

収入を途切れさせずに独立へ向かう。在職のまま段階的に実行できる低リスク移行の全手順。

会社を辞めずに始める 低リスク独立ガイド

会社員×副業から始める確実なステップ



対象

独立を考える会社員



成果

副業から独立への段階的移行

全体ロードマップ | 在職のまま0→1→独立

何から始めるかが曖昧だと焦りだけが増えます。到達基準を段階化すれば、迷いなく進められます。

Chapter 1
全体像・基礎



低リスク独立の全体像

- 低リスク独立とは
- 副業のメリット
- フェーズゲート

Chapter 2
法的・実務



副業準備の法的知識

- 就業規則確認
- 税と届出の基礎
- 時間捻出術

Chapter 3
0→1達成



収入の柱を作る

- スキル棚卸し
- 初案件獲得
- 月10万円ロードマップ

Chapter 4
客観判断



独立判断の基準

- OK/NG判定
- 貯金目標算出
- リカバリ計画

Chapter 5
移行期間



段階的移行の実践

- 退職タイミング
- 開業手続き
- 資金繰り

Chapter 6
行動開始



実践事例とアクション

- 業種別ミニケース
- 今日やるタスク
- スタート宣言



低リスク独立とは何か

収入源を急に一本化せず、在職収入と副業収入の二重化で移行します。固定費に対して安全域を設け、損切りや立て直しの選択肢を常に持ちます。

STEP 1



収入の二重化

(在職+副業)

給与という安全弁を確保しながら、別の収入源（事業所得）を作ります。この段階では利益よりも「給与以外で稼ぐ経験」を優先します。

STEP 2



スモールテスト

(低コスト検証)

借金をせず、手持ちの資金と時間で小さく試します。失敗しても本業の生活基盤があるため、何度も実験（ピボット）が可能です。

STEP 3



拡張・安定化

(利益率向上)

勝てるパターンが見えてからリソース（時間・資金）を投下します。月10万円など具体的な基準を超えて初めて独立を検討します。

実践ポイント

三

- ▽ まずは現状の固定費・可処分時間を可視化する
- ▽ 会社のリソース（PC・時間）を使わずに環境を整える
- ▽ リスクを取らず、月1万円の利益を最初の目標にする

💡 在職×副業のメリット | 安全弁と加速装置

不確実な初期は固定給が安全弁になります。組織のネットワークとリソースを活かすと学習速度が上がり、リスクを抑えながら事業を育てられます。



1. 収入の安定

固定給が生活費をカバーするため、目先の売上のために安売りや無理な案件受注をする必要がありません。「断れる」状態が精神的余裕とブランドを守ります。



2. 交渉力の向上

「生活がかかっていない」という強みは、対等な交渉を可能にします。クライアントに対してプロとして適正価格を提示しやすく、高単価案件を獲得する練習の場になります。



3. 選択の自由と実験

失敗しても生活は揺らがないため、将来性のある分野への投資や実験的なプロジェクトに挑戦できます。本業で得た知見を副業に、副業の学びを本業に活かす好循環が生まれます。

鉄則：越えてはいけないライン

- ✖ 業務時間中（休憩除く）には一切作業しない
- ✖ 会社のPC・ソフト・データを私的に流用しない
- ✖ 会社の顧客を奪う・競合する事業は避ける

ACTION：最初の一歩

- ✓ 就業規則の「副業・兼業」「秘密保持」条文を探す
- ✓ 会社の申請フロー（誰に・いつ・どう出すか）を確認
- ✓ 副業許可が必要な場合の「申請理由」を下書きする

