

「起業コンサル」本にはない、綺麗事を廃したリアルなノウハウをあなたに 『独立・起業の鬼 100 則』 12月16日発売

明日香出版社（東京都文京区）は12月16日（金）に
ビジネス書の新刊『独立・起業の鬼 100 則』（著・土井貴達）を発売します。



本書の概要

「好きなことで稼ぎたい」「起業したい」

働き方が変わりつつある中、そうした展望を持つ人は年代を問わず増え、独立起業の敷居は低くなりました。

ただ、起業して稼げるか、食っていけるか、続けられるか、はまた別の話です。本書の魅力は「大手監査法人を独立し今に至った自身の経験」「公認会計士・税理士として大阪/東京で見聞きした経営現場からの知見」に基づく、耳ざわりのいい話ばかりではないリアルな鉄則たち。

起業の入門書の次のステップにおすすめの、たとえ泥臭くても「生きるための金儲け」ができるようになる本です。

著者の特徴

※詳細は2ページ目に掲載

- ・京都で西陣織の会社を経営していた父親のもと、裕福な幼少期を過ごす。しかし小学校4年生の時に親が借金保証人になったことで貧乏生活を送ることになり、豊かさと貧しさ両極端の生活を知る。
- ・監査法人への勤務時代には金融機関を担当。業務を通じ、金融機関とやり取りのある多くの業種に精通する。
- ・現在、アルファ税理士法人（大阪市中央区/東京都港区）・株式会社アルファコンサルティング（同）代表。株価の算定、M&A支援、企業再生、融資支援などを手がける。

もくじ

※詳細は2ページ目に記載

書名

独立・起業の鬼 100 則

著者名 土井 貴達

ページ数 240

本体価格 1600 円

判型 B6 並製

ISBN 978-4-7569-2244-1

- | | |
|--------------------|-----------------------|
| 第1章 起業しよう、と思ったら | 第6章 売上はつかみ取れ |
| 第2章 起業のネタと形 | 第7章 起業して初めてわかる「お金のこと」 |
| 第3章 ひっそり楽しむ起業準備 | 第8章 起業にまつわる7大トラブル |
| 第4章 起業にまつわる不安を払拭する | 第9章 会社を長く続けるために |
| 第5章 起業のために会社を辞める | 第10章 起業にもしも失敗したら |

有限会社明日香出版社

〒112-0005 東京都文京区水道 2-11-5
<https://www.asuka-g.co.jp/>

著者略歴

土井 貴達 (どい・たかみち)

アルファグループ代表 公認会計士・税理士・公認不正検査士・公認内部監査人

1973年生まれ。西陣織の帯職人の家庭に生まれ、億単位の収入生活で育ったものの、親が他人の借金の保証人になったことで始まった億単位のどん底借金生活までを知る波乱万丈の苦労人。

29歳で公認会計士2次試験合格、大手監査法人に勤めた後、独立開業。

独立後は、上場企業へのコンサルティングのみならず、中小零細企業や個人事業主に対する税務サービスやコンサルティングを実施し、数百社を顧客に持つ。上場企業以外の世界における事業の実態も知り尽くし、泥臭い世界における生き抜き方を多数見てきている実務家。

主な著書に『会計事務所と会社の経理がクラウド会計を使いこなす本』ダイヤモンド社

『これならうまくいくクラウド会計』第一法規社 (いずれも共著)

もくじ (全項目)

第1章 起業しよう、と思ったら

自分で稼ぐ宣言をする
起業するのに年齢は関係ない！
最初は小遣い稼ぎからでいい
小遣い稼ぎができれば継続化だ
SNSは起業の練習にもってこい
自分の強みと弱みを把握する
苦手なITスキルは上げておけ
お金以外は人に思いっきり頼っていい

第2章 起業のネタと形

起業のネタは昔より多い？
簡単に取れて、稼げる資格などまずない
資格を取るより実技を磨け
誰でもなれる「コンサルタント」にはならない
斜陽業界には別れを告げて
敢えて別業種に飛び込んでみる
まずは個人事業主からでいい
もし法人で起業するならば
「仲間と起業」は夢物語
ひとり起業でも
最強「チーム」の一員として稼ぐ

