
女性起業家が生き生き楽しく
仕事をして稼ぐための
「消費と投資」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、実は彼女にとっての“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.

投資と消費

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%

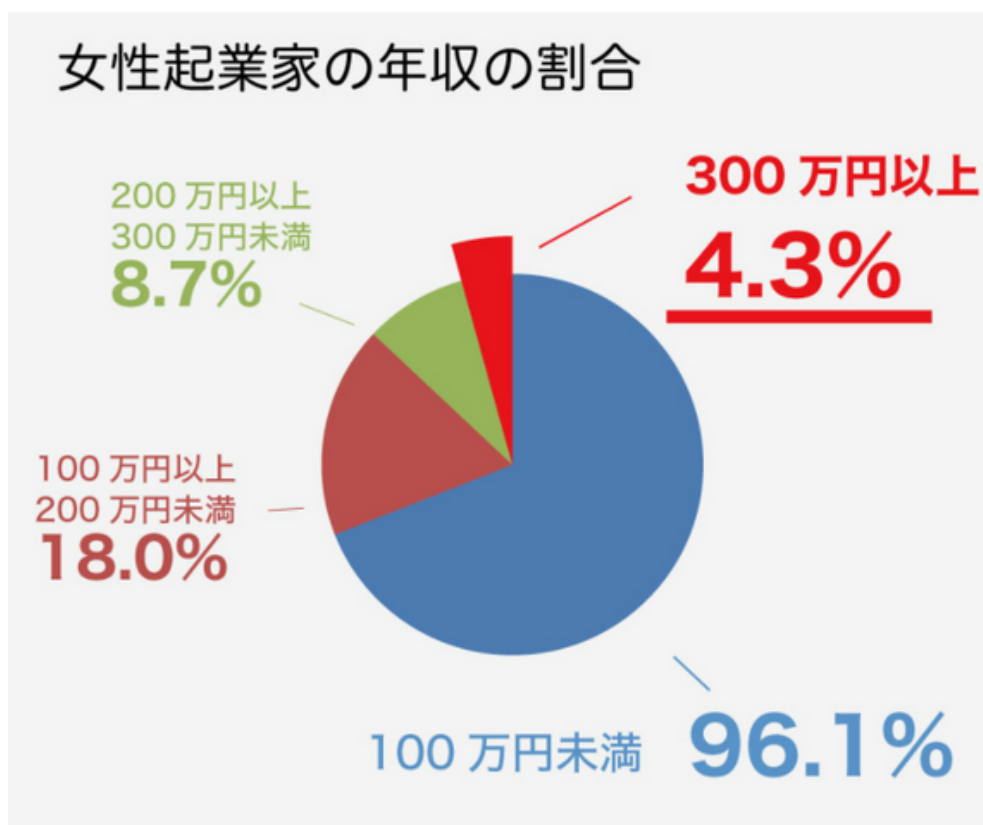
ほとんど儲かっていないという現状が見えてきます。

さらにデータを見ていくと

年収100万円ー200万円が18%

年収200万円ー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、今回は投資と消費について見ていきましょう！



投資と消費



■消費というのは

何らかの「効用」を求めてお金を支出することを指しています。

分かりやすく言うと「満足」を求めてお金を払うことです。スナック菓子を買い、それを食べたいという気持ちを満たすことができますからスナック菓子への支出は、自身を満足させるためのものと解釈できます。

すべてのものがそうではありませんが、たいていはモノを買えばすぐに満足感を得られますので、消費というのは「今」という時間軸でお金を使うことと言い換えてもよいでしょう！

