地味で安定したキャッシュフローを得る方法

オーナーチェンジ起業術

Main
Street
Millionaire

How to Make
Extraordinary Wealth
Buying Ordinary Businesses
by Codie Sanchez

コーディー・サンチェス 著

木下 恵 訳

真夜中に、ひとりで暗い部屋に座って両手で頭を抱え、
この先どうすればいいのかと途方に暮れる経験をして初めて、
本当にゲームのプレーヤーになったといえるんだ。

――私の父

MAIN STREET MILLIONAIRE:
How to Make Extraordinary Wealth Buying Ordinary Businesses
Copyright © 2024 by Codie Ventures, LLC

Japanese translation rights arranged with
Claire Roberts Global Literary Management
through Japan UNI Agency, Inc., Tokyo

この本は、ものを築き上げるゲームに参加してきた人々に捧げる。

私たちが暮らすこの世界を築いてきたのは、あなた方のような起業家だ。にもかかわらず、その数は少ない。

ほとんどの人がやろうとしない仕事を引き受けてくれて、ありがとう。あなた方がいなければ、この本は雑音でしかない。

とりわけ、私が知る最高の起業家、スタン・サンチェスに感謝する。

あなたの功績（レガシー）は、私たちが必ず受け継いでいくと約束します。

そして、もうひとつ。成功した起業家の裏には、たいていひどい元上司がいるものだ。だから、読者の大嫌いだった上司――そう、あいつ――にも、この本を捧げよう。

ありがとう。あなたたちの軽視が、私たちの原動力となった。ウィンク

目次

Start Here
はじめに ・・・

Final Thoughts
おわりに ・・・

ウェイン・ハイゼンガは、桁外れの大富豪だった。所有する企業には、巨大な廃棄物処理会社ウェイスト・マネージメントをはじめ、自動車販売大手のオートネーション、レンタルビデオチェーンのブロックバスター・ビデオ（のちに84億ドルで売却）があった。また、主要プロスポーツのチームを3つ所有していた。マイアミ・ドルフィンズ（ＮＦＬ）、フロリダ・マーリンズ（ＭＬＢ、現マイアミ・マーリンズ）、フロリダ・パンサーズ（ＮＨＬ）だ。ハイゼンガの名前を検索すれば、「創業者」「一大帝国を建設」といった表現が繰り返し出てくる。

だが、大富豪になる前の一時期、ハイゼンガが大学を中退した貧しい落ちこぼれだったことはあまり知られていない。父親は移民で、息子と妻に手を上げていた。彼の子ども時代は暴力と混乱に満ち、秘密に包まれている。

両親の離婚後は、友人たちが大学へ進学してホワイトカラーの仕事に就くのを横目に、低賃金の職を転々とする日々を送っていた。6カ月間軍に在籍したのち、結婚したばかりのハイゼンガは、ゴミ収集の仕事に就かざるをえなくなった。旧友のひとりは、ハイゼンガを見かけてこう思ったと回想している。「必死に勉強しなきゃまずいぞ。ウェインがゴミ収集車を運転しているくらいだから、よっぽど就職難なんだ」

では、コネも家族の支援も財産もなく、もがき苦しんでいたこの若者が、いったいどうやって大富豪になったのか。一念発起してガレージで寝泊まりしながら、新会社で世界制覇を果たす夢を描いたのだろうか。答えは「ノー」だ。

ハイゼンガは、個人宅を回るゴミ収集サービスのセールスマンになった。そして、車で走り回って営業を行うかたわら、雇い主のウィルバー・ポーターを観察した。フロリダ州ブロワード郡のゴミ収集会社の中で、いち早く大手になったポーターズ・ラビッシュ・サービスを率いる人物だ。優れた創業者から学べば、いつか自分もそうなれるかもしれないとハイゼンガは考えたのである。

そんなある日、ふとひらめいた。「すでに成功している会社を買うこともできるのに、新しい会社を始める必要があるのか？」。そこでハイゼンガは、資産譲渡の形で事業の一部を自分に売ってほしいと、何カ月もポーターに頼み続けた。１９６２年にポーターはついに根負けし、ゴミ収集車1台と５００ドル相当の顧客を売ってくれた。

たった1台で始めたハイゼンガの会社は、１９６９年にはポーターの会社を大きくしのぐ数の収集車を所有するまでに成長。さらにはビジネスパートナーと組み、フロリダ半島最南端のキーウェスト島から半島中部のタンパまで、ゴミ収集のルートや会社を次々に買収していった。ハイゼンガの躍進はさらに続く。１９７２年には、車でアメリカ全土を走り回って、9カ月間に90のゴミ収集会社を買収したのだ。

この初期の時代に、ハイゼンガは3つのことを学んだ。第一に、大学の学位がなくても想像を超えるほどの大金を稼げること。第二に、退屈なスモールビジネスを買収することで、驚くほどの利益が手に入ること。

そして第三に――「**クリエイティブ・ファイナンス**」〔訳注：一般的な融資とは異なる独創的な資金調達法〕の力だ。ほとんど無一文で、銀行に懇願しても融資を受けられなかった若きウェイン・ハイゼンガが、それでも大富豪になれたのは、この重要な武器があったからだ。そのおかげで、自分で創業せずに、ウェイスト・マネージメントのオーナーになれた。そして、勝者として歴史に名を残したのである。

それにしても、ウェイン・ハイゼンガのような驚くべき話をあまり耳にしないのはどうしてだろうか。それは、誰がどうやってお金持ちになるのかについて、私たちが何十年もウソを聞かされてきたからだ。

これから私が真実をお教えする。

この本は、経済的自由を手に入れるチャンスが私たちの身近に数多く存在していることをテーマにしている。そのチャンスは、誰もが当たり前に思い、見すごしてきた、地味で退屈なビジネスの中にある。このことは、利益の大きな優れた案件を専門に買収してきた私の経験から断言できる。

成功するためには、華麗なスタートアップも最先端の新製品も必要ない。それはむしろ損をする方法だ。それよりも、安定したキャッシュフローを生む「**メインストリート・ビジネス（地域の小規模ビジネス）**」を見つけて買収し、その利益で思いどおりの人生を歩むほうがいい。完全に見すごされているが、それこそが莫大な財産を築く賢い方法だということが、この本を読めばわかるはずだ。

