

A man in a dark suit and blue tie is looking out of a large window. His reflection is visible in the glass, creating a symmetrical effect. The background shows a cityscape with tall buildings under a clear sky. The overall tone is professional and contemplative.

クニサワヒサノリ

草食時代の起業の教科書

リスクを抑えてなりたい自分になろう！

ローリスク起業で行こう！

いつか起業したい、しかし実際なかなか踏み出せない貴方へ

「なりたい自分になろう」、「好きなことを仕事にしよう」、「自分らしく生きよう」...なんて素晴らしい言葉だろうか。思わず胸踊る。

うん、やはり男はロマンに生きるに限る。一度きりの人生だ、思うがまま好きなようにやりたいじゃないか。仕事もプライベートも、すべて自分の手でコントロールするのだ。

ああ、でもそのためには誰かに雇われていては駄目だ。サラリーマンのままでは時間もお金も制約がある。それに、俺はそんなに良い企業に勤めているわけじゃない。

そうだ、起業しよう。自分の城を持とう。縛られることのない自由の中で、自分の力で生きていくのだ。

確かに責任は増すし、今より仕事は大変になるだろう。しかし、それゆえうまくいったときの喜びは他に変えがたい。生きる醍醐味を存分に味わうことが出来るだろう。

さあやるぞ。思い立ったら即行動だ。まずは事業プランを考えて...と...

え？なにになに？？「もし失敗したらどうするの？」って？「そもそもお金持っていたっけ」??

★ ★ ★

私は学生時代から「いつか起業し、自分の力で人生を送っていく」ということを本気で夢見ていました。

大学の3年生も終わりかけた頃、就活にいそしむ友人達の傍らで、私は本気で起業することを考え、あまり就活に身が入らなかったことをよく覚えています。

しかし私は結局、普通の会社に普通に就職しました。

何で私は起業しなかったのでしょうか？

親が反対したとか、元手となる資金がなかったとか、色々それっぽい理由をあげることは出来ます。

でも結局は「リスクが怖かった」、これにつきる気がします。ようはビビってしまったのです。

社会人経験のない私は、それこそ名刺をどうやって交換したら良いか分からなければ、敬語

の使い方も怪しく、そのまま行けば相当失礼な若造と思われ、顧客や協力していただけるような相手を見つけることが出来ず、創業間もなく滅してしまう可能性が大いに考えられました。

それに対し、当時の私は基本的には一生に一度である「新卒」資格で採用試験を受ける権利があり、大学も早慶レベルまではいかないまでも名の知れた大学でしたから、うまくやればそれなりの会社に就職でき、将来の安泰を臨むことが出来ました。

かくして私はサラリーマンになる道を選んだのです。

夢から逃げてしまったという後ろめたさからか、当初はなかなか気持ちの入らなかったサラリーマンとしての生活でしたが、とても良い同僚に恵まれたこともあってか、慣れてくるとそれはそれで楽しい日々でした。

大きな仕事を任されたりするとモチベーションが上がり、将来は出世し、この会社で社長をやるのも良いかな、などという気持ちになったこともあります。

しかし、時が経つにつれ私は何かどうしても満たされないもの、物足りないものを感じるようになってきました。

そう、それは私の中では疑いようもない気持ち、一度はあきらめた「いつか起業し、自分の力で人生を送っていく」という夢だったのです。

当時は社会人としての経験のなさから失敗するリスクを恐れ、思い切った行動に移せなかったということがありました。私はサラリーマンとしての生活の中で、多少の不安はあるものの一人前のビジネスマンとして世に出れる自信がついていて、今だったらやれるという強い思いがありました。

