

## リスクや売り上げの壁を越えて「社員ゼロ」で成功しよう 『社員ゼロで1億円を生み出す 最強の稼ぎ方』2月15日発売

明日香出版社（東京都文京区）は2月15日（火）に、ビジネス書の新刊『社員ゼロで1億円を生み出す 最強の稼ぎ方』（著・山本佳典）を発売します。



### 本書の概要

「転職、独立起業、フリーで働く」などを考える人が増えています。しかしこの選択には、サラリーマンをやめることなど様々なデメリットやリスクがつきまといまいます。そうしたものを、どうしたらカバーすることができるか。その疑問や「知りたい欲求」を解決するべく企画されました。「チームランス」という新しいコンセプトのもと、ひとりで働くことの限界突破をする方法・考え方を提案します。

### 著者の特徴

※詳細は2ページ目に掲載

- ・社員ゼロの企業としては驚異的な「年商5億円を実現」。
- ・身一つのまま「チーム」を作ることによってこなせる仕事の量を増大させ、売上の壁を壊した。
- ・メディア実績は日本テレビ『NEW アベレージピープル』や新聞、ラジオ、経済雑誌、月間45万PVを誇るWEBメディアのコラム執筆など。

### 書名

社員ゼロで1億円を生み出す  
最強の稼ぎ方

著者名 山本 佳典

ページ数 232

本体価格 1700円

判型 B6 並製

ISBN 978-4-7569-2250-2

### もくじ

※詳細は2ページ目に記載

- 第1章 「チームランス」の時代がやってくる
- 第2章 「ひとり」で働くことの不都合な真実
- 第3章 「チームランス」という働き方
- 第4章 稼げるチームと失敗するチーム
- 第5章 「チームで稼ぐ」成功の方程式
- 第6章 無敵のフリーランスになる方法
- 第7章 ゼロから1億円はこうして生み出せ

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 山本 佳典 (やまもと・よしのり)

株式会社エス・プロモーション 代表取締役 株式会社 REVERITAS 代表取締役

平成元年岡山県津山市生まれ。同志社大学経済学部卒業。卒業後、株式会社三井住友銀行に入行。延べ2,000名以上、総預資産100億円超のVIP顧客を担当。入社1年目から営業成績No.1の全国表彰。独立後、独立起業のプロデュースを業務内容とする会社を設立。独立起業支援実績延べ2,000名以上。たった1年でフランチャイズ事業は60社加盟に成功、正社員ゼロのフリーランス組織200名超をマネジメントし、起業後5年でグループ年商5億円を突破。

日本テレビ『NEW アベレージピープル』や新聞、Yahoo! ニュース、ダイヤモンドオンラインなどメディア出演30社超。また、経済産業省認定「起業家教育協力事業者」として京都大学、同志社大学、関西大学等の大学から公立中学高校にて特別講師としての講演実績もある。著書に『これからは入社5年経ったら、もう独立起業しなさい!』(みらいパブリッシング)、『13歳のきみに伝えたい本当に必要な7つの才能』(彩流社)がある。

## もくじ (全項目)

### ■第1章 「チームランス」の時代がやってくる

会社に依存するビジネスパーソンは淘汰される時代が来た!

「個の時代」の落とし穴

変化の大きな時代には「つながりと助け合い」がより重要になる!

「弱いつながり」を多く持つことで、新たな価値を生み出す!  
フリーランス人口は年々増加! 「あなたのライバル」は増えていく!

フリーランスの最大のメリットかつ、弱点が、「ひとり」であること

「ああ、自分がもうひとり欲しい」は、叶うことのない幻想

「1+1+1+1=4 じゃなくて11になる」のがチームの可能性

チームを作ることによってフリーランスのすべての悩みは解決する!

### ■第2章 「ひとり」で働くことの不都合な真実

会社を飛び出す前に気をつけるべき「起業の落とし穴」

完全独立フリーランスの平均年収は、正社員よりも低い現実

「フリーランス、ひとり社長」という働き方の5つのデメリット

雇用と業務委託の違いを理解して、どっちが合っているか考える

正社員を雇用せずに外部の人の力を使うことで、コスト良く業務拡大できる

### ■第3章 「チームランス」という働き方

「チームランス」という働き方5つのメリット

チームを「自分で作る」のか、「自分は参入する」のか

チームランスをまとめるのに大事な資質は「多様性の理解」

うまくいくチームランスは、「オンラインコミュニケーション」がカギ

チームランスを作れば、お金と時間の自由が同時に手に入る!

### ■第4章 稼げるチームと失敗するチーム

「チームを作ろう」と集まっても、9割頓挫する最大の理由

こんなチームランスは失敗する! しくじりチームランス事例

失敗パターン①完全横一列なフラット組織は理想論

失敗パターン②自由を誇張しすぎてルールがない

失敗パターン③実績経験値が全員低い弱者連合

失敗パターン④誰かれ構わず参画させるごちゃ混ぜチーム

失敗パターン⑤うまくいかなかったら、そのままズルズル継続

### ■第5章 「チームで稼ぐ」成功の方程式

こんな仕事はチームで伸びる!

私の仕事もチームにできる? 「チームランス」のケーススタディ

ケース①コンサルティングビジネス (マーケティング、人材育成、財務経営など)

ケース②Web制作ビジネス (コピーライター、デザイナー、コーダーなど)

ケース③相続対策ビジネス (弁護士、税理士、司法書士、生命保険営業など)

ケース④ブライダル関連ビジネス (結婚相談所、結婚式、新生活関連事業など)

ケース⑤自治体ビジネス (入札事業等)

### ■第6章 無敵のフリーランスになる方法

ゼロから最強チームを構築するために、最初にやる「3つの準備」

STEP1 「商品サービス」を決める

STEP2 「組織マップ」を作る

STEP3 「コアメンバー」を集める

個の力を最大限に発揮できるチームランスを作る「5つのステップ」

STEP4 「理念」を作る

STEP5 「ビジネスモデル」を作る

STEP6 「ルール」を作る

STEP7 「人員体制」を作る

STEP8 「資料」を作る

### ■第7章 ゼロから1億円はこうして生み出せ

ゼロから1億円を生み出す、4つのチーム戦略

戦略①「高単価」なサービスで稼ぐ

→個人では獲得不可能な対法人、対行政等の案件が獲得できる

戦略②「ワンストップ」なサービスで稼ぐ

→顧客の課題をすべてチームで受けて、他社に流出させない

戦略③「分業制」のサービスで稼ぐ

→自分の得意分野に特化でき、パフォーマンスが最大化、案件数も増加

戦略④「プラットフォーム」で稼ぐ

→チームの価値が上がれば、チームに入りたい人も増えて一大経済圏ができる