これからあなたの手を取って、その方法をお教えしていく。けれど、真実を明らかにするために、まずは私たちが聞かされてきたウソを確認しておこう。

9時―5時のワナ――お金に追われ続けるシステムから脱出しよう

あなたは、自分は一生、十分なお金を稼げるようにはならないと思ったことはないだろうか。経済的なストレスや悩み、不安を味わい続ける終身刑を務めているような気分になったことは？どれほど懸命に働いても、悠々自適に、経済的自由を味わえる日など来ないのではないかと思ったことは？

そうだとしても、それはあなたひとりじゃない。世界中で何十億人もの労働者が、あくせく働いている。インフレに苦しめられ、ギリギリの生活を送り、安泰な老後への希望も失いながら。けれど、それは労働者のせいじゃない。全員がお金に追われるように仕組まれているのだ。

アメリカでは、金を稼ぎたければ次のようにしろと教えられる。まず18歳になるまで1日8時間じっと座って、権威ある人の話を聞く。次に大学へ進学し、3万ドルを超えるおぞましい学生ローンと引き換えに学位を取る。その紙きれがなければ、けっして成功できないと私たちは教え

られる。その間、無給のインターンシップを通じて、実社会で役立つスキルを身につけることも許されない（机上の空論ではなく、実際に有益な仕事をするものであっても）。正式に教育課程と結びついたものでないと、違法と見なされるからだ。

こうして卒業の日を迎える。ようやく社会の一員になれた。ほどなくして、実際にはほとんどの仕事に大学の学位など必要ないことに気づく。いずれにしろ、人と競って職にありついても、生活費をまかなうので精いっぱいで、借金の返済もままならない。

優秀な人材が目指すのは、もっとも報酬が高く、もっとも創造性に乏しい2つの業種、コンサルティングとウォールストリート（金融）だ。あるいはギャンブルに打ってでて、スタートアップに加わる。すると、職場の床で寝る日々を送り、ベンチャーキャピタルから山のような借金をするはめになる。離職を防ぐための特別待遇は「黄金の手錠」と呼ばれるが、まさに手錠をかけられた状態だ。

たいていの人が、このゲームではいかさまが行われているのではないかと疑っている。家を持つ余裕などなく、仕事は好きになれず、ローンだけが増えていく。それでも、プレーをやめるわけにはいかない。請求書が来るし、それを払わなければ大変な事態になる。だから、知っているものにしがみついているのだ。

とりあえず仕事を続けて、年に一度の昇給をかけあい、その裏でもう少し給料のいい職を探そうと考えながら。プレーする気力を失えば、頭の古い上司から、「仕事に身が入ってない」、「〝静

かな退職〟か」と責めたてられる。これでは、社会システムを信頼できない人が多いのも当然だ。

「ばかげたゲームをする者は、ばかげた賞品を得る」ということわざもある。[1] だが幸い、人々は目覚めはじめている。自由が手に入る可能性のある、もっといいゲームをプレーしようと決めた人たちが増えているのだ。

何百万もの人が仕事を辞めて（危ない橋だけど！）、フリーランスになっている（アメリカではZ世代の労働者の文字どおり半数にのぼる）。なぜなら、誰もが自律性と成長の可能性、そして自分の価値観に合った仕事を求めているからだ。ただし、問題がひとつある。フリーランスは、本物の富を築き上げることがほぼ不可能という点で、勤め人と変わらない。フリーランスでお金持ちになろうとするのは、賢い人がやりがちなミスだ。残念ながら、おそらく成功しない。

なぜうまくいかないのか。理由は、お金持ちが従っているシンプルなルールにある。そのルールこそが、彼らとお金で苦労している人たちを明確に分けているのだ。私は金融大手で10年以上働いて、やっとそれがわかった。だがあなたは、この本でそれをたった数時間で学ぶことができる。すると、あなたの脳内で網様体賦活系（RAS）と呼ばれる部分が活性化する。これは脳幹にある神経の束で、不要な情報をふるい落とし、本当に重要なものだけを通すフィルターの役割を果たしてくれる。ひとたび「所有する側に回ればいい」という真実に気づけば、もう忘れることはできない。最初にしてもっとも重要な教訓は次のとおり。

【脚注1】テイラー・スウィフトの歌の歌詞にもある。

給料ではけっして自由になれない。経済的自由は所有する側、つまりオーナーになることでしか手に入らない。もっと正確にいえば、適切な方法で手に入れたエクイティ（所有権）によってだ。

これは、私たちの大半が教えられてきたこととは違う。学校では、社会人になるまで毎日ずっと、パブロフの犬のように、「所有しない側」の道を歩くよう訓練されてきた。アメとムチを使って、いい職に就くことこそ経済的安定を手に入れる真の鍵だと思いこまされてきた。

それはウソだ。どれほど懸命に働いても、あなたはビスケットを欲しがるコッカー・スパニエルのまま。なぜなら、あなたは自分の時間とお金を交換しているのだから。それでは自由になるのは不可能だ。

投資の神様ウォーレン・バフェットがうまくまとめている。「寝ているあいだにお金を稼ぐ方法を見つけなければ、あなたは死ぬまで働くことになる」。いまこそウソをかなぐり捨てて、真実に向かって走り出すときだ。

幸いなことに、出口はある。といっても、天才的な発明をしたり、暗号資産を買ったり、マイアミのマンションを所有したりする必要はない。そうではなく、ウェイン・ハイゼンガのように、効率的にオーナーになれる戦略的な手段をいくつか実行すればいいのだ。オーナーとしての自由を一度でも経験したら、二度と元に戻りたいとは思わない。

しかも最高なのは、元手ゼロで始められる可能性があることだ。

‡ ‡ ‡ ‡ ‡ ‡ ‡

本書の核心をまとめると、次のようになる。

すでに確立され、利益を生み、安定したキャッシュフローを持つビジネスを買うことこそ、富を手に入れるもっとも過小評価されている方法だ。適切に実行し、努力を惜しまなければ、会社を辞められるだけの収入が手に入るだけでなく、そのビジネスを回してくれる人を雇うこともできる。そう、ビジネスを所有し、フルタイムの給料に相当する収入を得ながら、自分自身はもうフルタイムで働かなくてよい可能性があるのだ。

