

法則 THE RULE OF MILLIONAIRE 1億円の

田口智隆

TOMOTAKA TAGUCHI

古今東西の
大富豪に学んだ
お金の真実

冬至書房

1億円の法則 大富豪に学んだお金の真実

はじめに このレポートを選んだあなたはツイている

あなたは、たまたまこのレポートを手に入れ、ここを読んでいる。

多くの情報があふれる今、このレポートを見つけてくださったことは「奇跡」と言えるだろう。ぜひ最後まで読んでみてほしい。

いきなりだが、断言しよう。**このレポートを読んでいるあなたはツイている。**

なぜなら、このレポートには「古今東西のお金持ちになるための知恵」が詰まっているからだ。**これまでに出版されたマネー本の名著を10冊以上読んだのと同じくらいの価値**があるはずだ。本書の知恵とノウハウをインストールすれば、あなたはきっとお金持ちへの道に導かれるであろう。

私はかつて借金が500万円以上あった。しかし、その後の10年間で資産を1億円にまで増やすことに成功した。今ではお金に困ることはまったくない。お金のために働くステージはとっくに卒業している。「そんなことが可能なのか？」と思われたかもしれない。心配は無用。可能だ。

私はお金を増やすために、決して特別なことをしたわけではない。怪しい商売に手を染めたわけでもない。大博打をして一攫千金、というわけでもない。ただ、あなたより少し早く「お金の法則」に気づき、実行に移しただけだ。お金の法則は重力の法則と同じように、不変のものだ。その法則をいち早く知り、実行に移すだけ。実はとてもシンプルなことなのだ。

このレポートでは、私がどん底だった時代にどんな本を読み、そこからどんな知恵を授かり、どう行動し、その結果どんな変化が起きたのか？そのすべての歩みをご紹介します。

登場する本は古いものがほとんどだが、そこに書いてある「本質」の部分は、今でも十分に通用するものである。私は多くの本を読み**「お金のプロフェッショナル」たちの知恵、哲学、ノウハウのエッセンスを抽出**した。

すると、共通する「法則」が浮かび上がってきた。それを私は「1億円の法則」と名付けた。

この法則をきちんと理解すれば、私が10年かけてきた試行錯誤で得た成果をこの一冊であなたは手にすることができるだろう。

田口智隆

法則1 【たくさん稼いでも、お金持ちにはなれない】

あなたは「お金持ちになるには、たくさん稼げばいい」と思ってはいないだろうか？

年収300万円でダメなら500万円。500万円で足りないなら1000万円。そうすれば、きっといい暮らしができて悠々自適に生きていける。そう思ってはいないだろうか？

実はこれが、お金持ちになれない「罠」だったのである。

私の話をしたい。28歳。塾講師の仕事について8年が経とうとしていた。2年間の浪人生活を経て、やっとの思いで入学した東海大学を、わずか1年半で中退。そして、予備校に通っていたときから憧れていた塾講師の職についた。両親には大学を中退して塾講師になることを大反対されたが、私の決意は変わらなかった。塾講師こそ「自分の天職」だと思っていたからだ。

私のことを、まるでアニキのように慕ってくれる子どもたち。これまで勉強嫌いだった子どもが、私が教えることでみるみる自信を取り戻す。表情が明るく輝き出す。そんな成長ぶりを見守ることが、なによりも楽しみだったのだ。

給料も悪くなかった。月給、50万円。20歳そこそこの若者にとっては、十分すぎる金額だ。仕事はやりがいがあり、しかも給料はいい――。

私は調子に乗った。学習塾の授業は22時ごろに終わる。その後、翌日の授業の準備をしていると、たいてい午前0時を回る。私は毎晩、アルバイトの講師たちを引き連れて、はなやかな夜の街に繰り出していた。

ときは1990年代の半ば。時代はすでに「失われた10年」と呼ばれる不況に突入していたが、私は50万円の月給を手にして、ひとりバブル状態だった。毎晩、アルバイトの講師たちを連れてネオン街で飲み歩き、支払いはすべて私が持っていた。

もちろん、現金などないからカードでリボ払いだ。高級ブランドの服や靴も買っていた。月に20~30万円が洋服代に消えていくこともあった。競馬やパチンコといったギャンブルにもハマった。

週末は同僚を引き連れて、場外馬券売場に通い、勝っては祝勝会、負けては反省会と言って飲んだ。これだけ湯水のように浪費していたら、50万円の月給なんて数日で吹き飛んでしまう。しかし、いつも「リボ払い」でしのいでいた私は、だんだん膨らんでいく借金を見て見ぬふりをして、お金を使い続けた。

「お金なんて、豪快に使って、そのぶん豪快に稼げばいいじゃないか」「お金は使えば使うほど増える」 どこかで聞いたそんな言葉を信じていた。

のちに学ぶことになるのだが、お金持ちになるために必要なのは「稼ぐ」ことではなかった。ふつうの人がただ稼いでも、そのぶん使ってしまったたり、税金をとられてしまったりするだけで、お金は一向に増えていかないのだ。

お金持ちになるために気にするべきなのは「収入の多さ」だけではない。**「収入から支出を引いた差額」を見るべきだったのだ。**

ポイント:「稼げばいい」ですませてはいけない

法則 2【お金で幸福は買えないが、不幸を避けることはできる】

月給は50万円あったのに、なぜか借金は500万円になっていた。1枚だったクレジットカードの枚数も5枚に増えていた。

複数のクレジットカードでキャッシングなども繰り返す中、月々20万円のリボ払い返済を含め、支払いをなんとかやりくりしていた。借金はますます膨らむばかり。とうとうクレジットカードを複数使ったの自転車操業にも限界が来た。

そしてついに、私は禁断の果実「サラ金」に手を出してしまったのだ。サラ金のカードをつくと同時に、私の頭の中で「サラ金=高い利息→厳しい取り立て→払うことができない→借金苦による自殺」という最悪のストーリーがどんどん展開されていった。

「マズい、さすがにこの状況はいくらなんでもマズすぎる……」 そう頭ではわかっているが、なかなか生活を改められないでいた。 **一度ついた習慣は、なかなか変えられないものなのだ。**

そんなとき、私の人生を180度変える1冊の本との出会いがあった。

忘れもしない。28歳の年末だ。 学習塾の同僚たちと忘年会をした帰り、深夜まで開いている駅前の書店にふらりと立ち寄ったときのこと。千鳥足で、入り口付近に平積みになっていた本に近づいた。酔ってボンヤリしている頭に、その本の帯に書かれているキャッチコピーが飛び込んできた。

お金で幸福を買うことはできないが、不幸を避けることができる 私の酔いは一気に覚めた。それどころか稲妻に打たれたような衝撃を受けた。その本こそが、アメリカの大富豪が「お金の哲学」を語ってベストセラーとなった『金持ち父さん貧乏父さん』だったのだ。

夢中でページをパラパラとめくると、そこにはこんなことが書いてあった。

本当の唯一の資産は私たちの頭脳である。

「そうか、私の財政状況はボロボロだが、頭を使えばいいじゃないか！ きっと、まだ遅くない。頭を使ってこの状況を変えるんだ！」 そしてこんなフレーズも見つけた。

人生で大切なのは「どれだけのお金を稼げるか」ではなく「どれだけのお金を持ち続けることができるか」である。「ただ稼げばいい」と思っていた私には、とても大きな発見だった。私は平積みされた1冊を手に取り、すがるような気持ちでレジに持っていった。

ポイント：問題を解決し、お金を生むのはあなたの「頭脳」

法則 3【負債と支出は あなたのポケットからお金を奪う】

どうすればこの借金生活から抜け出すことができるのか？

私は、家に帰って夢中で本を読み進めた。『金持ち父さん貧乏父さん』には、これまで学校では一切教えてくれなかったような、お金に関する知恵が詰まっていた。中でも、本書のコアとなる考え方はこれだろう。

「資産」は私のポケットにお金を入れてくれる。「負債」は私のポケットからお金をとっていく。これだけ聞いてもピンと来ないかもしれない。「資産」と「負債」は、どう違うのか？まず、ここから説明しよう。私も含めて多くの人々は、会社から給料をもらう。これが「収入」だ。そして収入の中から、光熱費や通信費、クレジットカード、住宅ローンなどのお金を支払う。これが、いわゆる「支出」と呼ばれるものだ。

この支出のうち、クレジットカードの借入金や未払い金、住宅や車のローンなどはすべて「負債」に入る。よく、「マイホームは資産であって、負債ではないでしょ？」という質問を受けるが、もしあなたが、マイホームを全額キャッシュで購入していれば「資産」だ。住宅ローンを支払う必要もないし、マイホームを他人に貸すことで収入を得ることもできる（ただし、その価値は年々減っていく場合がほとんど）。

しかし、ウン十年の住宅ローンを組んで購入したのなら、残念だがそれは、紛れもなく「負債」となる。長期のローンを組んで住宅のお金を支払い続けると、確実に、あなたのポケットからお金がとられていく。これが負債でなくて、何であろうか？しかし、多くの人はこの「負債」と気づかずに購入してしまい、自分の首を自分でしめることになる。

収入（給料）で負債を買い続けていては、いつまで経ってもお金は貯まらない。それどころか、もっとひどくなると、私のように負債が膨れ上がり、借金で首が回らなくなる。

では、どうすればお金が貯まるのか？

それは**「負債」を増やさず、「支出」をできるだけ抑えることだ。**その上で、ポケットにお金を入れてくれる「資産」を買うのである。『金持ち父さん貧乏父さん』ではこうも言っている。

お金があっても問題は解決しない。お金の流れを変える必要がある。お金を増やしたところで、頭の中の「お金の流れのパターン」を加速するだけだ。

まずは、流れを変えないといけない。私のお金の流れのパターンは完全に「貧乏人のお金の流れ」と一致していた。収入が入ったら、ブランド品や交際費にあて、足りなくなったらカード払い。月々の返済もある。

資産と呼べるものなどほとんどなく、収入はすべて負債に吸い込まれていった。負債は放っておくとさらにお金を吸い取っていく。「悪魔のスパイラル」だ。

一方で「お金持ちのお金の流れ」は、収入を株や不動産などの資産にあてる。株の配当や不動産が生む家賃などでさらに収入はアップする。お金がお金を生む流れができあがっており、完全に「天使のスパイラル」と言えるだろう。

「なんとかして、流れを変えなければいけない！」そのことによろやく気づいたのだ。私はせっせと働いて、「負債」にお金をつぎ込んでいた。負債にお金をつぎ込むことは、将来の自分の首をしめているようなもの。収入を資産にあてなければいけない。

その流れをつくらない限り、この悪夢は永遠に続くのだ――。

ポイント:「資産」と「負債」の違いを理解しよう

法則 4【資産を買うことに 生涯を捧げればいい】

「負債」ではなく「資産」を増やせばいい、ということが徐々にわかってきた。

では「資産」とはなんなのか？

資産とは「**自分がその場になくても、収入を生み出してくれるもの**」のことだ。

たとえば、配当金がもらえる株や債券、投資信託、家賃収入を見込める不動産などがそれにあたる。実は世の中の多くの人には「資産」と「負債」の違いに気づいていない。何度も言うようだが、マイカーやマイホームを買うのは危険だ。**マイホームは資産だと思って安心して買うが、実態はそうではないからだ。**結局、ローン返済のために働き続けることになり、給料の多くが負債の支払いに回るだけ。自由に使えるお金は、月々3万円程度もあればいいほうだろう。

これでは、永遠にお金なんて貯まらない。まさに、終わらない地獄なのだ。

『金持ち父さん貧乏父さん』では、この終わらない地獄を「ラットレース」と呼んでいる。カゴの中で飼われているネズミが、くるくると回し車の中で走り続ける様子が、「働いても働いてもお金が貯まらない人々」の様子に似ているからだ。

では、ローンがなければ安心なのだろうか？ そうではない。

負債が多くななくても、大きな支出になっているものがある。それは税金だ。

サラリーマンであれば、給料が上がるにつれて税金（所得税）が上がる。『金持ち父さん 貧乏父さん』では「**（サラリーマンは）年に5ヶ月は、政府のため、税金を払うためだけに働いている**」と言っている。収入が上がっても支出も上がるため、一生安定したお金持ちにはなれないのだ。ラットレースに巻き込まれず、お金持ちになるための方法が「資産」を持つことだ。

「資産」を大きくしておけば、そこから生まれる収入が支出を上回る。そして、あまったお金をふたたび資産に回すことができる。お金持ちがさらにお金持ちになる理由はここにある。

ここで、お金持ちを目指すにあたって、その前提となる作業をお伝えしておこう。それは「**自分の財政状況がどうなっているかを把握しておくこと**」だ。

「お金が増えていかない」と嘆きながらも、自分の財布の状況をきちんと把握していない人がいかに多いことか。これでは改善できるはずがない。

たとえるなら、ダイエットしようと思っているのに、今自分の体重が何キロなのかを知らないようなものだ。まず現状を知らないことには、変化は起こせない。月の収入はいくらなのか？ 支出はいくらか？ ローンの返済はいくら？ 保険料は？ 税金は？

