

---

女性起業家が生き生き楽しく  
仕事をして稼ぐための  
＜サービスとお金＞Ver.

2022



# はじめに

初めまして。

株式会社M&Mパートナーズの前田和人と申します。

私の詳しいプロフィールは最終ページに書いていますが、これまで10年間、法人メインの経営コンサルタントとしてサポートしてきました。

ところが、あるきっかけから、女性起業家のサポートをさせて頂くことになったのですが、1ヶ月もしないうちに100万円という高額にも関わらず、2人と契約を結んだのです。

1人は、新規クライアントで、100万円オファーし契約されました。

1人は、30万の既存クライアントで、セッション最終回に継続オファーで100万円の契約です。

(セッション回数も同じなので単純に見るとただの値上げに見えるかもしれませんが、じつは、彼女にとっての“適正価格”として修正しただけなんです。)

これは、決して煽っているわけではなく、大袈裟に書いているわけでもなく、紛れもない事実なのです。

多くの女性起業家は、キッカケがないだけで、能力の高い人が多いことの証明だと思っています。

この出来事をきっかけに、多くの女性起業家の方々に過去。現在。未来の課題についてインタビューをさせて頂きました。

そこで浮かび上がった課題を解決することで、「もっと生き生き楽しく仕事をして稼ぐ」ことができると確信したのでレポートとしてまとめました。

ぜひ最後までお読み頂き、あなたのビジネスのヒントにして頂けると幸いです。

株式会社M&Mパートナーズ 前田 和人

---

# 目次

## 01.

女性起業家の年収の割合

## 02.

サービスとお金

## 03.

前田和人プロフィール

## 04.

株式会社M&Mパートナーズ  
経営理念

## 05.

なぜ前田は、女性起業家を  
サポートするのか？



# 女性起業家の年収の割合

経済産業省が平成19年に発表した  
「女性起業家の年収の割合」をみて、衝撃を受けました。

**年間所得100万円以下の方が96.1%**

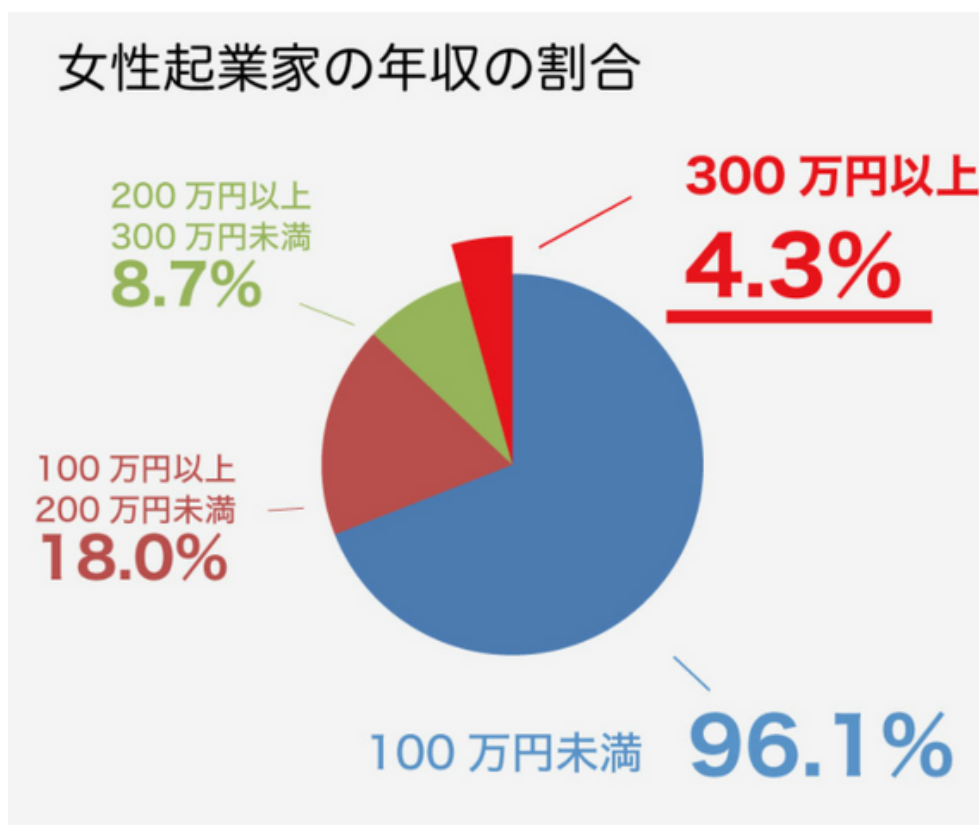
ほとんど儲かっていないという現状が見えてきます。

さらにデータを見ていくと

年収100万円–200万円が18%

年収200万円–300万円が8.7%

極め付けは、年収300万円以上の人にまとめると  
**全体の4.3%しかない**という現実です。



データから分かるとおり女性起業家の方で稼げていない人が非常に多いと言うのが現実です。

ではなぜ、これほどまでに稼げていないのでしょうか？

“お金に対する考え方をわかっていない”