しかも、家を購入するのと違って、そのビジネスを所有するために多額の頭金が必要になるとはかぎらない。売り手は想像以上に低い金額で、自分が築き上げたビジネスを託してくれるかもしれないのだ。

ただし、このゲームをきちんと理解する必要がある。売り手は次の3つを、かわりに要求するだろう。

1. 自分がビジネスから降り、引退できるようにすること。
2. 自分のビジネスと築き上げたものを守り続けること。
3. 将来の利益の一部を自分に支払うこと。

こんなにうまい話があるなんて信じられない？　いや、これは、普通の人が裕福になれる実証済みの方法だ。だが、誰でもなれるのかといえば、それは違う。消費者ばかりの世界で、建設者になるという類いまれな仕事に、全身全霊で打ちこむ意志のある人だけだ。私はそうしてきた。もう１００回以上だ。おかげでインターネットの小さな一角では、「コインランドリーを買う女」として知られている。お気に入りの称号ではないけれど、まあ、もっとひどい呼ばれ方をされたこともあるから。

私は、ほかの人もオーナーになれるように、あなたのような人たちを何千人も手助けしてきた。たとえばレナンは、医療機器の営業マンから、数百万ドル規模の住宅関連サービス業のオーナーに転身した。完全にクリエイティブ・ファイナンスによる買収だ。ケイティーは、一従業員から年商６桁のドッグサロンのオーナーになり、まもなく２件目のビジネスを手に入れようとしている。クリスは、配管工事業と錠前ビジネスのオーナーになり、いまや年商８桁の持ち株会社を築き上げようとしている。[2]

こうした人々は全員、「メインストリート・ミリオネア」になる道を選んだ。彼らの会社は、うさんくさい無意味なビジネスではない。何十年も地域社会に真の貢献を果たしてきた、必要不可欠なビジネスだ。何百人もの顧客を抱え、十分な利益率を確保し、オーナーに潤沢な収入と望みどおりに生きる自由をもたらしている。

たしかに怖い。けれど、怖いのはそれだけの価値がある証拠かもしれない。私は、雇われる側ばかりの世界で、所有する側になる意欲のある人を探している。あなたもそのひとりだろうか？

私たちは、既存の体制と、それに付随する壊れた仕組みを拒む者たちの集まりだ。力を合わせて、メインストリートをこの手に取り戻そう。

‡ ‡ ‡ ‡ ‡ ‡ ‡ ‡ ‡

世界のほかの人たちが「ドライクリーニング」を笑っているあいだに、私たちは大金を稼ぎ出す。

――ジム・ボウエン（投資会社ファースト・トラストＣＥＯ）

「メインストリート・ビジネスって何？」と思っているだろうか。

メインストリート・ビジネスとは、必要とされる商品やサービスを提供している、知的財産と

【脚注2】開示事項：ここで紹介したのは私が関わったクライアントの実際の成功事例だが、こうした成果が必ず出るわけではないことを理解しておいてほしい。あなたの経歴や経験、仕事への姿勢などさまざま要素によって、結果は大きく変わる。どのようなビジネスでもリスクをともなうし、途方もない努力と一貫した行動が必要になる。それを受け入れる覚悟がないのなら、この本を読み進めるのはやめたほうがいい。これは本気だ。祖母はよくこう言っていた。「へたれにビジネスは無理だよ」。ウソじゃない。本当にそう言っていたのだ。

はほぼ無縁の、地域に根差したスモールビジネス（典型的なのは家族経営）のことだ。たとえば、洗車場、コインランドリー、自動販売機ビジネス、貸し倉庫、修理店、梱包・発送店（訳注：梱包材の購入、宅配便の発送、私書箱やコピー機・シュレッダーの利用などができる店舗）、仮設トイレのレンタル、造園、電気工事、経理、カーペットクリーニング、左官、配管工事、ペットサロン、空調施工などだ。地味だが利益率の高いこうしたビジネスを、たいていの人が見すごしている。

私がこれを「メインストリート」とか「退屈なビジネス」と呼ぶのは、ウォールストリートやITスタートアップ、SNSのような派手さがなく、社会でもてはやされていないからだ。こうしたビジネスのオーナーは、雑誌の表紙を飾ることも、人気番組「グッド・モーニング・アメリカ」でインタビューを受けることもめったにない。かわりに、人知れずお金持ちになっている。

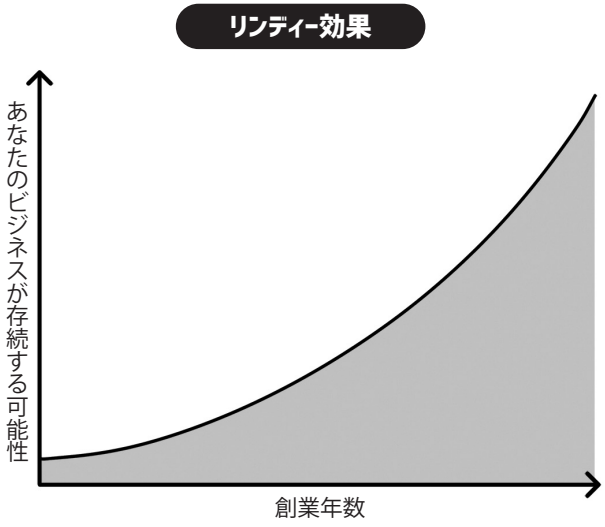
そうした「目立たない富」を築いている人たちのビジネスこそ、アメリカを支える屋台骨なのだ。堅実で、有意義で、成功していて、キャッシュフローが安定しているビジネス。にもかかわらず、起業家が狙うべき選択肢と見なされることはめったにない（この本でそれを変えるのが私の目標だ）。

勘違いしないでほしい。退屈なビジネスと退屈な人生は、イコールではない。キャッシュフローが安定しており、家族との時間を持てて、仕組みがシンプルで、すばらしい顧客に恵まれ、幸せな人生をもたらしてくれるビジネス……、これこそ真の「ユニコーン」だ。

