

地方でも広島・福岡・神戸・大阪ではなく（笑）地方田舎で生活しているフリーランスはたくさんいる。

フリーランスと呼ぶ必要ありませんし、何も特別な存在でもありません。生きるための当たり前の行動であってね。何も新しい事でも何でもありません。

私(MOKUBA)の正体って？

どうもMOKUBAです！私の事についてよくメールを頂きますが、

軽運送で年収100万しか稼げないのか？
年収100万であるのか？
能動or受動なのか？
配当収入がある
未経験だが「ネタ」として演じている

いろいろご想像が有りだと思います。普通に考えて、軽貨物業界15年目。40歳です。24か25ぐらいから横道逸れず商売を続けていますので、アホでも想像出来るかと思いますよ。それなりに理解していますが、その「理解」って奴は時代と共に変わるのです。昔は運送屋は「ワッパ稼業」でありました。運送業界の慣習やコミュカって奴一本で人より抜きん出る能力が必要です。

[貧困から脱却する方法のひとつ](#)

ただそれが未来永劫続くって思う事自体時代遅れなのです。要は、

「俯瞰」出来るか？

ってこと。

「客観視」出来るか？

ってことです。群像の感覚を持ち合わせているのか？ってこと(笑)そして動画配信もネットblogも何も発信せずに年収1000万円なんてゴロゴロしているのですよ？そして片田舎で半農半商って感じで生活費も限りなく低い。どっちに転んでも生活が破綻しない存在。それが本当のフリーランスなんですよ。大都市でAmazonFLEXやハコベルなどの配車アプリをやりながら軽貨物ドライバーやっている今時のフリーランスと違うんだなあ(笑)全69話を2016年から2019年まで色んな動画サイトを引っ越ししながら掲載してまいりました(笑)母ちゃん(配偶者)の悪口を言っていますので、隠れたりコ

軽貨物で稼げる？継続可否は既に開業から決まってる？

ある程度これぐらいかな？って感じている奴は不満も言わず、上手い事やってます。

宅配が稼げないっていう奴は、宅配案件に費やす絶対数が少ないだけの話。

ちょっとだけAmazonFLEXでやる。

それは時間の使い方としてはok。

その進歩のない時間帯だけ消化する消化試験的な行動でいつまでも求められるハズがありませんね。将来に対する安定度は低下する。

姉が稼げん・K急便がダメとかKT便とかA商がどうの言う奴もその程度です。

稼げるか稼げないかは本人のやり方次第なんだよ。

軽運送で上手くいかないのに他の商売で上手く行く訳がありません。

ビンハネが嫌なら自分で営業する

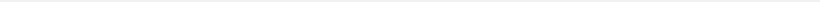
これは当たり前(笑)
自分で受注したくないからフリーランスなんだ！ってご意見も承知しております。ガキじゃないんだから、仕事が自分で獲れないなら文句言って周りが変わるほど他力では無いでしょう(笑)
ネット？そんなの責任の所在が不明な怖い事を大事な荷主から引受なんてしませんよ？軽く考えている奴多過ぎ
こんな奴が商売出来ていて、貴方が商売がうまく行かない訳がありません。
底辺の奴がご飯食べていて貴方が食べれない訳はございません。
バカにアホに成れない奴が商売を続ける事なんて出来ないと思います。

犯罪を犯してまで軽貨物運送業で成功したいとは思わない

そして何よりも犯罪に手を染める軽貨物運送の成功者なんかには成りたくない(笑)
その奴を崇めて、神輿を担ぐ周りの同業者たちにもなりたくない(笑)
こいつは語気を強めております(笑)

[軽貨物運送業の社長の逮捕](#)

[辛い辛いと言う奴とそうでない奴が居ることを知る](#)

◀  ▶

儲けられない儲けれないと連呼する奴も居れば、黙って何も言わない奴も居る。両方知って「軽貨物運送業」だよ。

偉い有名な先生でも見えないものは見えない。

目先の豊饒ほしさに善悪の判断が出来ない奴も多いことも愛くるしい事実であります(笑)

59歳で残り10年だけを考える奴なら

60歳越えたWワークのじいさんのblogを見れば良い。

自分の環境に合っているからね。でも30歳の奴が60歳のじいさんの言う事を真に受けるバカだけになるな(笑)