あなたは銀行の通帳やクレジットカードの明細書などをきちんと確認しているだろうか。まずはそこから始めてみよう。

ポイント：自分の収入と支出、資産と負債を把握しよう

法則 5【コインを 10 枚財布に入れたら、1 枚は残しておく】

「負債を買うのをやめて、資産を買おうぞ！」

そう息巻いてはみたが、目の前には膨大な額の借金。資産を買おうにも、そんなお金なんてビター文なかった。さて、どうするか？

まずは、すべての借金を返済しなくちゃいけない。それも一刻も早く。資産を買うのは、それからだ。そんな決意をしたときに出会ったのが、シンプルながら不変の法則について書かれた『バビロンの大富豪「繁栄と富と幸福」はいかにして築かれるのか』だった。

この本には、かつて栄華を極めた古代バビロンの逸話をもとに、**繁栄や富、幸福を手に入れるための黄金法則**が紹介されていた。この本の中で、次のような印象に残る記述があった。

財布にコインを 10 枚入れたら、使うのは9枚までにする。

つまり、「給料は全部使わず、必ず少しだけ残しておく」ということだ。残したお金は、投資などに回して増やしていく。これが、大富豪になるためのもっとも簡単で、もっとも確実な方法というわけだ。「なーんだ、そんなこと？」あなたはバカにするかもしれない。

しかし、実行できているだろうか？

特に残高も確認せず、財布にあるぶんだけ使ってしまう、次の給料日を楽しみに待っているようでは一生貧乏が続くだけだ。頭で理解していても実行していないのなら、理解していないのと同じである。

28歳のころの私はどうだったかという「お金を残しておいて、貯金や投資に回す」という発想自体、持ち合わせていなかった。財布にコインを 10 枚入れたら、借金をしてまで 15 枚ほど使っていた。

この本を読んでから、早速私は給料をすべて使ってしまうのではなく、節約して給料の一部を借金の返済にあてることにした。

ひとつ、確実に給料を貯蓄に回す方法がある。

それは「**使うぶんを先に差し引いておく**」ことだ。給料が入って、いろんなことにお金を使い、残ったぶんを貯蓄しようと思っても、気づかないうちに使ってしまうだろう。「**残ったら貯蓄する**」のではなく「**使うお金をあらかじめ除いておく**」。

私も給料が入ったら、その月に使うぶんだけをおろして、別の口座に入れるようにした。そして、そのお金の中でやりくりするようにしたのだ。すると、自然と飲み会への参加率も下がり、余計な服やアクセサリーなども買わなくなった。人はお金があるぶんだけ自然に使ってしまう。しかし、お金が限られていれば、その中でなんとかするようになるものだ。

ポイント: 使うお金を給料からあらかじめ除いておこう

法則 6 【「お金は使えば減る」ということに気づく】

一刻も早く借金を返済するため、私は今までのムダづかいを徹底的に排除することにした。まず、競馬やパチンコに行くのを一切やめた。ギャンブルも薬物と同じで常習性がある。誘惑を断ち切るには、スッパリとやめるしかない。

ただ、ギャンブルはわかりやすいムダづかいだが、ほかの出費は、節約するべきかどうか迷うことが多かった。

そのときにまた『バビロンの大富豪』が大いに役に立った。**「必要な経費」と「自分自身の欲求」を混同してはいけない。**当時の私は、混同しまくりだった。

たとえば、飲み代。毎晩飲み歩いていたら、もちろん私にも多少のためらいはあった。「お金もないのに、こんなに飲んでばかりでいいんだろうか……」と、不安が襲ってくることはあった。

しかしそんなとき、私は次のように考えて不安を打ち消していた。

「飲むのだって仕事のうち。人づきあいを大事にしていれば、今後のビジネスにもつながるんだから『必要経費』だよ」と。しかし、本当にそうだろうか？

「人づきあいは大事」というが、塾講師時代にさんざん飲み歩いて、何か大きなビジネスや儲け話につながったことなど1度もなかった。

それに、何も2次会や3次会までつきあわなくても、コミュニケーションを深めるだけなら、**1次会に参加してそのぶん積極的に会話するだけで十分だ。**

やはり私は、自分の欲求を、必要な経費だと言い聞かせていただけなのだ。そう気づいた私は、飲み会は1次会にしか参加しないことにした。ブランドのスーツや靴を購入するときも同じだった。

「デキる社会人として、身だしなみを整えるのは当然。見た目がよければ印象もよくなる。だからブランドものを購入するのは必要経費だ」と思っていた。

これも単なる「欲求」に過ぎなかったのだ。

お金持ちになるためにはお金持ちのふりをしろ、という考え方がある。

お金は使うからこそ入ってくるんだ、という考え方もある。しかし、現実はこちらだ。「お金を使えば減る」。あたりまえでシンプルであるが、これが現実の「法則」なのだ。

私たちが必要経費と呼んでいるものは、必ず収入と等しくなるまで大きくなってしまふもの。

これは「必要経費」なのか？ 「欲望」なのか？ 冷静に考えていくと、必要経費なんていうものはほとんどないことに気づく。

身のまわりには、削減できる支出は山ほどある。欲望に勝ち、本当に必要なものだけにお金を使うことだ。

ポイント: 必要なものだけにお金を使おう

法則 7【財布がいつもカラという病は、我慢するより治すほうがやさしい】

『バビロンの大富豪』で手に入れた知恵は一見、あたりまえでシンプルなものばかりだった。しかし、真実とはいつも単純なものである。

同書にはこんな言葉も出てくる。

財布の中身がいつも空という病は我慢するより治すほうがやさしい。

貧乏を我慢するよりも、それを治すほうがやさしい、とはなんとも心強い言葉だ。たしかに、貧乏を我慢するのは大変だが、それを治すためには「お金をすべて使わずに貯め、うまく使うだけ」でいい。実はごくごく単純なことなのだ。

さらにこうも言っている。 **財産を築くことは、思慮深い人間にとっては負担の軽いもの。なぜなら、その負担は、年ごとに確実に目標に近づき軽くなってゆくものだから。**

「財産を築く」というと、とんでもない偉業を成し遂げなければならないような錯覚に陥る。たしかに「結果」だけ見ればそうかもしれない。しかし、やるべきことは「お金を貯め、資産を買う」だけだ。そして、その負担は年々軽くなっていく。

まず一步を踏み出すこと。そして、それは早ければ早いほうがいい。

「借金をなんとかしなければ」という後ろ向きな動機で手に取った『金持ち父さん貧乏父さん』『バビロンの大富豪』であったが、読み進むにつれて、どんどんポジティブな気持ちになっていった。

お金があればいろんな可能性が広がる。お金があれば「不幸を避ける」以上にあらゆる楽しいことが可能になる。『バビロンの大富豪』にはこんな一節がある。

富とは力だ。

富があればできることは限りない。

最高級の家具で家を飾ることもできる。

はるか大海原に船出することもできる。

遠い異国の珍味に舌鼓をうつこともできる。

金細工師や宝石職人の作った装飾品を買うこともできる。

神々の壮大な神殿を建てることさえできる。

これらすべてが可能になり、喜びと満足を得られる数多くのことが実現できるようになる。

お金は、この世で手にすることのできる「最高の楽しみ」を可能にしてくれる。この1度きりの人生で、この世界を100%味わうためには「富」が必要なのだ。

同書では「生活を楽しまないというのは愚かなこと」とも言っている。たしかにそうだ。死ぬまでの限られた時間をどう過ごすかは自分にかかっているのだ。

お金に困って、出費や返済に苦悩しながら過ごすのも人生。お金を味方につけて、増えていく資産を見ながら最高に楽しむのも人生。私は、後者の人生を歩もう。そう決意しながら本を閉じたのだった。

ポイント: お金を好きになって、お金持ちになろう

法則 8 【人生を経済的な面から見れば 一種の「ゲーム」】

ブランドものは買わない。ギャンブルはやめる。飲み会は1次会まで。私は、月何十万円ものムダづかいのぶんのお金を、すべて借金の返済にあてることにした。

もともと月50万円もの給与をもらっていたため、浪費していたお金を返済にあてることで、順調に借金は減っていった。しかしちょうどそのころ、地元で保険代理店を営んでいる父が病気で倒れてしまった。命に別状はなかったが、家業は両親だけで切り盛りしていたため、業務に支障が出始めた。

母は私に「家業を継いでくれ」と懇願した。私は、家業を継ぐべきかどうか迷った。塾講師の仕事には、やりがいを感じていたし、これが自分の天職だとも思っていた。

一方、保険の仕事は、まったくの畑違い。知識もないし、おまけに興味もない。でも、やはり父の体のことは心配だ。私は、今の仕事に後ろ髪を引かれながらも、結局、家業を継ぐことに決めた。「保険の営業マン」という、私の第二の人生が始まった。

職場が変わったことで、よく一緒に飲んでいた同僚たちとも疎遠になった。

これでますます借金返済が進むはず……だったが、人生そんなに甘くはない。借金返済が進むどころか、逆に返済に窮するようになってしまったのだ。

それはなぜか？

「収入が激減」してしまったからだ。学習塾の仕事を辞めてから、仕事を覚えるために保険会社の研修に通い始めていた。その研修中の給与は、わずか手取りで10万円ちょっと……。塾講師時代の5分の1の給料だ。これでは借金の返済は進まない。窮地に陥ったときに頼りになるのが、先人の知恵である。

そのころに出会ったのが『お金持ちになれる黄金の羽根の拾い方——知的人生設計入門』だった。本書をシンプルに説明するならこうだ。「日本の法律や税のシステムには多くの

『歪み』が生じている。その『歪み』を逆手に取って、人生を賢く設計し、お金持ちを目指そう」 著者の橘玲氏はこんなことを言っている。

人生を経済的側面から考えるならば、「売上」と「支出」を管理し、「利益」を最大化する一種のゲームである。

ゲームを楽しむためには、ゲームのルールをよく知らなければならない。 まさにそのとおり。

私たちは「資本主義」というシステムと「日本の法制度」の下で働いているにもかかわらず、その仕組みをあまりに知らなすぎる。いわばゲームのルールを知らないままでゲームに参加しているようなものだ。『金持ち父さん貧乏父さん』にもこう記されていた。

「法律を知らないと高くつく」と。「この本が、手取り 10 万円のピンチから救ってくれるかもしれない！」 私の期待は高まるばかりだった。

ポイント:「ゲームのルール」を熟知しよう

法則 9 【運命は操れないが、お金だけは操ることができる】

『お金持ちになれる黄金の羽根の拾い方』で提唱されている価値観が「ファイナンシャル・インディペンデンス（経済的独立）」だ。

人生を経済的側面だけに限定すれば、その目標は「経済的な独立(ファイナンシャル・インディペンデンス)」を獲得することと言えます。

「経済的独立」とは、簡単に言えば、誰にも依存せずに人生を自由に設計するだけの十分な資産を持つことです。 世の中「お金」だけで幸せにはなれない。けれど、誰にも依存せずに人生を自由に設計できるだけの資産を持てば、お金を得ることに人生の時間を割く必要がなくなる。

やりたいことが自由にできるようになるよ、というのだ。では、どれくらいの資産を持てば人は自由に生きられるのか？ それは**「もし仕事を辞めたとしても、毎月の支出をまか**

なえるだけの資産を持つことだという。そうすれば、給与収入がなくても資産が生み出すキャッシュフローだけで生活できるようになる。

十分なお金があれば、会社や誰かに依存することなく、自分の力だけで自由に生きられる。人生を思いのまま、自由に設計できるわけだ。

「経済的独立！　なんて素晴らしい響きだろう！」

経済的独立を達成しさえすれば、気乗りしない家業を継ぐことから、借金まみれの生活からも逃れられるのだ。

「ファイナンシャル・インディペンデンス（経済的独立）」という新しい価値観は、今まで眠っていた私の目を大きく開かせた。

本書にはこんな勇気づけられる言葉も登場する。

運命を思い通りに操ることはできないが、ほぼ唯一個人の努力で状況を改善できるものがある。それが人生における経済的な土台です。

たしかに運命は操ることはできない。人生とは予測不可能だ。父が急に倒れ、家業の保険代理店を継ぐことになるとは予想していなかった。ずっと塾の講師として活躍するのだと思っていた。運命は残酷である。

しかし、経済的な面、つまりお金だけは努力によって状況を改善できるというのだ。これは大きな希望になった。

ナポレオン・ヒルの著作『思考は現実化する』の原題は『Think and Grow Rich（頭を使って金持ちになろう）』だ。

そう、運命は変えられないが、私には「頭」がある。今、資産はゼロに等しいが、頭脳という資産はある。きっと、この状況は変えられるはずだ！

借金をすべて返し終わったら、十分な資産を築いて「ファイナンシャル・インディペンデンス（経済的独立）」を手に入れよう。これが、私の新たな目標となった。

ポイント: お金は操縦可能だ

法則 10【金持ちになる方程式は「(収入-支出)+(資産×運用利回り)」】

私は、ムダづかいを改めるだけでなく、家計を徹底的に見直して今まで以上に節約する方法を模索し始めた。なぜなら、お金持ちになるためには、今は徹底して「節約」しなければならないことを知ったからだ。

