

自由になるための

副業

Side work 3.0 to become free

Scale

社畜サラリーマンがサイト運営で 人生大逆転させたストーリー

- ✓ 1日30分の作業で、金銭的・時間的自由を手に入れる方法
- ✓ 仕事中に会社の給料の月収を午前中に稼ぐ非常識な稼ぎ方
- ✓ 1サイトを1億4,000万円で売却提案を受けバイアウト
- ✓ 年商500億円の企業からSEOコンサルの依頼を受ける

はじめに

思えば、遠回りをしてきた。

不器用な僕は遠回りをするしかなかった。直面する現実をひとつずつ乗り越えて、一步ずつ進むしかなかったのだ。

それは果てしない旅路で、何度もくじけそうになった。自問自答を繰り返し、人生を賭けた決断をしながら、時にはドン底も味わった。

だけど今、僕はここにいる。自由に生きるための術を手に入れて、最愛の家族とともに日々を過ごしている。3人の子どもたちの朝の支度をしてにぎやかに送り出す。最愛の奥さんが食べたいランチを、一緒に食べに行く。

そんな何気ない大切な日々。

この本は、あなたのために書いた。現状に不満を抱き、将来に焦りを覚え、なんとか限界を突破しようともがいているあなたのために。僕がどんな風に遠回りをしてきたか、その旅路で何を得てどう成長してきたか。それこそが、あなたを救いになると信じている。

目次

はじめに

第1章 水かけごはんは幸せか

第2章 揺れるビルのなかで

第3章 地獄の「副業1.0」時代

第4章 メンターとの出会い

第5章 伸び悩む「副業2.0」時代

第6章 試練を乗り越えて

第7章 そして、「副業3.0」へ

おわりに ——あなたは遠回りしなくてもいい

本書のまとめ

第1章

水かけごはんは幸せか

子どものころ、僕は「水かけごはん」を食べていた。山形県の郷土料理のことじゃない。安い白米に、水道水をかけて食べる本当の「水かけごはん」だ。

父は飲食店を営んでいた。バブル期が終わろうとしていた頃に銀行から借金をしてオープンした小さな喫茶店だ。母もそこで従業員として働いていた。景気の悪化、薄利多売の無謀な経営。さまざまな要素が折り重なって、結局その喫茶店は数年でたたんでしまった。父は働き過ぎで体を壊し、借金だけが残った。

僕は4人きょうだいの末っ子で、僕らは古い団地に住んでいて……そう、うちは貧乏だった。

「うちは貧乏だ」

と気付いてはいたけれど、不幸なんかじゃなかった。きょうだいの仲もよかったし、友達だって多かった。父も母も忙しくて休みの日はあまり出かけられなかったけど、不幸な子ども時代だったと思ったことはない。

水かけごはんの話は僕の鉄板ネタだった。これを話すと、ほとんどの友達が「お前、盛りすぎやろ」と笑って

くれる。大学でも社会人になってからも、水かけごはんのネタは笑いを生んだ。

23歳で、僕は父親になった。奥さんは会社の同期で、新卒代表としてあいさつをするほど優秀な女性。産まれたのは僕によく似た男の子。

その時思ったのは、「この子には水かけごはんを食べさせたくない」ということだった。

当時の僕は、東京でシステムエンジニアをやっていた。大学を卒業して新卒で入ったその会社はそこそこの大企業で、給料も悪くはない。だけど僕は「3年で辞めて独立しよう」と心に決めていた。

特別やりたいことがあったわけじゃない。ただ、一国一城の主として飲食店を切り盛りしていた父の背中に憧れていたし、その一方で「自分なら父よりも、もっとうまくやれる」と根拠のない自信をもっていたのも事実だ。

おそらく、父はマーケティングというものを知らなかった。レストランで料理人としての修業はしたものの、集客の方法や価格設定といった経営の知識は現場レ

ベルでしかなかったのだろう。子どもの僕ですら、「もっと広告をうまく出したらいいのに」とか「これはもっと高くても食べてもらえるのに」とうっすら思うくらいには、経営が下手だった。要するに、父は勉強不足だったのだ。貧乏ながらも大学に行かせてもらい、それなりに勉強してきた僕は「自分が起業したら絶対に父よりうまくやれる」と思い込んでいたのである。

会社の話に戻ろう。

僕が新卒で入ったその会社では、大規模で安定を求められるシステムを作っていた。僕もシステムエンジニアとして、そんなシステムの一端を作っていたわけだ。その会社ではCOBOLという化石のようなプログラミング言語を使っていた。いや、化石というのは語弊があるかもしれない。今現在も使われている言語なのだから。

僕にとってその仕事は、保守的で進化がない、進化もなければ面白さも感じられないものでしかなかった。

「こんなことをやっていて、独立した時に通用するようなスキルが身につくのだろうか？」

そんな不安と焦りを感じながら毎日を過ごしていた。

だから、身を粉にして昼夜問わず働き勉強しまくっていた……というわけでもない。僕だって人並みに恋をする。

新卒代表のあいさつをした素敵な女性。見た目はかわいらしいのにめちゃくちゃ有能で、最初は正直、ちょっと嫉妬していた。自分は優秀だと信じて疑わなかった僕は、一丁前に彼女にライバル心を抱いていたのだ。

ライバル心はやがて、恋心に変わる。だってかわいいんだから仕方ない。当然の流れ、自然の摂理だ。

「狙った獲物は逃がさない」を信条にしている僕は、押して押して押しまくって、彼女を落とす。この本は恋愛指南書ではないから、そのあたりは割愛しよう。

やがて僕らは結婚し、長男も生まれた。

2009年。リーマンショックによって世界中が大打撃を受けたあの年。僕らがいたその会社も、もれなくリーマンショックの影響を受けた。競合会社に吸収合併されることになり、人員整理が行われたんだ。

僕よりもずっと優秀な社員だった奥さんは、妊娠中であることを理由にあっさりと会社に切られてしまった。当然の権利である産休や育休も、吸収合併のさなかでう

やむやにされてしまった。奥さんは産後に復帰することを望んでいたが、戻る場所を失ってしまったのだ。

なんて理不尽なんだろう、会社というものは。

そんな風に腹は立ったけど、その時は「何とかなる、僕が稼げばいいだけだ」と思うしかなかった。愛する家族を幸せにしたかったから。

家族を幸せにするためには、何が必要だろう？

そう自問自答した時、僕は「お金さえあれば、人生に選択肢が生まれるはずだ。金銭的余裕があればきっと幸せになれる」と考えた。今でこそ、その考えは半分しか当たっていないということがわかる。お金だけでは決して幸せにはなれない。

でも当時は「それしかない！」と思い込んでいた。

お金を稼ぐために僕が始めたこと。それは「副業」だ。

体はひとつしかないので、本業をするかたわらでできる副業を始めれば、手っ取り早く収入を増やせるだろうと考えたわけだ。

「副業 簡単」

「副業 リスクなし」

「副業 初期費用なし」

こんなキーワードで検索をかけて、インターネット上で情報を探す、探す、探す。この時の僕は、「副業はあくまで副業だ」と考えていた。本業を辞めるつもりはなかったし、元手をかけてまでやるつもりはなかったのだ。

そもそも、この時点で奥さんは副業をすることにはあまりいい顔をしていなかった。

「収入が増えることはうれしいよ。でも、そういう副業って、始めるのに借金したりするのでしょ？ リスクを負ってまでやるものじゃないし、あんまり無理してほしくない」

奥さんの言うことも一理ある、と思った。だから元手がかからないこと、簡単に始められることは副業探しの第一条件だった。

そうして僕は、「無在庫ネットショップ」という副業があることを知った。

無在庫ネットショップとは、簡単に言うと「インターネットを介して注文を受けた後に商品を仕入れて発送する」という仕組みのこと。そうすることで、在庫リスクや資金繰りのリスクを抱えずにビジネスができるというわけだ。在庫を抱えておくには倉庫代がかかるし、あらかじめ商品を仕入れておくのに元手も必要となる。そういうリスクがないのは好都合だった。

出産を控えた奥さんに心配をかけたくはなかったので、在庫を抱えたり元手が必要になったりする副業はやりたくなかった。その点、無在庫ネットショップなら挑戦しやすそうだなと思った。

システムエンジニアとして働いていたものの、化石のような仕事しかしてこなかった僕にはネットショップ運営やWebサイトに関する知識もスキルもない。父のような失敗をするわけにはいかないので、とにかく勉強しようと考えた。教材を購入したり、5万円のセミナーにも参加したりと、できるだけことはやった。

