

Amazon 個人輸出 & 輸入で 実現する「雇われない生き方」

はじめに

安定と安心。

突き詰めて言えば、この二つが会社員となるメリットでした。

「でした」と過去形にしたのは、徐々にではあるものの、確実にそのメリットが小さくなっていくからです。

直近のデータを見ると、会社員の平均年収は400万円ちょっとです。私が社会人になった2000年ごろの平均と比べると1割ほど減っています。収入が減れば当然、安定感は薄れます。

貯蓄の状況を見てみても、金額そのものは緩やかに減っている程度ですが、貯蓄なしの世帯は増える一方です。月々の給料が減ることにより、給料によって支えられている家計やライフプランもぐらつき始めているのです。

安心感も薄れています。周知のとおり、終身雇用の文化はすでに廃れつつあります。定年まで勤め上げた際の退職金も、2017年の大卒者平均は1788万円と、ピーク時の

1997年に比べて1000万円以上も減少しているのです。

また厚生年金は老後の安心の礎だったのが、受給年齢は徐々に引き上げられ、制度自体の存続すら疑う声も出ています。肝心の年金制度も頼りないのです。

世の中のあらゆる変化が「雇われる生き方」に限界がきていることを示しています。

私自身、酒屋チェーンの店長として勤務するなかで雇われることの限界を感じました。重いビールケースの持ち運び、売上管理やシフト管理……体も心も削って深夜まで働いても、収入はさして増えない。貯金の額も横ばいで、未来がまったく見えない気持ちでした。

その流れに抗うために私が決心したのが、「雇われない生き方」を実現することです。

私は現在、サラリーマンを辞めたい人や、会社員人生に疑問を持っている人に向け、まずは副業として稼ぎ始め、早期に独立を目指す「雇われない生き方」を提案しています。具体的には、個人で輸出入を代行し、稼いでいくためのノウハウを教えるスクールをつくり、雇われなくても安定した収入を得るための基盤づくりを手伝っています。

なぜ輸出入代行を手段にしているかという点、それが私の「雇われない生き方」を実現できた唯一の手段だったからです。

当然のことですが、会社を辞めるなら給料に代わる収入源を作らなければなりません。

そう思った当時の私は、稼げそうな方法を探し回りました。起業や開業のセミナーを聞きに行き、時には怪しい話に飛びついて失敗したこともありました。

そんななかで、唯一うまくいったのが輸出入だったのです。

過去に輸出入も物販もやったことはありません。見よう見まねで取り組み、パソコンの前でカチャカチャやってみただけです。

逆に言えば、パソコンとインターネットにつながる環境さえあればすぐに始められるのが輸出入のいいところです。元手はほとんど掛からず、売れ残りの在庫を抱えるリスクを抑えながら稼ぐことができるのです。その仕組みについては、本文で詳しく解説します。

「会社に行かなくていい」「嫌な仕事に追い回されずに済む」という解放感に浸りながら、好きな時間に作業できるのはまさに理想的でした。

加えて、思っていたよりもずっと頑張りが報われるのが輸出入で、努力すればするほど稼

ぎは安定し、増えていきました。

当初は「月商30万円くらい売り上げられたらラッキー」くらいに考えていたのですが、気づけば4カ月目の時点で月商100万円になっていました。

数年経って振り返ってみたら、雇われていた時よりも経済的に豊かになり、時間的、精神的に自由になっていました。

「雇われる生き方」でしか得られないと思っていた安定と安心を、「雇われない生き方」によって手に入れることができました。

雇われない生き方は、思っているほど難しくありません。ほんの少しのお金と勇気とやる気とノウハウがあれば、誰にでもできるものです。

本書は、スクールで教えている輸出入のノウハウを活かして、「雇われない生き方」を実現する方法をまとめたものです。

「雇われない生き方」を実現する意識とスキルを身に付けて、自らの手で会社に依存する生き方を断ち切ってください。

本書が豊かで自由な未来を手に入れるために役立つことを祈っています。

目次

序 章

はじめに	2
「雇われる生き方」の限界	
幸せに生きるための二つの条件	14
「それなり」を実現する最適戦略だった	16
「会社員最強」ではなくなった	17
「あがり」に到達できないすごろく	19
「それなり」では「それなり」は得られない	21
先輩社員から学んだこと	23
転職は解決策にならない	25
現状を変える二つの方法	27
未来のことなど考えたくない	30
決定打になった同僚の死	31

第1章

本業以外の収入が必須の時代

「雇われない生き方」とは？

まずは月収30万円を目指そう	36
本気で取り組んだ笑える失敗談	37
自分らしく働ける条件が見えた	39
続いた、残った、稼げた	42
本気になったら景色が変わった	44
選択肢が増え、未来が開ける	46
自由、不自由の選択は自分次第	49
雇われない人が手放す五つのメリット	51
三つの自由が手に入る	56
目標は人それぞれ	59
目標は変わるもの	62
ワクワクできるかどうかが大事	64
運と能力が成果に直結しない仕事を選ぶ	67
一歩目を踏み出す勇気が重要	69
踏み出す勇気が湧いてくる四つの助言	72
始めるのが早ければ早いほどいい理由	73

第2章

片手間&少額資金で始められる！

「雇われない生き方」はAmazon無在庫販売で実現する

- 1 今日からできる……………79
- 2 お試し感覚でできる……………81
- 3 副業でできる……………83
- 4 失敗できる……………85
- 5 少額資金でできる……………88
- 6 在庫なしでできる……………91
- 7 専門知識がいらない……………93
- 8 「できない」のか「やっていない」のか……………95
- 9 市場が安定している……………98
- 10 仕組み化できる……………100
- 11 代行業者が多い……………102
- 12 市場が大きい……………104
- 13 キャッシュの回転率が良い……………106
- 14 収支が安定しやすい……………107
- 15 「やってみる」ことが大事……………109

第3章

アカウント開設から商品発送、入金まで

実践！4カ月で月商100万円を稼ぐAmazon無在庫販売

- 4カ月で人生を変える.....112
- 輸出入で利益が生まれる仕組み.....112
- 在庫リスクがなく資金効率が良い.....115
- Amazonが最もやりやすい.....117
- 無在庫販売のフロー1「アカウントを作る」.....118
- 無在庫販売のフロー2「セラー登録」.....122
- 無在庫販売のフロー3「AmazonUSのアカウントを作る」.....123
- アカウントは生命線.....125
- 無在庫販売のフロー4「出品する商品を選ぶ」.....127
- 出品できない商品に注意.....129
- 自分が語れるカテゴリーを選ぶ.....132
- メジャーは避けてニッチを見る.....134
- ニッチな商品からFBA販売も視野に入れる.....137
- 出品方法はカートを置くだけ.....139
- カートを取ることが重要.....141
- カートを取るには実績が必要.....143
- 無在庫販売のフロー5「商品情報を入力」.....144

第4章

利益計算をして価格を設定	146
商標権がある商品は避けたほうが良い	148
出品したら売れるのを待つ	150
無在庫販売のフロー6「仕入れ」	151
売上は約1カ月後に入金	153
無在庫販売のフロー7「荷受け、梱包、出荷」	154
商品が壊れていた時の対処法	156
輸入品であることをあらかじめ伝えておく	158
ルールを決めておけば対応も簡単	161
無在庫販売のフロー8「フォロー」	163

ツール活用、外注化、多店舗展開……

ビジネスを拡大してさらに稼ぐテクニック

解決可能な問題もある	166
〈問題1〉アカウন্トの停止と閉鎖	167
アカウন্ト管理の五つのポイント	170
カスタマーレビューにも目を向ける	174
停止になったら改善して復帰	176
対策① リスクある商品は避ける	178

対策②	販売数を増やす	180
〈問題2〉	儲からない	182
	利益が伸びない三つの要因	184
対策①	ツールで価格改定を確認	187
対策②	常に新しい商品を出品する	190
対策③	在庫あり販売で回転率を高める	192
対策④	多店舗展開で利益を増やす	194
	カテゴリーを分けてリスク分散	196
対策⑤	輸出で新たな収入源をつくる	198
対策⑥	専業になる	202
	専業の選択は年収で考える	203
〈問題3〉	飽きる	205
対策①	外注化	207
	売れ筋を見る機会を残す	210
	キャッシュフローを管理	211
対策②	戦略立案に注力する	213
	安価な商品でリスク分散	215
対策③	次の展開を考える	217
	やりたいことをやってみよう	219