そう考え出しますと、日に日に思いは強くなっていき、抑えきれなくなってしまったのです。

「会社を辞めて独立する」と。

ところが、銀行の口座を見るとまともな貯金がありません。

やるとしたら借金をして進めるしかありませんが、その場合もし失敗したときにどうということになってしまうのでしょうか？

私は悩みに悩みました。

そして、そこにたどり着いたのです。

――起業はする。しかし、徹底的にリスクを排除し、万が一失敗になっても大きな火傷を負うことなくやり直せる方法を編み出す。――

こう言うと多くの方は思うでしょう。「起業にリスクはつき物だ。そんな虫の良い話があるわけがない。」

もちろん、それは間違った考え方ではありません。今までの起業とはそういうものだったと思います。

しかし時代は進化しており、本著を執筆した私は力強く断言することができます。

「頭を使えば、リスクは減らせます。大切なことはそれを徹底できるかどうかです。」

★ ★ ★

前置きが長くなってしまいましたが、本著で公開していく「ローリスク起業」の方法論は、私がまさに実際に体現しながら編み出した一つの生き方です。

リスクを極力押さえ込む反面、どうしても進め方や得られるものに制限が生じますので、これが起業を考えるすべての人に有効な方法だとは思いません。

また、どうしてもゼロリスクにはなりません。大切なひと月のお給料分くらいの支出は覚悟していただく必要があります。

それでも、私のように失敗を怖れる方にとっては参考になることも多いものだと思います。

そして、本著の存在が一人でも多くの起業家を生み出す手助けになることを願っています。

昨今、巷では「草食」という言葉がもてはやされるように「リスクを背負ってまで冒険したくない」、つまりガツガツしたアグレッシブな人が少なくなっていました。

「起業＝大きなリスク」のままでは、起業したいという夢がどこかにあっても、あえて踏み出そうとは思わない人が増えてしまいます。

そんな人たちに「ローリスクで起業する方法がある」「自己実現はそんなに難しいものではない」というメッセージを伝えることで、実力と魅力を兼ね備えた方をビジネスの第一線に押し出し、私たちの未来をより良いものに変えてくれるサービスを生み出して欲しいのです。

さしあたりましては、皆さんのリスクを軽減するべく、私が代表しリスクを背負うことにいたしました。

というのも、そもそも本著の内容は人によって「机上の空論で信じられない、価値のない情報だ」と思われるかもしれませんよね？

さらに私は有名な企業経営者でもなければ、人気作家でもないのですから、皆さんからしてみると、このクニサワヒサノリという人間は信用していいのかがわからないはずですよ。

そこで皆さんが今ごらんいただいている通り、私にとってはプレミアムな情報を惜しむことなくあえて「無料」で世に出すことにしたのです。

万が一、本著に書かれたことが無価値な情報だったとしても無料なら読んで損したとは思いませんよね？

それで皆さんも手に取っていただきやすく、実際に今こうしてご覧いただいているのではないかと思います。

(これはもし、本著が本当は無料でなくても口コミなどで最終的にたくさんの方に広まり読まれることになれば、大きなお金となるはずでしたから、私にとっては大きなリスクを背負っています！当然、本著を真似した書籍などが後から出てきて、そっちの著者・出版社は大儲けということもありえますし。)

それでも本著が仮にたった一人でも起業家の心の支えになれば、それが後の大きな社会の利益となる可能性がありますし(それはイコール私にとっても利益です)、そのうえ、その起業家の方が後に感謝の意味で美味しいご飯でもご馳走してくださった日には、私は大きな得をした気持ちになります。

そんなわけで私はあえて直接的に儲かる見込みの薄いこの原稿を必死で書きながらも、とても楽しく、わくわくしております。(この気持ち、皆さんにも伝わっていると良いのですが...)

最後になりますが、本著は推敲に推敲を重ね、なるべく読みやすく書いたつもりですが、私の本職は作家ではございませんし、出版社を通していませんので編集者が入念なチェックをしているということもございません。そのため、誤字脱字や間違った言葉の使い方、意味の分かりづらい箇所などがあるかも知れません。先にお詫びしておきます。

ただ、せっかくのご縁ということで、大変恐縮ではございますが、どうか「こんな方法あるんだ、でも私はやらないぞ」とか「それなら私もやってます」でも良いので、是非最後までお付き合いいただければと思います。

最後の最後に、本著をご覧くださった皆さんに少しでも多くの幸せが訪れますようお願い申し上げます。

2010年6月 クニサワヒサノリ

ローリスク起業における3大ポイント

ローリスクでビジネスを行なうためには様々なポイントが存在します。これから私はこのブログを通じ、それらのポイントを細かくご紹介していくつもりですが、まず初めにもっとも重要なポイントを3つご紹介いたしましょう。

これらは「ローリスク起業における3大ポイント」と言っても差し支えないような大前提の法則となりますので、是非頭に入れるようにしてください。

- 1、借金をしないこと
- 2、事務所や正社員などを持たないこと
- 3、他に収入源を持つこと

どうですか？すぐに納得できましたか？

早速、それぞれ具体的に見ていきましょう。

1、借金をしないこと

ある意味当たり前の話かもしれませんが、起業し、事業を行なっていくうえで最大のリスクとなるのが「借金」です。

将来的にしっかり利息をつけて返せるような明らかな見込みがあっても短期的に借りる場合は別として、「恐らくうまくいく」程度の安易な見通しであれば借金をすることは絶対に止めてください。