しかし、付け焼刃の知識では何も変わらない。結局、教材は「買って満足」、セミナーも「行って満足」で終わってしまって、何も行動しない日々が続いた。本業は本業でちゃんと給料をもらえていたから、「副業で稼がな

くては」 という強い危機感を感じなかったのもあるだろう。

いつか独立起業したい。それで、理不尽を強いられる会社員なんか辞めてやる！ そのためには何かを始めなくては。だけど、何から始めればいいのか……

毎日そんなことを考えながら、ぐるぐると同じところで葛藤していた。

第1章のまとめ

- ・ 貧乏な生活も一概に不幸とはいえないけれど、自分の子どもにも同じように貧乏な生活をさせたいとは思えないはず。
- ・ 元手や在庫リスクのある副業は慎重に。
- ・ 付け焼刃の知識では、何も成し遂げられない。

第2章

揺れるビルのなかで

——2011年3月11日。

僕は高層ビルの14階にいた。

「揺れてる？」

オフィスの誰かが言ったのとほぼ同時に、僕はPCモニターを手で押さえた。

長い。

徐々に強くなる。

止まらない。

長い。

同僚の何人かが机の下に潜った。オフィスの外からは女性の悲鳴も聞こえる。僕はモニターを手で押さえたまま、中腰になって逃げるかどうか考えていた。

そのうち、揺れは収まった。

「地震？」

「震源どこ」

ざわつくオフィス。多くの社員が仕事の手を止め、携帯やパソコンを使って情報収集を始めたが、その最中に再び揺れ始めた。余震だ。

今度はさっきよりももっと多くの社員が、反射的にデスクの下にもぐった。僕も同じく、デスクの下へ身をかがめた。

——奥さんと子どもは無事だろうか。この時間は家にいるはずだけど、とりあえずメールだけでも……

まだ余震はおさまらなかったが、僕はとっさにデスクの上に置いてあった携帯電話に手を伸ばした。

その時、異様な光景を見た。

揺れるビルのなかで、直属の上司がいつもと変わらない表情でプログラミングし続ける姿を。

——正気かよ。命より、仕事かよ。そんなに大事な仕事かよ！

背筋がゾツとする光景だった。

震源が東北だと知ったのは、その直後だ。その時わかった情報だけでも、震源地の被害は言葉を失うほどひどかった。

その日、帰宅難民となった僕は夜通し歩いて自宅まで帰った。当時は千葉に住んでいたなので、7時間もの道のりを革靴で歩き通した。自宅は棚が倒れたり皿が割れたりした程度だったけれど、それでも家族の無事を自分の目で確認してようやくホッとできた。

次の日はあちこちで停電したり、電車が一部止まったりした。それでも、わりとすぐに東京は普段の姿を取り戻していったように思う。

だけど、日本全体が揺れたあの日見た、上司のあの異様な姿は、まるでガンのように僕の中で黒く大きく膨らんでいった。

こんな会社においていいのか。居続ける意味はあるのか。いつまた同じような大地震が起こって、呆気なく死んでしまうかもしれないのに、と。

その一方で、何のスキルもなくのうのうと会社員をやってきた自分が、今独立したところでやっていけるのかという不安もあった。

——このままこの仕事を続けたくはない。だけど、今辞めたところで生活できるのか？ 独立するだけのスキルと経験が自分にはあるのだろうか？

毎日、僕は葛藤していた。

そんなある日、奥さんのお父さんから電話がかかってきた。しばらく話し込んでいた奥さんに、僕は尋ねた。

「お義父さん、なんだって？」

「うん。……帰れるなら帰ってきてもいいぞ、だって」

奥さんの実家は京都にある。京都に移り住み、しばらくの間実家で一緒に住んでもいいと提案してくれたのだ。

正直その時、僕たち夫婦は原子力発電所の問題や放射能汚染の噂に、参ってしまっていた。赤ん坊がいて、毎日のように報道で原発がどうの放射能がどうのと騒がれたら、精神的にすり減ってしまってもおかしくはない。実際に健康被害があるかどうかはこの際関係なくて、とにかく僕たちは地震の直後からずっと、「このまま東京にいていいのだろうか」と悩んでいたのだ。

だから、義父の提案はまさしく渡りに船だった。

現状を変えるには、今、動くしかない。

会社に辞表を提出し、脱サラした僕は、最愛の奥さんと長男を連れて京都に移住することにしたのだ。

第2章のまとめ

- ・ 命の危機に瀕してもなお、ロボットのように働く会社員になりたいか？
- ・ 現状を変えるには、今、動くしかない。

第3章

地獄の「副業 1.0」時代

京都に移り住み、僕にとっての最初の挑戦が始まった。脱サラを機に、前職の時からリスクなく始められる副業として目をつけていた「無在庫ネットショップ」を開業したのだ。

在庫を抱えるリスクがないから、倉庫も必要ない。奥さんの実家に居候させてもらっている身分なので、在庫をもたなくていいのは本当に都合がよかった。

元手が必要ないし、パソコン1台と電話ひとつで完結できる。しかも、やり方はググれば出てくる。愚直ながらもさまざまなことを試行錯誤して、売上は少しずつ伸びていった。

とはいえ、奥さんはこの独立起業には反対していた。

「普通に転職すればいいじゃない？ 会社員の方が住民税とか、健康保険とか、いろいろと安心なのに……」

小さい子どもがいるため、収入の不安定な独立起業に不安を感じていたのだろう。奥さんの心配は理解していたつもりだ。それでも当時の僕は、「大丈夫。すぐに会社

員のときの何倍も稼げるようになる！」と信じて疑わなかった。実際、手ごたえもあったから。開業してたったの2~3ヶ月で僕は順調に店舗を増やし、一時期は4店舗を運営するまでになっていた。

——これなら、月に100万くらいはすぐに稼げそうだ！

そう有頂天になるほど、順調だった。順調なはずだった。

だけど、歯車は少しずつ狂い始める。

仕入れ、梱包、顧客対応。全部自分でやった。というか、自分でやるしかなかった。結局、体はひとつしかないのだ。

注文が増えれば、その分やらなければならない作業は増える。睡眠時間を削って梱包作業をした。在庫を抱えないということはメリットでもあるが、仕入れが滞れば失注につながるというデメリットも当然ある。海外からの輸入転売にも手を出していたのだが、海外からの仕入れは毎日が綱渡りだ。入ると思っていた品物が突然入らなくなる。納品が遅れる。

何よりも、面倒な顧客とのやりとりもストレスだった。メールが、電話が怖くなった。

ものの半年で、僕はうつになった。

今ならわかる。当時、僕がやろうとしていたのは、ひとつしかない体を酷使して稼ぐ「副業 1.0」だったのだと。

本業が終わった後で、深夜のアルバイトをするようなものだ。ダブルワークというやつに近い。体を使って稼ぐだけでは、必ず限界がくる。心身に異常をきたし、副業が伸びないだけでなく本業すら疎かになってしまうのだ。

当時の僕は副業としてではなく、この無在庫ネットショップを主な仕事としてやっていた。今にして思えば、副業の延長というスタンスでしか取り組んでいなかったのも失敗の原因だろう。

飲食店で失敗した僕の父を思い出した。父は、朝から晩まで身を粉にして働いていた。体ひとつを酷使して稼いでいた。その結果が「水かけごはん」だ。

ああ、僕は今、息子に水かけごはんを食べさせようとしているのか……と気付いた時、心底絶望した。

夢を描いて独立起業したのに、挫折。どうしようもないクソだ、と自暴自棄になった。

時同じくして、奥さんの妊娠が判明した。2人目ができたのだ。

喜べない自分がいた。やることはやっていたわけだけども、それでも神様とやらを呪った。クソ野郎、なんで今なんだ、って。

その頃には、奥さんが派遣社員として働いてくれていたおかげでなんとか生活できていた。無在庫ネットショップの運営が不調となり、収入が不安定になったタイミングで奥さんは働きに出てくれたのだ。反対を押し切って起業した身としては、止める権利も口出しする権利もなかった。

奥さんのお腹が大きくなるにつれて「無収入」へのカウントダウンが始まった。僕以上に、奥さんは不安だったに違いない。長男の面倒もろくに見ず、朝から晩まであくせく働いているのに、利益が出ているのか出ていないのかわからない。

そんなある日、奥さんのお兄さんが帰省してきた。久しぶりの家族団欒。大皿に料理が並び、お酒も進んだ。それがいけなかった。

義兄は「父さんのせいじゃないのか」と言った。「あの時、京都に移り住めと言わなければ、彼は会社を辞めなかっただろう。大企業で安定していたのに。父さんが移住を勧めなければ、今こんなことにはなっていないんじゃないのか」と。