ことが原因であるとインタビューから知ることができました。  
考え方なので、学べば、誰でも解決できる課題です。

よく女性起業家向けのビジネス書やネット記事では、  
「お金に対するブロックを外そう!」  
みたいなことが書かれています。

確かに、正しいとは、思いますが、“お金に対するブロック”と  
言われると私には問題があると脳が認識しますよね。  
ここが最大の問題ではないかと思うわけです。

私が書いている“お金に対する考え方”は、  
“お金に対するブロックを外す”という視点ではなく“  
お金を見る角度を変える”という視点です。  
視点を変えることなので、誰にでもできる。ことだと思います。

それでは、今回は、サービスとお金について見ていきましょう!



## サービスとお金



母性本能の塊である女性起業家は、

- ・ 子供との時間を大切にしたい。
- ・ 子供にお金がないことを理由にチャンスを与えられないことを回避したい。

が最も多く、ついで自分自身が思い描く人生を過ごしたい。というデータが沢山見つかりました。

あなたは、なぜ、起業しようと思ったのか？

ここを今一度しっかり思い出して欲しいと思います。

様々な女性起業家に関する資料を見て行った結果、一番多かったのは？

- 1位:時間的余裕をもつため
- 2位:経済的余裕をもつため
- 3位以下は省略しますね。

その理由として

母性本能の塊である女性起業家は、  
子供との時間を大切にしたい。

子供にお金がないことを理由にチャンスを与えられないことを回避したい。が最も多く、ついで自分自身が思い描く人生を過ごしたい。というデータが沢山見つかりました。



## サービスとお金



資料、インタビューから

- ・ 時間もお金も不足している
- ・ 時間はあるけど、お金が不足している
- ・ お金を稼ぐと時間がなくなると思っている
- ・ 安く提供しないと選んでもらえない

などが見えてきました。

批判を恐れず、前田の解釈を少し書いていきますね。

1つの大きな特徴は、

**女性はマルチタスクである。**

一般論で書きますね。

女性であり、起業家であり、妻であり、母であることに大きく起因していると感じています。

家事・育児・仕事を限られた時間で、長い期間経験しているのも、行動と切り替えが早いんだと思います。

## サービスとお金



例えば、私が女性起業家に、2代目経営者を紹介してほしい、誰か知り合いいませんか？

と相談すると、女性はその場で電話してくれます。

この行動の速さは男性にはあり得ません。

女性は家事・育児・仕事を限られた時間で、長い期間経験しているので、その場でできることはすぐに行動に移します。

この女性特有のスピード感が私は大好きです。

一方で、仕事の場面に置き換えると

集客はインスタが良いと聞くと、すぐにインスタを始めます。

コピーライティングが良いと聞くと、コピーライティングを習います。

行動力がある分、沢山の情報を処理しようと動き出すのも早いのです。

そういうことを繰り返した結果、サービス（商品）が沢山存在する方が非常に多いと感じます。

そこで、1つずつ整理していくとメイン商品がどれか？わからなくなっていたり、業種から外れた一貫性のない商品構成になっていたりとすることがあります。

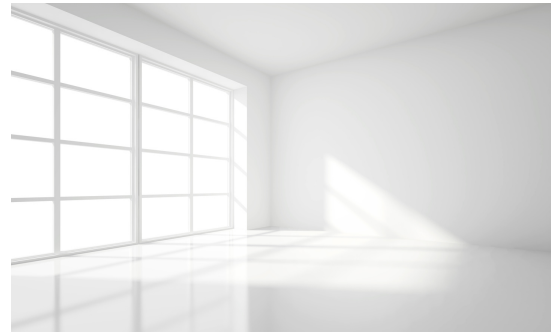
要するに、**あなたは何屋さんですか？**という状態です。

だからあえて言わせてください。

一定期間は**選択**と**集中**が絶対に必要です。



## サービスとお金



「ライティングは学んだ方が良い」

もちろん、学んだ方が良いですね。

「ライティングは絶対に学ばないといけないのか？」  
と考えると、答えが変わってきませんか？

ここも**選択**と**集中**がキーワードになります。

インタビューの中で、提供するサービスを50万円で提供しているなら、10人に提供できれば、売上500万円達成しますね!という話をする  
と、確かに~と言う方も沢山いらっしゃいます。