▣ フェーズゲートで進める独立準備

行き当たりばったりだと時間とお金が漏れます。明確な「到達基準（ゲート）」を設けてクリアしてから次に進むことで、ムダな拡張を防ぎながら着実に準備を完了させます。

P0 準備

学習・試作

- 無料・低単価での実績作り
- ポートフォリオの作成
- スキル棚卸し完了

P1 開始

初案件獲得

- モニター案件3件完遂
- 顧客レビューの取得
- 基本業務フローの確立

P2 安定

月10万到達

- 繼続クライアント2社
- 月商10万円の安定化
- 時間単価の最適化

P3 判断

移行判断

- 生活防衛費6-12ヶ月分
- 向こう3ヶ月の見込み
- 家族・周囲の合意形成

P4 実行

開業・切替

- 退職手続き・引継ぎ
- 開業届・青色申告申請
- 保険・年金の切替

NEXT ACTION



- ✓ 現在の自分のフェーズ（P0～P4）を特定する
- ✓ 次のゲートを突破するために「不足している条件」を書き出す

就業規則・秘密保持・競業の確認

規程を知らないまま動くと懲戒や信頼失墜のリスクがあります。先に条件を把握すれば安全圏が見えます。

STEP 1



規程入手

就業規則・賃金規程・副業規程の最新版を入手します。
インターネットや総務窓口で確認。

STEP 2



副業可否の確認

「原則禁止」か「届出・許可制」かを確認。
解禁されていても条件付きの場合が多い。

STEP 3



許可・届出の要否

所定の申請フローを確認。
許可が必要な場合、事業内容をどう説明するか準備。

STEP 4



NDA・競業避止

本業の機密情報を使わない。
本業と競合する顧客を奪わない。
この2点を厳守。

RECORD & ACTION



- ✓ 就業規則の保管場所と閲覧方法の確認
- ✓ 申請・承認ルート（誰の承認が必要か）の特定

- ✓ 副業申請様式のダウンロード
- ✓ 競業避止義務の範囲のメモ化

税と届出の基礎 | 日本の一般的な取扱い

税の型を早めに理解しておくと期末に慌てません。収入規模と継続性に応じて扱いが変わります。まずは雑所得と事業所得の違いを理解し、適切なタイミングで届出を行いましょう。

Step 1



区分判定

まず**副業（雑所得）**か**事業（事業所得）**かを判断します。継続性・対価性・労力が基準となります。

- 雜所得：お小遣い程度
- 事業所得：継続的反復収入

Step 2



日常業務

「お金の流れ」を記録します。領収書は捨てずに保管し、経費計上します。

- 白色：簡易簿記（単式）
- 青色：複式簿記（会計ソフト推奨）

Step 3



届出・申告

節税メリットを受けるなら**開業届+青色申告承認申請書**を提出します。

- 提出期限：開業から2ヶ月以内
- 確定申告：翌年2/16～3/15

POINT：青色申告特別控除（最大65万円）を活用すれば、税負担を大幅に抑えられます。事業性が見えたなら早めの提出が吉です。

今日やるアクション

三

- ✓ 勘定科目（通信費、消耗品費など）のリストを作成し、経費のルールを決める
- ✓ 領収書・レシート保管用のファイルまたは封筒を用意する
- ✓ 国税庁HPで「開業届」と「青色申告承認申請書」のPDFを確認・DLする