こんなこと……つまり、僕の起業がうまくいかず、身重の奥さんに働かせていること。一時の居候のはずが、ズルズルと同居し続けてしまっていること。僕自身をやり玉に挙げてくれればいいのに、奥さんに似て優しい義兄は僕ではなく義父に言ってしまったのだ。

義父が何と答えたかは覚えていない。ただ、気づけばつかみあいの喧嘩になっていて、なぜか僕が、事の原因である僕が仲裁したことは覚えている。

みんな泣いていた。義母も、奥さんも、起きてしまった長男も。

僕もぐちゃぐちゃに泣いていた。情けなくて、力不足が悔しくて、至らなさが申し訳なくて、泣いた。

その日はなんとか喧嘩を収めて、義兄は申し訳なかったと言って帰っていった。申し訳ないのは僕の方なのに。

それから数日して、家族会議が開かれた。

「このままだと、離婚するしかないと思う」

最愛の奥さんに、身重の奥さんにそんなことを切り出させた僕は、男として父として人間として失格だと思った。それでも僕は別れたくなかった。奥さんを愛していたから。家族が何よりも大切だったから。

だけど。

こんなことを続けていては、子どもに「水かけごはん」を食わせる羽目になる――

それだけは嫌だった。

子ども時代の僕は決して不幸ではなかったけれども、自分の子どもに同じ経験をさせたいわけではない。やっぱり貧乏は嫌だ。

だから僕は、奥さんに離婚を切り出される前から、家族会議が開かれる前から「再就職しよう」と決めていた。

「今やっていることは全部やめて、社会に戻ります。だから、もう少し夫婦でいさせてください」

義父も義母も奥さんも僕も、またぐちゃぐちゃに泣いていた。

この人たちを、幸せにしなければならない。幸せにするんだ。僕は、そう心に誓った。

第3章のまとめ

- ・ 無在庫ネットショップは在庫リスクがなく元手も不要だが、体ひとつでは限界がある
- ・ 無料で手に入れられる情報で試行錯誤するだけでも一応スタートはできる
- ・ ひとつしかない体を酷使して稼ぐのは「副業1.0」
- ・ 「副業1.0」は、自分の体を壊し、家族にも負担を強いる可能性がある
- ・ 家族を守るため、幸せにするためには会社員に戻る決断もあり

第4章

メンターとの出会い

家族に宣言した通り、運営していたネットショップをすべて捨て、僕は2社目となる会社に再就職した。そこは通信機器の営業をやっている会社で、僕にとっては未知の世界だった。

なぜその会社を選んだか？

一番の目的は、「スキルを身につけること」だった。1社目の会社と起業失敗の経験から、目先のお金を追い求めるだけではダメだ、と僕は気づいたのだ。

お金は確かに生活を豊かにする。だけど、ひとつしかない体を使って稼ぐにはどうやったって限界がある。体ひとつで効率よく稼ぐためには、スキルが必要なのだ。会社に貢献するためにも、後で独立するとしても、とにかくスキルを身につけて成長するしかない。

その会社は新規事業を立ち上げたばかりだったのもよかった。とにかく「ここなら成長できそうだ！」と僕は信じたのだ。

営業ということで、基本給は安いものの歩合制だということだった。つまり、頑張り次第ではしっかり稼げる

という意味だ。スキルを身につけ成長しつつ、お金も稼げるのならばこんなに素晴らしいことはない、とモチベーションは上がった。

それから、職場が京都だということもありがたかった。通勤時間が短ければ短いほど、子どもと一緒に過ごす時間が増える。2人目は男の子だと分かった。長男と次男に、華奢な奥さんはきっと振り回されてしまうだろう。僕がしっかりしなくては。これまで家庭のために時間を使えなかったが、これからは違う。

家族で幸せに暮らすためには、「お金」だけじゃなく、「時間」も必要だ。小さな子どもがいるとそれを痛感する。いくら裕福でも、子どもと過ごす時間がなければ意味がない。

何はともあれ、そんな希望に当てはまる会社に僕は再就職することができた。ここから人生を挽回するんだ！と、燃えに燃えていた。

だけど。

人生はそんなにシンプルじゃない。

入社してすぐ、僕は同期たちとともに大阪で研修をすることになった。えげつないほどの通勤ラッシュの満員電車も、2週間の研修期間だけだと思えば耐えられた。

しかし、2週間が過ぎてからも大阪での勤務は続いた。

——話が違う！ 職場は京都のはずだったのに！

けれど、僕は会社に異を唱えられなかった。奥さんに心配をかけられないし、義父や義母にもメンツが立たない。僕に残された退路はない。この会社にしがみつukiかない。そう思っていた。

元システムエンジニアの僕が、営業へ。システムエンジニア時代も、無在庫ネットショップをやっていた時も、毎日パソコンに向かってキーボードを叩く時間が多かった。営業というコミュニケーションなど初めてで、ご想像の通りはじめは結果が出せず酷いものだった。それでも家族のため、幸せのため、お金のため、スキルアップのため……と、ひたすら踏ん張り、営業した。

1日に400件もテレアポを入れた。起業に失敗し、うつを患っていた僕にはとんでもない苦行だ。

だけど、いいこともあった。システムエンジニア時代も無在庫ネットショップも、ひとりで黙々と作業してただけなので、どこか社会から断絶されたような気がしていた。けれど、営業の仕事はそうじゃない。人とかわり、人と触れ合いながら仕事を進めていく。社会の一員に戻れたような気がして、なんだかうれしかったのだ。

そんな気づきがあってから少しずつ、少しずつではあったけれども、成果が出始めた。半年後にはなんと、営業成績でトップを取ることができたのだ！

営業成績トップになれたのだから、さぞかし歩合は弾むことだろう……と僕はホクホクしていた。

しかし、その期待はあっさりと裏切られた。会社が約束していた歩合制も、結局は嘘だったのだ。

京都から大阪へ通勤し、朝から晩まで働いて、もらえるのは基本給のたった15万円。これでどうして、家族4人が楽しく生活していけるだろう。会社はそんなことも分かっていないんだ。

会社というものは、平気で社員を裏切る。僕は確信した。

1 社目の会社が吸収合併によって僕よりも優秀だった奥さんを切り捨てた時に、気づいておくべきだった。2 社目の会社も結局は同じ。会社員を替えのきくコマのひとつとしか考えていないのだ。

入社した当時に立ち上がったばかりの新規事業も、たったの半年でなくなってしまった。営業のスキルは手に入れられたが、それ以上の成長は見込めなかった。

欲しかったお金も、時間も得られない。だけど、家族のためには仕事を辞めることはできない。

奥さんは既に2人目の出産を機に派遣社員を辞めていたので、僕が仕事を辞めてしまったら無収入になってしまう。どんなに辛くても、会社を辞めるわけにはいかない。その思いだけで、僕は会社にしがみついていた。

そんなある日、僕は心の師匠と出会う。今流行っている言葉で言えば「メンター」かな。人生の目標、生き方のロールモデルとなる人。

会社で行われた研修の講師として呼ばれた、リョウさん。楽天の黎明期に出店し、売上トップ店に何度も選ばれたこともあるすごい人だ。そんな人の研修を、会社のお金で受けることができるなんてものすごくラッキーだった。

他の社員は「忙しいのに研修なんて……」と面倒くさそうにしていたけれど、僕は違った。リョウさんという人物に最初から興味津々だったので、研修が始まる前からプロフィールを読み込んで満を持して研修に臨んだ。

僕が挫折したネットショップ運営で成功し、財を成した人なわけだから、憧れて当然だ。リョウさんについて知ることで、僕に欠けていたものを知ることができるのではないか——そう期待していた。

実際、研修は期待以上だった。リョウさんは僕にはないものをたくさん持っていた。というか、何から何まで僕とは正反対だ。生き方から考え方から、何もかもが違っていた。「本質」が違っていたのだ。

すっかりリョウさんに心酔してしまった僕は、研修が終わった後にリョウさんをつかまえて、質問攻めにした。熱意だけはある若造だった僕を幸いにもリョウさんは気に入ってくれて、なんと個人的に、大阪に飲みに来て行ってくれた。

「えっ、ここですか？」

連れていかれたそこは、タワーマンションの中にある会員制のバーだった。そのマンションにご自宅があるのかなと思いきや、リョウさんはそこに事務所を構えているらしい。自宅とは別に。僕はというと、タワーマンションに入るのも初めてだった。

高そうなシャンパンを開けてもらい、僕は「こんな世界があるのか」とすっかり目が点だった。いや、そういう煌びやかな世界もどこかにはあるだろうと思ってはいたけれど、まさか自分が体験することになるなんて。目の前にいるその人が、そういう生活を送っているだなんて。

