

2nd Brain

地方サラリーマン 起業白書 ver2.1



地方サラリーマン起業白書 ver. 2.1

<前書き>

「地方サラリーマン起業白書」に関心をもっていただき、ありがとうございます。2nd Brainの鈴木雄高と申します。

出身は愛知県、東京や静岡、海外などに住み、現在は愛知県に住んでおります。10年ほど前から、完全リモートでマーケティングや起業のコンサルタントをしています。

学生時代を東京で過ごし、東京で就職は嫌だと感じて地方で就職。その後、転勤で3年ほど東京に住んだ経験があります。

当時も、そして今も、東京には情報が集中し、日本の中心であることは確かです。コロナ禍が始まる2020年の最初までは、時々東京に出かけて、セミナーなど受けていました。

皮肉にもコロナのおかげでリモートワークが一般化し、地方も東京も同じやっと土俵に立てるようになったと感じています。

現在、生活する上でほんと地方はいいなと感じています。

ただし、ビジネスに関しては地方経済は厳しい。名古屋の郊外に実家があるのですが、昔は朝晩渋滞していた道路も混まなくなり、店舗はコンビニや全国チェーンの店以外は減ってきて、年々寂しくなっています。

高齢化で自治体の負担は増していくのに、地方経済って大丈夫なのかと、正直思います。

地域経済が縮小すれば、会社に勤めていてもその会社が先がどうなる不透明ですが、踏ん張って「地方で起業しよう」としても、これもなかなか大変です。

情報も、東京の目線、大企業の目線のものばかりです。

地方出身の地方在住者として、自分に合ったビジネスでうまく副業や起業をして、地方で豊かに暮らす方を増やしたいと思っています。

この白書は、オーバーに言えば、私の10年ちょっとコンサルタントとしての人生の集大成です。こうすれば、成功確率高く、地方で起業できるという目線で書きました。

さらっと書いてありますが、20年近く前からウェブ・マーケティングを見てきた経験から、今の時代に通用すること、今だからやるべきこと、抑えておきたいことを書いています。少しでもお読みいただいた方の参考になればと思います。

ご感想、質問などあれば、お送りするメールに返信する形で送って下さると励みになります。

鈴木雄高

目次

- 1) 2024年の今、モノを売ろうとしてはいけない理由
- 2) リアルビジネスの厳しさ
- 3) 儲かる系商材には手を出すな
- 4) 実はひっそり行われている高利益率のビジネス
- 5) これを使わないとビジネスは立ち上がらない
- 6) 狙うべきマーケットはここにある
- 7) 結論

1) 2024年の今、モノを売ろうとしてはいけない理由

副業や起業を考える上で、「なにか物販をしたい」という方も多いでしょう。メルカリやヤフオクなどで中古品販売や転売が身近なもの、物販はやりやすそうという印象をつくっています。

私は元々、自動車会社に勤めていました。自動車を製造し、販売しているビジネスに長く携わったからか、自分でビジネスを始める時にも自然と「モノを売ろう」と思いました物販をやりました。

パソコンのネットショップを1年ほど運営しました。特殊なパソコンだったため、1年間はけっこう売れました。ただ、その後は鳴かず飛ばず。

同じパソコンをアマゾンに出品して売る人が出てきたんです。私もアマゾンで同じことをやってみましたが、出品者が多く、価格の叩き合いになります。一台売ると2万円前後あった利益は1000円とか下手すると赤字になり、馬鹿らしくなって止めました。

十数年前でもそうでしたが、2024年現在、物販はアマゾンや楽天などの絶対的強者が支配しています。じぶんでネットショップを開店しても商品はなかなか売れませんし、アマゾンや楽天に出品すれば、売れたとしても、競合が多くてすぐマネされ、利益は減ります。

