

カードローン大百科



元銀行支店長

(定年後にコンサル・ネットビジネスで起業)

銀行での最終経歴：個人ローン関連部門の部長職

秋田秀一

本書の構成（全体図）

3部構成になっています。

第1部・・・これからカードローンを申し込もうという人へ

⇒ 人生を間違わないための使い方（付き合い方）のアドバイス

第2部・・・今あるカードローンの返済が苦しくなってきた人へ

⇒ 体質改善のきっかけの話

⇒ 毎月1万円～3万円の返済資金を稼ぐための副収入の入口づくりの話

⇒ 無料オンライン相談（セミナー）参加でツールプレゼント

第3部・・・フリーランスになった人（目指している人）で、個人のカードローンを使って事業性の必要経費を回している人へ

⇒ もったいないし、当初の約束違反になります。

⇒ 正式に事業者として資金調達して負担軽減をするためのアドバイス

という構成です。

興味のないところはどうぞ飛ばしてください。

目次

第1部 初めてのカードローン

第1章 カードローンQ&A

[心構え編]

【Q・1】～【Q・7】

[実践編]

【Q・8】～【Q・14】

第2章 タブー集（元銀行支店長からの辛口忠告）

【A・15】～【A・17】

第3章 返済加速についての考え方

【A・18】～【A・20】

第4章 具体的な返済加速へのアドバイス

【A・21】返済加速のための講座（CM）

第1部のまとめ

第2部 カードローンの返済が苦しくなり始めた人へ

第1章 カードローン返済の第一歩は「今を知る」ことから

第2章 カードローンをはやくゼロの残高にするために体質改善

第3章 3ヶ月間の記録&チェック（ノート・手帳を用意）

第4章 副業のすゝめ

第5章 副業あれこれの前に

第6章 アドバイスできる副業

第7章 副業のすゝめめ副業が目指す方向

第8章 私のいう「副業のすゝめ」的副業とは？

第9章 副業のすゝめのフルコースの副業

第2部のまとめ

第3部 フリーランスの方でカードローンを使い回している残念な人へ

第1章 カードローンと事業性資金の金利差

第2章 事業性の資金を借りる前の注意点

第3章 事業性の資金を借りるのは割と簡単！？

第4章 資金調達のための3点セット+ α （アルファ）は簡単に作成可能

第5章 具体的な（事業性資金の）借り方

第3部のまとめ

さいごに

はじめに

カードローンというのは非常に便利な「商品」です。
人によっては「打ち出の小槌」と勘違いするような人もいます。
(そんな人は破滅的な人生になる可能性が高いです)

ということは、
逆に、提供する側(銀行・カード会社・ノンバンク)にとっても、「美味しい商品」なのです。

例が悪いかも知れませんが、
人口10万人の街に、自分の歯科医院だけ、歯医者さんが1軒しかなかったら？

人口が激減するとか、交通の便が良い隣町に腕のいい歯科医院が乱立するとか・・・
そんな環境の変化がない限りは、自分の歯科医院が患者さんを独占できますよね。

それと同じようなものです。

一度、カードローンを作ってもらったお客さまは、大なり小なり、今すぐでなくても、広告宣伝費をかけなくても・・・

いつの日か、カードローンを使ってもらえる可能性があります。

固定客です。
そのうちお得意さまになる可能性すらあります。

しかも限度額の範囲内でずっと反復して使ってもらえることもありますし、
限度額いっぱい「はりつく」くらいに残高を維持してもらえることもあります。

ということは、ずっと利息が入り続けるのです。

普通の自動車ローンなどは(返済で)毎月毎月残高が減っていけば、やがてはゼロになります。

再度借りてもらうためには、何らかのアクションや広告宣伝やセールスなどをやらなければ借金を復活してもらうことはありません。

だから、カードローンというのは、使う側も提供する側も「美味しい」のです。
麻薬みたいなものです。

やめられません。(苦笑)
カードローンのみならず、クレジットカードのキャッシングやリボ払いなども同じです。

最低でも 2 桁金利の高金利です。

今や金融機関が会社相手に借りてもらうための金利水準は、1%とか 2%です。

(もちろん個人の住宅ローン=目的のあるローンもそれくらいの水準ではありますが)

それが個人相手のカードローン(キャッシング・リボ払いなども) =フリーのローン・使い途自由なローンは、10%~15%前後~18%くらいです。

(利息制限法・出資法という法律で 20%を超える金利は適用できないのですから)

なので、若い頃からずっとカードローンを借り続けて、会社定年後に限度額いっぱいまで膨らんだ元金を返済しようとしたら大変ですし、そもそもそれまで支払った利息だけでマンションや戸建て住宅が買えるくらいの利息を払い続けたかも知れない、ということになったら不幸です。

地方銀行に 30 年勤務して、たくさんのお客さまを見てきて、お金持ち・成功した人たちもたくさん見てきました。お会いしてきました。

逆に、カードローンなどの借金の影響や多重債務で悲惨な人生とか、さびしい老後となった人もたくさん見てきました。

そんな元銀行支店長の辛口のアドバイス集・忠告集として本書を手掛けました。

基本的なスタンスは、カードローンは諸刃の剣であり、「≡悪」だから、どこかでは強い意思でカードを使うことを「卒業」して欲しい、というのが私の本音です。

- ・これからカードローンを申し込んで使いたい、という人
- ・今、カードローンを持っていて時々使っている人
- ・カードローンの返済が苦しいと感じている人
- ・カードローンだけでなく、クレカのキャッシング・リボ払いの返済に追われている人
- ・いよいよ返済がヤバくなってきている人
- ・毎月の返済もだけど、このままだと老後も悲惨かなと思い始めている人
- ・マジに借金返済に追われる人生から、プラスの人生に変わりたいと願っている人
- ・どうにかして欲しい、きっかけが欲しい、という人
- ・老後の年金も心配だけど、老後の資金や生活が不安になってきた人

そんな人を応援・サポート・フォーするために「私の残りの人生」を役立てることができたら、という思いから、カードローン大百科を用意しました。

単なる「忠告・警告集」「叱咤激励集」「アドバイス集」ではありません。

3つのステップの「きっかけ」「導火線」になってくれたらと思っています。

3つのステップの前に、

＼ カードローンの返済加速 ／

これが本書のテーマであり、あなたに提案するものです。
そのための「具体的なやり方」までお伝えできたらと思っています。
(具体的なオンライン相談で補えることができたらしもと思っています)

その3つのステップとは？

【1つ目】

これまでのカードローン（借金）人生を反省して、決別することを誓って欲しい。

【2つ目】

マイナスの返済に追われる人生から、プラスの人生になるための分岐点に、今あなたはいるんだ、ということ強く自覚して欲しい。

【3つ目】

もし、あなたが希望すれば、あなたにアドバイス+最適な副業を提案します。
もちろん、意味もない精神論では何の役にもたちませんし、あなたのカードローンの返済加速のための【具体的なやり方】を提案します。

カードローンから卒業してください。

余談ですが・・・(あと少しお付き合いください)

リボ払いの残高が100万円ある人が、今後、リボでの買い物を一切せずに、ただただ毎月返済するだけにするとしたら、

最終的にいくら返済することになるか自覚していますか？
(カードローンも同じだと思っています)

元金部分が100万円なのに、最終的には140万円くらい返済するのです。
約40万円は利息です。

相手の儲けです。

相手の会社の利益・従業員の方の給料などに使われます。

あ～あ、もったいない！

だいたい毎月、カードローンの返済が2万円あったら、1万5,000円くらいは利息です。元金なんてほんのわずかです。

だから、カードローンを返しても返しても、「限度額までの枠空き」は、全然増えないと感じたことはありませんか？

100万円の限度額で、借りている残高100万円で、2万円返しても、返した後でまた借りることのできる金額は5,000円くらいしかないのです。

これを会社の定年頃までやると、家1軒分くらいの利息を支払うようなことも起こりえます。

逆に、あのアップルのiPhoneが発売される前に（今から20年くらい前に）、アップル株を毎月1万円ずつ積立として買っていたら、今頃は5,000万円～1億円くらいの範囲に、あなたの資産は増えていたはずなのです。

はい、元銀行支店長からの最初のアドバイスです。

もし、毎月カードローンの返済に1万円くらい返しているのなら、とっととカードローンを返済し終わって、その1万円を【未来のあなたのための】投資に回しませんか？

その方がワクワク・ドキドキの人生になりませんか？

捨てたつもりの毎月1万円が、20年後に5,000万円とか1億円に化けて、あなたを海外移住に連れていってくれたら・・・

最後までお読みいただけましたらありがたい限りです。

令和5年1月1日

第1部 初めてのカードローン

第1章 カードローンQ&A

[心構え編]

【Q・1】金利水準は自分で選べるの？

【A】

いろんな金融機関のカードローンの商品案内には、低金利から2桁の金利まで記載されています。

つい、自分も申込んだら「低い（安い）金利で借りれるのでは？」と考えがちですが、大きな間違いです。

WEB だけで完結する = 面談しての人物像などの判断は一切なし = それで「OK」か「No（ノー・ダメ）」かを判断するわけですから、金利は当然に高くなります。

たとえ「あなたが夜逃げしないような誠実な人物」であっても、世の中には逃げる人はいくらでもいます。

そんな人の分の「損」まで、他の人の利息でカバーしてもらうためには、高い金利になるのは当たり前ですね。

ですから、まあ心の準備として最低でも2桁金利は覚悟しておくことが大切です。

2桁金利で100万円借りたら、5年で返すとしても、合計の返済額は約140万円くらいになる、ということ意識しておく必要があります。

ということは、ずっと（または）反復して借り続けたら、とんでもない金利（利息）を払い続けることになる、ということは間違いありません！

2桁金利で100万円くらいのカードローンを借りている人へ・・・
「ご愁傷さまです」

100万円を10年2桁金利で借り続けたら、金利だけでも150万円くらい払う計算になります。

今後、これから【どうするか】が大切です。

【Q・2】メガバンク・地元銀行系、ネット銀行系、ノンバンク系の違いとおすすめは？

【A】

※ 実はノンバンク系で4つの大手があります。Ai社、P社、AC社、L社。
あと同じ会社グループだけど別ブランドでM社もあります。

この4社のうち3社は、それぞれバックにメガバンクがついています。というか提携・同じグループ会社となっています。

個人の消費性のローンでいちばんの個人情報と過去のデータを持っているのは、消費者金融の会社（大手のノンバンク）やカード会社です。

ですから、ほとんどの銀行などがカード会社やノンバンク等と提携しています。

ということは、二重の審査になる、ということです。

銀行で受付 ⇒ 提携先のノンバンクで一次審査 ⇒ OKなら、銀行の二次審査でOKとなって、無事、あなたと銀行との間で契約成立となります。

さらに、銀行での受付や契約事務において窓口での対応を求める銀行と、または書類の郵送でのやり取りが必須の銀行と、WEBだけで完結してしまう銀行など、それぞれの銀行でカードローンという商品の仕組みが違います。

自分の時間的な余裕と、面倒くささ、などを総合的に判断して「申込む先」を検討して最終決定してください。

二重の審査のことを考えると・・・

ということは、ノンバンク系（いわゆる消費者金融会社）に直接、申込むのは「はやい」ということになります。

実際、はやいところは朝いちばんに申込むと、昼頃には、振込が完了するくらいのところがあります。

ここで（私が）言うノンバンクとは、いわゆる「アイフル・プロミス・アコム・レイク ALSA」といったところです。あと「モビット」もあります。

だからといって上のノンバンクに全部同時に申込むというのはおすすめしません。
（理由は後述）

銀行のカードローンだと、給料振込があったり、これまでいろんな取引があったりすることで、適用される金利が低く（安く）なることもあります。
（もちろんすべての銀行がそうだ、ということではありません）

時間的な余裕があるなら、いろいろと見比べてチェックした上で検討してみることも大切です。

【Q・3】カードローン選び方のポイント（おすすめのやり方）は？

【A】

まあ、普通の人には・・借りるのも＝申込むのも、ラクしたいのが本音です。

銀行の窓口に出向いて、面談して、自分の人となり判断してもらうというのはハードルが高いと思います。

それで、WEBで完結とか、24時間365日申込みOKとか、入出金がコンビニなどで可能か、その銀行に口座を持っていなくてもカードローンの申込みができるか、などを自分なりの皮膚感覚で感じて・判断してください。

それで、その考え方で大丈夫です。

- ・ 地元（自分の住まい・働く場所）に本支店がある銀行
 - ・ 何となくでも好きとまではいなくても、「嫌い」ではない銀行
 - ・ ネット銀行で馴染みのある銀行
 - ・ 書類が自宅に送ってくるようなことがない銀行
（家族に内緒のカードローンだと、これ大事です）
 - ・ 在籍確認（本当に働いているのか、その会社に電話して確認すること）があるのか、ないのか。
- ※ まあ、個人名で友だち・知人を装って電話を掛けてきますから、そこまで敏感になる必要はありませんけど。
- ・ 本人確認の書類が（それを揃えるのが）面倒でない銀行

