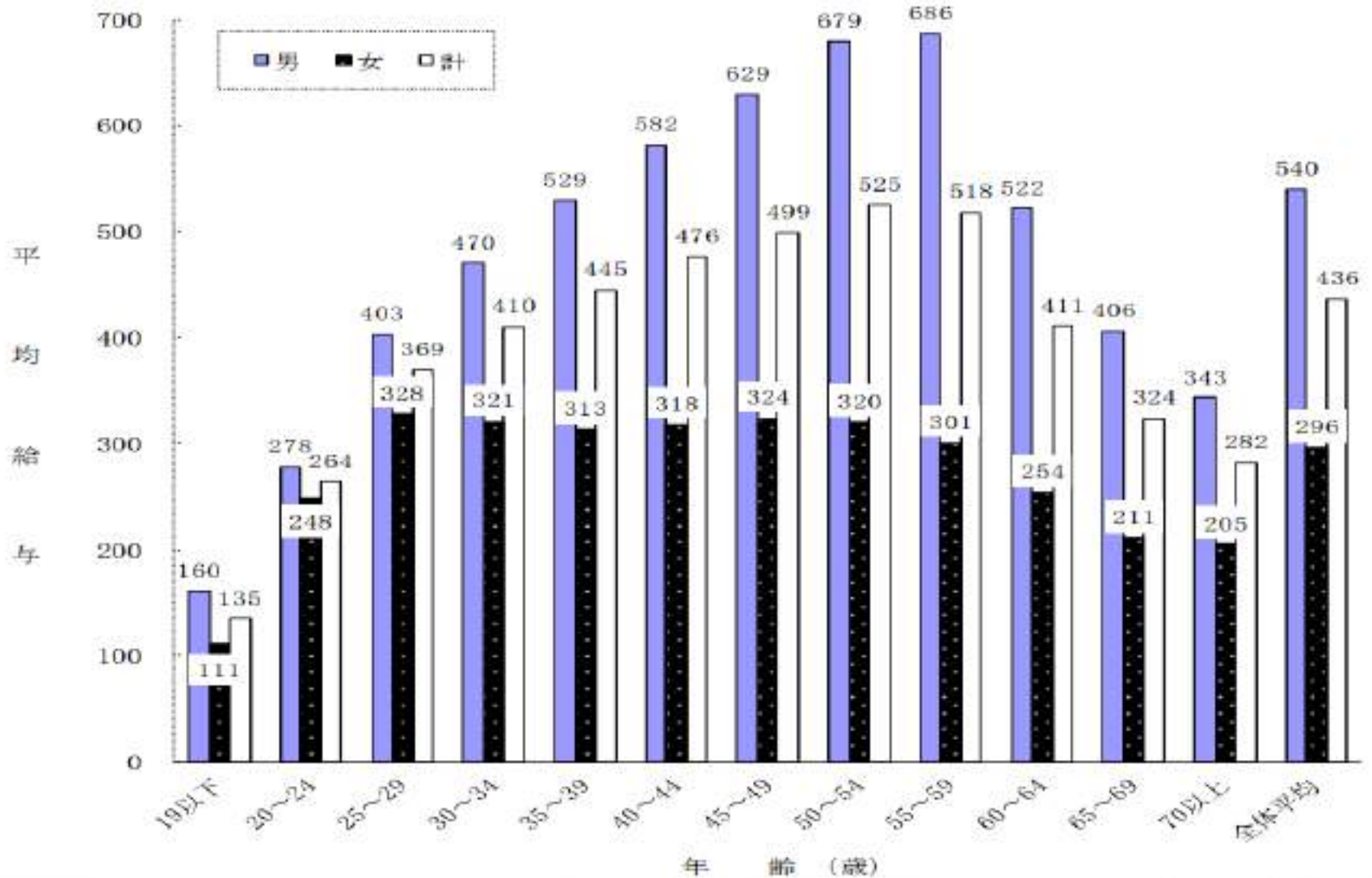
お金についての総合的な満足度調査

◆マネー(お金の使い方・貯め方など)についての総合的な満足度 (単一回答形式)



