

第 12 回 副業のポテンシャル

ローリスクハイリターン

僕が“好きなこと副業”を強くオススメする主な理由は

- ・好きなこと、得意なことなので頑張れる
- ・低いリスクで始められるし失敗してもダメージ少
- ・うまくいったときのリターンの大きさは限りない

です。

投資を副業に、と考える人がいますが月 5 万円を投資で得るには

年利 6%の投資信託で運用したとしても 1000 万円の資金と一年という時間が必要です（60 万÷12 カ月）。

「FX なら少ない資金でもできるんでしょ？」

と思った人はちょっと落ち着きましょう。

確かにレバレッジ（てこの原理）で資金以上の取引自体は可能です。ただ、可能なだけで勝てる保障はありません。

レバレッジ 10 倍でレートが逆に動いた場合、資金は 10 倍早く減ります。

初心者が軽い気持ちで始めて副収入 30 万円！みたいな CM や SNS 投稿に騙されないようにしてください。

この辺りは次回以降にくわしくお伝えしていきます。

副業ならコストはほとんどかかりません。金融投資のような減るリスクはほぼなく、仮にマネタイズがうまくいかなかったとしても好きなことに打ちこんだわけで時間もムダにはなってません。

それでいて上手く仕組み化ができれば大きな収入になり得ます。しかも投資とは違って自分でコントロールできる部分が多いことも利点です。

大きな資金がないときにやるべきは投資より先に副業です。

焦って「早くお金を得たい」と考えると騙されやすくなります。

節約で少しでも余剰金が作れるなら少なくとも半年分の生活費を貯蓄、その後は積立投資することを強めにオススメします。

ネットで自販機ビジネス？

仕事で使ってるスキルで受注型の副業をすればすぐにでも副収入を得られます。しかし、本業が終わってから副業もするということはその分の時間も取られます。

時間は有限なのでやった分の収入だと副収入にも、体力にも限界がきます。

このように即金性がありますが時間を充てる必要がある収入の形をフロー型といいます。

個人でお店を構えて対面で商品売ることをイメージしてください。自分で対応しないと商品は売れません。たくさん売るならその分忙しく働く必要があります。

これに対して積み重ねたものを使って収入を得ることをストック型といい、アフィリエイトや YouTube、ノウハウ教材などが代表的です。

こちらは個人のお店に対して、各所に自動販売機を設置するようなイメージです。

自分は商品補充と点検はしますが、あとは機械が販売してくれます。

この自動販売機をネットで、情報を商品にすると設置費用はかなり低く始められます。

ネットでは認知されるまでが大変ではありますが、コスト面でのリスクは最小限です。

小さな実績+独自の視点

扱うのは自分の好きなこと、認知のために SNS 発信、と前回お伝えしました。

さらに意識して欲しいのが、実績と独自性です。

実績というと何か凄いことを成し遂げる、みたいに考えがちですがいきなりできることじゃありません。

ここで言う実績は小さくて良いです。

例えば料理が好きなら、

「オムレツが作れます」

とかで OK です。初心者にはできないことができれば小さな実績です。

料理したことない人がいきなりオムレツを作るとスクランブルエッグになっちゃいます。初心者にはできないこと、がポイントです。

次に独自性です。いくらオムレツが作れてもそれだけではクックパッドとかクラシルとかに山ほどあるので太刀打ちできません。

独自性とは、普通じゃなく他にない切り口ならどうか？を考えて自分なりの方向を打ち出すことです。

スパイス料理、という切り口なら様々なスパイスを使った薬膳効果があるオムレツ

とか

子供が嫌う野菜をうまく食べさせる料理、が切り口なら自作ドライトマトで甘みを出しつつ細かく刻んで入れたオムレツとかだとどうでしょう？他にやってる人が減りますね。

こんな感じで競合を避けて、血で血を洗うレッドオーシャンではなく青く広々としたブルーオーシャンを見つけるのが大事です。

有名な米テスラ社のイーロン・マスク氏はこれを徹底しているそうです。

"事業" が最強の節約になる

第5回の支出についての項で税金が固定費だと軽く触れました。節税によって高い固定費の税金を減らす話をお伝えします。

ちなみに脱税は違法ですが、節税は合法であって節税する方法はいろいろあります。

でも税収が減るので国や自治体は教えてくれません。

第5回で、

極小規模でも副業を始めて、事業として開業届を税務署に出すことで副業を税制上は事業収入として申告するようにする
ということをお伝えしました。

副業収入は雑所得ではなく、事業所得にするのがポイントです。

支出の中から“仕事に関係すること”にできるものは経費扱いにすることで本業の課税所得から引かれる→税金が下がるというのが狙いです。

一例としては、

- ・ 副業の顧客との飲食代を**事業上の打ち合わせ代**とする
- ・ 副業でも使う自分のパソコンを**事業用で購入**とする

などなどです。

パソコンなどは私用でも使うこともあるので全額とはいかないことがほとんどでしょうが、領収書をもらうクセはつけておきましょう。

経費は経費なので副業が結果赤字でも使える（本業の給与所得から副業の赤字を差し引ける）ので使わない手はないですが、ひとつ大きな注意点があります。

開業届が通るかどうか、というスタート地点のことです。

実体のない副業は当然認められません。

事業として認められるかの判断基準は社会通念上、「事業の実態があるか」という点です。

裁判所の判例でも認められている基準です。

安易にやらずに、しっかりと事業として考える必要があるのは法的にも、仕事として収入を得るということからも当然のことです。

また、領収書も税務署で審査はされますし、時とともに細かいルール変更もありますから情報収集とアップデートは忘れずにしましょう。

事業の規模が大きくなれば経費も大きくなります。

よく個人事業者が高級車に乗っていたり、お金持ちが別荘やクルーザーを持っているのは見栄やステータスのためではなく(そういう部分もあるかもですが)、節税のためというのがほとんどです。

会社勤めで通してきた人にはにわかに信じられないことですが、個人事業者や会社経営者には節税方法が不公平なくらいあります。

お金持ちなほど優遇されてるのが現実です。

ステップとしては、

1. 副業を始めて開業届を税務署に出す
2. 赤字でも経費とともに確定申告(いわゆる青色申告)するようになる

3. 黒字になってある程度の金額が稼げるようになったら法人化する

ざっくりこんな具合です。

副業を事業に昇華させることを目指しましょう。

今回は、

- ・ 副業はローリスクでハイリターンの可能性があるストック型を
- ・ 小さな実績と独自性を掛け合わせて積み上げていく
- ・ 事業として認められれば最強の節税の扉が開く

ということをお伝えしてきました。

お金を

守る（知識と情報力）→稼ぐ（本業と副業）→増やす（投資）

をサイクルにしていくことが安定運用の基本です。

副業をして、工夫しつつ地道に育てていきましょう。

次回は、投資について知っておくべき心がまえをお伝えします。

森 ひろき