『お金持ちになれる黄金の羽根の拾い方』にもこういう記述が出てくる。

資産とは収入の多さではなく、収入と支出の差額から生み出される。

お金持ちになろうと思うと「とにかく稼ごう」「収入をアップしよう」と思うのがふつうだろう。しかし、それでは不十分なのだ。資産とは「収入と支出の差額」。ということは、収入を増やすと同時に支出を増やしてはいけない。

サラリーマンがなかなかお金持ちになれないのは、いくら年収がアップしてもそれに伴って、家賃の高いところに引っ越したり、消費が増えたり、税金がとられていくからだという。

だから「日本では、お金持ちと呼ばれる人は成功した自営業者か中小企業の経営者で、大企業のサラリーマン社長になってもせいぜい東京の郊外に一戸建ての家が持てる程度」なのだ。

ぼーっとしていると、お金持ちどころか余裕のある老後を迎えることもできない。多くの人はすでに気づいているはずだ。「会社や国の言うとおりにすれば、老後を保証してくれる」という考え方が、すでに「幻想」に過ぎないということ。

収入を増やしても（税金を含めた）支出を増やさないように工夫する。ここを徹底しなければ、お金持ちへの道は開けない。

そしてついに、私はその後の人生を一変させたひとつの方程式に出会う。

「金持ちになるための方程式」である。

$$\text{資産形成} = (\text{収入} - \text{支出}) + (\text{資産} \times \text{運用利回り})$$

あなたのお金の本や、お金に関する考え方があふれているが、この式さえおさえておけば間違いはない。すべてのお金の真実がこの方程式に入っているからだ。

この方程式から、金持ちになるには、次の方法しかないことがわかる。

①収入を増やす

②支出を減らす

③運用利回りを上げる

なんと、お金持ちになる方法は、たった3つしかないのだ。

お金持ちになりたいなら、地道にこの3つの方法をひたすら実践していくしかない。私は早速、自分の状況と「3つの方法」を照らし合わせ、今できることを考えてみることにした。

ポイント: 資産形成の方程式を頭に入れておこう

法則 11 【収入は増やす。支出は減らす】

「お金持ちになるための方程式」を手に入れた私は、今自分にできることを実行に移していくことにした。まずは「収入を増やす」ことだ。

「給与が低ければ、給与以外の収入を増やせばいい」

しかし、研修中の身なので時間もなく、副業を始めるのはちょっと難しい。打てる手は限られている。とりあえず私は、今自分が所有しているものを、お金に換えることを考えた。

幸い家には、大量の高級ブランドの服や靴、本、DVDが使われることなく山のように眠っていた。これらをすべて、フリーマーケットなどで売ることを決めた。これまでの浪費のおかげで、というのも皮肉だが、すべて売りさばいたときには、なんと合計が100万円ほどになった。不要なものを捨てれば、狭い部屋でも広々と使えるようになるし、売れ

ば誰かの役に立つ上、お金までもらえる。当時はフリーマーケットを利用していたが、現在は「メルカリ」など便利なアプリもあるので、積極的に活用することをオススメしたい。

次は「**支出を減らす**」ことだ。「もっと節約できないだろうか……？」

私は今まで以上に徹底的な節約を始めた。これまでは、服や飲み代などの「浪費」を我慢するだけの節約だったが、今度は浪費以外の節約、つまり「消費」の部分についても節約していくことにした。支出を減らすにあたっては、とにかく「**固定費**」を下げるのが大切だ。家賃や光熱費、食費など、固定費を下げることでできれば1年で想像以上の節約ができるはずだ。

そこでついに引っ越しを決意した。これまで住んでいた家賃8万円のワンルームマンションを引き払い、家賃2万5000円のボロボロの借家に引っ越した。築20年、6畳1間の風呂なしの平屋。さすがにこれはキツかったが、お金持ちになるための王道はこれしかないと思い、喜んで耐えることにした。

当時は固定電話しか引かなかったが、今なら通信費もバカにならないだろう。家のインターネット料金、スマホの月額費用などは、格安スマホなどにすることで節約できる部分はあるはずだ。

食費もさらに切り詰めた。外食やコンビニ、ファストフードの利用を一切やめ、スーパーでタイムセールのお惣菜を買い、自分でご飯を炊いて食べることを徹底した。ただ、お酒だけはやめられなかった。あまりに切り詰めすぎると、さすがの私もストレスがたまってしまう。

よって、お酒だけは自分に許可したが、その代わりにすべて格安の「発泡酒」に切り替えた。ビールなら1缶300円近くするが、発泡酒ならロング缶でも200円前後で購入できる。チリも積もれば山となる。毎日の地道な節約が大富豪への道なのだ。

ポイント: お金持ちに節約家が多いのにはわけがある

法則12【「金利」と仲よくなる】

お金持ちになるための3つの方法、それは①**収入を増やす** ②**支出を減らす** ③**運用利回りを上げる**、であると学んだ。①と②に関しては、いろいろ工夫して手を打ったが、「③運用利回りを上げる」だけは時期尚早だった。

そもそも当時は、まだ借金返済の途中だったため、資産を買えるようなお金などなかったのだ。ただ、「ファイナンシャル・インディペンデンス（経済的独立）」への道を加速して進むためには、この「利回り」という概念をきちんと理解しておかねばならない。

「利回り」「金利」などの言葉は文系の私には難しく敬遠しがちだったが、お金持ちを目指すためには、そんなことを言ってはいられない。「利回り」が大きければ「資産」はそれだけ大きくなる。

たとえば、1000万円の「元金」を年利1%、10年複利で運用しても1100万円にしかならない。一方、年利が5%なら1600万円、10%なら2600万円にもなる。「利回り」の違いがわずかであっても、最終的に大きな差になるのだ。

今「10年複利」と、さらっと説明したが、「複利」とはどういうことかおわかりだろうか？金利には「単利」と「複利」がある。

「単利」とは「預けた元本のみ」に利息がつくことだ。1000万円預けて年利が10%の場合、1年間の利息は純粋に100万円になる。2年目も元本1000万円を基本に計算するため、利息分は100万円だ。2年間で増えるのは200万円ということになる。

「複利」は「元本+利息」に利息がつく。発生した「利息」が次の期間の「元本」に追加される。この「利息が足された元本」をその期間の「元本」として新たに利息が計算される。

1000万円預けて年利が10%の場合、1年間の利息は100万円だが、2年目の利息の元本は「1000万円+100万円」で「1100万円」となる。

2年目の利息は110万円となり、1年目よりも増えるわけだ。2年目ですでに10万円の差が出ていることがわかる。さらに長期で見れば、元本が毎年増えるため、雪だるま式に資産は増えていくというわけだ。運用利回りが上がれば上がるほど、資産の成長率はグンと高くなる。

これが「複利」のパワーなのだ。アインシュタインも「**数学におけるもっとも偉大な発見は、複利である**」という言葉を残している。お金持ちになろうとするあなたにはぜひこの「複利」のパワーを十分に活用してほしい。

ポイント: 複利のパワーに気づこう

法則 13 【 成功には痛みが伴う】

一刻も早く借金を返済して、**資産を買えるような「タネ銭」をつくる**ことが必要だ。そう思った私は、生活のスペックを下げられるところまで下げた。そこには、欲しいものを買いきり、友達と飲みまくっていた昔の私の姿はどこにもなかった。必要最低限のものしか買わない、極限のストイックな生活。

思い返してみると、これまでの人生の中でいちばんがんばった時期だったかもしれない。

「俺は今、『ファイナンシャル・インディペンデンス（経済的独立）』に向かって突き進んでいるんだ！」

そう思って自分を支えていたものの、さすがの私も何度かくじけそうになった。「お金持ちになれる人なんて、特別な人だけなんじゃないか……」つい弱気になることもしょっちゅうだった。

そんなときに出会ったのがナポレオン・ヒル、その人だ。彼は「成功哲学の祖」と呼ばれている。駆け出しの新聞記者時代に、世界の鉄鋼王であるアンドリュー・カーネギーに出会い、カーネギーの要請で成功哲学を体系化した。彼の代表作『思考は現実化する』は、20年をかけて、500人以上の著名人をインタビュー。彼らがなぜ成功したのか、その思考方法や行動方法について体系的にまとめたものだ。

彼は同書の中でこう言っている。

成功には代償が必要だ。

シンプルではあるが、ものごとの核心を突いた言葉だ。

ナポレオン・ヒルは、続けてこんなことも言っている。

この世の中に代償を伴わない成果などない。しかし、あなたが支払う代償は、あなたが得る成果に比べると、極めて小さなものである。

今になって思う。究極まで生活のスペックを落としていたころは、とてもつらい時期だった。でも私は今、そのときの「代償」と引き換えに「ファイナンシャル・インディペンデンス（経済的独立）」というとてつもなく大きな成果を得ている。

たしかに、あのころの代償なんて、極めて小さなものだったのかもしれない。私のように、本気で「お金持ちになりたい！」と考えているあなたに言っておきたい。楽をして成功を得ようなんていう甘い考えは捨てよう。

成功をつかむためには、必ず痛みが伴う時期がある。つらい時期を乗り越えられるかどうか、成功と失敗の分かれ道になる。未来の大きな成功のために、痛みを恐れずに進んでほしい。

ポイント:何かを得たいなら、何かを捨てよう

法則 14 【 願望を実現するために「期限」を決める】

「一刻も早く借金を完済して、十分な資産を築きたい」

「会社や誰かに依存することなく、自分の力だけで自由に生きたい」

その目的のために、保険の営業をしながら、とにかく必死になって節約を続けていた。

気がつけば、私は 30 歳になっていた。

そしてついに、私は借金をすべて返済し終えた。500万円近くあった借金をわずか2年で完済することに成功したのだ。

なぜそんなに早く、借金を返すことができたのか。生活のスペックをとことん下げて暮らしたから？ それだけではない。ただ生活のスペックを下げて節約しているだけでは、借

金の完済も、その後の「ファイナンシャル・インディペンデンス（経済的独立）」もなしえなかっただろう。

目標を達成するための道は、遠く険しい。挫折しないために、モチベーションを維持する工夫が必要なのだ。

私はモチベーションを維持するために、次の3つの行動が肝心だと思っている。

・実現したい願望を「明確」にすること

・実現したい願望に「期限」を設けること

・そのために必要な行動を「すぐに」起こすこと

これも実は『思考は現実化する』が教えてくれたことだ。この本の中に「願望実現のための6カ条」というものがある。とても大切なことなので、あとで紹介させていただく。

私は28歳のときにこの本を読み、この6カ条を実践してみた。それが私の成功の原点となっている。私はこの6カ条にならうかたちで、紙に「短期目標」と「長期目標」を書き出してみることにした。

◎願望実現のための6カ条◎

- ① あなたが実現したいと思う願望を「はっきり」させること。単にお金がたくさん欲しいなどというような願望設定は、まったく無意味なことである。
- ② 実現したいと望むものを得るために、あなたはその代わりに何を「差し出す」のかを決めること。この世界は、代償を必要としない報酬など存在しない。
- ③ あなたが実現したいと思っている願望を取得する「最終期限」を決めること。
- ④ 願望実現のための詳細な計画を立てること。そしてまだその準備ができていなくても、迷わずにすぐに行動に移ること。
- ⑤ 実現したい具体的願望、そのための代償、最終期限、そして詳細な計画、以上の4点を紙に詳しく書くこと。

⑥ 紙に書いたこの宣言を、1日2回、起床直後と就寝直前に、なるべく大きな声で読むこと。このとき、あなたはもうすでにその願望を実現したものと考え、そう自分に信じ込ませることが大切である。

〈短期目標〉

達成期限……3年以内（31歳まで）

目標……今ある借金をすべて返す

〈長期目標〉

達成期限……40歳の誕生日まで（12年以内）

目標……資産が生み出す収入だけで生活できる「ファイナンシャル・インディペンデンス（経済的独立）」を達成する。その体験を通して得た教訓などを書いて、本を出版する。日本全国を講演して回りながら、全国に仲間をつくる。

今改めて読んでみると、28歳のときに書いたことがすべて現実のものになっていることがわかる。まず、30歳で〈短期目標〉を実現した。しかも、最終期限よりも1年早い段階で達成できた。同じく〈長期目標〉についても、34歳のときに「ファイナンシャル・インディペンデンス（経済的独立）」を達成した。その後はここに書いたとおり、本を執筆したり、全国の人たちに私の今までの経験を講演して回ったりすることを仕事にしている。

この6カ条をすべて実践しなくてもいい。さすがに私も、照れくさくて「朝・晩に声に出して宣言する」ことはできなかったが、手帳に目標を貼りつけて、時間があるときに眺めていた。