年齢階層別の平均給与

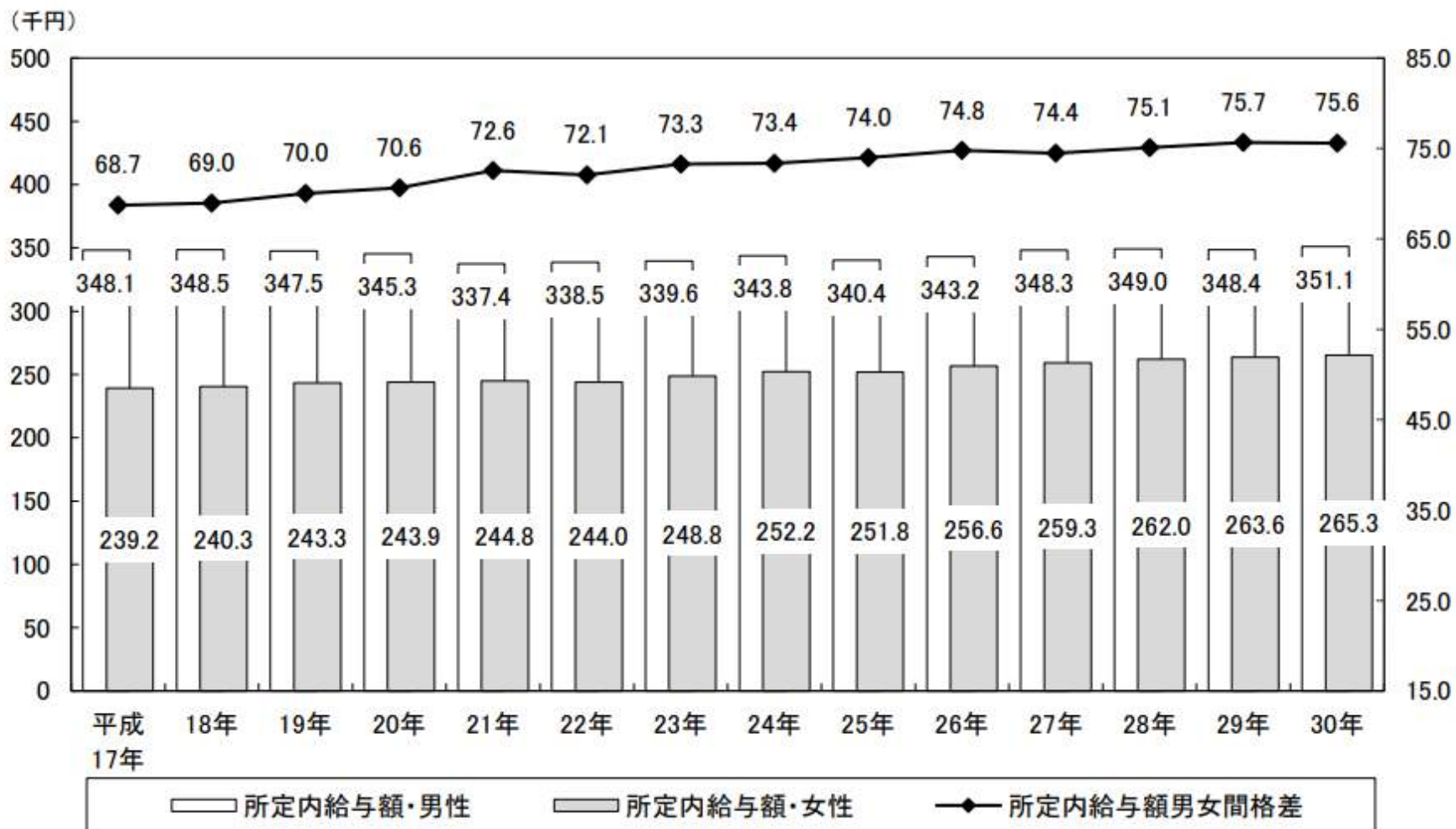
(万円)



引用: 国税庁「令和元年分民間給与実態統計調査」

男女間の賃金格差

一般労働者の正社員・正職員の所定内給与額及び男女間賃金格差の推移



2. 経営理念

お金の教育を通じて、自分の人生を豊かにするプラットフォームを提供する。



3. コアバリュー

100%
味方

目の前の人
のために

最高の
GIVER

自分らしく
生きる

感謝

変化変容を
恐れない

4. 行動指針

●パートナー

他者の価値観を尊重し、最大限応援する。

●商品

最大限の価値を受け取れるサービスを生み出す。

●カスタマー

理想の未来を共に作れるカスタマーと共に歩む

●社会

不安の無い社会の実現

●利益

次のチャレンジを可能にする利益を生み出す。

5. 超長期構想 (100年後の理想の未来)