⚠️ 副業禁止でも取りうる選択肢

規程上の制約が強い場合も、リスクの低い方法から準備はできます。越えてはならない線を明確にして動きます。

SAFE ZONE

学習・準備・匿名

- 💡 業務関連スキルの独学・資格取得
- 👤 匿名・収益化なしでの情報発信
- 🌐 自身のポートフォリオサイト構築
- 🕒 知見を広めるためのセミナー参加

CAUTION

小規模・スポット

- 🤝 知人経由の単発お手伝い
 - 📦 不用品販売・趣味の延長
 - 💰 資産運用（株・不動産など）
- ⚠️ **住民税の徴収方法に注意が必要**

DANGER / NG

競業・漏洩・専念義務違反

- 🚫 競合他社での副業・技術提供
- 🚫 社内情報・顧客リストの持ち出し
- 🚫 勤務時間中の作業・連絡
- 🚫 会社の設備（PC・スマホ）利用

リスク回避のアクション



- ✓ 確定申告時は住民税を「普通徴収」で申告する
- ✓ 実名は出さず、屋号やペンネームで活動する
- ✓ 会社の資産（PC・回線・データ）は一切使わない

⌚ 時間捻出術 | 168時間の再設計

時間がないと感じるのは配分が見えていないからです。隙間時間をあてにするのではなく、固定枠の確保とバッチ処理で、確実に実行できる可処分時間を創出します。



1. 週次ブロック固定

✖ NG パターン

「空いた時間にやる」と考え、結局疲れて寝てしまう。

✓ OK アクション

「火・木の20時～22時」とGoogleカレンダーに登録。



2. 朝夜の黄金時間

✖ NG パターン

帰宅後のダラダラ視聴やSNSで2時間を消費する。

✓ OK アクション

早起きして出社前の60分、または通知OFFの夜90分を確保。



3. 事務作業バッチ処理

✖ NG パターン

メールが来るたびに返信し、都度集中が途切れる。

✓ OK アクション

「請求・返信」は週末の午前中に一括処理する。



ACTION : 来週のカレンダー予約

✓ 来週の予定に「副業ブロック」を3枠（計6H）登録

✓ スマホの「おやすみモード」設定をスケジュール化

✓ 「事務作業」の枠を週末に1つ確保する

スキル棚卸しと価値の言語化

何でも屋は比較されやすく単価が上がりにくいです。誰の何をどう変えるかを一文で言える形にします。



Who : 顧客

誰の悩みか？属性だけでなく「どんな状況で困っているか」を具体化します。

Check Point

その人はお金を払ってでも解決したいと思っているか？



How : 手段

どのような方法で？あなたのスキルやツール、提供プロセスを指します。

Check Point

競合他社より早く、安く、あるいは確実に実行できるか？



What : 提供価値

どんな変化が得られるか？機能的な成果だけでなく、感情的な安心感も含みます。

Check Point

Before/Afterの変化量は明確か？価格以上の価値があるか？

WORK : 3要素の言語化



“私は 【Who】 に対して、【How】 を用いて、【What】 を提供します。 ”

※ この一文を30字程度で要約し、SNSプロフィールや名刺に記載しましょう。

副業メニュー設計 | 3層の商品構成

入口から継続までの導線があると安定化が早いです。価格と負荷で層を分けて提案することで、自分の時間を守りながら収益を最大化します。

商品レイヤー	納品物・サービス例	価格感・収益モデル	負荷・工数
ライト（入口）	診断・単発作業・スポット相談 例：Webサイト診断レポート、バナー作成1点、60分オンライン壁打ち	価格帯 数千円～3万円/件 狙い ● 初回取引のハードルを下げる ● 信頼獲得とスキル証明	低負荷・短納期 数時間～1日で完結。 土日で対応可能。
コア（安定）	月次運用・定型業務・継続制作 例：月4本の記事執筆、SNSアカウント運用代行、月次サイト保守	価格帯 5万円～15万円/月 狙い ● 毎月の固定費（生活費）を賄う ● 収入の見通しを立てる	中負荷・定期的 週に数時間の枠を確保。 ルーチン化しやすい。
プレミアム（利益）	戦略立案・全体設計・伴走支援 例：Webマーケティング戦略設計、リブランディング、プロジェクトマネジメント	価格帯 20万円～/月 または成果報酬 狙い ● 営業利益（貯金）を大きく作る ● 高単価で実績を作る	高負荷・責任大 深い思考と責任が伴う。 工数より価値で売る。

SELECTION POINT



まずは「ライト」で信頼を作り、「コア」で最低限の生活費を確保するのが鉄則です。独立後は「プレミアム」の比率を上げることで、労働時間を減らしながら収入を伸ばせます。

👉 初案件獲得の3ステップ

「運」ではなく「仕組み」で案件を作ります。小さく早く試し、レビューを資産化して次の受注につなげるサイクルを回します。

STEP 1



ターゲット選定

既存の接点を最優先にする

知らない100人への営業より、信頼関係のある知人10人に相談する方が確実。

STEP 2



試作・実績化

「Before/After」を見せる

勝手に改善案（バナー等）を作り、「こう変わります」と視覚的に提案する。

STEP 3



提案送付

課題解決として提案する

「仕事ください」ではなく「御社の課題を解決させてください」と伝える。



ACTION: 短文提案テンプレート（知人向け）

件名：〇〇（サービス名）のモニター協力のお願い

〇〇さん、現在実績作りのため【Web制作】のモニター様を募集しています。
もしよろしければ、御社の【改善案】を1つ無料で作らせていただけませんか？
案を見てから、使うかどうか決めていただいて構いません。