あなたがどんなに高い志を持ち、誠実な事業運営を心がけたとしても、ビジネスには失敗するという可能性があります。

万一失敗した場合、会社の代わりにその借金を返済することになるのはたいていの場合あなた自身。

事実、会社が倒産し、借金を苦しんで自殺した社長さんの話などが、たまにニュースになっていたりしますよね。

あなたが死を選ぶのも困りますが、さらに困るのが残されたご家族や保証人です。

そこで、本著では「借金＝ハイリスク」と定義し、基本的に無借金で起業し、そして運営していく方法を探って行こうと思っています。

これについては自信がありますのでご期待ください。

2、事務所や正社員などを持たないこと

簡単に言うと「固定費」を極力持たないようにするということです。

「固定費」とはその名の通り、売りに関係なく一定で発生する、固定された費用のことです。

起業したばかりの方に多いケースとして、「自分の会社を持った」ということについて浮かれてしまい、大して儲かってもいないのに立派なオフィスを構えたり、自分ひとりでまだまだやれるのにも関わらず、面倒だからとスタッフを雇ってしまうことがあります。

しかし、これらは一度契約したが最後、あなたの儲けがどんなに少ないときでも（たとえゼロでも）容赦なくお金を取り立てる、天使にも悪魔にもなる存在でもあることを忘れてはいけません。

順調に売上げが伸びていて本当に必要な状態であれば構いませんが、基本的には本著で紹介していくようなスモールビジネス上ではリスクな行為であると考えておいたほうが無難です。

そこで、今後本著では、事務所や正社員を抱えずとも支障なく事業を行なっていく方法をご紹介しますので是非楽しみにお待ちください。

3、他に収入源を持つこと

当たり前ですが、起業間もない時期はお客さんも少ないですし、収入が安定しないケースがほとんどです。

むしろ「売上げゼロ」が数ヶ月続くケースも決して珍しい話ではありません。

しかしそうなりますと、きちんとした貯金をお持ちか、禁じての借金でもしない限り、この最初の時期を乗り切るとはなかなか至難の業。

事実、世間では起業して1年以内に廃業する確率は30%とも40%とも言われます。

そこで、あなたがこの30%だか40%だかに入らないように、「他に収入源を持っておくこと」を強くお勧めします。

たとえば一番簡単且つ確実なのが「今在籍されている会社を辞めないこと」です。

ようは、これまでと同額のお給料をいただきながら、起業のチャレンジが行なえるという素晴ら

しい話です。

そんなことが可能なのかと目から鱗の方もいらっしゃるよな。

もちろんこの方法は会社の業種や規則によっては実現しづらい方もいらっしゃいます。

ただ、時代の流れで企業は社員に対し、副業などの個人活動を認めざるを得ない方向になってきていますので、しっかりとした理論に基づいたやり方であれば望みはあります。

取り急ぎは「さあ起業するぞ、早速会社に辞表提出だ」と勢い込んで行動される前に、是非この「ローリスク起業」を引き続きご覧いただいた上でご判断いただきたいということです。

尚、「今の会社との両立」が難しい方に向けては、別の方法論も今後しっかりとご紹介していこうと思っていますので、ご安心ください。

いかがでしたか？とりあえず「なんとなく」でも構いませんが、上記3大ポイントが起業の大きなリスク回避に繋がるのだということをご理解いただけましたでしょうか？

今後、詳しい情報や他のポイントと解説についても随時アップしていきます。どうぞ楽しみに！

ローリスク起業における心の持ち方

さて、今回は実際にローリスク起業を行なう人がどういった心持ちで遂行していくと良いのか、私の経験をもとにお話していきましょう。

- 1、大切なことは「続けること」
- 2、普通の人より努力は必要
- 3、人間関係が変わることを恐れない

1、大切なことは「続けること」

私が実際に起業活動を行なって感じた一番大切なことは「続けること」です。

正直、初めてすぐは利益ががっばりがっばり入ってくるようなことはあまりなくて、むしろ赤字収支の連続で、「自分は起業に向いていないのではないか」と疑心暗鬼にかられてしまうくらいでした。

また、正業と両立させるバランスがうまく取れなくて双方にマイナスな影響をもたらしてしまったり、あるいは思わぬ人からの妨害などもあり、気持ち的には萎えそうになってしまったことも一度や二度ではありません。

それでも、掲げた看板を下ろすことなく攻め続けた結果、ようやくぼちぼちと小銭が入ってくるようになりました。

おそらく皆さんも、最初はウキウキワクワクで楽しいから良いのです。

しかしきっと何らかしら途中で苦しくなることがあると思います。

そんなときは是非こう考えてください。

大きなお金をかけずに地道にコツコツ、それがこのローリスク起業。実は何もせず放っておいてもあまりお金は出て行かないのですね。

ですから、「ちょっと今は積極的になれない」なんていうときは何もしないでそのままだでも構わないのです。

とにかく途中で辞めない、休みながらでも良いですから、続けていくことが何より肝心です。

私もやるときはまとめて一気にやりますが、気が乗らないときや正業が忙しいときは、完全に手を抜いています。

(何故かそういうときに限って、問い合わせの電話が来たりするのが面白いところであったりします。)

