

あなたの**経験知**を必要としている人は必ずいる——はじめにに代えて

中山マコトと申します。

フリーランスとして独立後、毎年、新しいビジネスジャンルを増やしてきました。そしてそのほとんどを成功させてきました。もちろん失敗したモノもありますが、その失敗はまさに**経験知**を増やすことに役立ってくれました。

普通、**経験**「ち」というと「値」と書きますが、私は「**経験知**」、**知**を使います。**経験**したことがすべて「**知識**になり」、**未来**を手助けしてくれるからです。

そう、**副業**とは「**経験知**」を生かす仕事です。そしてその**経験知**をお金に換える仕事です。

特に50歳を過ぎた方にこんな話をするとう「私にはそんな**経験**なんてありませんよ」と言う方が多いです。平凡なことしかやってきていていないのだ、と……。

ですが、本文を読んでいただければわかりますが、**副業**には「**派手**で華やかな**経験**」な

んで必要ありません。

下手をすると、そうした「過去の栄光」が、逆に縛りしほりになってマイナスに作用するかもしれないんです。

目覚ましい実績なんてなくても大丈夫。

逆に平凡、普通だからこそ可能性が高まる！ そうとすら言えるんです。

実際、これからご紹介していきますが、私のところに相談に来た方でも、多くはそんな派手な実績なんて持っていない方がほとんどです。でも、ちゃんと副業、やれています。

それからもうひとつ。

インターネットやSNSの知識がないとダメなのは？　と思っている方も多いようですが、それも杞憂きゆうです。

というか、私自身、できるだけネットのチカラを借りないやり方を奨めすすめていますし、運営会社の都合で仕様とか条件がコロコロ変わるネット・SNSは逆に足かせになりかねないのです。

そんな「他人」が創ったインフラに頼らず、自らの特長を生かした副業で成功

する。

つまり、無理せず、あなたの持ち味を生かす「頭のいい起業」、それが本書でお伝えしたいことです。

この本は、おもに50代の人を想定して書きました。

人には必ず「持ち味」があります。50代ともなれば、さまざまな仕事&人生経験から来る、その人ならではの「持ち味」が必ず備わっています。

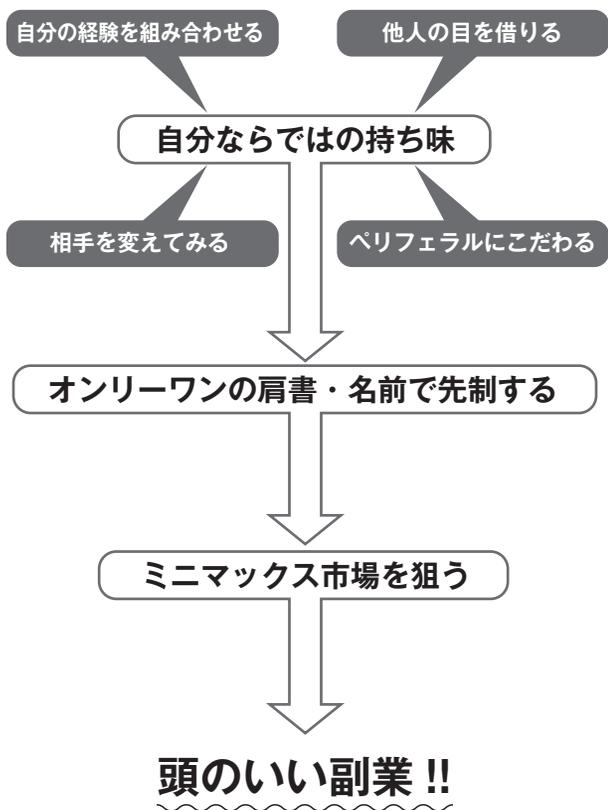
それを賢く副業に生かして、人生をもっともっと豊かにしよう、というのが本書の主旨です。

もちろん、本の中で紹介している事例は20〜40代の人たちのものもありますので、どんな世代の人が読んでも役に立つ内容になっていると思います。

そして、そのいずれもが、毎月5万円以上の副収入になっている例ばかりです。

私は自分自身、フリーランスとして起業以来、多くの仲間たち、つまり「起業して成功したいと願う人たち」の相談に乗ってきました。

自分の“売り”が必ず見つかる 中山式副業成功術



多くの事例を紹介しながら、
本文でこの流れを説明していきます。

その多くは、起業に成功し、今を楽しく生きています。が、中には「あなたには起業は向いていないよ」とか、「あなたが起業するのは今ではないかも?」と、起業を押しとどめた人も沢山います。