終章

「雇われない生き方」に踏み出せば人生は4カ月で激変する

やらなければ何も得られない

行動力を生む二つの要素

継続することで道が開ける

9割以上が成功できる

心理的負担を軽くする

ノウハウコレクターも学びの一種

想定済みの失敗は失敗ではない

ゼロイチを最短最速で駆け抜ける

計画の良し悪しが効果を決める

輸出入代行の先に待っている未来

おわりに

序章



「雇われる生き方」の限界

幸せに生きるための二つの条件

本書は、Amazonなどのショッピングサイトを使った個人輸入・輸出で稼ぎ、会社などに雇われない生き方を実現する方法をまとめた本です。

そのメリットや具体的なノウハウは次章以降で説明していきますが、その前に、まずは雇われない生き方を実現する必要があるのかを確認しておきましょう。

ポイントは、これまで当たり前だった「雇われる生き方」では、幸せな人生が送れなくなる可能性が高いということです。

幸せな人生の定義は人それぞれですが、幸せになるために全員に共通している必要最低限の条件は、安定と安心の二つだと思っています。

この二つの条件を満たす最も効率的な手段が会社員になることです。

一つ目の条件である安定については、まず給料が定期的に支払われ、いきなりゼロ円になつたりすることがありません。とても安定しています。

家を買う時などにローンが組めるのも会社が安定的に経営されていたり、その結果として

給料が安定的に支払われていることが根拠になっています。

また、失業した時は雇用保険の失業手当がありますし、老後に関しては厚生年金があります。会社によつては給料の一部を積み立て、運用する仕組みを用意してくれているところもあります。これらも日々の生活と将来の暮らしを安定させる材料です。

二つ目の条件である安心については、まず会社は労働基準法やコンプライアンスに則つて機能しているため、奴隷のように扱われることがありません。これは安心材料といえるでしょう。

仮に仕事で損を出したとしても損失を自腹で補填するようなことはありませんし、会社と従業員は雇用契約を結んでいる関係ですので、ある日突然クビになったりすることもありません。このような環境も安心して働けることの礎となっています。

まずはこの二つがそろわなければ幸せな人生になりません。

リッチな生活や愛のある暮らしを実現するにしても、健康、長生き、夢の実現などを目指すにしても、その土台となるのは安定と安心の二つであり、会社などに雇われることによつてこの二つが手に入ることがこれまでの一般常識だったのです。

「それなり」を実現する最適戦略だった

雇われることによつて安定と安心が満たせる仕組みは、高望みしない人や、「それなり」の人生で十分だと思つている人にも重要です。

安定と安心がそろい、とりあえず可もなく不可もない人生を送ることが「それなり」の人生であるといつても良いと思います。

例えば、私です。

私は有名になりたいとは思いませんし、チャホヤされたいとも思いません。キラキラしたセレブ生活にも憧れませんし、長生き願望もありません。

「それなり」でいいのです。

そういう人でも、給料泥棒と言われない程度に仕事をすれば、それなりの給料がもらえます。ずば抜けた結果を出さなくても、とんでもない問題さえ起こさなければ、それなりの生活ができます。

そういう「ぬるま湯」のような環境で、必要最低限の仕事をし、必要最低限の生活を実現

できることが、「それなり」で満足できる人にとってとても居心地が良いのです。

60年代には雇われている人の割合は6割くらいでした。

その後、雇われている人の割合は、70年代に7割、80年代は8割と増え、90年代以降は8割から推移しています。

雇われる生き方の象徴ともいえるサラリーマンが増える30年くらいの中に、雇われる生き方は定番になり、気楽に働きたい人にとって最強の人生戦略となったのです。

「会社員最強」ではなくなった

それからさらに30年ほど経ちました。

現在はどうなっているかという点、単に雇われているだけでは、幸せな人生を支えていた二つの条件が満たしにくくなっています。

給料が伸び悩むとともに、終身雇用制度が終わり、成果主義が導入されたことよって安定的に働ける環境がぐらつくようになり、ブラック企業、サービス残業、過労死、パワハラ、

セクハラなどが安心して働ける環境を侵食するようになりました。

そもそも会社員が最強だったのは、雇われる人生の基盤である会社が成長し続けていたからです。事実、会社員が増えていた60年代からの30年くらいは日本経済が絶好調で、会社が成長し続けたので、給料も増えました。

しかし、今は様子が変わっています。

JALが破たんしたり、日本を代表する家電メーカーが外資企業に身売りしたりするような時代では、給料は増えませんが、勤め先が潰れるのではないかという不安も大きくなります。

そのような変化に気づかず、ぬるま湯に浸かっていたらどうなるでしょうか。

ぬるま湯はやがて水風呂になり、のんびりと浸かっている人たちが全員風邪をひきます。

社畜化や老後破産につながる可能性もありますし、会社が潰れたり、クビになったりすることもあります。

雇われる生き方をしている9割の人たちのなかには、まだ気がついていない人がたくさんいるかもしれません。

「会社員最強」だった時代が終わりに向かっているのです。

「あがり」に到達できないすごろく

会社員最強の時代では、雇われるという選択が「それなり」に満足できる人生を提供してくれました。

しかし、会社員最強ではない現代はその逆です。「それなり」の人生を求める人が大きなダメージを受けます。

この話はすごろくを例にすると分かりやすいと思います。

会社員の人生は、しばしばすごろくに例えられます。

スタートは入社時です。ただ、スタート時に手にするサイコロは人それぞれで、就職活動や、その手前にある受験などで助走をつけた人は、5や6が出るサイコロをもらえます。

一方、それなりにしか努力しなかった人や、全然努力しなかった人のサイコロは2や3しか出ません。そのような初期設定の差を踏まえて、新卒社員が一斉にスタートを切るわけですね。

では、ゴールはどこなのでしょう。

お金の面から見ると、生涯年収が3億円くらいですので、それくらい稼いだら「あがり」ということができるでしょう。

私も雇われない生き方を模索し始めた当初、この点にまず目を向けました。

3億円という数字は平均値で、中央値（平均値よりも実態に近い数値）は2億円くらいという話もありますが、いずれにしても3億円稼げる方法を見つければ雇われる必要はないと思っただのです。

しかし、その時に私は一つ重大なことに気がついてしまいました。

それは、当時の会社で定年まで勤め上げても、3億円に届く可能性はなく、2億円にすら届かないかもしれないということでした。

私が勤めていた会社は、店舗で働いている現場社員の年収が300万円から400万円くらい、店長クラスで500万円、店長を束ねるスーパーバイザーで700万円くらいでした。仮に40年働くとする、3億円に達するためには年収が750万円必要です。この金額は入社時から定年時までのすべての期間の平均ですので、入社当初の年収が低い分、途中で年収1000万円を超えないとトータルで3億円には届きません。

そういう役職は当時の会社にはありませんでした。役員クラスになれば1000万円以上

あったのかもしれませんが、「それなり」の姿勢で働いて就けるような役職ではありません。つまり、定年まで時間いっぱいサイコロを振り続けても、私がつっているサイコロでは「あがり」に到達できません。

それが、それなりの人の現実だと気づき、私は雇われる生き方をやめようという意味を固めたのです。

「それなり」では「それなり」は得られない

会社員の人のなかには、当時の私と同じような状況にいる人も多いと思います。

上場企業のなかにも生涯年収が1億円に満たない企業があります。非上場の企業や中小企業のなかにはもっと年収が低いところもあります。

誰もがそれなりに稼げた時代と違い、現代の雇われる生き方は、「どれくらい勉強し、どんな大学に行き、どの会社に入ったか」という初期設定が非常に大きく影響します。

そのため、スタートした時点ですでに定年まで働いても生涯年収3億円という「あがり」にたどり着かないと確定している人もいます。初期設定の時点で、雇われる人生のすごろく

は勝ち負けが見えていることもあります。

逆に言えば、会社員として「あがり」に到達できるのは、大手企業に就職し、5や6ばかり出るサイコロを手にした人だけだということです。

例えば、職業別の生涯年収を見てみると、コンサルティング会社や商社などは5億円くらいあります。

これは納得です。なぜなら、彼らは「それなり」というレベルをはるかに超越してたくさん働くからです。コンサルタントは、支援先の会社で仕事をするだけでなく、寝る時間を惜しんで勉強しています。商社の人たちは国内外を飛び回り、治安が悪い国や日本人が誰もいないような国に駐在することもあります。