◆ 価格設定の考え方

感覚で決めると赤字を招きます。時間あたりの基準と価値基準の両輪で適正価格を決めます。

算出基準	考え方	メリット・デメリット	向いているケース
時給基準 コスト積み上げ方式	自分の稼働時間と希望時給をベースに原価計算する。	<p>メリット</p> <ul style="list-style-type: none">● 赤字リスクが低く計算が容易● 作業量に応じた報酬が得られる <p>デメリット</p> <ul style="list-style-type: none">▲ スキルが上がって作業が早くなると安くなる	作業系・タスク型 データ入力、コーディング、ライティング等
価値基準 バリューベース方式	顧客が得られる利益や成果（売上増、コスト減）から算出する。	<p>メリット</p> <ul style="list-style-type: none">● 稼働時間に関係なく高単価が可能● 専門性と信頼が評価される <p>デメリット</p> <ul style="list-style-type: none">▲ 成果への説明責任と実績が必要	コンサル・提案型 戦略立案、広告運用、業務改善等
市場相場 マーケットプライス方式	競合他社や業界の平均単価に合わせて設定する。	<p>メリット</p> <ul style="list-style-type: none">● 顧客に説明しやすく納得されやすい <p>デメリット</p> <ul style="list-style-type: none">▲ 価格競争に巻き込まれやすい▲ 差別化要因がないと選ばれない	コモディティ型 クラウドソーシング、定型業務等

CALCULATION FORMULA | 最低受託ラインの計算式



$$\text{最低見積額} = (\text{目標月収} \div \text{月稼働可能時間}) \times \text{想定工数 (時間)} \times \text{安全係数 (1.2~1.5)}$$

※安全係数は修正対応やコミュニケーションコストのバッファとして必ず乗算します。

↗ 月10万円までのロードマップ

到達条件を数式化すると不足が分かります。月10万円=「単価×件数」です。稼働時間が限られる副業では、この式を成立させるために3つの変数を段階的に調整します。

売上目標 = 単価 × 件数 → 月100,000円

STEP 1: 土台作り



工数削減 (Efficiency)

まずは時間を確保します。テンプレート化や自動化で1件あたりの作業時間を減らし、「時給」を高めるフェーズです。

◎ KPI: 制作時間 -20%

STEP 2: 安定化



成約率UP (Conversion)

提案の精度を上げます。実績ポートフォリオを整え、少ない提案数で確実に案件を獲得し、「営業コスト」を下げるフェーズです。

◎ KPI: 提案成約率 20%超

STEP 3: 収益化



単価UP (Unit Price)

