

試し読み

【再配布自由】

本作品を示すサムネイルや本文などは、再ダウンロード時に予告なく変更される場合があります。

本作品は縦書きでレイアウトされています。

また、ご覧になるリーディングシステムにより、表示の差が認められることがあります。

本作品の再配布は自由に行っていただいても構いませんが、複製、転載、配信、送信等を行う場合は出典を明らかにしてください。

本作品の内容を無断で改変、改ざん等を行うことを禁止します。

本作品の内容は、底本発行時の取材・執筆内容にもとづきます。

注：出典記載

『小さな会社で大きく稼ぐ！最強のビジネスモデル』

中村裕昭：著（つた書房）

<https://bizsupport.jp/book/biz.pdf>

小さな会社で大きく稼ぐ！

最強の ビジネス モデル

スモールビジネスクリエイター

中村裕昭

再現性にとことんこだわった、
経験と実績に裏付けされたノウハウ！

「ストーリーとしての
競争戦略」著者

一橋大学大学院教授

スモールビジネスから
“商売と経営の本質”が
見えてくる

楠木建氏絶賛！

お金、時間、場所…に縛られない、増税時代を生き抜く成功戦略

はじめに

本書を手にとっていたいただいた皆さんのなかには、既に経営者や事業主として、自分のビジネスを所有している人もいるでしょう。もしくは、これから自分でビジネスを立ち上げ、収益を上げていきたい、できれば、色々なしがらみから自らを解放し、自分らしく、心豊かな日々を送りたい、と考えている人もいると思います。あるいは、今のビジネス以外にもう一本の収入の柱を構築したいと考え、この本を選んだのかもしれないかもしれません。

そうした方々にとって、本書は大きな力になると信じています。

なぜなら、本書でこれから教える『スモールビジネス構築』のスキルやノウハウは、実際に収益を生み出すだけでなく、**最小の労力で最大の結果を導き出し、さらに時間とお金に縛られない心豊かなライフスタイルを手にする**ことができる、**究極のビジネス構築法**だからです。

スモールビジネスって何？ なぜ、時間とお金を手にできるの？ 一般的な起業・経営術と何が違うの？ と思われた方は、詳しくは第1章をお読みください。

スモールビジネスというのは、ビジネススタイルのひとつですから、起業の仕方を学んだり、自社の収益を上げていくために本書を参考にしたい、というのは正しい選択です。ただ、単純にそれだけを求めているのであれば、他の本でも十分です。おそらく皆さんは、そうした既存の本やセミナーでは教えてもらえなかった、もっと実践的で効果の高いノウハウを求めているのではないのでしょうか。

例えば、このような悩みや問題はありますか？

「お客さんのために、忙しく一生懸命働いているのに、資金繰りが大変だ」

「家族との時間よりも、仕事している時間の方が圧倒的に長いのを変えたい」

「流行のノウハウを学んでいるのに、思っような結果を出すことができない」

「起業や商売のネタを探しているが、商品やサービスの選び方がわからない」

「できる限りリスクを背負うことなく、結果を出していきたい」

「起業を考えているが、何から始めていいかわからない」

「そもそも、時間とお金に縛られない結果を出すビジネススタイルなんてあるの？」

実は、私も同じようなことで悩んでいた時期がありました。これらの悩みを解消するべく、先輩経営者や巷の専門家の話を聞いたりしましたが、ほとんど解決することはできませんでした。なぜなら、彼ら自身も悩んでいたり、どこかで聞きかじった古臭いノウハウを教えていたり、スモールビジネスには当てはまらない、次のような『常識』に囚われたビジネスをしているからです。

- ・ 会社は店舗数、売上げ、従業員など企業規模が大きいほど優れているという考え
- ・ 良い商品やサービスを提供すれば、お客さんは集まってくるという考え
- ・ 商売を軌道に乗せるには、時間をかけてじっくり認知してもらおう必要があるという考え
- ・ ひとりでも多くの人脈を構築し、そこからお客さんに結びつけるという考え
- ・ 中長期の事業計画を立て、毎月の数字を追いかけていくという考え

皆さんも、このようなことを耳にしたことがあるかもしれませんが、ビジネスをする以上は、緻密な事業計画を立て、売上げを上げて人材を沢山雇用し、ビジネスを拡大していくのが当たり前だ、と感じているかもしれません。しかし、スモールビジネスを手段として、結果を出していくには、完全にこれらとは異なります。

中長期の事業計画を立てるのは時間の無駄でしかありません。事業計画書は銀行などから融資を受けるためには必要ですが、ビジネスを構築する段階では一切必要ありません。商品やサービスを持たなくてもビジネスをスタートさせることすらあります。

「事業計画を立てずに、ビジネスを運営できるの?」

「商品がなくて、お客さんからどつやっってお金をもらうの?」

おそらく、今まで起業や経営を学んだことのある人ほど、頭の中が疑問符でいっぱいになってしまうかもしれません。そういう人は、これまで学んだことは一度すべて忘れてください。

そして、これから起業を考えている人はラッキーです。最近急に増えだした、怪しげな起業コンサルタントや、勤めていた企業の肩書や学歴をかざして、もっともらしい話をする専門家から話を聞くのではなく、本書を読むことから始められるからです。本書さえあ

