

1999年の本。

実のところ、独立しなまじ成功し、なんとか食べられるようになったにせよ、果たしてサラリーマンや公務員といった「名誉職」を投げ出してまでやることだろうか、と思うような場合も多い。なぜなら、成功への最大の関門を突破する鍵である**夢や志が欠けている**からだ。これでは踏んばれるわけがない。

基本的な誤りの一つは独立したからといって、必ずしも会社員でいたときよりも能力が活かされるとも限らないことである。社長になっても、サラリーマンの頃よりもつまらないと思う**仕事と雑用ばかりに明けくれて**、先が見えず、またどこかに勤めることになった人も少なくない。

そう考えると、会社にいるか、独立するかは、本当の成功とは全く関係がない。事実、会社を動かしている人のうちの何割かは、外に出た方が稼げる人たちである。こういう人は賢いから独立しない。今のところ**会社での立場を活かした方が、もっぱら楽しいことを長く続けていけ、たくさんの人に会ったり、稼げることを知っている**からだ。

本当の独立とは、ともかく飯を自分の力で食べられるようになることであり、**成功とは自分のやりたいことができる**。自分の人生の夢に対し時間とお金が好きに使えるようになること、と**いいきるとはつきりしてこない**だろうか

今を楽しむか、将来を楽しむかという、起業家は先の方、つまり夢をとる。そして夢を実現するプロセスを歩んでいく。夢は、今日手に入らないから夢である。起業家になりきれないのは、**夢を描けない**からである。小さな現実としての今日、明日だけに生きているだけだから、大きな夢を先の方におけない。だから、**人生において何をどうしたいのか、という生き方の覚悟が定まらない**のである。

資金があれば成功すると考えることが間違いなのである。お金よりも能力である。お金をもっているのではなく、**お金をどこからでもつくれる、集める力をもつのが起業家**である。この力があれば失敗はしない。そして、考えることは**お金をもつことよりも、お金を使って増やすこと**である。

事業計画書とは、誰でもお金を出したくなるようなものでなくてはいけない。お金を出したくなる、とは簡単なことで、金融機関に預けるよりも見返りが大きいのがよめることだ（相手が金融機関なら、融資にあたって確実に回収が見込めると

いうことになる)。

何を (What)、どうやって (HOW)、誰に (Who) 売るかを明確にする。そこにいつ (When)、どこで (Where) という時空を設定すれば、大体は決まる。あとは [収益 (収入) マイナス費用 (支出) = プラス] になればよい。

収入は安定しなくても、支出は“安定”して予想外に出ていくもの。

一人で食べていくときに最も大切なのは、**その人でなくてはできない何か**を身につけておくことなのだ。どんなに嫌なタイプの医者でも、腕が一流なら誰もが頭を下げるし、金を惜しまないだろう。その何かさえあればよい。つまりその力を多くの人に知らせることによってビジネスは成立する。そこに役に立つ情報も人脈もついてくるのである。

私は執筆業もやっているが、いくら家でコツコツと原稿を書いても、**大したお金にはならない**。会社をもっている以上、原稿を書く暇があれば、仕事をこなさなくてはいけない。しっかりした仕事を仕上げてはじめて、次の仕事がくるようになる。

金融機関から借り入れる——次のいくつかの方法がある。

手形貸付……金融機関あての手形を提出して、それを借用書代わりにして借りる方法である。手形の期日は九〇日が限度である。決算資金、つなぎ資金、季節資金などの短期の借りに使われる。

証書貸付……契約書を交わして借りる方法である。証書貸付だけでは手形貸付のようにすぐに強制執行はできないので、手形の差し入れを求めることがある。返済は一般に分割返済で、返済期間は長い。設備資金などは、証書貸付で借りる。

商業手当……受け取った手形をその期日前日に金融機関に持ち込んで買い取ってもらい、代金を受け取る方法。ただし、金融機関から受け取る手形期日までの利息を差し引いた金額となる。

当座貸越……当座が赤字になっても一定限度までは金融機関が支払ってくれるという契約をあらかじめ結んでおき、当座の赤字分を借り入れる方法。

代理貸付……代理貸付は、国民金融公庫に代表されるような金融機関の貸付を他の金融機関が代行するもの。借りられる金額は少ないが、返済が長期間で分割払いになる。利息が安く、かつ利息が後払いになるので、メリットがある。