などなど、いろんな観点から比較検討することもやってみていいかと思います。

もし、カードローンを複数、申請してみようか、と考えるならせいぜい、2つくらいの先にしておいてください。

もちろん、総量規制という「しぼり」がありますが、複数のカードローンでの使い回しなどは「自転車操業」になる可能性がありますから、余計なものは【始めから手に入れない・手にしない】という考え方を守ることをおすすめします。

それと、

あなたが今必要な金額と、近未来に必要な金額まで含めて〇〇万円を希望したい（〇〇万円必要だ）と思ったなら、その金額を申込む時の金額にすべきです。

余裕を持たせて、30万円でもいいところを50万円申込むとか、本来なら80万円でもいいとこ

ろをキリがいいから 100 万円で申込む、といったようなことは NG です。

限度額が大きいと、つい使い込んでしまう人がいるからです。

あなたがそうならない、という保証はありません。
なので。余計なお金は借りない、というスタンスで申込みを進めるべきです。

繰り返しますね。

余計なお金は借りない、です。

【Q・4】即日出金可能と時間がかかるモノとの違い

【A】

少し触れましたが、ノンバンク系は審査が「はやい」です。
最短で、半日で入金があります。

遅くても翌日には審査結果がわかって、翌日中には振込（入金）されたりします。

もちろん受付は24時間365日というのが普通です。

銀行はそれぞれの銀行でのスタンスが違いますから、あくまでも窓口に来てください、という銀行から、WEBで完結しますよ、という銀行までさまざまです。

正統派のやり方で、ローンカードの現物を郵送する金融機関もあります。
当然、手元に送られてきてから使えることになり、それ以前に同居家族がいた場合には、バレる可能性もあります。（内緒で作りたい人にはハードルが高いです）

ですから、自分でいちばん「自分に合った」銀行を選ぶことが大切です。

審査結果まで「じっくりと時間をかけられても構いません」という方は、銀行系でいいかと思えます。

ネット銀行は、どちらかという「はやい」傾向にあります。

地元の銀行だと、所属している会社自体がその銀行と取引がある、なんてことも起こります。

それがイヤだ、という方は逆に全国展開しているネット銀行やノンバンクを最初から選択肢の1つにあげてみるのもアリです。

いずれにしても、一度カードローンを作ったら長いお付き合いになる可能性もあります。
なので、使い勝手のいいところを選ぶのは大切です。

それと・・・後述しますが

返済が遅れる時、遅れそうな時、などに弾力的に（柔軟に）対応してくれるところと、そうでないところもあります。

なので（特にノンバンク系）を選ぶ時は、意識しておいて損はしないと思います。

返済の遅延に「親切に」「柔軟に」対応してくれるノンバンクもあります。

銀行グループと同じ系列会社になったことや、昔と違ってブラックな取り立てなどはすぐに炎上するような時代になったことも背景にあるかと思います。

「2万円の返済だけど、1万円しか返せない」という要望を聞き入れてくれるところもあります。

まあ、遅延すると当然、枠が空いていても追加での借入・利用はできなくなります。

きっちりと、約束どおりに返済することがいちばんです。

なので、余計なお金は借りない（後で困ることになる可能性があるから）というスタンスを守ることが大切です。

【Q・5】複数先に申込み時の考え方

【A】

銀行やノンバンクやクレジットカード会社などに「借金」を申込みと、その【履歴】がすべて残ります。

誰が、いつ、どこに、いくらのカードローンを（自動車ローンを・教育ローンを・）申込みで、審査の結果はOKだった・ダメだった、さらに毎月の返済がちゃんとなされて、あるいは一回遅れて（延滞して）、あるいは毎月のように遅れて、とうとう夜逃げした、といったようなことまですべて【あなたの履歴書】に記録が残ります。

なので、
むやみやたらと、複数のカードローンを申込みのはやめた方がいいかと思えます。

せいぜい、2先くらいにとどめておくことをおすすめします。

借り過ぎによる多重債務、その結果として人生が破たん・破滅するようなことにもつながりかねませんから。

安心材料の欲しさと、滑り止めの発想から複数のカードローン会社に申込みことがダメだとまでは言いません。

けど、慎重になった方が絶対にいいですよ、ということです。

繰り返しますね。

おすすめとしては、せいぜい2つくらいのカードローンの申込みであとはやめておくべきです。

もちろん1つでとどめておくことができればそれがいいですけど。

枠空きを追い求めての「使い回し」「自転車操業」になったら悲惨です。
下手すると「バンザイ」が時間の問題です。

【Q・6】在籍確認への対応

【A】

ブラックの人やそれに近い信用状態の人でなければ、カードローンがいちばん通りやすいのは、普通はサラリーマンです。

もちろん会社社長や個人事業主という方々もいらっしゃいますが、個人での商売だとその事業がいつ不透明な状況になるか、というのがあります。

それに比較してサラリーマンの場合は、普通は確実に毎月給料が入ってきます。給料日も決まっています。

その勤めている会社自体がヤバくなければ、ある程度は、安心してお金を貸すことができるのです。

つまり、アルバイトや主婦の人より、サラリーマンは審査に通りやすいというのは間違いありません。

さらに夜逃げするような人物でないことを面談なしに判断するとなると、家族がいる、自宅を所有している、社宅に入っている、年収が高いなどの判断材料で加点されるもの、と考えてください。

そんな判断材料の1つが、「在籍確認」です。ちゃんと勤めている会社が存在するのか、ちゃんとそこに勤めているのか、ということで友人・知人を装って電話を掛けてくるのが在籍確認なのです。

なので電話を取り次ぐ人が「勤」のいい方なら、クレジットカード会社や消費者金融からの電話かもね、なんて敏感に感じるかも知れません。

その人も経験があれば(自分もカードローンや消費者金融に申しんだりしたことがあれば)なおさらです。

ですから、普通は、審査の(大切な判断材料の)1つとして在籍確認はやむを得ないと思っていた方がいいかと思います。

事前のやり取りで在籍確認なしのお願いができるところもありますので、遠慮なく問い合わせしてみるのは、アリだと思います。

もっとも、在籍確認なしのカードローンを「売り」にしていたところが、ある日突然、在籍確認なし

で契約したお客さまが夜逃げした、といったような事例が起こると、すぐに在籍確認は大切だ、と方向転換する可能性もあるのが世の中です。

在籍確認はしょうがない、と割り切った方がいいかも知れませんね。

特に、

即日融資など急ぐ人は、在籍確認を受けざるを得ない、と割り切るしかないですね。

あとは、ローンカードの現物が郵送されたり、契約書の控えや利用明細的なものが送付されるような金融機関もあります。

家族に内緒なら、そんな「決まり」のない先を選択することになります。

【Q・7】すでにブラックまたはその一歩前で借りれない時は？

【A】

借りれないからと言って、
さらに高金利の街金や闇金に手をだすのは絶対にやめてください。
まさに破滅へのスタート地点になってしまいます。

これまでの生活スタイル、消費動向（消費ぐせ）、交友関係（お友だち付き合い）、それこそ毎月の食費・水道光熱費・スマホ代などの支払い・お小遣い・毎日のジュース・コーヒー・タバコ・ちょっとしたスイーツお菓子代などまで振り返ってチェックしてください。

そして、すぐにライフスタイルを大きく変えてください。

カードローンでの資金調達ができなくても、当初の目的を断念することで生活していけるなら、ライフスタイルの見直しとともに「雌伏＝次の活躍・飛躍の機会を待ちながら今をじっと耐えること」をしてください。

カードローンでの新規のお金が借りれなくなったことで、それまでのいろんな借金・ローン・クレジットカード・リボ払いなどの返済が苦しくなってきた＝できなくなってきた、という状況なら覚悟の時が近づいているのかも知れません。

なぜなら、来月から簡単に給料があがるなんてことは（普通は）ありません。
近々、宝くじが当たる、なんてこともギャンブルの世界です。

また、副業で稼ごうと思ってもすぐにお金が入金されるようなものは普通はありません。

なので、現実を十分に理解して今ここから人生をリセットするための思考に切り替える必要があるかも知れません。

その上で、バンザイの準備というか心の準備に入るべきです。

これまでのあなたの人生そのものの「影響」で、新しい「信用」を生み出せなかった＝お金を借りれなかった、ということなのですから。

具体的に次なる行動としては、弁護士や司法書士またはその手の事務所に相談することになります。

（後述）

※ 次は実践編でのアドバイスです。

【実践編】

【Q・8】カードローン申込みから入金までの流れは？

【A】

WEBでの申込み、窓口、電話（FAX含む）のいずれのパターンでも、
「申込み」⇒「審査」⇒「OK」⇒「本契約」⇒「入金要請」⇒「入金（振込）」となります。

または、これに仮審査が入るところもあります。

「申込み」⇒「仮審査」⇒「OK」⇒「書類提出」⇒「本審査」⇒「OK」⇒「契約」・・・
という流れです。

それと、

アプリをインストールすることでコンビニATMなどで出金する（引き出す）ことも可能な場合があります。

最終的に「OK」となった時にいろんな引き出し方法を提示されるので、希望するやり方を選択して実行するだけです。

また、実際に現物のカードを発行する場合にはそのカードが手元に届いてからカードローンが使えることとなります。

（手元に届く前に、電話等での入金要請に対応してくれるところもあります）

※「本契約」は書面で、窓口や郵送でやり取りするのか、WEB上で完結するのか銀行等によっていろんなやり方があります。

最短で、半日くらいです。

つまり、朝いちばん（または夜中に申請しておいて）に申請して、そこからの審査、OKとなったらお昼頃には入金されるというパターンです。

なので急ぐ時には、即日融資が可能なカードローンを選択することになります。

当然、金利は相手次第です。

「あなたの信用状況だと金利は○%、限度額が○○万円、という審査結果となりました」となればそれを受け入れるしかないですね。

これで「打ち出の小槌」を手にしたわけではありません。
使い過ぎに十分に注意してください。

【Q・9】 申込み時に必要となる書類

【A】

普通は、本人確認ができる書類と（相手にとって）返済財源が確認できる資料＝あなたの給与証明などが必要となります。

[本人確認資料]

運転免許証（写）、パスポート（写）、住民基本台帳カード（写）、個人番号カード（マイナンバーカード）（写）、健康保険証（写）など。

[返済の裏付け確認資料]＝[年収証明書]

給与証明書（会社発行印のあるもの）、源泉徴収票（写）、年間所得証明書、市町村民税特別徴収税通知書（写）など。

※ 通常は年末に会社から年末調整時の源泉徴収票をコピーすればOKです。

※ なければ市役所・役場に所得証明書を取りに行ってください。

仮審査と本審査の2段階になっている時は、最終的には本審査までには揃えておく必要があります。

【Q・10】金額・限度額の考え方と査定について

【A】

あなたの希望どおりには、まずいかない、ということをご認識しておいてください。
カードローンで300万円を希望しても、100万円に減額されたり、逆に

30万円の申込みをした時に、70万円までOKですよ、ということもあります。

そもそも総量規制で年収の1/3までしか借りられません。

300万円のカードローンを手にしたい、のであれば少なくとも年収が900万円ないとダメです。

じゃあ900万円あったら絶対に大丈夫か、というのも保証できないのです。

カードローンに限らず、個人のローンの申込みでの「審査」は、完全な受け身での審査結果待ちとなります。

料理コンテストで会心の出来の作品をつくりあげても、審査員から評価してもらえずに入賞すらできなかった、というのと同じようなことがあります。

なので、控えめな金額で、別のQ&Aでも述べたと思いますが本当に必要な分だけを申し込んで、相手が10万円の申込みでしたけど、50万円まで大丈夫ですよ、というような申込みをするのがいちばんいいと思っています。

その結果として、50万円を受け入れるのか、30万円がいいと伝えるのか、10万円だけにしてもらなのか、という話です。

まあ、50万円まで大丈夫でしたとなれば、自動的に50万円の枠を与えてもらえます。
(相手もその方がもらえる利息の金額が増えるからです)

あとはあなたの考え方次第です。

強い意思がある方は、枠が空いていてもムダな消費、ムダ遣いを自制できるものですが、自分に甘い人は、ついつい衝動買いなどしてしまったり枠いっぱいを使いきってしまうことになる可能性も起こりえます。

十分に自分自身と向き合ってみてください。

【Q・11】延滞したら（延滞しそうになったら）どうする？

【A】

大切な人とのデート、取引先との重要なビジネス案件でのアポイントメント・・・勝手に、しかも無断で約束を破ったらどうなるものでしょうか。

結果は火を見るよりも明らかですね。

ここからの対応は銀行系（ネット銀行含む）のカードローンと、ノンバンク系のカードローン（いわゆるキャッシングとも呼ばれているもの）という、相手によって違うという話をします。

