



～迫佑樹公式LINEマガジン～

「借金＝悪」 という思い込みが、
あなたの成長を鈍化させている。
4億事件の裏側の話

どうも、迫です。

昨日は、
「23歳で銀行と1億円の取引をし、表彰された話」
をシェアしました。

おそらく、多くの方がこう思ったはずです。

「情報発信って、ここまで可能性あるんだ…！」

実際、あの取引は僕にとっても
人生の大きな転機でした。

でも、発信後にこんな声が届いたんです。

「ビジネスが順調なのに、なんで銀行と取引をして
お金を借りたりするんですか？」

…正直、これを聞いて思いました。

「うわ、めちゃくちゃもったいないな」と。

この質問に、今日は真っ向から答えようと思います。

そして、このマガジンを読んでくれているあなたが、

「自分にもできるんじゃないか？」

「借金って、行動する人のためにあるんだな」

と、前向きな一步を踏み出せるように書きました。

「借金＝悪」は、古い

世間ではまだ根強くこう言われます。

「借金はしない方がいい」

「ローンは身を滅ぼす」

「自己資金でやるのが堅実」

たしかに、その考え方が必要な場面もあります。

だけど僕は声を大にして言いたい。

「順調なときこそ、銀行と付き合うべき。」

「経営者ならお金は借りれる間に借りておくべき。」

だと。

なぜなら、経営者にとって、
「借りた額 = 信用」だからです。

「守るべきもの」があるからこそ、
順調なときに備えるという考え方

想像してみてください。

あなたのビジネスが軌道に乗り、

売上も利益も右肩上がり。

チームも増えて、広告も回して、
固定費もガンガンかかる。

そんなときに、

もし「突然のトラブル」が起きたら？

たとえば、

- SNSのアカウントが一時的に凍結されて、集客ができなくなる
- クライアントが急に音信不通、入金が止まる
- 家庭の事情で一時的にビジネスに集中できなくなる

……実は、こういうことって誰にでも起こり得ます。

そして、事業が大きくなればなるほど、
“影響のスケール”もでかくなる。

固定費が毎月3000万円

人件費が月1000万円

広告費も月1500万円超え

こんな状態で、収入がストップするような事態が起きたらどうなるか？

会社の支払いは待ってくれません。

スタッフや外注さんに給料を払わない、
なんて絶対にできない。

さらに、そのサービスを受けてくれてる
お客様のことを考えたら、

「トラブルが起きたので撤退します」なんて、
そんな無責任な選択肢は取れないんです。

僕たちは、夢や理想のためだけに
ビジネスをしてるんじゃない。

関わってくれる人を『守るため』にも、
経営を続ける責任があります。

だからこそ、ビジネスが順調な今こそ備えるんです。

銀行と信頼関係を築き、いざという時に

『対応できる力』を蓄えておく。

これが、プロの経営者としての覚悟です。

うまくいってる今だからこそ、

もしもの時の安全装置を
つけておかなければいけません。

「1ヶ月で4億円をどうするか？」
背筋が凍るような現実に直面した日

あれは数年前のことでした。

朝、いつものように口座を確認した僕は、
画面を二度見しました。

入ってくるはずの2.5億円が、どこにもない。

「…おかしいな？」

そう思って調べてみると、カード会社からの連絡が。

内容は、

「売上が急激に増えすぎて、不正の可能性があるため
入金を保留しています」

マジか。

一瞬、時が止まったような感覚でした。

でも、頭の中ではすぐに計算が始まります。

「今月の固定費が数千万円、外注費、
スタッフの給料…あ、そうだ」

「来月、納税1.5億円も控えてる…」

……つまり、

あと1ヶ月で4億円をどうにかしなきゃいけない。



迫佑樹@Brain社長 | 年13億の流通額、ユーザ数28万人突破のプラ... ✓ ...
@yuki_99_s

【拡散希望。コンテンツ販売の未来について】

※最後に重要告知あり

2年前、僕は2.5億円の資金凍結を食らいました。

提携先の決済会社から突如届いた通達。

そこには

「決済ライン凍結および出金不可のお知らせ」

との文字が。

Brainの2ヶ月分の流通額が予告なしに留保されたのです▼

お詫び申し上げます。ご不便をおかけして大変恐縮ですが、本日をもって貴社との契約を解除いたしました。これまでお世話になりましたこと、心より感謝申し上げます。

普通の個人事業主だったら、ここで終わりです。

売上は立ってるのに、キャッシュが動かない。

支払いが迫る。

信用が崩れる。

事業が止まる。

まさに“即死”です。

でも、僕は焦りませんでした。

なぜなら、日頃から
銀行との信頼を積み上げていたからです。

- 毎年の決算書をきちんと提出し
- 定期的に担当者と面談し
- 未来の展望を数字で見せていた

要は、「うまくいっている時」に、
信頼という資産を築いていたんです。

だから、連絡一本で銀行が動いてくれた。

「今回こういう事情があって、一時的に資金が止まっています。

でも、来月には戻ります。
過去の数字も見てもらえたから分かると思います」

そう伝えると、

銀行は一瞬も躊躇せず、資金を動かしてくれました。

その資金で

- 社員に給料を払い
- 外注さんにも滞りなく報酬を渡し
- お客様へのサービスも止めずに提供し続けた

と迅速に対応できたんです。

このとき、僕は心の底から思いました。

「ああ、これが“信用”の力なんだ」

売上じゃない。知名度でもない。

「いざという時に動いてくれる人間関係」こそが、
経営者の命綱。

だから僕は今も、
数字が出ている時こそ地道に銀行と話し、

未来のビジョンを伝え続けています。

トラブルは、いつか必ず起きる。

