

出版会議

単行本企画書

タイトル 『ウェブデザイナーがフリーランスで安定して年収600万円稼ぐ方法』 副題：ウェブ制作で地域No1になるために実践した経営術	
著者（監修者がいる場合には監修者名も） 石橋 幸一郎	
プロフィール（肩書き、実績、強みなども） 株式会社イン・ザ・コム 代表取締役 男性専門パーソナルトレーニングジム ダンディジム 代表 佐賀県で2011年22歳のときに起業。起業3年目で佐賀県でシェアNo1のウェブ制作会社となりました。 体系化された理論により「検索エンジン対策により新規顧客を獲得する」「ウェブ広告を駆使して少ない広告費で新規顧客を獲得する」「確実な構成で求人を獲得できるホームページを作り上げる」ことで3ヶ月待ちが続くウェブ制作会社を運営しています。 その集客・求人実績に全国から集客・求人コンサルティングの依頼を受けています。 【経歴】 東明館高校中退後、ハワイへ留学。帰国後、22歳で独立。現在、7年目。 独立時、ウェブ制作の知識が皆無であったが、手探りで中小企業のウェブサイトでの集客の研究を開始。 佐賀市という人口20万人商圏で地道にウェブ制作案件を獲得し、現在は年間1500万円以上の定期収入（ウェブサイト維持管理費用）があります。 佐賀県で制作実績1位のウェブ制作会社代表として、200社を超えるウェブ集客に成功。 3ヶ月待ちが当たり前のウェブ制作会社となりました。 クライアント企業の売上上昇の傍ら、人手不足による従業員の長時間労働・意欲低下に着目。 集客のノウハウを応用して、ウェブサイトによる求人獲得の研究を開始。 「お客様の家族まで幸せにする」この信念の元、コンサルタント歴7年、200社以上の集客・求人コンサルティングという実績。 ウェブ集客ノウハウを活かし、男性専門パーソナルトレーニングジムを開設。一ヶ月で黒字化に成功。	
仕様 判 製 ページ	発行時期 @年@月頃

本書の内容（どんな本なのか）

【はじめに】

パソコン一台あれば起業できるのが、ウェブデザイン・ウェブ制作業界です。
その敷居の低さからウェブ業界に参入する方は今なお多く、7年前の私もそのうちの一人でした。

ウェブ業界の個人事業主は、フリーランスとも呼ばれ、自由でのびのびしたイメージがあります。

しかし実情は、日々の暮らしを守っていくために苦しんでいる人が多いことに気づきました。
彼の多くは、ウェブデザイン・ウェブ制作を他社から依頼を受け、外注パートナーとして活動しています。

そのため、外注依頼がないときは生活が苦しく、たまの案件殺到で寝る間を惜しんで仕事をしている方もいました。

私もこの悪い流れに22歳の当時、乗っかりそうになりました。
ただ、このままでは安定して経営していけないのではないかという疑問を持ち、ウェブ制作会社の経営方法を研究してきました。

なぜフリーランスの方が大変なのか、それは自分自身のお客様ではない案件をこなしていることに尽きます。

フリーランスで自由になった3年後、また会社に所属してしまう方々をこれ以上増やしたくない。
フリーランスで安定して年収600万円以上を稼ぐ方法を実体験を交えて本書で紹介します。

【第一章 起業したい方へウェブ制作業を勧める理由】

ウェブ制作業は、中小企業の経営者にとって身近で役立つ存在です。さらに毎月一定額を報酬として受け取りやすいビジネスモデルが確立している業界のため、安定的に収入を増やしていきたい方にとってお勧めできます。

【第二章 ウェブ制作って素晴らしい！汗と涙の成功事例集】

筆者のこれまでの成功事例をピックアップしています。
ただウェブサイトデザイン・制作するだけという考えの方が多い業界のため、意識改革として現場の格闘シーンを公開します。