売上目標1,000万円と言いながら、クライアント獲得人数をイメージできていない方も少なくはないですね。

1,000万円はイメージできないけど、クライアント5人とか、10人とかで考えるとイメージできる女性起業家は多いというのが印象的です。

1,000万円の売上イメージして、サービスの価格で割り算すれば、顧客人数が決まりますね。

売上目標1,000万円÷サービス価格100万円=10人の顧客が必要

## サービスとお金



最後にサービスの価格設定が必要になります。  
ここは、誰もが悩んでいるところではないかと思います。

現在10万円で提供しているサービスを50万円、100万円にすれば。。。  
要するに高くすれば良いという話ではありません。

サービスを高価格で売ることには抵抗のある方は、非常に多いですね。  
抵抗があって当然です。高く売るわけですからね。

一方で、安く提供することで、あなたのサービスが選ばれないということもある。  
ということも知っておいて欲しいと思います。

だんだん、頭の中が???だらけで、おかしくなってきましたよね？

サービスの価格を高くするのは抵抗がある。  
一方、サービスの価格を安くすると、選んでももらえない可能性がある。  
だから**値決めは難しい**のです。

答えとしては、高く売る  
のではなく  
**適正価格**で売る。  
です。

## サービスとお金



適正価格については、一概に書いてしまうと、誤解を産むことの方が多くなり私の本意ではないので個別相談で導き出していきたいと思いません。

あなたの提供するサービスの適正価格がいくらになるのか？

適正価格が決まり、そこにあなたの納得感が加われば、クライアント見込みの方に、自信を持ってオファーできるようになります。

高いサービスは、後でクレームにつながる恐れがあります。

安いサービスは、クライアントの成果につながらないことが多いです。

ぜひ、個別相談であなたのサービスの“適正価格”を導き出し、あなたの納得のいくサービス価格にすることで、あなたもクライアントもwin-winの関係をつくれる準備をしていきましょう！

個別リモートセッションのお申し込みはこちら

<https://maedakazuto.site/tms/ent/e/L1FbFjPeQeHHnBbr/>



# 前田和人プロフィール

佐賀県出身。1970年生まれ。

銀行員生活 16年半、融資先の新規開拓を中心に活動。

その後、営業の手腕を買われ、葬祭専門の花屋に統括本部長として迎え入れられる。

9年間で12店舗の新規出店の指揮を務め、200人のスタッフを牽引し、年成長率120%を維持する組織を創り上げる。

貸し手と借り手の両方の最前線の経験から、人財と財務のマネジメントによる考動力チームビルディングを完成させる。

その後、このノウハウの普及と指導のため独立を果たし、中小企業の業績向上支援に携わっている。

その業務が評判を呼び、2013年、出版社からのオファーを請け、税理士選びのノウハウをしたためた『なぜ税理士は経営者の期待に応えられないのか』を出版。(かんき出版)

## ◆16年半地方銀行に在籍

- ・融資案件2,500社以上、新規融資先開拓250件以上
- ・福岡県の営業担当150名の中で営業成績No.1

## ◆冠婚葬祭を専門にした生花装飾業に転職

- ・新規開拓、10店舗以上
- ・13店舗250人超の**執行役員兼統括本部長を現在も勤める。**

## ◆2012年株式会社M&Mパートナーズ設立

- ・財務改善コンサルティング
- ・資金調達コンサルティング
- ・エグゼクティブパートナーコンサルティング
- ・人財育成（右腕育成、幹部育成、目標達成、各種研修）