銀行系	ノンバンク系 (Ai社・P社・AC社など)
毎月の約定日に引き去りできなかったら 確実に延滞者として履歴が残ります。	当日までに電話連絡やWEBのマイページにて 約束の日が遅れることを登録することで、 待つてもらえる仕組みがあります。
いつに「遅れた分の入金ができるか」をちゃんと 約束することで、その約束を守れたら「表向き」は、 おとがめなし、です。	銀行系よりも柔軟です。

何といっても銀行系は提携先のノンバンク（銀行にとっての保証会社）との絡みもありますので、対応はきっちりとすることを求められます。

つまり、それだけ厳しいとっておいてください。

ただし、約束の日の変更といったような相談に応じてくれないか、というわけではありません。

それでも、次に新たに約束した内容を約束どおりに守れなかったら大変なことになる、と考えてください。

1ヶ月以上の延滞とか、2ヶ月も延滞するというような時には銀行から「取り立て専門の会社」へと管理・管轄が移るかも知れません。

当然に新しい借入はできませんし、取り立て一本やりになります。

それに比べると、ノンバンク系（特にAi社・P社・AC社）は、事前の登録や電話での打診で返済日を待つてもらえることもできます。

また、返済額そのものも相談に乗ってもらえます。

まあ、その分利息が増える（延滞利息が発生する）ことになりますからトータルでの返済

額は増えることになってしまいます。(要注意です)

では、次はノンバンクからの借入返済において・・・

ローンの返済が（毎月の決まったとおりに）できそうにない、時は？というのを、はい、時系列で確認してみましょう。

デートや大事なアポの日の約束をお詫びして、変更してもらうなら・・・
約束が、当日の**午後2時**だったとします。

約束の日（約定日）の前日	許してもらえますね ○
約束の日の午前中	許してもらえますね ○
約束の日の午後	許してもらえますね ○
約束の日の翌日（午前中）	許してもらえるかどうかは不明です ギリ、対応してもらえるかも知れません ▲
約束の日の翌々日以降	まず、厳しい対応になる可能性あり × 印象も最悪のパターンです

カードローンなどの返済も、これと同じだと思っておいてください。

要は、約束を守れないわけですから、下手（したて）に出て、真摯な気持ちで（約束日の変更を）お願いしてください。

【ここでの結論】です。

- ・ノンバンク系で延滞しそうな時（約束どおり返せない時）は、融通がききます。
- ・遅くとも当日までに電話して、いつにいくらなら、返せます。それまで待つてください、とお願いします。
- ・最悪、その約束まで守れない時は、またまた約束日の事前に電話してのお願いとなります。
- ・まあ、待つてくれても1ヶ月くらいです。
- ・1ヶ月を超えると「ムリ」という先もあります。
(もちろん1ヶ月超でも待つてくれるところもあります)

【裏ワザ】

- ・1ヶ月以上に伸ばしてもらう時には、約束の金額の一部でもいいので、1万円でもいいので、「(一部内入れしますので) 残りは、いついつまで待つてください」とお願いするのもアリです。

とにかく相手も自分も人間です。
誠意を持った話し合いができるのがいちばんです。

真摯な態度でお願いするのは必須です。

【Q・12】ブラックになるとは？

【A】

前に借金の申込み、その結果（合否）もすべて記録されると言いました。
もちろん、延滞も（返済遅れ）も記録されます。

そんなことを繰り返すと・・・
どんどん履歴にキズがつくことになります。

ブラックリストとは、借金やローン返済において要注意人物だ、と記録されることです。

たとえば、小さい頃からずっと皆勤賞で学校に行っていたとします。
高校時代も無遅刻無欠席でした、となれば高校卒業の時に皆勤賞をもらえるかも知れませ
ん。

でも、あなたはもらえなかったとします。

そんなあなたに、先生が「〇〇君は、文化祭の時に1度、遅刻したよね」と言われたら残
念ですよ。

そんな遅刻したような記録もちゃんと残る、というのがブラックリストの世界です。
要注意人物になる、ということなのです。

A君とB君の二人のどちらかが入社できるとなった時に、A君は一度遅刻したことがある、
B君は遅刻なし、という時にどちらがいい点数でより採用されやすいのでしょうか。

なので、ブラックリストに載るようなことは避けたいものです。

あなたが死ぬまでずっと残る、というものでもありませんのでカードローンをはやく返し
て、返済加速して「マイナスの人生からプラスの人生」へと舵をきってください。

仮に一度ブラックリスト入りしても、正常化して何年か経過すると、リセットされますか
ら。（その何年かは、相手次第です）

【Q・13】返せなくなったら？（自己破産・任意整理・）

【A】

返せなくなったら？

国外逃亡しますか

夜逃げしますか

督促などを無視し続けますか

親・兄弟に頼る（プライドズタズタです）のも限界があります。

返せなくなったら、バンザイ（お手上げ）です。

会社なら倒産です。

個人の場合だと、自己破産とか任意整理といったような手法があります。

興味のある人は調べてみてください。

いずれにしても、法律の力を借りて「リセット」するための手法です。

ここに至るまでの間に、危機感を感じた瞬間があったはずです。

ぜひ、「ヤバいかも」という皮膚感覚の時に、本気で人生を見直してください。

後から、追加でカードローンを（打ち出の小槌のように）使わなければよかった、と思っても後の祭りです。

とにかく

借金の返済には「いきなり」返せなくなったら、なんてことはありません。

前々から「ヤバいかも」という予感があったはずなのです。

それを無視して、お決まりの楽観視して「とうとう」という段階に行きついた、というのが真相になるのだらうと思っています。

その微妙なシグナルや雰囲気を感じる時の皮膚感覚（何となくという感じ）を無視したことで「転換点」に至ることになるのです。

なので、そうなる前に、ということしかアドバイスはできません。

そうなる前に【Q・17】【】を真剣にとらえてみてください。

【Q・14】バンザイについての考え方

【A】

いよいよバンザイとなったら前述のように法律を使っての手法しか（普通は）ありません。

バンザイすることで解放されて、リセットして、肩の荷が下りることもあります。

でも、それよりも・・・

バンザイ前にマジに本気で、自分のライフスタイル等を自ら半強制的にリセットするように決意・決断・決心して、覚悟して、実行・実践することが大切です。

人生は何度でもやり直しがききます。

トーナメントのように一度負けたら終わりではありません。

総当たり戦です。

勝てるまでやれます。

繰り返しますね。

バンザイの前に、さなぎが蝶に変身するように、脱皮・変身してください。

返済人生から脱却できるように全身全霊を注いでください。

返済予定日にちゃんと返済できないような場合、そんな時は弾力的に（柔軟に）対応してくれるのは、銀行系よりも、ノンバンク系ですという話をしました。

つまり、時間稼ぎは（無限大ではありませんが）できるのです。

その間に、自分の人生を（たった一度きりの人生を）やり直せるように「死ぬ気」で頑張るのです。

バンザイがチラついたら、返済がヤバいかも、と覚悟することが起こったら・・・はやめに対応策を検討して進むことが大切です。

元銀行員の知恵を借りたい、という時にはどうぞ私に連絡してください。

厳しい時には、法律の力を借りた方がいいかも知れませんね、とアドバイスすることになるかも知れませんが。顔出しなしのオンラインも可能です。

悩みは一人で抱えるよりも、二人で認識した方が少しは軽くなるものですから。

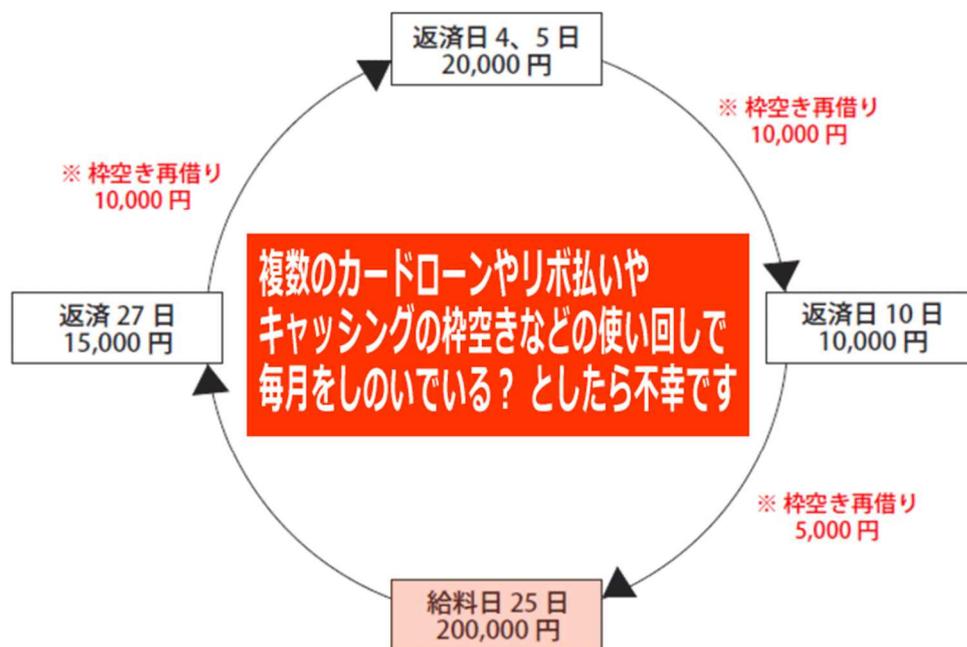
第2章 タブー集（元銀行支店長からの辛口忠告）

※ここからの【A】はアンサーのAではなくて、アドバイスのAだと思ってください。

【A・15】自転車操業は絶対にダメ！

自転車操業 ≡ 複数のカードローン・キャッシング・リボ払いの枠空きを利用して回すこと、ば絶対にダメ！です。

どんな状況になっているか、というイメージは下図のような感じです。



複数のカードローン・クレジットカードのキャッシング枠・リボ払いなどを組み合わせて、毎月毎月乗り切っているような「使い回し」です。

遅かれ早かれ、いずれ破たんします。

もちろんこのペース以上に給料がアップしていけば問題ありませんけど。
超楽観主義的に「どうにかなるッショ！」という感じで乗り切っているとしたら・・・

不幸な結果になることが予想されます。

どうか、どうぞ「はやく」脱却してください。

【A・16】破たん・破滅につながらない借り方・使い方

前の話の裏返しですが、

- ・とにかく余計なものには、手を出さない（買わない・欲しがらない）
- ・ガマンする、ガマンすることを覚える
- ・生活水準、ライフスタイルを見直す、やり直す
- ・趣味、嗜好、仕事帰りの行動パターンなども見直す
- ・交友関係、遊興（遊び）も見直す
- ・副業、副収入について真剣に考える
- ・人生の青写真、今後のロードマップを考えてみる

ここまで考え抜いた後で、カードローンと向き合ってみてください。
その上で、自分なりの使い方を「決めて」ください。

借金生活から、返済に追われる生活から「脱皮・脱却・変身」するための処方箋は人それぞれです。

基本は、大事なものは、当たり前なのは・・・

「毎月入ってくる範囲のお金で生活する」ということです。

給料が20万円の方は、その20万円ですべてを（貯金まで）まかなう、のです。

自分で考えても次に進むためのアイデアが浮かんでこない人は、私に声掛けして下さっても構いません。

一緒に前進していけたらと考えるのもアリです。

悩みは一人で抱えるよりも、誰かに聞いてもらったら半分になります。
人生って、そんなものです。（再掲です）

【A・17】また貸し・名義貸しとは？

自分が使わなくても、誰かのためにカードローンを申し込んであげる、
誰かのために自分名義のカードローンを使わせる
友だちに自分のカードローンで借りて貸してあげる

どれもこれも絶対にダメです。

あなただけの身の破滅につながるだけならいいですけど、お互いに不幸になることもあります。

カードローンのカードそのものと暗証番号などを渡して、使わせるというのも絶対にダメです。

縁起の悪い話で申し訳ないのですが、
人の寿命はわかりません。

ある日突然、そのお友だちが亡くなることもあるのですから。

そんな波長のお友だちと付きあうと、そんな波長の人生が、そんな出来事が次々とやってきますよ。

心を鬼にして「きっぱり」と、です。
最初が肝心です。

第3章 返済加速についての考え方

毎月の返済が苦しい、苦しくなってきたという時には遅いのかも知れませんが、基本的には、「入り」＝給料や生活補填としてのボーナスの範囲内で生活する、というのが正しいあり方です。

冷静に考えてください。

会社の給料＝賃金は（残業は別にして）、簡単には上がりません。

一年間頑張って、いい評価されて、昇進・昇給してやっと次の年に1,000円とか、2,000円とか上がるのが普通のパターンです。

平社員から係長とか課長とかになれば、手当がついて万単位で給料が上がるかも知れませんが、普通は平社員の2年目が、3年目になった時に上がる給料はそんなに多くないものです。

