

個人で生きるための  
新しい教科書

雇われなない生き方

+ $\alpha$ の世界

11ヶ月で脱サラを達成した  
超現実的な方法とその後の生き方

(著)MASAKI

落ちこぼれ会社員が副業から始めて  
わずか11ヶ月で脱サラを達成し、  
月収200万を自動化するまでの  
足跡と真実が詰まった起業の教科書

今だけ  
無料!!

個人で生きる道を  
歩んでみませんか？



freedom

## ～目次～

■はじめに	4
■第1章：雇われない生き方+ $\alpha$ の世界	20
・雇われない生き方+ $\alpha$ の世界とは？	20
・雇われずに生きる方法はたった2つ	23
・安定を目指すならビジネスが最適	26
・安定が不安定に変わった事例	30
■第2章：一人でも活躍できる理由	36
・個人へお金が流れるようになった	37
・企業から個人へもお金が流れるようになった	40
・個人ビジネスはえげつないスピードで進化する	41
・人の仕組みに乗っかるのではなく自分で作る	45
■第3章：個人ができる最強のビジネスモデル	47
・ホリエモンの4原則+大事な2つの原則	49
・ビジネス選択失敗事例	52
・長期的な目線で選べば安定に近づける	56
・刑務所でも年収1億	59
・コンテンツビジネスのデメリット	61
・安定に欠かせない3つのスキル	63
・コンテンツビジネスで収益化するための様々な方法	68

- ・コンテンツビジネスで収益化しやすいジャンル……71
- ・コンテンツビジネスで爆発的な収益を上げる企業……73
- ・コンテンツホルダーは時代の波に飲まれにくい……78
- ・コンテンツビジネスの種類……80
- ・コンテンツビジネスの始め方……82
- ・情報商材は詐欺なのか？……87

## ■第4章：10億社長に直接習った成功者思考……90

- ・みんな間違えるプロの定義……94
- ・未来への種まきはすでに始まっている……95
- ・根拠のない自信を持ち100%自分を信じる……103
- ・年収1000万超えが5%しかいない本当の理由……105
- ・ドリームキラーとの向き合い方……108
- ・自己流はコスパが悪い……111
- ・お金よりも大切なもの……114
- ・情報は乗りこなすもの、踊らされてはいけない……118
- ・簡単に人を信じてはいけないが、勢いも大事……120
- ・知っていることと、できることは違う……123
- ・気づいたその日が一番若い……125

## ■ラストメッセージ……127

## ■余談……130

## ～はじめに～

「お前なんてうちの会社にはいらんないんだよ！」

中途入社してからわずか1週間。100名以上が参加する全体会議でいきなり社長に怒鳴られた。

僕の挨拶が気に入らなかつたようだ。

この日、社長に会うのが初めてだった僕は、100名以上が参加する会議の中で挨拶をすることになった。

そこでこのように話した。

「初めまして、大阪営業所の横山雅樹と申します。年齢は30才です。今まで3社で働き、いろいろな業種で経験を積んで来ました。この業界は未経験ですが、こ

れまでいろいろな業界の人と接してきたので適応力には自信があります。

会社にもお客様にも必要とされる営業マンになるために、1日1日を全力でやっていきます。これからご迷惑をおかけすることもあると思いますが、精一杯頑張ります。よろしくお願いします！」

正直いうと、転職を繰り返したことを後悔していたし劣等感も感じていた。でも、そんなことをバカ正直にいつでも仕方がない。そう思ってポジティブな言い回しで自己紹介をした。

すると社長から「はあ？お前、なに自分に都合がいいように言ってるんだ？今まで何度も転職してきたってことは逃げてきたってことだろうが。根性がないことを認めずかっこつけるな。お前なんてうちの会社にはいないんだよ。なんでこんなやつが採用されてんだ。採用したやつは誰だ？」

そのように怒鳴られ、入社して1週間ですべてを否定された。

シーンとした重い空気が張り詰める中、僕をかばってくれる人は一人もいなかった。

「この会社で頑張るんだ！」30才の時にそう決意して入社したのに、大きな不安を感じながらのスタートとなった。

## 29才で年収290万

29才で年収が290万しかなかった僕は、将来に大きな不安を抱えていた。その不安を解消するために、30才の時にこの会社に転職した。

転職前、なぜそんな低賃金な会社で働いていたの？と思うかもしれない。

でも、最悪な経歴を抱えていた僕にはそれしか選択肢がなかった。

年収290万の会社に入るまでの経歴は、

- ・ 22才～24才：大卒後に入った会社で1年9ヶ月働く

↓ 転職

- ・ 24才～25才：わずか半年で退職

↓ 実家に帰る

- ・ 25才：実家で半年間のニート生活(失業保険で生活)

というものだった。資格も運転免許しかない。

ニートを始めて4ヶ月目に「やばい。あと二ヶ月で失業保険が出なくなってしまう…」と危機感を感じて

就活を始めたが、書類選考で100社以上落ちた。

そりゃそうだ。どう考えても大卒3年目で2社を辞め、ニートをしている人間を採用する企業は少ない。

そう、僕には会社を選ぶ権利なんてなかった。だからたくさんの会社を受けまくって、内定がもらえたらそこで働こうと決めた。

で、たまたま内定がもらえた会社に入ったら年収が290万だったわけだ。

まさか年収300万を切るとは思ってもいなかったけど、自分の価値はそれぐらいだと思って受け入れ、そこで4年半働いた。

## **経験を積み、30才で最後の転職**



30才になった年に満を持して転職をした。

なんとかそこそこ知名度のある会社に入社でき、そこで人生をやり直すつもりでいた。

ここで声を大にして言いたいことがある。それは日本の社会は「失敗した人間に冷たい」ということだ。過去の失敗は経歴という形で一生ついてくるし、学歴だって変えることはできない。

過去の失敗は誰のせいでもなく、100%自分のせいだとわかっている。でも、どれだけ過去を反省して未来に向かって生きようと改心しても、やり直しが難しいのが現実だ。

そう、日本は「減点式」の社会だ。

離婚などもまさにそうだ。離婚するたびにバツが付き、まるで減点されたかのような扱いを受ける。

僕は25才の時点で減点されまくっていたので、「いい会社」に入るという選択肢は、人生から除外された。

そこに気づいたのは、ニート中に就活を始めてからだった。これほどまでに書類選考で落とされるとは思ってもいなかったから。

「いい会社に入って豊かな人生を歩む」

それが人生の正解だと思っていたので「終わった…」と思うようにもなった。

しかも人生は約80年続く。なのに前半の25年で、残りの人生のほとんどが決まったと思うと何ともいえない気持ちになった。

そんな時、親友がBMWの新車を買ったことを知る。超大手企業に転職し、収入が一気にアップしていたのだ。

学生の頃、一緒にバカやって過ごしていたのに、なんでこんなに差がついてしまったのだろう…。考えれば考えるだけ悔しかった。あの時の滲み出る悔しさは絶対に忘れることがないと思う。

でも30才になってなんとかそこそこの会社に転職することができた。ここで頑張っって出世すれば、まだ人生なんとかなると信じていた。

転職にあたって地元岡山県を飛び出し、大阪へと引っ越した。仕事も住む場所も心構えもすべてを変えて、本気で人生をやり直すつもりだった。

**この会社であと30年も働けるのだろうか？**

でも、その会社で僕はパワハラに悩まされた。冒頭で書いたように、入社後1週間で存在否定されただけでなく、日常的にパワハラを受けるようになった。

「この会社で出世してやる」そう思っていたものの、僕は圧倒的に仕事ができなかったのだ。

営業の仕事をしていて、上司には「ゴミ拾い」と呼ばれた。20万以下の小さな契約を取ることは「ゴミ拾い」と同じことだとバカにされた。ちっぽけな契約なんていらないから何百万単位の契約を取ってこい、ということだった。

僕以外の売れない営業マンへの当たりも強く、社員はまるで兵隊のように扱われていたので、退職者が非常に多い会社だった。知名度のある会社に僕でも入れたのは、退職者が多いからだとして入社してから気づいた。

宗教色も強く、社長が出版した本は社員全員が強制的に買わされたこともあった。

人生を賭けて入社したが、この会社であと30年以上も兵隊のように働くことを考えると「何のための人生なんだろう？」と疑問に思うようになった。

## ある1冊の本との出会い

モヤモヤしながら過ごしていた時、ある一冊の本と出会った。それがきっかけで僕はビジネスに興味を持つことになる。

その本には「成功は悪の感情から生まれる」とはっきり書いていた。

悔しさや嫉妬のような悪の感情を力に変えて、とにかくお金を稼げ。それが成功への第一歩となる。と書いてあったのだ。

僕は「悪の感情」だけは誰にも負けないぐらい持っていた。

- ・ 上司や社長にバカにされて悔しかった
- ・ 自分を下に見てくる先輩にイラついていた
- ・ 仕事ができない自分に腹が立っていた
- ・ 親友に圧倒的格差をつけられて嫉妬していた
- ・ 会社に人生を捧げるのが嫌だった
- ・ 過去を変えたかった

