

稼ぐが

ライブドア代表取締役

堀江貴文

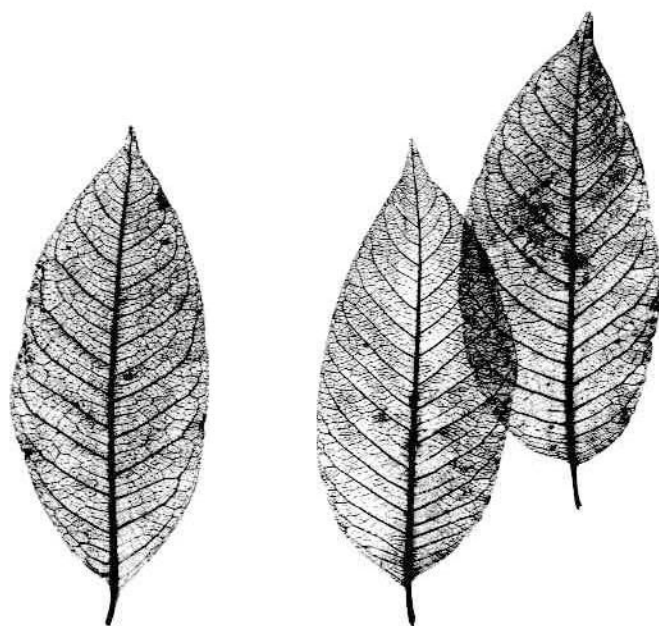
勝ち

ゼロから100億、
ボクのやり方



知恵の森文庫


知恵の森文庫



かせ か
稼ぐが勝ち ゼロから100億、ボクのやり方
ほり え たかふみ
堀江貴文

2005年9月15日 初版1刷発行

発行者—古谷俊勝

印刷所—萩原印刷

製本所—明泉堂製本

発行所—株式会社光文社

〒112-8011 東京都文京区音羽1-16-6

電話 編集部(03)5395-8282

販売部(03)5395-8114

業務部(03)5395-8125

© takafumi HORIE 2005

落丁本・乱丁本は業務部でお取替えいたします。

ISBN4-334-78383-X Printed in Japan

本書の全部または一部を無断で複写複製(コピー)することは、著作権法上での例外を除き、禁じられています。本書からの複写を希望される場合は、日本複写権センター(03-3401-2382)にご連絡ください。

稼ぐが勝ち

ゼロから100億、ボクのやり方

堀江貴文



知恵の森文庫

光文社

はじめに この本を手にとってくれた人へ

八〇年代とその終わりまでのバブル経済の頃は、街の主役の層が目に見えていた感じがします。元気に街を闊歩^{かつぱ}する消費のリーダーたちが見えていたように思えました。

しかし、いまはあまり元気にやっている層が見当たりません。

昔、「ビッグコミックスピリッツ」で『平成ノ歩き方』（木村和久）というコラムが連載されていました。昼も夜も、街を徘徊^{はいかい}する成金青年や自称実業家たちやその周りのギャルたちを、面白おかしく、ときには皮肉って表現していました。あれは一見社会学的手法を使っているようで、実はぜんぜん違うものなのですが、とにかく街の代表的な層を活写していたわけです。

それがいまの時代は、当時の「女子大生」や「ニューリッチ」といった目立った層が見えなくなっている。僕はそれは当然だと思っています。

当時は、人々のマインドがどこかの層にきちんと収まっていたのです。それは上流層でもなければ下流層でもなく、「我が家は中流」という意識だったのだと思います。

ところが現実をふりかえると、どうもおかしい。

中流といっても生活は楽ではないわけです。中流クラスとは、金持ちではないけれど貧乏でもないという中途半端な状態です。それなので三五年ローンを組んで家を買ってしまったりする。そしてそのローンを返すために、朝から晩までがんばる。せつかくのマイホームで家族と過ごす時間を犠牲にして働くという、本末転倒の状態です。エリートでもないのに、エリーートのライフスタイルの情報があまりにも入ってきてしまったので、必死に追いつこうとするわけです。

その一方で、貸家住まいの下流層のほうが、バブル成金に比べたらつつましいけれど、より文化的でかしい生活をしている現実も見えてきた。

大多数だった「中流」が「ほんとうに自分は中流だったのか」と疑問に思いはじめた、というのが現在の状況だと思います。

これまで「自分は中流」と思い込むことでなんとなく満足していたのだけれど、年金の支給年齢が繰り上げられる、医療負担が増えていく、会社をリストラされる、ということ、さすがに疑問を持つようになってきた。景気が右肩上がりの時代はよかったのですが、景気が悪くなったことで、いろいろな見えにくかった問題が顕在化、というよりもっとは

つきりと、視覚化されてしまったわけです。

別の言い方をすれば、誰もが思い浮かべるような「成功」を達成できるのはごく一部の人間で、「自称中流」は幻想に踊らされていたということが明らかになったのです。

新聞ひとつ見ても、都心の億ションと通勤圏内の格安マンション、特別仕様のヨーロッパ車と国産のエコノミー車、世界一周クルージングと一万円温泉ツアーとが、同じ紙面にならんでいるわけです。どう考えても狙っている客層は二極化されています。

「自称中流」は、いまや下層階級としての現実をつきつけられ、選択をせまられている。幻想に踊らされていたからこそ、現実の生活を我慢して受け入れてきた。みんなこんなものだろう、と思い込んでいた。しかし、いまようやく多くの人が幻想から覚めようとしています。

少し前、マイサクセスという言葉を目にしましたが、これは旧来の「成功物語」が破綻したことと関係があると思います。誰もが同じ価値観を共有するのではなく、個人それぞれの価値観のなかでの成功が重視されるようになった。マイサクセスというくらいですから、個人個人で様々な成功のパターンがあるわけです。