## ◆方眼ノートトレーナー資格2021年取得

- ・セールス力向上
- ・プレゼン力向上
- ・コミュニケーション力向上
- ・問題解決力向上 ノートの書き方を変えるだけで、あなたの未来が変わります。



株式会社M&Mパートナーズ  
代表取締役 前田 和人

## 連絡先

株式会社M&Mパートナーズ

代表取締役 前田 和人

web  
instagram

<https://www.mnbrp.jp/>

@kazusan8739



株式会社M&M/パートナーズ

# 経営理念



## Mission

本気で働き本気で遊び人生を楽しむ🎵  
そんな仲間を100人創る！

## Dream

行きたい時に行きたい場所へ  
明日からHawaiiの実現。  
～元気に楽しく働く大人になろう！～

## Vision

財務改善で事業を安定させチャレンジングな  
vision実現のための経営基盤を共に創り上げる。



～CorporateMessage～

**本気で働き本気で遊ぶ**

**明日Hawa Life Style**

# なぜ前田は、 女性起業家を サポートするのか？

会社を立ち上げて10年になりますが、これまでは、財務サポート、人材育成サポートを柱とした組織づくりを行ってきました。クライアントは法人がほとんどです。

ところが、あるきっかけで、初めて女性起業家をサポートする機会に巡り合いサポートを開始しました。

すると驚くことにセッションから1ヶ月も経たないうちに100万円の契約を2件獲得されたのです。

1ヶ月かからずに200万円の契約です。

これには私の方が驚かされました。

私の年代的にはめずらしく私は1人っ子なのです。

一人っ子と聞くと、甘やかされて育ったと思われるのであまり言いたくないのですが。。。

1人で保育園に歩いて通ったり（30分くらい）小学校の時は1年生から鍵っ子で、土曜なんかは、昼ごはんは、自分で簡単なものを作り食べていました。

もう40年以上前の話なので、時代的に仕方ないと思うのですが、今ではあまり考えられないような子供時代を過ごしました。

要するに貧乏なので母親もかなりの時間仕事をしていたのです。

後で聞いた話で、実は私の記憶には残っていないのですが、保育園のお迎えは、いつも一番最後だったらしく、帰り支度を済ませ、冬でも玄関先に出てきて母の帰りを待っていたそうです。



# なぜ前田は、 女性起業家を サポートするのか？

そしてもう一つ、小学校低学年の運動会の話も母からよく聞きます。日曜の運動会が雨で延期になり平日開催の時がありました。

友達のお母さんも看護師で平日休めないとのことで、運動会の日は、2人でお昼ご飯を食べる約束をされていて、その話を、私の母にもしていました。

ところが、運動会当日、昼ごはんを一緒に食べる予定の友達のお母さんは、休みの調整ができたのでしょう。運動会に来たのです。運動会の日、私は1人で弁当を食べたのです。この話は記憶に残っていません。。。

母は、この2つのエピソードを今になっても、悔やまれると言って話をします。私自身、1人で弁当食べたことは覚えています、嫌だったという記憶は全くありません。

私の母のように、子供と過ごせなかった時間を後悔するような、そんな女性を救いたいという想いから、女性起業家の役に立てる仕事がしたいと想っているのです。

多くの子供は、母親の影響を受けて育ちます。時代背景もありますが、両親共働きで、私を育てるため、生きていくために必死だったと思います。家族旅行に行った記憶もぼやっと2回だけです。

母と過ごす時間はあまりなかったのだと思います。一人っ子なので、愛情は私1人に注がれたでしょう。こんな私でも、母の影響は非常に大きいです。

# なぜ前田は、 女性起業家を サポートするのか？

私も親になり、子供との時間は大事にしています。

旅行なんて年に数回、車で車中泊の旅は何回行くかわかりません。念願の家族でハワイ旅行も2018年に実現できました。

どこの親も同じだと思いますが、お金の無いせいで子供に我慢させたくはないと考えていると思います。

ただ、親の責任として、海外旅行も含め、子供にはできるだけ多くの体験をさせてあげたいと思っています。

私は、母と過ごす時間は少なかったですが、大きな影響を受けています。時代背景はあるものの、母の視野がもっと広く、1回でも海外を経験させててくれれば、人生変わったかもしれないと、正直思います。

母と過ごす時間を増やすことで、子供に良い影響を与えられるのではないかと思うわけです。

それなのに、女性起業家のデータは、さみしい結果です。

私のミッションは「元気に楽しく働く大人を増やす」です。

若い人が、ニート、引きこもり、フリーターと元気がないのは、私たち大人のせいだと思っています。

お父さん、お母さんが、土日ゴロゴロしている。

朝不機嫌に会社に行く。

会社から帰宅した時は疲れ切った感じで夕食を食べる。

そんな大人を見て、子供たちが仕事をしたいと思うはずがありません。

# なぜ前田は、 女性起業家を サポートするのか？

本来、仕事は楽しいものです。だからそれを背中で教えられる大人になりたいし、そんな大人を増やしたい。

そのためにコンサルをやっています。「元気に楽しく働く大人」が増えれば、子供たちも元気になります。子供たちが元気になれば日本も元気になります。

その大きな一躍を担うのが、私は女性起業家ではないかと思うのです。

女性起業家のあなたが、時間とお金を確保して、元気に楽しく仕事をしてもらえれば、子供たちも素晴らしく大きな影響を受けてくれると思っています。

あなたが輝けば、パートナーも元気になります。身近にいる大切な人が元気になっていきます。そのサポートができることほど、私には嬉しく楽しいことはありません。

ぜひ、「元気に楽しく働く大人を増やす」ミッションを共に掴み取りに行きませんか？

個別リモートセッションのお申し込みはこちら

[個別リモートセッション  
お申し込みはこちらから](#)