この悪の感情をすべてぶつけてお金を稼げば、このモヤモヤした人生から抜け出せるような気がした。

それからネットで「個人で稼ぐ方法」をいろいろ調べたところ、インターネットビジネスに出会った。調べていくうちにインターネットビジネスで人生を変えた人がめちゃくちゃ多いことに気づいていく。

でも・・・「ただの怪しい話」にしか見えなかった。

自分のまわりにはネットで稼いでる人なんて誰一人いなかったし、具体的なやり方がわからなかったから。

人は、自分が理解できないものを詐欺か宗教で片付けることが多い。

当時の僕もその一人だった。

でも、そこに広がる「自由な世界」は何よりも輝いて見えた。

しかも、僕のように仕事ができなかった人間でも、ビジネスで成功して人生を逆転させているらしい。

ビジネスの世界はフラットで、日本の社会では珍しく「加点式」で戦うことができる。

知識やスキルをガンガンつけて自分に加点していけば、  
どんどん結果を大きくできる。そんなフラットな世界  
である。

学歴も経歴も一切関係がないので、過去に縛られるこ  
とはない。減点された状態からのスタートではないの  
で、これからを生きようと考えている人にはちょうど  
いい世界だ。

その世界を確かめずにはいられなかったもので、僕は副  
業でインターネットビジネスをスタートさせた。

それから11ヶ月後、なんと月収100万円を達成し脱  
サラすることができた。

仕事ができなくて「ゴミ拾い」と言われていたこんな  
自分である。数ヶ月前までは、ビジネスや起業はエ  
リートだけに許された「特別な世界」だと思っていた  
のに。



でも、それは思い込みでしかなかった。

才能がなくても人脈がなくても、経験がなくても、ちゃんとやり方を学んで頑張れば、誰でも成功できる可能性を秘めている。

昔とは違い今はそういう時代になった。

なのに、そこに気づく人は少ないし、気づいたとしても行動する人は極めて少ない。

だからこそ勝機がある。

知らないこと、行動しないこと、自分の人生はこんなものだと諦めることは本当にもったいないことだ。

## 人生は約80年続く。遅いなんてことはない

人は約80年もあるんだから、40才だろうと50才だろうとまだまだ挽回できる。40才なんてまだまだ折り返し地点に過ぎない。

そうはいっても年齢を重ねるごとに頭は固くなり、飲み込みも遅くなる。やるなら早いに越したことはない。

僕はたまたまそこに気づき、すぐ行動したから自由になれただけである。

本書の内容は、ありふれた内容にはしたくないので僕の実体験をベースとしてビジネスの具体的な方法までを書いていく。

これまで4社の会社(全部違う業界)を渡り歩き、ニートも経験し、パワハラを受け、そこから自由な人生を手に入れた僕だからこそ伝えられることがある。

誰でも書けるような机上の空論のようなものにはしないと、ここに宣言しておく。

この本を手にとっていたことが嬉しくてたまらない。この本がきっかけとなり、世界を広げていく人が一人でも増えると思うとワクワクが止まらないからだ。

人生は自分次第で最高に楽しくなるので、ぜひ最後まで読んで欲しい。

また本書では「雇われない生き方」について伝えるだけでなく「その先の世界も」見せていく。

その先とは「本物の自由」を手に入れた後の世界のことであり、これが人生を最高に楽しむための「答え」だと思っている。

それでは、新しい世界を覗くつもりで本書をお楽しみ下さい。

## ～第1章～

# 雇われない生き方+ $\alpha$ の世界

まず本書のタイトルでもある「雇われない生き方+ $\alpha$ の世界」について説明する。

「雇われない生き方」であればピンとくると思うが「+ $\alpha$ の世界って何？」と気になったことだろう。

ここでいう+ $\alpha$ の世界とは、ただ単に独立するだけではなく「時間・お金・場所・人間関係」から解放された世界のことをいう。

僕はここにこだわって生きている。

それは僕自身が「時間・お金・場所・人間関係」に苦しんできたからだ。

- ・ 22才～23才：大卒後、百貨店の婦人服担当として働く。休みはシフト制で年間休日も105日と少なめ。年収は低くボーナスは一回20万以下(自由な時間が欲しい・お金がなくて将来不安)

- ・ 24才：製薬メーカーの営業マンとして働く。全国転勤の会社だったため、住む場所を選べなかった。この会社で働いていた時は、茨城県と熊本県で働いていた(住む場所を選べない)

- ・ 25才～29才：機械工具系卸会社の営業マンとして働く。年収が290万しかなかった。4年半ほど働いたが収入はほぼ上がらずに終わった(お金がなくて将来不安)

- ・ 30才：福祉家具・事務家具を扱うメーカーの営業マンとして働く。朝7時に出勤して夜22時に帰る生活をしていて忙しかった。また2月と3月は繁忙期になり、休みが週に1回しかなかった。上司からのパワハラに苦しみ、初めて精神科のクリニックにも通った。長

年働く契約社員の大きな態度にも何度も苦しめられた  
(自由な時間がない、人間関係が辛い)

このように会社に雇われていた時「時間・お金・場所・人間関係」の4つにトコトン苦しめられた。

独立する前は、独立して雇われない生き方ができるよ  
うになれば、きっとこの4つから解放されると思っ  
ていた。

でも実際に独立してみてわかったのは、独立するだけ  
では「時間・お金・場所・人間関係」の4つから解放  
されないということだった。

結局のところ、どんなビジネスを選ぶかが大切で、こ  
こを間違えると本当の自由はいつまでたっても手に入  
らない。

僕はこれを知らない状態で独立してしまった。

なので「時間・お金・場所・人間関係」から解放された世界に行くまでにかかなりの遠回りをしてしまった。

普通の人には体を動かしてお金を稼ぐが、賢い人は頭を使ってお金を稼ぐ。さらに賢い人は仕組みを動かす側に回って、自分の代わりに仕組みに動いてもらってお金を稼ぐ。これを理解し、再現するまでに時間がかかったのだ。

これについては第3章で詳しく解説する。

## **雇われずに生きる方法はたった2つ**

ここではまず、もっと本質的な話を先にしておきたいと思う。雇われない生き方をするための方法だが、これは2つしかない。

投資家になるか自分でビジネスをするか。この2つだ。

投資はお金でお金を増やすものなので、元手があまりない人には向いていないしリスクもある。なので、多くの方にはオススメはできない。

雇われない生き方がしたいのであれば、自分でビジネスをするのが現実的だ。僕自身もリスクを極限まで減らしたかったので最初はビジネスを選んだ。

ビジネスと聞くと難しく感じるかもしれないし、怪しいと思うかもしれない。

特に起業という言葉は「業を起こす」と書くので、やたら難しく感じている人が多いように思う。でもそれはただの勘違いだ。

インターネットが普及したいま、起業のハードルはとてつもなく下がっている。



インターネットを使ったビジネスは「たった一人で、パソコン1台でできて、初期費用もほとんどいらない」からだ。

また、ビジネスには学歴も年齢も関係ないので、ちゃんと学んで実践できる人であれば結果を出すことができる。

現時点では怪しく感じるかもしれないが、怪しいかどうかの判断は本書を最後まで読んでからにして欲しい。

日本の現状の教育システムでは、賢く生きる方法については教えてくれない。なので「インターネットでビジネスをすること＝怪しいこと」と感じることは仕方がないことだ。

実際のところ、ビジネス・保険・資産運用・税金など、生きる上で本当に大切なことは会社でも学校でも教えてくれない。

また、最近ようやく副業が認められつつあるが、それでも実際にやっている人はまだまだ少ない。

日本人は「まわりに合わせる」とか「空気を読む」ことを大切にしている人種であるため「会社以外で稼ぐ少数派」の立場に回ることには抵抗を感じてしまうのだ。

インターネットビジネスが浸透するには、まだまだ時間がかかるだろう。裏を返せば、まだまだ先行者利益を獲得できるということだ。

## **安定を目指すならビジネスが最適**

僕は、インターネットビジネスは「革命」だと思っている。

ちゃんとインターネットビジネスをマスターすれば人生に革命を起こすことができるし、人生の選択肢を格段に増やすことができるからだ。

ちなみに僕は、誰もがビジネスで稼ぐ力をつけるべきだと思っている。

その理由として、将来が読みにくい時代になったからだ。コロナウイルスの影響で、ここまで時代が変わるなんて誰も予想していなかっただろう。

もはや会社に属する働き方に「安定」の二文字はなくなった。だからこそビジネスで稼ぐ力(自分で稼ぐ力)をつけておくべきだと思っている。

あなたは、自分がしている仕事が会社の中でどんな影響を与えていて、それが会社の売上にどういう風につ

ながっていて、世の中にどのように還元されているのかを把握しているだろうか？

会社で働くということは、大きな船に乗っているようなもので、あくまで大きな船に乗ってその仕組みの1つとして動いているに過ぎない。

しかし突然、海の荒れ具合が変わったり、船の進む方向性が変わることによって、船から放り出されることだって普通にある。コロナもその1つだ。

そういったリスクを認識し、リスク管理ができていだろうか？

リスク管理のためには、自分の力で稼ぐためにはどうすればいいのかを考えないといけない。それをサボってしまうと、突然海が荒れたり船の進む方向が変わった時にあせってしまう。