願望はできるだけ具体的に、実現する期限を決めて、行動は素早く。「お金持ちになりたい」とただ漠然と考えているだけでは、一生成功はつかめないと肝に銘じておこう。

ポイント：目標は「期限を区切って」「具体的に」決めよう

法則15【お金を稼ぐときは「稼ぐこと」に集中する】

30歳。借金はすべて返済した。保険の営業も板についてきた。本来なら、次の目標である「経済的な独立」を目指して、バリバリとお金儲けに邁進してもいいようなものだが、この時期の私は、ちょっと元気がなかった。それは心の中に、ある迷いが生じていたからだ。

「人生、お金を儲けさえすればそれでいいのだろうか？」保険商品をどんどん販売すればお金は儲かる。しかし、保険商品を売れば売るほど、どんどん心が荒んでいく気がする。

このまま働き続けていると、「心」というものを失って、お金の亡者になってしまうのではないだろうか……。

そんなふう悩んでいるときに会ったのが『非常識な成功法則——お金と自由をもたらす8つの習慣』だった。そこには、私が悩んでいた「お金」と「心」の問題について、真理を突いた言葉があった。

われわれ凡人は、欲深い。お金も欲しいし、また社会にも役立つ人間になりたい。他人からも愛されたい。結局、全部欲しいわけだ。

ところが、一挙に「お金」と「心」の両方を得ようとする、これがなかなか難しいんだ。

凡人がガツガツお金を儲けながら、いきなり心も充実した「本当の豊かなお金持ち」を目指そうとしても、行動と心が伴わない。

では、どうすればいいか？

この本では「まずお金を必死になって稼ぐ」ことをすすめている。ある程度お金が稼げるようになってから、次に「心が豊かになる」ように努力を始めるわけだ。心を磨くのは、ある程度お金を稼いでからでも遅くはない。私は、決断した。

「今は、お金を稼ぐことに専念しよう」と。

今後しばらくは、仕事でのやりがいや社会的意義については考えない。 **ある程度お金が貯まってから、自分が心から楽しめ、かつ心が豊かになる仕事をしよう。**

私の目標は、自らが働かなくてもお金を生み出してくれる十分な「資産」を持ち「ファイナンシャル・インディペンデンス（経済的独立）」を果たすこと。そのためには、まずは「資産」を購入するためのお金が必要だ。

私は、今まで嫌々やっていた保険の営業に、本気で取り組むことを決めた。保険の勉強会や研修に積極的に参加して、営業のコツをもっとたくさん覚えよう。ひとつでも多く保険を売って、どんどんお金を増やしていこう。そのために一刻も早く「資産」を購入するための「タネ銭」をつくるのだ。

ポイント:「幸せなお金持ち」になるためにも、まず稼ごう

法則16【「やりたくないこと」を明確にする】

「保険を売って、売って、売りまくろう！ 40歳までに『ファイナンシャル・インディペンデンス（経済的独立）』を果たすんだ！」私はがむしゃらに働いた。とにかく稼ぐために努力をした。それでもやはりしばらくすると、こんな思いが湧き上がってきた。

「でも、やっぱり、営業は嫌いなんだよな……」 「やりたいこと（経済的独立）のためにやりたくないことをやらねばならない。そうこうしているうちに人生が終わってしまったりしないだろうか？」

そもそも営業をがんばって、経済的に独立できたとして、それが本当に「やりたいこと」なのだろうか？ 果たして自分はなにがしたかったのか……。

考えているうちに頭が混乱してきてしまった。そんなとき、『非常識な成功法則』に書かれている一文が目に入った。 **「やりたくないこと」を明確化することによって、本当にやりたいことが見つかる。**

「やりたいこと」を考える前に、まずは「やりたくないこと」を明確化することが必要だ、というのだ。私の「やりたくないこと」は、保険の営業だ。

保険の営業という仕事があるのは、世間から見れば「恵まれている」のだろう。「人並みの幸せでいいじゃないか」という人は「何の文句があるんだ」と言うかもしれないが、私にとっては「営業をやりたくない」という思いは譲れない。

何が「やりたいこと」なのかよくわからない人は、自分自身に次の質問をしてみるといい。
自分の命があと半年しかなかったら何をやらなければならないのか？

その半年の間に、お金を一銭ももらえなくてもやるべきことは何か？ 私は自分自身に問いかけてみた。出てきた答えは「私は人にかかわる仕事をしたい」というものだった。

保険の営業は人にかかわる仕事ではあるが、実際にかかわれるのはうわべだけで、深く人と向き合えるわけではない。結局私は、学習塾の講師時代のように、人にかかわる、人生に影響を与えられるような仕事をしたかったのだ。

「人の人生に影響を与えられるような本を書きたい」

「人の人生に影響を与えられるような講演会を開いて、全国を回りたい」

だからこそ私は、お金に影響されない自由な環境、「ファイナンシャル・インディペンデンス（経済的独立）」を手に入れたかったのだ！

「やりたくないこと＝保険の営業」

「やりたいこと＝人生に影響を与えられるような本を書く。全国を講演して回る」

こうして私は今、しっかりと自分の本当の目標を定めることができた。

ポイント:「やりたくないこと」を書き出してみよう。

法則17【「任せる」ことを覚えよ】

「やりたくないこと」が明確になったことで、将来的には家業である保険代理店の仕事をアウトソーシングすることも決めた。**やりたくない仕事は、第三者に任せればいいのだ。**

第三者にお願いをして、「10」の儲けのうちの「4」を委託料として相手に渡し、残りの「6」を自分がもらうようにすれば、事業として何の問題もない。

それどころか、私は保険の仕事から解放され、新たにできた時間を使って、さらに「やりたくないこと」ができる。もちろん、仕事をアウトソーシングすることにより、自分の儲けは「6」に減ってしまうので、相手に渡した「4」の部分をどこかで補う必要が生じる。

しかしそれも、資産からのキャッシュフローなど別の収入が生まれれば、「4」の部分を補うことは十分に可能だ。今と違って、当時の営業は「飛び込み営業」があたりまえだった。

当然のことだが、飛び込み営業はほとんどの場合、相手先に嫌がられ、けんもほろろの対応をされる。正直、かなりヘコんだ。まるで、自分自身の人間性までもが強く否定されてしまったような気分になったものだ。「何とか、飛び込み営業をせずに顧客を獲得できる方法はないだろうか……」このときも『非常識な成功法則』が役に立った。

マーケティングとは「優良な見込み客を、営業マンの目の前に、連れてくる」こと。それに対してセールスとは「その見込み客を、営業マンが成約すること」。

本来、「セールス」は飛び込み営業のようにやみくもにするものではない、というのだ。最初にしっかりと「マーケティング」をして、その上で「成約の可能性のある顧客だけ」にセールスをかけるべきだったのだ。興味のある客だけを対象にして営業をすれば、嫌がられることはないし、人格を否定されるような辛い思いをすることはない。

私は、当時まだ比較的新しい手法だった「テレマーケティング（電話などの通信技術を使ったマーケティング）」を導入することにした。テレマーケティングの業者に業務を委託し、保険に興味のある顧客のリストをもらう。そして、その顧客だけに営業をかけるのだ。相手はもともと保険に興味のある顧客。玄関先で追い返されることも、嫌そうな顔をされることもなくなった。

現在、「テレマーケティング」は古い響きがあるが、ここで言いたいのはテレマーケティングの大切さではない。**いかに自分でなくてもできることを他人に任せられるか**、ということだ。正しく「任せる」「お願いする」ことのできない人は、ただただ忙しいだけで、お金は一向に増えていかないだろう。

ポイント:ひとりでやっているうちはお金持ちへの道は開けない

法則18 【余計な口を開かない】

保険に興味のある顧客に絞って営業するようになり、効率よく結果が出せるようになった。気がつけば、営業成績が優秀な者だけが招待される、保険会社主催の海外研修旅行などにも参加できるようになっていた。

なぜ、営業が嫌いだった私がこんなにも成績を伸ばすことができたのか？

実は、テレマーケティングの導入以外にも、もうひとつ大きな理由があった。それは、人間関係論の先駆者と呼ばれるデール・カーネギーとの出会いである。

彼の著書『人を動かす』には「相手に好かれる方法」「自分の考え方に相手を引き込む方法」など、社会人として必要なコミュニケーション技術が書かれていた。本書の中でカーネギーはこう言っている。

人を動かす秘訣は、この世にただひとつしかない。〈中略〉

みずから動きたくなる気持ちを起こさせること——これが秘訣だ。

人を動かすためには、相手の気づきをうながすこと、相手の答えを自然に引き出せるような「聞き上手」になることが必要だというのだ。

私は、今までは「この保険は割がいいですよ」などと、商品の優位性についての話ばかりをしていた。そんな営業方法を改め、まずは相手の話をよく聞くように心がけるようにした。相手が今、どんな家族構成で、暮らしぶりはどうなのか、将来についてどんなことを考えているのか、徹底的に話を聞くようにした。そうすると、無理に保険の営業をしなくても、多くの人々が自然に保険に興味を持ってくれるようになったのだ。

また、次の言葉も実践した。 **相手の関心を引こうとするよりも、相手に純粋な関心を寄せることだ。** 技巧的な営業トークを使って相手の関心を引くのではなく、相手のプライベートに関心を寄せて話を聞くようにした。

「保険の営業をする」というより、まるで「茶飲み友達にでもなる」感覚だ。私は地元の中小企業の社長を相手に営業をすることが多かったのだが、保険の話はまったくせず、いつも社長のグチばかりを聞いていた。社長というのは孤独な職業だ。

トップに立つ人はなかなかグチが言えない。仕事の利害関係がなく、好き勝手に話ができる相手を求めていたのだと思う。 **保険とはまったく関係のない話をすればするほど、社長は私のことを信頼し、思うように保険が売れていった。**

営業というのは「ものを売る」ことが仕事なのではない。「人の気持ちを動かすこと」が仕事なのだ、ということに気がついたのだ。営業の仕事を通じて、人とのコミュニケーションのあり方について、数え切れないほど多くのことを学ぶことができた。

ポイント:「聞き上手」になろう

法則 19【アンテナを高く張っておく】

保険の営業が軌道に乗り、私は着実にお金を稼いでいった。借金返済時代に浪費をせず、節約する習慣をしっかりと身につけたおかげで、稼いだお金の大半を貯金に回すことができていた。

ある日、私は貯金通帳を眺めながら思った。「そろそろ資産の購入、投資を始めてもいいころかもな……」 幸運の女神が、私に微笑んでいるような気がしたのだ。タイミングを逃してはいけない。私は「投資家デビュー」することを決めた。

ただ「投資」とひとことで言っても、株、投資信託、FX、債券、不動産投資信託……など、数え切れないほどの金融商品がある。投資ビギナーの私は、何を選べばいいのかサッパリわからなかった。そこで**投資に関する交流会に参加することにした。**

そこで出会った証券会社の営業マンが、私にこんな話をしてくれた。

営業「田口さん、IPOって知っていますか？」

私「IPO？」

営業「新規公開株の略です。株式市場に上場する直前に発行される株のことです。これがね、ほぼノーリスク・ハイリターンというとてもいい商品なんですよ」

何気ない会話の中から出てきた、「IPO」という言葉。

投資の世界は「ハイリスク・ハイリターン」「ローリスク・ローリターン」があたりまえ。「ローリスク・ハイリターン」なんてことが、本当にあるのだろうか？

私はその引っかかりを解消すべく、ある証券会社のホームページを開いてみた。そこには、注目の商品としてIPOの特集が組まれていた。

当時、IPOはまだまだ注目している人が少ない商品だった。さらに書店で『IPO 新規上場株投資のすすめ』という本を見つけた。雑誌にも載っていないくらいだから、そのとき、IPO投資について書かれた本は、これしかなかったと思う。

私は、この本に書かれている知識をすべて吸収した。IPOとは、上場前に公募で発行される株式のこと。公募価格で購入し、初値がついたときに売却することで利益を得る。本にも、ほとんどの確率で儲けが出ると書かれている。そんなことが本当にあるのだろうか？ 私は、直近のIPOの公募価格と初値のデータを集めて照合してみた。

すると本当に、ほぼ9割以上の確率で初値が公募価格を上回っていることがわかった。

「投資をしよう」と思ったら、自ら情報を集めることだ。私の場合は、交流会に参加することでIPOと出会うことができたのだ。

ポイント: 気になる金融商品は自分で調べてみる

法則 20【未知の分野にこそ 大きなチャンスがある】

のちに私は、IPOで大きな利益を得ていくことになる。

当時はIPOバブル全盛のとき。元気のあるIT企業がNASDAQやマザーズ、ヘラクレスなどの新興企業向けの株式市場に続々と上場し、市場が異様な盛り上がりを見せていた。誰がIPOに投資しても、儲けられる時代だった。

株式市場の好転を受けて、2003年ごろから新規公開株の初値が軒並み公募価格を上回る状態となった。初値が公募価格の「数倍」となる銘柄まで出現した。

私が資産を築くことができたのは、このバブルのおかげとも言える。……ということは、当時は多くの人が私のように儲けたのか？ そんなことはない。多くの人はその機会を逃している。