すべて弊社クライアントに顔出し・実名で出いただくことで、読者にリアリティを持っていただく予定です。

【第三章 ウェブ制作業界で生き残るために必要なこと】

主にランチェスター戦略をウェブ制作業に落とし込み、筆者が実践してきた「ウェブ制作業界で生き残るために必要なこと」を解説しています。

【第四章 起業から軌道に乗せるまでの具体的な流れ】

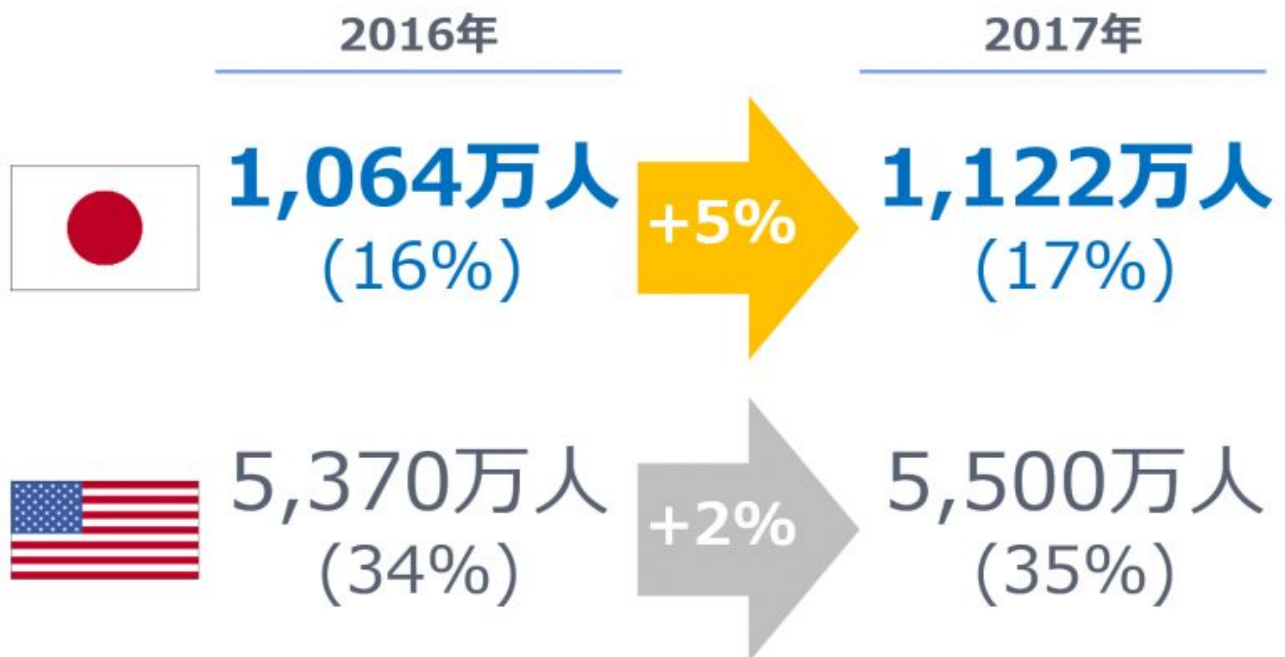
具体的にどうやって軌道に乗せればいいのか、筆者が7年間研究してきたノウハウを時期ごとに公開します。

【最終章 ウェブ制作会社は中小企業にとって不可欠な存在】

最後に、ウェブ制作業界は最終的にコンサルティングが出来るようにならなければならないという主張をします。AIの波に飲み込まれない会社として生きていくことを提案します。

企画の背景（なぜ、いまこの本が必要なのか。読者のニーズなども）

以下のランサーズ株式会社によるフリーランス実態調査2017年版において、年々オンライン作業によるフリーランス人口が増えています。フリーランスによるウェブデザイン・ウェブ制作したい人口が増えていることがわかります。



* 括弧内は労働人口に対する比率。日本の調査は「フリーランスに関する実態調査」（2016.2/2017.2実施）、アメリカの調査は「Freelancing in America」（2015.8/2016.10実施）に基づく

フリーランスの増加率（市場規模）

2015年：913万人 → 2016年：1,064万人
(14兆円) (16兆円)



フリーランスのオンライン化

オンラインでフリーランスとしての受注をしたことのある人の割合



12%
(110 万人)

2015 年



42%
(2,226 万人)

14%
(149 万人)

2016 年

51%
(2,739 万人)



フリーランスで働く障壁

収入の不安定さが障壁になっている（複数回答）



◆広義のフリーランスは推計1,122万人（労働力人口の17%）に増加

◆オンラインで働くフリーランスの比率は14%（推計157万人）

◆フリーランス継続の障壁は「収入の不安定」と「社会的信用」

◆働き方の未来（フリーランスへの憧れと不安）

統計を見ると、収入が不安定であるフリーランスが多いです。

本書は増加しているウェブデザイン・ウェブ制作を行うフリーランスの方々にとって、「安定して」年収600万円を稼ぐためのノウハウを提供しています。

年収600万円という数字は、フリーランスで副業を行っていない方々の年収を根拠に決定しました。フリーランスで副業を行っていない方々の年収は、年収400万円以上が全体の28%しかなく、非常に低い数値となっています。

実績

- ・佐賀県内でホームページ制作実績200サイト以上（6年間）
- ・佐賀県内で取引先企業250社以上
- ・佐賀県主催、創業塾講師として定期セミナーを実施中
- ・パーソナルトレーニングジムを経営・ウェブ集客を用いて1ヶ月で黒字化達成

●目次（案）

第一章 起業したい方へウェブ制作業を勧める理由(5項目)

- ・ウェブ制作は熱い！経営者の参謀として関わる面白さ
- ・ただ作るだけのウェブ制作会社がどんどん倒産していく現状
- ・ウェブ制作はストックビジネスと捉えよう
- ・外注との連携構築で弱みをカバーできる
- ・働き手不足で新たな求人重視型ウェブ制作の需要増加

第二章 ウェブ制作って素晴らしい！汗と涙の成功事例集(11項目)