2、普通の人より努力は必要

ローリスク起業は主にお金の面においてローリスクですが、その分あなたの人的努力を大いに求めるものです。

まず当然なことに、事業を行なうための時間を作る必要があります。

そして常日頃から色々なことに興味を持って、自分の感度を高めておく必要がありますし、情報収集にも気を使わなければなりません。

あまり人付き合いが苦手だという方でも、出会いを求めて外に出たほうが良いときもあるでしょう。

申し訳ありませんが、私がやってきた「ローリスク起業法」では棚から牡丹餅的にお金が降ってくる方法ではありません。

楽しんで儲けたいという方であっても、まず儲かる仕組みを作る必要があります、最低でもその努力は絶対に必要であるということをしっかり認識してください。

どんなビジネスプランを描いたとしても、ある程度の段階まではあなた自身が最大限の努力を行なうべきなのです。

是非そのことを忘れないようにしてください。

3、人間関係が変わることを恐れない

あなたが築いてきた多くの人間関係—残念ながらこれは「ローリスク起業」を行なうことで崩れてしまうかもしれません。

まず、起業に時間を使うことで、今までの飲み仲間と飲む時間が減ることでしょう。

また、ビジネスが成功してくると特に正業の関係者から妬まれるようになるはずですが。

でもこれは逆に、チャンスだと思って欲しいのです。

確かに今までのレベルでの人間関係は崩れるかもしれませんが、その代わりにこれまであなたが出会わなかったような高いレベルの素敵な方に出会う確率が非常に高まってきます。

新しく知り合う人たちは実に魅力的な人たちばかりで、きっとあなたに多くの利益をもたらして

くれる存在になることでしょう。

結局、どちらを取るかということです。

今までどおりでよければ、そのままの生活を送ればよし。

でも、ちょっとでも上昇志向があるのであれば踏み出してみるべきです。行動なくして世界は変わりません。

最初はつらいかもしれませんが、でも、結果得られた世界にはきっと満足いただけることでしょう。

さて、上記はあくまで精神論です。

これを踏まえて実際にどのように行動していけばよいのでしょうか？

引き続き本著をどうぞお楽しみください！

ローリスク起業に必要なもの

本日は、ローリスクでビジネスを行なうために必要なものをご紹介します。当起業法は、だてに「ローリスク」を名乗っているわけではございません。必要なものは本当に少ないです。

もちろん皆さんが立ち上げようとしているビジネスによっては、以下で紹介する以外に必要なものがあったり、または必要ないものもあるかとは思いますが。

ですので、あくまで私が考える最低限必要なものをご参考までにあげておきたいと思います。

- 1、お金（2万円くらい）
- 2、携帯電話（日中いつでも電話に出られるのであれば固定回線でも可）
- 3、パソコン（インターネット回線とつながっていること）
- 4、メールアドレス
- 5、屋号
- 6、名刺
- 7、ホームページ

それでは具体的に見ていきましょう。

1、お金（2万円くらい）

起業するのですから、お金が必要なことは皆さん理解できるでしょう。

しかし2万円という金額は、その少なさにビックリされたのではないのでしょうか？飲み会を数回我慢すれば手元に残る金額です。

そんなに少なくて良いなら、誰でも起業しちゃうんじゃないの？そんな声も聞こえてきそうですね。

でも決して間違いではありません。なぜなら、私の最初の必要額が約2万円だったからです。

参考：私の初期費用内訳

ホームページ用サーバーレンタル費（初期費用＋1年間分）：約5,000円

ドメイン取得（1年）：約1,000円

ホームページ用素材購入費：約12,000円

名刺印刷費：約2,000円

足してみてください。それぞれ概算で書きましたが、しっかり2万円で済んでいると思います。

勘のよい方ならすぐお分かりになったかと思いますが、ホームページ開設関連と名刺にしかお金を使っていません。

しかも私はホームページデザインをちょっとこだわりたいので、つい1万円を超える素材を買ってしまったのですが、これも本当は自分で写真を撮るなどすれば節約できたお金でした。