それはなぜだろうか？

当時のIPOは、新しい投資のスタイルだったため、多くの投資家は、未知のものに恐怖心を抱いたのだ。「新しいものは危険だ」「今はまだ様子を見たほうがいい」投資が大好きな父も、私が「IPO投資をする」と言うと、「なんだ、そのわけのわからないものは」と大反対した。でも、しっかりと覚えておいてほしい。**多くの人はまだ知らない分野にこそ、大きなチャンスが眠っている。**

投資にもビジネスにも同じことが言えるのだが、未知の分野にチャレンジしようとする、100人中98人が反対する。「そんな前例がないことに手を出して、成功するわけがない」と言うのだ。

しかし、前例がないからこそ勝機がある。**誰もが「それは安全だからやりなさい」と賛成し始めたら、もうすでに機を逸していると考えて間違いないだろう。**投資に関しても、みんなが「この株は買いた!」「この投資は儲かる」と騒ぎ始めてからでは、もう遅い。

なぜなら、みんなが「買い」に走るわけだから、その銘柄や投資商品はすでに高値をつけてしまっているからだ。投資で大儲けするには、「ダイヤモンドの原石」を見抜く目を持つ必要がある。

IPO投資は、まさに原石だった。自分の情報アンテナを駆使して、みんなが「いい」と気づく前に、いかに早くこの「ダイヤモンドの原石」を見つけられるか。お金持ちになれるかどうかは、その能力にかかっていると言っても過言ではない。私の場合、IPOについてもそうだったが、いろんな人との会話の中で「ダイヤモンドの原石」に気づくことが多い。

その原石は、画期的な商品かもしれない。あるいは昔から存在するが、時代の大きな流れの中で必然的に注目を浴びてきたものかもしれない。しかし、金融雑誌などで大きく取り上げられるような商品や情報では、もう鮮度は落ちている。まだみんなが気づいていない「原石」を見つける努力をすることだ。

ポイント: 少数派を恐れないようにしよう

法則 21 【「新規公開株」に 投資する】

私がIPOではじめて買ったのは「アソシエント・テクノロジー」という銘柄だった。

正直何をやっている会社なのかまったくわからないまま「まあ、とりあえず」というような気軽な気持ちで購入した。

公募価格は19万5000円。それがなんと、わずか1週間後の上場日には、30万円もの初値をつけることになったのだ。私は上場日にIPO株を売ることによって、10万円以上の売却益を得ることができた。前項でも書いたとおり、当時はIPOバブル全盛時代。

誰が買ったって、おもしろいほどに利益を得られるようになっていた。私は、すっかりIPOの魅力にハマってしまった。

「もっともっとIPOを購入して儲けたい！」

私はIPOに、今まで貯めたすべての資金を投入することにした。しかしIPOは、資金がありさえすれば購入できるものではなかった。公開株数が限られており、かつ人気が高いため、基本的には「抽選」で配分されるのだ。

せっかく値上がりしそうな銘柄を見つけても、抽選で当たらなければ購入することができない。いったいどうすれば当選確率を上げることができるのか？

『IPO 新規上場株投資のすすめ』には、ごくごくシンプルな方法が書かれていた。

複数の証券会社に口座を開設する→小さな証券会社で申し込む

IPOの当選枠は、各証券会社で数が決まっている。当選確率を高めるためには、できるだけ多くの証券会社に口座を開設するのがいちばん確実に手っ取り早い。ただ、たくさんの証券会社に口座を開くためには、大手だけでなく、小さな証券会社にも申し込む必要がある。

私は合計50社以上の証券会社に口座を開設した。面倒なことをするからこそ当選確率も上がるのだ。これにより、かなりの確率でIPO株を手に入れることができるようになった。そして当選の数に比例して、売却益も着実に増えていった。

現在は「バブル状態」ではないものの、IPOで儲けることは可能だ。2018年6月には「メルカリ」が上場し、初値が公募価格を大きく上回った。

まずは、新規公開株の情報サイト「東京IPO」でよさそうな銘柄を見つけてみよう。 注意点としては、すべての銘柄が公募価格を上回るわけではなく、値が下がることもあるということだ。ただ、比較的「マザーズ」に上場するものは安心だ。

またIPOにおける投資で「知っている会社かどうか」はあまり関係がない。むしろ、**知らない会社のほうが期待感が出て、初値が高くなる確率は上がる。**

逆に多くの人に知られているような有名な銘柄はオススメしない。すでに人気の銘柄であるため、値が上がりづらいのだ。今後も有望な銘柄は出現する。情報を収集して、いい銘柄を見つけてみよう。

ポイント: バブル状態ではないがIPOは今でも有効な投資

法則 22 【「勝つ」よりも「負けない」ようにする】

私がIPOでいちばん大きな売却益を出すことができたのは「ザッパラス」という銘柄だった。占いなどの携帯電話向けコンテンツを配信している会社だ。

93万円という公募価格で購入したところ、1週間後の上場時には230万円もの初値をつけた。わずか1週間で200万円以上の売却益を得ることができたのだ。

ただ、当時は200万円の儲けなんてまったくめずらしくなかった。私だけではなく「ダイヤモンドの原石」に気がついた人は、みんな自分のアンテナをフルに使ってお金を儲けていたのだ。

では、IPOで儲けた人は、その後もお金持ちへの道を突き進んだのか？ 実はそうではない。儲けたお金で豪遊し散財した人や、投資で生活できると勘違いして会社を辞める人も続出した。

驕る平家は久しからず。**繁栄に溺れた人は、最後にはバランスを崩してしまった。** 行動を起こす勇気とバイタリティさえあれば、誰だって儲けることができる。

しかしそれは自分自身の力ではなく「ダイヤモンドの原石」が私に力を与えてくれただけなのだ。それなのに、多くの人々は自分の力を過信してしまった。もしも投資で大勝ちすることがあったとしても、決して自分の力を過信してはいけない。

時代や運が味方してくれるからこそ、勝つことができるのだ。 私は「勝つ投資」ではなく「負けない投資」をすることをいつも心がけている。

「勝ち」は、運に左右されるので、自分の力ではどうにもならないことが多い。しかし「負けないこと」「リスクを回避すること」は自分の力でコントロールできる。「負けない投資」に必要なことは、投資について広く学び、お金についてのリテラシーをしっかりと磨くことである。もちろん、「勝つ」ではなく「負けない」を目指すと言っても、投資の世界なので、つねに「リスク」はつきまとう。リスクについてはどう考えるべきだろうか？

投資の世界で「リスク」とは「値が下がる」ことを意味しない。値が下がることなんて日常茶飯事だからだ。いちいち値段のアップダウンに反応してはメンタルがもたない。投資の世界でリスクというのは「下落が大きい」ことを指す。

「投資は怖い」と考えている人はリスクをとらずに利益を得ようとする。しかし、投資とはそもそもリスクがあるものだ。「リスクのない投資」などというものは、矛盾した考え方である。

よく「元本保証がないと嫌だ」と考えている人がいる。サラリーマンという働き方は毎月給料をもらえるため、ある意味「元本保証されている」と言える。しかし、お金は減っていないが、それよりも貴重な時間は減っていく。人生の貴重な時間を犠牲にして給料という利益を獲得しているだけだ。

そもそも多くの人は銀行にお金を預けているが、それで「元本保証されている」と言えるだろうか？ 政府はインフレーション政策で物価を上げようと躍起になっている。現に物価は上がっている。一方で給料は上がっていない。

ということは、銀行に預けているお金は目減りしているということだ。 **この日本において「元本保証」というのは幻想かもしれないのである。**

ポイント: 本当の「リスク」を理解しよう

法則 23 【「ダイヤモンドの原石」を探す】

「お金を増やす」といっても2つの時期に分かれる。「**資産形成期**」と「**資産運用期**」だ。つまり「資産をつくる時期」と「その資産を運用する時期」である。

資産をつくる時期にチャレンジするといいいのが「IPO」と「低位株」である。「低位株」とはその名のとおり「低い値段の株」のことだ。株価が安いと大量に買えるところが魅力的だ。投資の初心者にとって、リスクもそれほど大きくない。

いろいろと購入してその後の値動きを観察して研究してみよう。低位株を選ぶときのポイントは、IPOと違って「知らない会社は買わない」ということだ。

「知っている会社で株価が安いものなんてあるの？」と思われるかもしれないが、実はある。名前をよく知っている会社なのに、なぜか株価が低くなっているものは探せば見つかるものだ。私は「**値が下がったら買う銘柄**」のリストをつくっている。値が下がったところで迷わずに買う、というのは賢いやり方だ。

IPOも低位株も、ようは「安く買えて」「高く売れる」ような「ダイヤモンドの原石」である。そういう原石を見つけることが投資では大切だ。IPOを始めてから1年ほど経ったころ、私は「中国株」という原石に目をつけた。IPOのときと同様、まだ巷には中国株の情報がとても少なかった。そのとき書店で手にしたのが、『10万円から本気で増やす中国株』という本だった。

本の中で、特に私が共感したのは、「そこには昭和30年代の日本がある」という一節だった。

現在の中国と昭和30年代の日本を比較してみると、経済指標がとても似ていることがわかるという。昭和30年代の日本といえば、高度経済成長の真っただ中にあった。著者は、今後の中国経済も高度経済成長期の日本と同じ道を歩むだろうと予想していた。

私は、中国株に投資することを決めた。『10万円から本気で増やす中国株』の著者である戸松信博さんのセミナーに参加した。セミナーでは、知識だけでなく、同じく中国株に興味のある仲間もできた。その後、この仲間との情報交換が中国株の売買でとても役に立った。

自分の投資の知識に不安を覚える人は、セミナーなどの勉強会に参加することをすすめた。本では得られない別の知的刺激があるはずだ。こうして私は、IPOで増やした資産を、中国株でも増やすことに成功した。これまでの話を聞いて「いい時代だったから、儲けることができたんでしょ？」と冷ややかに見つめている人もいるかもしれない。たしかにそのとおりだ。

しかし何度も言うように、今の時代も「ダイヤモンドの原石」は必ずどこかに転がっている。**「少子高齢化と人口減少の先行きの見えない時代に投資なんて……」と多くの人が萎縮している今だからこそ、チャレンジする価値はあるのだ。**

なぜなら、みんなが「いい」と思ったときには、すでに手遅れなのだから。

ポイント: 未来を信じて投資しよう

法則 24 【「一生絶えない収入の流れ」をつくる】

話は少し前に戻る。

私がまだ借金を完済したばかりで、IPOも中国株もまったく知らなかったころの話だ。

当時は「次の目標は『ファイナンシャル・インディペンデンス（経済的独立）』しかない」と確信したものの、まだ貯金といえるものはほとんどなかった。「仕事を辞めても毎月の支出をまかなえるだけの資産を持つ」なんて、とうてい無理なことのようにも思えた。

どうしたら、少しでも効率よくお金を増やすことができるのだろう——。そんな悩みを抱えていたときに会ったのが、『ロバート・アレンの実践！ 億万長者入門 生涯続く「無限の富」を得る方法』だった。

この本は「**一生続く複数の収入の流れ**」の構築法を伝授している。「自分の財務状態をコントロールする方法」「家にいながら1日1000ドル稼ぐ方法」など、その内容は『金持ち父さん貧乏父さん』の著者であるロバート・キヨサキ氏をして「ロバート・アレンの能力には敬服する」と言わしめているほどだ。

その本には、こんな言葉が書かれていた。

収入の流れはすべて同じではありません。ある流れは「それきり型」で、またある流れは「一生型」です。

「ファイナンシャル・インディペンデンス（経済的独立）」を果たすためには、「それきり型」ではなく、「一生型」の収入を得なくてはいけない、というのだ。

「それきり型」というのは、いわゆる会社などで得られる給与収入のこと。1ヶ月働いたぶんの成果が、翌月に給与として振り込まれる。働いた一定の時間に対し、報酬は1度しか支払われない。

言葉どおり、「それっきり」という収入だ。「一生型」は、それとは大きく違う。あるひとつの努力に対して、1度きりではなく、何度も何度も収入が得られる。

たとえば、本の印税。1度書くだけで、本が売れば売れるだけ、生涯にわたって収入が得られる。また、アイデア商品などを開発することで得られる特許権などもそうだろう。

印税などのクリエイティブな方法以外にも、「一生型」の収入を得る方法はちゃんとある。それこそがズバリさまざまな資産への「投資」である。

株を購入すれば、多くの企業は半年に1回、または1年に1回、株を買った人に「配当金」をくれる。株を保有することでインカム・ゲイン、つまり「配当収入」を得ることができるとなるのだ。

株だけでなく、賃貸物件などの不動産など、収入を生み出す何らかの資産に投資することは、すべて「一生型」の収入へとつながっていく。給与収入に頼らないためには、「一生型」の収入を生み出すことだ。