これが、かつてのような街の代表的な層が見えなくなった理由だと思っています。さらにイ

インターネットの普及がこの流れに拍車をかけているのです。

すでに時代は変わってしまったているのです。

僕はこの変化は悪いことではないと思います。

たとえば、街の代表層が見えないということは、規格の画一化による大量販売よりも、よりエンドユーザーを向いた商売が有効になる。そして時代が見えないということは、逆に隠れた大きなチャンスがたくさんある、ということなのです。

僕はごく短期間で会社を立ち上げ、三〇歳で一〇〇億円を稼ぎ出しましたが、こういう世界のビジネスチャンスは、旧態依然のオヤジ世代にはつかむことができません。

これまでの社会システム・会社システムのなかに安住してきた人たちには、今後ますます苛酷な未来が待っていることでしょう。

この流れは変えることができません。これまでの「成功物語」の幻想を捨て、いますぐ新しい時代への対応を取るべきなのです。

この本が、皆さんが一〇〇億円を稼ぎ出すヒントになればと思っております。
稼ぐが勝ち、です。

目次

稼ぐが勝ち

フロンティアはどこにでもある	55
日本のなかに二つの国ができる	61
老人は若者に金を貸せ	65
人の心はお金で買える	68

第2章 堀江流「シンプル・イズ・すべて」

——売り上げ100億の経営術——

シンプル・イズ・ザ・ベスト	74
基本に忠実	80
リスクとリターン	83
やるべきことはすでに見えている	86
経済の本質	89
チャンスに気づく	94
営業がすべて	98
気合いと根性で十分	102

第3章

いま考えていること・これからやること

——100億から300億へ未来の種——

とりあえず一つ売れ……………108

つぶれる会社には法則がある……………112

なぜ請求書にマネージャーのサインが必要か……………118

部下をほめてはいけない……………122

伸びしろの大きい社員に投資を集中する……………126

引きこもりにネット内職を与えよ……………128

資金は一気に集めろ……………131

インターネットビジネスの未来……………136

リンドウズがネット世界を変える……………141

技術を売りに……………146

子どもがゲーム離れしている理由……………149

次は「ネットワークゲーム」……………152

自己中でいこう……………155

若いうちに悟ってはいけない……………158

成功体験をもてるかどうか……………162

成り上がりの手本がなくなった……………166

こだわらない・悩まない・即決する……………169

世の中は常ならず……………174

できるやつはいいレストランで息を抜く……………178

映像メディアの未来はこうなる……………182

ライブドアが目指すもの……………191

気づいた人の勝ち……………196

おわりに 若いうちほどカンタンです……………201

その後の『稼ぐが勝ち』ビジネスチャンスはどこにでも転がっている……………208

ライブドア年表 ボクがこれまでやってきたこと……………227

第1章 カンタンに壁を破る人・ゼツタイに破れない人

——コネ・資金ゼロからの起業術——

ライブドアって何の会社	14
ピラミッド構造はすでに崩壊した	18
二〇代は搾取されている	24
個人も社会も「リセット」	29
「貯金をしなさい」は間違っている	33
アルバイトはすぐにやめよう	37
会社をつくるのはカンタン	40
会社とは人を使うための道具です	46
大学は一ヶ月でやめる	49
成長したいから背伸びをする	52

第1章

カンタンに壁を破る人・ゼツタイに破れない人

コネ・資金ゼロからの起業術

ライブドアって何の会社？

「ライブドアすごいね」と言ってくれる人がいます。僕たちがやっていることに共感して、株主になって応援してくれる人たちもいます。

しかし、そういう人でも、ライブドアの全事業内容を把握している人は実は少ないのではないのでしょうか。積極的な事業展開やM&Aを繰り返すことによって、ライブドアの営業品目はどんどん増え続けているからです。

二〇〇三年の暮れに、僕は『100億稼ぐ仕事術』という単行本をだしました。その年の売り上げが一〇〇億円だったからです。

しかし、二〇〇四年度九月の決算では、二五〇億円以上の売り上げを達成することになると思います。だから、僕が本書で公表するのは、『250億稼ぐ仕事術』なのです。

一九九六年の創業以来、ライブドアの業績は倍々ゲームで伸びています。

〇四年七月時点で、インターネット関連企業としては、ヤフー、ソフトバンク、楽天に次いで業界四位の時価総額となっていますが、もちろん近い将来の逆転を狙っています。

「ところで、お前は具体的には何の事業をしてるんだ」と疑問に思う人は多いはずですが、ここで、ごく簡単にライブドアの営業品目と売り上げを説明しておきます。

現在、ライブドアでは七つの事業を立ち上げています。そこを順番に見ていくと、ライブドアの全体像がくつきり見えてくると思います。

まずは、「ネットメディア事業」です。

これはライブドアの事業のなかで、一番わかりやすいかもしれません。

インターネットの様々なサイトに接続する出発点となるのがポータルサイトですが、そのポータルサイト「ライブドア (<http://www.livedoor.com>)」を運営しているわけです。サイトの機能を向上させたり、コンテンツの充実をはかることがメインの仕事で、売上高は、この半年（〇四年度中間決算）で六億五一〇〇万円。

目標は、同じポータルサイトの「ヤフー」を抜くことです。

「ソフトウェア事業」は、その名のとおり、パソコンのソフトを売る部門です。

基本OSの「リンドウズ」、ウェブブラウザの「オペラ」、メールソフトの「ユードラ」をはじめ、毎月数タイトルの新作ソフトを開発販売しています。最近ではゲームなどのエンターテインメント分野にも力を入れており、売り上げは半期で、八億一九〇〇万円でし