リョウさんは僕よりも10歳くらい年上で、複数の会社を経営しているそうだ。不躰にも年収を尋ねると、快く「今は3億円くらいかな」と答えてくれた。その暮らしぶりを聞いて、目が回りそうだった。高級タワーマンションに住み、別のタワーマンションに事務所を構え、高級車を毎年のように乗り換える。腕にはもちろん高級時計。

無収入の恐怖を味わった僕からみれば、金銭的な自由はもちろんうらやましかったけれど、何よりうらやましいと思ったのは「毎日、何かをしなければならないというストレスがない」ということだった。

経営している会社はすべて仕組み化されており、リョウさんは週に1回、1時間程度の打ち合わせをするだけ。定期的にタワマンで経営者の集まりを開催しているのだそうだ。あとは毎日、食べたいものを食べ、行きたいところに行き、会いたい人とだけ会う。

「毎日が夏休みじゃないですか……」

僕の眩きを聞いて、「そうかもね」と笑うリョウさんは、何もかもが自由だった。

お金も。

時間も。

僕が思い描く、理想的な生活をリョウさんは実現している。

僕は「サラリーマンのままでは、本当の自由になることは不可能だ」と痛感した。リョウさんは自分の力でこの自由を勝ち獲った。無在庫ネットショップの独立開業で、一度は失敗した僕だけど、やっぱり家族みんなを幸せにするためには今の会社に雇われているままではダメだと確信した。

本当に自由に生きるためには、会社に雇われる生き方ではなく、自分の力で独立する必要がある。

再就職する前、「職場は京都だから早く帰れると思う。家事も育児も一緒にやるよ」と言った僕の言葉を奥さんは信じてくれていた。それを裏切って毎晩帰りが遅い僕を、奥さんは責めることも怒ることもなかった。けどどこかで失望していたかもしれない。毎日ワンオペで家事と育児をこなすのは、めちゃくちゃハードなはずだ。いくら実家が頼れるからといって、僕がそこに甘えて、現状を許していいはずがない。

——リョウさんのようになりたい。やりたいことだけをして、自由に生きたい。家族に何の苦勞も不安も与えずに暮らしたい！

今の会社を辞めよう、と僕は思った。愚直な僕は、それをそのままリョウさんに尋ねた。

「どうやったら、リョウさんのようになれるですか？」

ありがたいことに、リョウさんはそんな僕のまっすぐな質問に真剣に答えてくれた。

「そうだね。本気でやるなら、まずはマインドセットを身に着けるといいよ」

「マインドセット……ですか？」

「そう。成功するために必要な思考法」

つまり、リョウさんと僕は物事の考え方からして根本的に違っていた。成功するためには、きちんとした思考法が必要なのだ。

「成功するためのマインドセットにはいくつか重要なポイントがある。たとえば、君は最近、勉強しているかい？ 会社の仕事とは別の、本当にやりたいことについての勉強」

リョウさんの指摘に、僕は目を泳がせた。再就職してからというもの、日々の忙しさにかまけて勉強などしていなかった。本も最近を買っていないし、手元にある本も読めていない。自宅では家事と育児をできる限り手伝ったし、通勤電車では寝られるものなら寝たかった。そういう意味では、今日の研修が久しぶりの勉強だったといえる。

「あんまり、できてないですね……本を買うお金もないし、時間もなくて」

苦し紛れの言い訳に、リョウさんは厳しく切り返した。

「勉強には投資すべきだよ。時間もお金も。それが、成功するためのマインドセットのひとつ。ただし、なんでもかんでも情報を仕入れれば良いというわけじゃない。世の中にはムダな情報や間違っている情報がたくさんあるからね」

身に覚えがあった。無在庫ネットショップを運営していた時、僕はググって出てくる情報を参考にいろいろと試行錯誤したが、中には古い情報や適当な情報もあって何度も苦労したからだ。

「正しい情報には価値がある。自分で価値のある情報を手に入れられるようになるまでは、メンターを見つけて、他の情報は遮断するくらいでちょうどいい。間違っただけ情報はノイズだからね」

リョウさんの言葉は、すべてが目からウロコだった。ただありがたいことに、成功のためのマインドセット

の一步目は達成できていた。目指すべきメンターは目の前にいる。

リョウさんの話に、起死回生のヒントがあるはずだ。その興奮ですっかり酔いも醒めていた僕は、リョウさんに質問を続けた。

「やっぱり、何かを始めるには早い方がいいでしょうか？」

この時点で僕は、今の会社を辞めようと心に決めていた。リョウさんもその決心に気付いていたと思う。

「あまり無責任なことは言えないけれど、そうだね。はじめに努力するか後で努力するか。どうせ同じ努力をするなら、はじめに努力をするべきだ」

リョウさんの答えを聞いて、僕は会社を辞めるという決断に自信をもった。努力するなら、今、この時だ。

最後にリョウさんは、一番大切なことを教えてくれた。

「君の決断を僕は応援するよ。だから最後に一番大切なマインドセットを教えよう。いいかい。成果が出るまで諦めないこと。そうすれば成功できる。絶対に」

諦めたら、そこで終わり。諦めなければ、最後には成功する。当たり前なことだけど、そんな当然の考え方すら僕は持っていなかったのだと気付いた。

成功のためのマインドセット。

それは、自分の成長に時間とお金を投資し、メンターを見つけて、成果が出るまで決して諦めず、ひとつのことに徹底して取り組むこと。

リョウさんの教えを、僕は胸に深く刻んだ。その教えは僕の原点となっている。

ちなみに、リョウさんとはそれからもちよくちよく連絡を取らせていただいている。いつかリョウさんに、「おかげさまで成功しました！」と報告したいと思ったから。今もなお、リョウさんは僕のメンターであり、成功のロールモデルなのだ。

それから僕は、奥さんを説得することにした。会社を辞めて、もう一度挑戦したい。新たな一步を踏み出したい、と。

「悪いけど、応援できない」

奥さんの答えはもっともだった。

「また収入が不安定になるの？ 子ども2人抱えて、しかも次男はまだ小さいんだから私は働きに出られないよ。保育園だって、なかなか空きがないの。任せっきりで知らないでしょうけど」

奥さんの指摘はもっともだ。家事も育児も結局ほとんど任せきりで、父親らしいことは何もできていなかった。

「大体、いつまで私の実家に世話になるつもり？ お父さんもお母さんも何も言わないけどさ……私、一生実家に居候していたくなんかないよ。あなたもでしょう？ ねえ、本当に家族のこと、考えてくれてる？」

反論できない。だけど、そう簡単には諦められなかった。

このまま会社員でいれば安心かもしれない。だけど、再就職した当初に思い描いていた生活とはすでにかげ離れているのだ。収入面はもちろん、家族との時間という面でも、今の会社にはいられない。そもそも、今の会社

がこの先も安泰で、僕を一生雇ってくれるという保証もない。

この説得は、一度会社に切られたことのある奥さんに届いた。

「それは確かに、そうだけど……でも不安は不安だよ。あなたのやりたいことって、会社を辞めなきゃできないことなの？」

何度も話し合いを重ねた結果、僕はひとまず転職することに決めた。今の会社にいたままでは、どのみち理想の生活には届かないということは奥さんも分かっていたからだ。転職して収入や時間の待遇がよくなれば、副業として新たな事業を始めることもできるだろう。その時は奥さんも、応援してくれるだろう……なんていう僕の野望に、奥さんは気付いていたかもしれない。

とにかく僕は、会社に退職の意思を伝えた。なんとか円満に退職しようとしたけれど、退職したいと言った直後に上司からのパワハラは悪化してしまう。以前からパワハラはあったのだが、比べようもないくらいに酷い扱いを受けた。

それがあまりにも辛かったので、結局僕は逃げるようにして会社を辞めてしまった。

1社目は2年半。独立起業した時はたったの半年。そして2社目は1年と少し。

20代のうちにこんなにも職を転々としてしまった僕だけど、ここから少しずつ人生の逆転劇が始まる。

一直線に右肩上がりとはいかなかったが、僕は「副業2.0」へと一歩を踏み出していった。

第4章のまとめ

- ・ 成功するためにはマインドセットを身に着けよう
- ・ 勉強には時間とお金を投資すべき
- ・ 価値のある情報を手に入れるためにはメンターを見つけて、他の情報（ノイズ）は遮断するとよい
- ・ はじめに努力するか後で努力するか。どうせ同じ努力をするならばじめに努力すべき
- ・ 一番大切なことは、成果が出るまで諦めないこと。そうすれば絶対に成功できる