そして彼らに教えたのが「副業のやり方」でした。

副業でチカラをつけてから起業をする。

副業でビジネスの「いろは」を学んでから起業する。

副業で信用と人脈を作ってから起業する。

そんなアドバイスから副業をスタートし、結局、起業をしなくても済んでしまったという人も多いいんです。

今、ある種の副業ブームです。これまで日本企業の多くは就業規則で「副業禁止」としているケースが一般的でした。

ですが、ここ数年で、副業を解禁した会社が加速度的に増えています。

加えて、政府も働き方改革の一環として、副業を奨励・促進しています。つまり、「胸を張って」副業ができる時代になってきたわけです。

今、在籍する会社や組織を離れず、もちろん揉めることも気兼ねすることもなく、本業＋副業で生きていける時代になったんです。

言い切ってしまうば、「今こそ、副業のチャンス」なんですよ。

副業にはビジネスのエッセンスがギュッと詰まっています。

そして、そこではあなたの「持ち味」を十分に生かすことができます。

あえて転職を考えたり、あえて起業の荒波に向かうくらいなら、副業を選ぶという生き方もあるのです。

あなたの持ち味を存分に生かした、無理をしない「頭のいい副業」。
ぜひ、チャレンジして、あなたらしい生き方を見つけてほしいのです。

第1章 なんてことない〴〵キャリア・経験はお金に換えられる！

誰でも〴〵それなり〴〵を持っている …………… 22

『事例①』本業の知識を生かして、会社が拾わない小さな案件を副業に 22

『事例②』いつもの〴〵当たり前〴〵の仕事が、他業界には貴重なノウハウに 25

月10万円しか稼げない人は、「月10万円も稼ぐ」人でもあるんです …………… 30

上を見るだけでなく、横を見てみることの必要性 …………… 34

あなたには「どうってことない」ものでも、 …………… 37

ある人にとっては「宝」かもしれません …………… 37

『事例③』売るために続けてきたPOP作りの工夫が、思わぬ副収入のタネに 37

『事例④』安く仕入れて高値で売る。これぞリスクを抑えた副業の典型 39

『事例⑤』子育ての苦勞×地元のスーツで人生が一気に好転 40

自分の中の一番を探せ！ 3つのワンを意識してみよう …………… 46

『事例⑥』誰も気づかなかった〴〵小さなナンバーワン〴〵を見つけて出して大成功 50

『事例⑦』たった1か月の売り上げナンバーワンが生涯の武器に 51

『事例⑧』人間関係の調整力が意外な収入を生む 54

第2章 副業に〴〵常識〴〵や 成功パターン〴〵なんていりません！

「副業は抜きんできた実績がなければうまくいかない！」のウソ…………… 60

↓無名だからこそうまくいく

第3章

「流行に敏感でなければ成功しない！」のウソ……………	63
↓流行に乗らないからこそライバルを気にせずにできる	
「成功者の真似（モデリング）をすべき！」のウソ……………	67
↓あなたの「持ち味」を生かすことが副業成功への一番の近道	
「好きなことを副業に選ぶべき！」のウソ……………	71
↓好きよりはるかに大切なポイントとは	
あなたの○○を思い出してみましよう……………	78
『事例⑨』〜わかりやすく伝える「技術は今の時代、お金になる」……………	80
「ペリフェラル」にこだわろう……………	84
『事例⑩』〜自分の仕事経験を生かした「せどり」がうまくいく！……………	88
CV（コアバリュー）を見つけよう……………	92
「肩書」をつけるだけで副業価値は一気に上がる……………	97
ライバルがない「ミニマックス」市場を意識せよ……………	102
「名前」をつけるという先制の戦略……………	109
ブルーオーシャン市場を先頭を切って泳ぐために……………	111
「相手を変えてみる」だけで、可能性は無限に広がる……………	118
「社会」を意識することの重要性……………	123
『事例⑪』〜地元の役に立ちたい！は副業の推進力になる……………	124

あなたの副業適性度をチェックしてみよう

質問1

物事への取り組み方、あなたはどっち？

A…これと決めたら最後までやり遂げる

B…どんどん新しいことに興味広がる

質問2

欲しいものがあつたらどうする？

A…すぐに買う

B…買うかどうか悩む

質問3

悩んだ時はどうする？

A…誰かに相談してランチやお金などでお礼をする

B…タダで相談できそうな人に相談する

3つの回答から見えてくるものは……

130

134

138

140

自分にふさわしい副業が見つかる 3つのステップ

売りモノではなく売れるモノを見つけよう！

昔取った杵柄きねづかがあるならどんどん活用しよう

『事例⑫』忘れかけていた「杵柄」が見事、副業に

146

『事例⑬』資格取得のための勉強経験が副業に大いに生きる

148

取り柄のない人なんていない！

『事例⑭』自分には取り柄がない、と思っていたところに……

150

実績がないからこそうまくいく副業もある

『事例⑮』したい仕事実績がなくても、組み合わせ次第で思わぬ価値に

153

153

150

145

144

第6章

こんな副業のカタチも知っておこう

自分の売れるモノが見つかる2つの方法……………	156
自分にふさわしい副業が見つかる①「プロセスアプローチ」……………	157
自分にふさわしい副業が見つかる②「コードアプローチ」……………	162

あなたがメーカーの購買担当だったら…………… 170

『事例⑬』一見地味な仕事も、大いなる可能性を秘めている 171

あなたが問屋の庶務だったら…………… 173

『事例⑭』取るに足らない事務職だからこそ価値がある 173

あなたが食品メーカーの営業マンだったら…………… 176

『事例⑮』他人の実績を活用した、うまい副業 176

あなたが飲食店のホールスタッフだったら…………… 178

『事例⑯』子育て、介護……時間の制約を逆手に取る 178

あなたが整体師・マッサージ師だったとしたら…………… 181

『事例⑰』相手を変える、組み合わせる……で可能性がグンと広がる 181

おわりに 185