あいつらは逃げ切ることしか考えてないからね(笑)

我々40歳前人間は、働き続けなければならない20年ぐらいはね(笑)

だから「続ける」事に重きを置かなくては行けない。

楽しも楽しまないは、生活維持がクリア出来た上での話。隠居前のじいさんのリア充なんか参考にならない(笑)

楽しもうとして日々の生活を破綻させた奴を陥るほど見ながら前に進むのが、40歳前の脱サラ組なんだぜ(笑)

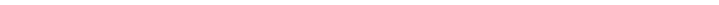
60歳越えた若じいさんのblogを見る時は、「良いなあ〜」とか「よかったね」と微笑ましく見るんです。

見てて微笑ましいじゃないですか？ MOKUBAはネタになるのでよく見ています。

先に死ぬ奴を見ていて喧嘩する相手じゃないですよ？(笑)

廃業直前のblogを見続ける

- 理由付けが始まる
- 不満を言うが、その世界で未来をみない
- 収入と支出の差し引きで赤字

◀  ▶

最後は、

嫁さんが怒る

とか

環境が合わない

とか

闇が多すぎる

闇が多い(笑)

そうして廃業後は、軽貨物を叩く側になる(笑)

お前が開業前に見通せなかったただけだろ？

結論がアバウトであるのも仕方が無い。軽貨物と言ってもyoutuberがドやって語る世界は極一部。馬鹿の一つ覚えで「宅配委託」「フードデリバリー」でしょ？(笑)知らないなら知らないって言えばいいのに。私も14年が経過しても知らない事が多いのに。。。

お前が上手く行かなかっただけで、生活水準を落とすか学生の時のままの夫婦なら上手く言っているだけ(笑)

浪費癖の旦那や嫁をコントロール出来なかっただけの話(笑)

嫁さんが廃業しろと煩い

それがどうした？ってレベル(笑)廃業するのはお前。嫁さんが理解していないのは、開業時の説明が甘いだけ。見通しと現実との差があるからやめろと言っているだけ。嫁さんは男性と違い空想・将来・遣り甲斐なんか判断基準ではない。ただ目の前に発生している事実の積み重ねしか見ていない。男性と女性の違いでもある。男性を騙すのは簡単なんだよ？(笑)金と将来のプラスイメージと必要とされるイメージなんかを散りばめた会話をすればコロっとなる奴が多い。しかし女性は、現実には発生する事実の積み重ねしか判断しない。だから何でも彼女さんや嫁さんが居るのなら、開業説明会でも同行すればいい(笑)独身の男性でも大丈夫。自分が抱えている話をリーマンや全く無関係な友人に話をするだけでok。大事に君の事を考えている友人ほど壁に反対の壁になってくれるから。そういう友人は大切にしなければいけない。反対の壁になった時に貴方がどう説得するのか？どういう感情を抱くかで決まる。男性は出来ない奴ほど出来るイメージを持てるから(笑)きっと嫁さんに「良い話」「都合の良い話」だけした結果なんだから「軽貨物」ぐらいの責任にするな(笑)バカなんだから(笑)

実は13年前の任意整理開始と創業組

お願いした土業の方は、今では異端児扱い。

その当時も先進性があり法曹界に競争原理を持ち込もうとした。

懲戒請求よろしくの妙な弁護士の方でした(笑)そんな事はどうでもいいです(笑)破産と言う事を口にする土業が多い中で、その土業は破産ではいけない。

事業主になるのなら責務を払うべきだと説教受けました。

革新的な考えを持っておられました。**軽貨急配**のリース8万と任意整理10万が月々肩にのしかかるスタート。元請けが悪いとか割に合わないなどと口にする暇がない話(笑)笑ってください。

固定費を下げることだけ考える。2.5時間空く時にすぐに当日出来る仕事を探す。これが1日あたりの日当が残る流れを作る事に注視した。

MOKUBAの当時の基準　A

- 1．固定費(生活維持費)
- 2．任意整理10万
- 3．リース車8万
- 4．売上に費やすコスト
- 5．工サ代

同時に開業前から取り組んだ計画の精度　B

- ・生活維持に必要な固定費の低下
- ・リース車両満了後の車両確保
- ・売上に費やすコスト

この3点(B)を盾く。Aをループで日銭を確保しながら、Bの精度を上げて行く。

よく「儲かる仕事はありませんか？」と質問するアホが居ますが、これは(B)の事を聞いている(笑)