会社が社員を守ってくれるのであれば、そんなこと考えずに済むし、今後起きるかもしれない不安な将来におびえることなく安心して生きていける。

でも、そんな優しい社会ではない。

せめて自分や自分の家族を守れる力だけでもつけておいた方がいいだろう。

今まで断固として副業を禁止してきた会社が、次から次へと副業を解禁し始めたのは、「うちで面倒見れなくなってもおかしくないから今のうちに自分で対策しといてね」という裏メッセージも含まれているからだ。

そもそも安定とは何なのだろうか？

少し前までは、大手企業で働くことを安定と捉えていた人も多いと思うが、今の時代にその考えは通用しない。

僕が思う安定とは「突然何かが起きても大丈夫な状態を作っておくこと」である。

何かが起きても大丈夫なように自分の選択肢を増やすという意味でも、自分で稼ぐ力をつけておいて損はない。

### **安定が不安定に変わった事例**

僕は24才の頃(2011年)、製薬会社の営業マンをしていた。

製薬会社の営業マンは「安定」とされる医療業界で、なおかつ高収入ということもあり、とても人気の職業だった(僕はいろいろあって半年で退職)

当時、製薬会社は営業マンを大量募集していたので、僕は科研製薬という中堅メーカーに入社することができた。

あれから約10年で業界の流れはガラリと変わった。

今では製薬会社は営業マンをどんどん削減するために動いている。

製薬会社を含む医療業界は、IT化が進んでいない業界であり、昔ながらのやり方から脱け出せずにいた。

しかし、コロナによって営業マンが医療機関に訪問できなくなったため、ITの導入をしなければいけなくなった。営業マンが活動できなくなったことで「あること」が判明した。

それは「こんなにも営業マンはいらないのでは？」ということだ。

コロナによって営業マンが活動できなくなったが、それによって会社の売り上げが変動することはほとんどなかったのだ。

そもそもコロナが出現する何年も前から、製薬会社の営業マンはこんなにはいないのではないか？という話があった。

実際のところ、営業マンの活動によって使う薬を決めている医師は3割程度しかいないというデータもある。

つまり、営業マンがいなくても売上の維持はできるということがコロナによって浮き彫りとなったのだ。

昔はあれだけ大量に募集されていたのに…



このように現代は、わずか数年で状況がガラッと変わってしまう。

製薬会社を例えに書いたが、これはどの業種にもいえることであり、むしろ自分が働いてる業界や会社が安定していると断言できる人は少ないのではないだろうか。

職種にもよるが、もしあなたがしている仕事が会社の売上に影響を与えていないようであれば・・・

事実として大して会社に貢献していない人材は多い。正確にいうなら「その仕事あなたである必要がなくなる？」とか「バイトでよくない？」という仕事をしている人が多いのだ。

僕が大卒後に就職した百貨店では、業務として「声出し」の仕事があった。これはセールをする時やイベント初日に盛り上がり感を出すためにやるものだと教わった。

「いらっしゃいませー、いらっしゃいませー。本日より期間限定で大変お買い求めやすくなっておりませーす」

みたいな声出しを先輩たちと一緒にやっていた。

でも、それが売上にどれだけ影響しているのかはデータ化できないのでわからなかった。数字的根拠のない行動をわざわざ正社員がやる必要があるのだろうか？と、声出しをしながらいつも思っていた。

正社員がやるべき仕事は、そんなことではないだろう。

自分でビジネスを始めてからわかったが、やるべきことに集中した方が当たり前のように売上が伸ばすことはできる。

これから先はこういった無駄がどんどん省かれていく。正社員じゃなくてもいい仕事は代わりにバイトがやるようになるし、そもそも人じゃなくてもいい仕事は人工知能(AI)が代わりにやるようになる。

キャッシュレス化が進むことで、何年も安定といわれていた銀行業界でさえも次から次へと人の削減が始まっている。

また、コロナによって「人と会わないとできない仕事」はますます減っていくだろう。今後ますますオンライン上で売上を作る能力は必要となってくる。

こういった理由から誰もがインターネットを使ったビジネスで稼ぐ力をつけ「本当の意味での安定」を手に入れるのが賢い生き方だ。

## ～第2章～

# 一人でも活躍できる理由

僕を含め、社員を一人も雇わず起業している人のことを「一人起業家」や「個人起業家」といったりする。

この一人起業家がいま急増中だ。

その理由としては「一人でもビジネスが成り立つようになったから」というのが一番大きな要因である。

一時期、ツイッターで”ある中学生”が月収何百万！と騒ぎになっていたが、それが可能となったのは「中学生でも一人でできるから」である。

それもこれもインターネットとソーシャルメディアが発達したからだ。

## 個人から個人へとお金が流れるようになった

インターネットとソーシャルメディアの発達により、お金が「個人から個人へ」流れることが当たり前の時代となった。

ビジネスを成立させるために必要な集客は、ブログを書いたり、SNSやユーチューブを使えば個人でもできるようになった。

またインターネットを使うので、場所による制約がなく全国に住む人を対象にビジネス展開ができる。

そして、SNSでの戦いにおいては、もはや個人が企業を圧倒してしまうのが現実だ。

その理由としてSNSではキャラクターが重要視されるからだ。

企業がSNSをうまく攻略できないのは、キャラクターを上手に活用できないからである。企業の公式ツイッターアカウントなんて誰が見たいと思うだろうか？少なくとも僕は見たいとは思わないし、見たことがない。

そんなことよりも、他の誰かがどんな生活をしているのか？どんなことを考えているのか？などの方が人は気になるのだ。

今の時代は「何をやるかよりも誰とやるのか」に価値があるので、「誰」の部分が出るキャラクターがSNSでは欠かせない。

美容院などはここに気づき始め、従業員(美容師)にインスタグラムの個人アカウントを作らせている。個人でのキャラクターを活かして集客をしようと試みているのだ。

だが、そのほとんどんが失敗に終わっている。

従業員にSNSで集客をさせるのはいいことだが、美容院自体がやり方をちゃんとわかっていないのだ(わかっているところもあります)

ちゃんとわかっていないことは、美容師のインスタグラムを見ればすぐにわかる。ただのヘアーカタログになってしまっているのだ。

せっかく個人でやっているのに、キャラクター(個性)が消えてしまっている。(他にもポイントはあるがメインテーマではないので、ここでは割愛する)

これでは企業の公式アカウントと何ら変わらない。

少し話が逸れたが、このように個人でも企業を圧倒できる時代となった。それによって企業が企業へ広告費を払うだけでなく、個人へ広告費を払うことも急増している。

## 企業から個人へもお金が行れるようになった

さっきは個人から個人へとお金が行れるようになったという話をしたが、企業から個人へもお金が行れるようにもなった。

SNSの登場により、インフルエンサーと呼ばれる影響力のある個人が次から次へと生まれ、そのインフルエンサーに商品を紹介してもらうために広告費を支払うケースが増えている。