ポイント:「一生型」の資産をつくろう

法則 25 【「お金の流れ」を複数つくる】

お金の原則は「投資したものに対してリターンがある」ということだ。

「どれだけのお金を得ることができるか」は「どこにどれだけのお金を投資したか」にかかっている。あたりまえの話だ。ふつうにサラリーマン生活を送り、ふつうに銀行にお金を預けていれば、大きなリターンは得られない。リターンがないどころか、老後もままならない。

一方で、あらゆるところから収入を得て、あらゆるところに投資をしていれば、あらゆるところからリターンが来る。

『ロバート・アレンの実践! 億万長者入門』は、お金持ちになるためにはお金の流れを複数つくる必要がある、と教える。

たしかに、「一生型」の収入を得ることができたとしても、それがひとつだけなら、将来的に「ファイナンシャル・インディペンデンス（経済的独立）」を果たすことは非常に困難だろう。

一方、2つ、3つと収入源を増やしていけば、あたりまえのことだが、その増やした数だけ収入の流れは大きくなっていく。同書にはこんな記述が出てくる。

この社会には、富を生み出す「3つの山」があります。〈中略〉3つの山とは、「投資マウンテン」「不動産マウンテン」「マーケティング・マウンテン」です。

投資、不動産、マーケティングという3つの山から自分の「富の貯水池」に収入を流れ込ませよう、という教えだ。さて、私はどうだろうか？

まずは「投資マウンテン」。「IPO」では金額にすると年に1500万円前後、儲けていた。ただ、「投資マウンテン」からつねに収入が流れ込んでくるようにするには「一生型」にしなければならない。その点で、IPOは「一生型」の収入にはあたらなかった。

一方「中国株」に関しては、長期保有しながら「一生型」の収入の流れをつくることで、何度も利益を得ることができた。ちなみに、中国株の収入は年に1000万円程度だった。**次に「不動産マウンテン」**だが、まだそこまでは手が届かない。

のちに不動産投資信託を始めることになるが、詳細は後で話そう。もうひとつの**「マーケティング・マウンテン」**。簡単に言えば、ビジネスで儲ける、ということだ。

私は、保険代理店業をやりながらIPOや中国株に投資していたが、お金が流れ込んでくるような自分のビジネスは、まだ持っていなかった。収入のルートはたくさんあったほうがいい。なにかビジネスができないか、模索することにした。

ポイント: お金が流れ込んでくるルートをいくつも持とう

法則 26 【情報を売る】

私は模索していた。

「自分のビジネスを始めるといっても、ハードルが高そうだな……」

でも、ノウハウなど情報を販売するような仕事なら、元手をかけずに始められそうだ。しかし、私にそんな情報があるだろうか？

あるぞ！

今大きな利益を得ているIPOだ！

売買に関して、自分なりのノウハウも培ってきた。このノウハウを販売してみることを思いついた。

私は早速、メルマガでIPOの情報を発信してみることにした。最初は自信がなかったため、とりあえず無料で配信してみた。

始めるとすぐに、驚くような反響があった。当時はまだIPOの情報を発信する人が少なかったため、私のメルマガは一躍人気になったのだ。会員数は発行からわずか3ヶ月ほどで、3000人を超えた。しかし、しょせんは購読料無料のメルマガ……。

どれだけ読者が増えたところで、私の収入が増えるわけではない。

「有料にすればよかったかなあ……」。

そんな後悔の念が私の頭をよぎる。

しかし、そんな無料のメルマガが、思わぬかたちで利益をもたらしてくれることになった。評判を聞いた人々から、「ぜひIPO投資についてのノウハウを教えてほしい」と講演の依頼が舞い込むようになったのだ。私はメルマガをきっかけに、IPOの講演で副収入を得られるようになった。

年間にして約500万円もの収入になった。投資での収入のほかに、起業というかたちで新しい収入を得ることに成功したのだ。今ならメルマガ以外にもさまざまな発信ツールは存在する。

「ブログ」「フェイスブック」「ツイッター」「LINE@」、コンテンツに手軽に課金できる「note」というサービスもある。自分に合ったメディアを見つけてほしい。

私が言うまでもなく、今後のビジネスの成否はインターネットをいかにうまく利用して、「自分メディア」をつくれるかが分かれ目になるだろう。自分のメディアを持ち、そこに「コミュニティ」を形成する。それが今後大きなビジネスの鍵になるはずだ。

不安定な時代、会社というコミュニティも不安定になりつつある今、会社や家族以外での「つながり」を求めている人は増えている。そこで、さまざまなソーシャルメディアで、つながりを得るためのコミュニティづくりが盛り上がってきている。

自分の好きなことや得意なこと、専門分野に関するメディアがつかれないか？

さらにそこにコミュニティを生み出すことができないか？

このコミュニティが今後の新たなビジネスチャンスを生んでくれる場所になるはずである。

ポイント:コミュニティをつくってみよう

法則 27 【「副業」ではなく「複業」を持つ】

IPOや中国株、そしてセミナー講師の仕事……。

私は本業以外にも、複数の収入の流れを持つようになっていた。

これらの収入は、すべて「複業」から得たものである。「副業」と「複業」、2つの言葉の違いを説明するところなる。「副業」とは前の章でも述べたとおり、アルバイトなど誰かに雇用されながらする仕事。しよせんは自分の時間を売っているのと同じだからサラリーマンの延長線上だ。

一方「複業」とは、誰かに雇用されることなく、自分が自分自身の雇用主になって行なう仕事だ。つまり、「起業」と同義語だと思ってもらっていい。ただ、私は自分自身の裁量でお金を生み出せるような仕組みはすべて、「複業」と呼ぶことにしている。

つまり、IPOと中国株への投資、セミナー講師の仕事もすべて「複業」だ。先に「複数の収入の流れを持つことが必要だ」と述べたが、本気でお金持ちになりたいなら「複業」を持つことは絶対的な条件だ。私の場合、本業（保険代理店業）からの収入だけでは、しよせんコツコツと貯金することぐらいしかできない。がんばったところで、小金持ちになるのがせいぜいだらう。

でも「複業」は、収入源が増えたぶんだけ、お金を倍々ゲームで加速度的に増やすことができる。複業の収入が増えれば、そのぶんだけ早くお金持ちに、ひいては「ファイナンシャル・インディペンデンス（経済的独立）」を達成することができるようになる。

複業は先の見えない時代における「安定」という意味でも有効だ。一本脚の机より、二本脚、二本脚より三本脚、四本脚の机のほうが頑丈だし、安定するのは言うまでもないことだらう。本業だけに頼っていては、本業がうまくいかなくなったとたん、収入が激減してしまう。

私は一刻も早く「ファイナンシャル・インディペンデンス（経済的独立）」を達成することを目指して、複業の収入を増やす努力を続けた。もちろん、本業である保険の営業も決して手を抜かなかった。この2006年という年は、私の今までの人生の中で、もっとも多忙を極めた時期だった。

そしてその年の暮れ、ついに私の複業での収入が本業の収入を大きく上回るようになったのだ。私は決意を固めた。

「保険代理店の仕事をアウトソーシングしよう！」

これは、自分の「やりたくないこと」と「やりたいこと」がわかった時期から決めていたことだった。本業である保険代理店の仕事は、本当は「やりたくないこと」。

代理店としての報酬は毎月100～120万円、年間で1200万円ほど受け取っていた。申し分のない金額だと思いつつも、私は複業の収入が本業の収入を上回ったとき、本業の仕事をアウトソーシングすると決めていたのだ。

ポイント：複業があればメンタルも安定する

法則 28 【「やりたいこと」に集中する】

アウトソーシングとは、第三者に仕事を委託することだ。そのため、自分ひとりだけで仕事をしているときより収入が減ることは避けられない。

しかし、複業の収入が本業の収入を上回ったことで、収入減になった部分を複業の収入から補填できるようになった。それでも、以前より収入が減ることになるのは間違いないのだが、私は仕事を他者に任せる代わりに、大きなものが得られる。

「やりたくない」保険の営業から解放されて、自分の「やりたいこと」に、思う存分、専念する時間が得られるようになるのだ。

私は「保険代理店の仕事をアウトソーシングする」という意思を両親に伝えた。しかし、両親は大反対だった。他人に仕事を任せてその儲けの一部を渡す、というアウトソーシングの概念が、両親にはまったく理解できなかったのだ。

保険代理店の仕事は、両親が一から土台をつくって始めた仕事だ。両親ともに、その仕事に誇りと愛着を感じている。そんな思い入れのある仕事をアウトソーシングすることに抵抗があるのは当然といえば当然かもしれない。

「私は大きな間違いを犯しているのだろうか……」

両親に大反対されてまでアウトソーシングする必要はないのかもしれない。そう思い悩んでいたとき、また1冊の本が私の心を救ってくれた。

それは、『ユダヤ人大富豪の教え——幸せな金持ちになる17の秘訣』。ビジネス本業界の大ベストセラー作家、本田健さんの著書だ。

この本は、アメリカの老富豪・グラー氏と著者自身がモデルとなっている日本人の青年の物語。お金持ちになるための心構えや手法などが対話形式でわかりやすく綴られているのだ。

そこにはこう書かれていた。

幸せに成功したければ、自分らしい人生を生きること集中して、お金のことや成功することを忘れるのが大切なんだよ。「自分らしい人生を生きる」。

私はこの言葉に強く励まされた。保険代理店の仕事をこのまま続けていては、自分らしい人生を生きることなんてできない。たとえ、どんなにお金を儲けたとしても、私は保険の仕事では「幸せに成功する」ことができないことに気づいた。本田さんはこうも言っている。

幸せな金持ちになるための秘訣は、自分の大好きなことを仕事にすることだ。

私は「幸せな金持ち」になるために、自分の好きなことを仕事にしたい。やりたくないことでお金を稼ぐと本気になれないし、それで幸せにもなれない。

本を書き、講演をしながら、全国の人に「ファイナンシャル・インディペンデンス（経済的独立）」を達成することの素晴らしさを伝えていこう。そう決意した。

ポイント: 嫌なことでお金を稼いでも幸せにはなれない

法則 29 【「自分がいなくても仕事が回る仕組み」をつくる】

最初はアウトソーシングに反対していた両親だったが、根気強く説得したことでようやく理解してくれた。私は早速、事業をアウトソーシングするための準備を始めた。

そのプランはこういうものだった。

保険代理店での営業活動のすべてを第三者（委託者）に任せてしまう。以降、今までの顧客情報などはすべて第三者が管理し、新規の顧客獲得など、すべての業務を第三者が引き継ぐ。

つまりこれは、私が保険の仕事にまったくかかわらなくなることを意味する。ポイントは「自分がいなくても仕事が回るようにする」ことだった。

前述の『ユダヤ人大富豪の教え』にも、ビジネス成功の原則として、次のことを挙げている。**儲かる仕組みをつくった後は、それを誰が管理してもうまくいくようにすることだ。これができるれば、君は自由人への道を歩き始めることになる。**

たとえば、社長自身が率先して働かないと気がすまない人だったとする。

すると、どうなるだろう。

社長がどんなにスーパーマンであっても、ひとりの人間がこなせる仕事量には限界がある。もし、何か新しい事業に着手したいと思っても、社長が忙しいと、物理的にあきらめざるを得なくなる。社長がいないと回らないような会社は、それ以上業務を拡大できない。

だから、自分がいなくても回るようなビジネスの仕組みをつくる必要があるのだ。私は保険の仕事を、誰が管理してもうまくいくように体系化した。その上で、その管理を安心して任せられる委託先を探し始めた。

前々からアウトソーシングを見据えながら仕事をしていたので、業務を委託する相手は比較的スムーズに見つかった。次に、利益の配分についても検討した。全利益のうちの4割を委託先であるビジネスパートナーへ、残りの6割を私がもらうという配分に決めた。

「自分では何も仕事をしていないくせに、6割も儲けをもらうなんてズルイ」。そう思われるだろうか。しかしこれは、すべてのビジネスの鉄則であるので覚えておいてほしい。ピ

ビジネスというものは、その「仕組み」をつくった者がいちばん儲けられるようになっている。

今回の場合、ビジネスの「仕組み」をつくったのは私だ。パートナーは、あくまで私の会社が構築したシステムを借りて営業をしているだけ。

つまり、私が雇い主、第三者が雇い人という関係になっている。あなたが今、働いている会社も同じではないだろうか。勤務時間の長さにかかわらず、オーナー企業の場合、オーナーがいちばん儲けられる仕組みになっているはずだ。

何億もの利益を上げても、給料は月に数十万というケースがほとんどだろう。あなたがこの仕組みに不条理さを感じるなら、「ビジネスの仕組みを生み出す側」に回るしかないのだ。

ポイント: 仕組みをつくった者が得をする

法則 30 【「敗者のゲーム」に巻き込まれない】

私は投資などの複業のおかげで、本業のアウトソーシングが可能なだけのお金を手にすることができた。

しかし一方で、このIPOと中国株を中心にしながら資産運用をするという方法に限界を感じ始めてもいた。

限界を感じ始めたのには、2つの理由がある。

ひとつ目は、「ITバブルの崩壊」だ。私が本業のアウトソーシングを決意した2006年は、ホリエモンこと堀江貴文氏や、村上ファンドの村上世彰氏が、証券取引法違反で逮捕され、ITバブル、IPOバブルが崩壊した年でもある。