れば、無駄なお金や時間をかけることなく、確実に成果を出すための最短ルートで学べるため、むしろ色々経験している人よりも早く成長できて有利だといえます。

◆ スモールビジネスは、これからの時代最強のビジネススタイルだ！

スモールビジネスというと、単に少人数で小さな商売をおこなうこと、と思う人がいるかもしれませんが、何か特定の業種に特化した話ではありません。どのような業種業態でも活用し応用できるスキルです。

つまり、本書で教える『スモールビジネス』とは、ビジネスで収益を上げていきたい人たちにとって、もっとも効率的で効果の高い最強の手段を生み出すビジネススタイルである、ということ です。

さらに、私がお伝えするスモールビジネスの根幹には、時間とお金に縛られない心豊かなライフスタイルを手にする、というテーマがあります。そのために、ビジネスを自動化し、あなたの元からビジネスを手離れさせるスキル、考え方、ビジネスモデル構築法を詰め込んでいきます。全て生の現場で培ってきたノウハウばかりなので、机上の空論や古い常

識のそれと比べて、明らかな結果の違いに驚きを隠さないでしょう。

ビジネスは、多くの要素が組み合わせり構築されていきます。お伝えするスモールビジネスを知ることにより、確実に結果を出すためのビジネスモデルの作り方はもちろん、集客の方法、商品・サービスの見分け方、ビジネス自動化の流れ、さらにその次の展開まで……どれもが全て実証された、実践的なものです。

そのため、収益を最大化したい人や、セールスやマーケティングに悩んでいる人が読めば、ビジネスの大きなヒントを得ることができます。また、これから起業を考えている人が読めば、失敗しようなないビジネス構築の方法、マネタイズを仕組化するアウトソーシングの活用の仕方など大いに参考になることでしょう。さらに、**所有、展開、売却、資産家、引退、といったスモールビジネス構築後のネクストステージについてもお伝えしていきます。**

スモールビジネスとは、ただ、起業の方法や経営術を身に着けた人が学ぶべきノウハウではなく、これからのビジネスにおいて、生き残るためにほとんどの人に必要なスキルなのです。

なぜなら、既に始まった人口減少や労働力不足、終身雇用の崩壊、年金制度崩壊にも
なう老後不安、テクノロジーの進化による技術革新など、価値観や概念が目まぐるしく変
わる世の中において、どんな状況からでもお金を稼ぎ出すスキルを高める方法こそが、自
分の身を自分で守ることができる最高の武器となるからです。

ただし、ビジネスの根幹を正しく学び、結果を出していきたいのであれば、真の意味で
スモールビジネスを理解し、実践している、その道の本物のプロから学ぶべきです。

私がこの本を書いた理由は、まさしくそこにあります。

なぜ、多くの人が一生懸命頑張っているのに、思うような結果を手にすることができな
いのか？ 世の中には本当に驚くほど沢山のノウハウやテクニクが溢れています。にも
かかわらず多くの人がビジネスの悩みを抱えたままではいるのか、それは本当の意味でス
モールビジネスについて語れる存在が、現在の日本にはほとんどいないからです。

実践経験がほとんどない、どこかの養成講座や勉強会で学んだノウハウをそのまま使い
まわす名ばかりコンサルタント、自らビジネスを構築したことの無い机上の理論だけを教
える稼げないマーケット、自己アピールすることばかり一生懸命なキラキラ起業家、ス

モールビジネスを全く理解せずに大企業の理論を振りかざす上場企業の元OB……。彼ら
から通り一遍の知識を学んでも、スモールビジネスというフィールドでは、はつきりい
って結果を出すことはできません。

私は現在、放置自転車撤去事業のFC本部、起業家・経営支援、インターネットメデイ
ア、講演講師・講師派遣及びセミナープロデュース、地方で頑張る個人事業と零細企業
のためのデジタルシフト支援といった業務を、私とわずか2人のサポートスタッフで手掛け
ています。

最近まで約10年間運営していた着物リサイクル店は、立ち上げ後わずか3か月で地域一
番店としたり、放置自転車撤去事業では業界トップの組織を全国に構築するなど、**全て自
らが実践してきた経験と実績に裏打ちされたノウハウがあるからこそ、現在進行形のス
モールビジネス構築法をお伝えできるのです。**

もちろん、複数の事業やサービスに携わっているからといって、寝る時間も無いほど忙
しくしているかといえばそんなことはなく、お金や時間が理由で行動を制限されること
のない日々を、30代半ばころから10年近く送ることができています。

私は何億円も稼ぎ出すようなビジネスを運営しているわけではありませんが、**誰かに何**

かを強制されることなく、自分の人生を自分でコントロールできるライフスタイルを送れていることは、初めての起業と廃業を経験した26才の時に思い描いた理想のひとつです。

廃業したり、消費者金融や高利貸しから多額の借金をしてしまったりと、紆余曲折はありましたが、起業当初に思い描いたライフスタイルを手にした理由は、スモールビジネスというスタイルを突き詰めて行ったからだと言えます。

しかも、これは私だけの結果ではなく、私のクライアントやビジネスパートナーたちも同様に、スモールビジネスを手段として、時間とお金に縛られないライフスタイルの階段を驚くべきスピードで駆け上がっているのです。

