



人生を楽しむ「シニア起業」 セミナー

伊藤 まさお
2020/05

1



自己紹介

2

本日のサブテーマ

🔥 シンプルでリアル

🔥 感情と勘定

3

本日の心構え

シニアならではのスタイルを学びましょう！

出来る、やりたいを仕事にしましょう！

起業・開業しましょう！

4

基礎知識1

🔥 個人事業主か法人設立か

個人事業主

株式会社

合同会社

NPO法人

一般社団法人

5

基礎知識2

成果報酬か定期(都度)報酬かボランティアか

紹介料・販売手数料・アフィリエイト

顧問料・給料・作業料

足代・有償ボランティア

プロダクトアウトかマーケットインか

売れるもの

売りたいもの

6

営業活動基礎知識 4S+RV

- ストーリー（シナリオ）
- スピード
- ソーシャル
- シェア
- リサーチ
- ビジュアル（ビデオ）

起業や個人事業には必須！！

7

経営活動基礎知識 ABCD+2R

- アクションプラン（計画）
- ベネフィット
（プロフィット・損益）
- キャッシュフロー
（ファウンディング）
- データベース（数値化）
- リサーチ（調査と分析）
- ライセンス（権利化と保持）

法人経営には必須！！

8

シニア起業のメリット1

- 人脈
- 知識・ノウハウ
- 個が光る（信頼・信用）



- 人を動かす
- 物を動かす
- お金を動かす

カリスマに似た特性

これが出来る！！

9

シニア起業のメリット2

- 少資本でかつ少人数で起業できる

10

見落としがちなこと その1

<お金のもらい方>

- 口座（ゆうちょ）
- クレジットカード
- 電子マネー
- 現金

▪ スマホでできる！！

11

見落としがちなこと その2

<原価計算>

- 仕入れ
- 制作
- スタッフ
- 店舗

▪ 一人で完結できるか
チェック！

12

市場価値の基礎

<単価 価値>

東京
高

地方
低

東京
低

地方
高

同じ

※地方の方が高い、もしくは全国で価値の格差がでにくいものを選ぶのもポイント

13

無理なくお金をかけずに

<需要は必ずある>

趣味・嗜好・働き方の多様化

お金の価値と個々の価値観

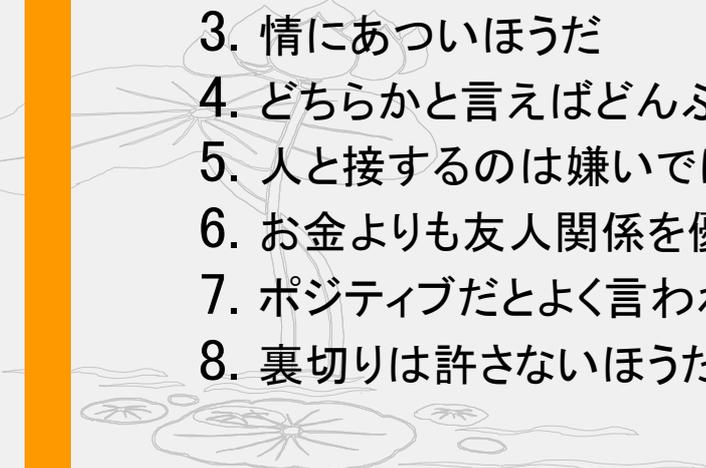
※大市場の影響が及ばない場所で
勝負するのも選択のひとつ

14



自分の強みを見付ける

15



起業タイプ簡易診断

1. 人前にでるのは苦手ではない
2. 約束の時間には時間ぴったりに到着する
3. 情にあついほうだ
4. どちらかと言えばどんぶり勘定だとおもう
5. 人と接するのは嫌いではない
6. お金よりも友人関係を優先できる
7. ポジティブだとよく言われる
8. 裏切りは許さないほうだ

16

起業タイプ簡易診断

9. 忍耐強い
10. 成功よりも努力を重んじるタイプだ
11. 人の話はよく聞く方だとおもう
12. ミスはしたくない
13. マニュアルがあれば作業は苦ではない
14. 自宅に趣味のコレクションがある
15. 結果よりもルールが大事だとおもう
16. どちらかと言えばブランド物よりも質が本当に良いかを判断してものを選ぶ

