

働きながら

小さく始めて大きく稼ぐ

0ゼロ円起業

有菌隼人

はじめに

はじめまして。

株式会社GEARの代表取締役の有菌隼人です。

私は2011年に会社を設立し、2013年頃からアフィリエイトサイトの作成を始めました。そして、サイトから広告収入を得たり、収益を上げているサイトを売却したりしながら、会社を大きくしてきました。

現在は、スタッフや外注さんを含め20名前後のメンバーで、サイト作成サービスや、サイト売買の仲介業、中古ドメイン販売、リアルビジネスで言うと、婚活アプリや結婚相談所の運営など、多種多様なビジネスを展開しています。

このように、さまざまなビジネスをやっている中で、既存のビジネス書であまり強く調されていないことの中に、とても大切な要素があるのではないかと感じ、本の執筆

に至るようになりました。

人生100年時代、年金だけでは老後に必要な費用をまかなえない……と騒がれているこの時代、会社員やアルバイトとして働きながら、別の収入を得るために、起業や副業に興味を持っている人も多いと思います。実際、給料だけで、60代、70代までに20000〜30000万円の貯金をできる自信のある人なんて、ほとんどいないと思います。

そして、そんな収入を増やしたいと思う人たちに向けた、「サラリーマンなんてつまらない！」などの刺激的な物言いので起業をすすめる人や本、結構多い気がしませんか？

でも、私はこう思います。

「仕事を辞めて、安定した収入を手放し起業して、もし失敗したらどうするの？」

そこで、まずは、**働きながらやる**。という道があってもよいのではないのでしょうか。リスク最小限、退路なんて絶たなくていい。というわけです。

最初から大きなビジネスをやるうとすると、結局本業との折り合いがつかない可能性が高いと思いますし、お金を使いすぎると、仕事をしていても、失敗したときのダ

メージが大きくなってしまい、働きながらやる意味がなくなってしまう。

だから、**小さく始める**。

そこからでも、ちゃんと**大きく稼ぐ**ことはできます。

私も、元手がほとんどかかっていないアフィリエイトサイトの成功をきっかけに、億単位の取り扱いをするまでに会社を大きくすることができました。そして、これからもっと上を目指す努力をしています。数十億、数百億の金額を動かすビジネスパートナーから見れば小さな数字かもしれませんが、ひとまずの目標としては、悪くない数字かなと思っています。

実験として、起業や副業は、そんなに大きな話ではありません。誰だってできることです。

誰でもできることを、わざわざ思い切って、退路を断ってやることもありません。「安策から始めよう」でいいと私は思います。

そういう意味を込めたのが、書名にある**0円起業**というわけです。ただ、何かビジネスを始める上で、まるっきり0円とはいきません。

私は、「普通のビジネスなら元手がかかる重要な部分を、0円でできるビジネスのこと」を「0円起業」と定義しています。

たとえばアフィリエイトも、商品の製造や仕入れ費用なしで始められます。これも0円起業の一つです。

アフィリエイトに限らず、本編6章では、物件の契約金がかからない飲食店や、人件費がかからない書店など、色んな0円起業の事例やアイデアをご紹介します。

ぜひ、それらの事例を参考に、みなさんも0円起業にチャレンジしてください。お金をかけなければ、うまくいかなくてもダメージは少ないです。どんどんやって、どんどん失敗すればいいと思います。

「これだ！」と決めたビジネスが全部百発百中なんて、よほどの天才でもなければありえません。

私もたくさんさんの失敗を積み重ねながら、ビジネスをしています。

「失敗は成功の母」と言いますが、実際、失敗から見えてくるものがたくさんあります。でも、たった一度の失敗で立ち直れなくなったら、失敗を糧にできません。だから

こそ、0円起業が重要なのです。

みなさんに、絶対に成功する確信のあるビジネスのアイデアがあるなら、私もどうこう言うつもりはありません。そういう人は四の五の言わずに「やる」のみです。

ただ、そうではないけれど、起業や副業に興味がある。でも、一歩踏み出せない、という人も相当いるはずです。

私はそんな躊躇している人に、「ちょっとした挑戦」をしてほしいと思っています。だって、人生は「一度きり」なわけですから。

逆に言えば、一度きりの大切な人生だからこそ、失敗時のダメージを恐れて挑戦を躊躇してしまうわけですが、仕事を辞めずに、小さく始められる副業・起業があります。

そのためのヒントを、本書でお伝えしていきます。

失敗だらけの私でもできたのだから、あなたもできるはずですよ。

ちょっとした勇気で、人生は変わります。

「やるか、やらないかは、あなた次第」

行動した人にか、成功はありません。

これから、みなさんが0円起業にチャレンジしたくなる内容を書いていきますので、最後まで読んでいただけると嬉しいですよ。

2019年9月

有蘭隼人

目次

CHAPTER 1

「格差」と「信用情報」が
あなたを起業家に導く

棚卸しで自分の武器を見つける 18

信用情報チェック 30

副業を「ビジネスネーム」でやる実験 33

失敗を恐れずに、どんどんやる 40

0円起業の秘訣は「格差」 46

Column マイナスはむしろいいこと 26

Column サッカー選手とアフィリエイター 38

Column 正しい方向に手数を多く出す 43

Column マイナスの経験から学ぶ 49

CHAPTER 2

考えない人が 淘汰される時代になる

「会社員」という職業がなくなる時代がくる 52

自分の意思と“外注思考”で人生を切り拓く 56

“兵隊思考”からの脱却。

「仕事」は「楽しい」からがんばれる 65

僕も昔は、ブラック企業サラリーマンでした 72

Column 頭のフタを外す 62

Column 20年後の世界 71

Column 少しずつ成功体験を積み重ねる 75

CHAPTER 3

さまざまに「格差」を利用する

情報の格差をつける側になる 78

経済力の格差を活用する 82

地域の格差が武器になる 89

男女の格差をビジネスで飛び越える 98

世代の格差はチャンスでもある 105

Column

市場価値、価格は僕らが決めることではない

87

Column

モノに、本当の値段はない？

96

CHAPTER 4

小さく始める

——自分を棚卸しして、「売り」を見つける

とにかく小さく始めてみる

114

あなたにも必ず、「売り」がある。

経験・能力を棚卸ししてみよう

119

最初はお金もコネもなく当然。見切り発車でいい

124

副業のインプットが自分を成長させる

133

足りない部分は、仲間を探せばいい

140

Column 意外に!? 交渉でいろいろ変わる 132

Column 投資か浪費か 138

CHAPTER 5

大きく育てて、高く売る

—— 継続・転換・売却。三つの方法

小さく始める前に、「好き」なテーマを選ぶ 148

「下調べ」をして、テーマを確定させる 153

調べた情報をグループ分けする 161

小さな事業の育て方① 続けて大きくする 164

小さな事業の育て方② 別の事業を始める 168

小さな事業の育て方③ 事業売却という選択肢 172

Column ファンをつくる 159

Column 手数を広げるということは、可能性が広がるということ

176

Column 買取という選択、バイアウトという選択

179

CHAPTER 6

0円起業のヒントを探す

——ケーススタディを真似る

0円起業のヒントは、そこかしこにある 182

0円起業事例① 「電通方式ビジネス」 186

0円起業事例② 「地代家賃の0円起業」 194

0円起業事例③ 「人件費の0円起業」 201

0円起業事例④ 「商品代の0円起業」

205

0円起業事例⑤ 「インフルエンサーになる」

217

Column

アフィリエイトが難しくなった理由

212

おわりに

224