時代を問わず、頑張っている人がたくさん給料をもらうのは当たり前の話でしょう。それなりの働き方しかない人が、5億円欲しいなどと思っただけではありません。

ちなみに私の父は商社に勤めていました。たくさん働き、一生懸命稼いでくれましたが、その頑張りがあったのか、平均寿命よりも若くして亡くなりました。その点からも、頑張っている人がたくさんもらうのは当然だと思います。

問題は「それなり」に頑張る人が「それなり」の収入が得られないことです。

「それなり」とは要するに平均のことです。生涯年収が2億円から3億円くらいに設定されているということは、平均的に暮らしていくために、だいたいそれくらいのお金が必要になるということなのです。

しかし、現状ではそこに差があります。

それなりの努力しかしてこなかった人が、それなりに働いても、それなり（＝平均）の収入は得られず、それなりの暮らしをすることもできないのです。

先輩社員から学んだこと

一つ事例を挙げましょう。私がまだ会社員をしていた頃の話です。

当時、定年を目前に控えた59歳の先輩社員がいました。

「もうすぐ定年だ」と、彼はしょっちゅう言っていました。

定年退職すれば退職金が受け取れます。経済的にも時間的にも余裕ができますから、その先の人生は悠々自適とまではいかなくても、それなりに楽しい毎日になるのだらうと私は勝手に思っていました。

しかし、彼はいつも苦々しい表情で「もうすぐ定年だ」と言います。

理由を聞いたところ、貯金と年金だけでは到底暮らしていけないため、定年後に新たな仕事を探さなければならぬことが悩みのタネなのだと書いていました。

その話を聞いて、定年まで勤め上げたとしても安定と安心は手に入らないのだと思いました。

定年になれば会社を去らなければなりません。お金がなければ新たな働き口を見つける必要がありますが、働くためには心と体が元気でなければなりませんし、再就職先が雇いたいと思う知識やスキル、人脈も必要です。

先輩はワインの知識が豊富だったため、定年を機にワインの輸入を始めました。個人で目利きしたワインを輸入し、国内のワインファンにネット経由で売る仕事です。

その転身を見て、私は「再就職のほかに独立という道もあるのだな」と思いましたし、輸入の仕事に興味を持つきっかけにもなりました。

一方で、もしワインの知識がなかったらどうなっていたのだろうと考え、とてつもない恐怖を感じました。

「それなりに働いていれば大丈夫」と思い込んでいると、稼ぐ手段、生きるすべを持たない

まま、定年だからという理由だけで放り出されます。

それなりに働いても、それなりの人生にはなりません。

重要なのは、この事実を正面から受け止めることだと思います。

転職は解決策にならない

すごろくはもうスタートしています。この事実を変えられません。

サイコロを振れば振るほど、5や6ばかり出るサイコロを持っている人と2や3しか出ないサイコロを持っている人の差は一方的に広がっていきます。

そこに目を向けると「このままではまずい」「どうにかしないといけない」という危機感を持ちやすくなると思います。

感覚的にはダイエットと同じだと思っています。

体重計に乗って「太ったなあ」と認識すれば、「このままではまずい」という危機感が芽生えます。太り過ぎて病気になるのは嫌ですし、太っているのもみっともないと感じます。

働き方についても、「このままでは立ち行かなくなる」「みじめな人生を送りたくない」と

いった気持ちが芽生えれば、それが現状を抜け出し、未来を変える強い動機になるでしょう。現状を抜け出すための方法として、転職して収入を増やそうと考える人もいるかもしれませんが。

私も一瞬、そう考えました。

しかし、すぐにやめました。

転職しても根本的な解決にならないからです。

年収が高い会社に転職できるのであれば話は別ですが、世の中そんなに甘くありません。それまで年収400万円働いていた私が、転職するだけで急に1000万円プレーヤーになれる合理的な理由はないのです。

転職が現状を変える手段になるとすれば、現在の勤め先がブラック企業で、劣悪な環境に苦しんでいる場合です。

そのようなケースを除くと、転職は2や3ばかり出るサイコロで4が出る可能性が少しくらい大きくなるかもしれませんが、5や6が出るサイコロに変えられる望みは極めて薄いのが現実です。

雇われる生き方という前提を変えない限り、結局、同レベルの会社へ転職することになり、

ぬるま湯が水風呂に変わっていく未来に不安を抱えることになるのです。

現状を変える二つの方法

現状として「あがり」に到達する可能性のない人が、「あがり」を目指すための手段は実は二つしかありません。

一つは副業、もう一つは起業です。

副業は、簡単に言えば二つ目のサイコロを持つことです。

会社員として持っているサイコロが2や3しか出なかったとしても、副業のサイコロでも2や3を出せれば、合計で4や6になり、5や6が出るサイコロを持っている人たちと勝負できます。

会社の給料で2億円くらい稼ぎ、副業で1億円稼ぎ、合計で生涯年収3億円になって「あがり」に到達するということです。

副業は、働き方としては会社に雇われたままですから、会社員という社会的な身分は変わりません。しかし、別の収入源を持つことにより、会社に依存する割合を減らすことができます。

ます。

雇われる人生の問題点は収入面で会社に依存しきっていることです。副業によってそこが変われば、実質的には雇われない人生に片足を踏み入れた状態になります。

また、雇う側である会社に目を向けると、以前は副業を禁じ、本業への忠誠心を求めましたが、最近は副業を認めるケースが増えてきました。これは現状では「あがり」に到達できそうにない人が「あがり」に近づく大きなチャンスです。見方を変えると、会社側が今のままでは「あがり」に到達できないと認め、本業以外の収入が必須と認めたことともいえると思います。

もう一つの選択肢である起業は、手持ちの2や3しか出ないサイコロを別のサイコロに交換するようなものです。

交換した結果、もしかしたら1しか出ないサイコロになるかもしれませんが、5や6が出るサイコロが手に入る可能性もあります。

これは良し悪しの問題というより、リスクをどうとらえるかです。

今の生活状況などによつては、1しか出ないサイコロになるより、最低でも2か3が出るサイコロの方が良いと思う人もいることでしょう。

リスクについては人それぞれの考え方がありますので、誰もが起業向きというわけではありません。

私が最終的に起業に至ったのは、体力的、精神的に限界だったことと、会社員最強の時代が終わることに自信があったからです。だから、副業を始め、起業に至りました。2か3しか出ないサイコロを捨てて、6が出るかもしれないサイコロに持ち替えるチャンスを狙ったのです。

世間一般においても、起業はもはや珍しい選択ではなく、毎年5%超の人たちが会社を辞め、自分の事業を興しています。

彼らはなぜ動いたのでしょうか。

理由はいろいろ考えられますが、突き詰めて言えば「いまの会社にはだめだ」と思ったからでしょう。つまり雇われ続ける現状をどうにか変えるために、リスクを取る価値があると判断したということです。

未来のことなど考えたくない

少し、私自身についても述べておきましょう。

かつての私は悲惨な未来しか想像できませんでした。

私の会社は酒屋チェーンで、私は店長でした。

近隣の居酒屋さんなどから注文を受け、ビールなどを納品する仕事で、店では来店するお客さんたちの対応もします。バックヤードでは在庫管理、アルバイトスタッフのシフト管理、売上報告などもやらなければなりません。