■投資というのは

満足を求めて支出するものではありません。

投資というと、株式投資などを思い浮かべる人が多いと思いますが、経済学で言うところの投資は違います。

例えば、お店の開業に必要な支出を思い浮かべればよいでしょう。

パン屋さんを開業しようと思ったら、店舗を借りて内装を施し、パンを焼く窯やショーケースなどを揃えなければいけません。

これらは満足を得るための支出ではなく、パン屋さんの営業でお金を稼ぐための支出です。

つまり**将来、お金を稼ぐための支出を投資**と呼んでいるのです。

投資と消費



子供のいる家庭の場合、習い事などへの支出は子供ための投資として、惜しみなく使ってしまうかもしれませんが、もしかすると、親の満足のために支出している部分もあるかもしれません。

そうであれば、たとえ教育に関する支出であっても実は消費になっている可能性も十分にありますから、ここはもう一度、冷静になって自身に問いかけてみる必要があるでしょう。

費用対効果で考えるというのは

例えば、高額セミナー100万円を受講した結果、いくら収益をもたらしたか？

もしくは

もたらすことができそうか？ということです。

セミナー100万円（費用）

セミナーで学んだことを活用した

売上 50万円（効果）なら、費用対効果は-50万円

売上100万円（効果）、費用対効果は0円

売上200万円（効果）、費用対効果は100万円

ということです。

費用対効果で見る視点を持つことも、「投資」か「消費」かを見極める視点になります。



投資と消費



女性起業家である、あなたも、セミナーや講座、何らかのコンサルティングを受けたことがあると思います。

例えば、3ヶ月の講座を50万円で受講した場合に、3ヶ月で50万円の元が取れたか？を考えていたりしませんか？

3ヶ月の講座期間中に受講料50万円を取り戻すだけの売上が上がると嬉しいのは当たり前だと思いますが、なかなか講座期間中の3ヶ月で投資金額50万円を回収するのは難しいことだと考えたほうが良いかもしれませんね。

投資は、もう少し長期の視点で見た方がいいですね。

そもそも50万円の投資で50万円を回収するという考え方では、投資金額を回収しただけで、収益は生まれていませんので投資にはなっていませんからね。

50万円投資したら、3倍の150万円は生み出す！という前提で、講座を受けた方が良いと感じます。



投資と消費



最後にもう一つ、考えて欲しいことがあります。

私もこれまで、多くのセミナーや講座を受講してきました。

その時は、かなり役に立つことを学んだなあと思っていたものの、費用対効果としてみると、投資金額を回収することすらできなかったものがいくつもあります。

しかし、今になって振り返ってみると、きちんと回収できていると感じています。その時、自分に必要だと感じたものは、今振り返ってみると、やはり必要なんですね。

ここまでの話で商売において、投資をした方が良いのはわかりますよね？

とはいえ効果的な投資をしたいと考えられていると思いますし、自分の投資が妥当なのかどうかにも気になりますよね？

もしかしたら、家族に対して使える大事なお金をセミナーに投じて、少なからず罪悪感もある方もいるかもしれません。

しかし、成果を出している女性起業家が考えている投資の考え方のポイントがあります。

これ、知りたくないですか？

これ、知りたいですよ？

投資と消費



稼いでいる女性起業家が投資で考えているポイントについては、個別相談で扱いたいと思いますので、ぜひ個別相談にお越しください。

個別相談では、これまでかけてきた投資金額を回収することはもちろん、投資した金額の何倍ものリターンを生むためのターニングポイントを迎えることができるようにサポートをさせていただきます。

これまでの時間とお金の全てのことが点と点で1つにつながる、そんなイメージです。

これまでの、子育て、家事、仕事、学び、全ての時間と経験という投資を回収し、しっかりお金お金を稼ぐことで、人生を大きくシフトチェンジし、経済的自由と時間的自由と精神的自由を手に入れ、愛する身近な人たちに愛と笑顔を与えられる最高の、自分になりませんか？

あなたと、お逢いできることを楽しみにしています。

個別リモートセッション
お申し込み

前田和人プロフィール

佐佐賀県出身。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？

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、子供たちも大きく素晴らしい影響を受けてくれます。

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

<https://maedakazuto.site/tms/ent/e/L1FbEjPeQeHHnBbr/>