●自分自身の価値や資産を築き、自立した人を増やす

●他人と比較しない自分だけの充実した人生を生きている人を増やす

●時間や場所を選ばずに自由に働ける会社を増やす

5. 超長期構想 (10年以上の長期構想)



● 人生の総合評価の充実を目指し、各項目の充実を目的とした学びのプラットフォームを作る。

● 子供から大人まで参加できるお金の教育を目的とした学びのプラットフォームを作る。

● 同じ価値観を共有する仲間が集うシェアオフィスを作る

6. ビジネスモデル

	ターゲット像Aさん	ターゲット像Bさん
年代	30代前半	30代後半
性別	女性	女性
職業	会社員	専業主婦、パートタイマー
年収	300万円程度	100万円程度
家族構成	夫、子ども1人	夫、子ども1人
悩み	<ul style="list-style-type: none">・夫の収入に依存したくない。・自分の人生を自由に選択したい	<ul style="list-style-type: none">・社会とのつながりが欲しい・自由な時間で働きたい・趣味も仕事も充実させたい

当社のUSP

・10年間社長のお金の使い方を見てきた経験

・ウェルスダイナミクス理論

・5年間の不動産投資や株式投資の経験

・税金の知識

・不動産の税務に従事してきた経験

何を提供するか？

お金の教育

資産形成コン
サルティング

複業支援

どうやったらお金が増えるのか？

「資産」は私のポケットにお金を入れてくれる

「負債」は私のポケットからお金をとっていく

ロバート・キヨサキ

引用：ロバート・キヨサキ著「金持ち父さん 貧乏父さん」

必要な事＝資産を増やす



資産とは

現金

不動産

株式

情熱

才能

知識

人脈

人格

目的

お金を増やす7STEP

- STEP① 人生の目的を決める(ゴール設定)
- STEP② お金を測定する(P/L・B/S)
- STEP③ お金の使い方を決める
- STEP④ お金を増やす知識を学ぶ
- STEP⑤ 自分の資産を作る(見つける)
- STEP⑥ 資産からお金を生み出す
- STEP⑦ 資産を増やす

お金道

お金道 武階	帯色	必須レベル (自分の経験)	次に昇級できるレベル (自分の経験)	スペクトル
10級	白帯	人生の目的を決める	理想の生活の収支を書き出す (理想の状態)	赤外線
9級		家計簿をつける (P/L)	記帳の環境を整え、21日連続で実行した (現状分析)	赤外線
8級		バランスシートをつける (B/S)	記帳の環境を整え、現時点の財政状態を把握できる (現状分析)	赤外線
7級	緑帯	使い方を決める (スタンダードを決める)	目的に応じて、予算を決めて3ヶ月実行できる。	赤
6級		毎月の収支をプラスにする。	3ヶ月連続 (測定)	赤
5級		自分の資産状況がいつでも把握できている。	測定	赤
4級	茶帯	安全資産を作る。	毎月の支出の6ヶ月分の貯蓄を作る。	オレンジ
3級		収入の種類を学ぶ	労働収入 (TIM) ・ 価値交換 ・ LF収入 (RIM) ・ 不労所得 (KIM) を学ぶ	オレンジ
2級		お金を増やす知識を学ぶ	自分に合った稼ぎ方 (リスク許容度) を知る。	オレンジ
初段	黒帯	労働収入以外の所得 (幸せ所得) を作る。	本業以外でお金を得る (実践)	イエロー
弐段		労働収入以外の所得 (幸せ所得) を増やす。	本業以外で6ヶ月連続でお金を得る (実践)	イエロー
参段		労働収入以外の所得 (幸せ所得) が支出を上回る。	本業以外の収入が支出を上回る (実践)	イエロー
免許皆伝		この道場の学びを人に伝えてることが出来る。		グリーン

得られるもの

Before

- 一生懸命働いているのにお金が残らない
- 自分らしく生きたいのに余裕が無い
- お金のために我慢しながら生きている

得られるもの

after

- 着実にお金が増えていく実感が得られる
- 資産がお金を生み、余裕が生まれる
- お金のために働かなくてよくなるので、人生の選択肢が増える

- 商品：フロントエンド①

超シンプル！
人生を豊かにする着実にお金が増える
資産形成講座

～お金を増やす7STEPの全体像を学ぶ～

3,000円／1回

• 商品: フロントエンド②(お金の実践トレーニング)

■ お金の管理と測定の基本を学ぶ

入門編(白帯・緑帯): 月額3,000円

① 人生の総合評価(目的)