重いビール樽の積み下ろしで腰は悲鳴を上げています。慢性的な寝不足により思考能力も低下していきます。

唯一良かった点を挙げるとすれば、お金を使う暇すらないほど忙しかったため、貯金が地味に増えたことでしょうか。

給料そのものは増えませんでした。しかし、そんなこともあまり気にならなくなっていました。

給料がいくらだろうと、ボーナスがどれくらいだろうと、私はとにかく朝から晩まで働く毎日から抜け出したかったのです。

出社時はいつも、どうにか休む方法はないか考えていました。

職場では、なんとか早く帰る方法はないか、明日休むために良い理由はないだろうかと考えていました。

その頃からすでに、今の暮らしの延長線上に幸せな未来はないと気づいていたのだと思います。

体力を削られ、氣力を失い続けていけば、10年後の私はこの世に存在していないかもしれません。

そんな未来を想像するたびに恐怖感が膨らみ、いつしか未来について考えることすらも嫌になっていました。

決定打になった同僚の死

わずかに残った氣力を頼りに、なんと少しでも現状を変えないといけなと思うように

なったのは、同僚が亡くなったためです。職場に向かう途中の事故でした。

この悲しい出来事を受けて、私は精神的に大きく動揺しました。

何のために一生懸命働いているのだろうかと考えました。人生のあらゆる楽しみを後回しにして、身を粉にして働いてきた結果がこれではあまりにも残酷です。

しかし、それ以上に残酷だと感じたのは、社内が少しざわついただけで、すぐに何事もなかったかのように平常運転に戻っていったことです。

その様子を見て、自分たちは誰にも守られていないのだと痛感しました。

自分の人生は自分でつくり、守らなければならないと思ったのです。

前職のことを悪くいうつもりはありません。

業種、業界、会社の規模に関係なく、会社というのは似たり寄ったりで、そういうところなのだと思うからです。

言い方を変えれば、世の中の会社員の人たちは「そういうところ」と割り切って、コツコツ働いているということです。

私にはそれができませんでした。

「そういうところ」だと分かってしまった以上、そこに自分の人生を預けることはできない

と思ったのです。

会社の良し悪しの問題ではなく、会社に雇われて生きることが問題なのだ気づいたのもこの時です。

私はずっと「会社を辞めたい」と思ってきましたが、仮に辞めたとしても表面的な解決にしかありません。

私が本質的に求めていたのは、会社を辞めることではなく、会社に所属し、会社に依存して生きていくことをやめることだったのです。

第 **1** 章



本業以外の収入が
必須の時代

「雇われない生き方」とは？

まずは月収30万円を目指そう

さて、雇われる人生と決別するには、雇われる対価である給料に代わる別の収入源が必要です。

当時の給料は月30万円くらいでした。それくらい稼げる方法を見つければ、少なくとも経済的な面では雇われる人生を捨てることができます。

そう考えたら、少し未来が開けた気がしました。

仕事は相変わらず忙しかったのですが、わずかな隙間時間を見つけ、少ない睡眠時間をさらに削り、自力で稼げる方法を探しました。

もちろん、すぐに良い方法が見つかったわけではありません。

お酒のことなら多少は分かりますが、それ以外は未知の世界です。

ずっと雇われる生き方をしてきましたし、社会人は雇われている人という固定観念もありましたから、自力で稼ぐということもよく分かりませんでした。

そのため、自由になろうと思って踏み出したら、一歩目からつまずきました。

儲かりそうなおいしい仕事は割とすぐに見つかるのですが、どれもうまくいかず、失敗を繰り返すことになるのです。

そこから2年間の紆余曲折は、これから副業や起業を考えている人には毒にも薬にもならないとは思いますが「こんなふうに見える」と失敗するよ」という笑い話にはなると思うので、ぜひ笑ってほしいと思います。

本気で取り組んだ笑える失敗談

生活費を稼ぐための手段として、まず思い浮かんだのがフリーターという生き方です。

フリーターなら会社員のような責任を抱えずに済みます。サービス残業もありませんし、辞めるのも自由ですし、働きたい時だけ働けますから、体力的にも精神的にも健康になれるそうです。

そんな感覚でインターネットを見ていたら、早朝の清掃アルバイトを見つけました。

早朝から4時間くらい働いて、昼には終わるといいう仕事です。それまで朝から晩まで働いてきた私にとって、天国のような仕事でした。

「よし、この道で行こう」と思ったのですが、一つ大きな問題がありました。日給が5000円しかないため、30日休まずに働いても必要な生活費に届かないのです。

時間的な自由が手に入るのは魅力的でしたが、その対価として経済的な不自由を受け入れるのは当時の私には厳しい条件でした。アルバイトを掛け持ちすれば30万円くらいになるかもしれないと思ったのですが、そうすると時間的な自由がなくなり、体力的、精神的な負担が増しますので、現状と大差ありません。

そのようなことを考えて、結局、フリーターの道は断念しました。

次に考えたのがMLMです。MLMはネットワークビジネスともいわれ、世間ではマルチ商法やネズミ講の一種みたいなふうにもとらえられているものです。

きっかけは、たまたま知人がMLMに誘ってきたことでした。話を聞く限りでは、なんとなく儲かりそうな気がしました。うまく稼いでいる人は、会社員では決して実現できないような金額を稼いでいるとも聞きました。

それなら乗ってみる価値はあるかもしれないと思ったのですが、MLMは、突き詰めていけば人脈をお金に変えるような仕組みです。向き、不向きもあるのでしようが、もともと知り合いが少なかった私には向いていなかったようです。それでも可能性はゼロではないと思

い、とりあえず数少ない知り合いに声を掛けてみたのですが、嫌われただけで終わりました。同じ頃、ネットで「スマホ片手に300万円」というキャッチコピーを見て、やってみようと思ったこともありました。

私の当時の目標は生活費として月30万円稼ぐことでしたので、300万円は十分過ぎる金額です。あまりうまくいかず、100万円くらいしか稼げなかったとしても経済的な面で大きく人生を変えられるチャンスがあります。

しかし、そんなうまい話があるはずもなく、再び紆余曲折の状態に戻りました。

自分らしく働ける条件が見えた

振り返ってみると、その頃の私は少しおかしくなっていたのだと思います。

現状を抜け出したという気持ちが強過ぎて、雇われない生き方が実現できる可能性がある仕事ですべて魅力的に見えていました。冷静に考えれば、なんの知識も経験もない人が片手間に300万円稼げるはずがありません。しかし、そういうことすらも分からなくなるほど、私は現状を抜け出すための方法に飢えていたのです。

一方で、調査、挑戦、失敗を繰り返しながら、自分にとって実行しやすく、成功しやすい仕事の条件も見えてきました。

一つは、インターネットを使う仕事であることです。

もう一つは、副業で始められることです。

インターネットに関しては、私が今さらいうことでもありませんが、リアルの世界よりも圧倒的に世界が広いという長所があります。

また、リアルの職場のような人付き合いの苦勞がありませんし、パソコンさえあれば自宅でできますので満員電車に揺られる必要もなく、部屋着のまま起きてすぐに仕事できます。

私は性格的にできるだけ楽に働きたいタイプですので、自分のペースで好きな時に仕事ができるという点がとても快適なのです。

副業に関しては、かつての私のように会社員経験しかない人にとって重要な条件だと思えます。理由は単純で、会社員経験しかない人がいきなり独立しても失敗する可能性が高く、その結果として無収入になってしまうのを避けたほうが良いと思うからです。

世の中には思い切って会社を辞め、事業を始める人もいます。能力、経験、自信、コネクションなどがあり、勝算があるならその方法も良いと思います。

しかし、万人向けとはいえません。辞めた時の貯金で食いつなげる期間は限定的ですし、貯金が底をつくまでに雇われない生き方を確立できなければ、きつとまた雇われる生活に戻ってしまうでしょう。借金をしてしのいでも生活が苦しくなるばかりですし、怪しい儲け話に飛びついてしまう可能性も高くなります。

そのような結末を避けるには、私には副業でできるという条件が重要だと思いました。フリーターが良さそうだと思い、その時に会社を辞めていたとしたら、私はおそらく借金まみれになっていただろうと思います。

すぐにでも辞めたい、とにかく辞めたいと思っていた私にとって副業からのスタートはじれたい選択でした。しかし、今思えば、そこで慎重になったことが正解です。

いろいろな方法を検討し、収入面だけでなく、体力的、精神的、時間的な面から見ても続けていけそうな仕事を見つけるために、とりあえず本業を残し、副業で様子を見るという条件が重要だったのです。