それが普通のサラリーマンの社会です。

だから、今の自分または少し未来の自分が手に出る「入り＝収入」を期待するのは悪くはないので、そこを目指して「自分に投資する」ということは意識してください。

投資したもののからの回収で、返済を加速させるのです。

もちろん毎月の給料からの返済も、これまでの毎月決まった定額返済だけでなく、それ以外の毎月返済を加算するつもりで【やりくり】することも意識して取り組んでみてください。

昔（戦時中）の日本で「欲しがりません勝つまでは」というフレーズがありました。まさに、そんな心境で取り組んでください。

【A・18】ライフスタイルの見直し

3つの視点からチェック・見直し・再検討をしてください。

- ・ 1. 入りと出るの「出る」を優先に見直し。
- ・ 2. 給料日に引き算で「出る」を配分。

※ 場合によっては「封筒」などに費目名を書いて、給料日にわけておきます。その分配された封筒の金額の範囲内で生活します。

※ 参考としてYoutube 動画で「給料日 ルーティン」と検索して参考にしてみてください。

- ・ 3. 入りを（今の自分で）増やす方法を考える。

これは、ズバリ副業です。副収入を得ることです。お小遣い稼ぎです。でも、お小遣いに使うのではありませんか。カードローンの返済を加速するために使うのです。

なぜなら、今のうちから「将来＝未来＝あなたの老後」に備える・その時の【お金の状況を】意識する、ということは非常に大切なことだからです。

もし、本書を最後まで読むつもりがないなら、この段階で「さいごに」の部分を読んでみてください。

そして、またここに戻ってきてみてください。

いかがだったでしょうか。

以外と（私たちが生きている世界は）シビアな世界だと思いませんか？
自己責任の原則が、当たり前の世界になってしまいました。

【A・19】副業（副収入が入る方法）を考える

サラリーマンの場合は、就業規則で副業禁止となっている会社もあります。そんな会社に勤めている方は、コンプライアンスという観点から副業にチャレンジすることは難しいと思います。

それでも返済加速するなら、何らかの副収入が入る方法を考えるのは間違っているとは思いません。

世の中においてヤバイ副業、
会社のライバル会社を利するような副業
会社のお客さまに直接・間接に迷惑をかけるような副業、でなければ

ヤバくない副業なら、思い切って会社に申請して許可をもらうことを交渉するのもアリかも知れません。

とにもかくにも、そこまで意識しないと返済がヤバイ、となったら真剣に考えてみてください。

ただし、副業にバクチ性が強いもの、特に投資よりも「投機」に近いものは避けた方が無難です。
例えば、FX、ハイリスクハイリターンな金融商品（バイナリーオプション取引など）、仮想通貨などです。

元銀行支店長の私として上のような副業は、副業ではないと思っています。どうぞ避けてください。

余裕資金があって、いろんな投資の1つとして手を出すことは構いません。カードローンの返済に追われている人が副業として選択肢に挙げるのは間違っていないか、ということです。

繰り返します。
カードローンの返済がヤバいかも、利息がとんでもなくもったいないよね、と思うことがあったら、副業（副収入）を考えてみてください。

もちろん前述したように、他の人の知恵を借りるのもアリです。

【A・20】 限りなくコストゼロに近いもので副業を考える

投資家・・・お金に働いてもらって、自分は何もしないでお金を稼ぐという人たちです。
借金返済の人・・・自分の時間とエネルギーを使って、労力の分だけお金がもらえる、という働き方をしています。

これに副業が入ってきても、
帰宅後や休日の貴重な時間とお金とエネルギーを使って副業にチャレンジしても、

やった分だけがお金になる、となればサラリーマンとしての勤務と同じです。
労働・労力の分だけ稼げる、ということですから、休んだら稼げない・終わり、ということになってしまいます。

これだと疲れませんか？

この時に意識して欲しいのは、やがては、「仕組化」です。
自動化と読み替えてもいいかも知れません。

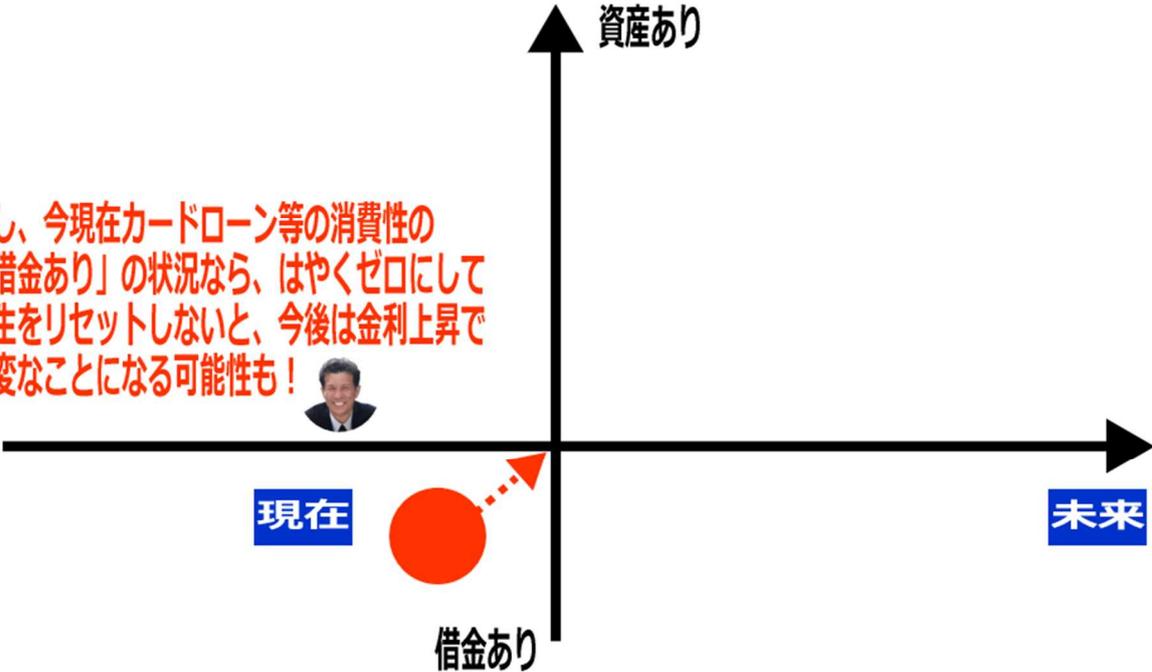
ほったらかしでもお金が入ってくるような「仕組み」を副業で作りあげる、ということを狙いにしてみてください。

そして、やがては（いずれは）
次のような人生を創造できたらいいですね。

【最終目標】

カードローンの返済生活 ⇒ プラスマイナスゼロの世界 ⇒ プラスの世界（プラスの人生）
⇒ 投資家的な人生 ⇒ FIRE（早期リタイア）

もし、今現在カードローン等の消費性の「借金あり」の状況なら、はやくゼロにして人生をリセットしないと、今後は金利上昇で大変なことになる可能性も！



第4章 具体的な返済加速へのアドバイス

元銀行支店長で最終経歴が個人ローン関連部門の部長職だった私・秋田が、返済加速のためのアドバイスを行っています。

オンラインでの面談（セミナー）形式ですから、SNSのライブみたいなものを、【無料】講座としてやらせていただいております。

個別に秋田とこれからの人生を考え直してみたい、という方はぜひお声掛けください。

そもそも借金の返済相談についても全く同じというケースはありません。借金の金額も、年齢も、仕事内容も、給料の金額も、生活水準も、家族状況も・・・みんな違います。

ですから、ドクターがそれぞれの患者さんごとに処方箋を処方するように、具体的な返済加速のアドバイスは、単なる机上論ではなくて具体的なものになればなるほど個別的になってくるものです。

だから、個別オンライン面談（セミナー）でアドバイスさせていただきます。セミナー形式（ライブ形式）で大人数での開催となった場合には、もちろん個別のメール・メッセージでのご相談や、個別1対1でのオンライン面談でのアドバイスも行っています。

借金返済を、カードローンの返済を加速させる、
副業（副収入）についても考えてみたい、
限りなくコストゼロからの副収入のための仕組化にも興味がある、

という方は【A・21】をこれからの人生創造のきっかけ・選択肢としてもいいかも知れません。

【A・21】返済加速のための講座（CM）

元銀行支店長で最終経歴が個人ローン関連部門の部長職だった私が個別に応援・サポートします。

カードローンの返済が
苦しくなりつつある人が
借金から解放されるための
チャンスを提供します！

“ 最終目標は経済的な自由 ”
完全個別フォロー型講座

カードローン+キャッシング+リボ払い
=の合計残高が150万円までの方限定！

＼ 二度と世の中に登場しないかも知れない講座 ／
⇒ <https://www.millio6.com/>

第1部のまとめ

- ・カードローンは「諸刃の剣」です。
- ・善にも、悪にもなります。
- ・間違っても「打ち出の小槌」と勘違いしないでください。
- ・カードローンを初めて手にする人は、体質改善も意識してみてください。
- ・定年退職の頃までカードローンの残高がずっと残ったまま、というのはマジに不幸です。
- ・浪費、消費、投資、投機・・・少しの違いですが人生においては大きな違いになることもあります。
- ・マジに（カードローンで）ムダ遣いをしないようにされることをおすすめします。
- ・若い人は時間があります。少しずつでも「投資」に目を向けてください。
- ・お金がお金を産む、「複利」のことも勉強してください。
- ・借金の利息が「雪だるま式」に膨れるのも「逆複利」の成果 ≡ 影響です。
（例の自転車操業の円の図を思い出してください）
- ・不安な時はいつでもご相談ください。

第2部 カードローンの返済が苦しくなり始めた人へ

実は、カードローンの返済が苦しくなってきた、という人は、他にも（リボ払いやキャッシングなどの）借金・ローンがある場合があります。

まさに自転車操業というヤツです。

普通は、サラリーマンの給料は（当然、主婦の方が自由に使えるお小遣いも）簡単には増えません。

1年間頑張って、仕事の成果を上げて、評価されて翌年に少し賃金上がるかな、というのが普通のサラリーマンの姿です。（残業代は別です）

今度、カードローンの返済が1万円ずつ増えることになったとのことですから、毎月の給料も1万円アップしてあげますよ、なんていう会社はありません。

もしローンの方の金利が上がれば、さらに返済の負担は増えることになります。

私の経験則ですが、

20代の人で、100万円
30代の人で、200万円
40代の人で、300万円のカードローン（リボ払いやキャッシングなども含めて）が

限界だと思っています。（もちろん年収の違いで一概には言えませんが）

それ以上に借りている人、借りることのできた人は、マジに「はやいタイミング」で完済することを目指した方がいいですよ。

100万円を金利15%のカードローンで残高があるなら、利息だけで年間15万円、毎月の返済（利息分だけ）が、12,500円です。

もし18%なら、年間18万円、毎月15,000円の返済負担（利息だけ）となっているのです。

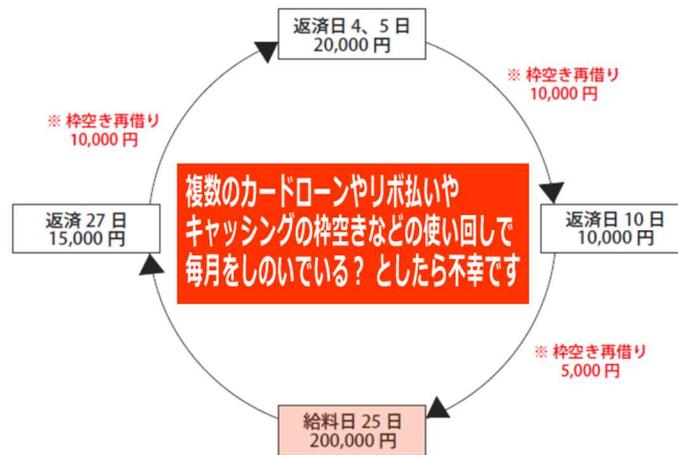
とにかく、、



カードローンは、とにかく
はやく・はやく返して、残高をゼロに戻す、
という使い方を意識してください。
緊急の時だけ、使うという「つきあい方」です。
60歳、65歳、70歳になった頃に、
使えなくなって、返済だけになったら大変ですよ！

第1章 カードローン返済の第一歩は「今を知る」ことから

再掲ですが、
自分の現在をシビアに書き出してください。



毎月の収入（給料）と
出ていく分（費用）を書き出します。

いちばんいいのは、Youtube 動画の「給料日 ルーティン」を参考にして・・・
袋に実際にお金を入れていくやり方です。

毎月のカードローンの返済額を、そしてその利息分を「現金」として目で確認するのがいちばんです。

残ったら「貯金」だというやり方だと、いつまでたっても（特に意思の弱い人は）貯まりません。

【入り】

- ・ 給料 20 万円

【出る】

- ・ 家賃 7 万円
- ・ 水道光熱費 2 万円
- ・ スマホ代 1 万円
- ・ 朝、夜の食費 3 万円
- ・ 昼の食事代 2 万円
- ・ お小遣い 3 万円
- ・ 貯金 2 万円