② お金の測定(P/L・B/S)

③ お金の使い方(スタンダードを決める)

④ ウェルススペクトルの実践(課題の認識)

⑤ お金の測定のシステム化

⑥ 習慣化

- 商品:ミドルエンド(資産形成のグループコンサル)
■自分の資産を見つけ、お金を生み出すトレーニング

応用編(茶帯・黒帯):月額8,000円

- ①ウェルスフィットネスの実践(資産形成)
- ②ウェルスネットワークの構築(レバレッジ)
- ③ウェルスダイナミクスの実践(才能の認識と使い方)
- ④ウェルススペクトルの実践
- ⑤マネープランナーゲームによる模擬トレーニング
- ⑥投資の知識と実践
- ⑦税金の知識

- 商品:バックエンド

- 自分だけの資産を作る

資産形成パーソナルコンサルティング

無理せず自分らしい生き方の追求
～川の流れに乗るように生きる～

■コンサルティング内容

- ①ビジョナリープランの作成支援
- ②五行六令運命学による運気の診断
- ③ウェルスダイナミクス理論を使った戦略構築と実践
(富づくりの7ステップ)(2回/月)
- ④帝王学に基づいたコミュニケーショントレーニング
- ⑤資産分析サポート(ポートフォリオマネジメント)
- ⑥お金の管理の個別サポート(システム化・適正化)
- ⑦ビジョナリーコーチング(1回/月)
- ⑧サポート期間12ヶ月

7. 長期経営計画

		2021年12月	2022年12月	2023年12月	2024年12月	2025年12月	2026年12月
単位：千円	数式	当期目標	第2期	第3期	第4期	第5期	第6期
売上	100%	会員 10人 コンサル 4人 2,040	会員 20人 コンサル 8人 5,440	会員 40人 コンサル 12人 8,880	会員 80人 コンサル 16人 13,760	会員 120人 コンサル 20人 19,600	会員 160人 コンサル 20人 23,440
仕入	売上 × 20%	408	1,088	1,776	2,752	3,920	4,688
粗利益額	売上 × 80%	1,632	4,352	7,104	11,008	15,680	18,752
人件費	粗利 × 50%	816	2,176	3,552	5,504	7,840	9,376
経費	粗利-人件費-販 促費-減価償却 費-営業利益	408	1,088	1,776	2,752	3,920	4,688
販売促進費	売上 × 10%	204	544	888	1,376	1,960	2,344
減価償却費	売上 × 0%	0	0	0	0	0	0
営業利益	売上 × 10%	204	544	888	1,376	1,960	2,344
経常利益	売上 × 10%	204	544	888	1,376	1,960	2,344

KPI(重要業績指標)

- KGI(重要目標達成指標)

①お金の実践トレーニング参加者 10人

②資産形成コンサルティング 4人

- KPI(重要業績指標)

①フロントセミナー 100回開催

②ブログ 100記事

8. 年間スケジュール

月	予定
4月	テストマーケティング(資産形成講座・マネープランナーゲーム等)
5月	WEBコンテンツの作成(HP・LP・ステップメール・ブログ等)
6月	ストアカなどでフロントセミナーの開催
7月	「お金の実践トレーニング」のスタート
8月	パートナーとの協力体制の構築
9月	
10月	「資産形成コンサルティング」の提供開始
11月	ウェルスダイナミクスコンサルタントの認定
12月	
1月	
2月	
3月	

9. 実行計画

	4月	5月	6月	7月	8月
商品	・資産形成講座 ・マネープラン ナーゲーム		資産形成講座	お金の実践 トレーニング	
営業	モニター募集	セミナー告知	コミュニティと のコラボ	交流会	交流会
集客	知人	知人	ストアカ	WEB集客	WEB集客
管理	ブログの発信	HP・LP ステップメール 作成	決済サービス 等の構築		提携パート ナーとの協力 体制の構築
数値目標	モニター10人	リスト30人	セミナー10回	・実践トレーニ ング週1回 ・セミナー10回	・実践トレーニ ング週1回 ・セミナー10回
生活	自然を感じる	睡眠時間を確 保する	仕事以外の趣 味を見つける	家族と旅行に 行く	

10. 社長の想い ～あきらめない理由～

母の存在

- ・6,000万円の借金
- ・子育てへの後悔





- お金の不安を無くす
- 自分の望む人生を送る
- 家族が笑顔でいられる





ご清聴ありがとうございました