付加価値をつけます。セット販売や特急対応などのオプションを用意し、1件あたりの「顧客単価」を上げるフェーズです。

◎ KPI: 平均単価 3万円

ACTION : 今月のKPIを設定する



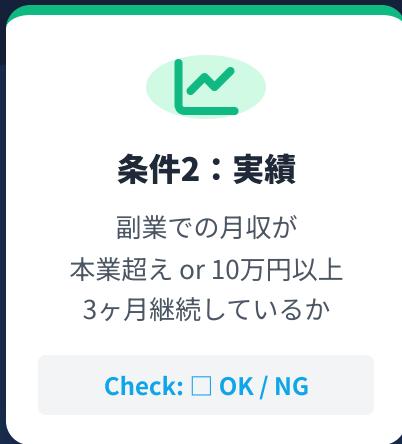
提案数 (行動目標)
週 5 件

制作・稼働時間 (リソース)
週 10 時間

売上見込み (成果目標)
月 50,000 円

☑ 独立OK/NG判定フロー

勢いで辞めると再現性の確認ができず、資金ショートのリスクが高まります。「感覚」ではなく「数字」に基づいた複数条件の合致で、客観的にGOサインを判断します。



→ 全てYESなら独立GO



WORK：自分の閾値（しきいち）を決める

独立に必要な貯金額（生活防衛費）

生活費 ____ 万円 × ____ ヶ月 =

目標 ____ 万円

独立に必要な月商ライン

手取り ____ 万円 + 経費・税金 =

目標 ____ 万円

🛡️ 生活防衛費と貯金目標の算出

資金クッションが薄いとリスクを恐れて掘めません。最低生活費を把握し、それを基準に「死なないための安全域」を数値で決めます。

目標額の算出式

月生活費 × 6 ~ 12ヶ月

(固定費 + 最低限の変動費)

● 6ヶ月分 (会社員向け)

万が一の退職時も失業保険までを凌げるライン。

● 12ヶ月分 (独立直前)

売上ゼロでも焦らず立て直せる絶対防衛ライン。

财务管理の仕組み化 (口座3分割)

「使えるお金」を明確にするため、物理的に口座を分けて用途を強制します。



① 生活用

給与振込・生活費
これだけで暮らす



② 事業用

副業売上・経費
家計と完全分離



③ 税金・貯蓄

売上の30%を移動
絶対に使わない

FIXED COST REVIEW & ACTION

✓ 直近3ヶ月の平均生活費から目標額を決定

✓ 固定費 (家賃・通信) を見直しコスト削減

✓ 事業用口座を開設し生活費と分離

独立前チェックリスト

抜け漏れは後戻りコストを生みます。完了基準で点検し、自信を持って独立への一歩を踏み出しましょう。



事業基盤の確保

法的・契約上の準備



許可・規程のクリア

就業規則の確認、必要な許認可の取得、副業禁止規定への対策は万全か。



契約・請求と案件確保

契約書・請求書の雛形準備に加え、独立後すぐに売上が立つ案件は確保できているか。



資金管理の整備

お金と税金の仕組み



会計・口座の整備

会計ソフトの導入、領収書保存ルール、事業用口座・カードの分離は完了したか。



税金積立の仕組み

将来の納税（所得税・住民税・消費税）を見越し、売上の一部を積み立てるルールはあるか。



ACTION

未完了の項目があれば、具体的な「完了期限」と「担当者（自分）」をスケジュール帳に書き込みましょう。

💡 失敗時のリカバリ計画 | 想定外を想定内にする

計画は必ず揺れる前提で準備します。最悪のケースにおける「退路」と「打ち手」を事前に設計しておくことで、挑戦の余裕が生まれます。



1. 収入低下時

- 在職期間の延長 (+3ヶ月)
- 副業経費の徹底削減
- 固定費の緊急見直しプラン発動



2. 仕事・案件切れ

- 既存顧客への再提案（リピート）
- 同業者への共同提案・ヘルプ
- 過去の名刺リストへの近況報告



3. 生活防衛発動

- 緊急支出以外の一時凍結
- 取引先への支払サイト交渉
- 一時的なアルバイト等の確保



WORK：初動手順の書き出し（IF-THENプランニング）

もし、今月の副業売上が0になら...

例：即座にクラウドソーシングで単発案件を3件応募する

もし、本業が忙しくて時間がなくなったら...