◆行列のできる『高額プログラム』を書籍化

これらの話をする、私が教えるノウハウを「自分には真似できないのではないか」「すでに実績のある中村さんだからできるんじゃないか」と思う人がいますが間違いです。

私が教えるのは、あくまで「再現性のある」「人の能力に頼らずに」「結果を導き出せる」ノウハウだけです。これを実践すれば、私や私の仲間と同じように、時間とお金に縛られ

ないライフスタイルを手にし、ビジネスの舞台で活躍できるはずですよ。

私は今でこそビジネスで結果を出すことができましたが、ビジネスで苦しんだ過去があります。あの時、真のスモールビジネスを構築するための知識や知恵を持っていたら、どれほど良かっただろう。当時の私と同じようにビジネスで苦しむ人をひとりでも減らした
よ……。

そう考えて、これまで高額な料金で参加していた一部の人が知りえなかった、圧倒的なパワーを持つノウハウを、この本で網羅しました。真のスモールビジネス構築・マーケティング術・ビジネスを手離れさせる方法・アウトソーシングの技術・収益が上がる仕組みなど、どれもが数十万円かかるようなセミナーでしか手に入らないものばかりです。私は評論家や学者ではないので、自らが実践してきた失敗や成功の中で構築された手法や気づいたことを、私の言葉でしかお伝えすることができません。その中には、耳障りな話しや、刺激的な言葉を使う場面もあります。なぜなら、当たり障りのない話しても、面白くありませんし、印象に残らないからです。せっかく時間とお金を使って本書を読んでもらう以上は、「真に使える本」として、この先長くあなたの手元に置いていただけるように、本気で書かせてもらいました。

「時間とお金に縛られない心豊かなライフスタイルを手に入れる」というのは、ひとつのゴールであり、あなたの人生の新たな章のスタートです。本書との奇跡的な出会いが、あなたにとって素晴らしい未来を手にするきっかけとなることを信じています。

第1章

スモールビジネスの真の姿とは

- 01 スモールビジネスに宿る新しい可能性……………20
- 02 最終ゴールは「ビジネスを手離れさせる」こと……………22
- 03 ビジネス自動化の環境は整った……………25
- 04 スモールビジネスは経営者の働き方改革……………27
- 05 スモールビジネスを構築するために「やらないこと」を決める……………30
- 06 余計な問題は初めから困り込まない……………32
- 07 リスクを管理しシンプルに徹する……………34
- 08 借金も雇用拡大も店舗展開もリスク……………36
- 09 あなたの周りをリスクだらけにしないために……………38

第2章

失敗しないスモールビジネスの見分け方

- 01 何をどうしてよいか分からない人へ……………42
- 02 ビジネスとは、お客さんが抱く問題解決をすること……………44

失敗のリスクを極限まで低くする戦略

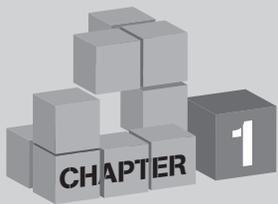
- | | | |
|----|-----------------------------------|-----|
| 08 | 生の二次情報は、あなたにお金を払ってくれる人から集める…………… | 105 |
| 07 | 現場から集める情報の価値…………… | 103 |
| 06 | テストでは上手く行かないことを歓迎する…………… | 101 |
| 05 | ゼロからのスタート時はリアルで試す…………… | 98 |
| 04 | テストの段階では完璧な商品はいらない…………… | 96 |
| 03 | テストとしての「I・PDCA」を理解する…………… | 93 |
| 02 | テストを制する者はスモールビジネスを制す…………… | 91 |
| 01 | テストマーケティングのメリット…………… | 88 |
| 17 | 顧客層が同じ異業種から情報収集する方法…………… | 83 |
| 18 | 当事者になると冷静な判断ができなくなる…………… | 85 |
| 03 | ビジネスのネタで悩むことは時間の無駄ではない…………… | 47 |
| 04 | ビジネスは誰かの代行でできている…………… | 49 |
| 05 | ビジネスの成否を分ける判断基準…………… | 51 |
| 06 | 儲からないビジネスには手を出さない…………… | 54 |
| 07 | きちんと利益の残るビジネスを選択する…………… | 57 |
| 08 | ひとつの商品から複数のお金を生み出す…………… | 59 |
| 09 | 原価率ゼロの秘密で負けない経営を構築…………… | 61 |
| 10 | ビジネスは撤退から考える…………… | 63 |
| 11 | ライフ・タイム・バリューから見ると2つのビジネスパターン…………… | 66 |
| 12 | LTVは売り手とお客さんの関係から見ると…………… | 68 |
| 13 | 扱う商品やサービスがまだ決まらない人へ…………… | 73 |
| 14 | パクリは偵察から始まる…………… | 76 |
| 15 | 他人の強みはあなたの強み…………… | 78 |
| 16 | 他人のウリをパクってしまう、とっておきの3つの方法…………… | 80 |