(A)の実施も出来ない奴がなぜ(B)に目が向くのか？それは(A)が派手ではなく、地味で時間がかかるのと自分のプライドが落ちる苦行であるが故にの話(笑)

新しく開業した人間を罠にハメる為に大事な事

(B)の「売上に費やすコスト」の「時間当たりの効率」「時間拘束」「売上に占める構成比」などの部分を簡単に分かり易く表示する(笑)

たとえば、人によりますが。。。と注釈を入れた上で、

「月収50万売上できる」とか

「女性でも高齢者でもOK　月収40万」

とか(笑)キャッチフレーズは何でもいい(笑)

「定年退職と無縁の世界」

など

ランサースでも外注してください(笑)

良いキャッチが生まれますよ(笑)

住居費と携帯代が決め手

実家暮らしか妻帯者なら家賃or住宅ローンの月額支払いを除外した上で、売上から支出（家族養育＋事業コスト）＝純利プラス

年収100万なら月額83000円
生活費が83000円以下なら勝ち。

- ・住居費除く残金が83000円以下を目指してください。
- ・住居費50000円以内の所に住んでください。
- ・駐車場は案件従事する施設に停車する
- ・車両までは住居から自転車で移動
- ・住居費が不要なら住居費予算を貯蓄枠or車両購入積立にあてる
- ・住居費が低ければ低いほどうまく行く。

やるかやらないか？

住居費の捻出にかかっている。

車中泊でも商売は出来るが、届け出等の手続きを要する人間は実家を使うか住居地が必要。**名義貸し**などを考えている人が現在存在する事は無いだろうが、こんなアホみたいな商売に裏道を使う頭の悪い人にはならないでください（笑）

私は、現在の恵まれた生活を維持する中で未だに持ち家もあるが年収100万で生活費が維持出来るか？考え続けています。

地方田舎の実家持ちなら十分に捻出出来ます。

山々に囲まれた方なら理解出来ると思いますよ？（笑）

地方田舎の半農半商のフリーランス軽貨物ドライバーたちが当たり前のように数10年前よりやっている働き方。

それを有名動画に掲載されていないからって存在しないような言い方は勘弁してほしい（笑）

お前が知らないだけだから。

動画サイトやblogが無いだけでたくさん居る

	人口	世帯数	人口密度	世帯密度
5	福岡県	福岡市	1,579,460	
6	兵庫県	神戸市	1,527,407	
7	神奈川県	川崎市	1,516,483	
8	京都府	京都市	1,468,980	
9	埼玉県	さいたま市	1,399,007	
10	広島県	広島市	1,139,252	
11	宮城県	仙台市	1,088,669	
12	千葉県	千葉市	977,247	
13	福岡県	北九州市	940,585	
14	大分県	大分市	831,017	
15	新潟県	新潟市	800,582	
16	静岡県	浜松市	794,025	

	人口	世帯数	人口密度	世帯密度
17	京都府	京都市	17,364	
171	北海道	苫小牧市	17,062	
178	大分県	津久喜市	16,772	
179	三重県	尾鷲市	16,767	
180	鹿児島県	安芸市	16,754	
181	三重県	熊野市	16,459	
182	山形県	尾花沢市	15,771	
183	鹿児島県	西之表市	15,236	
184	鹿児島県	種子市	14,395	
186	石川県	珠洲市	13,449	
186	北海道	虻田町	13,373	
187	高知県	土佐清水市	12,762	

フリーランス軽貨物ドライバーは周りが知らないだけでたくさん存在する。

ツイッターやユーチューブにアップロードしないで上手く飯が食える人は隠れているだけで存在するし、そういう人の行動から生きた生き残りのヒントがある。

↑極端に言えば、人口が多ければ仕事は多い。

だから案件数が多いところと同業者もたくさん居る。

物価も高い。住居費が高いから損益分岐が高い。

会社員の年収350万（ボーナス無し）月平均29万でも住居費3分の1でもキツイ人はキツイ。これではフリーランス軽貨物を始めても体感的にキツイ状況から抜け出しにくいと感じる。だから飯が食えないと言う論点ではない。