続いた、残った、稼げた

自分に実行可能な仕事の条件が見えた頃、ようやく出会ったのが個人の輸出入という仕事です。

Amazonなどのネットショッピングサイトにセラー（販売者）として登録し、海外で売られている商品を国内で売るという仕事です。

輸出入の仕事はインターネットで完結します。当時は副業でやってみる程度だったため、期待するほどの収益にはなりませんでしたが、負担もほとんどありませんでした。

輸出入を始めたのは「面白そうだな」といった程度の軽い気持ちです。

もう少し正直にいうと、貿易を仕事にすることや、輸出、輸入という響きがカッコ良いと思っただけがやってみようと思っただけです。

当初はほかに副業のネタを探していましたが、四つか五つくらい並行して取り組んでいました。内容が薄く、受講料だけ高い怪しいセミナーにも通っていましたが、相変わらず、片手間で稼げる、楽しんで儲かるといった謳い文句の仕事にも心を揺さぶられていました。

楽して儲かる系の話にはどうしても興味を持ってしまいます。この性格はなかなか変わりません。

ただ、当たり前かもしれませんが、そういった仕事はことごとくうまくいかず、長続きしたのは輸出入代行の仕事だけでした。

これも正直に言いますが、輸出入の仕事に将来性や可能性を感じたわけではありません。自分に向いているという確信もありませんでしたし、やりがいがあったわけでもなく、運命的な何かがあったわけでもないので。

やってみたら長続きしました。絞り込んだつもりはなく、ほかの仕事が続かなかった結果、勝手に絞り込まれました。

また、これといった苦痛もないので淡々と続けていたら、売上も徐々に増え、目標の月30万円が見えるところまで来ていました。

その延長にあるのが、今の私です。

雇われる人生というレールに乗り、その延長線上に幸せな人生が見えていなかった私は、気づけば、雇われない人生のレールに移っていました。

雇われなくてもきちんと稼げるという自信が生まれ、そこから輸出入代行という新たな

レールの上を加速していくことになったのです。

本気になったら景色が変わった

輸出入の仕事はやればやっただけ儲かることもあり、手応えがありました。

ノウハウはなかったのですが、それほど難しいノウハウもいらなまま、順調に売上が増え、月30万円を超えるのも時間の問題だと思いました。

はじめに決めたとおり、月30万円が退職する一つの目安でしたので、予定どおり、私は会社を辞め、輸出入に専念することにします。

有給休暇を消化しながら、雇われる人生の最後の3カ月ほどを過ごし、空いた時間をほぼすべて輸出入の仕事につき込みました。

会社を辞めるからには本気で取り組まなければなりません。本気になったらさらに成果が出るようになりました。

自分が出品した商品が売れると、そのたびに自信がきます。「輸出入で食っていける」という確信が芽生え、さらに作業にのめり込みました。

この当時の実働時間は店長をやっていた時とほとんど変わりません。もしかしたら増えていたかもしれませんが。しかし、体力的にも精神的にも嫌な疲労感はなく、集中力も高まっています。

今になって思うのですが、私にはもしかしたら本気度が足りなかったのかもしれない。辞めたい、辞めようという意識は持ちつつも、具体的にどうしたら良いのか分かりません。いろいろな方法を試しますが、いずれも副業で取り組んでいたため、とりあえず給料はもらえるという甘えもあつたのだと思います。

怪しいセミナーに足繁く通つたのもその結果です。セミナーをきっかけに雇われない生き方の糸口をつかもうとは思っていましたが、通うことで満足していたところもあります。自分は何かやろうとしているのだと自分を納得させ、とりあえず動いている自分に満足していたのです。

しかし、辞めたことでスイッチが入りました。自己満足では意味がない、成果を出さなければならぬという緊張感と危機感が生まれま

した。
あの時に辞める決断をしなければ、今もきつと起業のノウハウを聞きに行くだけのノウハウ

ウコレクターだっただろうと思います。

興味本位で輸出入を学ぶのと、自分の人生を賭けて学ぶのとでは姿勢も気合いもあらゆる
ことが違います。

輸出入は決して難しい仕事ではありません。手間は掛かりますが作業そのものは簡単です。
うまく稼いでいくためには、物販や物流に関する知識や出品する商品を選ぶセンスなども
少なからず役に立つはずですよ。しかし、重要なのは経験を積むことだと思います。

興味本位でノウハウを学んでも、本気にならなければなかなか実践しようとは思えません。
私にとっては仕事を辞めたことが本気になるきっかけとなり、以来、「雇われない生き方を
提唱し、そのために努力する人たちを支援する道を進んでいくことになったのです。

選択肢が増え、未来が開ける

輸出入と出会い、いろいろなことが変わりました。

雇われる人生から雇われない人生のルールに乗り換えたことで、生活環境がほぼ丸ごと変
わったといっても良いと思います。

身近な変化として感じるのは、ご飯がおいしくなり、すっきり目覚められるようになったことです。雇われることに悶々としていた当時は、きっと五感も鈍っていて、何を食べてもおいしく感じられなかったのだと思います。ずっと寝不足でしたし、起きれば会社に行かなければなりませんので、寝つきも目覚めも最悪でした。

ところが今は、眠気を我慢することなく寝ることができます。好きなものを食べて、嫌なことはやりません。おかげで毎朝起きるのが楽しみになりましたし、朝ごはんもおいしいと感じるようになりました。些細な変化かもしれませんが、人生はすばらしいと思いますし、些細な喜びの積み重ねが人生なのだとも思います。

手に入ったものもたくさんあります。

そのなかではお金が最も大きな成果物といえるでしょう。月30万円ですりくりしていた人が、100万円、200万円といったお金を自由に使えるようになるのは大きな変化です。

ただ、個人的には、お金そのものにはそこまで価値を感じていません。

雨が降っている時にタクシーに乗ったり、値段を気にせずに料理を注文するといった程度の贅沢はしていますが、基本的な生活スタイルは月収30万を目標に独立を決めた時と同じで、今も30万円くらいあればよいと思っていますのです。

私はもともと贅沢するタイプではありませんので、性格的に贅沢が合わないのかもしれないかもしれません。

高級車にも高級マンションにも興味がありませんし、洋服などに過剰なお金を使うことはありません。普段は家で仕事をしますので、普段着はTシャツとジャージです。たまにお酒は飲みますが、高級シャンパンを何本も空けたことはありません。

雇われていた頃の私を知る人が見れば、表面的な生活はほとんど当時と変わっていないと思います。

しかし、心にはゆとりができました。

月30万円だった時にできなかったことが、100万円になるとできるようになります。200万円になるとさらにできることが増えます。

重要なのは、いくら使ったかではありません。30万円もらい、30万円使う生活はギリギリですが、100万円もらって30万円使う生活をするのと70万円分の余裕が生まれます。

この余裕が人生の選択肢を増やし、雇われていた時には見えなかった未来が生まれるのだと思います。

自由、不自由の選択は自分次第

最近、人の夢を聞くのが好きになりました。

以前は自分のことで精一杯でしたし、人のことなど二の次でしたから、他人の夢などどうでもいいと思っていましたし、夢を語るなら稼げばいいくらいに思っていました。

その感覚が変わったのも心のゆとりができたからだと思います。

スクールを始めたのも夢の実現を支援したいと思ったからですし、その過程で、自分が知っている輸出入のノウハウが役立つかもしれないと思ったからです。

スクールに入ってくる人たちには夢を聞いています。そして、夢を実現するためには、そのために必要なことをやらなければならないと伝えていきます。

スクールに入ってくる人たちは、みんな自由になりたいと言います。経済的自由、時間的自由、人付き合いの自由を求めています。

しかし、基本的にはみんな自由です。

不自由な状況をつくり出しているのは、副業なんて無理、独立なんてできないと考えてい

る自分なのです。

私は雇われる人生のなかで体力的にも精神的にもギリギリの状態になり、ようやくそのことに気がつきました。

朝から晩まで働く日々も、腰を痛めてビール樽を持ち上げる仕事も、誰かに強制されていたわけではありません。会社のせいにして、社会を憂いていましたが、結局のところ、すべて自分で選択していたのだと気がついたのです。

その気づきが人生の転機だったと思います。

自由になるには、自由を手に入れるための選択をする必要があります。

10年後の自分を想像してみてください。

かつての私のように、悲惨な未来しか見えない、想像すらしたくないのであれば、その道とは違う道を進む選択をしなければいけないと思います。

雇われない人が手放す五つのメリット

偉そうなことを書きましたが、私は熟考して退職したというより、限界に達して雇われな
い生き方を選んだタイプです。

きっかけは、現状のままでは「あがり」にたどり着けないと気がついたことですが、もつ
と直接的なきっかけとして雇われる生き方と決別しなければ体と心がボロボロになるとい
う恐怖感がありました。

