

倒産の予兆って何だろう

- 支払いを意識しなくなった時
- 法人化して1期目の決算を終えた6カ月後
- 事業以外の収益に反映しない雑務に追われる
- 社会貢献を始めた時
- スピリチュアルを意識した時

思いだとキリありません(笑)

でも事業収益がトータルで黒字の継続性がある方は無縁ですからね。いづれにしても、自分の行動を無意識にこなす日々なら要注意です。

不意に背汗をかいた時

数字はアバウトですよ(笑)

毎月の入金確認に訪れた銀行ATM出た時に通帳を見て、当月分(10月に関係する)出金と入金額を書きだす。

出金	50万円
入金	40万円

法人なら10倍でも100倍でも考えてください。割合の話ですのね。精査する前にざっくりと単月10万の赤字。

そして手持ちフリーキャッシュ(CF)を確認する。財布の中身。口座の残高。。。CF　100万

今のままの状態で放置なら単純計算で毎月10万赤字。の8カ月で80万の赤字。これ以上費用無しで赤字は有りえない。突発的な費用発生で20万ぐらい考えれば、安易に見積もって8カ月。9ヶ月目の朝は迎えない。ここで、いくら後悔しても赤字10万円は解消されない。現状の売上40万円を維持した上で、上積み10万でも足りない。なぜなら10万を売り上げる為に軽貨物運送だからコストも上がる。15万ぐらい売上で、費用が5万円上積みされる。それで損益分岐が55万円で収支ブライマイセロだ。これは実数ではなく割合で考えてくださいね。

だから大事なのは、「単月の収支」

出金に関する精査

肝心な事は、今回は通帳で支出に関する事が把握できる環境にあったこと。現金の支払いがある場合は、現金で支払った領収書も把握するのに必要であること。出金額の把握
現金支払(領収書)と通帳記帳の出金額＝軽貨物運送に必要なコスト

だから後で精査しやすいように支払いは振込やクレカ支払に集約する事も大事だと言えますね。帳簿が綺麗とか金持ちや小金持ちが言う美辞麗句。あくまでも事業主が途中経過を振り返る為に利用する紙きれに過ぎない(笑)大企業の社長が言うキーワードに騙されるな。

A案件を完結する為に必要なコスト
B運送業を継続する為の　車両維持費
C売上に直接的に関係しないコスト
D副業維持の投資？投入コスト
E家族に入れる養育費
F衣食住に関する生活維持コスト
Gその他

廃業する事を意識して、リカバリーを忘れて単月黒字にする事に全力を上げる。廃業回避に伴う貧しさは貧困ではない。なぜなら先が見える貧困は貧困ではない。最初に切るのは、売上に反映されないコストを切る。

BとCとDとEとFとGを残し、Aを除外する。
Aで40万を維持する。時間軸は除外する。
最初にBを除外しない理由は、ここまで来ればBのコストを維持する状況でない点。CFの枯渇により維持コスト守るほど余裕がない。残り8カ月、Bを捨てる。Bがノントラブル無い事を祈るだけ(笑)
神頼み。だからこの状況になった時にBを躊躇なく頭から切り離す為に平日頃から内装に錢を費やすよりも車両維持の為にメンテナンス費用を適時費やせ！と言っている。非常事態の時に真っ先に「まだ車はトラブル無く持つ！」と言いつける為にメンテナンスが必要。外装がポコポコでも整備が行き届いていれば、逃げ切れる。この為だ。

BとCとDとEとFとGを全て捨てる
Cの接待交際費や同業者との会合。冠婚葬祭・慶弔・お中元・お歳暮など売上に間接的な繋がりは不要。なぜならこういう状況下で直接的以外の内容は考える時間が無い。

D本業で採算が取れないのに副業で補う時間が残されていない。自分の力は全力で一極集中。力の分散は大企業や資金繰りが潤沢な事業主のお家芸。自分とは違う事を十分に認識する。時間が残されていないことを認識する。
E妻子持ちなら共働き・専業主婦など色々環境があるだろうが、非常事態なんだ！家に入れる錢を止める。F止める。共働きなら嫁さん側の財布から支払ってもらう。妻は立替ってもらう。
G生活や事業に無縁な費用は全て即日停止する。

A以外支払いを止めて成り立つ事業か？
税務上のルールは、事業と家庭の財布は分けて確定申告をする。しかし非常事態の把握とは、事業と生活に関わる全ての入金と出金の差引でプラスの錢が残るのか？