私がこれまでに所有し、投資してきた100を超えるビジネスは、ほとんどがどこにでもあるようなありふれた事業だ。長年にわたって存続し、景気の悪い時期も乗り越えて成長を重ね、毎年利益を上げてきた。低迷期はないのかといえば、もちろんある。けれど、華々しく打ち上がるか爆発するかのロケットみたいなビジネスとは違う。

それはなぜか。理由は、「リンディー効果」と呼ばれる理論で説明できる。リンディー効果とは、長期間にわたって成功しているものは、今後も同じ期間は成功が続く可能性が高いという理論だ。『反脆弱性――不確実な世界を生き延びる唯一の考え方』（ダイヤモンド社）の中で、著者のナシーム・タレブが次のようにまとめている。

ある本が40年間、版を重ねているとしたら、あと40年間は版を重ねると予想できる。



ところが（中略）もう10年生き残ったら、50年先まで版を重ねると予想できるのだ。

要するにこのルールは、人間と違って、長く生きているものは「年を取らず」、逆に「寿命が延びる」ことを教えている。消滅を1年まぬがれるたびに、余命は2年延びるのだ。

私は、ビジネスで失敗しないためにこの理論をお守りのように使っており、効果は絶大だ。ところが変化の速い起業家の世界では、新しい会社を立ち上げろとそそのかす声がほかのすべてをかき消してしまい、リンディー効果は無視され続けている。事業は次々と失敗しているのに、起業家たちはそれを名誉の負傷とばかりに自慢している。

こんなデータがある。ベビーブーマー世代〔訳注：一般に1946～64年生まれ〕が所有するビジネスは、その35パーセントが10年以上続いている。また、80パーセント近くが黒字経営で、忠実な顧客を安定して抱えている。こうした成功がいつまで続くか知りたいなら、リンディーに聞けばいい。

メインストリート・ミリオネアたちが知っていて、現代の起業家の大半が完全に無視している秘訣。それは、**安定したキャッシュフローは、派手なスタートアップや流行の新製品では手に入らない**ということだ。安定したキャッシュフローは、あなたが目もくれずに車で通り過ぎている、昔からある近所のスモールビジネスの中にある。莫大な富は、まさにそこ、足元のメインストリートで生まれているのだ。

この本で学べること

ここで、大きくて重い質問をしたい。何十年も働いて元手を稼ぐのではなく、いまこのときも大きな利益を生み出している安定したビジネスを、どうやって手に入れるのか。

その答えは、本書の柱であるシンプルだがすこぶる効果的な方式にある。それが「R・I・C・H」だ。この4つの頭文字に、あなたがメインストリート・ビジネスのオーナーになる方法が、段階的にまとめられている。

Rはリサーチ（研究）：リサーチは、**自分にとって**最適なビジネスチャンスを見極めるうえで不可欠だ。ここで、自分にしかないスキルや理想のオーナー像、リスク許容度、必要な報酬を明確にする。また、事業譲渡に意欲的な売り手を見つける方法や、現オーナーに買収を打診する正しい方法、買収すべきビジネスかどうかを評価する方法も学ぶ。

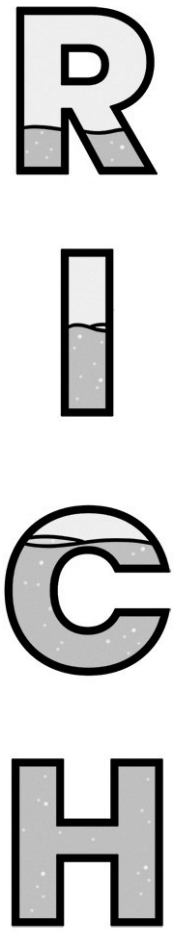
Iはインベスト（投資）：これがまったく新しい可能性を開く。安定したキャッシュフローを生む「キャッシュフロー型ビジネス」を、わずかな頭金かクリエイティブ・ファイナンスで買収する戦略は、いくつもあるのだ。ここでは、現オーナーに非公式に買収を打診する方法や、専門家と協力してデューデリジェンス（買収監査）を行う方法、適切な資金調達法、契約書の整え方、

そして最終合意のまとめ方までを学ぶ。また、私が実戦の中で培った交渉のコツもお教えする。これのおかげで、私は10年間で何百万ドルも節約できた。

C はコマンド（指揮）：これは、「しまった、お金を払って自分の仕事を増やしちゃった」という落とし穴や、さらに悪い「しまった、とんでもない悪夢を買ってしまった」という事態を避ける方法だ。ここでは、運営を任せられる事業責任者を――やがては従業員も――見つけ、面接し、採用する方法を学ぶ。また、最初の90日間にやるべき（そして避けるべき）最重要事項もわかる。この間に、継続的に改善を行う文化を確立し、お金の流れを追い、効率的に利益を倍増するシンプルなマーケティングシステムを構築する。

H はハーネス（活用）：ここでは複数のビジネスを、正気を失うことなく、自動操縦でマネージメントする方法を学ぶ。シンプルなスコアカード（管理指標）でビジネスが軌道から外れないようにする方法や、収入源を増やす方法、そして次の買収（あるいは出口戦略）を準備する方法もお教えする。

R・I・C・Hは、私が見つけた、経済的自由をつかむもっとも効率的な道だ。これなら、多額の資金や天才的なアイデアに頼らずに始められる。キャッシュフロー型ビジネスを手に入れれ