振り返ってみれば、きっかけはなんでも良いのだと思います。

今の会社を辞めたいと思ったら、それが副業や起業を考えるきっかけになります。

雇われる生き方とは違う人生に挑戦してみたいと思っただとしたら、それもきっかけに
なるでしょう。

ただ、雇われる生き方との決別は人生の大きな決断ですから、自分がその決断によって何
を手放すことになるかは知っておく必要があります。

具体的には、次の五つを手放すこととなります。

- (1) 定期的な収入
- (2) 周囲のサポート
- (3) 社会的な肩書きと社会的な信用
- (4) 労働環境を保障してくれる法律
- (5) 働き方の仕組みとルール

いずれも雇われる生き方で得られるメリットですので、手放すのが惜しいと感じるかもしれません。

ただ、そう思ってしまったら一生雇われる生き方のままです。

人生を変えるには考え方を変えるしかありません。

そのための手掛かりとして、以下に、私がこの五つを手放したことによって感じたことをまとめます。

(1) 定期的な収入

会社を辞めれば無収入になります。辞めてから数カ月は貯蓄と失業給付金で生活できます

が、その先は自力で稼ぐ必要があります。この不安はあらかじめ想定していましたが、実際に無収入になったことで、雇われる生き方と決別する不安を改めて感じました。

ただ、3カ月くらい経つと、不安は消えました。輸出入で稼げるようになり、雇われていた時と同じくらいの収入を得られるようになったからです。

その経験を踏まえると、定期的な収入がなくなる不安は一時的なものといえます。頑張る人がたくさん給料をもらおうという原理原則を踏まえるなら、頑張っても頑張らなくても給料が同じであるほうが変といえますし、給料をアテにできない状態になることで、自力で稼ぐ意欲やモチベーションが高まるという効果もあつたように感じます。

(2) 周囲のサポート

雇われている時はチームプレーですが、会社を辞めたら個人プレーです。迷った時に相談できる同僚やフォローしてくれる上司がいらないことに不安を感じる人もいます。

ただし、起業してからも仲間ができますので、相談相手が欲しい人は、起業後の付き合いを通じてコミュニケーションの輪を広げていくことができます。また、サポートを必要と感じるかどうかは個人の性格にもよると思います。私はあまり人に相談しないタイプですし、

起業してからも仕事について誰かに相談することはありませんでした。誰かに頼らずに判断できる人や、頼ることがそもそも苦手な人は苦にならないだろうと思います。

(3) 社会的な肩書きと社会的な信用

会社を辞めるということは、簡単にいえば無職になるということです。肩書きなしの人生に不安を感じる人は雇われない生き方には向きませんし、逆に肩書きなんてどうでもいいという人には他愛のない問題です。

ただ、対金融機関の話でいうと、会社員として積み上げてきた社会的な信用も会社を辞めた時にいったんリセットされますので、住宅ローンなどを組みたい場合はタイミングを考えたいほうが良いと思います。起業後にローンを組む場合は審査が厳しくなりますが、3年くらい収支が安定すると融資を受けられることもあります。

(4) 労働環境を保障してくれる法律

雇われる人は労働基準法によって働く環境が守られています。しかし、フリーランサーのように個人で働く人はどの対象からも外れます。労働基準法が対象とする労働者は、会社な

どに雇用され、賃金を支払われる者と定義されているからです。そのため、過酷な労働環境になっても文句は言えません。

また、業務内容や時間あたりの最低賃金を定めている最低賃金法においても対象となる労働者の定義から外れるため、タダ働きになったりマイナスの労働になる可能性があります。

収入面から見ると、ここが雇われない生き方をするうえで最大のリスクといえると思います。

どれくらい働き、いくらもらおうといった基準がないため、無限にタダ働きになる可能性があります。しかし、短時間で大きく稼げる可能性もあります。私はそこに魅力を感じました。

(5) 働き方の仕組みとルール

会社は出社や退社の時間が決まっています。出勤日と休みの日も決まっています。何をやるかも割り当てられますし、いつまでにやるかも設定されます。

当時の私はこのような仕組みとルールが息苦しく感じていたのですが、良い面もあります。スケジュールややる事が決まっているため、規則正しく生活できることです。

起業することによって誰かに管理されなくなると、だらけてしまう人もいることでしょう。

自分はそうなると思うのであれば雇われない生き方は向かないかもしれません。一方には、誰にも管理されないメリットがあります。生きていくための必要最低限のお金は稼がなければなりません。気分が乗らない時は休めますし、やりたくないことはやらないという選択ができます。誰かが作った仕組みから飛び出し、自分のルールで動けることは、雇われない生き方の最大の魅力だと思います。

三つの自由が手に入る

雇われない生き方を選ぶことによつて何を手放すか把握したら、その代償として何が手に入るかも確認しておきましょう。

一言で言えば、自由です。

雇われる生き方が安定と安心を手に入れる手段だったように、雇われない生き方は、経済的な自由、時間の自由、人間関係の自由の三つを一気に手に入れることができます。

この三つは、雇われている人の多くが持っていないものといっても良いでしょう。

当時の私もそうでした。

経済的には年収400万円ほどで、そのまま勤め続けても「あがり」に到達しないことが分かっていました。

ただ、あまりにも忙し過ぎて、お金を使う時間がなかったため、貯金は少しずつですが貯まっていました。数百万円の貯金ができただけで、私は雇われない生き方を選ぼうと決意することができました。その話は追って説明します。

また、勤めている時は、イヤイヤとまでは言わないまでも、言われたことをやればいいくらいの気持ちで仕事をしていましたので、期待された以上の成果は出ませんでした。

苦手なこと、嫌なこと、つらいことなどは、その仕事を頑張ってたっくさん稼ごうという気持ちが生まれにくく、むしろ稼げなくてもいいので早く終わらせたいという気持ちが生まれます。

一方、好きなことや得意なことはいつまでも取り組めます。楽しめますし、集中できます。結果、成果が出やすくなり、儲かりやすくなり、経済的な自由も手に入りやすくなるのです。時間的自由については、会社員だった時は時間がほとんどありませんでした。朝8時から店に出て、残業するのが当たり前前の生活です。休みも満足に取れませんし、休みの日があっても、前日までの疲れを癒すためにただただ寝ているだけの休日でした。

しかし、起業すると時間の概念が変わります。仕事の時間と、仕事の疲れを癒す時間という境界線が消えて、すべての時間を自分が好きなように使えるようになります。

元気がある時、挑戦意欲に燃えている時は、夜中でも早朝でも仕事に熱中できます。好きでやっているのですから疲れませんし、楽しめます。

逆に、やる気がしない時や疲れている時は自分の都合で休めます。自分で自分のスケジュールを決められるのは雇われない生き方の大きなメリットです。

三つ目に挙げた人間関係の自由は、自分が付き合いたい人と付き合う自由であり、付き合いたくない人と付き合いわなくていい自由でもあります。

話し好きな人や人と会うことが楽しい人は別ですが、職種や業界を問わず、社内外の付き合いに疲れている人はたくさんいると思います。私の場合、特定の誰かが嫌だったわけではありませんが、もともと人付き合いが苦手で、それがストレスになっていました。

ただ、それもやはり雇われているからこそ生まれる不自由なのです。雇われない人生は、誰と付き合うか自分が決めます。気が合う人、好きな人、尊敬する人ととことん付き合い合うことができますし、たまには苦手な人と付き合い合わなければならぬ時もあります。嫌なら切っぴい、絶縁したって構わないという選択肢を持っていることが精神的な支えになります。

す。

このようなメリットを手に入れるためには、前述した雇われることのメリットは諦めなければなりません。つまり、どちらが良いか選択することによって、残念ながら両方選ぶことはできません。

私は三つの自由を選びました。

自分も自由を選びたいという人は、雇われない生き方を選んだほうがおそらく幸せな人生を送ることができると思います。

目標は人それぞれ

次に、雇われない生き方を始めるために何が必要なのか考えてみます。

副業、起業を問わず、雇われない生き方は輸出入のような方法を通じて実現していきます。ただ、輸出入などはあくまでもお金を稼ぐための手段ですので、なんのために事業をするのかという目標や、目標に到達するまでの計画を立てることが大事です。