物販は特別な場合を除いては、そもそも売れないし、売れても利益が取れないという、難しいうえに安定しないビジネスなんです。

じゃあ物販は不可能なんですか？

例外もあります。勝てる条件が揃っている場合です。

①人気があり売れる商品を自分で開発・製造している。あるいは独占的に供給元からの商品仕入れを受けられる状態にある。

→同じ商品で他社と価格競争する必要がなく、長期間、高利益率で商品を独占販売することができる。もちろん売れる商品でないとダメです。

②すでにお客さんが来る場所を確保している。

→駅前の大通りにすでに店舗があり、商品を並べれば安定的にお客さんが買っていつてくれる。

③ネットで売る腕と、資本力がある

楽天やアマゾンで薄利多売ができる知識があり、在庫を抱えて人・倉庫を運営できるだけの資金力がある。どんどん売れ筋の商品をリサーチし、商品を仕入れられる力がある。

この3つに当てはまるのであれば、長期的に物販ビジネスで儲けることは可能です。実際に物販でうまく行っている人は少ないですが、必ずこの条件を満たしています。

ゼロから起業する人でこの条件を満たす人はほんとに少ないです。私がコンサルティングする場合、起業したいクライアントが「物を売りたい」といった時点で、反射的に「どう説得してアイデアを変えてもらおうか？」と思うぐらいです。

地方だと地方のいい物産はたしかにあります。いい物産が簡単に売れるわけではありませんので注意が必要です。

やみくもに物販をしたい場合は、かなり険しい道を歩いていくことを覚悟して欲しいと思います。

2) リアルビジネスの厳しさ

リアルビジネスとは「店舗をもったビジネス」のことです。

カフェ、ラーメン屋、レストラン、小物屋さん、ブティック等々、こういう店を開店して商売を始めたい人も多いですね。

私もコーヒーが好きで、ずっとカフェをやりたいなと思っています。

しかし、コーヒーなどの安い顧客単価で、家賃を払いながら数百万～数千万円の店舗への投資を返しつつ利益を出すのは至難の業です。

さらにコロナなどで客足が落ちると、もろに影響が出ます（私も、家賃を払って運営していたビジネスを急遽畳まざるを得なかった経験があり、ビジネスできないのに家賃だけ発生していく恐怖はすごいです）。

リアルビジネス、けっしてダメなわけではないんです。
当たるかどうか、ビジネス上の変数が非常に多いんです。

コンビニは出店するときに交通量調査をやって、どれだけお客が来るか、ノウハウに基づいた分析をしますよね。それでも閉店せざるを得ないコンビニがあります。

個人が、経験がない状態で初めて店を出すのであれば、商売の中身でもリスクがありますが、出店場所を間違えるリスクもありますので、失敗する確率は低いとはいえません。

数百万円～数千万円を掛けて、当たる確率の低い「くじ」を引くと考えたと、リアルビジネスは、強運の持ち主とか、天性の商才がないと、なかなか勝つのは困難なゲームなんですね。

リアルビジネスにはビジネスの基本が詰まっていますし、やって楽しいのも事実です。もし当たれば2号店、3号店と広げることできます。なによりもリアルビジネスがなければ世の中の人々が困ります。

せめて、サラリーマンの状態から最初にやるビジネスとして、いきなりラーメン屋をやるみたいな未経験なリアルビジネスに飛び込むことは避けるべきです。

バイトで働いてその業界のノウハウを知るとか、店を間借りして少しの間経営してみるとか、何度か失敗しても立ち直れるよう、多額のお金を当時内容にするだけでも、だいぶ違うと思います。

3) 儲かる系商材には手を出すな！

アフィリエイト、輸入転売、FXなどいろんな「儲ける教材」がネット上で出回っています。

高級車やプールを背景に使った写真を使い、「一日2時間の作業で100万円/月」とかいうセールストークで売ってますよね。

私も、本気で、あるいは興味本位で、いくつか試してみたことがあります。詐欺商材にも当たりましたが、全部が詐欺とまではいいませんが、どれも成功率はものすごく低いです。

