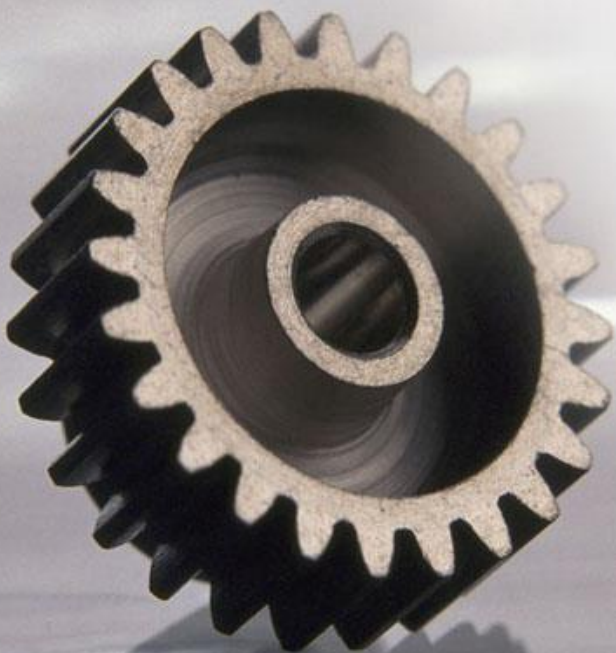


# 「属人性ビジネスからの脱却」

Mr.G



# ティンテーマ & 結論

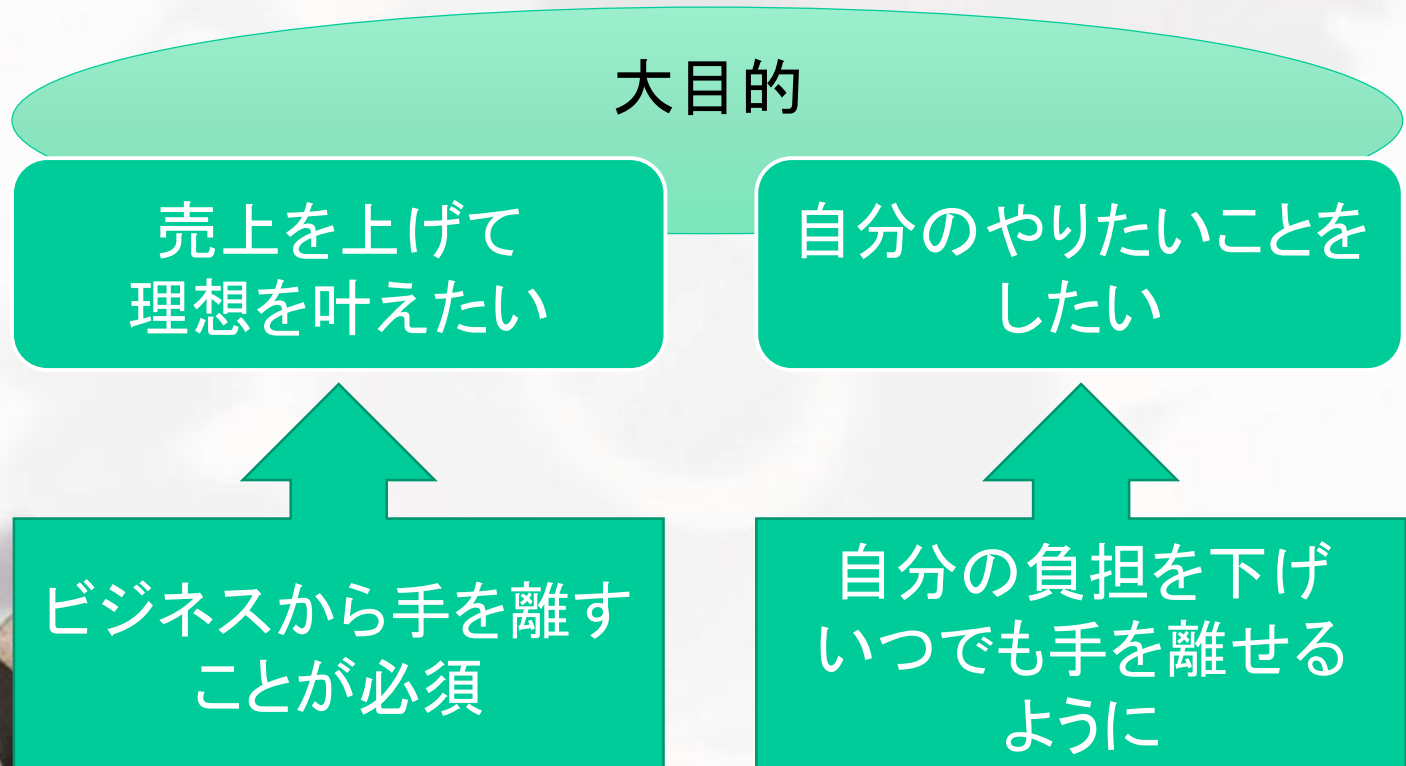
「ビジネスの属人性を下げるのが  
長期的な発展には不可欠！」



- ・ 属人性とは？
- ・ 属人性が高いビジネス
- ・ 属人性が低いビジネス
- ・ 将来を想像してみましょう

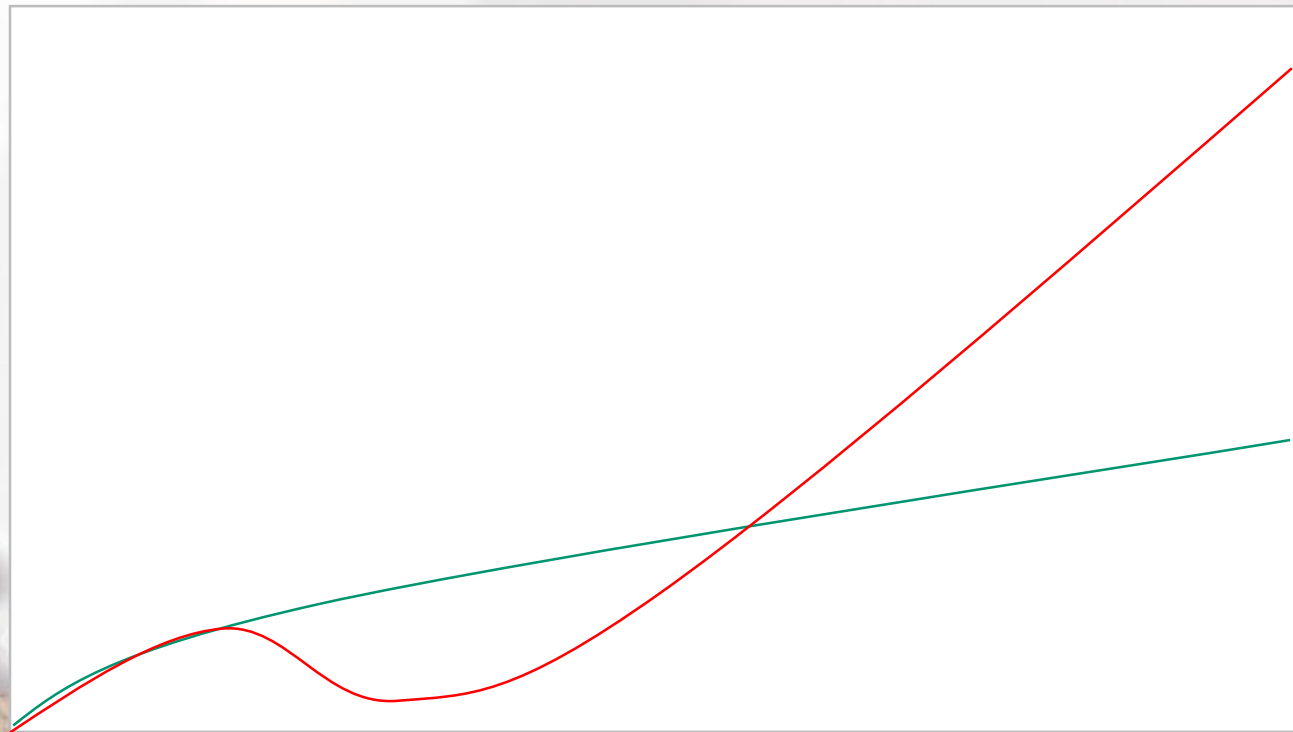


# あなたのビジネスの大目的は？

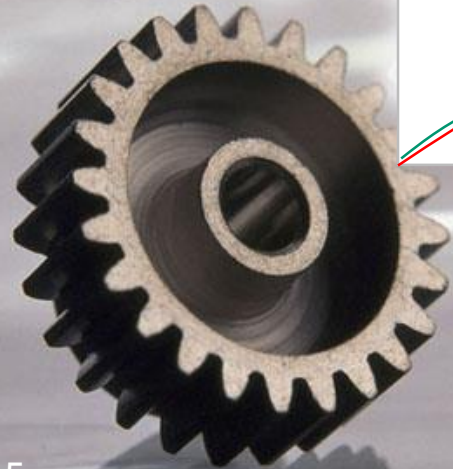


- ・ 利益はどのように成長するか

利益



時間



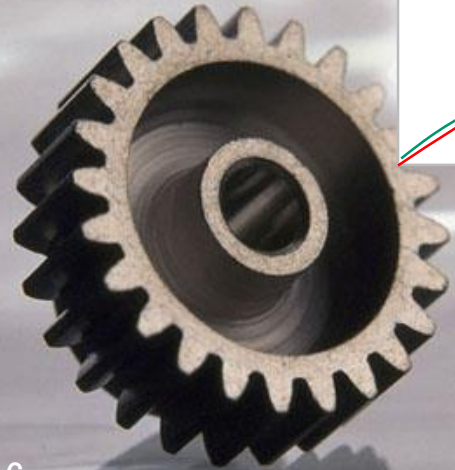
- ・ 利益はどのように成長するか

利益

多くの起業家がここに耐えられない



時間



・ 仕事は以下の4つに分けられます

1. 自分にしかできない仕事
2. 自分でやると効率いいが、他人でもできる仕事
3. 自分より他人がやったほうが効率いい仕事
4. 他人にしかできない仕事