ヒカキンやヒカルなどの有名ユーチューバーともなると、一つの案件で数千万円を手にすることもあるという。



それだけ個人でも強くなれるということなのだ。

ただ、勘違いして欲しくないのはインフルエンサーになる必要はないということ。

インフルエンサーのように一般的に有名にならなかったとしても、一部の狭い世界で知られる存在にさえなればビジネスとして十分成立する。

僕も一般的に見れば全くの無名だが、それでも十分すぎる生活を送れている。それは一部の狭い世界で知られる存在になればビジネスとして十分成立することの証明だろう。

**個人ビジネスはえげつないスピードで進化する**

また、個人のいいところは「たった一人で」意思決定が完了するので、組織と違ってスムーズに時代の変化に対応することも大きなメリットの1つだ。

規模の大きい企業はどうしてもスピード感に欠ける。例えば、新しい取引先を開拓する際には、稟議(りんぎ)という名の社長の許可が必要となる。

社長の許可を得るまでに何度も段階を踏む必要があり、例えば所長の判断があり、その後に本部長の判断がある。ここまで通ってようやく社長までたどり着く。

このように段階を得て、取引ができるのかの判断が決まるため、どうしても時間がかかってしまう。

だが、個人だとどうだろうか？

ビジネスのハンドルを握っているのは他の誰でもなく自分だ。だから3秒で決めても誰も文句をいう人はいない。

このように個人のスピード感はえげつないものがある。

また、意思決定が早いだけではなく、売上が伸びるスピードも圧倒的に早いのが特徴だ。

個人の場合「自分の成長」に比例して売上が伸びていく。会社の仕事とは違って仕事の範囲は制限されることはないし段階を経て昇格する必要もない。

やればやるだけ収入として反映されるところも魅力的で、それもすべては自分次第である。

そして、一人で仕事を完結させられる最大のメリットは、わずらわしい人間関係から解放されることだ。

組織に属していると、気が合わない人とも一緒に仕事をしなくてはならず、いらぬストレスを抱える原因になる。

一人であれば自分が好きなように予定を組むこともできるし、誰にも文句を言われることがない。

もちろん何か起きた時の責任は自分で取らなくてはいけない。でも、それこそが人を成長させる。

自分が最高責任者であるという自覚は、自分を一気に成長させる上で非常に重要だ。一見デメリットに見えるが、それ以上のメリットがあるので気にする必要がない。

この章の冒頭でも書いた通り、中学生でも一人でビジネスをする時代になっている。

中学生にできて僕たち大人にできないはずがない。中学生の方が頭は柔軟かもしれないが、大人には経験があるし、論理的に物事を思考することもできる。

このように一人でも活躍できる理由は、十分すぎるほど揃っている。

あとは、それをやるかやらないかだけであって、やろうと思えば中学生でもできてしまうのが現実なのである。

## **人の仕組みに乗っかるのではなく自分で作る**

本当の自由を目指すのであれば、人の仕組みに乗っかるのではなく自分で仕組みを作るといい。

普通の人には体を動かしてお金を稼ぐが、賢い人は頭を使ってお金を稼ぐ。さらに賢い人は仕組みを動かす側

に回って、自分の代わりに仕組みに動いてもらってお金を稼ぐ。

人の仕組みの一部として働くのは、最初は楽かもしれないが長期的に見ると決して楽だとはいえない。

また、何かに依存しているということは、自分のビジネスのハンドルを一部握られているということだ。

自分以外の何かが原因でビジネスが破綻しないように、リスクヘッジをする意味でも、自分で仕組みを作って保有することが望ましい。

# ～第3章～

## 個人ができる最強の ビジネスとは？

インターネットビジネスにはたくさんの種類がある。

- ・ ユーチューバー
- ・ ブロガー
- ・ アフィリエイト
- ・ 動画編集
- ・ ウェブライター
- ・ 転売
- ・ コンテンツビジネス

など本当にたくさんある。多いが故に何を選べばいいのか迷う人もいるだろう。

ここでオススメするのは「コンテンツビジネス」というものだ。

僕自身、このビジネスで自動で月収200万以上を稼げるようになった。

コンテンツビジネスとは、自分の知識や経験がお金になるビジネスのことである。このビジネスが今、かなりの注目を浴びている。

ココナラやnoteを知っているだろうか？ココナラやnoteはネット業界では大注目のサービスで、ここでは個人のスキルや経験が売り買いされている。ココナラはテレビCMも打っていたこともあり、一躍有名なサービスとなった。

このように現代では、個人の知識や経験が商品として簡単に販売できる時代へとシフトした。

もしかしたら「自分には人に伝えられる知識も経験もないから無理そうだ…」なんて思ったかもしれない。



でもそんなことはないので、ぜひこのまま読み進めてみて欲しい。

現時点ですでに知識や経験があれば便利だが、なくても問題はない。

## **ホリエモンの4原則+大事な2つの原則**

ビジネスを選ぶ上で今から説明する「ホリエモンの4原則」を無視できない。

ホリエモンの4原則とは、ビジネスの天才と呼び声高い堀江貴文さんが推奨する「儲かりやすく・リスクの少ないビジネスの4原則」のことをいう。

その4原則とは、

- ①小資本で始められる
- ②在庫を必要としない
- ③利益率が高い
- ④毎月の定期収入が確保できる

となっている。これらをすべて満たす必要はないが、できるだけたくさん満たすものほど儲かりやすく、リスクが少ないビジネスといえる。

ただこの4原則に、個人的に2つ付け足しておきたいものがある。

それは「行動が積み重なるもの」と「応用できるスキルがつくもの」の2つだ。

行動が積み重なるビジネスをすることで、あとからどんどん楽になれる。

また、応用できるスキルがつけば、将来的に今のビジネスがダメになったとしても、他のビジネスに応用させればいつでも復活することができる。

ホリエモンの4原則＋行動が積み重なるもの＋応用できるスキルがつくもの。これを基準にビジネスを選べば「雇われない生き方＋ $\alpha$ の世界」へと近づける。

第1章にも少し書いたが、独立するだけでは「時間・お金・場所・人間関係」の4つから解放されることはない。

結局のところ、どのビジネスを選ぶかが重要なのだ。

独立だけが目的であれば、正直どのビジネスモデルであっても、その気になればできるだろう。

ただ、どうせなら「時間・お金・場所・人間関係」の4つを見据えて行動するのがおすすめだ。

ここで1つ、独立したのに「時間・お金・場所・人間関係」の4つのすべてから解放されなかった僕の失敗談を書いておく。

## ビジネス選択失敗事例

僕のビジネスのスタートは転売だった。今の知識があれば転売はやらないのだが、当時は知識も乏しく一番良いと思っていた。

転売の特長は「再現性と即効性」に集約される。再現性とは、誰がやっても同じような結果が再現されるということ。即効性とは、早く結果が出るということだ。

商品を買う人からすれば、モノに価値があれば「誰」が販売しているかは大して気にならないだろう。つまり自分に能力がなかったとしても、価値のあるモノを扱えば転売は儲かるということだ。

また転売で稼ぐ能力をつける時間もさほど必要ないので早く結果が出る。

あとこれはすごく大事なことだが、早く結果が出るということは「何かに依存」するからこそ早く結果が出るのだ。

転売は、アマゾンやメルカリというサービスを利用して行うことがほとんどだ。アマゾンやメルカリがすでに人を集めてくれているので、転売ヤーはそこに需要がある商品を出品(横流し)すればいいだけである。

でもアマゾンやメルカリが突然「規約を変更」する可能性だってある。

たとえば「個人での転売禁止」という規約になれば、途端にできなくなってしまうのだ。このように何かに

依存するビジネスは、ビジネスのハンドルを常に自分以外の誰かに握られているという点で不安定だ。

でも当時知識がなかった僕は「再現性と即効性」に最大の魅力を感じ転売を選んだ。

では、転売がホリエモンの4原則＋行動が積み重なるもの＋応用できるスキルがつくもの、にどれぐらい当てはまっているのかを見ていこう。

①小資本で始められる：×

→転売の利益率は約20%と低い。なので例えば20万稼ごうと思うと資金が100万必要となる

②在庫を必要としない：×

→在庫が必要

③利益率が高い：×

→利益率は約20%と低い

④毎月の定期収入が確保できる：×

→定期収入はない

⑤行動が積み重なるもの：×

→行動を止めると収入が減る。例え今月大きく稼げたとしても、行動が積み重ならないので来月はまたゼロからのスタート

⑥応用できるスキルがつくもの：×

→スキルというスキルはつかない

どうだろうか？こうやってちゃんと分析すれば転売をしたいとは思わないだろう(モラル的なことも考慮すれば、さらにやりたいと思う人はいないはず)

僕はビジネスを始めて約2年が経過してからようやく「戦略」重要性に気づいた。

戦略とは「戦いを略す」と書く。うまく目的を達成するための作戦のことだ。

個人でも効率よく稼ぎ、様々な縛りから解放されるためには、戦う前にちゃんと戦略を練ること。つまりどのビジネスを選ぶのかが大事だということだ。

経験者だからこそいえるが、確かに転売には「再現性と即効性」がある。ただ、そこだけを見て「転売が良さそうだ」と思うのは危ない。

ホリエモンの4原則+大事な2つの原則を満たさないし、誰でもできるということは他の人も同じことを考えているわけだからライバルが増えやすい。

ライバルが増えやすいということは、飽和に近い位置にあり、希少価値もないということだ。

## **長期的な目線で選べば安定に近づける**

ビジネスをする際はぜひ長期的な視点を持って欲しい。これは過去の自分にも伝えたいことだ。



再現性や即効性は、目先の利益だけを見ている人であれば魅力的に感じるのはわかる。

でも、どうせやるなら長期的に稼げるようになりたいと思うはずだ。長期的に稼げるからこそ安定に近づける。

目先の利益に振り回されるのではなく、激動の時代を生き抜くためにも長期的な視点を持って欲しい。

僕がおすすめるコンテンツビジネスは、ホリエモンの4原則＋行動が積み重なるもの＋応用できるスキルがつくもの、を見事に満たす。

①小資本で始められる：○

→商品が自分の知識や経験をまとめたものなので、原価はゼロに等しい。

②在庫を必要としない：○

→自分の知識や経験をまとめたものなので無形商品である。

③利益率が高い：○

→原価がほぼゼロ＝利益率がほぼ100%

④毎月の定期収入が確保できる：△

→これに関してはサービス内容による

⑤行動が積み重なるもの：○

→一度作った商品を何度も販売できる(他にもん積み上がる)

⑥応用できるスキルがつくもの：○

→マーケティング、ライティングといった普遍的で応用ができるスキルがに身につく

	小資本	在庫	利益率が高い	定期収入	行動が積み重なる	応用できるスキル
ユーチューバー	○	○	△	△	○	△
ブロガー	○	○	△	△	○	○
インスタグラマー	○	○	△	△	△	△
アフィリエイト	○	○	△	△	○	○
動画編集	○	○	△	×	×	×
ウェブライター	○	○	△	×	×	△
転売	×	×	×	×	×	×
コンテンツビジネス	○	○	○	△	○	○