こういう商材、裏話があります。私が直接、本人を知っているのは、

「物販コンサルタントとして教えているA氏は、今でも物販やっているといいながら、儲からないので数年前に止めてやってるフリしている」

「ノウハウ本を出版していて人前で話もするが、自分はやってない」

とか、

「アフィリエイト塾といいながら、集金だけして、最初の2ヶ月以降教材を送ってこない（そもそも教材も作っていない）」

とか、かなりひどいです。

ある儲けの方法があったとして、ほんとに儲かっているのであれば、競争を増やしたくないので、その方法を売ろうという人は出ないはずです。

そのノウハウを売っているということは、少なくとも今は儲からない（か以前から儲かっていない）ということです。

もっと言うと「誰もが儲かるアイデアなんて存在しない」です。

アフィリエイトで儲かっている人もいるにはいます。ただ、コンテンツの量産ができるとか、ITに強いとか、条件はかなり厳しい。アフィリエイトでほんとに稼いでいる人と飲みながら話を聞いたことがあるのですが、

「まず、1千ページぐらい情報が詰まったサイトを1つ作れ！」って言ってました（笑）。

それぐらいの知識・体力・持久力がないとアフィリエイトってできないんだなと思いました。

おそらくどのノウハウも100人やって1～2人が成功するぐらいの確率があります。この1、2人を抜き出してきて、成功例として「誰でも儲かる」と教材をマーケティングしているわけですね。

こんな確率の低いノウハウを買うよりも、人はそれぞれ得意なことがあって、いろんな異なった経験や知識があるので、それらを生かしたその人なりのビジネスをやったほうがいいと思います。

見分け方としては、費用が一括20万円以上（～100万円とか）のものはかなり怪しいです。あなたが成功するかどうかは関係なくて、お金を一回回収すれば売り逃げできるからです。

逆に、月いくらとかの継続課金のものは、あなたが結果が出ないことにはビジネスになりませんので、少なくともあなたの成功のために何かを提供してくれると思います。

4) 実はひっそり行われている高利益率のビジネス

ここまで、やっちゃいけないビジネスについて書きましたが、ここからは逆にどんなビジネスをやったらいいかに触れます。

誰もが憧れる、IT系のベンチャー会社。

新しいアプリとかサービスで当てようと一攫千金を求めて開発をしていますが、そういうプロジェクトはお金が出ていくばかりです。

こういう会社が、よく並行してやっているビジネスがあります。
それが「コンサルティング」です。

コンサルティングとは、要はビジネス上のアドバイスですが、他社のITビジネスをお金をもらって手伝ってるんですね。

私が時々追っかけている、ちょっと名の売れた地方のIT会社も、看板にしているビジネスとは別に、コンサルティング部門があって、よく人員募集をしています。

実はコンサルティングって、すごいビジネスモデルなんです。

個人相手でも数万円～数十万円、企業相手だと1件数百万円～数億円の案件もありますが、売上額が大きい上に、コストが安い。スタッフを雇っていればその人件費がほとんどで、あとは交通費とか通信費とかパソコンの費用ぐらい。今ではリモートで行うので、交通費もかかりません。

物販と違って、仕入れも在庫もなく、自営なら利益率は9割を超えます。究極に効率がいいビジネスモデルです。

そう、地方に住む皆さんにオススメしたいのも、（広い意味での）コンサルティングビジネスなんです。

コンサルティングというとなんですが、あるお客さんがいて、何かをやるうとしているときに、経験や知識がある人にアドバイスをしてもらうと、より早く効率的にコストも節約できるので助かる、ということです。