それまではこのバブルのおかげで、私は「ローリスク、ハイリターン」でIPOの売買を行なうことができていた。しかし、この事件を契機にIPOの件数が少なくなっていくことが予測された。2つ目は、IPOは「やりたいこと」ではない、ということだ。

私のやりたいことは、「ファイナンシャル・インディペンデンス（経済的独立）」を達成して自由な時間を得て、本を書いたり、講演を行ったりすることだ。

IPOは、あくまで「ファイナンシャル・インディペンデンス（経済的独立）」を果たすための「手段」でしかない。またIPOは、つねに多数の銘柄を頻繁に売り買いしなくてはならない。

私は利を得るために、デイトレーダー並みに忙しく取引をしていた。そうした生活に疲れを感じていた。このまま続けていては、本業をアウトソーシングできたとしても、「やりたいこと」を実現していく時間が得にくいだらうと感じた。

たしかに、IPOは短期間でお金を儲けられる素晴らしい手段だった。私はこのおかげで、目標時期よりもかなり早くお金を増やすことができた。

しかし私の資産総額は、もう「ファイナンシャル・インディペンデンス（経済的独立）」を果たす一歩手前まで来ていた。もうすでに、リスクや手間をかけてまで、しゃかりきにお金を増やす必要はなくなっていたのだ。前に「資産形成期」と「資産運用期」の話をししたが、この段階では「資産運用期」にそろそろ移行すべきだと判断したのだ。

一気にお金を増やせなくてもいいから、堅実にお金を増やせるような資産運用の方法にシフトしていきたい。

そんなときに出会った本が、『敗者のゲーム——なぜ資産運用に勝てないのか』だった。

本書は、運用哲学の基本を説いた投資家のバイブルだ。

投資の世界において平均を超える勝ち組になろうとするのではなく、敗者にならないためにはどうしたらよいか、長期投資に必要な戦略や指針を解説している。

この中の一文が、私の目に飛び込んできた。

資産運用と呼ばれる「マネーゲーム」も、最近数十年で「勝者のゲーム」から「敗者のゲーム」へと変わってしまった。証券運用の世界で根本的変化が起きたのだ。

「敗者のゲーム」とは何か？

著者は、アメリカの株式市場を例にこう表現している。

株式市場に、個人投資家ではなくプロの機関投資家が多数参入するようになってしまった。その数は市場の90%を占めるようになってきている。

機関投資家とは、銀行や生命保険会社、証券会社、投資ファンドなど、企業体で投資を行っている投資家のことだ。個人の投資家よりも大口の金額を扱うため、その取引が市場に与える影響は大きい。

このような状況の中ではアマチュア個人投資家は決して勝つことのない「敗者のゲーム」をせざるを得ないというのだ。これはゴルフ好きのサラリーマンが石川遼選手に真っ向勝負を挑むようなもの。アマチュアがプロに勝てるはずがない。

戦う前から敗者になることが決まっている、これが「敗者のゲーム」である。

また、この本では「機関投資家も『敗者のゲーム』を始めている」と続ける。株式市場が機関投資家だけの場所になり、プロ同士で熾烈な争いをするようになってしまった。

アマチュアを相手にしていたときに圧倒的な強さを誇っていたプロも、プロ同士となると苦戦を強いられる。石川遼選手だって、プロの試合では優勝はおろか、予選落ちすることだってある。プロの世界は、勝ち続けることが難しい場所なのだ。

投資で勝ち続けることは難しい。

著者はこう続ける。

「短期的にマーケットで『勝つ』ことはできても、長期にわたって市場の平均以上の成績を出せる投資家はほとんどいない」と――。

アメリカの株式市場での投資家の姿が、ITバブル崩壊後の日本の投資家の姿に大きく重なったのだった。これ以上IPOを続けても、「敗者のゲーム」に巻き込まれるだけだ。

最悪、資産を大きく減らす事態にもなりかねない。私は今までの資産運用について、根本的に考え直すことにした。

ポイント: 負けるゲームに参加しないようにしよう

法則 31 【答えは「インデックス・ファンド」】

では、「敗者のゲーム」に巻き込まれない資産運用の方法はあるのか？

前書にはこう書かれている。

勝つためにもっとも簡単な方法は、インデックス・ファンドを活用する方法である。

「インデックス・ファンド」とは、投資信託のひとつ。

投資信託の運用は大きく分けて、この「インデックス・ファンド」と「アクティブ・ファンド」に分けられる。まず、「アクティブ・ファンド」について説明をしよう。

これは、債券や株式などの投資先や投資割合について、投資のプロ（＝ファンド・マネージャーと呼ばれる人）がすべてを決めて運用するというものだ。

投資のプロは英知を結集して、ファンドの基準価額が市場平均株価を上回ることを目標に運用を行なう。日本の大部分の投資信託がこのタイプにあたる。「投資のプロが運用してくれるなら安心できる」。もし、あなたがそう思ったとしたら大きな間違いだ。

さっき話したとおり、**この「アクティブ・ファンド」こそ、「敗者のゲーム」の最たるものなのだ。**『敗者のゲーム』によると、プロの運用するファンドの動きを25年間分抽出してみたら、その4分の3以上が「S&P（スタンダード・アンド・プアーズ）500株価指数」を下回ったという。

「S&P 500株価指数」というのは、アメリカの日経平均株価のようなものである。「アクティブ・ファンド」は市場平均株価を上回ることを目標に運用を行なっているはずだ。それなのに4分の3は勝てないというのが現実なのだ。そこで登場するのが、「インデックス・ファンド」だ。

これはファンドの基準価額が、ある指数（インデックス）に連動した値動きをすることを目標に運用するものだ。インデックスとは、日本の場合、日経平均株価以外のTOPIX（東証株価指数）などのこと。インデックスに連動するということは、市場平均に近い値動きをすることだ。つまり、こういうことになる。

「アクティブ・ファンド」は市場平均を大きく上回る可能性があるかもしれないが、逆に大きく下回る危険もはらんでいる。

一方、「インデックス・ファンド」は、つねに市場平均に近い値動きをしているので、**大きな勝ちもないかもしれないが、負けることもない。**

「インデックス・ファンド」は、「負けない投資」なのだ。しかも、市場というものは、長期的に眺めれば、1度暴落しても必ず持ち直すという値動きを今も描き続けている。

この法則を信じれば、長期運用を前提にさえすれば、「インデックス・ファンド」は負けないどころか「いつかは勝つことのできる」投資方法なのだ。ウォーレン・バフェットの名前を聞いたことがない人はいないだろう。

世界最大の投資持株会社である「バークシャー・ハサウェイ」の筆頭株主であり、同社の会長兼CEOだ。彼の長期投資のスタイルを手本とする人は多い。

また、偉大な投資家というだけでなく、慈善事業にも積極的で大富豪になった今も、質素な生活を送っている。世界中の投資家の尊敬を集めている人物だ。

『敗者のゲーム』の中では、私の尊敬するバフェット氏の言葉を引用しながら、こうも言っている。少し長くなるが引用してみる。

全米随一の投資家ウォーレン・バフェット自身も、個人投資家はインデックス・ファンドを活用すべきだと主張している。彼は言う。

「ほとんどの投資家にとって、株を保有する最善の方法は、手数料の低いインデックス・ファンドに投資することである。手数料やコストを差し引いた後でも、ほとんどの運用機関を上回る成果をあげることができるだろう」

バフェットは、1度購入した株は手放さず、長期保有をすることで有名だ。

長期保有をしていれば、必ず投資に勝つことができるバフェットは、この市場の原理を十分すぎるほど熟知しているのだ。

前にご紹介した『お金持ちになれる黄金の羽根の拾い方』の中でも、**投資家はただ、何も考えずにインデックス・ファンドを買えばいい。**と述べられている。

私は、投資方法を「インデックス・ファンド」にシフトすることを決めた。長期保有を前提にすることで、「負けない投資」ができるからだ。しかも、今までのIPOのように、自分自身が頻繁に売り買いをする必要がなく、運用をすべて任せてしまうことができる。

本業だけでなく、資産運用もアウトソーシングできるということだ。

ポイント: バフェットもインデックス・ファンドをすすめている

法則 32 【投資信託の購入時はコストに注意する】

「インデックス・ファンド」を購入することを決めたが、私は商品選びに頭を悩ませていた。

ひとくちに「インデックス・ファンド」といっても、TOPIXや日経平均、外国の株式指数など、さまざまなインデックスに連動する商品が発売されていたからだ。

いったい何を基準に購入したらいいのだろうか？

そんなときに役立ったのが『投資信託にだまされるな！——本当に正しい投信の使い方』だ。

本書は、日本の投資信託にある多くの「罠」を紹介。それを見破り、良質な投資信託を選ぶ方法を教えてくれる。現在は、改訂版の2010年版も出ている。

同書には、投資信託を購入するときの明確な基準が提示されていた。

「信託報酬」年1%未満、販売手数料ゼロの商品を選ぶ。

投資信託というのは、さまざまな手数料がかかる商品だ。特に日本の投信は、諸外国に比べて手数料の高いものがとても多い。

まずは「信託報酬」だ。これは毎日、基準価額から差し引かれる。信託報酬が高いと、それだけ次に運用できる額が少なくなってしまう。運用額が少なくなると当然、そのぶんだけ運用成績も上がりにくくなる。信託報酬が年1%未満の投資信託と、年1・2%の投資信託であれば、前者のほうがいい成績を出せるのはあきらかだ。

さらに、「インデックス・ファンド」は、TOPIXなどの指数に連動するだけなので、信託報酬が高いからといって、いい運用成績を期待できるわけではない。誰がやってもほぼ同じ結果になるのだ。プロの腕に頼る「アクティブ・ファンド」ならまだしも、「インデックス・ファンド」の場合、信託報酬が安ければ安いほど得になるのだ。

販売手数料についても、同様のことが言える。アメリカでは、すでに販売手数料無料（ノーロード）の投資信託が主流となっている。日本ではまだまだ有料のところが多いが、ネット証券を中心に販売手数料ゼロの動きが広がっている。

大切な資金から、数%といえども販売手数料を差し引かれるのはナンセンスだ。少しでも多くのお金を資産運用に回すほうが賢明である。

では、どうやって信託報酬1%未満、販売手数料ゼロの販売会社を選べばよいのだろうか。

同書では、インターネット上の価格比較サイトの活用をすすめている。

たとえば、「モーニングスター」(<http://www.morningstar.co.jp>)や「投資信託協会」(<http://www.toushin.or.jp>)などのサイトを活用するのだ。

私は、こうしたサイトをじっくり見比べて、できる限り販売手数料無料（ノーロード）の商品を選んだ。「インデックス・ファンド」は長期運用が基本だ。商品を選ぶときには、夫や妻を選ぶような気持ちで「ムダづかいをせず、堅実にお金を増やしてくれそうなタイプ」を選ぶことが大切だ。

ポイント:なるべく手数料の安い商品を選ぼう

法則 33 【「ローコスト投資」で資産運用をする】

どの「インデックス・ファンド」を購入しようかと悩んでいたとき、『投資信託にだまされるな!』の中に紹介されているある投信が目についた。

「セゾン・バンガード・グローバルバランスファンド」

この投信は販売手数料無料（ノーロード）で、信託報酬率が総額で年0.78%程度。まさしく私が理想としていた「信託報酬1%未満、販売手数料ゼロ」という商品だった。

発売しているのは、当時まだ設立されたばかりの「セゾン投信」という会社だった。この商品は、原則として米国バンガード社が設定した7本の「インデックス・ファンド」に投資する「ファンド・オブ・ファンズ」という名前の投資信託だ。

これ1本で世界30カ国以上の株式と10カ国以上の債券に分散投資できる。

「ファンド・オブ・ファンズ」とは、投資信託の運用会社が別の投資信託を複数買って運用するというタイプの投資信託のことだ。それぞれの投資信託商品の長所と短所を補う組み合わせをするなどして、投資信託の選択肢を広げる役割を担っている。

通常、ファンド・オブ・ファンズはいろんなファンドを購入してひとつの投資信託にするという構造上、手数料が2重にかかって割高になることが多いのだが、この投信はどういうわけか非常に割安に抑えられている。その点も大きな魅力だった。

早速、セゾン投信が開いている投資セミナーに参加してみることにした。私は投資商品に興味を持ったときには、販売会社が開くセミナーにできる限り参加するようにしている。

資料をただ眺めて思案しているより、セミナーに足を運んだほうが、生の商品情報を1度に得ることができるからだ。投資するときには大切なのは、このようにセミナーに通ったり、書籍などで情報を集めたりするなどして、できるだけその仕組みを「自分の頭で理解することだ。

