

# 不用品回収の兄ちゃんと 意気投合した 原価ゼロビジネス最強論

~~~~~  
こんにちは、ごっちゃんです。

レポート見てくださりありがとうございます。

こういう小さな「行動」の積み重ねで、人生って少しずつ変わっていきます。

これからも続けていってほしいなあって思ってます。

では、さっそく本題です。

個人のスモールビジネスは原価ゼロ（に近い）ビジネスをやりましょう。

オウンドメディアを育てて、自分で作った商品(自分で知識や情報をまとめて商品にする)を販売すれば、利益率90%以上の、実業の世界ではあり得ない、異常なビジネスを展開できます。

原価ゼロなら失敗しても痛くも痒くもないからガンガン挑戦できますし、もし上手くいかなくて一瞬止めたとしても、いつでも再挑戦できます。

個人でビジネスやるなら、オウンドメディアを絡めたビジネスをやらない手はない！というぐらい、最初っからチートな構造してます。

この前、家に「不用品回収」のチラシが入ってました。

実は何回も見たことあるチラシなんですが、

チラシを何回も出せる  
= 広告を何回も打てる  
= 利益が出てる

という意味なので、どんなビジネスモデルなのかな？って興味があったんです。

ちょっと話聞きたいなと思って、コーヒーとお菓子を  
持って、回収時間に外に出てみたんですね。

そしたら、20代前半のイケてる兄ちゃんが、軽トラ  
に乗ってやってきました。

コーヒーとお菓子渡したら喜んでくれて、僕が脱サラ  
独立してビジネスやってるとか、情報発信やってると  
かって自己紹介したら意気投合しました。

で、不用品回収ってどんなビジネスなの？って聞いてみたんです。

そしたら、ものすごくシンプルだけど、めちゃくちゃ儲かってるって話してくれました。

- ・兄ちゃんの狙いは家電製品、これをメンテナンスor自分で直してヤフオクで売ってる

- ・最初は即決にしてる、中古ショップよりも微妙に安くしてるから古い家電でも普通に売れる

→最近ホントに売れまくる、みんなお金に苦労してるって感じてる

- ・即決で売れなかったら1円スタートにしてさばけば100%売れる

→原価ゼロだから当然利益が出る

- ・他のどうでもいい売れない回収品は、自分でゴミ処理場に持って行って捨てる

- ・実家兼倉庫で作業してるから、費用は軽トラのガソリン代と修理用の部品代ぐらいだけど、部品は壊れる箇所が偏ってて、まとめ買いしてるから安い。

- ・これで、月に最低50万、だいたい100万、いいときは150万ぐらい利益が出る

- ・じいちゃんばあちゃん相手には、トークしながら目の前で直してあげて、1~2万おこずかいもらったりすることも♪

いやー、マジで原価ゼロ強くなってしまいました。

兄ちゃんは自分で直せる&自宅で作ってるから人件費も家賃も不要です。

原価ゼロだから、ヤフオクで1円スタートして在庫消化したとて、痛くも痒くもないというのがデカいですよね。

で、これって別に、この兄ちゃんみたいに自分で家電を直せなくても、たとえば機械に詳しい地元の工業高校とか高専の子をバイトで雇って直してもらったり、大学生に土日軽トラ貸して回収だけしてもらっても、全然成立するビジネスですよ。

いろいろ話してくれたんで、パートナーさんに入ってもらって拡大する&このビジネスモデルを情報発信してガッツリやりましょうよ！

って提案したら、なにそれ！って目を輝かせてくれたので、連絡先交換して後日再会することになりました。

オウンドメディアを使ったビジネスでいるんなスキルを身につけたり、思考を磨いてると、初めてのビジネスに触れても、どうやったらもっと稼げるかなー？っていうのがポンポン浮かんでくるようになります。

どうなるか楽しみですね〜♪

個人のスモールビジネスは、最初に資金を投下しないといけないビジネスは絶対避けるべきで、月1000円で出来るオウンドメディアを使った情報発信は、個人のスモールビジネスにはうってつけです。

さっきの兄ちゃん不用品ビジネスの丸パクリも全然あります。

軽トラがなくても、なんならリヤカーでもできますし、屋根付きで家電を置く場所があれば、すぐ始められます。

とにかく原価ゼロは最強です。

でもやっぱり、不用品回収は最初の1歩としては難しいと思うんで、オウンドメディアを絡めたビジネスを始めてみてほしいなって思いますね。

ちなみにメルマガでは「オウンドメディアのグレーな育て方」を発信してます。

原価ゼロのビジネスなので、ぶっちゃけやればやるだけ儲かりますし、赤字になるなんてことはまずあり得ない、チートな構造してるんです。

そして、「2つの型」を駆使しておもしろい文章が書けるようになれば、それこそあっという間にライバルたちと差別化ができて安定・盤石なオウンドメディアに育てあげることができます。

僕はリサーチとして毎日かなりの数の記事を見ますが、この型通りに書けている人って、マジで全然見つからないです。

いたら、見つけたー！！！！って興奮するレベル。笑

なので、僕は苦しまずに快適に、楽しくビジネスができてます。

もし興味があったら、[こちら](#)から登録して覗いてみてください。

P.S.

レポートの一番最初に、

『オウンドメディアを育てて、自分で作った商品(自分で知識や情報をまとめて商品にする)を販売すれば、利益率90%以上の、実業の世界ではあり得ない、異常なビジネスを展開できます。』

と言いました。

実はこれって、2年前に、年に1億稼ぐ起業家のVIPセミナーに呼んでもらったのですが、そこでベンチャーキャピタルの”竹居 邦彦さん”という方も、全く同じことを言っていました。

竹居さんは、1000億円規模の企業を創設したり、ベンチャー企業に投資しまくったり、実業の世界のプロ中のプロです。

実際に竹居さんがいるんなビジネスを見まくってきてたどり着いた結論が、

「個人はインターネットでオウンドメディアを所有して、そこでデジタルコンテンツ（いわゆる情報商材）を販売するべき」

これが一番だって熱量込めて話してくれました。

そして、

「どんなビジネスでも最初はショボい」

「だから何も気にせずにやってみればいい」

「ノーリスクなんだからやらなきゃむしろ損」

とも言ってくれましたね。

ビジネスのプロがそう言ってるんだから、やっぱり間違っていないよねって確信できた出来事でした。

実は僕も最初は「こんな情報発信とかって怪しいよな～」って思っていました。

けど、やってみるとめっちゃくちゃ勉強になるし、人間力が格段に上がった実感があります。

そしてなにより、僕を会社依存の世界から脱却させてくれたのは、間違いなくオウンドメディアを育てて情報発信を続けてきたからです。

そんな世界の一端を、これから一緒に見ていけたらいいな～って思ってます。

もしよかったら、[こちら](#)からメルマガに登録して、一緒にビジネスの世界を学んでいきましょう。

それでは、最後まで読んでいただき、本当にありがとうございました。

ごっちゃん