例：土曜日の午前中だけは必ず確保し、外注できる作業を洗い出す

☒ 退職のタイミング設計 | 逆算90日計画

退職のタイミング次第で、信用と手元キャッシュが大きく変わります。最終出社日から逆算して90日間のスケジュールを組み、円満退職とスムーズな独立移行を実現します。

90日
前

🔍 意思決定・準備

就業規則の「退職予告期間」を確認
賞与支給日と有給残日数を計算
独立後の収入見込みを再試算

60日
前

💬 直属上司へ申告

アポを取り対面で「退職の意思」を伝達
退職願の提出（書面）
業務引継ぎスケジュールの合意

30日
前

🤝 引継ぎ・挨拶

マニュアル作成と後任への引継ぎ
取引先への挨拶回り（後任紹介）
有給消化の開始

0日

⚡ 退職日・手続

貸与品（PC・保険証等）の返却
離職票・源泉徴収票の手配確認
社内挨拶メール送信



ACTION : 上司面談日程の仮予約

- ✓ 就業規則で「退職の申し出」期限を確認する
- ✓ 賞与支給日以降の最短日程を候補にする
- ✓ 「相談」ではなく「報告」の意思を固める

開業手続きの流れ | 書類と環境整備

必要書類と期日を押さえれば難しくありません。チェックリスト化して順に進めます。

STEP 1



税務署への届出

開業後1ヶ月以内に提出します。
・個人事業の開業・廃業等届出書
・青色申告承認申請書（節税効果大）
※e-Taxを使えば自宅から提出可能
です。

STEP 2



事業用口座・カード

生活費と事業費を物理的に分離します。
・屋号付き口座（信頼性UP）
・事業専用クレジットカード
※会計ソフト連携が圧倒的に楽になります。

STEP 3



請求・契約の雛形

案件発生時に慌てないよう準備します。
・見積書・請求書・納品書フォーマット
・業務委託契約書の基本雛形
※クラウド請求書サービスの利用を推奨。

STEP 4



保管・管理体制

確定申告に向けた証憑管理をします。
・領収書保管（月別ファイル等）
・クラウド会計ソフトの導入
※「溜めずに記録」が最善の時間短縮です。

ACTION : 様式ダウンロードと準備

- ✓ 国税庁HPから「開業届」PDF入手
- ✓ 事業専用の銀行口座候補を決める
- ✓ クラウド会計ソフトの無料枠を試す

■ 保険・年金の切替の選択肢

切替漏れは将来の不利益につながります。条件（保険料負担や扶養家族の有無）に応じて、最も有利な選択肢を比較して決めます。

制度・選択肢	加入条件・対象	保険料・コスト感	手続場所と期限
健康保険：任意継続 会社の健保を継続	<ul style="list-style-type: none">● 退職日までに2ヶ月以上加入期間があること● 扶養家族がいる場合に有利になりやすい	在職時の約2倍（全額自己負担） ※ただし上限額あり。扶養家族分の追加負担はなし。	退職翌日から20日以内 申請先：在職していた健保組合/協会けんぽ ※期限厳守（1日でも遅れると不可）
国民健康保険 自治体の健保に加入	<ul style="list-style-type: none">● 職場の健保を脱退した人● 前年の所得が低い場合や減免対象時に有利	前年所得ベースで計算 ※扶養概念がなく、家族全員分の人数割り（均等割）がかかる。	退職翌日から14日以内 申請先：居住地の市区町村役場 ※離職票や資格喪失証明書が必要
国民年金 第1号被保険者	<ul style="list-style-type: none">● 20歳以上60歳未満の人● 厚生年金からの切替必須	定額：月額 16,520円（R5年度） <ul style="list-style-type: none">✓ 付加年金（+400円）で受給額UP可能✓ iDeCo等の掛け金枠が増える	退職翌日から14日以内 申請先：居住地の市区町村役場 ※年金手帳/基礎年金番号通知書が必要



ACTION POINT

まず「任意継続の保険料（協会けんぽ等に確認）」と「国保の試算額（役所窓口で確認）」を比較しましょう。手続期限が短い「任意継続」の判断を最優先に。



独立後の資金繰り | キャッシュフロー・ディフェンス

黒字でも現金が尽きれば事業は続けられません。入金のタイミングを早め、出金の予定を可視化することで、資金ショートのリスクを構造的に防ぎます。



管理の基礎

口座区分（どんぶり勘定防止）

「売上入金」「税金積立」「経費支払」の3つに口座を分け、生活費と事業資金を物理的に隔離します。



入金の前倒し

先請求・着手金の交渉

「着手金50%・完了50%」や「月末締め翌月末払い」を標準条件にし、支払いサイトを短縮します。



回転率アップ

短納期化（納品サイクルの短縮）

制作期間を短く区切り、段階的に納品・検収を受けることで、請求のタイミングを早めます。



最後の砦

予備資金（キャッシュバッファ）

売上がゼロでも数ヶ月耐えられるよう、固定費の3~6ヶ月分を「絶対に触らない資金」として確保します。

ACTION：資金繰り表の作成



- ✓ 向こう3ヶ月分の「入金予定日」と「支払予定日」をスプレッドシートに記入する
- ✓ 毎月末時点での「現預金残高」が、固定費の3ヶ月分を下回らないか確認する
- ✓ 入金が遅れるリスクがある案件には、予備日を設定してシミュレーションする