こういった理由からコンテンツビジネスを推奨しているし、個人でできるビジネスの中では最もローリスクハイリターンである。

## 刑務所でも年収1億

4原則を作ったホリエモン自身も、コンテンツビジネスでお金を稼いでいる。

彼は有料のメールマガジンを月額約800円で運営し、オンラインサロンも月額約1万で運営している。

これもホリエモンの知識と経験を売っているに過ぎない。

ちなみに彼は刑務所に入っていた時にもメルマガを発行し続け、年間で1億近く稼いでいたそうだ。刑務所に入っていると一人ではできないので、協力者はいた

ようだが、知識と経験の価値を持って入れればそれだけ稼げるということだ。

これはホリエモンの脳みそがあるからできるわけではなく、一般人でもコンテンツビジネスで稼ぐことは可能である。

自分より知識や経験がない人をターゲットにすれば、ビジネスとして成り立つからだ(もちろんマーケティングの概念を取り入れた上でやっていく必要はある)

そして価値は自分が決めるというより他人が決める。

あなたの知識や経験が、あなたにとっては大したことがなくても、そこに高い価値をつける人は意外といたりするものだ。

## コンテンツビジネスのデメリット

コンテンツビジネスは魅力的なビジネスだけど、もちろんデメリットもある。

一番のデメリットは、結果が出るのに時間がかかることだ。ビジネスなので結果に時間がかかるのは当たり前のことだが、結果が出る前に心が折れて辞めて行く人が多いのも事実だ。

でも、発想を変えればライバルが増えづらいという大きなメリットともいえる。

結果が出るまでに早くても2ヶ月、平均で半年程度の時間はかかる。とはいえ、結局のところビジネスは実力主義なので人によって結果が出るまでの期間は短くも長くもなるのが現実だ。

僕の知り合いには1ヶ月で月収30万を突破した強者もいるし、3ヶ月で月収100万を突破した人もいる。このように短期集中で一気にできれば物凄いスピードで結果を出すことも可能だ。

正しい方法で地道に進みさえすれば、1年もあれば月収50万~100万は普通に目指せる。約80年続く人生のうち、たった1年頑張れば月収50万以上を稼げるのであれば、やってみる価値は十分あるだろう。

ただ、決して甘い世界ではないので勘違いはしないで欲しい。どんなことにおいても片手間で結果が出るものなどこの世には存在しない。

コンテンツビジネスは難関資格に合格することに比べれば遥かに簡単で、一度コツを掴んでしまえばあとはそれを繰り返すだけの単純なものだ。それでも片手間で楽に稼げるものではない。

やるべきことを地道に頑張れる人だけが結果を出せるものだということをしっかりと認識しておいて欲しい。

## 安定に欠かせない3つのスキル

コンテンツビジネスで結果を出すのに時間がかかるのは「スキル身を身につける」必要があるからだ。

インターネットの世界は、「文章・動画・音声」の3つで構成されている。例えば、グーグルで「オムライス 作り方」と検索すれば文章や動画(音声)でレシピが出てくるだろう。

ビジネスをするということは情報を受け取る側ではなく、情報を提供する側に回る必要がある。

インターネットを使って情報を提供する方法は、さきほど書いた通り「文章・動画・音声」の3つ。

この3つを使って提供していくためには、文章を書く力(コピーライティングスキル)と動画や音声でしゃべる力(スピーキングスキル)が必要になってくる。

これらのスキルを身につけるには多少時間がかかるので、コンテンツビジネスで結果を出すのには時間がかかるというわけだ。

ビジネスはアクセス(集客)を集めて、収益に変換するだけのシンプルなものである。文章や動画や音声を使ってアクセスを集めて、そのアクセスを文章や動画や音声を使って収益に変換していけばいい。

アクセスを集めて、それらを収益に変換するスキルのことをマーケティングスキルと呼ぶ。

マーケティングスキルとライティングスキルとスピーキングスキルの3つがあれば、コンテンツビジネスで成果を出すことは可能だ。



また、これら3つのスキルは時代が変わっても通用する普遍的なものであるため、どんなビジネスにも応用できる本質的なものである。

これらのスキルをいち早く身につけるには、インプットした情報を外にガンガン吐き出すことだ。

学ぶ(インプット)→ネット上に文章や動画で吐き出してみる(アウトプット)

アウトプットには、ツイッターやブログやYouTubeを使ってみるといい。そこで学んだことをどんどん頭の外に出して行くのだ。

これを繰り返していくと、コピーライティングスキルやスピーキングスキルはどんどん磨かれていく。

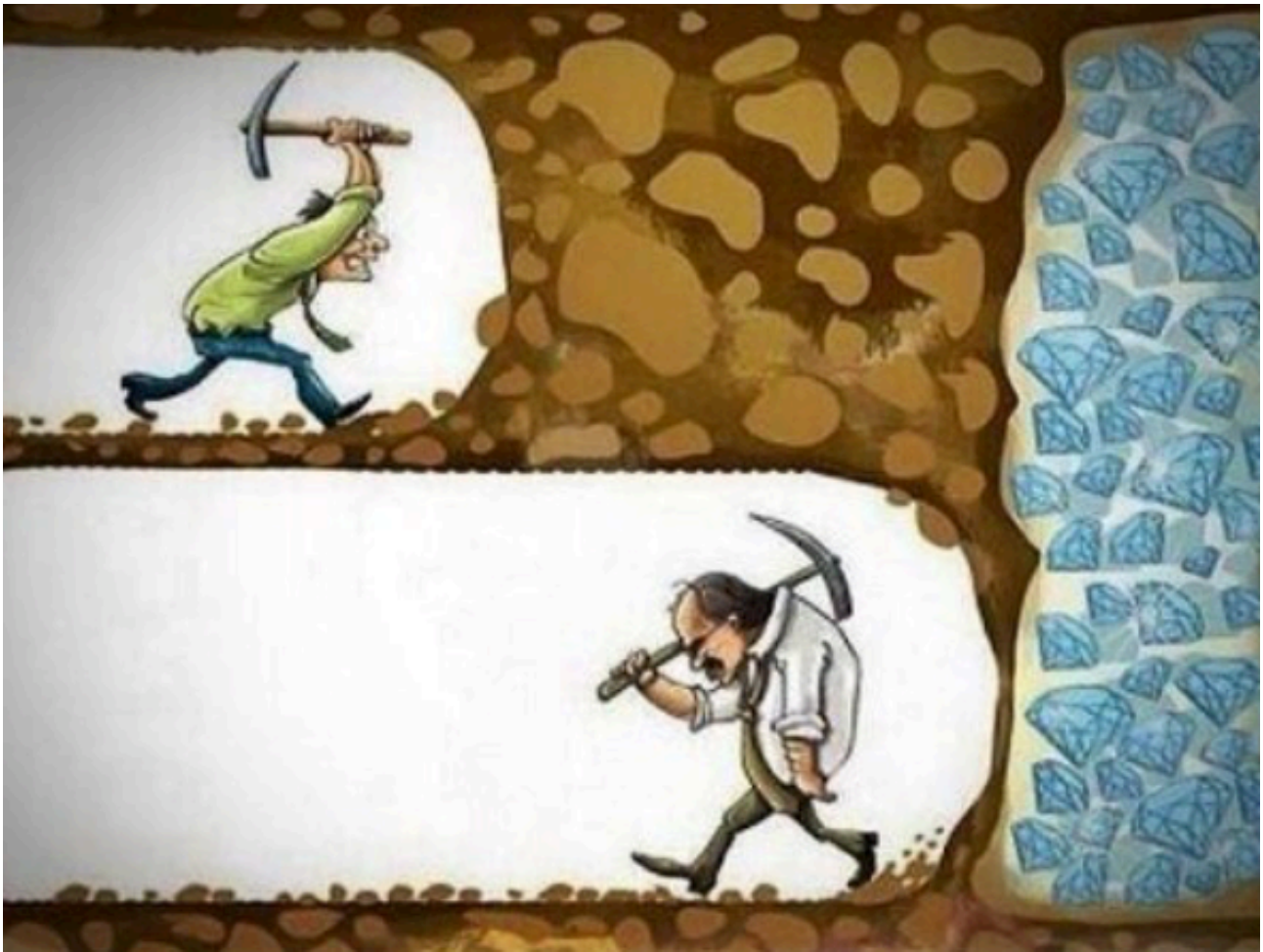
そこにマーケティングの概念を加えれば、アウトプットした情報にどんどんアクセスが集まっていき、ファンが増えていく。

ファンができれば、あとは収益化の導線を組んでしまえばあっさり収益が発生する。

最初はハードルが高く感じるかもしれないが、慣れれば誰にだってできるシンプルな構造だ。

会社の仕事と同じで最初は覚えることや身につけることが果てしなく多いように錯覚してしまうが、いざやってみるとたった数ヶ月で慣れてしまうことが多い。

慣れる前やコツを掴む前に辞めてしまう人もいるが、以下の絵のようにあと少しで結果が出る可能性がある。だからこそ、そういう時はもうちょっと踏ん張ってみることが大切だ。