儲からない人ほど、全部自分でやる  
だからあなたは・・・





# 1 以外はやらない体制を作る！

1. 自分にしかできない仕事
2. 自分でやると効率いいが、他人でもできる仕事
3. 自分より他人がやったほうが効率いい仕事
4. 他人にしかできない仕事

そのためには

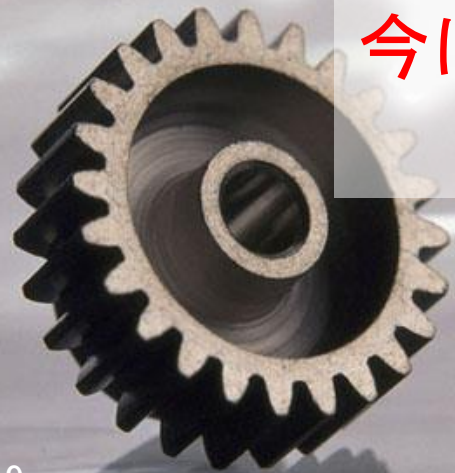




## ・ 自分の仕事を標準化する

1. 自分のしている仕事タスクの洗い出し
2. 仕事のマニュアル化をする
3. 外注先を探し、依頼する
4. 仕事内容のチェック、評価体制を作る

今はなんでも外注できる



- ・ 外注先の2つの考え方

1. 単発用の外注スタッフ
2. 継続的な外注スタッフ



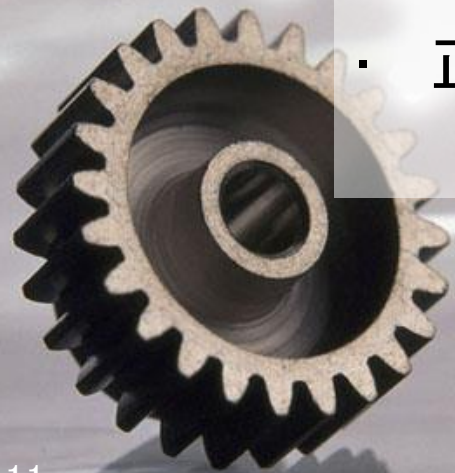
## 1. 単発用の外注スタッフ

探す場所:

- ・ ランサーズ: <http://www.lancers.jp/>
- ・ クラウドワークス: <http://crowdworks.jp/>

雇う際の注意点:

- ・ 単発依頼の場合は”過去の実績”をチェック
- ・ 正式契約の前に、いくつか質問をぶつけてみる