ここまで出来ないなら軽貨物をする意味はない

BからGの中で全部を切らなくても黒字化出来るなら一番いいことだ。でも専業主婦で、費用の肩代わりが出来ない。自分以外に外からの入金が期待出来ない。色々条件があるかと思う。なら諦めて、8カ月と言わずバイトに切り替えてAを逆に切り捨ててバイトのかけもちでA以外を維持する方法はある。それぐらいは考えれるだろう。

AとかBとGを考える事は容易い。安易な仕事(笑)
だれでも考えれる。
cからFの切り捨てが容易でないから、平時より単月コスト収支を意識した貧乏生活を繰り返すのだ。何も悲観的になるには理由がある。もしもの時にCからFを切り捨て無くても良いように、何も問題がない時にCからFの代替え案を考えるんだ。

副業は本業の余力でやる

そんな事を叫べば、委託会社の下請けドライバーが増えません。アマゾンフレックス紹介コード経由での開業者が増えません。ワーイーツの紹介アフエリ経由の開業者が増えません。不労所得を謳わなければ、情報商材ビジネスが繁栄出来ません。色々困る人が居るのです(笑)
眺望の良い場所でパソコンで仕事をしている様子をスマホで撮影する意味が有りません。

自由や礼束をちらつかせる意味がありません。商売が出来ない人たちが居る事も確かです(笑)

ハッキリ言えば、困るのです。私も飼っても委託会社(笑)困るのです。余力でやられると余裕があるので、物事を急かしても氣にならない。だから動機だけで錢化出来ないのです。。。(笑)

10人のうち1人の上手く行った人の話を増幅する必要はありません(笑)
もしかすれば、自分がたった1人になれるかもしれないと思わせれないからです。

<div><div></div>自動車</div>

共働きと専業主婦の考え
EとFについては一時的に供給先を変えろ。 8カ月後を期限として、ざっくり13万円×8カ月＝100万円近くを嫁さんの稼ぎとへそくりで渡く(笑)ワタシがやった愚策。。そこまでして維持しますか？ こういう企業で言う金融機関へのリスクみたいなことを夫婦間で出来ますか？(笑) そんな事を8カ月間出来ますか？だからコストを掛けずに売上を入力を増やす為にアルバイトを身一つでやる。軽貨物の空いた時間に確実に入金を積み上げれるアルバイトを増やす。コストをそのままで、入ってくるお金を増やす。子供の年齢にもよりますが、保育園に入園させる。嫁さんに働いてもらう。色々なケースがあります。でもどうしても費用自体が払えない場合は、そこまでして継続する必要がありますか？ このEとFは軽貨物運送を継続していく気持ちを確認する項目でも有る。まだ8カ月前でよかった。泥沼に入前でよかったと思える場面でもあります。

住居費を精査する

Fですが、軽貨物運送でレンタルオフィスなんか必要ありません(笑)どこのクリエイターの真似ごとをやっているのでしょうか？(笑)軽トラ1台。箱バン1台が事務所ってのが売りですね(笑)サロン運営もクラウドだから良いんでしょ？(笑)

- 実家暮らし
- 家賃を2万落とす
- 取引先のスペースを借りる

<div><div></div>ピックアップトラック</div>

元々ボロ部屋なら下げようがありませんが、ぼろの家に住んでいるからって仲間が増える訳もありません(笑)人を騙すならポロ屋でもだませれます(笑)二世帯住宅する詐欺師も居ますね(笑)何でも良いんです。安けりゃ(笑)

8カ月前に考えたくない

だから単月の収支を意識する。
内装充実より定期予備検査。メンテナンスに錢をかける。
余裕があるなら好きにすればいい。錢も無いのに売上に繋がらない賢沢をやるから資金ショートする。
売上の安定を図るために良質単価よりも1日無売上を無くす事が大事だと考える。
1日単位ではなく30日のトータルの売上に拘る。

全て考えたくない。
一生そんな事を精査したくない

だから日常から悲観的に考える貧乏性が今の私を支えています。
明日から仕事が無くなると思うから売上に繋がらない事はしない。
銭が掛るから見栄やプライドは要らない。
全て非常事態の8か月前を迎えたくないから余裕を持った思考や準備を大事に思います。

廃業前を迎える人間にテクニックは不要

資金ショートする人間に「200個宅配配れる俺流」なんか不要。
台風前の対応や道具を並べた動画も不要。
他人の上手く行った手段を知る必要も無い。なぜなら資金収支赤字なら座して死を待つだけ。

今必要な事をやらずに現実逃避する動画を見ている。
そんな垂れ流し動画なんか役に立たない。
派手な他人の行事なんかに興味を持つのはリーマンか実感が無い予備組ぐらいだよ(笑)