集客するために外せないこと

- 01 集客は自動化できる最たるもの……………108
- 02 プルとプッシュで考える……………111
- 03 ネットとリアルの垣根は知らない……………114
- 04 顧客のステージで分かれる集客プラン……………116
- 05 新規客を集める……………118
- 06 適切なメッセージで振り向いてもらう……………124
- 07 集客媒体の活用法と考え方……………128
- 08 他人の資産の活用がビジネス成功のカギとなる……………131
- 09 リピーター客を集める……………135
- 10 どうすれば喜んでもらうかを考える……………137
- 11 会員カードの目的と活用の仕方……………140
- 12 会員登録を自動化する……………143

ビジネスを自動化するための施策

- 13 瞬間で聞く耳を持たせるコツは枕詞にある……………146
- 14 休眠客を呼び起こす……………149
- 15 休眠客掘り起しの流れとNGワード……………152
- 16 誰がやっても結果を出せるように考える……………155
- 17 技術的な問題は全て外注（アウトソース）でチーム化する……………157
- 01 ビジネス自動化は4つの要素で作り上げる……………162
- 02 ビジネスの核を自動化する……………166
- 03 自社のビジネスモデルを可視化する……………169
- 04 ビジネス自動化のための指針を決める……………183
- 05 業務を可視化し仕分けする……………186
- 06 誰が対応するか……………191
- 07 自社で対応する時のポイント……………193



スモールビジネスの 真の姿とは

第6章

ビジネスを自動化したその先の世界

05	市場の奪い合いという概念は捨てる……	225
04	事業をパッケージングする……	222
03	本質はノウハウのパッケージング……	218
02	スモールビジネス自動化の正体……	216
01	ビジネス自動化で開かれる次のステージ……	208
10	やめるといふ選択……	205
09	WEBで対応する時のポイント……	202
08	外注に対応してもらおう時のポイント……	196



スモールビジネスに宿る 新しい可能性

本書で、これからお伝えする『スモールビジネス』は、単なる起業や経営術としてのノウハウではありません。

もちろん、それらの役にも立ちますし、ビジネスで収益を上げていく実践的なスキルも身につくと思います。ただ、それだけであれば他の本でも見たことがあるはずですし、起業塾や経営塾のような会を開催している人は日本中に沢山います。

しかし私がこれから教える、スモールビジネスを構築する方法を伝える、コーチやコンサルタントは、日本にはまだほとんどいません。ビジネスを経営する側も、商売は額に汗してあくせく働いてお金を稼ぐものだ、という考えが根強く残っているようです。

誤解して欲しくないのは、このような働き方を否定しているわけではなく、**ビジネスの構築の仕方によって、全く違った結果を手にすることができるということを理解して欲しいのです。**

世の中にスモールビジネスというカテゴリーがあるのであれば、近所の魚屋さんや雑貨屋さん、飲食店や美容室や車の整備工場など、オーナーがどのように捉えているかに関わらず、世の中のビジネスのほとんどがそのカテゴリーに当てはまるでしょう。

一般的にこれらの商売は、自らの時間や技術や知識などを、お客さんへ提供することの対価として収益を上げていきます。

これが一般的なスモールビジネスの働き方ですが、労働集約的な働き方となるので、仮に自分が病気になってしまったり、何らかのトラブルが起きてしまった時は、収入が断たれてしまうことに直結します。もちろん売上げが立たなければ廃業という道へまっしぐらです。

実際私自身も、廃業という憂き目を経験したので、そういう状況に陥ってしまおう人をひとりでも減らしたい。そして、スモールビジネスで手にすることができる新しい可能性を知ってほしい、これが今の私の原動力であり、本書を書いた理由です。



最終ゴールは 「ビジネスを手離れさせる」こと

では、私が伝えるスモールビジネスを構築すると、どんな未来を手にできるのか？ それは時間とお金に縛られないライフスタイルです。

働く場所や時間を自分で選び、家族との時間を大切に、といったライフスタイルを手にするために、構築したビジネスをあなたの元から手離れさせ、さらにきちんと収益が上がってくるビジネスを構築していくのです。

そんな夢のようなビジネスを、自分には構築できるはずがない？

それは今までやり方を知らなかっただけです、安心してください。

いや、時間よりもまずはしっかりとビジネスで収益を上げていきたい？

もちろん収益を上げなければビジネスとして成立させられないので、その点についても

重点的にお伝えさせていただきます。

もう一度言いたしましょう。今、日本ではスモールビジネスを手段として、時間とお金に縛られないライフスタイルを手にするための、真のビジネスモデル構築方法を理解し、本気で伝えられる人はほとんどいません。

私が伝えることは、例えば「WEBサイトを量産して広告収入を得ていきましょう」といったインターネットビジネスを主流としたビジネス構築の話ではありません。ネットやリアルという垣根を取っ払った上で、業種業態に捕らわれることなく、結果を出していく方法です。

スモールビジネスはとても大きな可能性を秘めています。私が作り上げてきたスモールビジネスを構築し、自動化していくノウハウを知ってもらい、活用いただくことで、ビジネスで失敗する人をひとりでも減らし、かつ、これから迎える『個の時代』で活躍し、ダイナミックな人生を送る人がひとりでも増えて欲しいのです。