（上記は初期投資をかなり節減した成果です。最初にお金があるに越したことはありません）

2、携帯電話（日中いつでも電話に出られるのであれば固定回線でも可）

どんな事業を行なうにしても、電話番号は必須だと考えてください。

もちろん事業内容によって、頻繁に電話のやり取りを必要とするものと、基本的にはメールのやり取りだけで済むものがありますが、仮にメールだけで何とかなるものだとしても、電話番号を

公開するかどうかでビジネスの信用度は大きく違ってきます。

普段お使いの携帯電話をそのまま使うか（これが一番お金がかかりませんので私はそうしていますが、私のプライバシー保守には難があります）、もしくは起業用に専用の携帯電話（日中いつでも電話に出られるのであれば固定回線でも可）を是非用意してください。

もちろん正業をお持ちの方で、会社的に私用電話が禁止されている方もいらっしゃると思います。

そういった方は留守番電話を設定し、自分の声で「今は出れないが必ず折り返す」旨を吹き込み、ランチタイムや就業後に折り返すようにしましょう。

ちなみにマイ携帯でビジネスする方にお勧めのドコモの「2 in 1」というサービスがあります。

これは通常の料金に少な目のプラスアルファ料金を支払うことで、1台のケータイに2つの電話番号とメールアドレスを持たせることができるサービスです。

プライベートと仕事を切り替えるためにわざわざ電話を2台持つ必要がありませんので、手軽にプライバシー管理を楽しむことができます。

尚、このサービスには対応機種に制限があったり、また料金プランもさまざまですので、詳しくは[ドコモのホームページ](#)で直接確認されるようにしてください。

3、パソコン（インターネット回線とつながっていること）

今後ご紹介させていただく予定ですが、ローリスク起業にはパソコン（というかインターネット）が不可欠です。

このサイトを読んでいただいているということは、ネットが見れているということなので大丈夫かとは思いますが、もし会社でしかネットは見えていない、家にパソコンはないというような方がいらっしゃいましたら、要注意です。

最近ではネットブックと呼ばれる5万円以内で購入できるパソコンも多くお店に並んでいますので、是非購入をご検討ください。

また、オフィス系ソフトやセキュリティ系ソフトは無料で便利なものがありますので、ソフトウェア購入費はあまり考えなくて構いません。

4、メールアドレス

この時代ですから、お客様とのやり取りにメールは不可欠。FAX番号よりメールアドレスです、間違いありません。

しかもメールアドレスは、あなたが提供するビジネス専用でドメイン（○○○.jpや△△△.comなど）を取得し、そのドメインで運用するアドレス（～～@○○○.Jp、～～@△△△.com）が望ましいです。

私の場合はビジネスを始めるにあたり、「tsunagu.com」というドメインを「[年間580円からの格安ドメイン取得サービス—ムームードメイン](#)」というサービスで取得、そのドメインのメールを「Google Apps（無料）」で運用し「kunisawa@～（迷惑メール阻止のため省略）」というアドレスを使用しています。

上記のドメイン取得自体はそんなに難しいものではありませんが、メールアドレスのGoogle Apps運用などは少し難易度の高い行為ですので、ホームページ開設の仕方とともに後日詳しくご説明させていただきますね。

5、屋号

屋号とは簡単に言うと「あなたがこれから出そうとしているお店の名前」。会社法人であれば会社名にあたるものです。

ただ会社法人にしなくても、ようは個人事業でも（開業届けを出す出さないに限らず）団体名を名乗ることは勝手であり、ゆくは商号登記まで行なうことが可能です。

事実、私どもが名乗っている「つなぐプロデュース」という屋号は正直なところ、どこにも届出はしていません。ある日突然、勝手に名乗り始めただけです。

でもこうしてホームページを運営したり、繰り返し名乗っていることで、そういう名前の団体があると徐々に世間は認知してくれるようになります。

実はこれが何より重要なことなのです。

もちろん屋号を付けずに個人名で事業を行なっていくことも可能ですから何が何でもつけなければいけないわけではありませんが、将来法人化するなど拡張を考えている場合、最初からしっかりと屋号を決め、それを当初から名乗っていくことをオススメします。

後から名前をつけると、既存のお客さんはなかなかその名前を覚えてくれず、いつまでも個人名でしか認識してくれないという、法人化した場合のブランディング的にマイナス行為です。

尚、屋号は有名企業や店舗、あるいはブランド名・商品名など、他の何かとかぶっていて、かつ相手の方が現時点で明らかに有名である場合、同じ名前をつけることは止めておきましょう。

のちのち問題になることがある可能性があり、その際に名称変更を余儀なくされるのはたいていの場合、後からつけたこちら側です。

事前に、付けたい屋号名でインターネット検索を（出来ればGoogleとYahoo!両方で）行い、同じ名前の企業や店舗などがどれだけあるか、どんな場所にあるかをよく調べるようにしてください。