会社員でもキツイ状況に耐えれない奴が、自由度が高いつて理由だけでフリーランスをする意味はあるのか？って疑問にぶち当たる（笑）すぐに尻を割る人間には無理な苦痛な生活ではないか？と問いかけているんだよ（笑）

私の住居地は大体こんな感じのエリアですね。

案件数は常に常連企業ばかりの単価改善なし。

日給保証なんかありません。

全て完全出来高。

もちろんAmazonFLEXもネットスーパーありません（笑）

地方田舎の生命線は、住居費の限りなく安いって言うこと。

風呂無しのトイレ共同なら月々1万で賃貸出来る。

駐車場0円。2万円あれば、全ての家賃及び光熱費を捻出出来る。

残金63000円。車両積立1万X12ヶ月。残金53000円

ガソリン2万で残金33000円。

携帯も格安SIMなら4000円以下。残金3万。

妻帯者なら嫁さんの働くお金は食費へ充当。残金は養育費積立。

単身者なら食事の自炊2万。残金1万。

実働25日計算で、残5日はアルバイトor配車アプリ。

または自前で受注した仕事に充当。その売上は余剰資金。

気が滅入るようなやり繰りを地方のフリーランス軽貨物ドライバーたちは当たり前のように楽しんでやっている人間が当たり前にあります（笑）

ツイート眺めていると、アホみたいなお金感覚の奴がたくさんいて。

彼らの話題を話する度に、まだまだ片田舎は安泰だなあって実感するよね。

生活が上手く出来る片田舎のドライバーは沈黙



満たされる。

沈黙しているんだよ（笑）

Amazon Delivery Service Partner

有る意味、最新の早期退職優遇制度のマイルド版的な感じで受け止めております。

たくさんのお客様たちが、誘いに乗ってフリーランス軽貨物ドライバーで開業ライフを送っていただける事を切に願ってやみません。

そうありつつづける限り、我々は廃業しなくて済むと実感できるのです。

しかしながら、2年後はわかりません。

Amazon Delivery Service Partnerを一般人に用いて開業プログラムとして運用するなら話は違います（笑）

Amazonから直接契約するのではなく、私なら2次請けぐらいで下請けで法人ごと契約したいですね（笑）いつでも抜け出せるからね（笑）

今の時代、Amazonと直契約の何が嬉しいのか？（笑）

コシが無いうどんでも満足。うどんの違いなど知っても腹が満たされる訳ではありません。安く早くを求めているから、この店を選択しただけ。

専門性を高めて報酬に返る気持ち前提として存在しなければ、下請けで協力会社として働く同業者が可哀そうだ。綺麗事言って廃業するどっかの社会派政治家と一緒に類いになりますよ(笑)一時の利益よりも長く継続した細い利益こそ大切だと私は思うが、このコシの無いうどんの安価さを棚に上げて、文句だけは一人前に言う軽貨物ドライバーが多いから我々にもチャンスが到来する話ですよ(笑)ちょっと違う方向性の自己肯定感など荷主の迷惑ですよ(笑)

その意味が理解される日が必ず来ると断言できますよ（笑）

意見が違うこと理屈が通らない世界

だから面白い。17年目を迎えても軽貨物運送(モノを運んで金をもらう)仕事は面白いと私は思う。運ばば金はくれる(笑)そして次は同業者のキャリアの先輩と後輩の間で苛まれる日々。面白い。恨まれ、頼られ、裏切られ、叩かれといろんな人のドラマを横目に見ながらも自分の飯の種そして人付き合いと泥臭い面白さを今は感じる。商売を始めたすぐに絶対に感じることはできなかったが、自分の食い扶持が確実になった今だからこそ横目で見る面白さはある。軽貨物に限らず、どの業界でも言える話。格好良い言葉で漁場を変える奴はどの業界でも居るが、実は誰もが投げ出したオワコンと言われる部分ほど残存益がたくさんあることも地味であるが、本当の話w投げ出して人気がない仕事や業界ほど楽しい部分がある。思わぬ次の展開もあったりする。なぜならライバルが少なく、取引相手も寂しくなる業界の事も理解しているから何かとやりやすいw今でいえば、フードデリバリーが一番人気。それは誰でもするが、買い物代行を地場で手作りでやっている者にスポットは絶対に当たらないwここに面白い漁場があるのに誰もやろうとしない。