目標とは、例えば「20年以内に仕事からリタイアする」「ネット上での輸出入を経てリア

ル店舗を持つ」「お金を貯めてカフェを出店する」といったことです。

輸出入を始める場合、安定的に稼げるようになることや、生活費を稼ぐことなどが重要ですが、ほとんどの人にとってはそれが目標ではないはずですが。

その先にある実現したいことはなんでしょうか。それを考えることが大切ですし、目標があるのと稼ぐ楽しさややる気も高まりやすくなります。

目標は人それぞれ違います。違って当たり前です。

例えば、私が輸出入を始めたのは「会社を辞める」という目標を達成するためでした。「雇われる生き方と決別したい」「会社や給料に依存する人生をやめたい」と強く思ったことがきっかけです。

会社を辞めず、副業として輸出入を続けたい人から見ると、この目標は共感できないでしょう。

それで良いですし、自分がなんのために事業をするのか明確にしておくことが大切です。私が開いているスクールにおいても、スクールの目標はさまざまです。

スクーラー生は開校当初から数えて計2500人ほどになり、会社員が大半を占めますが、実は定年退職したシニア層も多く通っています。日本が高齢化していることが多少は影響し

ているかもしれませんが、シニア層のスクール生は年々増えています。

シニア層は、雇われない生活を目指しているわけではありません。彼らはすでに定年退職していますから、雇われる、雇われないといった話をすでに超越しています。

また、老後の生活資金が苦しいわけでもありません。どちらかというところ、お金目的というよりも趣味として輸出入をやっています。

彼らに目標を聞くと、お小遣い稼ぎのために取り組んでいる人もいますが、ボケ防止、暇つぶし、孫に何か買ってあげたいと考えている人もいます。

スクールを開いた当初は、想定していた層より高齢の人が多く、驚きました。

しかし、間もなくして輸出入の仕事が幅広い人に受け入れられ、さまざまな目標を達成するための手段になるのだと気がつきました。

稼ぐことは大事です。しかし、それ以上に大事なものはなんのために稼ぐかを考えることだと思います。

目標は変わるもの

目標というと、アーリーリタイアすることや自分の店を持つことなど、明るい未来を思い描く人が多いと思います。目標や、目標達成という言葉そのものが、なんとなく前向きで明るいイメージを持っています。

しかし、私は後ろ向きな目標でも良いと思っています。

後ろ向きな目標とは、現状から逃げたい、面倒を避けたい、しがらみから抜け出したいといったことです。

私とその典型で、会社を辞めたいという目標はとても後ろ向きです。

ただ、それでもうまくいっています。スクール生のなかにも、貧乏暮らしを抜け出したい、借金をゼロにしたいなど、厳しい現実から逃げ出すことを目標にしている人がいますし、案外、そういう人がうまく稼いでいます。

楽しさや豊かさを求める前向きな目標ももちろん重要ですが、厳しい人生をどうにかしたい、なんとか現状を変えたいといった後ろ向きな目標を立てている人のほうが、必死さや危

機感がある分、一生懸命取り組むことができ、成果が出やすいのかもしれませんが。

ですから、現状に不満がある人は、その不満を解消することを第一の目標にしてみるとよいと思います。輸出入の仕事は、普通の人が豊かになる手段にもなりますし、現状に苦しんでいる人が普通の暮らしをつかむための手段にもなります。

また、目標はいずれ達成されますから、そのたびに新しくなります。目標は変わっていいですし、変えていくものだという事です。

例えば私は輸出入を始めて間もなく、会社を辞めるという目標を達成しました。その時に新たな目標を掲げ、達成し、また目標を立て、達成するという繰り返しで今に至っています。最初は会社を辞めることが目標でしたが、今は海辺にカフェを開きたいという目標を持っています。振り返ってみると、後ろ向きだった目標が、徐々に前向きな目標に変わっていった気がしています。

目標は達成した時に自然と変わりますし、自分で変えてもよいと思います。

例えば、あと20年で仕事からリタイアするつもりでも、もっと早く実現できそうなら10年に変えていいですし、副業で稼いでいる人が独立を目標にしてもよいと思います。海辺にカフェを開くことがイマイチ面白くなさそうだと感じるようになったら、別の目標を探したほ

うが良いでしょう。

目標を立てることは重要ですが、目標にこだわると目標に縛られ、窮屈になります。

その時々々の生活環境や、自分が何をしたいと思っっているか踏まえながら、自由に目標を変えていくことがストレスなく事業に取り組んでいくコツだと思えます。

ワクワクできるかどうか大事

目標が定まれば、計画も立てられます。例えば、あと20年で仕事からリタイアするならば、リタイアするためにいくら必要か計算し、20年で割り算すれば、1年あたりいくら稼げばいいか見えてきます。海辺のカフェも同じで、いつまでにいくら必要か分ければ、目標から逆算していくことよって今年、今月、今日やることが見えてくるでしょう。

この作業そのものは普段の仕事でもやっていることだと思えます。

重要なのは、目標達成した時の自分を想像したり、そこにたどり着くための計画を立てている時にワクワクできるかどうかです。

つまらない仕事に取り組んでもまったくワクワクしません。私も雇われていた時は店舗の

売上目標を立て、目標達成に向けた計画も作っていましたが、売上が増えても目標達成が見えてもワクワクしませんでした。つまらないと感じつつ、仕事だから仕方なくやっていただけです。

しかし、これから自分で作る事業の計画はワクワクできなければいけません。

つまらない計画はつまらない仕事を生むだけです。やりたくないことをやるのでは雇われている時と同じ状態になってしまい、せっかく事業を生み出す意味がなくなってしまうのです。

例えば、アーリーリタイアのために月30万円ずつ貯めるという計画が見えてきた時、その計画に着々と取り組むことを楽しめるでしょうか。

楽しめそうなら取り組んだほうが良いと思います。楽しくなさそうならアーリーリタイアするという目標が今の自分の気持ちに合っていないのかもしれませんが。

私の最初の目標は会社を辞めることで、そのために月30万円稼ぐ計画を作りました。私がこの目標を達成できたのは、月30万円稼ぎ、雇われる人生から抜け出す未来にワクワクできたからです。

つまらないことは長続きしません。思い切りワクワクできる目標を立て、そのための計画

を試行錯誤することが事業を長続きさせるための重要なポイントなのです。

計画を立てる際にもう一つ重要なのは、計画に固執し過ぎないことです。

前述のとおり、目標は変わりますし、自分で変えることもできます。目標が変われば計画も変わりますし、変えなければなりません。

また、計画はあくまでも頭の中で考えた予想に過ぎないため、計画どおりに進まないこともあります。

副業も起業も、ほとんどの人にとって初めての挑戦ですから、計画どおりに進まないことのほうがきつと多いだろうと思います。

そのような時に当初の計画に固執してしまうと、うまくいかない現実に悩んだり、それが原因で事業に取り組むことが嫌になったりしてしまいます。

ですから、計画は計画に過ぎない、うまくいかなければ調整すればよいといった感覚を持っておくことが大事です。

仮に20年後のアーリーリタイアが25年後になっても、月30万円の貯金目標が25万円になっても、雇われたまま何もせずにごす人生よりは、明らかに前進していますし、着実に目標に近づいているのです。

運と能力が成果に直結しない仕事を選ぶ

目標は人それぞれです。目標が違うのですから、計画もさまざまです。

これから事業を作っていく場合、この「それぞれ」で「さまざま」という点を理解するのが大事だと思います。つまり、自分は自分、他人は他人で、比べる必要がないということです。

私自身、この意識を持つまでに結構な時間が掛かりました。雇われる生き方が肌になじんでいたため、どうしても横並びで比べてしまう意識が生まれ、他人と同じ土俵で勝ち負けを考えてしまう癖が付いていたのです。

一種の職業コンプレックスのようなものかもしれません。

例えば、世の中にはエリートと呼ばれる会社員がいます。若くして年収1000万円くらい稼いでしまう人たちです。また、スターや先生と呼ばれる人たちもいます。スポーツ選手、ベストセラー作家、医者、教授などがその代表的な例でしょう。