リサーチ（研究） Research
- 自分にとって最適なビジネスを探し出す
- 自分にとって最適な売り手を探し出す

インベスト（投資） Invest
- 資金を手に入れる
- 案件の真実を明らかにする
- 交渉して勝つ

コマンド（指揮） Command
- 落とし穴を避ける
- 従業員を採用する
- 事業を回す

ハーネス（活用） Harness
- 事業規模を拡大する
- ビジネスを追加する

ば、給料に代わる収入だけでなく、経済的自由も手に入る。私も、数えきれないビジネスオーナーも、それをやってきた。きっとあなたにもできるはずだ。

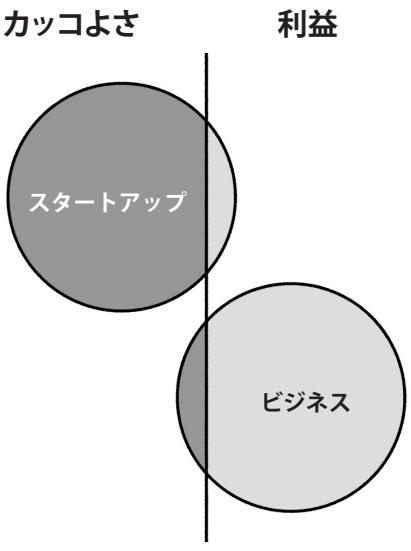
警告――メインストリート・ミリオネアになる現実

ビジネス書には、誤った期待を抱かせるものが多い。父はいつも言っていた。「本当のことを言うんだ。そのほうが覚えておくのも楽だから」。そこで、先に真実をお伝えしておく。ここから先は、シートベルトをしっかり締めたほうがいい。

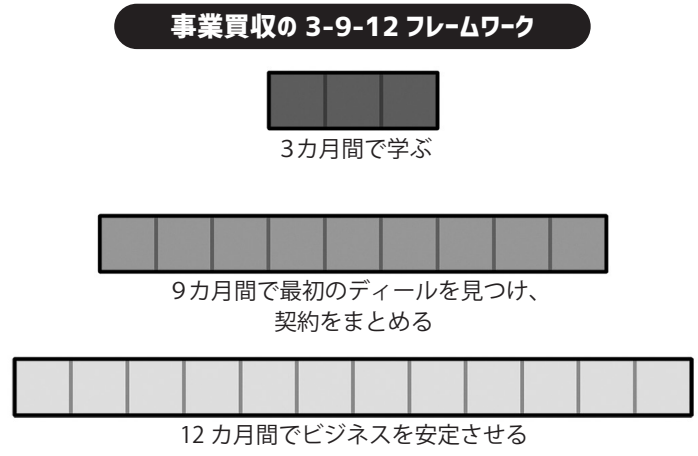
私は、この旅が虹や子猫に囲まれた夢のようなものになるとは約束しない（私はアレルギー持ちだ。たぶん両方の）。私が教える道は険しい。オーナーとしての成否を決める要素は、買収するビジネスが1割、知識が1割、才能が1割、そして残りの7割は、ぜったいに諦めないことにある。「やり抜く力（グリット）」こそ、すべてを成功に導く必須条件なのだ。

メインストリート・ミリオネアになる道を進むなら、次のようなことを覚悟してほしい。

カッコよくは見えない。いまどきのドロップシッピング〔訳注：ネットショップが在庫を持たずに商品を販売するシステム〕も、暗号資産も、スタートアップも、革新技術も縁がない。あなたの写真が『フォーブス』誌の表紙を飾ることもない。次のスティーブ・ジョブズやイーロン・マスクになりたいのなら、ほかをあたってほしい。メタバースでお楽しみ施設を運営したいなら、それもいいだろう。ただし、この本にその方法は載っていない。なぜなら、そうした道には共通の致命的な欠陥があるから。それは、収入ゼロから始めなければならないことだ。



そうではなく、人があまり選ばない道を歩むのだ。初日からキャッシュフローが生まれ、健全な利益と毎月の収入をもたらす道を。この道なら、賭けに出て人生の長い時間を無駄に費やすことも、こつこつ貯金しているうちにお金を楽しめる年齢を過ぎてしまうこともない。カッコよく見えるかといえば、何ともいえない。けれど、人知れずお金持ちになるのはカッコいい、そうは思わないだろうか。



一夜にして成功者にはなれない。初めて挑戦する人に、私は3－9－12のフレームワークをお勧めしている。3カ月かけて学び、次の9カ月間に最初のディール（事業買収）を成立させ、さらに12カ月かけてビジネスを安定させる――合わせて2年間。MBAを取得するのとほぼ同じ期間だ。忍耐こそが戦略の肝であり、利益への近道だ。

Amazonの創業者ジェフ・ベゾスは、ウォーレン・バフェットにこう尋ねた。「あなたの投資哲学はシンプルなのに、なぜ全員がまねしないのでしょうか」。バフェットはこう答えた。「ゆっくり金持ちになりたい人は、いないからだよ」

受け身で稼げる話ではない。この道は、人生に意義や充実感を求める人にはぴったりだが、「パッシブインカム（不労所得）」目的でビジネスを買って、地球の裏側のビーチでカクテルを飲みながら毎日をすごしたいという人には向いていない（そんな生活は体にもよくないし）。オーナーになるには、本気で努力する必要がある。

買収するのが修理店でも造園会社でも、ゴミ収集サービス、洗車場、コインランドリー、あるいは殺人現場の清掃業でも、共通点がひとつある。**オーナーになったら、そのビジネスに打ちこまなければならない**のだ。従業員やサプライヤーの管理、顧客対応、業者との交渉から、経営上の事務作業、マーケティング、営業など、仕事は山ほどある。受け身ではいられないし、生半可な気持ちで務まることでもない。この話が出たところで、もっとも重要なポイントに移ろう。

けっして楽な道ではない。私は訴えられたことがあるし、だまされたことも、お金を盗まれたこともある。笑いものにされ、中傷され、従業員のひとりに命を狙われるのではないかと思ったことさえある。厳しい状況になったら自分は投げ出してしまうとわかっている人は、ここで本を置いたほうがいい。マジメな話、時間を無駄にせずにすむ。誰でもトップの才覚があるわけではないし、それでいいのだ。

大半の人がオーナーを目指さずに、雇われ仕事で満足しているのには、それだけの理由がある。別の人に責任とリスクをすべて背負ってもらったほうが、安全だと感じられるからだ。それでもやはり、給料には究極の中毒性があり、雇用は究極の黄金の手錠だ。

会社を所有するのは大変だ――責任を背負い、ウソや中傷に苦しむ。勤め人も大変だ――給料

は割に合わず、見合った昇進もできず、やりがいがなく、嫌いな上司もいる。スタートアップだって大変だ――資金不足に睡眠不足、投資家ともつきあわなければならない。

どれでも苦労する。どの苦労を選ぶかは、自分次第だ。私は常に、自由への道を選ぶ。もちろん、メインストリート・ミリオネアになる道にもリスクはある。だが、やり方を間違えなければ、あなたが考えるほどリスクは大きくない。