第5章

伸び悩む「副業2.0」時代

前職では散々な目にあったわけだけど、それでも地獄のテレアポ営業で身につけた営業スキルだけは僕の財産だ。その営業スキルを武器に、今度はとあるシステム系の会社で営業をすることになった。

空白期間として2ヶ月間も無職になり、一時期は非課税世帯にもなった。生活は大変で情けなくもあったけれど、転職後の給料は月30万円。年相応と思えば、まあ悪くない。家族のため、今度こそ生活の安定を優先した職につくことができた。転職前は不安を感じていた奥さんも、ひとまずは安心してくれたらしい。

だけど僕はそれで満足はしなかった。リョウさんとの出会いで、僕は「会社に雇われる人生で一生を終えたくはない」と思っていたからだ。

転職して間もなく、僕は新たな副業を始めた。今度は「トレンドアフィリエイト」という副業だ。

トレンドアフィリエイトとは、簡単に言えばトレンドニュースをブログ記事にすることで「みんなが今知れた

いこと」をコンテンツ化し、アクセスを集めて広告収入を得る方法だ。

給料が安定したことで、副業に投資をする金銭的な余裕ができたのもよかった。無在庫ネットショップの時は、無料で得られるググっては試しググっては試し……という感じで試行錯誤していたけれど、実際には古い情報もあればうさんくさい情報も多かった。信頼できる情報に投資しなかったことでしなくてもいい遠回りをしてしまい、結果的に失敗したといってもいい。同じ轍は踏まないと決めていた。

僕は自分のお小遣いから、数万円するトレンドアフィリエイトの教材を購入した。初期投資の大切さをリョウさんから教わっていたからだ。それもこれも給料が安定し余裕が生まれたおかげである。

ちなみにこの頃は、奥さんにはナイショでやっていた。転職前にも揉めたし、「応援できない」とまでハッキリ言われたから。一度失敗して奥さんを泣かせた身なので、余計な心配をかけたくなかったのもある。賢い奥さんなので、もしかしたら早い段階で気づいていたかもしれないけれど（笑）

トレンドアフィリエイトの副業は、僕にあっていたらしい。サイト作ってから3ヶ月くらいで、月に2千円も稼げるようになった。2千円「も」だ。

無在庫ネットショップ時代は売上と仕入れを相殺しながらやっていたので、今いくら利益があるのかが分からないままで日々を過ごしていた。ちゃんとやれば毎日の利益を目に見える形で出すこともできたのだろうけど、まあその時の僕はきちんとした情報もスキルも持たないままやっていたので仕方ない。

その時と比べれば、月にたったの2千円とはいえ、純然たる稼ぎが見えたことはうれしかった。

情報に投資した甲斐あって、トレンドアフィリエイトはすぐに軌道に乗った。ものの半年で月2万円くらいを安定的に稼げるようになったのだ。最初に投資した教材の費用を、あっという間にペイしてしまった。

その頃ようやく、僕は奥さんに話した。

「実は今、こういう副業をやっていて……月に2万円くらいは稼げているんだけど」

そんなこと辞めてよ、と反対される可能性も考えていた。だけど奥さんはものすごく喜んでくれた。

「え!? すごいじゃん! やったね!」

飛び跳ねながらハイタッチをしてきたので、僕も思わずハイタッチで応えた。抱き合っぴひとしきり喜んだ後、奥さんはしみじみと言った。

「そうだよな、睡眠時間も削って頑張ってたもんね…
…」

やっぱり、奥さんには夜中にコソコソやっていたのがバレていたらしい。

「ネットビジネスって聞いて、正直『やだな』って思ったよ。前にネットショップで失敗したじゃん。けど、今やっていることは前とは違うよね。前は行き当たりバッタリって感じだったからすごく不安だったけど、なんていうか今は、取り組む姿勢が前とは違う感じがする」

奥さんがそう感じたのは、僕がリョウさんから聞いた「成功のためのマインドセット」を身に着けていたからだろう。奥さんにもリョウさんの話はしていたけれど、

周りから見ても違いが分かるくらいに成果が出ていることがうれしかった。

こうして、一度失敗し挫折を味わった僕の新たな挑戦を、奥さんは許してくれた。家族の理解を得て、僕はますますトレンドアフィリエイトにのめりこんでいったんだ。

とはいえ、もちろん給料の安定した本業を疎かにしてまでやっていたわけではない。本業は本業でちゃんと向き合っていたし、成果を出そうと努力していた。

あの時僕がやっていたのは、限られた時間を費やしてお金を稼ぐ「副業 2.0」だった。

ひとつしかない体を酷使して稼ぐのが「副業 1.0」。

今度は、本業以外の時間を使って稼ぐ「副業 2.0」だ。

ひとりの人間に1日に与えられた時間は、24時間と決まっている。どんなに有能でも裕福でも、24時間以上は与えられない。

だから僕は、睡眠時間や家族と過ごす貴重な時間を削って、副業に費やした。

本業を終えて23時に会社から帰宅し、子どもの寝顔を見る。奥さんの手料理をレンジで温めて食べ、そっと家を出る。24時間営業のファミレスに異動して、深夜3時や4時頃までトレンドアフィリエイトサイト作りに没頭した。気配を消してそっと帰宅し、短い睡眠をとる。7時には起床して、子どもたちと一緒に朝ごはんを食べる。朝の数時間が、子どもと触れ合える貴重な時間だった。学校や幼稚園に子どもたちを送り出して、その足で出勤した。

睡眠時間や家族と過ごす貴重な時間を使って稼ぐ「副業2.0」。はじめのうちは、やればやるだけ成果が出ることがモチベーションとなりやる気にあふれていた僕だったが、次第に成果は頭打ちとなっていった。

現状を打破したかった僕は、情報に投資し始めた。半年間で30万円というトレンドアフィリエイトのコンサルにも申し込んだ。もちろん、奥さんは「そんなに高いの!? 騙されてないよね?」と半信半疑だったけれども、一応ちゃんと許可をもらって。

半年間で30万円と聞くと、確かに「高い!」と感じるかもしれない。だけど、クレジットカードで24回分割払いにすれば月に2万円以内の出費だ。それくらいなら今

やっているトレンドアフィリエイトでも十分に回収できる。そう踏んで、僕は投資をした。「勉強には投資しろ」という、リョウさんの教えを信じて。

その結果、コンサルを受けていた半年間で、僕は月8万円稼げるサイトを作れるようになった。それまではどうやっても月2万円程度だったので、ものすごい進歩だ。

ところが、そのサイトは翌月にはあっけなく飛んでしまった。「飛ぶ」というのは、いわゆる検索エンジンからのペナルティでアクセス数が激減してしまうこと。アクセス数が減るイコール、収益減なので死活問題だ。

だけど、投資したこと自体に後悔はない。なぜなら、実績を得られたからだ。独学でやっていた時には月2万円程度しか稼げなかったのに、コンサルのおかげで月8万円のサイトを作ったという実績は大きい。さらに、「正しい情報には価値がある」ことを体感できたのもよかった。あの時、**一步を踏み出して情報に投資したことには意味があった**と自信を持って言える。

コンサルは半年で終了したものの、月8万円を稼げるサイト作りのスキルはその後も生きた。僕はトレンドアフィリエイトを作り続け、それからさらに半年後くらい

には、月に10万円近く稼げるサイトを5~6個運営できるくらいにはなった。

けれど、そういうサイトも何の前触れもなく飛んでしまうことが多かった。これには参った。せっかく頑張っ
てサイトを作り、トレンドに沿った記事を書いて順調にアクセス数を伸ばしたにもかかわらず、ある日突然稼げなくなってしまうのだから。

その時作っていたトレンドアフィリエイトサイトは、ほとんどがいわゆる「芸能系」と、事件・事故に関するサイトだった。まあ要するに、人間の野次馬根性に付け込んで、ゲスい興味を惹きつけてアクセス数を稼ぐというやり方だ。賛否両論はあるかもしれないが、当時の自分としては「みんなが知りたい情報を提供してやっているんだ！」とっていた。

あまりにもサイトが飛ばされるので、サイトの作りを少し工夫することにした。今までやってきたことを活かして、雑多な情報を集めたまとめ記事ではなく芸能情報に特化したサイトにしてみたのだ。これはうまくいった。

けれども、結局はたちごっこだった。作っても作ってもサイトが飛ぶ。月10万円を稼いでくれるサイトが死

んでいくのはつらかったし、作り上げたものが壊されることにストレスも感じていた。

今振り返ってみると、そんなサイト作りではダメなことくらいすぐわかる。記事の質が悪いのが原因だ。読者目線ではなく、ただアクセス数を伸ばすことだけを優先していたからだ。