あなたがヒマラヤで山に登るとして、山岳ガイドさんを雇って、いいルートをいかに安全に登るか、悪天候なら引き返すとかアドバイスをもらうのと同じようなことです。

お金になるか、集客できるかは別にして、世の中のほとんどのことに知識があり、経験者が存在します。

そんな知見を売るビジネスがコンサルです。

お客さんがいれば、明日からでもできるし、電話やZOOMで話せば、コストも殆どかからないという意味でも、コンサルビジネスはおすすめです。

「じゃあ、どんなコンサルをやるのか？」と思う方も多いでしょう。最後に少し書いておきますね。

5) これを使わないとビジネスは立ち上がらない

これ、なにかというと「広告」です。

マーケティングのコンサルをやっている人、ビジネスをやっている人の半分ぐらいの人は「広告」というとはなっから拒否します。

「できれば広告はやらずに集客したい」
「広告する費用がない／費用がもったいない」
「広告なんて下品なことはしたくない」
「静かに目立たずに売っていききたい」

等々、これまで、いろんな言い訳を聞いてきました。

世の中には、

- ・ ずっと広告なしで地道に美味しいものを出して成功した飲食業
- ・ 広告なしで伸びている世界的なブランド
- ・ SNSだけで有名になった小売店

みたいな例があり、「有料の広告＝ムダ」と思えても仕方ないです。

私もサラリーマン時代に大企業の広告に携わったことがあります。多額の費用がかかり、できればこの費用を使わずに、他に活用できればと何度思ったかわかりません。

ただ、知っておいて欲しいのは、
あなたがゼロからビジネスを立ち上げるとすると、そのビジネスのことはほとんど誰もが知りません（当然です）。

これは、

「誰も通らない山の中の一軒家でレストランを開店した」

ぐらいの感じです。

まず、広告は使いたくないので、知り合いに片っ端からコンタクトするかもしれませんね。

あなたはフェイスブックで友人は何人います？その中で、それなりに直接話ができる人って100人ぐらいでしょうか。

私はせいぜい20～30人かも。

友人の友人を紹介してもらったとしても、どう頑張っても、せいぜい数百人にコンタクトできるぐらいでしょう。

あなたのビジネスが、友人数百人がほとんどみな使ってくれてそこで完結するビジネス（生命保険とか、ネットワークビジネスでしょうか）なら、あなたが社交的な人であれば、人間関係だけでビジネスになる可能性があります。

ただ、多くのビジネスはお客さんを選びます。100人知り合いがいて、買ってくれるのは1人とか2人。

そうすると、知らない人から浅く広くお客さんを探してくる必要がでてきます。

そこで、広告の出番です。

広告について語るとものすごく長くなるので、簡単に書くと、インターネット広告を使えば、一日1000円ぐらいの費用から、自分のお客さんになってほしい人々をターゲットを絞って広告することができます。

雑誌や新聞の広告なら一回数万円～数百万円で広告を出して、人が来るかどうか分からないという博打的な要素がありますが、インターネット広告

をうまく使うと、少しずつ改善しながら、費用の上限を決めて集客をすることが可能です。

私があなたにお会いできたのも、自分で出した広告のおかげです。

広告の効くビジネスというのは立ち上がりも早いです。

ブログやSNSでコツコツ集客するのもありますが、コツコツ1～2年書いてビジネスが立ち上がるのと、広告を使って2～3ヶ月で立ち上げるのと、どちらがいいでしょうか？

広告費を掛けても3ヶ月で売上が出て、ビジネスが伸びていけば、利益も上がって、どんどんビジネスを伸ばすことができます。

一方、無料でコツコツだとお金はかかりませんが、売上が上がらずに無給で働く期間が長くなります。最悪の場合、こつこつ1～2年掛けて「このビジネス、だめじゃない？」とやっと分かるということもありえます。

自分が立ち上げたビジネスを伸ばすという観点からも、有望かどうかを短期で判断するためにも、広告を最初から使うことを排除しないでほしいと思います。

6) 狙うべきマーケット

個人的に地方で集客をしたことがあります。30万人ぐらいの商圈を狙いましたが、人を集めるのに非常に苦労しました。地方は、人口が少ないので、浅く広くお客さんを探そうとしても、狙える人は限られています。

地元に強いネットワーク（友達の友だちが多い、とか）で、人づてに紹介でビジネスが成り立つ場合ももちろんあります。不動産とか、建築業とか、地元密着のビジネスはできるかもしれませんが、知り合いだけに頼るとビジネスは頭打ちになります。

