

Start Your Business
and Reach Success

超・個人事業主

ち ょ う ・ こ じ ん じ ぎ ょ う ぬ し

ふ じ い こ う い ち

藤井孝一

Fujii Koichi

なぜ、あの人は会社を辞めても
食べていけるのか？

はじめに

超・個人事業主！

タイトルを見て、驚かれたことと思います。

「そんな言葉、聞いたことがない」と思われたはずです。

当然です。私がつくった言葉だからです。古い「個人事業主」のイメージを超越して大活躍する人たちをこう呼ぶことにしたのです。

「個人事業主」という言葉は聞いたことがあるはずですが、法人化せずにビジネスをする人のことです。そして、イメージするのは、小さなビジネスだと思えます。ライター、デザイナー、プログラマー、あるいは資格を使った土業の人など、いわゆる自宅で、身一つで仕事を受託している人たちです。むしろ「フリーランス」と呼ばれている人たちです。

彼らを、単に「法人未満の人」と思っている人もいるようです。だから「起業家になりたい」という人はいても「個人事業主になりたい」という人はなかなかいないのです。でも、それはとんでもない誤解です。特に、最近は様子が違います。こうした「個人事業主」のイメージを覆す人が増えているのです。

私は、仕事から個人事業主に連日お会いしています。その活動の中で変化を感じています。「一人で、自宅」は同じでも、とてつもなく稼ぐ人がこのところ増えているのです。

たとえば、ある人は、ネットマーケティングのコンサルタントをして、月に100万円以上稼いでいます。クラウドワークスやランサーズなどのサイトに登録して、中小企業などから依頼を受け、戦略を立てたり、企画や運営をしたり、広告出稿や運営の代行までしています。しかも、彼は今も大手企業に勤めています。最近メディアを賑わしているYouTuberやオンラインサロンのオーナーたちの中にも「超・個人事業主」と呼んでいい人が少なくありません。

彼らは、よく「起業家」と呼ばれます。でも「起業家」でイメージするのは、事業を立ち上げて、社員を雇い、事務所を構えて株式公開を目指す人たちです。そんな中、自分の知

識やスキル、経験を武器に、社会に貢献し、起業家を超越する活躍をし、稼ぎも得る人が増えているのです。だから私は、旧い「個人事業主」のイメージを超越し、起業家さえ凌駕する「個人事業主」たちを、敬意を込めて「超・個人事業主」と呼びたいのです。

もちろん、彼らの中にも、信用や節税を目的に法人化している人はいます。ただ、そこまでこだわるとあまりに細かくてわけがわからなくなるので、あえて気にしないことにします。あくまでも、新しいライフスタイルを体現する人を表現する言葉としてご理解ください。

また、文中ではそういう人をあえて「超・個人事業主」と呼ばず、「稼ぐ人」や「起業家」と表現しています。それは、いちいち「超・個人事業主」と言われると、耳慣れない言葉だけに読みにくく、かえって頭に入りづらいと思います。文中の「稼ぐ人」や「起業家」は、いずれも「超・個人事業主」としてお読みください。

先行きが不透明な世の中です。「組織には頼れない」と思っている人も少なくありません。そして実際、組織に属さず生きている人はたくさんいます。それでも大企業の役員クラスの年収を超える所得を得ている人もいます。

しかも、今は会社を辞める必要さえありません。「働き方改革」の名のもと、国が先頭に立って後押ししたからです。発注する側も個人だろうが、副業だろうが気にしなくなっ

ています。さらに、コロナ禍でリモート化が進み、時間が増えてビジネスがやりやすくなっています。こうした恩恵を追い風に、彼らはますます勢いを増しています。これが「超・個人事業主」が活躍する背景です。もしかしたら、あなたの職場にも、いるかもしれません。

彼らを見て「羨ましい」とか「やってみたい」とか思うかもしれませんが、でも、いざ挑戦しようと思っても、戸惑うことが多いようです。

何を隠そう、私もそうでした。20年以上前、私もサラリーマンとして、金融系の会社で営業マンをしていました。正社員でしたので雇用は保証され、生活は安定していました。でも、どんなに頑張っても年収は600万円に届きませんでした。

ところが、一人でもっと稼いでいる人はたくさんいました。たとえば、営業のコンサルタントや企業の研修をしていた知人は、私の年収の10倍以上稼いでいました。しかも、彼は私よりずっと自由で、顧客からも尊敬され、イキイキしていました。

私も彼らのようになりたいたいと思いました。でも、その方法がイメージできませんでした。「いったい自分は彼らと何が違うのだろうか？」真剣に悩みました。運？ 才能？ 要領？ わからないままさまよいました。起業の本を読んだり、スクールに通ったり、資格を取った

りました。何より、独立して活躍する憧れの先輩たちに、できるだけたくさん会い、積極的に話を聞きました。

さまよううちに、わかったことがあります。それは、彼らと自分とでは、一言で言えば「考え方」が違うということです。たとえば、お金を使うとき、私たちはすぐに対価を求めるところ、彼らはずっと先にずっと大きなものを回収しようとしていることに気づきました。つまり、彼らは支出を「消費」でなく「投資」と捉えていたのです。

こうした小さな気づきを集めて記録していきました。いつしかそれを「稼ぐ力」と呼ぶようになりました。そして「稼ぐ力」を徹底的に磨くことを意識するようになりました。「意識が変われば行動が変わる、行動が変われば結果が変わる」といいます。私も意識が変わったことで変わりました。そして2年くらいで稼げるようになり、会社を辞めることができました。