という感じで、最初で使い途を目に見える形で振り分けるのです。

カードローンが減らないという方は、ぜひやってみてください。

残念なことに、次のような感じになっているとしたら大変です。

【入り】

- ・給料 18 万円

【出る】

- ・家賃 7 万円
- ・水道光熱費 2 万円
- ・スマホ代 1 万円
- ・食費（朝・昼・夜で） 3 万円
- ・カードローンの返済 2 万円
- ・お小遣い 3 万円

ここであなたを不安にさせることをあと 1 つ。

※ まだ読んでいない人のために再度のプッシュです。

ぜひ、本書の「さいごに」も読んでみてください。

（できれば、今すぐがいいですが。読んだらまたここに戻ってきてください）



いかがでしたか。

年金の話はシビアですよ。

国家レベルで問題先送りした結果が今の年金問題です。

（私個人の考え方ですが）もうどうにもならない段階まできていると思います。

実は、本書を書いている 2022 年 12 月の、つい最近の話ですが、

2022 年の出生数（生まれる赤ちゃんの数）が、トータルで 80 万人を切りそうだ、というニュースが飛び込んできました。

（私が生まれた時の同学年は 165 万人でした。今やその半分です）
もちろん新型の流行り病の影響もあるかも知れませんが、この 80 万人切りのペースは、日本政府の予想よりも 8 年も早いペースなのです。

つまり、日本政府が思っていたよりも少子高齢化がますます進んでいるのです。
ということは、以前にこの予想していた数字で「年金制度」も考えていたことになります。

それが、実際には 8 年も早いペースでの世の中になってしまったということです。

⇒ 年金の見通しはさらに悪い方向に改正（改悪）される可能性がある、ということになります。

となれば、自分で、自分達で、自分の未来は（家族の将来は）守るしか（備えるしか）ありません。

第2章 カードローンをはやくゼロの残高にするために体質改善

まずはできることから始めます。

カードローンの残高がある人は、今日から、毎日100円を（100円硬貨）を貯金してください。

別に「貯金缶」のようなグッズを購入する必要はありません。

毎日100円硬貨を目に見えるところに積み上げるだけです。

1週間単位なら…7枚積み上がったら次の山へ



10日単位なら…10枚積み上がったら次の山へ

毎日積み上がる100円硬貨を目にして、カードローンの返済を加速させることを意識してください。

毎月約3,000円、年間36,500円貯まります。

貯まったら毎月でも、毎年でも構いませんので貯金してください。

カードローンの残高がゼロになるまで続けましょう。

かなりの確率で、「節約」とか「もったいない」という意識が芽生えるはずですから。

第3章 3ヶ月間の記録&チェック（ノート・手帳を用意）

3ヶ月間、すべての買い物や飲み食いの領収書を集めてください。
コンビニのアプリでコーヒー缶を1本買った場合もレシートをもらってください。

また自販機でミネラルウォーターを買った場合には、それを覚えておいて毎日記録に残してください。

給料日からスタートします。

1/25	昼弁当	450円	450円
	夜	1,200円	1,650円

1/26	朝パン	250円	
	昼弁当	500円	
	夜	1,000円	3,400円

というような感じで記録帳をつけてください。

もちろんこの金額に、ちゃんとレシートが対応する形です。
自販機などでレシートがない場合は思い出して記入します。

1ヶ月間の食費、といろんなモノへの出費、を振り返ってチェックしてください。

あとは、その1ヶ月分の記録をチェックして、消費行動を反省します。

最低でも3ヶ月、これを続けてください。
これで節約意識が芽生えないという人はあきらめてください。

いかに、カードローンなどの利息を払うことがもったいないことか、ということを強く認識してください。

第4章 副業のすゝめ

もともと日本の企業（特に大企業）は、就業規則では副業禁止でした。

それが・・・、
政府が副業禁止の文言をサンプルの就業規則から外したことで、副業が認められる時代になりました。

裏の事情として、年金の問題があります。

もう、国が年金で老後の生活を、【全員】面倒を見る、というのができなくなってきたから、自分で老後のことをちゃんと考えて準備しておいてね、というものです。

自己責任の原則です。

先に8年もはやいペースで少子高齢化が進んでいるという話をしました。
過去何回も見直しをしているのに、それ以上にヤバい進行状況なのです。
（いつも見通しが甘い＝国民を心配させない＝騙す？ということかも知れませんが）

若くしてFIREするというのも目標としてはアリですが、とにかく生活するためには副業が当たり前の世界になりつつある、ということだけは理解しておいてください。

日本はそんな国なのです。
そんな国になってきている、と頭の片隅に入れておいてください。

人口1万人とか2万人といった地方では、若い人・働き手がいません。
なので、1次産業だけでなく2次産業でも海外の研修留学生（ベトナム人・ミャンマー人）がどんどん入ってきています。

国も後押ししています。
3年の期限を5年に延ばしたりという制度改正などもしているのです。

これからもっともっと外国人研修生が入ってくるはずですよ。

仕事の一部が人工知能にとって代わられて、さらにたくさんの外国人が身の回りで働く時代、これまでの普通の人とはどんな「生き方」をすることになるのか予想もつきません。

そんな国に生きています。

人生において20年、30年というのはあっという間ですよ。

若い人は、特に 20 代の頃は、時速 20km で 1 年が過ぎますからピンとこないと思いますが、40 代になれば時速 40km、50 代になれば時速 50km、60 代になれば時速 60km で 1 年が過ぎていきます。

さて、「すゝめ」の話ですが・・・

昔、福沢諭吉（慶応義塾大学創設者）が「学問のすゝめ」という本を残しました。

「天は人の上に人をつくらず・・・」という冒頭の言葉で始まる有名な一冊です。

その冒頭の原文は、

「天は人の上に人をつくらず、人の下に人をつくらず、と言われているが＝平等なのだが、実際には、身分の違いやお金持ちであるとか・そうでないとかという違いが生じている。

その原因は「学んだか・学んでいないか」の違いである。

だから、学ぶことが大切だ」という内容なのです。

その発想から、

⇒「学問のすゝめ」となっているのです。

これと同じ思考で「副業のすゝめ」を提唱しています。

これから（敢えて私が言うなら）、

生活していける・生活できない、の違いは、副業をするか・しないか、だ。

だから、（未来のためにも）、人によっては副業をするべきである。それで、

⇒「副業のすゝめ」です。

すべての人に、という訳ではありません。

本業・主業に、「生きがい・やりがい・充実感」を感じて、経済的にも満足、将来の不安もない、という方には、副業という選択肢はいらないかと思います。

カードローンの返済がある人、もちろん本業の給料から返済を続けてもいいのですが、副業から・副収入から【はやく】返済する、返済し終わる（完済する）というのもアリだと思います。

では、あなたにあった副業を探すというところからスタートするのも一考です。

第5章 副業あれこれの前に

副業にはいろいろな種類があります。

そもそも、副業がずっと副業のままという形と、副業がいずれ主業となり、生きがい・やりがいとなることもあります。

1つの切り口として労働収入型の副業と資産づくりを兼ねての副業があります。

家賃収入がある、というのは「資産」からお金を稼ぐものです。

そんな「資産」を形成することを目指す副業が後者です。

後者を「不労所得」とか「権利収入」とかいったりする人もいます。

すでに賃貸用のマンションを所有しているとか、親からもらった不動産（賃貸物件）があるとか、そんな人ならいいですけど、今から自分で「資産」を作らないといけない人もいるわけです。

■ 働いた分だけがお金になる労働収入的な、いわゆるサラリーマン的な副業・・・前者
（休日のアルバイトなども含まれます）

■ 資産活用しての副業（その資産形成を目指す副業）・・・後者

すでにお金がある人や資産がある人ならいいですけど、普通の人にはゼロからのスタートです。

特にカードローンの残高がある、毎月返済している、という人はゼロ以前にマイナスからのスタートです。

なので、

私はその切り口にもう1つ、「未来投資的な思考」という切り口を意識した副業もいいのでは、と思っています。

次々にあなたが変身する、ステージを上げていく、という思考です。

- ・副業でお金を貯めて中古のマンションを購入した。
- ・そこからの賃貸収入を元に、また銀行借入で新築物件を取得した。
- ・複数の不動産を担保にして資金調達して、マンションを一棟建てた。
- ・賃貸収入を株式投資や金融商品や米国株式に投資して運用した。
- ・配当収入で生活できるようになった。=FIRE できた。

単純な例ですが、小さな副業から人生を創造していくことを（成長そのものを）楽しむ、という【思考】を持って欲しいのです。

未来への投資を兼ねた副業です。

でも投資だからと言って誤解して欲しくないのは、「果実」＝「成果」の先送りではありません。

それを許容してください（甘んじて受け入れてください）＝成果につながるまで頑張って努力してください、ということを行っているわけではありません。

人生には時間的な限りがありますから。

極端な話ですが、税理士として副業で稼ぎたいとなったら、税理士の資格取得が先になります。（もちろん税理士の資格を取得にしたら本業にする人の方が多いかと思いますが）

- ・ 税理士の資格取得まで、時間とお金とエネルギーが必要。
- ・ 資格取得がいつになるかわからない。（目標と現実）
- ・ 合格（資格取得）までの「モチベーション」を維持し続けないといけない。
- ・ 合格したからといって、すぐに仕事が舞い込んでくるわけではない。
- ・ 事務所を開設したり、広告宣伝や自分で営業・集客したりしないと売上が上がらない。

売上が上がるようになるまで何年かかるかわからない、というのが現実世界です。

ここまでなくても副業の前提条件としてスキル習得が必須の副業があります。しかも、お金につながるかどうかは別という副業です。

動画編集をして稼ぐという副業などがその例です。

- ・ 動画編集スキルを習得するための講座で学ぶ。（受講費用あり）
- ・ 編集機材や編集ソフトなどを購入（投資）
- ・ スキル・ノウハウが身についた、けど集客はこれから、となった。



- ・ 集客できない。⇒ SNS で集客しましょう、の講座に入った。（受講費用あり）
- ・ SNS 広告のやり方を学んで、集客につなげましょうに、反応した。
- ・ 自分のセールス動画を作って、投稿したり、広告宣伝して集客しましょう。⇒
- ・ またまた、高額な集客の塾に投資して学んだけど・・・



集客できない・売上に繋がらない。

極端な例として挙げましたけど、
あなたが（これから）副業を考える時もこの視点は覚えておいてください。

特にカードローンの返済に副業の稼ぎを、副収入を充てようと思ったら・・・何年か先に期待できる、ましてそれまでに時間とお金とエネルギーがかかってしまう、という副業だと「間に合わない」ことになります。

ぜひ、次のような観点から自分に合った副業を考えてみてください。

＼ 副業の切り口 ／

やめたら稼げなくなる副業 VS やめても稼げる副業

スキル習得までの時間がかかる副業 VS そこまで必要でない副業

スキル習得と売上が別な副業 VS 習得とはあまり関係なく売上につながる副業

＝自分で営業活動や集客が必要な副業 VS 他力本願でもできる副業

ほったらかし（仕組化）ができる副業 VS できない副業

初期投資が大きい副業 VS 小さくてもスタートできる副業

リスクの大きい（損する可能性のある投資・投機的）副業 VS そうでない副業

ネットだけできる副業 VS 実店舗（場所・部屋・倉庫等）が必要な副業

帰宅後・休日返上が必要な副業 VS そこまで必要ではない副業

売上増につれて忙しくなる副業 VS 売上増と自分の忙しさがあまり関係ない副業

次は、個人個人の状況です。

スマホしかもっていない人 VS パソコンを持っていて回線もある人
ワード・エクセルが使えない人 VS バリバリ使える人

ブラインドタッチができる人 VS タイピングに時間がかかる人

平日、帰宅後に時間がある人 VS 気力・体力・エネルギーが残っていない人

自分一人で生活している人 VS 家族がいて家族との時間も大切にしている人

.....

もちろん自分に合う・合わないを含めて、やってみないとわからない、というのもあります。

でも人生には時間的な限りがあります。
回り道、ムダな迷い道はして欲しくありません。

あなたにあった副業を見つける過程において
私とのキャッチボールでアドバイスできることがあるかも知れません。

ぜひ利用してください。

次は、私がアドバイスできる副業というか、ネットビジネスというか、実店舗ビジネスというか.....

