

# 目次

まえがき 2

## 第1章 売上構築編（売上の柱を立てる）

儲けの仕組みを知る

売上の仕組みを知る

利益を考える

何を売るのがか？

誰に売るのがか？

商品、メニュー作り

できるだけ高く売る

31 25 24 22 18 16 14





低価格商品、目玉商品を作る

売上アップを考える

予算組みをする

43 33 32

## 第2章 経営戦略編（ビジネスの仕組みを知る）

経営者脳とサラリーマン脳

損益分岐点（売上高）

46

時間管理（タイムマネジメント）

53

ビジネスモデル

54

マーケティング

62

マーチャンダイジング（品揃え、メニュー作り、価格決定）

64

ブランディング

66

新ビジネスプラン構築

70

73

### 第3章 マインド編（変身ベルトを手に入れる）

ビジネススキルとマインドスキル

成功習慣

潜在意識（無意識）とは

「潜在意識の能力」

得意技を見つける、必殺技を身につける

セルフイメージ

決してあきらめない

幸せと成功

長時間労働

最初からうまくはいかない

我流はダメ、勉強する

人に好かれる

ウイッシュユリスト

76

77

79

81

83

85

86

87

88

90

93

95

96





心のプレーキ

現状維持と可塑性

(業界や自分の) 枠をはずす

100 98 97

## 第4章 人脈・人間関係編 (自分のファンクラブを結成する)

人脈作り

メンター、理想の人物を見つける

ジョイントベンチャー

組織作り

112 111 110 104

## 第5章 資金繰り・税金・税務調査編（お金の知識を学ぶ）

### 〈資金繰り編〉

銀行は、雨の日には傘を貸してくれない？

売上が上がるほど、手元の資金は減る

借入のすすめ↓手元資金を持つ（借金で会社は潰れない）

開業時は借りやすい

決算書の勘定科目には注意しましょう

どのくらいの資金が必要か？

どこから借りる？

担保、保証人

1行取引は避けましょう

日本政策金融公庫と保証協会、プロパー融資

### 〈税金編〉

136

134

133

133

131

131

130

129

128

127

126

126





「税金」ってなんだろう？

税金の種類（主なもの）

個人事業者の利益（所得）にかかる税金

会社の利益（所得）にかかる税金

消費税等（消費税・地方消費税）

税金の計算方法

青色申告制度

青色申告者の特典

〈税務調査編〉

税務調査ってなに？

税務調査の実態

税務調査の流れ

税務調査の注意事項

調査官が見ているポイント

---

税務調査は監査ではない

調査官が税務調査の前に行っていること

調査官のノルマ

調査官の評価は税務調査の出来で決まる

「お土産」は渡すな！

税務調査でもめるパターン

税務調査の終わり方

あとがき

参考文献

セミナー

179 177 175

174 172 171 170 169 168 166