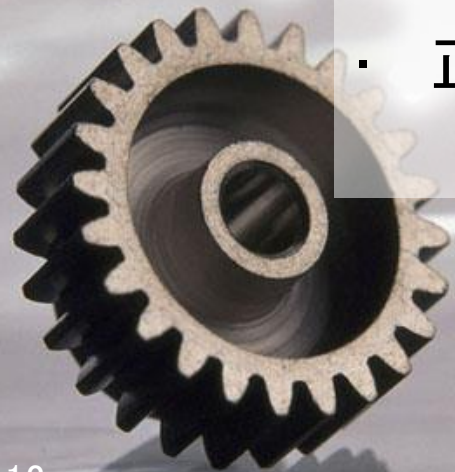
## 2. 継続的な外注スタッフ

探す場所：

- ・ @SOHO：<http://www.atsoho.com/>
- ・ ジョブチャンネル：<http://www.job-ch.net/>

雇う際の注意点：

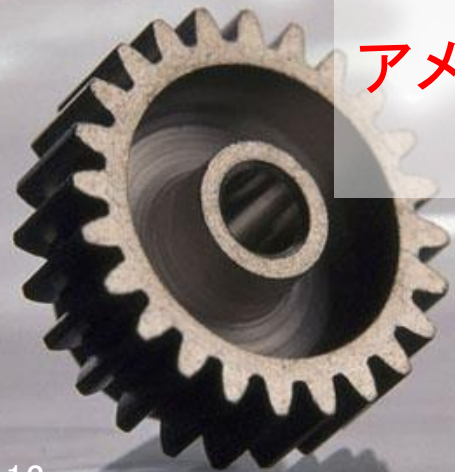
- ・ 連絡をしてきた人にテストを行う
- ・ 正式契約の前に1～2ヶ月の試用期間を設ける



# ポイント

- ・ 外注は自分好みに育てるもの
- ・ 業務委託契約書を取り交わす
- ・ 何をしたらクビにするかを事前に明記
- ・ 金銭的リスクがあるなら訴える事も明記
- ・ 試用期間が終わったら単価アップも明記
- ・ 10人中7人は試用期間中に辞めてもらう前提で考える
- ・ 業務をどんどんマニュアル化する
  - 口頭で説明し、聞いた内容をレポートとして提出させる

アメと鞭をしっかりと活用する



最後に・・・

プレイヤー、マネージャー、リーダー、オーナー

**あなたが最終的にになりたいポジションはどれか？**

**そのために今からすべきことは？**