20万人ぐらいの都市で地元密着でビジネスをやっている知り合いがいますが、最初はいいけど継続しないとか、悩みはつきません（ビジネスの内容はいいと思うのですが）。

そうすると、やっぱり、地元の外にお客さんを求めていくことになります。だから、6)の広告ということにもなるんですが、たとえば東京には1000万人単位の人があります。

1000万人といってもピンときませんが、普通の人イメージを超える人数がここに住んでいます。以前テレビ番組で東京の夜景をヘリコプターで撮影するのをみたのですが、家の切れ目がなく、果てしなく続いています。さらに多くが一軒家じゃなくて集合住宅なので、恐ろしい数住んでいます。

ネット広告をやってみると分かりますが、全国に広告を出しても、広告がクリックされるものの半分以上は首都圏です。大阪とか名古屋でさえ数的にはだいぶ少ないです。

平均でいえば年収も高いし、お客さんになってもらいやすいわけです。

ずばり、マーケットは都会にあり、ここを広告で狙うのが近道です。

7) 結論

これまでの話を総合すると、地方在住の普通のサラリーマンの方がビジネスをやろうとする場合の成功の方程式はこうなります。

—あなたに合った内容の「コンサルティング」ビジネスを、

—地方からリモートで、

—資本を掛けずに、

—広告をして集客し、

—首都圏の人に売り込む

ということになります。

他はいいとして、コンサルティングって何を教えるんだということになると思います。

誰にも「コレをやればいい」という共通のテーマなんて存在しません。

コンサルティングというどうしても固くなるので「人にアドバイスできること」ということで考えればいいです。

だれしも40年とか50年生きて仕事していれば、人に役立てていただける知識や経験はじぶんで気づかないだけで何かあるのではないのでしょうか。

あるひとは、転職の経験が豊富で、転職のコンサルをやりました。

地方移住をした人であれば、地方移住のコンサルができるでしょう。

私はマーケティングの仕組みが好きなのでマーケティングのコンサルティングをやってきましたが、

クレジットカードで得することが好きなら、クレジットカードの使い方のコンサルとか、

メイクが好きだからモテるメイクのコンサルとか、

ダイエットに成功したからダイエットコンサルとか、

マラソンが好きだからマラソンのトレーニングのコンサルとか、

コンサルティングのやり方のコンサルとか、

あなたが気づいていないコンサルのネタが、あなたの中にあります。

目安としては、毎日ブログを1記事書いて100日間書けるぐらいのネタが湧いてくるぐらいの知識や経験があることです。

さらにいえば、

東京にいる1000万人（全国1億2000万人でもいいですが）の中から、あなたのコンサルを受けたいを数十人～100人の人を探せばもう十分なんです。

ひとりに1時間話すとして、一日3人で月に100人話そうと思うと、ほんとに忙しすぎて大変です。

それぐらいの人数が対象の、グッと絞り込んだテーマで大丈夫です。

また、コンサルといっても1対1でアドバイスする他にも、

動画を作る

記事を書く

本を書く

いろんな形にすることで、同じ内容が別のビジネスになります（一番準備少なくできて、利益率が高いのは1対1のコンサルですが）。

コンサルが難しければ、まず「なにかの専門家になる」「その専門について誰かにアドバイスする」と考えていただければオーケーです。

~~~~~

このあたりが、「地方在住でビジネスをやりたい」と考えている皆さまに私がお伝えしたいことです。

ご縁があれば、いつか、あなたのアイデアについてじっくりお話させていただきたいと思います。

私以外の方でもいいので、できればビジネスを立ち上げた経験者でポジティブな人をみつけ、あなたのアイデアについて1対1で話してみてください。一人で考えても出てこなかったことが分かったり、別のヒントが出てきます。ひとりでなく、2人の脳で考えるとモノゴトはグッと進みますので、相談しながら考えるというのが最大のコツです。