逆に時間をかけずに結果につながるものは一時的には結果が出ても、スキルを必要としないもの(何かに依存している)なので、長期的に見ると不安定だということをおぼわすてははいけなひ。

## コンテンツビジネスで収益化するための様々な方法

ブログやYouTubeもコンテンツビジネスの1つだ。価値のある記事をまとめたブログを作って、そこに広告を貼っておけば収益は発生する。YouTubeも同様に再生回数の取れる動画を作ってそこに広告を貼り付ければ収益が発生していく。

文章でコンテンツを作るのか、動画でコンテンツを作るのかの違いだが、アクセスさえ集めることができれば、あとは収益化の導線をどう組み込むのかを考えればいい。

注意点としては、ブログやYouTubeのみで収益化させるのはリスクがあるということだ。

ブログもYouTubeも広告がなくなったら稼げなくなる。広告そのものがなくなることは考えにくいですが、問題は「依存している」ことだ。

広告に依存していると、グーグルの規約変更によって広告をつけられなくなったら収益がゼロになってしまう。他にも不安定な要素はたくさんある。

最近の人気ユーチューバーは広告収益だけに頼ったビジネスをやめ、集まったアクセスを他の形で収益化する方向に舵を切っている。

人気ユーチューバーのヒカルは、アパレル事業などをスタートさせている。今ではアパレルの収益が広告収益を抜いてしまったようだ。

他にも格闘家ユーチューバーとして人気の朝倉未来は、アパレル事業やプロテインを販売するなど、ヒカル同様に広告だけに依存しない形を作って莫大な収益を得ている。

このように広告に依存せず収益化させるのが賢い戦略だ。

最終的には自分の商品を作って収益化していくのがリスクなく一番儲かる。

ヒカルも朝倉未来も、広告収益で稼ぐことに加えて、自社商品を作って販売しているのだ。

コロナで緊急事態宣言が出された時、企業が広告費を削ったことでユーチューバーの広告収益もガタ落ちした。広告収入だけに依存していたユーチューバーは大打撃を受けたが、別の収入の柱を持つヒカルや朝倉未来からすると、かすり傷のようなものだ。

ヒカルや朝倉未来のように個人でアパレルブランドをやっていくのは厳しいが、知識やスキルをコンテンツにして販売することであれば個人でも取り組める。

例えば、ネットで稼ぐための方法を動画や文章でまとめて3万円という値段をつけたとする。

これが3日に1本売れるだけでも、一ヶ月で10本売れるので30万の収益となる。

在庫はないので売れなかったとしても赤字にはならないし、売れたらほぼ利益になるのでローリスクハイリターンであることがわかる。

これがコンテンツビジネスである。

ただし、なんでもかんでもコンテンツにしたら売れるのかというと、もちろんそうではない。

## コンテンツビジネスで収益化しやすいジャンル

ちゃんと需要があるジャンルのコンテンツを作ることが初心者には望ましいだろう。

どんな時代でも需要のあるジャンルといえば、

- ・ お金
- ・ 恋愛
- ・ 美容
- ・ 人間関係
- ・ 健康

である。

時代が変わろうとこれらの悩みはずっとなくなる  
からだ。

人がお金を払ってでも解決したいと思うのは、  
悩みが深いものや人生が大きく変わるものである。

例えば、美容整形に大金を払うのは、  
コンプレックスが大きいものであり、それを改善すれば人生が変わる  
からだ。



美容の中にはダイエットも含まれるが、ライザップに  
あれだけの大金を払うのはそれだけ悩みが深く、痩せ  
た後の未来にワクワクするからである。

## コンテンツビジネスで爆発的な収益を上げる企業

僕は高3の頃、東進衛星予備校という受験塾に通って  
いた。この塾はテレビにも引っ張りだこの林先生が所  
属する有名な塾だ。

実はこの塾はコンテンツビジネスで大きな利益をあげ  
る企業の一つである。

実際に通っていた教室には、管理をするスタッフはい  
るものの授業をする先生はいない。

僕たち生徒はスタッフから渡されるDVDに収録され  
た「動画の授業」を見て学ぶというスタイルだ。

なので教室は漫画喫茶のようになっており仕切りのある机と、机の上には動画を見るためのモニターとヘッドホンが置いてある。



生徒はそれぞれが黙々と動画を見て学ぶのだ。

動画だけで結果が出るの？と思うかもしれないが、難関校への合格者を多数輩出している。まあ、だからこそ人気の塾になっているわけだ。

で、ここで考えて欲しいのは、先生が授業に使った時間である。先生は授業をたった一度撮影するだけでいい。あとはその授業が録画された動画を渡すだけで成り立つからだ。

このように授業を動画のコンテンツにしてしまえば、何千人がその授業を受けようと先生の労力は変わらない。

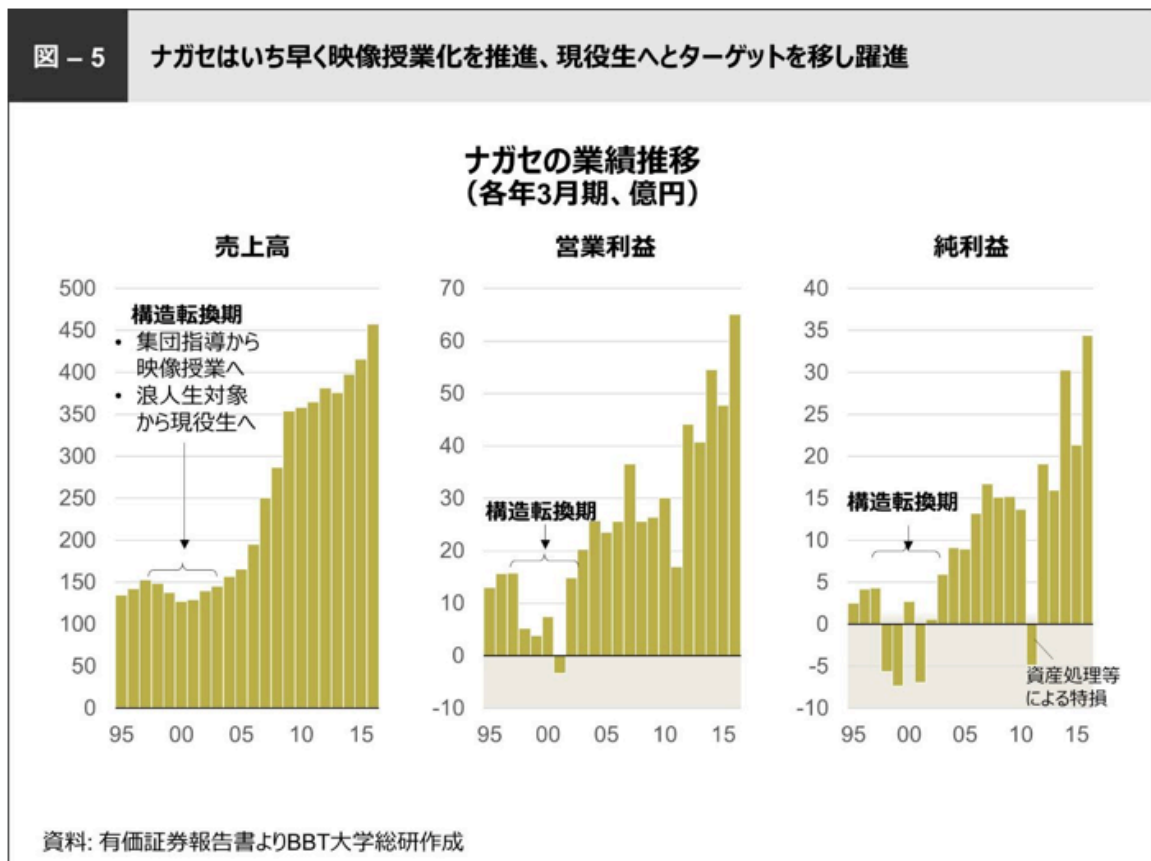
生徒が増えても動画を渡すだけなので、売上だけがどんどん伸びていくということだ。

このようにコンテンツビジネスは、一度の労力で100や1000の価値を生み出すことができる無限の可能性を秘めたビジネスである。

例えば先生がいま寝ていようが遊んでいようが、動画の中の先生は生徒に勉強を教え続ける。しかも同時に1000人であろうと1万人であろうとも。

もはや時給という言葉が通じないのもコンテンツビジネスの特長だ。

東進衛星予備校を管理するナガセの業績は、以下の資料の通り、映像授業(動画の授業)を導入してからものすごい勢いで伸びていることがわかる。



昔は、生徒が増えるたびに先生の数を増やす必要があったが、動画の授業を導入してからは先生の数は同じでもたくさんの生徒を抱えることができるようになった。

動画を渡すだけで授業が成り立つのはコンテンツビジネスの本当に素晴らしいところだし、個人でできるのも大きな魅力だろう。

ちなみに僕が通っていた頃は、教室に行かないと動画を見ることができなかったが、今では自宅でしかもスマホでも授業を受けれるようになっている。

ということは、教室を借りるための家賃も不要で、教室を管理するスタッフの人件費も不要なので、さらに高い利益率を叩き出すことができる。

このようにコンテンツビジネスは、ネット環境があれば場所の概念を無視することができる。

自分がどこにいても相手がどこにいても商品を提供でき、事務所を借りる必要もないので高利益を獲得できる。

僕が自宅やカフェで仕事ができるのは、こういった理由があるからだ。

旅行先でゆっくり仕事をする事だってもちろん可能である。

## コンテンツホルダーは時代の波に飲まれにくい

僕は岡山の田舎で生まれ育ったが、昔は田舎にもレンタル屋がポツポツあった。でも今は見事になくなってしまった。

時代の変化とともにコンテンツの提供方法が変わってきたからだ。

音楽を例えに見てみよう。

昔はレンタル屋でCDを借りるかCDを買って音楽を楽しんでいたが、今ではネット上でダウンロードできるようになった。有名な曲であれば、YouTubeなどで無料で聴くことだってできる。