- ・【探偵事務所】ウェブだけでいきなり年粗利5,000万円超えた事例
- ・【歯科医院】歯科衛生士 新卒採用の成功事例
- ・【税理士事務所】20代スタッフ採用事例
- ・【ペット霊園】地域No1企業がウェブも地域No1になった成功事例
- ・【健康食品通販】年商が10倍！儲かりすぎて人手不足の採用事例
- ・【整骨院】ウェブ集客でギリ貧状態が黒字優良企業へ
- ・【居酒屋】大学生バイト殺到の成功事例
- ・【整骨院】一気に3名採用 柔道整復師 新卒採用の成功事例
- ・【キャバクラ】1店舗で年間30名の採用成功事例
- ・【クリニック】小児科・精神科で毎日新規予約を獲得した事例
- ・【高級バー】やる気のある学生の獲得成功事例

第三章 ウェブ制作業界で生き残るために必要なこと(14項目)

- ・安定して年収600万円稼ぐ収益プラン
- ・地域 人口10～20万人の小さな地域で一番になれば将来安泰
- ・地域 都会のイケてる制作会社に負けてもいい
- ・地域 移動時間は無駄の塊
- ・商品 経営は値付けで決まる？松竹梅のサービス価格を練ろう

- ・商品 そのサービスは同地域の競合他社と比べて優れているか
- ・商品 なんでも屋さんになってはいけない理由
- ・商品 売上げアップ・求人獲得まで出来るウェブ制作会社になろう
- ・商品 売上げアップに必要なウェブ制作ノウハウ
- ・商品 求人獲得に必要なウェブ制作ノウハウ
- ・客層 どの業種を狙うべきか
- ・客層 どんなニーズをもったお客様がいるか
- ・営業 どうやって見込み顧客とつながるか
- ・営業 社長のパートナーになるための接近方法

第四章 起業から軌道に乗せるまでの具体的な流れ(全24項目)

【起業準備】(6項目)

- ・今の仕事を辞めるな！働きながら準備しよう
- ・デザインのみの起業は安定しない理由
- ・資金調達なしで乗り切ることをおすすめする理由
- ・具体的な経営計画を立てよう
- ・失敗しない契約書の作り方
- ・初期投資は限りなくゼロにしよう

【起業1年目】(9項目)

- ・1年目こそ成功への分岐点
- ・3年目までは外注会社と連携しながら一人で収益基盤を作ろう
- ・ランサーズ・クラウドワークスで受注してはいけない3つの理由
- ・飛び込み営業をしてはいけない3つの理由
- ・営業下手で制作が得意な人の集客方法
- ・営業が得意で制作が苦手な人の集客方法
- ・営業地域での人間関係を大切にしよう
- ・採算度外視で目の前の仕事を完璧にこなそう
- ・ITのことは何でも答える地域のパソコン大先生になろう

【起業2～3年目】(5項目)

- ・ストック収入の増加を最重要視する
- ・取引先数の拡大を加速する3つの方法
- ・口コミにつながらざるを得ないサービスを提供しよう
- ・仕事が多すぎて手が回らない場合の3つの対策
- ・個人事業主同士で馴れ合う危険性
- ・地域コミュニティに参加しよう
- ・経営者向けセミナーに参加する2つのメリット

【起業4年目以降】(5項目)

- ・拡大してもいいし、一人でこのまま自由な暮らしをしても良い
- ・拡大を目指し、雇用を検討する際の注意点
- ・求人倍率10倍の人気企業になるためのブランディング
- ・社員の頑張りを評価するための人事評価制度を構築する
- ・月商の3倍の現金を確保しよう

- ・銀行から資金調達！実質無借金経営のカラクリ
- ・これだけはやっておきたい会社の節税対策
- ・受託制作から自社コンテンツ開発へ

最終章 中小企業にとって不可欠な存在になろう

- ・マーケティングとコンサルティングで中小企業に不可欠な存在になろう
- ・結果を出すことは最高のやりがい
- ・AIに出来ない領域を仕事にする

読者ターゲット（誰に向けた本なのか）

メイン：・ウェブデザイン・ウェブ制作で起業準備している、起業して3年以内の方

サブ：・ウェブ制作会社で働いている独立志向の従業員の方
・ウェブデザイン・ウェブ制作を行っているフリーランスの方

類書

- ・ウェブ・デザイナーが独立して年収1000万円稼ぐ法
- ・Webデザイナーになってよかった 独立起業&ウェブ
サイト制作ドキュメント
- ・デザイナーとして起業した(い)君へ。成功するための
アドバイス
- ・クリエイター独立マニュアル
- ・クリエイターのための独立ガイド

類書と異なる点、優位な点

販売促進

- ・弊社クライアント配布(1,000部ほど)
- ・他社開催セミナー月1回(20~30人)×1年継続 参加費用に書籍費用を含める
- ・弊社にてAmazon購入特典ランディングページ制作後、リスティング広告・SNS広告を用いて販促

希望部数・定価
@部／@円

担当者売れ行き予想
@ヵ月後に@部