その後もたくさんの起業家に会い、その過程でさらに気づきを積み上げていきました。やがておぼろげだった「稼ぐ力」も輪郭がはつきりしてきました。それを起業希望者にも伝えるようにしたところ成果を上げる人も現れるようになりました。

こうした活動を続けて20年以上経ちました。その間、リーマンショックに東日本大震災、そして今回のコロナ禍と色々ありました。どれも想定外の危機でした。一つ間違えば、破

綻してもおかしくなかったと思います。それでも、私は危機を乗り越え、今も活動できています。かつて身につけた「稼ぐ力」のおかげだと思っています。

そこでこの度、2007年に刊行された『なぜあの人は会社を辞めても食べていけるのか?』を加筆・修正して世に出すこととなりました。本書は、私が綴ってきた「稼ぐ力」の記録です。時代の転換期にあつて、先行きが見通せない一方、「超・個人事業主」のような人たちが活躍する今、明暗を分けるのは正にこの「稼ぐ力」の有無だと思っています。

「自分も超・個人事業主のように活躍したい」と考える人が、組織に頼らず稼ぎ、活躍し、生き抜くために必要な「稼ぐ力」を見つけるヒントは詰まっています。

もちろん「会社を辞める」人だけが対象ではありません。企業人であり続けることを決意したあなたにも「稼ぐ力」は絶対必要だからです。「稼ぐ力」の持ち主なら、社内で重用されますので、かえって会社にとってかけがえのない人材になれるはずです。転職時もあり得るし、リストラのリスクヘッジにもなるはずです。

そんな一生モノの「稼ぐ力」を、本書でぜひ見つけていただきたいと思っています。

はじめに

002

第1章

自力で稼ぐために 稼ぎ力

- 1項 なぜ、あの人は会社を辞めても食べていけるのか？
- 2項 稼ぐ力とは？

016 022

- 3項 稼ぐために必要なこと……………026
- 4項 稼ぎ続ける力とは？……………030
- 5項 サラリーマン気質とは何か？……………033
- 6項 起業マインドの高い会社に入っても起業家にはなれない……………036
- 7項 起業家はライフスタイルである……………039
- 8項 サラリーマンを辞めても起業家にはなれない……………043
- 9項 稼ぐ人は環境に影響を与える……………046
- 10項 資格を取っても稼げる人になれない……………050
- 11項 起業家に適した性格などない……………053
- 12項 サラリーマン的な価値観は捨てよう……………057
- 13項 会社は無料のビジネススクール……………060
- 14項 起業してから学ぶことも多い……………064
- 15項 どうしたらお金が儲かるのか……………068
- 16項 ビジネスの準備は余暇ではできない……………072
- 17項 精神的にタフになろう……………076

column 試しに自力で稼いでみる……………078

第2章

人間力を育む

人間力

- 1項 稼ぐ力は人間力……………082
 - 2項 人間力は会社の組織から学ぶ……………086
 - 3項 まずは、組織図をつくってみる……………089
 - 4項 会社の肩書き抜きで付き合う……………093
 - 5項 孤独になると失敗する……………096
 - 6項 メンターを見つけよう……………099
 - 7項 自力本願……………101
 - 8項 見積書、契約書はきちんとつくる……………104
 - 9項 売上は人が持ってくる……………106
 - 10項 会社のネットワークを活用しよう……………110
 - 11項 会議・コミュニケーション力を身につける……………113
- column 新しいツールに乗る……………117

第3章

お金力を鍛え直せ

お金力

- 1項 儲けのツボを知らないと失敗する……………122
- 2項 ビジネスの成功要因 (Key Factor of Success) を探せ……………126
- 3項 事業計画書 (ビジネスプラン) をつくってみよう……………129
- 4項 自分のサービスの値付けができない人は失敗する……………132
- 5項 自分のビジネスを薄利多売にしない……………137
- 6項 今いる会社の儲けのツボを探そう……………140
- 7項 最初に失敗のラインを決めれば、恐れはなくなる……………143
- 8項 お金を活かすにはライフスタイルを改善すること……………147
- 9項 コストパフォーマンスを見据えてお金を活かす……………149
- 10項 ケチはビジネスに失敗する……………151
- 11項 売上少なめ、経費多めの厳しい見込みで起業する……………155
- 12項 収入の柱をいくつか用意しておこう……………157

13項	専用の銀行口座をつくる	160
14項	PL/BSの読み方、税金に詳しくなろう	162
Column	投資マインドを育む	166

第4章

最強・最重要の経営資源は時間 —— 時間力

1項	人生の完成図を持つ	170
2項	完成図に到達するための段取りを考える	172
3項	早起きがビジネスを制す	175
4項	早起きするための技術	178
5項	時間あたりの生産性を高めよう	180
6項	時間を買うようになる	182

7 項	時間の切り売りではお金を稼げない	185
8 項	他人の時間をいただいて、自分の時間を数倍に増やす	187
column	24時間365日の時間割	190

第5章

始める力・続ける力

継続力

1 項	ドラマで見かける起業家は、大失敗の典型例？	194
2 項	「稼ぎは給料だけではない」この簡単な事実を受け止めよう	197
3 項	ビジネスを続けることがなぜ重要なのか？	200
4 項	目標を決めたら最後までやり遂げる意思を持つ	206
5 項	塗り絵を捨てて画用紙に描こう	208
6 項	自分を成長させるには、成長している人と付き合うこと	211

「巻末コラム」

個人事業主の実務マニュアル

7項	上向きより、前向きでいこう	213
8項	目の前に立ちはたかる壁を突破せよ	217
Column	続ける仕掛けをつくる	220

①	個人事業主のメリット	224
②	個人事業主の手続き	230
③	個人事業主と青色申告	239

おわりに		251
------	--	-----