第3章 ひっそり楽しむ起業準備

PCとネット環境さえあれば
週末だけでも開業できる！
初期投資にお金をかけ過ぎるな
資金の心づもりをしておく
会社の仕組みは最高の勉強道具
会社の顧客を味方につけろ
開業前には勉強あるのみ
準備をする以外に不安は解消されない
どうしても不安なときは準備期間を延ばせば済む
貯金はしておけ
いよいよ今日から個人事業主だ？

第4章 起業にまつわる不安を払拭する

起業して生きていけるのだろうか？
将来が不安になって眠れなくなる
ずっと収入がないままだったらどうしよう
起業に関する情報が入ってこない
強い人脈がない
今の人脈が「使える」のか
何から何までひとりのできるだろうか？
誰か雇った方がいいのだろうか？
雇われている方が楽なんじゃないの？
もし失敗したらどうしたらいいのか？
起業に失敗しやすいタイプかも
日本は弱者に優しい国

第5章 起業のために会社を辞める

会社の名刺があるうちにやっておくべきこと
辞める前にローンを組む？
立つ鳥跡を濁さず…円満退社は必須だ
顧客への退社の報告は着々と
次につなげるお別れの挨拶を
情報の漏洩は信頼の崩壊。パクリ厳禁
退職するヤツはだいたい友達に
恨みつらみは成功で見返す
辞めた会社を取引先にするくらいになれ
やっぱり、育ててくれてありがとうなのである

第6章 売上はつかみ取れ

顧客と売上を獲得しないと始まらない
自分で値段を決められる
気持ちよさと辛さを乗り越える
起業当初こそ辛さに負けて値引きしてはいけない
正しい売値を追求する
サービス業の報酬額は理詰めで納得させる
意外と大事？
友達をなくさない「売り込み」「紹介」
狭い「商圏」・絞った「顧客」で勝負する

第7章 起業して初めてわかる「お金のこと」

手持ち資金を視覚化しろ
金払いの良さは信用である
貸し倒れることは織り込んでおく
補助金や助成金には頼らない
売上は青天井に伸ばせる
経費は投資ととらえる
投資にならないものにお金をかけない
「なんでも経費になる」は都市伝説
1年間の帳簿が白紙にならないように…
ケチ臭い経営者になるな
自分の給料ってどれくらい取るもの？
経費先行でいい。が、少しずつ
固定費と変動費を把握して情勢に対応する
人件費と物件費の割合を把握する
人件費は慎重に。採用には覚悟を持って
給与は最低賃金ギリギリにするな
効果的な節税策などないと思え
ムダな保険に入るな。ムダに保険に入るな
最低限の経理知識は持つておく
税理士はつけなくていい

第8章 起業にまつわる7大トラブル

報酬が回収できない
契約書にきちんと書いていなかった
脱法・脱税に加担されかける
下請けいじめに遭う
詐欺に遭う
税金の額に慌てる
信じちゃいけない、こんな人

第9章 会社を長く続けるために

「とりあえず下請け」から脱皮する
「大きくしたい」を目的にする意味はない
儲からない取引先と仕事を見直す機会を持つ
ライバルの存在をうまく使う
世の中の変化をとらえるアンテナを常に張る
縦や横にどう発展できるか、常に考えておく
一人会社のままでも悪くない
人を増やすなら、誠実な人が優秀な人だけ
Win&Winで仕事のできる仲間を増やせ
グループを作って規模の力を生み出す
経営を預けられるパートナーを
ぼんやり探しておく

第10章 起業にもしも失敗したら

仕事は割となんでもある。
アルバイトをして再チャレンジ
再チャレンジを見据えて就職するのも悪くない
勝つためなら一時的な撤退も恐れるな
失敗したら講演して回ればいい
きっとあなたはまた起業する

有限会社明日香出版社

〒112-0005 東京都文京区水道 2-11-5

<https://www.asuka-g.co.jp/>