いろんな「もの」があるんだ、という思考でピックアップしてみました。
メリット・デメリット、自分への向き・不向きを相談したい時の切り口にしてみてください。

第6章 アドバイスできる副業

あなたがこれからの副業を探す時のヒント・きっかけになれば幸いです。

- ・アフィリエイト
- ・せどり・転売ビジネス
- ・輸出入ビジネス
- ・キンドル出版（電子書籍出版）
- ・物販（自社サイト・ブログ）
- ・物販モール出店（楽天・アマゾン出店）
- ・クラウドファンディング
- ・クラウドソーシング
- ・オリジナル商品の開発・販売
- ・ネット通販
- ・情報商材の販売
- ・動画編集
- ・お絵かきムービー
- ・VYONDの動画編集
- ・「仕組化」ビジネス

もちろん資金調達や借金返済の話でも構いませんし、それ以前の段階の、

- ・ワード、エクセルの使い方
- ・パソコンの使い方
- ・ブログのやり方、などでも構いません。

もっと前の段階の

- ・パソコンの買い方から教えて欲しい、でも大丈夫です。

第7章 副業のすゝめ副業が目指す方向

大前提は、カードローンの返済・完済があります。

【返済を加速する】【はやくゼロに戻す】です。

それプラス、最終的に限りなくほったらかしで、仕組化して、資産化＝何もしなくても副収入が入ってくる、そんな未来を志向します。

しかも特別な技能やスキルの習得、新しい機材・高額な投資費用の負担も不要な副業を目指します。

それを今からご提案します。

基本は「副収入の入口を複数化する」副業です。

大きくは2つの方向性があります。

なぜなら、カードローンの返済もあるからです。

税理士になって稼いで、カードローンをはやく返済するぞ、ではいつ税理士になれるかわかりませんから。

だから2つの方向性です。

1つ目の副収入の入口	2つ目、3つ目・・・の副収入の入口
すぐカードローンの返済に回せる副収入が期待できる副業	中長期的に仕組化できて、ラクして稼げるようになる副業

借金人生からはやく脱却して、プラスの人生を歩んでください。

新しい未来を、素晴らしい人生を創造する方向にエネルギー使いましょう。

【まず2つ目、3つ目・・・の副収入の話】

あなたが「手作りのクッキー」を販売することにしましたとします。

知り合いのお店A店が置いてくださいました。

A店だけの売上と、B店、C店、D店と取り扱ってくださるお店が増えた場合とでは、売上が違ってくるのは当たり前話です。

さらに隣町の・・・、となりの県でも・・・となればさらに期待がふくらみます。

これが全国規模の可能性があれば、ますますニンマリ・ニッコリとなります。

この「あなただけの手づくりクッキー」に当たるのが、あなただけの商品です。

それを私と一緒にみつけて、構築して、育てていきませんか？というのが【2 つ目、3 つ目・・・の副収入の入口】です。

これを、あなたとのキャッチボール・個別面談をしながら、一緒に構築していきます。個別併走型・個別伴走型の副業づくりです。

当然に少し時間がかかります。

もちろん片方だけでも構いませんし、両方チャレンジすることで入口を増やすことができます。

2 つ目の副収入の入口 ⇒ 実店舗・身近でリアルな日常での副収入の入口づくり

3 つ目の副収入の入口 ⇒ ネットでの副収入の入口づくり

の両面からチャレンジすることになるものです。

それだけリスク分散と収益機会が増えることにつながると考えてください。

ところで、あなたが・・・

すでにクッキーを焼けるノウハウ・スキルと焼くための機材を持っている人ならいいですけど、今からすべてを揃えて、習得するとなると時間がかかります。

それよりも自分は、手先が器用でレーザークラフトができるので皮革加工製品を販売したい、という人もいるかも知れません。

これはあくまでも「たとえ」です。

必ずしも「有形のモノ」にこだわる必要はありません。

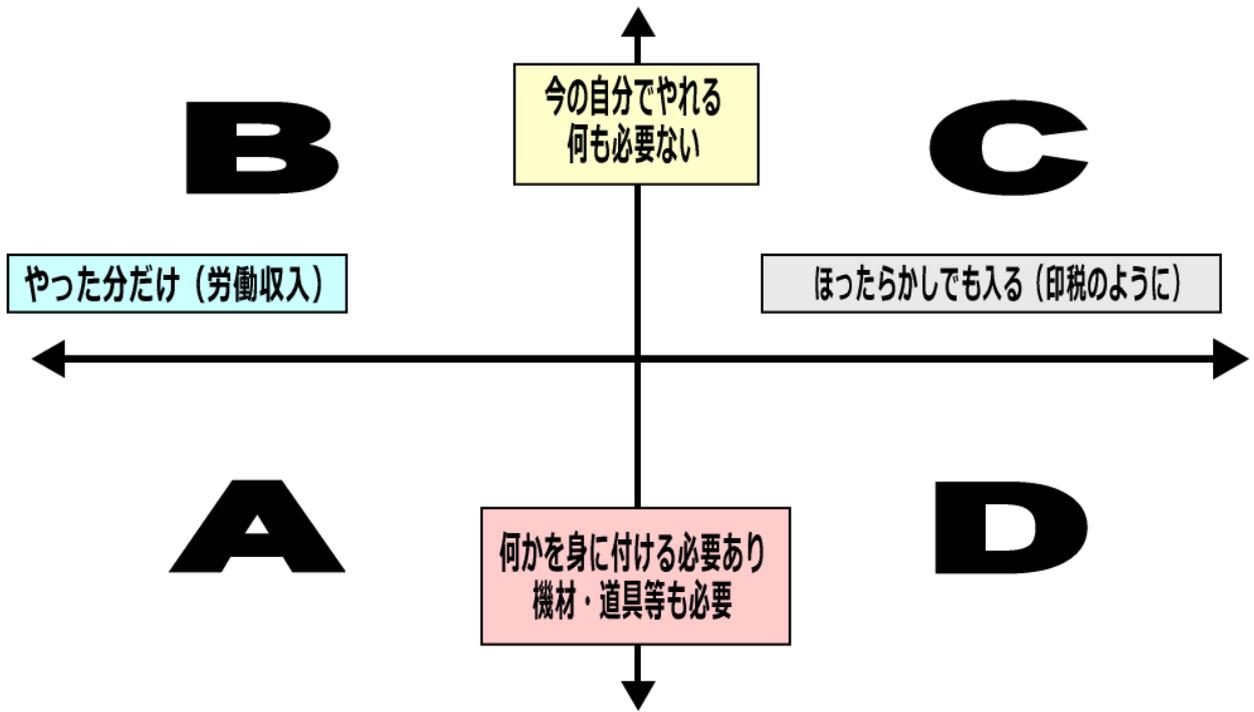
それを探して「商品化」できるところまでやってみませんか？

その頃には、カードローンの返済が終わって次なる新しいプラスの人生創造に踏み出している頃かも知れません。

のちほど「必殺技」としてあらためてご案内します。

次の図の「C」を目指します。

「FIRE」に限りなく近いライフスタイルだと思ってください。



第8章 私のいう「副業のすゝめ」的副業とは？

その話の前に、
万人に向けた副業は存在しません。

例えば、フードデリバリーのアルバイトでも自動車やバイクの免許を持っていない人にはムリな仕事です。

ブログ記事などのライター、3,000文字で〇〇〇円といったような仕事でも、パソコンが使えない人や、入力が遅い人、文章を考えることが・まとめることができない人には向いていません。

パソコンを持っていない人だとなおさらムリな仕事です。

そもそも世の中に再現性100%の副業はありません。

ネット上に資産を作ることのできるものとして、
ネットビジネスでの副業でブログアフィリエイトというものがありますが、まだ見ぬ「報酬」のために、毎日3,000文字以上の記事を投稿し続けるだけのエネルギーがある人はそんなにいません。

さらに、半年・1年頑張ってもダメだったから、次のテーマ・キーワードで再チャレンジしよう、というような人もそんなに存在しません。

だから失敗する人、挫折する人がたくさんいるのです。

もちろんチャレンジそのものを全否定するものではありません。
やってみたい方には、回り道しない方法をアドバイスすることも可能です。

でも、現実はなかなか厳しい・難しい・時間がかかる、ので併用しての取り組みをおすすめしています。

また、仕事で頑張った分だけ、というのも私のいう副業には入りません。
その副業をやめたら、お金が入らなくなる、という副業です。

荷物を配布した分だけ、1個〇〇円で報酬がもらえるとか、
休日に、ガードマンをしたり、お掃除をしたり、〇〇のお手伝いをしたら、その分だけ日給＝報酬がもらえる、という副業も同じです。

これも全否定しているわけではありません。
もしカードローンの残高をできるだけ早くゼロに戻そう、とするなら休日返上で副業して頑張るといってもアリだからです。

でも、それだと体力・エネルギー・時間に限界があります。

そんな副業ではなくて、できるだけ「仕組み」を作って、あとはほったらかしでも「家賃収入」や「駐車場収入」が入ってくるような副業がいちばんラクだと思いませんか？

そんな副業を目指しませんか？

残念な話ですけど、
人は誰しも年をとります。加齢します。

身体にガタが出るのは避けられません。
ただ、そのスピードを遅らせるくらいの違いになってくるのです。

疲れた時、身体にガタが来た時、ムリが効かなくなった時・・・それでも頑張らないとお金が入ってこないような副業は、「副業のすゝめ」では副業だと思っていません。

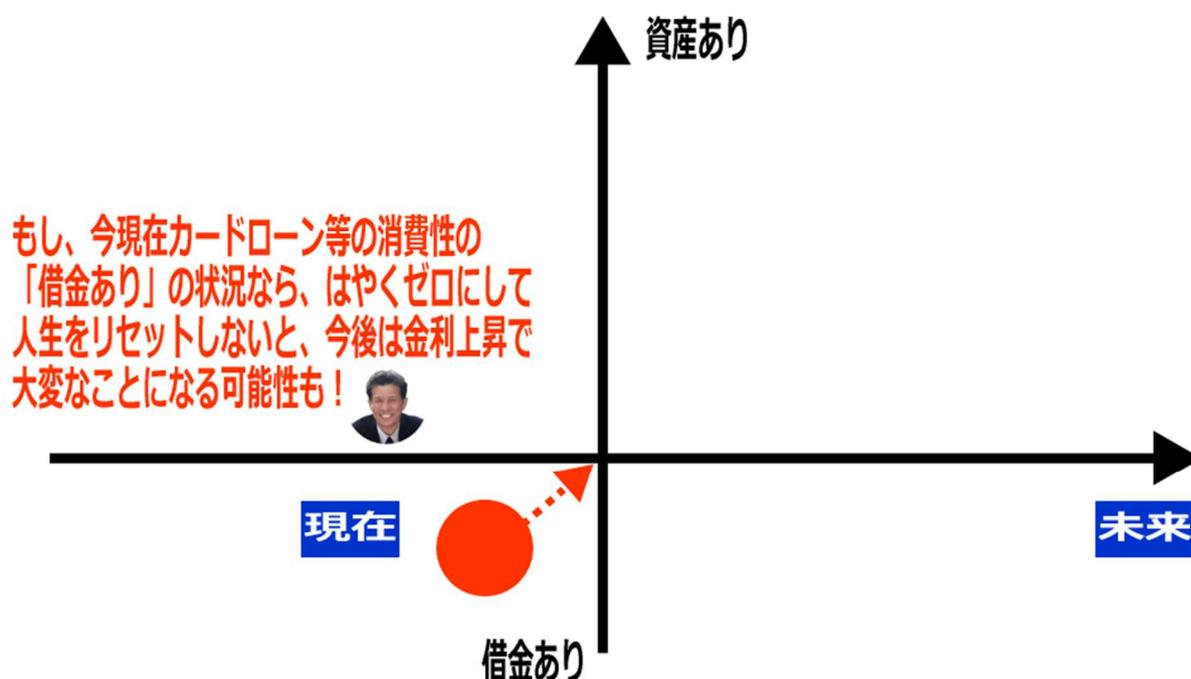
【まとめ】

私のいう「副業のすゝめの副業とは？」

- ・カードローンの返済加速・完済を目指す人に（返済負担が苦しい人に）、返済応援のために構築したオリジナルの副業モデルが前提です。
⇒ なので、カードローンや返済と関係のない人は無視してください。
- ・スマホやパソコンがなくても副収入の入口づくりができる副業が1つ。
- ・スマホやパソコンを使って「商品」を売る副業を1つ。
- ・商品は「物」でも、あなたの資質・経験・ノウハウ等を「商品＝コンテンツ」にしたものでも可です。
⇒ それを「必殺技」と呼びます。
- ・要は、今のあなたのスキルや日常生活、あるいはその延長線上でもできる副業で、カードローンの返済に充当できるような【副収入がすぐにでも期待できる副業】。それプラス
- ・少し時間がかかるかも知れないけど、必殺技という商品を、【身近なところ（2つ目の副収入の入口）と、ネット（3つ目の副収入の入口）で、販売して（お金に換えて＝マネタイズして）、カードローンの返済・完済を目指す仕組みづくりとなる副業】。
- ・この3つの副収入の入口づくりを意図するのが、さらには4つ目、5つ目と狙っていくのが私のいう「副業のすゝめ」の副業です。