17

起業タイプ4分類

情熱型

質問の上部にチェックが多かった方。

リーダーシップ能力に長け、勢いで行動して巻き込んでいくタイプ。カリスマタイプも多いが人、物、サービスを好き嫌いだけで判断する傾向がある。

握手型

質問の上部から真ん中にチェックが多かった方。

相手のことを考え共に進むことを優先するタイプ。前に立つよりも陰で支え組織を活性化する能力に長けている。

18

起業タイプ4分類

🔥 コツコツ型

質問に万遍なくチェックがある方。

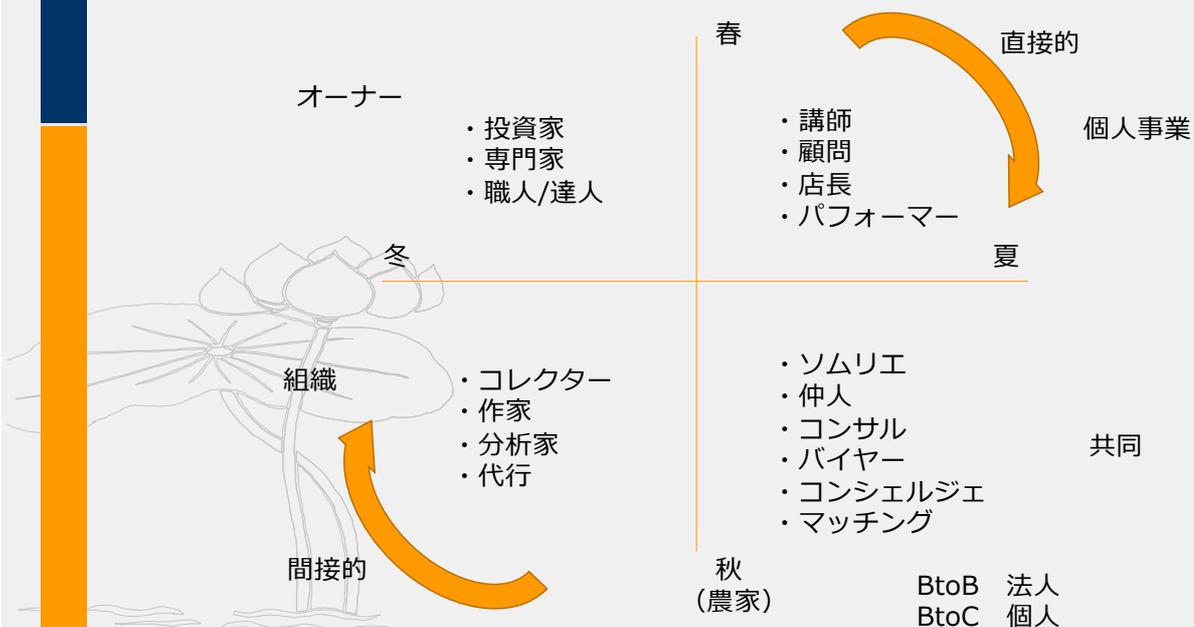
日本人に多い真面目で忍耐強く経験を積み重ねるタイプ。組織においても1人であっても目的に向けて真摯に取り組むがリスクを避けたがる傾向がある。

🔥 システム型

質問の真ん中から下部にチェックが多かった方。

物やサービスの価値を冷静に判断し、再現する能力に長けている。経験豊富な職人、達人も多い。人づきあいは嫌いではないが、重要視する場所や機会を明確に区切る傾向があるため、冷たい人にみられやすい。

シニアならではの仕事 タイプ別



実例

新聞切り抜き

文章作成

樹木剪定

地域活動

出来る やりたいを仕事にする

得意なこと

やりたいこと

出来ること

お金になること

いきなり診断シート

次の3つのマトリクス（シート）に当てはまるあなたの提供する商品やサービスの位置をマークしてください

正確でなくてもOKです

シート A

短

遅

早

キャッシュサイクル

サービス提供時間

長

あなたが提供するサービスや商品は？

シート A点数

2

4

1

3

あなたが提供するサービスや商品は？



シート B

高

形のないもの

形のあるもの

提供物の単価（価値）

低

あなたが提供するサービスや商品は？

シート B点数

1

3

1

3

あなたが提供するサービスや商品は？



シート C

需要 高

ライسワーク

やりたいこと
得意なこと

低

あなたが提供するサービスや商品は？

シート C点数

3	5
0	3

あなたが提供するサービスや商品は？

29

いきなり診断シート結果で何がわかるか

- 起業・再創業・副業・新企画リリースの難易度
- 市場価値

8点以上

望ましい
成長の展望容易

5点以下

極端
リスクが高い

30



チラシ(HP)を作ってみよう！

31



シートでいろんな視座を手に入れたら

○ チラシ (HP) を作ってみよう

ポイント1：

無理なくお金をかけない
喜びと親しみ（人柄）

ポイント2：

お金になること
出来ること
やりたいこと
得意なこと

ポイント3：

サービス内容
費用
問い合わせ先（屋号）

32

起業しよう！はじめの一歩！

- ❖ 屋号を決めよう
- ❖ 開業届をだしに行こう
- ❖ チラシ（HP）を配ってみよう

33

※アンケートにご協力ください

34