悪徳組織と感じますか？

今更ここまで読んで感じた事とは？
悪徳ですか？歴史は繰り返されると思いませんか？
軽貨物の商売とは、やはり魔物が住んでいるでしょうね？(笑)
善悪は別として、脱サラして独立開業する貴方の背中を押したのは確か。
リースとしても60回払いの月々8万円近くを支払いながら利益を上げたのは確か。
キッカケを作ってくれたのは「軽貨急配」でした(笑)
独立開業した次の日からどうするかは貴方次第ってこと(笑)
この点をどう感じるか？(笑)
「騙された」と感じて、その場で文句だけ垂れて状況が変わると思える人とワタシみたいに状況が変わらない。結局最後に判断した自分が悪いと思う人。それぞれ道に善悪などありません。善悪は司法が判断するし、明日の1円の利益にもつながらない即効性の無い話に付き合うほど当時の自分に余裕無し。SNSで文句だけ垂れる初心者や業歴が長くても文句垂れて状況が好転する他カ本願事業主を羨ましくも思える(笑)それで生きてきたなら、自分の思う道を進むもよし。ワタシはサラリーマンじゃないですから、「騙されたとSNSや知恵袋に書く奴には何事にもなりたくないな(笑)心に重たいですね。

脱サラしてまで借金を背負ってまで開業した動機

脱サラ時点で手持ちがないの。
だから投資したくても投資する銭がない。
日々の生活がある。
リースかローンなの。
ローンの与信がダメだったからリースで契約したの(笑)
リース契約したのに時給800円の早朝青果市場のピッキング作業が仕事だった(笑)
リース車関係ない(笑)
この時点でヤバイと思い、軽貨物運送と言う自営の気持ちを一気に忘れ去った。
それよりも生きること。
延命する事に集中する。

	
自動車	

具体的な数字の把握を行うことから始める

AM2時～AM11時まで9時間×800円＝7200円(1日)
実働25日×7200＝180000円

足りないのは目に見えている(笑)
リース代80000円充てて残100000円
脱サラ時点で任意整理の絶対返済70000万(笑)月々ね。
残30000円。。。。
3万では生活出来ません。
またリース完済時の後の㊦ 黒馬が買えません。
語まされてしまふ。。
13時～21時まで‘ファースト’店で店員する。
時給800円×8時間＝6400円
実働25日×6400＝160000円
残190000円。。
トラックを使わないって言っても移動に使う。。
‘ファースト’店は、大学界隈の店舗を選択してたから同僚アルバイト仲間の卒業に伴う引越が毎年必ずある。
この現金収入になる引越を実働25日とは別の4日間に充てる。
それが8万ぐらいいった。
少なくとも実働平均27日ぐらいで総額26万強の売上。

任意保険　15000円。。
高いって感じるかもしれないけれど、銭の予算は多めに計画を行うのがショート防止の鉄則ちがうか？(笑)

	
ピックアップトラック	

	
家賃	50000円
光熱費	20000円
通信費	25000円
生活費	60000円
車両費	30000円
←	▶

etc
この時点で6万ぐらい残っていました。
最後にガソリン代。
この時点で往復数千円だと3万ぐらい。
残3万は雑費で飛ぶ。だから残らないか一部マイナス(笑)
月4回ぐらいの自前で取る引越のコストは売上の5割ぐらいだからそれは前月のマイナスの補でんもしくは小遣い(笑)
最終的に5年間ぐらいは収支トントン。
車検の年なんぞはむしろマイナス。
事故も多かったから収支は正確にマイナスかな(笑)
でもクルクル現金が小額でも回ってました。
回るから生き延びれる。
キャッシュフローと言うことです。
血流が非常に滞滑だったからマイナスでも大丈夫。

開業時に一番考えることは？

私用と公用(ここで言う事業主)の会計的な勘定科目は別として気持ちの上で、限られた売上で生き延びる為には区分けを忘れる。

	
1	アパワトで良いから全支出を把握する
2	1日実働時間(20時間)を可能な限り小さい売上を積み上げる
←	▶

支出と収入の1円でも逆転を目指す。
求人誌は要読書で、短時間・単発仕事を隙間に入れる。
この真っ暗な生活の先の光を自分で決める。

それは、

全ては手に入れれないと割り切る。

	
任意整理＋リース代を完済すること	
5年間でディテールを知る	
6年目で中古トラックを手に入れる	
←	▶

この3つがクリアできればとりあえず人並みのスタートラインに立てると考えました。
借金持ちの能力が低い25歳だったMOKUBAが開業当初から何もかも満たす事が出来るなんて思いません。
この3点を手に入れる為だけに進んで来たと思う。