次の図（再掲）の縦線・横線で十字が交わった点を中心にした時に、右上のエリアに位置するように自分自身を持っていくための副業が、「副業のすゝめの副業」となるものです。

＼ 右上に位置する人生に ／



詳しい内容については、ぜひ姉妹サイトを確認してみてください。

＼ 姉妹サイト・ロコミ副業仕組みづくりプログラム ／
副業大百科プレゼント
【無料】ダウンロード

⇒ <https://www.kuchi2.com/>

＼ 姉妹サイト・ミリオンロードマップ ／
【1万円コース】【3万円コース】【フルコース】

⇒ <https://www.millio6.com/>

元々、ミリオンロードマップの【フルコース】は、毎月ローンの返済に苦しんでいる人を応援・サポートするために構築したプログラム（講座）です。

3年で消費性ローンの残高をゼロにすることと、毎月10万円以上の副収入を稼ぐことを目指すコースです。

特徴は、元銀行支店長で最終経歴が個人ローン関連部門の部長職だった私がマンツーマン形式でフォローしながら、一緒に借金ゼロまでの青写真を描いて個別伴走・併走して新しい人生を創造するためのプログラム（講座）です。

いやいや、興味はあるけど「必殺技」づくりまではやりたくない、とにかくカードローンの返済1万円とか2万円を返すための副収入さえ入るような副業で十分だ、という方にはフルコースの一部を切り出したコースとして【1万円コース】【3万円コース】もあります。

良かったらぜひチェックしてみてください。

第9章 副業のすゝめのフルコースの副業

短期、中長期の仕掛けづくりで「カードローン」の残高をゼロにすることを目指す副業というか、仕組みづくりそのものになります。

忘れてはいけないことは、カードローンの残高を早く完済する、ということです。返済を加速させる、ということです。

副業なしで、毎月の給料だけで確実にカードローンを返済できる、という人は無視してください。

私の考える副業には、必殺技と呼ばれるものがあります。もちろん、イヤな人やムリだ、という人は他の副業を選択しても構いません。

【1】ズバリ、その人だけの知識・経験から「それを売り」にする副業つまり、他の人には「あなたの代わり」はできないものです。

そんな「あなた個人の資質＝財産」を「売り」にする副業が、リスクが少なくリターンの大きい副業になります。

それがあなたの「必殺技」です。それを見つける、作り出す、のです。

作りだしたら、仕組化です。

必殺技を「商品」にするのです。「商品化」＝「マネタイズ」です。

これは、あなたが自分で見つける手もありますが、私とキャッチボールすることで発掘できるかも知れない世界です。

実は、今あなたが手にしている「本書」も「仕組化」の中の1つです。私が構築した「仕組み」の中のツールの1つなのです。

- ・もし、あなたが興味があるなら、
- ・もし、チャレンジしてみたいなら、
- ・私といっしょ発掘してみたいなら、

- ・カードローンの返済をさらに加速させたいなら、
- ・これまでの違う人生にしたいなら、
- ・未来を素晴らしいものに創造したいなら、

フルコースでチャレンジしてみませんか？

＼ ミリオンロードマップ【フルコース】 ／
⇒ <https://www.millio6.com/>

ここまで、何となくでも構いません。

おぼろげながら、理解できそうだ、というイメージだとありがたいです。

フルコースの講座内容は、

最終的には「あなたの知識・体験・スキル・ノウハウ等」＝「資質」＝「お宝」を、いわゆるコンテンツと呼ばれる商品・サービスに【商品化】して、それを仕組化・自動化して毎月の副収入につなげる、というチャレンジです。

これなら、最初の3ヶ月～6ヶ月くらい頑張れば、後は【限りなくほったらかし】に近い感じで副業ができることにつなげられる可能性もあると思っています。

どちらかと言うと、カードローンの返済を加速させるよりも、あなたの人生そのものを【新しく創造し直す】ということに近いかと思います。

もし、あなたに「必殺技」がなかったら、



今回のチャレンジで、1万円なり2万円なりでも稼げた時に、その体験・やり方をノウハウとして「必殺技」にしてもいいのです。

その具体的なやり方まですべてをお伝えします。
応援・サポートさせていただきます。

つまり、

私とのキャッチボールでも「必殺技」づくりがダメだった時は、今からの体験（学び・ノウハウの取得）を、必殺技にしても大丈夫だということです。

第2部のまとめ

副業のすゝめの副業とは（カードローンの返済加速のために）

【1】1つ目の副収入の入口・・・フルコースの切り出し（スマホ・パソコン不要）

【2】2つ目の副収入の入口・・・「必殺技」とは別の入口づくり

【3】3つ目の副収入の入口・・・「必殺技」の仕組化

【4】4つ目以降・・・好きなだけ増やしていく、というのが考え方になります。

ご希望の方には【フルコース】で応援・サポート・フォローさせていただきます。

第3部 フリーランスの方でカードローンを使い回している残念な人へ

本来はカードローンというのはどこの金融機関も「事業性の資金への流用はNGです」、とカードローンを作った時の最初の約束ごとにもちゃんと記載されています。

でも個人のサラリーマンだった人がフリーランスになったり、副業を手掛けたりで「お仕事」に関する費用にも使い回している人もいます。

それだと、
ただ1つ言えることは【もったいない】ということです。

というのはカードローンは金利が高いのです。
今さら言う必要もないですが、普通は2桁の金利だったりします。

もちろんカードローンだけでなく、クレジットカードのキャッシングやローンをリボ払いで返済しているなども間違いなく2桁の金利です。

では、ここでは簡単に比較というか金利差から見てみたいと思います。

第1章 カードローンと事業性資金の金利差

事業性の資金を調達するには民間の金融機関であったり、政府系の金融機関であったり、最近だとクラウドファンディングという応援者から資金を調達する手もあります。

ここでは、政府系の金融機関から資金調達した場合のケーススタディで比較してみます。政府系の金融機関とは、ズバリ今の日本政策金融公庫（昔の国民金融公庫）です。

もっとも日本政策金融公庫は（昔の国民金融公庫を含む）3つの組織が合体してできたものですから、他の部門（国民生活事業以外）についてはここでは割愛します。

普通のサラリーマンや主婦が開業・起業・副業のために資金調達できるのが、日本政策金融公庫の「国民生活事業」部門です。

では、その政府系の金融機関から開業資金として100万円を借りたことにしてみます。前提条件は次のとおりです。

【前提条件】

- ・ 資金調達額：100万円
- ・ 金利：2.5%
- ・ 借入期間：7年
- ・ 据置期間：6ヶ月

この据置期間というのは、事業が軌道に乗るまで半年くらいかかるから、元金の返済を6ヶ月間待ってください、7ヶ月目から返済しますから、という時のやり方です。

（いきなり最初からバンバン売上があがるはずはありませんから）

それまでの6ヶ月間は利息だけを支払います、という条件での借り方のことを「据置期間」を設けるといいます。

これって、いい条件=いいやり方だと思いませんか？

事業性の資金をちゃんとした形で資金調達するとこんなテクニックも使えるのです。

では、具体的に金利=利息の差について計算してみます。

【100万円を事業性資金として借りることができた場合の利息】

最初の半年間の利息は、
 $100 \text{万円} \times 2.5\% \div 12 \text{ヶ月} = \text{毎月約} 2,080 \text{円}$ です。

⇒ 100万円借りても、最初の半年間は毎月約2,000円でいいのです。

では、次は元金返済が始まった時にいくらずつ返すことになるのか、の計算です。

7年間借りると $12 \text{ヶ月} \times 7 \text{年} = 84 \text{ヶ月}$ 。そのうち、
6ヶ月は利息だけで元金は返しませんから、 $84 \text{ヶ月} - 6 \text{ヶ月} = 78 \text{ヶ月}$ 。

100万円を78回で返すことになります。
 $100 \text{万円} \div 78 \text{回} = 1 \text{回あたり (毎月) 約} 12,800 \text{円}$ ずつの返済です。

はい、ここでのまとめです。
最初の6ヶ月間は、利息だけ約2,000円の返済。

7ヶ月目以降は、元金約12,800円＋利息約2,000円＝約14,800円の返済でOKです。

【注意】

厳密には、元金を少しずつ返していくと残高が減りますので、負担する利息も減っていきます。

100万円の残高がずっとある時の年間の利息は、 $100 \text{万円} \times 2.5\% = 25,000 \text{円}$
返済が進んで、元金が半分の50万円になった頃は、 $50 \text{万円} \times 2.5\% = 12,500 \text{円}$

ということは元金が半分になったら、毎月の利息負担は当初の2,000円の半分の1,000円で十分ということになります。

その頃は、毎月元金約12,800円＋利息約1,000円＝約13,800円の返済でいいということです。

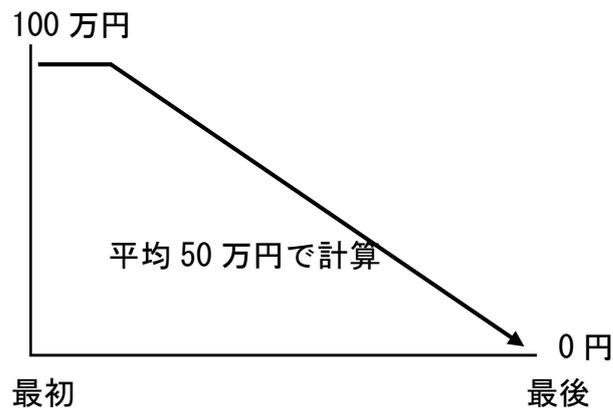
ここまで大丈夫でしょうか。

では、もう1つ、トータルの利息はいくらになるか計算してみましょう。

最初の6ヶ月間は、
 $100 \text{万円} \times 2.5\% \div 12 \text{ヶ月} \times 6 \text{ヶ月} = 12,500 \text{円} \dots \textcircled{1}$

次の78ヶ月間の利息を計算する前に、
単純に考えるためにスタートは100万円の元金、最後は元金がゼロになります。

つまり 100 万円と 0 円の平均は、50 万円です。



この平均の 50 万円を元金として使います。

$$50 \text{ 万円} \times 2.5\% \div 12 \text{ ヶ月} \times 78 \text{ ヶ月} = 81,250 \text{ 円} \dots \textcircled{2}$$

$$\textcircled{1} + \textcircled{2} = 93,750 \text{ 円} \text{ となります。}$$

7 年間トータルでの全利息は 93,750 円になりました。

では、次はいよいよカードローンで流用している（使い回している）場合です。

【100 万円をカードローンで借りた場合の利息】

ちゃんと分割で内入れして 7 年で返したと仮定します。

普通は約 15% くらいの金利水準です。

下手したら 18% で借りている人もいるかも知れません。

100 万円と元金がゼロになった場合の平均は 50 万円ですから、

$$50 \text{ 万円} \times 15\% \times 7 \text{ 年} = 525,000 \text{ 円}$$

どうですか？

なんとなんと、カードローンだと利息を約 53 万円も払うことになるのです。

ところが、です。（毎月元金を返す分とは別に、利息だけの話です）

最悪のケースとしてカードローンだと元金が減らずに、元金返済が進んだ分、また反復で借りてしまう場合があります。

となると、どうなると思います？

つまり7年間ずっと100万円を15%で借りっぱなし、です。
となると、

100万円×15%×7年=105万円

あなたは利息だけを約105万円も払ったのに、元金も100万円のまま、という状況になっていることになるのです。

あなたの人生は、カードローンの会社に利息を払うためだけの人生ですか？
だとしたら、マジに（本当に）残念な限りです。
まとめてみますね。

100万円を事業性で借りた場合	100万円をカードローンで借りた場合
最終的に返すお金は	最終的に返すお金は
109万3,750円	152万5,000円



この差、約43万円の【損】です。

もしも、カードローンに甘えてしまって100万円がそのままなら、利息だけで7年間で、
なんとなんと、

利息だけで **105万円**の負担をしたことになります。

残念！

どころではありません。

元金（借金そのもの）は返済できていないことになっている形です。

ここで理解できると思いますが、事業性の資金としてちゃんと借りたら、金利は2%~3%
くらいのものです。

つまりそんなに利息の負担は大きくないのです。

もしあなたが、カードローンで（フリーランスのための）ちょっとした機材や備品などを
購入していたなら、事業性のちゃんとした資金調達に切り替えるのが得策です。

では、そのための具体的な話をする前に、少しだけ注意点などをお話します。

第2章 事業性の資金を借りる前の注意点

個人事業主＝個人です。

すでにあなたがカードローンを借りているとしたら、たとえば、もし使っていないくても50万円のカード（極度枠）を持っているとしたら、すでに50万円の借金がある、とみなされてしまいます。

なので、あなたの事業性の資金を借りる時のチェックとして、あなたの現在の借金状態にカードローンやクレジットカードのキャッシング、リボ払い等があるなら、それも審査においては勘案されることになります。

なので、もしフリーランスの方が、カードローンなどで使い回している事業性のお金をちゃんとした事業性の借金に切り替えるなら、まだカードローンの残高が少ない時に着手することが大事です。