そのためには、時間とお金を手にするという前提の元、ビジネスを構築していく必要があります。ほとんどの場合、商品やサービスを中心にビジネスを構築していくのですが、



ビジネス自動化の環境は整った

ビジネスをあなたの元から手離れさせるには、誰かの力を借りることが必要です。外注を使ったり、社内業務にしたり、作業を見直ししたりしながら、ビジネスを再構築していく中で、他者の力を活用することは必要不可欠です。

今までは、外注先を見つけたりするだけでも、とても大変でした。しかし、終身雇用の崩壊や将来への不安などが後押しし、起業や副業という概念が根付き、インターネット環境が整い、クラウドソーシングサービスといった、仕事のやり取りができるプラットフォームが作られたことで、誰でも場所を選ばずに、いつでも仕事をする環境が整ったのです。

通信速度は5G（現在の通信速度の100倍を目指す）の導入により、驚くほど速くなっていくことで、データのやり取りはもちろん、ネット回線を使った会議なども一般的となり、よりストレスなく場所を選ばずに、色々なやり取りができる様になっていきます。

このような物理的革新の他に、今後フリーランスと呼ばれる人たちがどんどん増えて

私が伝えるスモールビジネスは、得たい結果を手にするための手段として、ビジネスを構築していくのです。

お金を稼ぐということは、そのお金を使って何か得たい物やことがあるはずですが、多くの人がお金を沢山稼ぐことや、ビジネスを拡大していくことがすごいこと、といったビジネスの常識に囚われ、本来の目的を見失ってしまおうということが起きています。

もちろんビジネスを行う以上、ガンガンお金を稼ぐことは賛成ですし、決してお金を稼ぐことが悪いこと、とっているわけではありません。むしろ、まずはとにかくどん欲にお金を稼ぎましょう、と声を大にして伝えていきます。

ともあれ、あなたが求める未来を手にするために、あなたが現場の最前線で陣頭指揮を執り続けなくても、仕組みで収益が上がるようにビジネスモデルを構築していくのです。



スモールビジネスは 経営者の働き方改革

スモールビジネスというスタイルは、これから間違いなく噴出してくる問題を解決する力を秘めています。例えば雇用に関する問題。

労働人口減少により、今後一層労働力の確保が難しくなっていくといわれます。すでに土建業や運送業をはじめ、コンビニエンスストアやスーパーマーケット、飲食店などの各サービス業でも、労働力確保に関する問題は噴出しています。

私は講演講師として、各地の商工会や商工会議所、企業や各団体等からお声がけいただきますが、そこでも『人材不足対策』に関するテーマの相談が増えています。

悩ましい問題はそれだけでなく、有休休暇取得の義務化や、賃金上昇、求人コストの上昇、労働環境の改善、働き方改革への対応、ハラスメント問題対策など。雇用側にはあらゆる角度からクリアしなければならない課題が沢山あります。

これらの問題を一瞬で吹き飛ばしてしまう解決法が、『スモールビジネス』なのです。

いくでしょう。すでにアメリカなどでは、労働人口の3割ほどがフリーランスとして活躍しているといわれています。

日本も終身雇用の崩壊が叫ばれるようになり、多くの人が会社に頼らない生き方へと舵を切り始めました。そんな背景から、クラウドソーシングサービスが広まり、スキルを持った会社員や主婦やフリーランスなどが、副業や本業で仕事をしてくれる環境ができました。クラウドソーシングサービスとは、仕事をしてほしい人（依頼者・クライアント）と、仕事をしたい人（受注者・ワーカー・メンバー）を、効率よく繋いでくれる、インターネット上のサービスです。このサービスを活用することで、仕事のマッチングだけでなく、報酬のやりとりもサービス運営側が対応してくれるので、金銭トラブルが起きにくい仕組みとなっています。

また、大手企業では既に、AI（人工知能）やロボットやIoT、ビッグデータ等の活用を含め、ビジネスのオートメーション化が進んでいます。このように、数年前までは考えられなかった環境をフル活用することで、私たちは時間とお金に縛られない、ライフスタイルを手に入れるために、ビジネスを構築していくことができます。

私は先にお伝えしたように、複数のビジネスやサービスを展開していますが、私とサポート2人で運営しています。アルバイトも必要に応じて使いますが、他は基本的にアウトソーシング（外注）です。

そもそも最低限の人材しか必要としませんし、業務自体人に頼らないモデルにしてしまっているのです。雇用など人に関するトラブルは発生しようがありません。

人材に限ったことではありません。組織、コスト、手間、借入、リスク、人脈、在庫、時間……。スモールビジネスでは、ビジネスを形作る数多くの要素において、できる限り最小単位での資源（リソース）をもって、ビジネスモデルを構築していくことで、大きな問題を抱えることなく結果を出すことに集中して対応することができるようになるのです。

『小さい』というのは大きな武器です。これからさらに常識や概念が大きく変化していく時代では、状況に合わせたフレキシブルな対応が必要になります。組織が小さければ、スピードある意思決定が可能になります。人件費をはじめとした経費をグンと抑えることができ、早い段階で利益を生み出すことが可能となります。その利益を循環してさらに収益を生み出すこともできますし、ビジネスをリスクにさらすこともなくなります。