Amazon Flex所属会社の優劣ではないと早めに感じるべき

この軽貨物運送で自分は何を手に入れたいのか？
MOKUBAの場合は、手に入れたいと言うより「リセット」出来るのか？スタートラインに立てるのか？
それだけを考えてきました。
若さがあったからと一言で済まされとも思います。
所属会社の責任を追及する時間があるのなら、自分が必要としている収入に到達する術を考えるべきである。
時給が高い安いを考える前に、行動した先に手に入れるであろう収入額を意識すべきである。まして2時間4000円で「動きたい時に動く」スタイルを手に入れようとして、生活損益が下回るようなアホな立ち回りをしないように。

	
ピックアップトラック	

田舎の軽貨物に失望して大都市へ出稼ぎする

今後こういう人が増える。

田舎のロジクエストや物流時代や若菜ネットワーク含めた電話帳配達で疲弊する。

疲弊した目で、大都市部のフリーランス軽貨物ドライバーたちのツイートを羨望の目で眺める。

<div><div></div>自分にもできるのではないだろうか？</div>
<div>◀</div>

期待を抱くことに悪いことはない。

きつとうまく行くだらう。

5年もすれば、田舎と同じく変わり映えのしない軽貨物業界がそこにもある。

要は、「銭をいかに残すか？」利益を残すか？そのために割の良い仕事を選択しようとしているのでしょ？「やりがい」とか「天職」などと実感する前に生活費の損益がプラスになった

先に勝手に感じる感情を先に求めてうまくいく訳がない（笑）

行くのなら、宿なし野宿で車中泊を繰り返す様を動画に流せばいい。

たくさんの人のお励みにもなり、たくさんの人のお感を得られる。

やるなら出稼ぎに行くのなら、とことん利益が残るやり方で出稼ぎするべきだと思う。中途半端に行くのなら、田舎の従来の委託体系で仕事をする方が銭は残る。

生活物価が違う。

<div><div></div>生活費を落とす＝大都市の価格帯</div>
<div>◀</div>

どっちか話。田舎の地方の田舎の変わり映えのしない生活の日々に飽き飽きしている自分の気持ちだけの問題だろ？（笑）飽きてマンネリしているやつ多いからさ。安定期ってほぼマンネリなんだよね。マンネリの日々の中で、マイナーチェンジを繰り返す自分との戦いなんだよね。動くと銭もかかる（笑）

飽きている自分が嫌だから大都会の仕事に目に向く。

羨ましくもなんともない。変化したいのは飽き飽きした日々から逃げたい口実しか思わない。1時間2000円の何が羨ましいのか？（笑）

お前が知らないだけで、なぜ片田舎で無名の無言の軽貨物ドライバーが委託仕事を相も変わらず続けているのか？情報弱者も居るだろう。しかし「残るから」なんだよ？（笑）お前が知らないだけで、残るから、他がやめて脱落するから、良い条件が引き出せる。人手不足は追い風。人手不足を狙って価格交渉を更新して、誰にも黙って良い割の良い仕事を引き出す。それが自営業の醍醐味ってわからない奴が多すぎる（笑）ありがたい話なんだけれどね。

だから田舎から都市部にアマゾンフレックスやりたければ出稼ぎに行くのは賛成！残る奴の為に、パイは減らすべきと言うのが私の考え。

時々餌に吊られて漁場を変えるのは勝手。

釣るやつが少なければ、少ないほどメリットがある。

待てない奴は漁場を変える。

独立する前にお金の考え方をまず改めることから始める。いくら売りあげるか？ではなく、まずいくらで生活するのか？積み上げ式で金額を確定していく。

損益分岐点を決定して、1日いくら稼ぐ事ができるのか？組み立てる。

その順番が逆だから儲からないのではなく、残らない(笑)

Amazon Flex(アマゾンフレックス)に目で見えない形で1個あたりの委託準備を薄められるのか知らない(笑)

1時間に10個　200円×10個＝2000円

まずはヤマト運輸への委託コストを基準にしているとは限らないし、200円であることもない。そして200円になることはない。

だからAmazon Flex(アマゾンフレックス)を用いて、都市部(荷物量が集中する)エリアのコストを下げる。地方での大手物流コストを薄める手法に出来ると考える。

<div><div></div>MOKUBAの会社へ以前彼らがコンサルを介してアプローチしてきた時の単価は100円を切っていた。</div>
<div>彼らの最終目的は80円だと思う(笑)MOKUBAの勝手な筋読みだ。</div>

80円にする為には、競争するパイを増やす。委託ドライバーを増やす。

その中で配達件数が多い順から生存競争的な順位と言うか優劣をつけると思う。

1時間に10個より15個配れば単価が下がる。Amazon Flex(アマゾンフレックス)のね。効率上がるから。

そこに不在再配達の問題は無い。前日の不在が配完に交じっているからね。

完全出来高制ではコスト削減が出来ないんだよ(笑)