そして、これだと決めたならば手始めに家族・友人・知人など利害関係の無い方から積極的に屋号をアピールしていきましょう。

6、名刺

営業を行なう前に必ず用意していただきたいのが名刺です。これがあるかないかでは、ビジネスにおける信用度が丸っきり違います。

前述の屋号をはっきり明記し、代表など何らかの肩書きを記載。

さらに名前、住所、電話番号、メールアドレスは必須です。

住所については事務所のない当初は自宅の場所をそのまま記載しておけば良いのですが、女性の方など自宅住所を書くのはためられるという方も当然いらっしゃるかと思います。

最近はそのような方のために、ちょっとお金がかかってしまいますが、SOHO向けの住所貸しサービスというものがいくつかありますので、活用を検討してみてください。

サービス業者によりますが、月に1万円程度で銀座や青山、新宿など一等地の住所を名乗ることが出来ますし、郵便物が送られてきた場合は転送サービス、来訪者が現れた場合は対応代行といったオプションもありますのでとても便利です。

いずれにせよ、とにかく住所は何らかしら記載するようにしましょう。ただでさえ法人でないうえに、住所まで告知できないというのでは怪しまれ信頼されないことが多く、ビジネス上の大きな足かせになりかねません。

7、ホームページ

当起業法では、自社の事業内容や営業を行なうにおいてホームページの存在は不可欠な要素にな

ってきます。

しかし、自分でホームページを作った経験がなく、どうしたらよいか分からないという方も多いかもしれませんね。

でも大丈夫です。ネット文化の広がりとともに様々なサービスが拡充され、今は誰でも簡単に自分のページを持つことが出来る時代です。

詳しい開設方法は当サイトでもお伝えしていきますのでご安心ください。

尚、起業当初のホームページは、デザインが秀逸かどうかということはさほど重要なことではありません（綺麗で見栄えが良いほうが結果も良いのは間違いありませんが、最初の段階ではあまり気にしないで良いということです）。

それよりも、あなたの熱い気持ちがきちんと伝わるものになっているかどうか重要です。

準備するものとしては、前項の「4」で独自ドメインのメールアドレスを取得されている方であれば、あとはサーバーのレンタルです（知識がある方であれば自前でサーバー構築されても結構ですが、一般の方であれば借りてしまったほうが早いし、きちんとした会社で契約すればセキュリティ的にも安心です）。

私のオススメは下記のレンタルサーバーです。

サイトのデザインが独特なのでビックリされるかもしれませんが、とにかく値段が安いのと、拡張性も一般並み、また上場している大手企業のサービスであり運用トラブルも少ないという点が非常に魅力的です。

[☆☆☆☆☆☆ ナウでヤングなレンタルサーバー！ロリポップ！ ☆☆☆☆☆☆](#)

月額263円で容量8GB

Movable TypeやWordpressだって使えるよ。

作り方は後日説明いたしますね。

さて、「ローリスク起業に必要なもの」ですが、いかがでしたでしょうか？恐らくそんなに用意するのが難しそうなのは無かったのではないかと思います。

ですので、ひとまず安心していただき、当起業法を実践していただければ幸いです。

どうぞ次回もご期待ください！

ローリスク起業におけるビジネスの選び方

ローリスク起業にはどのようなビジネスが向いているのでしょうか。

やはりローリスクで起業するためには、何でも良いというわけではありません。ビジネスの選び方にはコツがあります。

ある意味、これが要とも言えるべきかもしれないポイントです。

大きくまとめてしまうと、「人を雇わなくて良い＝一人でやれる」、「実際の店舗や事務所を持たなくて良い（インターネット上のバーチャル店舗を除く）」、「実際に発注があるまで仕入れを行わなくて良い（在庫を極力持たない、もしくは返却可能である）」ものを選ぶこと。

ようは「何も仕事がないときはホームページのサーバレンタル費程度しかお金が発生しない」ものということです。

でも果たしてそんなビジネスってあるのでしょうか？

今日はローリスク起業に最適なビジネスの一例をいくつか挙げたいと思います。これらは副業にも最適なビジネスですから、副業目的の方も是非チェックしてみてください。

- 1、仲介業
- 2、コンサルティング業
- 3、クリエイティブ業

1、仲介業

自分では直接サービスを持たず、顧客とサービス提供社を結ぶ営業窓口機能だけをビジネスにする方法です。

有名な例としてあげられるのは不動産の仲介や保険代理店などでしょうか。

不動産の仲介は不動産を持っている人と、不動産を求めている人を引き合わせる仕事です。大きな会社は別として自社で不動産を抱えてはいませんので、売れなくても維持費が掛かってしまうというようナリスクはありません。