結論を言おう。この道を選んだら、腹をくくらなければならない。困難は必ずやってくる。

さあ、警告はした。それでも、あなたが私と同じタイプで、ちょっぴりワクワクしはじめていたらうれしい。それは、お金持ちがよく知っているこの真実――**少しの痛みの先に、多くの見返りがある**――を感じはじめているからだ。

‡ ‡ ‡ ‡ ‡ ‡ ‡ ‡ ‡

なぜ私の言葉に耳を傾けるべきなのか。まずは、私が起業家への道を歩みはじめた日についてお話ししよう。10年近く前、コインランドリーを買収した日のことを、私はけっして忘れない。それが経済的自由への現実的な最初の一歩だった。とはいえ、その日はそんな実感はなかった。胸が躍る一方で、頭の中は恐怖でいっぱいだった。

鍵を回して、立て付けの悪いドアを肩で押し開けて店に入ると、私は立ち止まって大きく息を吸いこんだ。あの洗剤の甘い香りと……カビ臭さ。その甘美なこと。アスベストを吹きつけてタイルで覆った天井には、すてきな蛍光灯がへばりつく。ピカピカの洗濯機がたてるかすかな唸り。私の洗濯機だ。ついにやり遂げたのだ。

その直後、疑念が頭を駆けめぐった。「コーディー、こんなものに首をつっこむなんて、いったい何を考えてんの？　きっと仕事をクビになる。最悪のアイデアだ。みんなに笑われるに決まってる。洗濯機のことなんて、何ひとつ知らないし、自分の洗濯すら、ほとんどやらないくせに。なのに、人生に迷って行き着いた先がコインランドリーのオーナー⁉」。私はその疑念を急いで振り払った。良くも悪くも、すべてが変わろうとしていた。

最初の1年間、利益はささやかなものだった。大地を揺るがすほどでも、フルタイムの仕事を辞められるほどでもない。それでも、私に希望を与えてくれた。あの小さなコインランドリーが、わずか10年足らずで、24社のメインストリート・ビジネスを抱える年商数千万ドル規模のポートフォリオと、年商数億ドル規模の企業を擁するファンドへとつながるとは、当時の私は想像もしていなかった。30代半ばのラテン系アメリカ人で、ミューチュアル・ファンド（投資信託）は「ミューチュアル・ファン（みんなで楽しむ）」のことだと思っていたような女だから、自分でもいまだに信じられない。

私は裕福な家に生まれたわけではないし、それほど頭がいいわけでもない。両親はごく普通の働き者のアメリカ人だ。父は地元の大理石の会社に勤め、ついにはそのオーナーになった。母は

特別支援学校の教師だった。私はアメリカ西部のアリゾナ州で育ち、お金について学ぶより先に鹿を追跡する方法を覚えた。実際、高校の数学教師から、私が数学でいい成績を取る確率よりも、ヘレン・ケラーがアーチェリーの大会で優勝する確率のほうが高いと言われたこともある（じついい先生だ）。将来、経済的自立を教える立場になる兆しなど、子ども時代には何ひとつなかった。

しかし転機がやってくる。大学卒業後、私はジャーナリストとしてメキシコのシウダー・フアレスへ行った。人身売買の過酷な実態を追うなかで、私は貴重な教訓を学んだ。それは、**金は力だ**という現実だ。そう悟ったのをきっかけに、私は猛獣の懐に飛びこむことにした。

富を築く戦略を習得するため、バンガード、ステート・ストリート、ゴールドマン・サックスといった金融会社で働いたのだ。そこから自分でビジネスを買収し、所有する道につながり、やがては学んだことをインターネットで人々に伝えはじめた。

当時の上司は喜ばなかった。その中のひとりから送られてきたメールの一部を、私はいまも保管している。「あいかわらず、わが社の仕事をバカにもわかるようにかみ砕いて教えてるな。今日もフォロワーが増えていることを祈ってるよ」。ダンはあのころからサイテー男だったが、きっといまもそうなんだろう。

それでも私は、すでに裕福なひと握りの人がいやらしいほどの大金持ちになる手伝いをするよりも、圧倒的多数の普通の人々の手助けをして一緒にお金持ちになるほうがずっといい。ダンのような男たちが、2回目か3回目の結婚をし、フェラーリを乗り回したり、誰がいちばん高価なワインを買ったか自慢し合ったりしているのを見て、私は思った。「こんなやつらが世界を牛耳ってるの？」。そろそろ再起動が必要だ。

そういうわけで私はいま、自分の金融メディア会社コントラリアン・シンキングで、金融エリートの手法を丸ごと公開している。執筆時点で、ＳＮＳのフォロワー数は６００万人を超え、メールマガジンの登録者数は１００万人、受講者数は５０００人以上にのぼる。このコミュニティーに所属する人々はビジネスを次々に買収しており、１００社以上が新たなオーナーに引き継がれた。

言わせてもらえば、私たちはダンのような連中の取り分を奪いはじめたばかりだと思っている。私たちの使命は、アメリカをオーナーの国に変えること。そうすれば、この国のメインストリート・ビジネスを救えるし、あなたも二度と最悪の上司の下で働かなくてすむ。

本書は、私からの「行動の呼びかけ」だ。この本で、何千もの読者を黒字ビジネスのオーナーになる道へ導きたい。あなたがそのひとりになることを願っている。

もうひとつ、人がお金持ちになる手助けをしたいという動機に加えて、もっと差しせまったはるかに大きな問題もある。メインストリート・ビジネスを救う運動を始めなければ、全員が深刻な事態に直面するのだ。

メインストリートに眠る宝の山

ご存じだろうか。アメリカでは、「雇用を生み出している企業」の半数をメインストリート・ミリオネアが所有している。その数は３００万社近くにのぼり、３２００万人の雇用と、年間６兆５０００億ドルもの収益を生み出している。いまあなたが十分な給料をもらっているなら、それはメインストリート・ミリオネアのおかげである可能性が高い。