時間定額って所が業人うけるし、管理する側ならコスト管理がしやすい。

<div><div></div>2時間　4000円</div>
<div>1時間換算　2000円(10個)</div>
<div>やはり1個あたり200円ぐらいの計算</div>
<div>1時間8個より15個くばれる体制を望んでいるし、優遇する施策が反映される。</div>
<div>定額制は稼げない者にとっては天国。配れる奴にとってはピンハネ根こそぎ(笑)</div>

稼げれないのではなく稼ぐまで売上がていない

利益が残るのはいくら？

<div><div></div>具体的な金額を知らずして、いくらまで売りあげればいいの？(笑)</div>
<div>何時間働けば自分の希望額が手に入るの？</div>
<div>最初から効率を求める奴は、あかんね(笑)</div>
<div>やった者。やり続けて利益が残っている組立を行った者が次にやるのが時間効率。</div>
<div>順番が違うのよ？</div>
<div>時間効率をやる前に1日いくら売りあげるのか？を知らない奴に効率も効果も関係ない。</div>
<div>知恵袋に書く前に、おまえら甘え過ぎ。</div>
<div>こんなこと当たり前やぞ(笑)</div>
<div>MOKUBAなんて出来そこないの後発組やぞ(笑)</div>

PS:元軽貨急配の創業社長と当時2007年ごろの世論などを改めて掲載しますね。

また当時の軽貨急配とのリース契約書などもアップロード出来ればあって思ってますよ(笑)

<div><div></div>現在の金額ベースでの開業条件なんて甘い甘い(笑)</div>
<div>誰でも飯が食える世界だよ？</div>
<div>なのに廃業する奴が居るんだなあ〜(笑)</div>
<div>ロジクエストがどうだ？赤帽がどうだ？スーパーカーゴがどうかあだ？(笑)</div>
<div>関係あるかい？借金もぐれの開業者に？</div>
<div>有名だのHPがオシヤレだの(笑)開業する人間が多い少ない？</div>
<div>元請けが個人だの法人だの？</div>
<div>それより貴方が開業するであろう心持と言うか覚悟って奴を少しでも感じている方が上手く行くんじゃない？</div>
<div>そして「儲ける」とか「成功」とかっていう見えない互みたいなモノを手に入れる近道じゃないかな？</div>
<div>タイトルで引っ張っというてね(笑)あはは。</div>

<div><div></div>自動車</div>
<div></div>

悪どいと捉えるのは簡単

結局、何を始めても結果的に現状が満たされていれば、過去の動機づけは「善」になり今が満たされない理由を自分に置き換えることなく他責にすれば、当初の動機づけは「悪」になるだけの話。最後の最後は、動機づけが「善悪」か？それとも動機づけはあくまでも動機づけに過ぎない。始めるのは、みんなスタートは同じスタイル。1年が経ち、2年が経ちと時間の経過と共に「費やした時間」と「工夫の数」だけ差が付く。差が付いても最近は、「ニワカ」で「動画1本」仕上がる。これはインフルエンサーのマニュアルに載っているでしょ??

（笑）「走りながら深堀する」って感じで（笑）実体験の実験の繰り返しで得られた情報ってね、貴方が継続性を維持する中で、上っ面で論じていた事が全て出るんですよ（笑）短距離走なら化けの皮は剥がれないが、継続性の長距離走なら「ネタ不足」に必ず陥る。だって上っ面ぐらいの情報なら「興るほど実験数がある」からね（笑）

簡単に見つかる方法があるんですよ？それは、貴方の実体験を対象者に質問すればいいの。簡単でしょ??質問ってね、実体験と実験の数だけ伏線がたくさんある。どんな考えで取り組んできたか？

<div><div></div>再配達有料化 1つ語ってもメディアの二番煎じの感想を語るのか？実際に実働部隊で有料化をメーカーと競技して有料化しているのか？出来上がったデータの裏付けで語るのか？又聞きで語るのか？質問すれば、1発でわかる（笑）</div>
--

<div><div></div>なぜ有名になることと案件の質が低下するのか？君が特殊人の客を持っているのか？持っていないのか？これでも違う。世間一般に流通しない案件はなんですか？と質問すれば、従事してればきわどいラインを攻めることも出来る。質問一つで相手の力量がわかる。吹かしか実体験がわかりますからね（笑）</div>
<div>その上で動画配信者を泳がしている人間も居ることぐらいは理解してもらいたいね（笑）</div>