保険代理店は、数ある保険会社と代理店契約を結び、訪れた顧客に数社のサービスの中から一番最適なものを紹介します。契約さえ取れば紹介手数料をもらえますが、保険の運用自体は大本の保険会社任せです。

（実際、アフラックは精力的に代理店を募集しています）

また、上記2例よりはスケールが小さくなりますが、インターネットのアフィリエイトサイト運営も仲介業であるといえるでしょう。クリック単位または契約単位で一定額の報酬が見込まれます。

([A8.net](#)、や[リンクシェア](#)などが有名どころです。契約手続きも簡単ですし、個人でも出来るので副業として利用されている方はたくさんいらっしゃいます。)

これら仲介業のビジネスモデルは主として以下のどちらかになります。

- 【1】 仲介手数料（間接費）として顧客に上乗せで請求する
- 【2】 サービス提供社に顧客紹介料としてバックマージンを請求する

世の中の流れと顧客重視の視点から考えますと、【2】の方が将来性の高いビジネスモデルであるとは考えますが、業界ごとの慣習などもありますので、どちらが良いか一概には言い切れません。

ライバル会社の仕組みをよく研究した上で決定されることをお勧めいたします。

尚、【1】はこちらで手数料の割合を勝手に決めることが出来るのに対し、【2】はサービス提供社との事前の契約が不可欠です。交渉力が問われることはもちろん、法人でないと契約できない（個人事業ではNG）などの制約条件がある場合がありますので注意してください。

2、コンサルティング業

あなたに特定の分野において知識と経験、そして信頼性があれば今すぐにでも始められる、個人のパーソナリティが全ての仕事です。（知名度があればさらに言うことなしです）

どんな世界でも構いませんが、あなたがこれは自信があるという世界があれば、是非その世界でコンサルタントとして活躍することを検討してみてください。

【例1】 ウェブサイト制作に長年携わってきた→ウェブコンサルタント

【例2】 大手飲食チェーンで店長だった際、売り上げ成長率が高く社内で何度も表彰された→飲食店コンサルタント

【例3】 学生時代、100人を超える女の子とデートした→恋愛コンサルタント

【例4】 ファッションセンスに自信あり、TPOに合わせた着こなしも分かっている→ファッションアドバイザー

【例5】 MBAを取得している→経営コンサルタント

とにかく、その分野における幅広く豊富な「知識」がビジネス選択のポイントで、出来れば机上の空論にならないように「経験」があると尚良し。

いかにして顧客から「この人はすごい、頼りになる」と信頼されるかが成否の分かれ目ですが、自分が資本、努力しだいでいかようにもなるところはローリスク起業に最適であるビジネスモデルといえるでしょう。

3、クリエイティブ業

いわゆるデザイナーやスタイリスト、フォトグラファー、ジャーナリスト、作家、ミュージシャン、プログラマーなどなど、自分自身の技術やセンスに人並み以上の自信がある場合はこちらの仕事で独立すべきでしょう。

前述のコンサルティング業に近いものがありますが、努力一筋でもなんとかなる前者に対し、こちらはクリエイティブティーという「資質」を同時に求められるものであるため、あえて項目を分けさせていただきました。（もちろんこちらにも努力は必須です。）

出来れば独立の前に、その世界で有名な方のアシスタント、もしくは有名会社の社員として一度ノウハウを吸収したり、人脈を広げておくことが良いと思います。（成功の可能性も高まることでしょう。）

もちろんノンキャリアで独立も可能ではありますが、相当な実力を問われることになりますので、その分リスクも高くなると思ってください。

いかがでしたでしょうか？

上記はあくまでほんの一例。他にもローリスク起業にふさわしいビジネスはいくらでもあると思います。

もちろんそれらは追ってご紹介させていただきますので楽しみに！

まずは副業の形で始めましょう！

ローリスク起業を始めようと思われている方の大半は起業は初めて経験するものだと思います。

一般企業にお勤めの、いわゆる「雇われ」ている方が「自分を変えたい」「なりたい自分になりたい」「夢を叶えたい」—そんな一大決心の元に奮起しようとしている姿が目に見えます。

私もそうでした。

昔からいつも頭の隅にあった起業して自己実現をしたいという夢、その一方で小さな企業のいちサラリーマンである私には、お金も人脈もほとんどありません。

そのまま無理に起業をすれば、まず間違いなく飢え死にしそうになるだろうということは容易に想像ができました。

もちろん、こういった状況下でも勢いで突っ走ってわずかな可能性に賭けるという男らしい考え方もありますが、私の場合、ちょうど結婚を考えている女性があり、将来に渡って家族を守らなければならないということが頭を掠めまして、やはりそれは無謀な挑戦という結論に行きあたざるを得ませんでした。