そもそも、個人事業主や中小零細企業の多くは、ヒト・モノ・カネといったリソースが圧倒的に足りません。その中で結果を出していくためには、『小さい』というキーワードを無視することはできないのです。

ビジネスの自動化とは、いつてしまえば、「経営者のための働き方改革」です。そのために必要なのが、「人の能力に頼らない仕組みを作る」こと。『人』とは『他人』ということではありません。

自分も踏まえて、個人の能力や適性に頼らずビジネスを回せるようにできるといことです。そうなれば自分は直接作業をしなくても、マネジメントだけで大きな収益を得ることができるようになります。

ただ一点誤解して欲しくないことは、ビジネス自動化とは『ほったらかしで稼ぐ』とか『不労所得』ということではありません。実直にビジネスと向き合い構築していくものです。本書でじっくりとお伝えしていきますが、**ビジネスを自動化するためには、仕事をパーツ分けし、標準化された作業をどんどんアウトソースしていくという流れを作っていきます。**

その仕組みは、業種業態を変えても応用可能で、そのやり方を繰り返していくことで、どんどん新しい展開ができるようになるのです。

「やらないこと」を決める スモールビジネスを構築するために

スモールビジネスを構築するために、まず決めるべきことは、「やらないことを決めること」です。よく、「目標を明確にすることが大切だ」という話を耳にしますが、スモールビジネスを手段として、あなたが望むものは「時間とお金に縛られないライフスタイル」という前提があるので、目標なんてものは後からいくらでも明確にしていけばいいのです。それよりも大切なのは、お金を稼ぎながら時間を手にするビジネスを構築することです。そのためには、**自分がやれないこと、やりたくないこと、を明確にした方が圧倒的に結果を出しやすくなります。**

あれもこれもしれないのに、お金が欲しいばかりに、あれもこれもやってしまい、結果的に時間に追われてしまうということが、ビジネスの現場では当たり前起きています。だから、まずはやらないことを決めるのです。

どうせやらないことを決めるのであれば、やりたくないことを明確にってしまった方が

ストレスもないし楽しいよね、というのが私の考えです。

『選択と集中』という言葉を目にしたことがあると思いますが、そんな立派な概念ではなく、「やりたくないことはやらなさい」と決めるのです。

- ・ お金に直結すること以外はやりたくない
- ・ 他人に任せられることを自分でやりたくない
- ・ 誰がやっても結果を出せるまで落とし込みできないことはやりたくない
- ・ 儲かっても忙しくなるビジネスはやりたくない
- ・ 儲からない仕事はやりたくない
- ・ ヒト・モノ・カネが多く必要になるビジネスはやりたくない
- ・ コントロールできない要素が多いビジネスはやりたくない
- ・ 無理に売り込むような営業はやりたくない

これら以外にも、私は多くのやりたくないことをベースに作った『やらないこと』を決めています。



余計な問題は 初めから困り込まない

やらないことを明確にしていくと、最短で結果を導き出せるようになっていきます。なぜなら、やらないこととは「思考と行動を絞る」ことと、「余計な問題を初めから困り込まない」ということに直結させることができるからです。

ビジネスでは多くの問題が出てくるのが一般的ですが、問題解決をする以前に、問題を起こす要素を1つでも多く排除することができれば、一番注力しなければならぬことに、集中することができるようになります。考え、初めから問題になりそうな要素をカットしていくようにしています。

ビジネスは、どんなにきれいなことを言っても、まずはお金を稼げなければ未来はありません。人は一度にたくさんの方に取組むと、力が分散します。だから、まずはお金を直結させることを最優先とし全勢力を注ぐのです。

やらないことを明確にしておかなければ、ビジネスはどんどん複雑化していき、あなたの力がどんどん分散されていきます。力が分散すれば収益を上げることが難しくなるだけでなく、時間もどんどん吸い取られていきますので、当然ビジネスに追われる日々が続くということです。

「組織を小さくすることで人の問題を抱え込まない。お金を稼ぎ時間を手にすることに注力する。」ということに触れましたが、その背景がここに繋がっています。

やらないことを明確にするというと、「あれもやらない、これもやらない」「あれもダメ、これもダメ」と否定やネガティブに感じられる部分があるかもしれませんが、やらないことを明確にするからこそ、やるべきことが見えてくるのです。

やらないことを明確にしたうえで、やることを決めるといふ流れにしないと、思考も行動も煩雑になり全てが中途半端になってしまいます。逆にいえば、思考も行動も絞っていかば、結果を出すことだけに集中できるといふことです。常に意識するようにしてください。

リスクを管理しシンプルに徹する

スモールビジネスとは、ひとことで表すと、「最小の労力で求める結果を導き出すこと」です。『労力』とは、時間・お金・人材・手間・在庫・リスクなど、さまざまな言葉に置き換えることができます。『結果』は、あなたが手に入れたい未来です。

人は制約があることで、思考をめぐらし工夫をしていくものです。スモールビジネスでは物理的に、すべてに対応できないからこそ、あれもこれもやれない、という制約が生まれ、ヒト・モノ・カネといったリソースが足りないからこそ、最小という制約が生まれますし、時間の制約があれば、それに沿って結果を出していくしかないのです。