カードローンの残高が増えれば増えるほど、金利の安い事業性の資金を調達することが難しくなります。

※ 完全にダメというわけではありませんが、担保なし・保証人なし、で事業性の資金を借りることを前提に話をしています。

すでにカードローンが膨らんでしまっている人が、新たに事業性の資金を借りるもののハードルが高いことはお話ししました。

そんな方は、少しでも副業というか副収入でカードローン残高を減らすことに努めながら、事業性資金の調達のタイミングをうかがうことになります。

では、次は普通のサラリーマンや主婦が事業性の資金を調達できたケーススタディをご案内します。

第3章 事業性の資金を借りるのは割と簡単！？

はい、ずばり簡単です。

もちろん金額にもよりますが、最初から億単位や数千万円単位の資金を調達することはまずありませんね。

ここでご案内するのは、金額が230万円～900万円の成功事例です。F

【1】40代主婦が雑貨でのネットビジネス開業
230万円を政府系の金融機関から資金調達成功



【3】50代のパン屋さん勤めの女性がパン屋さん（喫茶部門あり）をオープン
700万円を第一地銀から資金調達成功



【3】50代男性サラリーマンがネット副業を始める（一部実店舗ビジネスも兼ねる）
900万円を第二地銀から資金調達成功



【4】40代主婦が自宅サロンを開業
250万円を第一地銀から資金調達成功



いかがでしょうか？

230万円～900万円の範囲なら、あなたが思い描くビジネスがほとんど当てはまりませんか？

ロードサイドに駐車場付の飲食店を開業するとなると数千万円単位の資金が必要となりますが、フリーランスの方や、普通にサラリーマンや主婦の方が起業・開業・副業するとなると、そこまでの資金は必要ありません。

ケーススタディは、全部【担保なし】【保証人なし】です。
自分だけの「力」で資金調達に成功できます。

第4章 資金調達のための3点セット+α（アルファ）は簡単に作成可能

実は、230万円～900万円を資金調達した時の金融機関への提出資料は、ズバリ、A4版のコピー用紙×3枚+B4版のコピー用紙1枚の計4枚だけです。

B4版の資料は、手持ち用として金融機関の担当者とのヒアリング対策を兼ねている資料にもなります。

簡単に内容について説明すると、

【A4版1枚目】・・・あなたの履歴書です。

住所、氏名、生年月日の他に、普通一種免許を取得していますといったような取得資格・取得免許の他には、

いつ学校を卒業して、どんな仕事について、といった今までの職歴などを記入します。

【A4版2枚目】・・・お金の使い途です。

今回、いくら借りたいのか？
そのお金を何と何に使うのか？

という明細みたいなものです。

2つの欄に分けて記載すれば十分です。

左側に

〇〇に〇万円

〇△に〇万円

・・・

合計△△△万円

といった内訳を書いて、右側には

自己資金〇万円

借入金〇〇万円

・・・

合計△△△万円と書くだけで完成です。

当然、左側と右側の△△△万円は同じになります。

ここまで簡単ですよ。

【A4版3枚目】・・・売上と儲けの予想です。
事業開始から5年間くらいを予想します。

まあ、3年間を予想して4年目と5年目は3年目と同じものをコピーするだけでも構いません。

こんなイメージです。

	1年目	2年目	3年目	4年目	5年目
売上					
経費					
利益					
(税金)					
最終利益					
年間返済額	143,000円	143,000円	143,000円	143,000円	143,000円

つまり、売上から経費を引いた残りの利益（当然、税引き後の利益）で、借金をちゃんと返せるかどうか、を判断するための資料です。

※ 上表の年間返済額は（ケーススタディとして）143,000円を入力してあります。

もし100万円借りて、それを7年で返すなら
 $100\text{万円} \div 7\text{年} = \text{約} 143,000\text{円}$ を、毎年毎年ちゃんと返せるか、ということになります。

- ※ 実際には元金の返済が進めば利息も減っていきます。
- ※ なので、2年目、3年目と「年間返済額」は減っていくのが当たり前です。
- ※ ただ、ここでは簡略化のために同じ数字を入力した形にしてあります。

いかがでしょうか。
簡単にとまでは言いませんが、頑張れば作れそうだと思いますか？

あとB4版のヒアリング対策を兼ねた資料を作るだけになります。
当然に、内容はあなたがやりたいことで、それぞれの方で違ってきます。

個別に応援・フォロー・サポートさせていただきます。

第5章 具体的な(事業性資金の)借り方

実は、A4版3枚とB4版1枚の資料作成については、テンプレートを用意してあります。

実際の作成方法についてもわかりやすく解説してありますし、特にB4版の資料作成や実際の金融機関担当者とのヒアリングについてのアドバイスなども、個別具体的に応援・フォロー・サポートまで(私の方で)させていただきます。

なので、第一歩を踏み出す時には、踏み出そうかな、という時にはお声掛けください。

では、具体的な事業性資金の資金調達のやり方に解説します。

【ステップ・1】資料作成と疎明(証拠)資料集め

A4版の2枚目をイメージしてください。

- ・ 店内の改装費〇〇万円
- ・ 看板代〇〇万円
- ・ 広告宣伝費〇万円
- ・ 機材〇〇万円
- ・ パソコン購入費〇万円
- ・ レジ関係の費用〇〇万円
- ・ 1ヶ月分の仕入代〇〇万円
- ・ 水道光熱費〇万円
- ・ 通信費(ネット代)〇万円
- ・
- ・ 予備の資金〇〇万円

といった感じでピックアップするだけです。

改装費などの、素人ではわからない費用などは、業者に見積りをお願いしてください。それを「疎明資料」といいます。

「裏付けのための証拠資料」となります。

パソコン購入費用などはネットで誰でも調べることができますので、疎明資料は要りません。

疎明資料はムリせず集めることができる範囲で構いません。

これで借りようとするお金の金額がおおよそ固まることになります。

【ステップ・2】

次は、A4 版の 3 枚目の資料作成です。

毎日、いくらの商品が○個売れて、いくらの売上になって、
毎月の稼働日数が 25 日だから、○万円の売上が期待できるよね、と計算します。

当然、この考え方では 1 ヶ月目よりも 3 ヶ月目、1 年目よりも 2 年目、3 年目の方が売上が
増える計算になるのが普通です。

売上○万円に対して、原価がいくらで、いろんな費用がいくらで、最終的には儲けが手元
に○万円残るよね、というところまで計算して 3 枚目の資料を完成させます。

税金の計算は単純に 30%（または 35%）でいいと思います。
（実際の最終利益の金額によって違ってきます）

利益が 30 万円だったら、税金 9 万円で最終的な利益は 21 万円、が算出されることになり
ます。

この場合、21 万円で借りた資金の 1 年間の返済分をちゃんと返せるかどうか、を考えなが
ら表を作っていきます。

「あーでもない、こーでもない」と頭を悩ませながら作ることになるかも知れませんが、
頑張ってください。

難しいなら、私の方で代行というか、お手伝いする方法もあります。

ここまでの資料作成が終わったら、後は実際に金融機関に「資金調達の話の相談」を投げ
かけるだけです。

もし、可能であれば B4 版の資料を作れたら「備えあれば患いなし」ですから安心です。

【ステップ・3】

A4 版の資料 3 つが完成したら、金融機関にアポ取りをしてください。

事前に電話して、「新規の資金調達の件でお話を聞いていただきたいのですが」ということ
で、日時を決めてもらいましょう。

後は、当日の決められた時間に訪問して面談の上、資金調達のお願いをするだけです。

場合によっては相手の営業担当者が来てくれることもあります。

【ステップ・4】

相手担当者とのキャッチボールで、追加の資料やヒアリングなどがある場合はそれに対応します。

すべてのやり取りが終了したら、相手金融機関の審査結果待ちです。

OK となったら印鑑証明書などの資料を用意して、契約することになります。

不可となった場合は、金額や事業内容などを見直して、別の金融機関にチャレンジするか、断念するか（自己資金でチャレンジするか、他の調達方法を考えるか）、ということになります。

ここまでいかがですか。

そんなに難しい話ではないかと思えます。

もっとも金融機関に資金調達の話をしに行くことはかなりの精神的な負荷になりますから、苦手な人には大変かも知れません。

そんな精神的なストレスなども軽減するためにサポートさせていただくことも可能です。お声掛けください。

第3部のまとめ

- ・はやい金融機関でも1ヶ月くらいは時間がかかります。そう思ってください。
- ・正式に契約して、口座にお金が振込まれるまでは真摯に対応してください。
(お金を貸すに値しない人物だ、と認定されたら不幸です)
- ・審査結果、ダメだった場合の理由は教えてもらえません。
なので、自分の判断で今後どうするか、を決めることになります。
- ・資金調達に成功して、決められたとおりにちゃんと返済すれば、特に返し終わったら
⇒ 次の借入の時は簡単に貸してもらえ可能性が高くなります。
⇒ 場合によっては、相手から売込みが来る場合もあります。

もし、あなたが事業性の費用をカードローンでの使い回しでカバーしているなら、はやい機会にちゃんとした事業資金を資金調達して、「正しい形」に戻しておくことが大切です。

ただし、
注意点があります。

個人のカードローンを事業資金に流用したことが「約束違反」であるのと同じように、目的のある事業資金で借りたお金を、他の借金の返済に流用すると、それもまた「約束違反」になります。

絶対にやらないでください。

それを回避するための裏ワザなどは個別にご相談ください。

年金の話をしばかり。

なぜ、元銀行支店長の私が副業（副収入）の話をするかというと・・・

今の日本の年金制度ではサラリーマンの場合、
20歳から（または23歳から）、60歳まで（または63歳まで）40年間働いて、年金を掛け続けてきて、

40年間の平均給料が40万円だった人が、65歳からもらえる年金額が

- ・国民年金（老齢基礎年金）が約6万円
- ・厚生年金（老齢厚生年金）が約9万円の合計約15万円なのです。

ということは、手取りでは12、13万円という水準です。
（保険料や税金などが引かれますから）

※ サラリーマンでなくて個人事業主だともらえるのは国民年金だけです。

65歳からの生活で家賃がなければ（ローンの終わった持ち家なら）まだいいですけど、賃貸にずっと住み続けるとなると厳しいと感じてしまいます。

手取り12、13万円で家賃を支払ったら・・・
残る生活費にいくら使えるものでしょうか。

平均月収が40万円ということは、
20歳代の10年間で、25万円
30歳代の10年間で、35万円
40歳代の10年間で、45万円
50歳代の10年間で、55万円だった時に、平均で40万円の給料となります。

これ以上に稼げたらいいですけど、もしこれよりも少なかったり、年金の制度改正などで受給できる率が低くなったら、もらえる年金額はもっと少なくなりますね。

それで、あなたは65歳から生活できそうですか？

だから、副業（副収入）の話をするのです。
もちろん若い人でも、はやくから目覚めて「できるだけはやくFIREしよう」という人もいます。

そんな意識でいる人と、何もしない人とでは、どんどん差がついていくかも知れません。

毎月1万円、2万円を借金の返済に費やしている人

毎月1万円、2万円を貯金したり、未来への投資に回している人

前者と後者ではどんな未来・どんな老後が待っていると思いますか？

もし、これからカードローンを申し込んで借りるのであれば、

もし、今すでにカードローンを借りているのであれば、

返済加速です。

1日も早くマイナスの人生から脱却してプラスの人生を創造してください。

元銀行支店長で最終経歴が個人ローン関連部門の部長職だった秋田が全力で応援・サポートさせていただきます。

ここまで本当にありがとうございました。

秋田秀一

【追伸】

姉妹サイトで「副業大百科」というPDFファイルを【無料】でダウンロードできるように用意しました。

興味のある方はぜひお立ち寄りください。

＼ ロコミ副業仕組みづくりプログラム ／
副業大百科プレゼント【無料】ダウンロード
⇒ <https://www.kuchi2.com/>

【特典】

フルコースのチャレンジについてはこちらのサイトで詳しくご案内しています。

⇒ <https://www.millio6.com/>

本書を手にした方には、あなたの「貴重な時間」をいただいたということで、お礼として

フルコースのプログラム、さらに
3万円コースの切り出し
1万円コースの切り出しといった有料コースを、

それぞれ割引価格でお申込みできるクーポンをご用意しました。

この割引クーポンを、あなた専用のもので用意して、それを使って商品・サービス購入した方からの売上が発生した時に、あなたに報酬を還元させていただく仕組みが、1万円コース、3万円コースでのツールになります。

もちろんフルコースにも1万円～3万円までのツールが用意されています。

興味のある方はぜひ割引される仕組みを体験してみてください。

【1万円コース、3万円コース、フルコース共通の割引クーポン】

＼ 半角英数で入力してください ／

cardzero

ここまで本当にありがとうございました。
あなたの素晴らしい未来創造を心より祈っております。