ただし、メインストリート・ミリオネアにも影の側面がある。彼らはもう、こんな激務を続けられる歳ではないのだ。65歳を超えたベビーブーマー世代のビジネスオーナーを見つけて、ビールを1杯か6杯おごって話を聞けば、こう認めるだろう。そろそろ仕事から離れたいと思ってはいるんだが……、**その方法がわからない、**

＊楽ではないけれど、人生を変えられる可能性あり

と。

歴史を通じて、解決策は子どもに継がせることだった。けれど、時代は変わるもの。いまでは、親族の中で現役世代から次世代へとビジネスが引き継がれる割合は、たった30パーセントほどだ。子どもは、父親の配管工事業を継ぎたいとは思わない。たとえ配管業で数百万ドル稼げるとしても、ＴｉｋＴｏｋで踊っているほうがいいのだ。

さらに衝撃的な事実は、こうしたメインストリート・ミリオネアの大半が、**完全に廃業**してしまうことだ。引退するときに、お金を生み出すビジネスを譲渡するのでも、ましてや売るのでもない。ただ明かりを消して、最後にもう一度「閉店」の札を出すだけ。それでおしまいなのだ。

そんなの信じられない？　これはすでに世界中で起きている。

横山秀一さんは日本で30年にわたって運送業を営み、会社は利益を上げて繁盛してきた。しかし数年前、そのビジネスを無償で譲ろうとした。彼だけではない。日本の経営者の平均年齢は62歳で、その60パーセントは事業承継の計画を持っていない。無償で譲るのが唯一の選択肢になることも珍しくないのだ。

横山さんは70代。彼が築いたビジネスを継ぎたいという人は誰もいなかった。子どもも従業員も、誰ひとり、継ぎたいとは言わなかった。考えてみてほしい。なにも、辺鄙な場所にある崩れかけたぼろ家を手放そうとしていたのではない。数百万ドルの価値がある、成功したビジネスを譲ろうとしたのだ。それでも、誰も欲しがらないなんて！

高齢化によるこうした課題は、日本に壊滅的な景気後退を引き起こす恐れがある。何万もの中小企業が廃業し、同時に人口減少も進んでいくからだ。こうした問題が顕在化したとき、日本はどうなってしまうのだろう。

２０１９年に日本の経済産業省が発表した黙示録さながらの見通しによると、２０２５年までに、およそ63万もの黒字企業が廃業する可能性があるという。その経済損失は１６５０億ドル、失われる雇用は６５０万人。日本全体の約10分の１の雇用が失われる計算だ。

これはもう始まっている。２０２１年には、日本で４万４０００の企業が誰にも引き継がれずに休廃業となった。その90パーセント――多くが黒字経営で、新たなオーナーに譲渡できたのに――が、完全に消滅してしまった。いまだに信じられない数字だ。

この問題の大きさがまだピンとこないとしても、いつか身をもってわかるときが来る。私と私の家族がそうだった。おじのエブは、アリゾナ州フェニックスでエブ・ホームズ・プラミングという配管工事会社を立ち上げた。ビジネスは成功し、おじは数十年間に大金を稼いだ。ピーク期の事業価値は数百万ドルに達していたが、やがておじは年を取り、病気がちになる。そしてふいに、会社よりも妻子とすごす時間のほうが、ずっと大切だと思うようになった。

では、おじはビジネスをどうしたのか。売却して数百万ドルを手にしたか。それとも、親族か信頼できる従業員に引き継いだのか。そのどちらでもない。徐々に会社をたたんでいったのだ。しかも、おじは廃業の費用を負担しなければならず、おばも法令に基づいたさまざまな手続きで

苦労を強いられた。

わからないでもない。おじは70代。もう疲れていたのだ。会社の売却を選択肢として検討することもなかった。おじに聞けば、売れるような資産じゃなかったと言うだろう。たとえ売りたいと思っても、売却の手続きをしたり買い手を探したりするエネルギーは残っていなかった。

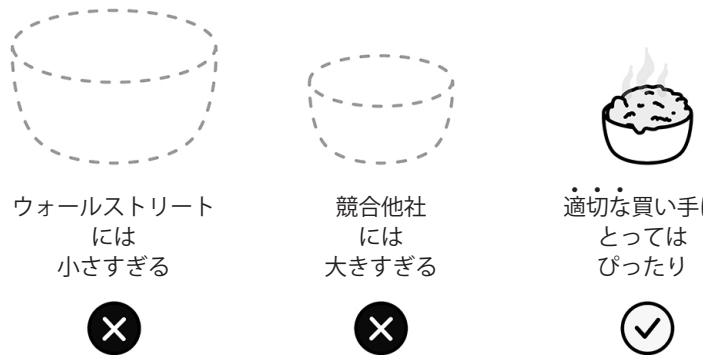
とはいえ、会社の売り上げは数百万ドル。おじは職業人生を費やして安定収入をもたらす財産へと会社を育て上げ、その結果、夫婦でアメリカンドリームを実現した。２人でメキシコへの船旅を楽しみ、２基のプロペラを持つ小型飛行機と山荘まで手に入れた。

だが、そんなことは関係ない。おじはビジネスをまず縮小し、やがて廃業した。顧客も、チームも、ノウハウも、すべてが跡形もなく消えてしまった。もちろん、おじが築いたすばらしい功績は親族や地域社会の中で生き続けている。だが、実在する会社として残す方法もあったのではないだろうか。

寂しい物語に聞こえるだろうが、これはあなたが想像する以上によくあることだ。そして前述のとおり、世界中で起きており、あなたの近所にも遠からずやってくる。

これは、私たち全員が直面している重大な緊急事態なのだ。無数のベビーブーマー世代のビジネスオーナーが、後継者が見つからず、身動きが取れずにいる。競合他社が買収するには事業規模が大きすぎ、ウォールストリートが乗り出すには事業規模が小さすぎる。だから彼らは、そのまま働き続けるしかない。

ベビーブーマー世代は身動きが取れずにいる



今後20年間に、何百万というスモールビジネスが静かに姿を消していけば、経済にとって壊滅的な打撃となるだろう。世界恐慌のほうがまだマシだったと思えるほどの事態になる。