このような背景から私は**スモールビジネスを構築するために必要な基本的な概念を「リスクを管理しシンプルに徹する」と明確にしました。**

リスクを管理するとは、「リスクの所在を明確にし、コントロールできない要素を排除する」ということです。なぜ、これらを意識してビジネスに取り組む必要があるかといえ

ば、失敗の確率を極限まで低くするためです。それと同時に、お金は全ての原資となりますので、スモールビジネスではまずお金を稼ぐことに集中しなければなりません。

私が考えるスモールビジネスは、大成功を手に入れるというスタンスではなく、まずは小さくても確実にお金を稼ぎ、時間の自由も手に入れるということです。つまり、一発逆転を狙うのではなく、**堅実に負けない経営を行う**ということなのです。

多くの人は、「リスク＝お金」と考えていますが、お金が無くなってビジネスが立ち行かなくなるといのは、多くの選択の結果であって、お金のリスクという呪いがかかっているわけではないのです。

私は、**本当のリスクとはコントロールできないことと捉えています。自分ではコントロールできないことを無理にコントロールしようとするから、ストレスになり、トラブルになる**のです。

一般的にいわれているリスクとは、事前に回避したり、対処することが可能だと考えています。例えば、お金を借り入れて、ビジネスを始めなければならぬということがリスクと感ずるのであれば、借り入れをせずに始められるビジネスを考えるのです。



借金も雇用拡大も 店舗展開もリスク

ビジネスでは何かをしようとすれば、まずお金が必要となります。お金を稼ごうと思つたら、まず一番初めに大なり小なりお金が動くのは当たり前のことですが、お金のかけ方を間違つてしまい、リスクを抱え込んでしまう人も少なくありません。

私は「会社は大きくするな」ということを常に口にしていきます。会社を大きくするということは、多くのお金を投資する必要がありますし、多くの経費が発生してきます。それを賄うためには借金が当たり前といわれていますし、動くお金が大きくなればなるほど借金をしなければビジネスを回すことはできなくなります。

小さな力で大きな結果を生み出す例えとしてよく用いられる「レバレッジ」というのは、スモールビジネスでは、本当の意味で掛けけることができないのです。なぜなら、借入れをしてレバレッジを掛けようとしても、普通の人が借入れできる金額なんてものはたかが知れているからです。

「お金は借りられる時は借り切つてしまった方が良い」と言われる方がいますが、必要以上に借入してしまつていたことで、本当に必要なときにお金を用意できずに手を打てなくなつてしまつたという話はいくつもあります。

事業拡大の時は、借金はプラスに作用しますが逆の道を辿り始めたとき、借金は瞬時にしてリスクになります。「銀行は雨の日に傘を貸さない」という言葉は、このような背景から生まれた言葉だと思えますが、それが分かっているのであれば銀行に頼らない経営をおこなうべきです。

借りたお金は必ず返済しなければなりません。借り入れの目的が、税金の支払いや、売上げの補填などだった場合は、なおさらそれは毎月の出費を意味するのです。**毎月出て行くお金が増えるということは、スモールビジネスではリスクに直結します。**

会社を大きくして固定費が沢山かかるようなビジネスは、修正が難しいという現実があります。しかし、経営を苦しめている原因が、損益分岐点が高止まりしているのであれば、組織をダウンサイジングすることも戦略のひとつだと思います。スモールビジネスに徹することは、それだけでリスクを管理しているということを忘れないでください。



あなたの周りを リスクだらけにしないために

会計名目上は違いますが人件費は固定費です。店舗展開や従業員雇用なども含めて、ビジネスをおこなう上で毎月出て行くお金が増えることはリスクです。毎月出ていくお金が増えるということは、毎月稼がなければならない金額が増えるということです。

支払いをするにはとにかく現金が無ければ話にならないので、借金を返すための仕事や人件費を払うための仕事をしなければならぬ状況に陥る可能性があります。

それは、仕事を選ぶことができないうことを意味するのです。物事は自分がコントロールできる範囲で、選択肢が多ければ多いほど有利に進めることができます。

しかし、**目先のお金を稼がなければならぬ状況に陥ると、一気に選択肢は狭められてしまい、不利な状況へビジネスや自分を追いやってしまう可能性が高くなるのです。**

例えば、毎月の支払いが1000万円あるとします。基本的に支払いは待ってくれないので、支払い日までは現金を手元にそろえなければなりません。ビジネスがうまく回っ

ている時であれば良いのですが、売上げが思ったより伸び無い場合、どうなるかというとお金が欲しいからやりたくない仕事を受けるようになるのです。

やりたくない仕事とは、基本的ににお金にならない仕事なので、儲かりません。しかし儲からなくても、とにかく現金が欲しいので、交渉する余地すらなくなってしまうのです。儲からなくても仕事があるだけ良いかもしれませんが、これは、本来受けなくていい仕事なのに、支払いに縛られて「やらない」という選択ができない状態なのです。

ビジネスでいう不利な状況とは、お金を稼げないということです。**お金を稼ぐとは支払いのための現金ではなく、手元にお金を残すということを意味します。**手元にお金を残すためにも、固定費は最小限に抑えなければなりません。

多店舗展開をしようとすれば、お金もかかりますし、人が増えていくことで、どんどん自分の目が届かない状況に陥ってしまいます。**トラブルのほとんどは人が運んでできます。**人が増えればトラブルが増え、また様々な意見が出てきますので、トップダウンで行っていた決断が多く意見に左右されるようになってきます。スモールビジネスではスピードが命なのに、人が絡むとスピードも遅くなるという現実があるのです。

小さな会社で大きく稼ぐ!