自分と読者と広告主である検索エンジンが win-win-win にならなければいけないのに、自分の win しか考えていなかった。飛ばされて当然だ、そんなサイトは誰も求めているのだから。

ここへきて、僕は「副業 2.0」に限界を感じ始めていた。

24 時間しかない貴重な時間を費やして作り上げたサイトは、儚く飛んでしまう。深夜に眠い目をこすりながらサイトを作る日々を、いつまで続けなければならないのだろう。このままでは、おじいちゃんになってもパソコンの前に座り続けることになる。

僕のやりたかったことは、サイト作りなのか？

こんなことでリョウさんのような人生を送れるのか？

果たしてこの副業を一生やり続けたいか？

自問自答の日々は続いた。

人生というのは不思議なもので、ひとつのことがうまくいかなくなると他のことにも陰りが出始める。

トレンドアフィリエイトの副業が伸び悩み始めた頃、本業である営業の仕事もなんだかうまくいなくなってきた。給料がいいという事実だけではどうしても飲み込めない、違和感が出てきたのだ。

まず、女性社員は定時に帰れるのに、男性社員はなぜか残業しなければならないという変な同調圧力があつた。女性社員たちにだって家庭はあるが、僕にだって家庭はある。早く帰って子どもの顔を見たい。一緒にお風呂に入りたい。

それから上司はゴリゴリの体育会系で、個室で数時間罵倒されたり、胸ぐらを掴まれたりといったことも日常茶飯事だった。入社したときはそうでもなかったのに、時間が経つにつれて本性が現れたという感じだ。この会社、社内ルールがやたら細かくて、既に2社を経験している僕はその独特のルールにすぐに適応できなかった。それで上司に目をつけられたというのものもある。

例えば、その会社では外部にメールを送る前に必ず上司に見せてチェックを受けなければならなかった。しか

も送信したメールは社員全員が閲覧できる状態になっていて、まるで監視されているような気がした。息が詰まりそうだった。

僕はそのメール監視がとにかく苦手で、何度も上司にダメ出しをくらった。仕事はそれなりにできていたはずなのに、会社の謎ルールに則ったメールが書けないというだけで「使えないやつ」認定されてしまったのだ。

さらに言うと社長もヤバかった。ワンマン社長による典型的なタテ社会で、社長がこうだと言えば限りなく黒に近いグレーでも従わなければならなかった。体育会系ノリで忠誠心を試されるようなことも多くて、正直うんざりだった。もっとも、業績が安定していて給料が下がらなかったことだけはよかったけれど。

本業の会社員生活にモヤモヤしつつ、副業のトレンドアフィリエイトも伸び悩み……僕は完全に袋小路にいた。

第5章のまとめ

- ・ 投資できる時間とお金を確保できるなら、本業として会社員をしながらでも副業はできる
- ・ 限られた時間を費やしてお金を稼ぐのが「副業 2.0」

- ・ ひとつしかない体を酷使して稼ぐのが「副業 1.0」と違い、「副業 2.0」は時間を効率よくつかうのがカギ
- ・ ただし、1日 24 時間という限界があるので「副業 2.0」のままでは稼げる額にもいずれ限界はくる
- ・ 教材やコンサルなど正しい情報に投資をしたおかげで、トレンドアフィリエイトの副業は軌道に乗った
- ・ しかし、読者目線ではなく、ただアクセス数を伸ばすことだけを優先していたためサイトが飛ばされることも多かった

第6章

試練を乗り越えて

あの頃が人生で一番のドン底だった。

本業は残業続きで、毎晩のように終電。時間を切り詰めて取り組んだ副業のトレンドアフィリエイトも、サイトがばんばん飛ばされる。体力と時間を限界まで使っていたある日のこと、ついに日常がほころび始めた。

「もう無理、早く帰ってきて……」

奥さんが泣きながら電話をかけてくるようになった。僕よりも優秀で、出産前にも「復帰してバリバリ働きたい」と言っていた奥さんは、僕の転職で2ヶ月の空白期間ができたのをきっかけにフルタイムのアルバイトを始めていた。

4歳の長男と2歳の次男を抱え、フルタイムの仕事をし、家事もこなす。僕は終電まで帰ってこないし、深夜には副業をしている。朝の支度は手伝っていたけれど、奥さんにとって僕はいないも同然だったに違いない。

毎日、夕方になると泣きながら電話がかかってくる。どんなに急いで帰っても夜9時は過ぎてしまう日が多

かったが、ひどい時には奥さんはご飯も作れずに倒れ込んでいたこともあった。

僕は会社に相談した。「妻がこういう事情だから、しばらくは残業せずに帰らせてほしい」と。しかし、会社の答えはノーだった。まだ奥さんの実家に居候していたこともあり、会社は危機感を持ってくれなかったのだろう。

会社に勤めるサラリーマンである以上、会社の命令には従うしかない。自由が利かないこの生活を僕は恨んだ。

とうとう奥さんはストレスから顔面神経痛を患ってしまい、仕事を辞めざるを得なくなってしまった。生活費のためというよりも、奥さんの「バリバリ働きたい」という希望をかなえてあげられなかったのが悔しかった。

しばらくして、奥さんの妊娠が分かった。第三子の誕生を前に、僕たちは一大決心をする。

奥さんの実家から出て、近くにマンションを買うことにしたのだ。長男の小学校入学や次男の幼稚園入園を見据えて、今この時しかないと考えた。覚悟を決めてローンを組み、ここで生きていこうと決めたのだ。

ところが、それから間もなくして最大の試練が訪れる。

会社から転勤を打診されたのだ。

マンションを買ったばかりで、もうすぐ第三子となる長女も生まれる……そんな矢先に出た、地方への転勤という話。転勤すること自体に異論があったわけではない。会社の命令とあれば、行くしかないことも分かっている。

だけど、今。

マンションを買って新生活が始まろうとしている今。奥さんが妊娠出産で不安な今この時に、なぜ。

転勤の話が出たその瞬間、僕はリョウさんを思い出していた。

サラリーマンのままでは、本当の自由になることは不可能だ。やっぱりサラリーマンは会社の奴隷なんだと再認識した。

その時、僕の目の前にあった選択肢はふたつ。

ひとつは、会社の命令に従って、行ったこともない地方へ単身赴任すること。当然、身重の奥さんと最愛の子どもたちを京都に残していくことになる。出産を控えた

奥さんと、入学・入園したばかりの子どもたちは連れていけない。家族の人生を振り回すつもりはなかった。

もうひとつは、会社を辞めること。だけど、副業でそれなりに稼げているとはいえ、いつすべてのサイトが飛んで無収入になるかもしれないのにそれ一本でいくのは怖かった。

迷いに迷った僕だったが、そのうち第3の選択肢があることに気が付いた。

会社の転勤命令を蹴って、今のまま会社に居残ることだ。

当然、会社からの印象は悪くなるだろう。減給の可能性だってあるし、社長や上司からの風当たりはキツくなるだろう。それでも、家族の幸せを最優先に考えるならそうするしかない。地方に転勤するという選択肢も、会社を辞めるという選択肢も、その時の僕には選べなかった。

実際、転勤命令を断った後は社長や上司からのパワハラは酷くなった。まさに針のむしろだ。潔く辞めてしまった方がよほど楽だったに違いない。けどこの時、僕にはもうひとつの目標ができた。

どうせ辞めるなら、惜しまれながら辞めよう。

パワハラ体育会系なこの会社に、骨を埋める気などさらさらなかった。だけどいつか辞めるなら、会社にとっていなくてはならない存在、「頼むからやめないでくれ」と引きとめられる存在になって、見返してやろうと思ったのだ。

そう考えたのには理由がある。

1社目のシステムエンジニア時代、僕は何も成し遂げられないままで会社を辞めた。たったの2年半で、目立ったスキルを身につけることもできずに辞めたことを後悔していた。

2社目ではそれなりにスキルを身につけることはできたけれども、最終的には逃げるように辞めてしまった。パワハラによって心身を壊される前に辞めたことは正解だったと思っているが、それでも悔いは残る。

要するに、僕は2度の会社員人生において何も会社に貢献できなかったことが悔しかったのだ。

転勤を辞退した後、社長や上司からの風当たりは強くなった。だけど、むしろそれをモチベーションにすることができた。

「信頼される社畜」を目指して、僕はひたすらに働き始めた。今までやっていた仕事はもちろん、精度を上げて成果も出した。さらに、与えられる仕事をこなすだけでなく、自分から仕事を提案するようにもなった。