でも、そのときにパニックになるか、
冷静に守れるか。

その分かれ道は、

「平常時に、どれだけ信用を積んできたか」
だけなんです。

借金を武器にできるかどうかで、 未来は分かれる

さらに、お金を借りるという行為は、

トラブル時以外に

事業をブーストするという観点でも
絶大な威力を發揮します。

ビジネスって、
原理的にはめちゃくちゃシンプルです。

「100円で仕入れて、200円で売る」

だけなんです。

- 100円の広告を出して、200円売る

とか

- 100円で仕事を頼んで、200円売る

とも言い換えられますが、
本質は同じく、安く買って高く売るだけなんです。

でも、じゃあなんで稼げる人と稼げない人に分かれるのか？

答えはカンタン。

「どれだけの資金を、どれだけ早く回せるか」

この“かけ算”の差だけなんです。

たとえば、手元に1万円しかない場合、100円の商品は100個しか仕入れられない。

売上は2万円、利益は1万円。

でも、ここで銀行から9万円を借りられたら？

- 10万円で100円の商品を1,000個仕入れる
- 200円で100個売ったら、売上は20万円。
- 借りた9万円を返しても、手元には11万円が残る。

利益は、一気に“11倍”に跳ね上がる。

しかも、それを1回で終わらせず、毎月回せば？

→1万円→11万円→121万円→…

と増えていきます。

そう、借入したかしてないかで、
桁が1つも2つも変わる世界になるんです。

つまり、「借金」はただのリスクじゃない。

“時間を買って、未来のスピードを上げるための
ブースター”なんです。

もちろん、何の知識もなく借りて浪費に使ったら
意味ないですよ。

でも、再現性のある仕組みがあるなら

あるいは、スキルを積んで
「利益を出す算段」があるなら

その瞬間、借金は悪じゃなくて
最強の味方に変わります。

経営とは、足し算じゃない。

「信用」と「行動」と「資金」を掛け合わせて、一気にスケールしていくのが大事なんです。

そのレバレッジを効かせられる人間だけが、

見たことのない世界にたどり着ける。

大企業も、
みんな借金をしているという事実

たとえばあの「ソフトバンク」。

有利子負債の総額は20兆円以上。

…想像ができないほどの金額を借りています。

でも、ビジネスがうまくいってないから借りてるのか
といえば、むしろ逆です。

その借入をもとに、

通信インフラ・投資事業・海外展開を一気に拡大し、

数兆円レベルの利益を出せる会社になったわけです。

他にもユニクロや楽天など、

多くの企業が

当たり前のように借入を活用しています。

投資の神様である、

ウォーレン・バフェットもこう言っています。

If you're very confident about the future,
borrowing money isn't necessarily a mistake.

(未来に対する確信があるなら、
借入は間違いではない)



実際に彼の会社「バークシャー・ハサウェイ」は、

数十億ドル単位の資金を調達し、

年利10%以上のリターンが見込める案件に
ベットしています。

いわば、

『借りたお金で資産を倍以上に育ててる』状態。

つまり、大事なのは…

『借りるかどうか』ではなく、

『借りたお金を、どこにどう使うか』

ということ。

この視点を持ってみてください。

もし僕が、何も持たない個人
だったとしても借金を活用する

ここまで話してきたのは、
企業や経営者としての「借入の意味」でした。

でもね。

これは、別に
大企業や上場企業だけの話じゃないんです。

個人にも、同じことがいえる。

もし、今の僕が

- 貯金ゼロ

- コネもゼロ

- スキルもゼロ

みたいな状態で、

またゼロから始めるとしても…

死ぬ気で働いたら返せるレベルの借金なら、
僕は迷わずすると思います。

なぜか？

理由はシンプル。

「今すぐに成長する」ことが、
人生のスピードを変えるから。

たとえば

自己投資先として、30万円の教材があるとします。

でも、今は手元にお金がない。

「じゃあ働いてから買おう」と思って、

時給1,000円のバイトをして、
300時間働いて30万円を貯める。

それも、もちろん素晴らしい選択です。

でも、時間はかかる。

一方で、先にお金を借りて教材を買い、
スキルを身につけたら？

勉強して、時給2,000円で働けるようになった状態で、
150時間働けば返済は終わる。

必要な労力は半分。成長スピードは2倍。

要は、

「借金せずに成長を後回しにする」のか、それとも

「借金して今すぐ成長し、先に進む」
のかの違いなんです。

しかもこの差って、

半年後、1年後、5年後……

取り返しのつかないほど、大きな差になる。

だから僕は、こう思う。

借金を「悪」だと思い込んで、
チャンスを逃す方がよっぽどもったいない。

正しい知識を持ち、

正しい自己投資をして、

その借金を「加速装置」にできるなら、
どんどんやるべきなんです。

人生のステージが、

1年後ではなく「1ヶ月後」に変わるものかもしれない。

そんな可能性があるのが、

「正しい借金の使い方」なんです。

だから、今日このマガジンを読んだあなたには、
改めて伝えたい。

借りるかどうかじゃない。

借りて、どう生きるかだ。

信用を積み、学びに投資し、

スピードを上げて未来に突っ込め。

それが、
自分の人生を自分で“選ぶ”
ってことだと思います。

僕も今、自分が持ってる以上のお金を
銀行から引っ張ってビジネスしています。

規模は違うかもしれないけど、
リスクをとって未来のために動いてる仲間として。

一緒に頑張っていきましょう。