再現性とことごとくこだわった、
経験と実績に裏付けされたノウハウ!
「ストーリーとしての『スモールビジネスから
競争戦略』の『開成』の本質」が
見える

一橋大学大学院教授
楠木建氏絶賛!
お金、時員、場所一切取られない、専任時代を生きまくる秘訣

全国書店にて発売中

Amazonランキング
書籍全体TOP100入り
経営戦略部門、第2位獲得
新着書籍、第3位獲得

スモールビジネスから
“商売と経営の本質”が見えてくる

NewsPicks

『ストーリーとしての競争戦略』著者
一橋大学大学院教授「楠木建」氏絶賛!

Amazon書店から
購入はこちら

<https://amzn.to/2C8UTqR>



リスクを管理するということは「リスクの所在を明確にし、コントロールできない要素を排除する」ということだとお伝えしました。コントロールできない要素を排除するには、物事をシンプルにしていかなければなりません。

物事は複雑にしようとしなくても複雑になる傾向があります。複雑になればなるほどコントロールできない要素を抱え込みコントロールできない状況に陥ってしまいます。コントロールできない状況をコントロールしようとすると、いつの間にか自分の仕事がお金を稼ぐことから遠ざかってしまう場合が本場に多いのです。

お金を稼ぐことに注力しなければならぬタイミングで、お金の直結しないことに手間を取られるということは、恐ろしいほどのリスクだということを認識してください。だから、リスクの所在を明確にし、リスクを管理しシンプルに徹することでコントロールできない要素を排除していく必要があるのです。

著者紹介

中村裕昭（なかむらひろあき）

ゲートプラス株式会社代表取締役。日本唯一のsmallビジネスクリエイター。1975年福島県生まれ。高校卒業後、和食職人を経て26歳の時に服飾店を開業するも1年で廃業。借金・どん底から再起を図るため、独自の戦略とビジネス構築術を編み出し、着物リサイクル事業を立ち上げわずか3ヶ月で地域一番店の地位を確立。現在は放置自転車問題解決、ビジネス支援などの事業を中心に、講演講師や複数のプロジェクトに携わる現役の起業家ながら「時間とお金に縛られないライフスタイル」を構築。それらのメソッドを基に後進の指導育成を行う。放置自転車事業では業界トップの組織を全国に展開。社会問題とビジネスを結びつけた手腕は業界内外で高い評価を得ている。近著に『あと3ヵ月でどうにかお金を稼ぎたいと思ったらsmallビジネス戦略だ!』（こう書房）など多数。

ゲートプラス <https://bizsupport.jp>

小さな会社で大きく稼ぐ!

最強のビジネスモデル（試し読み）

2019年10月18日 初版第一刷発行

著者 中村裕昭
発行者 宮下晴樹
発行 った書房株式会社
〒101-0025 東京都千代田区神田佐久間町3-21-5 ヒガシカンダビル3F
TEL. 03 (6868) 4254
発売 株式会社創英社/三省堂書店
〒101-0051 東京都千代田区神田神保町1-1
TEL. 03 (3291) 2295
印刷/製本 シナノ印刷株式会社

©Hiroaki Nakamura 2019, Printed in Japan

読者限定 豪華4大特典

特典
1

プロの声優とナレーターが本書の全文を読み上げ「耳でも学べる」オーディオブック

作業中や移動中に聞いているだけで学べます!
通常、別途販売されるものが無料

ナレーター：釜泡亮・児島けいこ・宮下巧・宮島知穂

PASS:「※書籍巻末に記載」



特典
2

著者中村自身が本書を基にさらに具体的な「ビジネス自動化構築法を解説」動画

smallビジネス構築の秘訣をさらに深く知る!
心豊かなライフスタイルを手になさってください



特典
3

放置自転車ビジネス丸わかり動画資料 + 放置自転車ビジネスセミナー優待（期間限定）

放置自転車ビジネスの全容を知ることができる動画!
最小のリスクで最大の結果を導き出す秘訣を知れます



特典
4

中村裕昭出版記念セミナー音声 MP3 「心豊かなライフスタイルを手にする方法」

時間とお金に縛られないライフスタイルを手にする!
smallビジネスを手段として次のステージへ



ダウンロード URL

<https://bizsupport.jp/auto>

特典は予告なく終了とさせていただきます。



『小さな会社で大きく稼ぐ！最強のビジネスモデル』

試し読みリンク集

『小さな会社で大きく稼ぐ！最強のビジネスモデル』

Amazon でご購入はこちら

⇒ <https://amzn.to/2oF5438>

読者限定 4 大特典プレゼント

ダウンロードはこちら

⇒ <https://bizsupport.jp/auto/>

ゲートプラス株式会社

⇒ <https://bizsupport.jp>

講演・執筆・各種お問合せ

⇒ <https://bizsupport.jp/toiawase/>