

## まえがき

本書を手にとつていただき、ありがとうございます。

あなたは現在、すでに起業をされている方ですか？

それとも今後会社を辞めて、独立して新たに事業を始めようか悩み、迷っている方でしょうか？

最近では、会社に勤務していても、将来が安定し毎日安心でいられる、とは言えない時代に突入しました。

そのようなことから、会社に勤務し続けるのではなく、自ら開業する道を選択される方が非常に増えています。

ところが、事業を始めたいけれど、まず何から手をつければいいのか分からない！

売上を上げるには、どうしたらいいのだろうか？

どうやったら、お客さんが増えるのだろうか？

確定申告は、必ずやらなければならないのだろうか？

預かった消費税はどこに払うのだろうか？

一方で、そのような悩みを抱える事業者も非常に多いです。

個人事業者や中小企業が、一時的に売上を伸ばしたり、多くの集客をかけたたりすることは、長い目でみると案外簡単なことです。

いつかは軌道に乗る時期が訪れるでしょう。

ただ、その始めた事業が、いつになったら軌道に乗るのか？ 不安な日々が毎日続きます。

そして、軌道に乗るまでの期間、その運転資金が続くのか？ という問題も生じます。

もしかすると、その事業が時代の流れに合っていない、始めるのが遅すぎたり早すぎたりすることもあるかもしれません。

また、その事業が好調であったとしても、ずっと好調を継続することは大変なことです。

あるいは、長期的ではなく短期間にすぐ目標を達成するには、相当な困難や努力が伴いますし、幅広い多くの知識や労働力が必要です。

しかし、何をするにせよ、物事は初めからそれほどうまくはいきません。

いろいろ挫折や失敗を繰り返し、そこから学ぶことも非常に多いです。

しかし、できるだけ失敗は少ないほうがいいですし、早い時期に事業を軌道に乗せたほうが、精神的にも安心します。

本書は、そのような悩みをもった方々の事業のスタートダッシュの手助けとして、お読みいただきたい内容となっています。

さて、ここで私の自己紹介をさせていただきます。

私は現在、税理士業を営んでおり、この業界に入り25年目、独立開業してから15年目になります。

しかし、税理士業界に入る前、私は婦人服の販売会社に勤務しておりました。

「まったく違う業界から転職されたのですね!」とよく驚かれますが、「数字」を追いかける点でいえば、多少似たところがあると思います。

ファッション業界での在籍期間は6年半でしたが、入社後すぐに、社内でもっとも売上の大きい店舗に配属され、その後3店舗の店長を経験し、最終的にはスーパーバイザー（エリアマネージャー）も経験させていただきました。

その頃に学んだ売上構築のノウハウや店舗運営スキルは、税理士として開業してから、顧問先に対しての指導やアドバイスに非常に役立っております。

婦人服を扱うわけですから、お客様は女性ばかりですし、スタッフもほとんどが女性でした。

学生時代から女性の友人は多かったほうなので、入社時はわりとすんなり、そのような女性に囲まれた環境も受け入れることができました。

しかし店長になり、人を使う立場になったときはかなり苦戦しました。

人を扱う難しさ、そして女性を扱う大変さ。

女性と男性では、これほど考え方が違うのか！ そのようなことも感じました。

そのような環境に6年半ほどいましたから、今では女性の考え方が理解できますし、私の考え方も多少女性寄りの部分が多いかと思えます。

このようなことから、現在私は男性ながら、女性経営者に特化した税理士をしています。

女性は女性同士のほうがわかりあえるという部分もありますが、女性だから男性目線のアドバイスが欲しい、ボディーガード的な立場で会社を守ってほしい、という意見も結構多かったです。

女性同士ゆえにわかりあえること、共感することも多いですが、逆に話にくい部分もあるようです。私の周りでは最近、開業する女性が多いです。

中にはシングルマザーで、小さな子どもを託児所に預けて、朝から夜遅くまで働いている方々もいらつしやいます。

そのような女性経営者に対し、事業と人生についてアドバイスしてきた内容をまとめました。

シングルマザーに限らず、女性が新たに事業を始める前に、また事業を開始してから、知っておいてほしい大切なことをまとめました。

この本が、皆さまのこれからの事業にとって、少しでもお役に立てれば、たいへんうれしく思います。ぜひ、幸せと成功を手に入れてください！