このような人になりたいと憧れるのは、今の自分の仕事や、自分が置かれている状況にコ

ンプレックスを感じているからです。

一方には豊かに暮らしている人がいて、自分とは大きく異なる環境で生きています。

その現実を受け入れることがストレスになり、世の中が不平等なのだと考えたり、自分には能力がない、運がない、未来がないなどと過剰に卑下してしまいます。

これから副業や起業する人にとって、このコンプレックスは不要ですし、自分らしく生きるうえで邪魔になる意識だと思います。

では、どうすればこの意識を捨てられるのでしょうか。

答えは簡単で、比較する必要がなく、コンプレックスが生まれにくい仕事を持つことだと思います。

輸出入は、この点を満たしている代表的な仕事だと思います。

輸出入を手掛けるセラー内では、売れている人、そこそこの人といった比較や競争がありますが、前述のとおり、目標が人それぞれなのでそこから比較する必要がありません。なかには一流企業の社長を上回るくらい稼ぐ人もいますが、売上は基本的には作業量と比例しますので、稼いでいる人はそれくらいたくさん努力したのだなと素直に認めることができます。

運や能力があまり関係なく、努力の量が成果になる平等な仕事だからこそ、他人は他人と

割り切り、自分は自分のペースで集中して取り組むことができるのです。

また、どんな手段を選ぶにせよ、雇われない生き方をしている人は、やることとやらないことを選択できます。雇われている人は、やりたいことができず、やりたくないことをやらなければならぬという制限を少なからず受けますので、この点が大きな違いです。

この違いがあるため、雇われている人は、あいつのほうが優遇されているとか、あの会社が羨ましいといった比較に基づく妬みの感情などが生まれやすくなります。一方、雇われずに輸出入を手掛けている人の多くは、売れ筋の商品を見つけたり、効率良く稼ぐ方法を学ぶという点でほかの出品者に注目することはありますが、それ以外のことに関しては、他人のことは気にせず、自分のことだけに集中しています。自分らしく仕事をすることに価値を感じ、その環境に満足しているため、他人に目を向ける必要がなく、余計なコンプレックスやストレスが生まれにくいのです。

一歩目を踏み出す勇気が重要

事業をする理由は、それぞれで、さまざまです。

目標と計画さえ決まれば一歩目を踏み出せますし、自分は自分と割り切ることで、さらに踏み出しやすくなると思います。

重要なのは一歩目を踏み出すことです。

一歩目を踏み出してみれば、雇われない生き方がどんなふうになっているか分かってきます。自分が身をもって経験したことほど貴重なものではありません。特に起業のように未知の世界のことは、やってみて分かることが多く、やってみて分かるほうが身につきやすいと思います。

また、一歩目を踏み出せば、そのことに対して自分に自信が持てるようになります。自力でいくらか稼いだり、その積み重ねによって月々の収入が安定するようになると、自信が確信に変わっていきます。

一歩目を踏み出すことにより、自分がやりたいこと、やりたくないことが今まで以上に明確になったり、新たにやってみたいことが見つかることもあります。

私の場合も、今はスクールを通じて雇われない生き方を広めています。スタートした当初は人を支えることなど考えてもいませんでした。雇われる人生からようやく解放され、喜びと安堵の気持ちに浸りつつ、やりたいこと、やりたくないことを整理していくうちに、か

つての自分と同じように雇われない生き方を目指す人たちを支援する仕事をやってみたいと思おうようになったのです。

副業の場合とはかく、起業は失敗する可能性がありますので、一歩目を躊躇する気持ちも分かります。しかし、今の雇われたままの生き方の先には何があるのでしょうか。収入が増えなければ「あがり」にたどり着けません。安定と安心が手に入る可能性は低くなっていますし、経済的な自由、時間の自由、人間関係の自由が手に入るチャンスもありません。

失敗をどう定義するかにもよりますが、私は雇われる人生の先を続けることが最大の失敗だと思いません。

だからこそ、リスクを恐れるよりも一歩目を踏み出すほうが良いと思うのです。

私の場合、会社を辞めてから3カ月後に不安が消え、このままいけるという確信を持ちました。

雇われている時は毎日不安ばかりです。起業しなければ定年までずっと不安を抱えて生きていただろうと思います。

実態がつかめない漠然とした不安を何十年もの間感じて生きていくよりも、数カ月間だけ強烈な不安を抱える方がはるかにマシだと私は思います。

不安で動き出せないのだとしたら、その不安は数カ月後には消えていると思えば良いと思います。そこで一步目を躊躇してしまうと、永遠に不安は消せないのです。

踏み出す勇気が湧いてくる四つの助言

目標があり、計画もあり、それでもなかなか一步目が踏み出せない人は、以下の四つの要素を踏まえてみると良いと思います。

一つ目は、人生を変えよう、そのために動き出そうと覚悟することです。リスクを怖がっているは何も変わりません。このまま現状を放置しておくことのほうがリスクなのだと考えることによって、雇われる人生と決別する覚悟が決まります。

二つ目は、一步目を踏み出さずにいられなくなるような危機感です。私の場合は、このままでは身も心もボロボロになるという危機感が背中を押してくれました。すでに説明したとおり、年収が低ければ「あがり」にたどり着けないと認識することも、「動かないとまずい」「このままではまずい」という危機感を生むだろうと思います。

三つ目は、勢いです。人生を変えたい、現状をなんとかしたいと思ったら、その思いのま

ま一步目を踏み出すことが大事です。目標設定や計画を練ることも大事ですが、深く考え過ぎるとその場で踏み止まってしまいます。見切り発車でも良いので、勢いに任せて挑戦することが重要だと思っています。

四つ目は、踏み出してみればどういかなるという開き直りです。完璧な人生はありません。失敗しないほうが良いのですが、失敗を避けることもできません。失敗したら挽回すればいいと考えることで、一步目を踏み出しやすくなります。

この四つがすべてそろるのが理想ですが、二つか三つくらいあるだけでもマインドは変わると思います。

始めるのが早ければ早いほどいい理由

意識が変われば行動も変わります。雇われない生き方をするというマインドを持てば、一步目は踏み出しやすくなるはずですよ。

その点でもう一つ伝えたいのは、始めるなら早い方が良いということです。

理由は二つあります。

一つ目は、Amazonのセラーは実績を重視されるため、早くスタートし、早く実績を積み始めたほうが売れやすくなるからです。この点は副業、起業に関係なく、輸出入を手掛ける人全員に共通しています。実績などについての考え方に関しては第4章で詳しく説明します。

二つ目の理由は、主に起業する人や、将来的に起業を考えている人に伝えたいことで、年を取るほどリスクが取りづらくなるためです。

例えば、30歳で独身なら、月々の生活費も安く収まりますので、なかなかうまく稼げない時期があってもどうにか乗り越えられます。私もスタートした時は月30万円を目標にしましたし、実際、それだけあれば普通の暮らしはできました。

しかし、結婚して子どもができたり、子どもが大きくなり、学費がかさむようになると、生活費が高くなります。30万円くらいでは足りず、うまく稼げなかった時のダメージも大きくなりますし、体力的、時間的にできないことも増えます。

そういう状況になると、雇われない生き方に乗り換えるのが難しくなり、ズルズルと雇われたまま「あがり」のないレベルを進んでいくことになります。

それを避けるためにも、リスクが取れるうちに動き出し、経験を積み始めるのが良いと思います。

そのほかに準備するものとしては、半年分くらいの生活費を貯めておくと思えます。貯金については、あらかじめ金額を決めておくことが重要です。

なぜなら、お金があればあるほど安心感が増すため、「半年分より1年分あった方がいい」「あと200万円貯まるまで待とう」などと考えるようになり、そのせいで一歩目を踏み出すタイミングが遅くなるからです。

さすがに貯金ゼロ円で起業するのは無謀ですが、たくさん貯まるまで待つ必要はありません。

これまで会社勤めしてきた人は、自己都合で辞めたとしても最短で3カ月後から失業給付金が受け取れます。そこまで食いつなぐお金があれば、とりあえず生活は維持できるでしょう。失業から3カ月分の生活費と、失業給付金で補う分を足して、年収の半年分くらいの貯金を目安にするとよいと思います。

年収500万円なら250万円です。会社を辞めると、意識的に節約志向が高まるため、200万円くらいでも足りると思います。

現時点で半年分貯まっていなければ、まずは貯めましょう。貯まったら動き出しましょう。次章では、なぜ個人輸入・輸出が良い方法なのかを説明します。