このように時代とともに提供方法はどんどん変わっていくため、レンタル業をしていた会社は大きなダメージを受けている。

でもその一方でコンテンツを作った人たちは、提供方法が変わったとしても特に問題はない。これは音楽に限った話ではなく、映画もそうだし、本も新聞も同じだ。

このように価値のあるコンテンツを作って保有することができれば、時代の流れでダメージを受けることはない。

コンテンツを保有する人のことをコンテンツホルダーと呼ぶが、安定感を目指すのであればやはりコンテンツホルダーになることが望ましい。

先ほど書いた東進衛星予備校も、提供方法がDVDからダウンロードに変わっただけでダメージなんて何一つ受けていない。それどころか無駄な管理費を削減でき利益率は上がっている。

もちろん個人でもコンテンツを保有することは可能だし、僕のように複数保有することも可能である。

## コンテンツビジネスの種類

個人がコンテンツビジネスする場合「知識や経験」をお金に変換するビジネスという認識でOKだ。



変換の仕方は大きく分けると2つ。

- ・ 広告で収益を上げる方法
- ・ 自分の商品を販売して収益を上げる方法

(広告で収益を上げるビジネスモデルをアフィリエイトという)

例えば、恋愛ブログを書き、そこに集まったアクセスをアフィリエイトという形で収益に変換させてもいいし、自分の商品を販売して収益に変換させてもいい。

もちろん一番いいのは、自分の商品を作って販売していくことだ。

これが最も利益率が高く、誰かに依存することもないのでリスクが少ない。

## コンテンツビジネスの進め方

では、具体的にコンテンツビジネスをどのように始めればいいのかを説明する。

- ステップ1：ジャンルを決める
- ステップ2：コンテンツを作る
- ステップ3：コンテンツを届ける

シンプルにいうとこの3ステップでコンテンツビジネスは成立する。

まず始めにやることは、自分がどのジャンルでコンテンツビジネスをやるのかを決めることだ。

さきほど時代が変わっても変わらず需要があるジャンルは以下の5つだと書いた。

- ・ お金
- ・ 恋愛
- ・ 美容
- ・ 人間関係
- ・ 健康

この5つのどれからを選べば、需要があるので収益化しやすい。

この5つのなかで、すでに実績を持っているのであればそれを選ぶと速やかに進めやすい。

ビジネスですでに稼いだことがあるなら、そのやり方を文章や動画にまとめれば収益化できる。

実績がなくてももちろん大丈夫だ。これから習得したいと考えているジャンルを選べばいい。

学ぶ(インプット)→経験→コンテンツにする(アウトプット)の繰り返せばいい。

アクセス(集客)を集めるには、学んだことや自分の知識や経験をブログ、SNS、ユーチューブを使ってマーケティングの要素を組み込みアウトプットすればいい。

販売する商品に関しても同様だ。

学んだことや自分の知識や経験を集大成として文章や動画でまとめれば商品になる。

もちろん商品として販売するので、満足度を考えた上で工夫して作っていくことは大切だ。

満足度を上げるためのテクニックを組み込むことも、学んだことのアウトプットに過ぎない。

このようにコンテンツビジネスはインプットとアウトプットを繰り返すことで、現時点で提供できるものがなかったとしても誰だってできるようになる。

最終的にはこれを自動化することもできる。

「自動化」ができるのは大きな魅力の1つだ。

ネットの仕組みを上手に使えば、アクセスを集めることから商品を販売するまでの流れを「自動化」できる。

最初から自動化するのは難しいが、少しずつ積み上げれば徐々に完成していく。

積み上げたものをパズルのようにはめ込み仕組みを作る。そうすると仕組みが自分の代わりに自動で動くようになる。

これが完成してしまえば時給の世界とはおさらばできる。

時給の世界では、1時間働けば1000円といった形だが、自動化をしてしまえば働かなくても日給で5万以上が入ってくることなんてザラにある。

それが「雇われない生き方+ $\alpha$ の世界」の正体である。

インターネットビジネスの一番の魅力は「個人でも自動化が可能になったこと」だ。

コンテンツビジネスを自動化することで「雇われない生き方+ $\alpha$ の世界」を手にすることができる。

コンテンツビジネスは、行動を積み上げることができるので、僕の年収も数年後には1億を突破する見込みで進んでいる。

コンテンツビジネスの自動化については、メルマガで詳しく解説しているのでよかったら参考にして欲しい。

## 情報商材は詐欺なのか？

コンテンツビジネスの中で、最もおすすめなのが自分の商品を作って販売することだが、これはいわゆる情報商材を販売するということだ。

情報商材と聞くと悪いイメージを持ってしまう人もいるだろう。しかし、情報商材は本当に悪いものなのだろうか？

当然、情報商材そのものが悪いなんてことはない。

東進衛星予備校や、こどもチャレンジを販売するベネッセは情報商材をメイン商品としているが、クリーンな企業である。

それでも悪いイメージを持たれがちなのは、情報商材を販売する人の中に詐欺まがいなことをしている人がいるからだ。

詐欺まがいなこととは、

- ・ 売り方が悪い
- ・ 商品の中身が悪い

この2つである。

売り方が悪いというのは「絶対に稼げます」とか「簡単に稼げます」などのありえないことをいって集客し、販売することだ。また、必要としていない人にまでセールスするのも賢い販売方法とはいえない。

商品の中身が悪いというのは、販売前に言っていたことと実際の中身に相違があることをいう。



商品の中身をしっかりと理解し、それを実践することで結果につながるのであれば、商品自体に問題はない。

悪いイメージが先行することもある情報商材だが、ちゃんと良質な商品を販売している人もたくさんいるし、その商品によって救われた人もたくさん知っている。

情報商材自体は悪ではないし、価値のある商品を必要な人にだけ届くようにビジネスを設計すればクレームどころか、感謝のメッセージが届くようになる。

情報商材を正しく販売することができれば、お客様と販売者の両方がウィンウィンになれるので、ぜひチャレンジしてほしい。

## ～第4章～

# 10億社長に直接習った 成功者思考

いよいよ本書も最後の章となった。この章は一番大切といっても過言ではない。なぜなら結果を出すためのベースにあるのが「思考」だからだ。

ここがしっかりしていないと、どれだけいい情報を手に入れたところで使いこなすことができずに終わってしまう。

個人で稼ぐことと会社員として給料を受け取ることは、全くの別物だということを理解しなければならない。

会社員の場合、たとえ仕事ができない新入社員だとしても、一ヶ月目から給料をゲットすることができる。

これは会社からしたら赤字である。つまり人材に先行投資をしている状態ということだ。

会社としては、その新入社員がしっかり育ち、会社に必要な人間になるまではずっと投資をし続ける。

その間に新入社員が会社に提供しているものは「時間」である。

会社と社員の契約は、月に何日休みがあって、定時は何時から何時までで、みたいな形で「時間を差し出す契約」だ。

たとえ価値を生み出していなかったとしても時間を差し出すことさえすれば、給料はもらえるというシステムである。

バイトも同様で、仕事ができなかったとしても自分の時間を差し出せば時給が発生し収入となる。

つまり、日本人の多くは「時間を差し出せば」お金が入るシステムでしか基本的には稼いだことがないということだ。

でも、個人で稼ぐためには、時間を差し出したかどうかはまるで関係がない。

個人で稼ぐためには「時間ではなく価値を提供する」ことが必要となる。

では、最初から求められる価値を提供できるだろうか？ 提供するためには知識やスキルが必要になるが、ビジネスを始めばかりの人がその知識やスキルを持っているケースはほとんどないだろう。

価値を提供する知識とスキルがついた時に、初めてお金を稼ぐことができる。裏を返せば、知識やスキルを

つけるまでの間は1円も発生しないということなのだ。

まずはここを理解する必要がある。そうでないと「こんなにやったのにまだ1000円しか稼げていない。こんなことならバイトをやった方がマシだった」という思考になってしまう。残念ながらこの思考ではビジネスで稼ぐことはできない。