ミニケース3例 | 在職からの移行

実際の移行パターンを知ると自分の打ち手が見えます。条件と手順を真似できる粒度で整理します。

Case A : Web制作

技術系

28歳・制作会社勤務（残業多め）

STEP 1: 0-3ヶ月

土日のみ稼働。クラウドソーシングで低単価案件を5件完遂し、評価★5を集める。

STEP 2: 4-9ヶ月

知人の紹介と直営業に切り替え単価UP。月12万円を3ヶ月継続。

RESULT

生活費6ヶ月分の貯金達成で退職。
国保ではなく「任意継続」を選択。



ACTION: 写経とシミュレーション

自分の属性に近い事例を一つ選び、その手順を「自分のカレンダー」に当てはめて書き出してみましょう（例：「今月から3ヶ月は土日で実績作り」等）。

Case B : ライター

非公開系

32歳・事務職（副業禁止/グレー）

STEP 1: 0-6ヶ月

匿名ブログとnoteで実績作り。顔出しなしで執筆スキルを可視化する。

STEP 2: 7-12ヶ月

お問い合わせフォーム経由で案件獲得。記名記事はお断りし、実利を優先。

RESULT

副業収入が本業の手取りを超過。
競業しないジャンルで円満独立。

Case C : コンサル

堅実系

40歳・営業職（ローン/家族あり）

STEP 1: 準備期

平日夜と有給を使い、知人企業の課題解決を無料・安価で請け負う。

STEP 2: 契約期

成果が出た1社と月額5万円の顧問契約。これを3社に増やし基盤を固める。

RESULT

住宅ローン1年分の現金を確保して退職。
法人成りを見据えて開業。

⚡ 今日からのアクションチェックリスト

迷いを行動に変えるために、30~120分の小タスクに分解します。完了基準を明確にして前へ進みます。

完了	具体的な行動 (Action)	完了基準 (Criteria)	所要時間	使用ツール
<input type="checkbox"/>	1. 就業規則の該当条文を確認する 「副業」「兼業」「服務規律」の項目を探し、許可条件や禁止事項を把握する	▣ 該当箇所をノート化	30分	▣ 社内規定/PDF
<input type="checkbox"/>	2. スキル棚卸しを30字で一文化する これまでの経験から「誰の (Who)」「どんな課題を (What)」「どう解決するか (How)」をまとめる	▣ What/Who/Howを一文化	30分	📝 ノート・メモ
<input type="checkbox"/>	3. 商品3つを名称・納品物・価格で定義する 松・竹・梅の3つのプラン案を作成し、それぞれの納品範囲と仮価格を決める	▣ ドラフト完成	60分	▣ スプレッドシート
<input type="checkbox"/>	4. 既存人脉10件に短文提案を送付する 信頼関係のある知人に、近況報告と「何かお手伝いできることはないか」を連絡する	▣ 送付完了	60分	✉️ メール/SNS
<input type="checkbox"/>	5. 口座3分割と税積立比率を設定する 生活費・事業経費・納税資金（売上の3-4割）の管理場所を分け、自動振替を設定する	▣ 自動振替設定	30分	🏛️ ネットバンキング
<input type="checkbox"/>	6. 来週の集中ブロックを3枠予約する 副業作業に没頭するための「聖域時間」をカレンダー上で確保し、他の予定をブロックする	▣ カレンダー反映	15分	CALENDAR カレンダー

完了目標： 今日（__月__日）の __:__ までに完了させる

コミットメント署名： _____