ある日、会社の事業にも関連する企画を提案した。ざっくり言うと、「ふるさと納税」に関するサイト運営という企画だ。

当時はまだ、ふるさと納税というものはまだあまり知られていなかった。どんなメリットがあるのか、どうやってやればいいのか知られていないばかりでなく、そういう制度があるということすら知らない人さえ多かったのだ。

僕自身は、副業のトレンドアフィリエイトサイト作りを通してふるさと納税というものを知っていたけれども、会社の人たちはピンときていないようだった。

結局、会社の答えはノーだった。会社はあくまでシステムの営業が本業であり、それ以外には手を出さないと

いう判断だ。安定を優先する会社らしい判断といえそうかもしれない。

——こんなに可能性があって、やるべき価値のある企画なのに！

そう思ったけれども、社畜として頑張ると決めた僕はそれ以上押し進めることはしなかった。

その代わりに、副業として自分でやってみることにした。成果を見せれば、会社もイエスと言うかもしれないと考えて。

正直、これまでに副業を通してサイト作りのノウハウを身に付けておいてよかったと思う。そうでなければ「とりあえずやってみよう」と一歩を踏み出すこともできなかったのだから。

ふるさと納税に特化したサイトを作り、ふるさと納税のメリット・デメリットや具体的なやり方、お得な情報などを丁寧に細かく記事にした。

結果、そのサイトは半年で70万円近くの収益を上げる手堅いサイトに成長した。そのサイトをどうしたかって？ もちろん、ホイホイと会社に成果を譲り渡すわけ

ないよね（笑）会社に黙って個人的にやっていただけだから、何の問題もなかったんだ。

このサイトが成功した条件を僕は分析した。

- ・ 読者、検索エンジン、自分の三者が得する win-win-win なサイトだったこと
- ・ 人に真似されにくい、質の高い記事を集めたこと
- ・ 単発のニーズでアクセスを稼ぐのではなく、中長期的にニーズのあるテーマでサイトを作ったこと

成功体験から成功の法則を分析することは重要だ。成功の再現性が高まるから。

さらに僕は、成功するサイトに共通する、あるとおきの秘密についても気づく。

ざっくりと言うと、**読者のためになるサイト作り**だ。

アクセスを集めること、自分の収益を上げることだけが目的ではなく、読者に正確で有益な情報を届けることを目的として、質の高い記事を集める。それを、トレンドニュースのように瞬間的な興味を引くテーマではなく、ふるさと納税のように長く手堅いニーズがあるテーマでやるから意味がある。

こういうサイトは、トレンドアフィリエイトサイトと違って簡単には飛ばされない。読者のためになるサイトだから、検索エンジンも高く評価してくれるというわけだ。

——そうか。こういうサイトを積み上げていけば、資産になる！

僕は確信した。この成功法則に気づいた僕は、僕はまたひとつステップを上がることができた。

副業 3.0 時代に突入したんだ。

第6章のまとめ

- ・ サラリーマンのままでは、本当の自由になることは不可能
- ・ どうせ辞めるなら、惜しまれながら辞めようと決意した
- ・ 副業を通してノウハウやスキルを身に着けていたことで、成功への一步を踏み出すことができた
- ・ 成功体験から成功の法則を分析することは重要

第7章

そして、「副業3.0」へ

体を酷使して稼ぐのが「副業1.0」。

有限な時間を費やして稼ぐのが「副業2.0」

そこからさらに進化した「副業3.0」とは、仕組みをつかって稼ぐことだ。

体ひとつ、限られた時間では稼ぎきれない額を稼ぐためには、放っておいても勝手にお金を生み出してくれる「仕組み」が重要なのだ。

もっといえば、その仕組みをいつでも何度でも自由に再現できる自分の「スキル」さえあればいい。それは20年30年先も錆びることのない「一生モノのスキル」でもある。

ふるさと納税のサイトで成功体験を得た僕は、トレンドアフィリエイトだけではなく、本当に読者が求める「価値のあるサイトづくり」にエネルギーを注いだ。

SNS集客が全盛の今、「SEOなんてオワコンだ」という意見も見かける。でも、僕はそうは思わない。どんなサービスであれ、SEOを使わずして集客に成功しているIT事業はないからだ。

お金をかけてさまざまな広告を出す企業も多いが、その広告から自然検索につなげることができなければ結局はジリ貧になってしまう。逆に、高いお金をかけて広告を出さなくても、SEOを工夫して自然検索を増やすことができれば、効率よく集客することは可能だ。一部上場企業やWeb系、IT系の会社は、今もSEOを大いに活用している。SEOのスキルとノウハウはどの業種・業界にも通用するのだ。

読者のニーズを理解し、価値を与えること。マーケティングも集客も、結局はそこにいきつくとは僕は考えた。

実際、そういう考え方に基づいて作ったサイトは、めったなことでは飛ばされなかった。ふるさと納税のサイトの他にも、僕は中長期的なニーズのあるテーマでいくつものサイトを作った。確かな資産が少しずつ積みあがっていく感覚。一時は伸び悩んでいた副業も、ここへきてまた伸び始めた。

するとやっぱり不思議なことに、本業にもいい影響があった。

副業での成功が、心の安定にもつながったのだと思う。心の安定は自信にもつながり、本業では今まで以上に自信をもって営業できるようになったのだ。

また、質の高いサイト作りで得たスキルは、本業にも大いに役立った。顧客のニーズをとらえること、ニーズを満たし課題を解決するためのサービスを提供すること。歯車がカチッと噛み合う瞬間を何度も味わった。

副業と家族のために時間をできるだけ確保するため、限られた時間で成果を出そうと努力することで、必然的に集中力と自制心が磨かれた。例えばミスをしたとしても前向きに取り組めたし、挽回するだけのスキルもあった。

もっと言えば、会社にしがみつかなかなくても生きていけるという確信がもてたので、お金だけでなく「時間」の余裕も生まれたのだと思う。会社からの評価を気にしなくなったので、嫌な仕事や無理な仕事は断れるようになった。残業しなくてもいい時はせずに帰るようにした。奥さんは喜んでくれたし、子どもたちと過ごす時間が増えて僕も嬉しかった。

そんな風に自由に働けるようになったにもかかわらず、上司からの信頼も獲得できたのは驚きだった。成果が出たから当たり前といえば当たり前なんだけど、転勤を断った時にはあんなに風当たりが強かったのに不思議だった。とんだ手の平返しだな、と思わなくもなかったけど（笑）

そうこうしているうちに、サイトからの報酬は飛躍的に伸びていった。なんと本業の給料1ヶ月分をたった1日で稼ぐまでに成長したのだ。

だけど、トレンドアフィリエイトサイト作りにヒーヒー言っていたころと比べて、実際の作業時間は減っていた。放っておいてもサイトがお金を稼いでくれるから、深夜まであくせくパソコンに向かわなくてもよかったのだ。

質の高い仕組みを複数作ることで、「お金」だけでなく「時間」も手に入れることができたというわけだ。

僕はもう、自由だった。

サイトからの月商が2千万円に届くようになったので、僕は会社を辞めることにした。不安はなかった。

だって、仕組みを自由自在に作れるスキルを身につけていたから。

社長も上司も、僕を引きとめた。社内でもトップの成績を残せていたから当然だろう。「惜しまれながら辞める」という目標も達成することができて嬉しかった。

退職を決めてから半年間もの間、ズルズルと引きとめられた。普通なら一刻も早く転職したい、辞めて独立起業に専念したい、と焦るところだけど、僕は違う。そうしている間も、僕が作った仕組みはお金と時間を生み出し続けてくれていたから。

だから退職を急ぐ必要もなかったもので、会社が納得いくまで交渉し、丁寧に引継ぎを行い、円満に退職することができた。

1社目では何も成し遂げず、2社目は逃げるように辞めた僕にとって、この円満退職はとても価値があった。

僕は会社員としてダメな奴だったから副業を頑張ったわけじゃない。会社員としても成功できたし、副業でも成功できたんだ。

ここから先は人生の「選択」だ。

新たな会社を見つけ、よりよい条件で転職してまた会社員をやってもいい。あるいは、副業を本業に据えて本気で独立起業してもいい。

スキルがあるということは、人生を「選べる」ということだ。

第7章のまとめ

- ・ 仕組みをつくって稼ぐことが、これからの時代を自由に生き抜くために不可欠な「副業3.0」
- ・ 体ひとつを酷使する「副業1.0」や、限られた時間を切り崩して稼ぐ「副業2.0」では稼ぎきれない額を稼ぐためには、放っておいても勝手にお金を生み出してくれる「仕組み」＝「副業3.0」が重要
- ・ 副業が軌道に乗ると、本業にも相乗効果がある。会社にしがみつかなかなくても生きていけるという確信がもてるので、お金だけでなく「時間」の余裕も生まれるから
- ・ 質の高い仕組みを複数作ることで、「お金」だけでなく「時間」も手に入れることができ、自由になれる