『バビロンの大富豪』には黄金の法則として以下のような言葉が登場する。

自分のよく知らない商売や目的、あるいは黄金を守ることに長けた人々が認めないような商売や目的に使われる黄金は、その人間から逃げてゆくことだろう。

ありえないような莫大な利益を生ませようとしたり、詐欺師の魅惑的な誘いに従ったり、あるいは自らの未熟で非現実的な欲望に頼ったりするような人間からは、黄金は逃げてゆくことだろう。

人生で最初に購入した「インデックス・ファンド」は、この「セゾン・バンガード・グローバルバランスファンド」となった。

このファンドは現在も引き続き長期運用を続けている。きちんと理解をし、納得した上で、投資をする。そうすれば、欲に溺れることなく、誰かにだまされるようなこともなく、道を踏み外さずに「幸せなお金持ち」に向かって突き進んでいくことができるだろう。

ポイント: 投資セミナーに行ってみよう

法則 34 【会社をつくり、税金の制度を味方にする】

私は『お金持ちになれる黄金の羽根の拾い方』のおかげで、「ファイナンシャル・インディペンデンス（経済的独立）」という考え方に会うことができた。

当時 28 歳だった私は、借金まみれでお先真っ暗の中、はるか彼方に見える「ファイナンシャル・インディペンデンス（経済的独立）」という希望のともしびを頼りに、ひたすら歩んできたといっても過言ではない。

あれから約 7 年の歳月を経て、私は、ぜいたくさえしなければ、あくせく働かなくても生活できるだけの資産—1 億円—を築いていた。

もちろん、まだまだ先の長い一生のことを考えると、「もう十分」といった額ではない。しかし、大きなトラブルに巻き込まれたり、投資で大失敗したりしなければ、講演や執筆の仕事をのんびり続けながら生活できる状態になっていたのだ。

私はひとつの節目として、念願だった自分の会社を設立することにした。

社名は「ファイナンシャルインディペンデンス」だ。

忘れもしない 2007 年 12 月。私は数ヶ月かけてそろえた登記の書類を胸に抱え、喜びと緊張が入り混じった気持ちで、役所に提出した。ただ、自己満足のためだけに会社を設立したのではない。

当時、読み進めていた『33 歳で資産 3 億円をつかった私の方法』に書かれていたこんな一節が、私を後押ししたのだ。

お金持ちになるには税金を知り、税金を味方につける必要があります。〈中略〉自分でビジネスをやっている人は、家賃から車にかかる費用、新聞、通信費まで、事業に要した費用という名目が立てば、経費として計上できます。つまり、事業家は、うまくすれば一円も所得税を払わなくてすむのです。

所得税の額は、その人の「年収」で決まる。年収が高ければ支払うべき所得税も高くなり、年収が低ければ所得税は低くなる。

会社員の場合、「源泉徴収」といって、あらかじめ給与から所得税が天引きされてしまう。しかし事業家は「利益から必要経費を差し引いた額」を年度末に申告することで、次年度の所得税や住民税の額が決定するのだ。

つまり、事業家になれば、必要経費のぶんを差し引いて純利益を少なくすることができる。その結果、納めるべき税金は安くなる。もちろん脱税は御法度だが、必要な経費を計上して節税するぶんにはまったく問題ない。

法人化することのメリットは『金持ち父さん貧乏父さん』や『お金持ちになれる黄金の羽根の拾い方』でも再三述べられていた。

税金といかに上手につきあっていくか。それがお金持ちになれるかどうかの分岐点なのだ。当時の私は、父の保険代理店業を継いでいたものの、代表者はあくまでも父。私は役員として報酬をもらうというかたちになっていた。

つまり税金面では、会社員となんら変わらない生活を送っていたのだ。そこで保険代理店とは別に「自分法人」をつくり、保険代理店業から得られる収入のほか講演料や原稿料も、すべて自分法人の売上として計上することにしたのだ。

ポイント: 法人をつくろう

法則 35 【会社勤めをしながら「自分法人」をつくる】

「ぼくは会社勤めしているから、自分法人なんて設立できないよ！」

そう思われた方もいるだろう。いや、あきらめるのはまだ早い。

『33歳で資産3億円をつかった私の方法』の中には、会社員でも自分法人を設立し、節税できる方法が3つ紹介されている。

要点のみを紹介しよう。

① 自分法人をつくり、今勤めている会社との「雇用契約」を解除し、自分の会社との「業務委託契約」に切り替える。会社からの給与は、あなたの会社の売上として計上し、あなたは自分の会社から給与をもらうようにする。

これが私の行なった方法だ。ただ、「雇用契約」と違って「業務委託契約」は継続性に保証がないので、一般の会社員には難しいかもしれない。

② 会社員を続けながらネットオークションでも情報商材の販売でもいいので、ビジネスを起ち上げる。そして個人事業者として必要経費を計上して、事業所得を赤字にする。確定申告で給与所得と「損益通算(所得の「黒字」と「赤字」を相殺する計算)」すれば、給与から源泉徴収された所得税が一部戻ってくる。

確定申告とは、個人事業主が年間の所得を算出し、国に申告することで次年度の支払い税額を決定するための手続だ。一般的に、会社員は確定申告の必要はないが、年収が200万円を超える場合などは申告の必要がある。また、確定申告をすることにより、納めすぎた税金が戻ってくることもある。

③不動産投資をする。事業所得と同様、不動産所得も給与所得と「損益通算」できる。不動産所得の最大のメリットは減価償却費という現金支出を伴わない経費を計上でき、所得を減らすことができる点にある。さらに、個人事業者として物件調査に要した通信費や交通費等を経費計上することもできる。

ちなみに「減価償却費」とは、不動産などの資産価値が長年の使用で目減りするぶんの費用のことだ。この費用が「経費」となり、所得を減らすことができる。

もしあなたが会社員なら、これらの方法を試してみる価値はあるだろう。節税対策を講じなければ、一生、お金持ちにはなれない。ガツポリ稼いでいたとしても、それに比例して税金をガツポリ持っていかれてしまっは、ザルで水をすくうようなものだからだ。

『金持ち父さん貧乏父さん』でも、「負債」と「支出」は低く抑えるべきだと強く教えられた。サラリーマンが節税をしなければ、年に数ヶ月も、ただただ国のため、税金を納めるためだけに働くことになる。制度や法律を知らないと高くつく。ゲームのルールを知っておくことだ。

ポイント:会社員でも節税しよう

法則 36 【人生は お金じゃないと知る】

私はやっと、お金の奴隷から解放された。

もう気の進まない仕事をする必要はない。IPO投資のときのように、新規公開株を獲得するために日々奔走する必要もない。上がり下がりする株価に一喜一憂する必要もない。これから一生、遊んでいたって暮らしていける！

しかし、そんな解放感を味わったのも束の間だった。

最初のうちは、旅行をしたり、友人を誘ってゴルフに出かけたりしていたが、みんな毎日私につきあってくれるほど暇ではない。そのうちに、本当に何もすることがなくなってしまった。ただ、家でゴロンと寝転がって、ボンヤリ過ごす日々……。

自分が何をしたかったのかも、これから何を目標にしたらいいのかも、すべてわからなくなっていた。

そして私は、なんと「うつ」を患ってしまったのだ。当時、ちょうどリーマン・ショックが起こったばかりで、投資に関する講演依頼が激減していたことも、心の落ち込みに拍車をかけた要因だった。

ある日、以前買っただけで「つんどく本」になっていた1冊を何気なく書棚から取り出し、ハードカバーの表紙をめくってみた。

その本のタイトルは、『マイクロソフトでは出会えなかった天職——僕はこうして社会起業家になった』。

著者のジョン・ウッド氏は、マイクロソフト社の国際部門で要職につき、バリバリ仕事をこなしていた。生きる意味を模索する中でネパールの子どもたちに出会い、人生の一大方向転換を図って社会起業家への道を歩み出すというストーリーだ。カバーの裏には、こんな一文が書かれていた。

人生で満足させなければならない相手は自分自身だけ。自分が正しいと思うことをして、その気持ちに正直になればいい。

私はハッとした。これまで、2浪して入った大学を中退して塾講師になったり、ぜいたく三昧の生活をしたり、親に反対されても家業の保険代理店業をアウトソーシングしたり、自分の思うとおりにやってきたじゃないか。

なのに、やっとここまで来て、私は何をグズグズしているんだろう？

今の私は、あくせく働かなくてもすむのだから、他人から見たらうらやましい立場かもしれない。でも、自分で自分を満足させられていない。

「これでは、何の意味もない！ 私にだって、やりたいことがあったじゃないか」私が「ファイナンシャル・インディペンデンス（経済的独立）」を達成してやりたかったことは、「全国を講演して回る」こと。そしてそれにまつわる「執筆をする」ことだったはず。

かつての自分自身のような「お金の落ちこぼれ」たちに、金融のノウハウを教えることなのだ。

「かつての私のように借金まみれで惨めな思いをしている人を助けたい」

私は、気持ちの高まりを感じながら、ページをめくる手を進めた。すると、またこんな文が目にとまった。

考えることに時間をかけすぎず、飛び込んでみる。〈中略〉最大のリスクは、たくさんの人が、あなたを説得して夢をあきらめさせようとする。世の中には、うまくいかない理由をあげることが大好きな人が多すぎて、「応援しているよ」と励ましてくれる人が少なすぎる。一人で考える時間が長いほど、否定的な力に引き寄せられて取り込まれやすくなる。

私はまるで、自分の心の中を見透かされているような気がした。自分の天職に気づいていながらも一歩踏み出せないのは、周囲から聞こえてくる次のような声に惑わされていたからだ。

「学校では教えてくれないお金の授業。そんなことをやって何の意味があるの？」

「人なんて集まらないよ」

たしかに、誰も私の話になんて、耳を貸さないかもしれない。

もしかすると、広い会場の中に2～3名のお客さましかいないかもしれない。しかし、恐れることはない。私はすでに、「ファイナンシャル・インディペンデンス（経済的独立）」を達成している。

つまり、お金を稼ぐために講演を催すのではなく、本当に話したいことを、本当に聞いてくれる人にだけ話す――。

そのためなら、無償だってかまわない。

私はすでに、自腹を切って全国を飛び回る覚悟ができていた。

たったひとりでも、私の話に耳を傾けてくれるお客さまがいる限り、どこへでも行こうと思った。

「やっとの思いで経済的独立を勝ち取ったんだ。この状況をムダにはいけない」

私はどんなに小さな講演でも、声をかけてくれる人がいれば必ず出向いた。また自分のほうから、「講演をさせてください」とお願いすることもあった。

もちろん「無償で」だ。案ずるより産むが易し、とはよく言ったもので、実際にあちこち講演に回ってみると、「人が集まらないのではないか」といった心配は杞憂に終わり、少しずつお客さまも増え、評判も高まっていった。

ポイント: お金のことを考えなくなってからが人生

おわりに ウォーレン・バフェットが教えてくれたこと

現在、私は「28歳貯金ゼロ」時代に思い描いていたように、全国を講演して回りつつ執筆を行なう、という生活を続けている。

また最近では、私の著書を読んでもくれた読者から「お金の相談に乗ってほしい」という依頼が多くなったこともあり、ファイナンシャル・アドバイザーとして個人的なご相談にも乗っている。

そこには、わずかのストレスもない。あるのは喜びと充実感だけだ。これが、経済的独立が私にもたらしてくれたもっとも大きな恩恵だと思う。

最後にひとつ念を押しておくが、私は決して、どこかの大富豪のように莫大な資産を持っているわけではない。ただ、自分がぜいたくをしなければ、なんとか一生食べていけるだけの資産を約10年間で蓄えただけだ。

これは、何も私が特別優秀だったから達成できたのではないことは、本書を通じて皆さんにおわかりいただけたと思う。「人生は雪玉（スノーボール）づくりに似ている」という名言を残している世界一の大富豪・バフェットは『スノーボール——ウォーレン・バフェット伝』の中でこう言っている。

私は小さな雪の玉をずいぶん若いときから固めた。10年遅く固めはじめたら、いまごろ山の斜面のずいぶん下にいただろう。

バフェットは、雪玉づくりというゲームで一步でも早く先に行くようにすすめる。大がかりにやることはないが、ゲームの後をついていくよりずっといいという。

そう、行動あるのみ。1年でも、1日でも早く。

私は、さまざまな本から「気づき」を得て、それをバカ正直に「実践」しただけである。もちろん、ツキもあっただろう。しかし、本気で何かを変えようと行動している人間のところに、ツキは呼び寄せられていくものだ。

あなたも今日から本気になって、「ファイナンシャル・インディペンデンス（経済的独立）」の達成に向けた第一歩を踏み出してほしい。そのために、本書で紹介した数々の名著と、私の経験がお役に立てば幸いだ。

最後は『ユダヤ人大富豪の教え』の言葉を贈ろう。

人生でもっとも大きい落とし穴のひとつが「今は決断しないでおこう」という決断だ。

さあ、決断のときは来た。今度はあなたの番である。

田口智隆