けれど、そこにこそ、あなたのチャンスがある！

親愛なる読者よ、もう身を乗り出しているはずだ。ここにこそ、自由をつかむチャンスがあるのだ。

あなたが、新しいオーナーになればいい。

あなたが、彼らの後継者になればいい。

あなたが、彼らの功績を守り、地域に貢献し、経済的自由を手に入れ、アメリカを救う後押しをすればいいのだ。

こうしたオーナーたちは、自分のビジネスを救ってほしいと、わらにもすがる思いで人知れず待っている。奇跡を祈っている。**あなた**の到来を祈っているのだ。

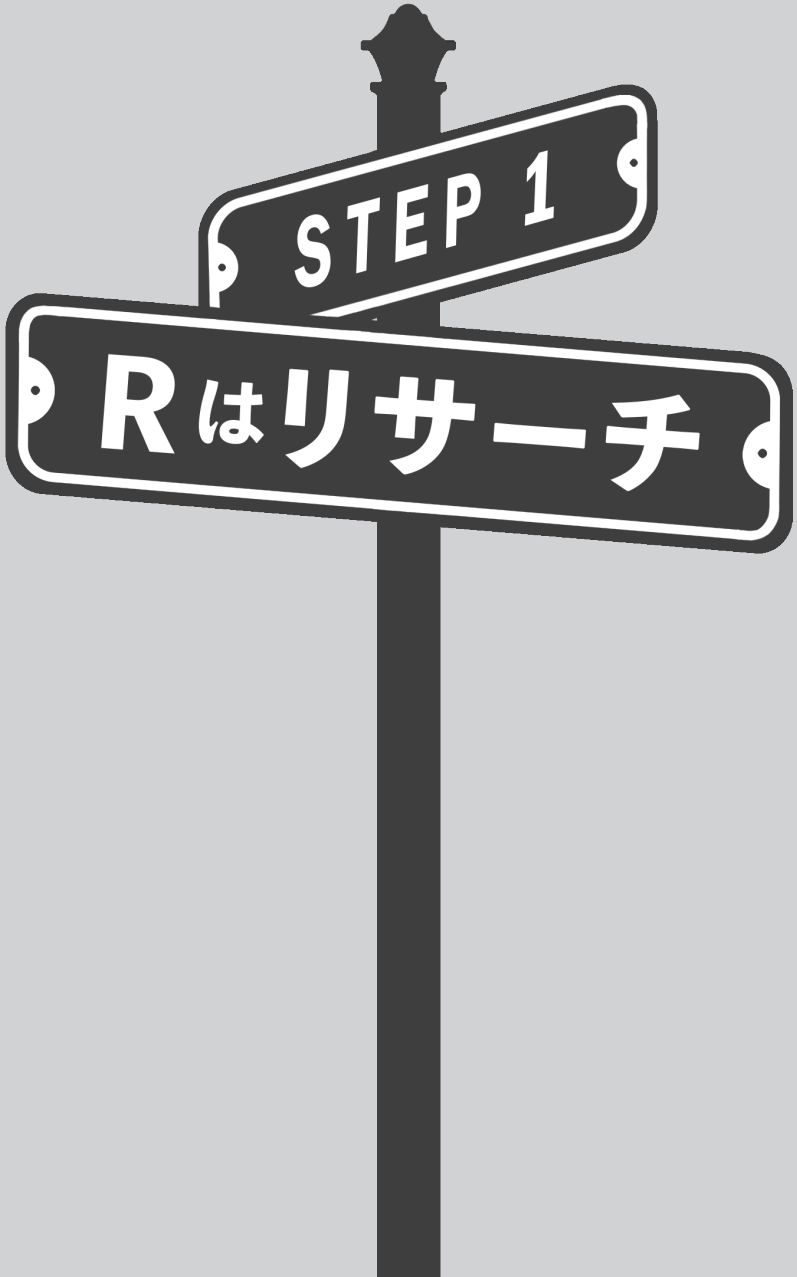
宝が眠る金鉱、それがメインストリートだ。

‡ ‡ ‡ ‡ ‡ ‡ ‡ ‡

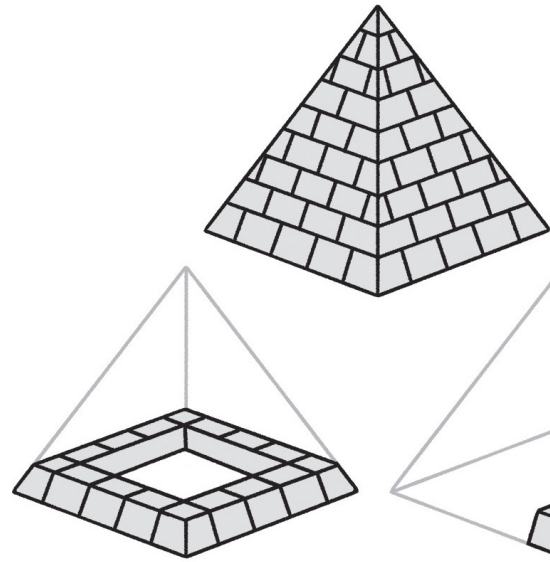
さあ、ここからはあなたが主人公だ。手にしているこの本が、あなたをオーナーへ、そして経済的自由へと導くガイドを務める。この本は、すべてを所有して私たちをその残りかすの物乞いにしようともくろんでいる連中に対する、壮大なる「中指（F you）」でもある。これまであらゆる立場の人たちが、各章に書かれた内容を生かして目標を達成してきた。だから私は、あなたにもその力があり、自由に生きるべきだと信じている。私にできて、ほかの人にもできるのだから、あなたにもきっとできる。

高度なことはひとつもない。オーナーになるという決意が揺るがないかぎり、誰でも実行できるシンプルなプロセスだ。

自分の運命を自分の手に握っているという、胸が痛くなるほどの感動を、あなたにも味わってほしい。それに勝るものはないからだ。時間をコントロールできる人は、たいてい誰よりも長く働ける。だから、自分を突き動かす意欲があって、きちんと手順を踏んでいけば、豊かで自由になれる道をはばむものは何もない。あなたを止められるのは、**あなた**だけだ。



大きなビジョンをもち



小さなことから始めよう

けれど何よりも重要なのは、
始めること！