おわりに

——あなたは遠回りをしなくていい

3社目の会社を辞めた後、僕は独立して新たに会社を作るという選択をした。子どもの頃から思い描き、無在庫ネットショップで一度は失敗した「独立起業」という夢を叶えたのだ。

もちろん、メンターであるリョウさんにも成功を報告することができた。今では、数ヶ月に一度くらいのペースで事業の悩みを相談させてもらっている。僕がマインドセットを身に着けるきっかけとなった、あのタワーマンションの会員制バーで会うこともあるし、僕の行きつけの隠れ家バーにお招きすることもある。

僕は時間とお金に縛られず、会いたい時にリョウさんに会えるようになった。まさにあの時思い描いた「リョウさんのような生活」を、僕は勝ち獲ることができたのだ。

すべてはあの日、リョウさんの研修に参加したから。研修の後で、リョウさんを質問攻めにして北新地へ飲み連れて行ってもらったからだ。リョウさんというメンターと出会えたことが、僕の人生にとっては必要不可欠なできごとだったと思う。

それからのことを、いくつかかいつまんで書こう。年間数十億円を動かすメディアを運営し、最高月商3千万円を超えたこともあった。そして、とあるサイトを1億4千万円で売却。副業3.0時代に身につけたwin-win-winの mindset で作った価値のあるサイトだ。ちなみに、売却することに迷いはなかった。一生モノのスキルを持っているのだから、また1億稼げるサイトを作ればいいだけだ。今では大企業のコンサルや、知り合いの美容室の集客支援などもやっている。今が一番、仕事を楽しんでいると思う。

思えば、ずいぶんな遠回りだった。

3つの会社で会社員として働き、2つの副業を経て、今僕はここにいる。「お金」と「時間」を手に入れて、自由に生きるための「スキル」も持っている。そして、最愛の家族とともに日々を過ごしている。

会社員として雇われていた時には考えもしなかったことにも、ポンと投資できるようになった。そのひとつが「家族留学」だ。

僕と奥さん、3人の子どもの家族全員で、フィリピンのセブ島へ行った。日本人が英語を学ぶ留学先として人気の場所だ。フィリピンは英語が公用語であり、アメリ

カ寄りの発音なので日本人にとっても学びやすい環境だということなのでそこを選んだ。

語学の習得はもちろん、海外で家族と過ごすという経験はとても刺激的だった。子どもに貴重な体験をさせてあげられること。そして、教育にお金をかけてあげられることは父親として本当に誇らしい。

それから間もなくして、奥さんは4人目の子どもを授かった。

だから、3人の子どもたちの朝の支度は僕の仕事だ。毎朝とても騒がしいけど、子どもたちとワイワイ過ごせる時間は大切だ。最愛の奥さんを思う存分労われるのも嬉しい。それもこれもすべて、「お金」と「時間」があるからこそだ。

人は、「お金」だけでは幸せになれない。

「時間」にも余裕があってはじめて幸せになれる。そのためには、一生モノの「スキル」が必要だ。

これが、僕が遠回りをしてきた中で見つけた答えだ。

最後に、僕が得た最大の教訓をお伝えしよう。それは「最短で成功するためには、早い段階で正しい情報に投資すべきだった」ということだ。

失敗を繰り返している暇はない。早いうちに成功体験をして、そこから成功の法則を分析することが大切なのだ。

無料の情報をかき集めてもいつかは同じところにたどり着けるかもしれない。しかし、ネットの海に漂う情報は玉石混合で、有益な情報を見抜くのはなかなか難しい。無在庫ネットショップで失敗した僕の苦い経験談は、それを伝えるために書いた。

また、情報やコンサル料に高額な投資をすることが必ずしも正しいとは限らない。正しい情報、正しいコンサルでなければすぐに効果は表れないからだ。半年間で30万円というコンサルを受けたことで、月8万円のトレンドアフィリエイトサイトが作れるようになった経験は、そのことを伝えたくて書いた。

要するに、今でこそこうして成功できた僕だけど、本当はもっと早い段階で正しい情報に投資すべきだったのだ。できれば、会社員として勤めていて収入が安定しているうちに。そうすればこんなに遠回りをする必要はな

かったと思う。失敗を繰り返しても成功はできるが、最短距離で成功したいのなら、情報に投資すべきなのだ。

なぜなら、「時間」は有限だから。

「お金」は失っても、稼ぎ直すことは簡単だ。一生モノの「スキル」さえあればすぐに取り戻せるし、万が一スキルを持ってなかったとしても愚直に会社員として勤めればいい。

だけど、失った時間はどうやっても取り戻せない。それは自然の摂理だ。

失敗を繰り返しているうちにあなたもパートナーも年を取り、子どもは成長する。あなたはいつ成功したい？

僕は大切な時間を失った。長男や次男のかわいい盛りに、奥さんが一番助けてほしいと思っていた時期に、僕は身動きの取れない社畜だった。大切な人を泣かせてしまった。

そうでなくても、いつ事故や災害が起こるかわからない。心身の病気にかかるかもしれない。成功する前に病んでしまっただけでは、死んでしまっただけでは元も子もないのだ。

時は金なり？

それじゃ足りない。僕は「時は命なり」だと思う。

この本を読んでいるあなたは、どうか僕のように遠回りをしないでほしい。遠回りをする必要なんか無い。だからこの本を書いた。

あなたには、成功への最短距離を歩んでほしいから。

本書のまとめ

●副業の例

- ・ 無在庫ネットショップ……在庫リスクがなく元手も不要だが、体ひとつでは限界がある。無料で手に入れられる情報で試行錯誤するだけでも一応スタートはできる
- ・ トレンドアフィリエイト……教材やコンサルなど正しい情報に投資をすれば、すぐにでも軌道に乗せられる。しかし、読者目線ではなく、ただアクセス数を伸ばすことだけを優先しているとサイトが飛ばされることも多い

●サラリーマンか副業か独立起業か

- ・ 投資できる時間とお金を確保できるなら、本業として会社員をしながらでも副業はできる
- ・ サラリーマンのままでは、本当の自由になることは不可能
- ・ 副業を通してノウハウやスキルを身に着けることで、成功への一歩を踏み出すことができる

●成功するためのマインドセットを身に着けよう

- ・ 勉強には時間とお金を投資しよう
- ・ 価値のある情報を手に入れるためにはメンターを見つけ、他の情報（ノイズ）は遮断しよう
- ・ はじめに努力するか後で努力するか。どうせ同じ努力をするならばじめに努力しよう
- ・ 一番大切なことは、成果が出るまで諦めないこと。そうすれば絶対に成功できる

●副業 1.0 とは

ひとつしかない体を酷使して稼ぐのが「副業 1.0」
ただし、自分の体を壊し、家族にも負担を強いる可能性がある

●副業 2.0 とは

限られた時間を費やしてお金を稼ぐのが「副業 2.0」
ただし、1日24時間という限界があるので「副業 2.0」のままでは稼げる額にもいづれ限界はくる

●副業 3.0 とは

仕組みをつくって稼ぐことが、これからの時代を自由に生き抜くために不可欠な「副業 3.0」
質の高い仕組みを複数作ることで、「お金」だけでなく「時間」も手に入れることができ、自由になれる

●幸せとは何か

「お金」だけでは幸せになれない。「時間」にも余裕があってはじめて幸せになれる。そのためには、一生モノの「スキル」が必要

●最大の教訓

最短で成功するためには、早い段階で正しい情報に投資すべきだったということ

●時は命なり

遠回りをせず、成功への最短距離を歩んで欲しい

著者紹介



1986年愛知県生まれ、静岡大学卒。23歳のときに同期の女性と結婚し、第一子を授かる。その後、震災を機に関西に移住し複数の会社を経験し副業を開始。副業開始後2年で軌道にのり脱サラする。

2014年よりWEBサイト運営を開始し、複数の自社メディアを運営。250記事・月間250万PVのサイトを1億4000万円で上場間近の会社に売却。

現在は京都を拠点に、自社サイト運営のならびに個人や企業にメディア構築のコンサルティングなどを行なっている。

■ 公式ブログ：<https://shuya.jp/top>

■ Twitter：<https://shuya.jp/twitter>

出版情報

自由になるための副業 3.0

2019年8月1日 初版

著者・発行者 新宮秀也

発行所 リードクリエーション株式会社

©2019