そんな夢と現実の狭間で大いに悩んだ私は、色々な成功者のパターンを研究し、最終的に「今の会社を辞めず、まずは副業という形でビジネスを始めよう」というところに考えが至ったのでした。

幸いにも昔と比べ、社会の風潮は副業を行なうことに優しくなっています。

実際に多くの企業で副業を容認するところが多くなってきましたし、また周囲の反発もそれほどなく行なえることようになってきていると言えます。

そこで今回から複数回に分けて、自分のやりたいビジネスをまずは副業として始めていく方法やポイントなどを、実際に私の経験から得たものを交えながらお伝えすることで、皆様にお役立ていただこうと思います。

今回は副業を行なうに当たって気になる「どうやって正業と両立するのか？」について、まずは確実に増えるであろう自身の負担を、どううまく押さえ込んでいくか探っていきます。

1、副業は負担が2倍？

副業はあくまで副業。

当然ながら、単純に正業である勤め先の仕事はそれはそれできちんとかなさなければなりませんし、むしろ周囲のやっかみをかわすためにこれまで以上に仕事に精力的に働くことがベターかと思えます。

しかしそうなりますと、必然的に自身の負担が大きくなることは間違いもない事実です。

「そんなの当たり前、バリバリ働くぜー」というマッチョな方は良いのですが、やはり人間ですから息抜きはしたいですし、遊びにも行きたいわけです。

これを夢実現のためとして無理して押さえ込むことは、私の経験上とてもストレスがたまり、能力低下や健康被害など、後で何らかの反発を受けることがあり逆に非効率であると思います。

そこで思い返して欲しいのです、あなたの起業動機を。

多くの方が「なりたい自分になりたい」とか、やりたいことを好きなようにやれるようにすることがそもそもの目的だったのではないのでしょうか。

お金のためだという人も、「収入が増えることによって楽しい生活が出来るようになる」ということだと思えますから、楽しくないと意味がないと思うのです。

ですから他にやりたいことがあった場合に、それを著しく押さえつけられるほどの負担は負わないほうが良いと私は思います。

あくまで副業の負担は自分に無理ない範囲、つまり自分で「最近の俺（私）、ちょっと頑張っているな」と思えるくらいに納めるべきでしょう。

そういうスタンスでいきますと、負担が単純に2倍ということはまずありえなくて、人によりますが1.1倍～1.5倍くらいというのが正直なところではないのでしょうか。

もちろん「それで本当に成功するのか？寝る時間以外は夢実現のために割かないとマズイのではないか？」そんな意見もあると思います。

正直、成功のスピードは遅くなると思います。しかし以前にもお伝えしましたが、大事なことは続けることであり、無理ない範囲で続けていかなければ結局成功からは遠ざかってしまうことになってしまうのです。

2、心理的負担の軽減：趣味の一環で副業できるようにする

副業をすることによる主な負担は「心理的な負担」と「時間的な負担」の2つであると思います。

まずは「心理的な負担」の軽減について。

正直に言ってしまうと大変だと思うから大変になるのであって、楽だと思えば楽ということに尽きるわけですが、世の中みんなポジティブ思考というわけでもないでしょうから、こういう話が出てくるわけですね。

でも大丈夫です、私がポジティブな方向に考え方を持っていく方法をお伝えさせていただきます。

一番楽な形は「趣味を副業にすること」です。「自分の好きなことをやっているだけでお金が入ってくる」という素晴らしいパターンです。

たとえば、

★写真を撮ることが趣味の方も多いと思うのですが、そういう方が自分の撮った写真を売る。
(誰かに頼まれて撮るというのも良いですが、これは人脈や実績が必要ですからいきなりは難しいでしょう。)

★人と会って話すのが大好きな人が、パーティーを主催し収入を得る。
(パーティというの大げさですが、合コンや食事会のセッティングなどを行い、自分の食事代を浮かせるというような手短なレベルから始めても良いでしょう)

もちろん上記レベルでは、それだけで食べていけるようになることは難しいと思います。

しかし、こうやって一歩踏み出すだけでも確実に今までとは違う流れを実感することが出来るようになるはずですから、慣れてきたらそこから次のステップへ向かえば良いのです。

心理的抵抗の大きい方は、まずはこのようなレベルから始めてみてはいかがでしょうか？

次回は毎日正業だけで十分に忙しい方がどうやって副業の時間を作るかなどを考えて行きたいと思いますのでお楽しみに！