インターネットビジネスはリスクが少なく始めやすいが、すぐに辞めてしまう人が多いのは思考に問題があるケースがほとんどだ。

だからこそ、まずは個人で稼ぐための正しい考え方を頭にインストールして欲しい。

どんなことでも「心・技・体」の3つが揃った時に結果がついてくるが、これはビジネスでも同じ。

- ・ 心＝正しい考え方、姿勢

- ・ 技＝戦略、知識、スキル、テクニック
- ・ 体＝実行力、継続力

ビジネスで結果を出すための「心＝正しい考え方と姿勢」にするために、この第4章がある。

## みんな間違えるプロの定義

「お金がもらえたらプロになる」これは大きな勘違いだ。

会社員でもバイトでも、たとえ価値を届ける力がなくても、時間さえ差し出せばお金がもらえることが多い。そのせいかお金がもらえたらプロだと勘違いするのだろう。

でもそうではなくて「プロだからお金がもらえる」のだ。

よく「自分は初心者なので」とか「新人なので」と言う人がいるが、それはお客さんからすると知ったこっちゃないし、素人にお金を払いたいとは思わない。

ビジネスで稼ぐためには、仮に初心者であってもプロ意識を持ってスタートしなければいけない。

そうでないと最初の1円を稼ぐことすらできないだろう。

プロ意識を持つことで日頃の行動が変わり、プロレベルの価値が届けれるようになる。その結果、お金が入ってくるようになる。

お金がもらえたらプロではなく、プロだからお金がもらえる。これは確実に押さえて欲しいところだ。

**未来への種まきはすでに始まっている**

今の自分は過去の自分の積み重ねである。過去に自分がしてきた選択や行動が積み重なって今の結果を作っている。

ビジネスで結果を出すためには、今この瞬間から未来への種まきをすることが大切だ。種をまかなければ芽が出ることも花が咲くこともない。

未来に芽が出るのか、そして花が咲くかどうかは今この瞬間の行動で決まっているということだ。

ここで理解すべきことは、芽が出るのにも花が咲くのにも「時間がかかる」ということ。

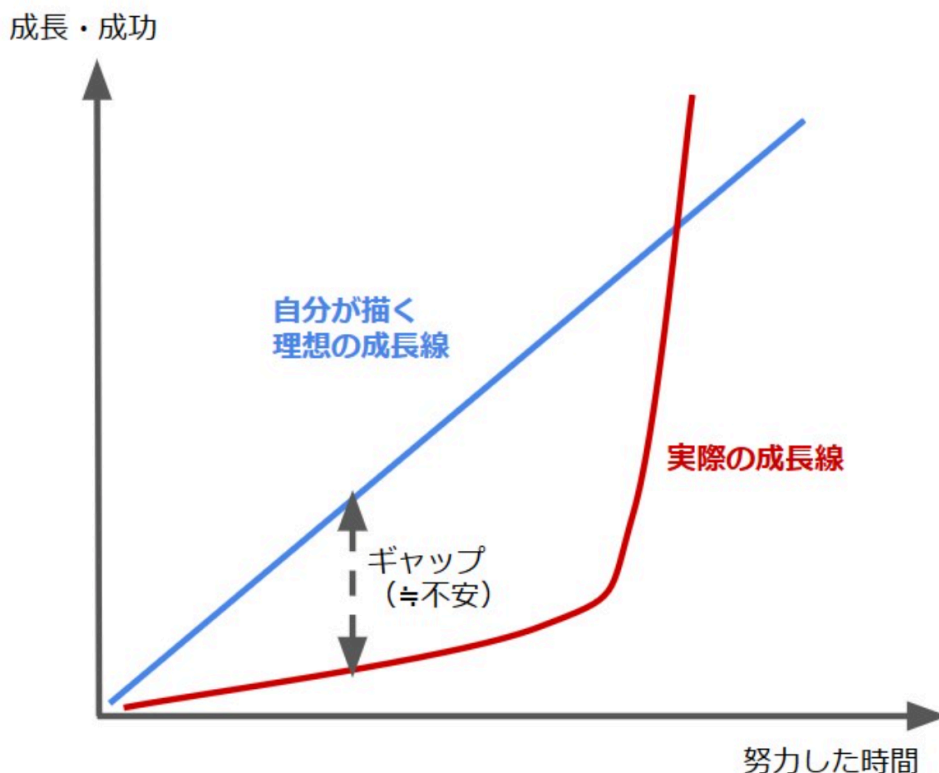
過去にまいた種に芽が出るまで水をやり続け、花が咲くまで肥料を与え続けるからこそ大輪を咲かすことができる。



しかし、結果が出ない人の多くは、すぐに花を咲かせようとしてしまう。つまり早期に結果を求めてしまうということだ。成功へのイメージを綺麗に描きすぎているのだ。

イメージが綺麗すぎると、イメージと現実とのギャップに耐えられなくなり心が折れてしまう。

そこで大事なのが、どんなことにおいても成長や成功が遅れてやってくることを最初に理解しておくことだ(以下の図を参照)



最初から理解しておけば、そういうものだと思って継続できるだろう。成長や成功は遅れてドカンとやってくる。

ビジネスとは価値を与えてその対価や感謝としてお金をいただくことなので、早期にできるものではないのだ。

といっても、ビジネスで大輪を咲かせるまでの期間は極めて短いと捉えることができる。

コンテンツビジネスは正しいやり方でちゃんと努力すれば半年～1年で月収50万は現実的に狙えるビジネスだが、1年で月収が50万も増えるものは中々ないだろう。

一般的な会社で月収を50万アップさせるには20年以上の月日がかかるだろうし、そもそも月収50万を超えずに定年を迎える人もいるだろう。

そう考えると1年という期間は極めて短い期間だし、この短い期間だけでも努力できる人は人生をひっくり返すことができる。

あなたは「事実はいつ、解釈は無量大」という言葉を知っているだろうか？

コンテンツビジネスを1年頑張れば月収50万稼ぐことができる、これが1つの事実。これに対して「1年って長いなあ」と感じる人もいれば「たった1年でできるのか！」とを感じる人もいるわけだ。

このように事実はいつでも解釈は無量大にあって、それはその人がどう捉えるのかにかかっている。

成功者の多くはどんな事実においてもポジティブな解釈をすることが多い。

例えば結果が出ない時、「いまこうやって失敗できているからこそ改善できる余地があって、改善をすればするほど成長できて、その先に成功があるんだ」このようにポジティブに解釈をする。

行動は思考から生まれるものなので、このような成功者思考を身につけることが大切だ。

現時点でこのような思考ではなくても、日頃から習慣にしていくことで徐々に成功者思考へとようになっていく。なので、今この瞬間からポジティブ思考を意識していこう。

数年後、過去の自分を振り返った時に「あの時の自分、本当によく頑張ったね」と感謝できるように今この瞬間から未来への種まきをしていこう。

「”罪重ね”になってしまった…」と後悔することだけは絶対に避けたいところだ。

また、さきほど示した図のように成長は遅れてドカンとやってくる。

これは正しくコンテンツビジネスを積み上げていけば、「あとで楽ができる」ということも示している。

ブログであれば記事をたくさん書いた方がアクセスは増えやすくなるし、YouTubeであれば動画を増やした方がアクセスは増えやすい。

このようにストック型のコンテンツを作っていけば、過去に作ったコンテンツが勝手に見られ自動でアクセスが集まってくる。

一度作ったものがずっと働き続けてくれれば、自動で収入を生み出すことも容易になる。

「たった1通のメールで100万稼げた」といってる人をネット上では見かけるが、これは嘘ではない。

ただ全てが真実ではなくて、積み上げた先の「一部だけを切り取った都合のいい見せ方」なので、悪質なことは間違いない。

でも、積み上げることができれば1通のメールで100万円を稼ぐことは現実的に可能である。僕自身、体験済みだ。

このようにドカンと成長するタイミングがくれば、あとで楽ができるのは事実だ。なので、半年や1年といった短い期間に一気に積み上げるのも賢い戦略となる。

今楽をするのか？あとで楽がしたいのか？あなたはどちらだろうか？

未来への種まきはすでに始まっている。

## 根拠のない自信を持ち100%自分を信じる

成功する人の多くは根拠のない自信を持っている。成功する前から「絶対に成功する」といっていることが本当に多い。

そうやって自分を信じて行動するからこそ成功を現実に行うことができるのだ。

そもそも自信とは、人に誇れる何かを持つことではなく、自分を信じること。

人生の主演は紛れもなく自分なのだから、せめて自分だけは自分のことを信じてあげよう。

ビジネスで成功するために一番大切なことは「自信と覚悟」だと断言してもいい。

現時点でのスキルでも人脈でも経験でもなく「これからビジネスで結果を出すという自信と覚悟」である。

人の能力には大きな差はないと言われている。例えば、身体能力なんかもそうで、自分よりも10倍早く走れる人はいないし、10倍高く飛べる人はいない。

これは頭脳に関しても同じだ。脳みその大きさ自体がそこまで変わらないので、正しく頭を鍛えてしまえば自分より10倍頭がいい人なんていないのである。

それでも収入は平気で10倍の差はつく。100倍以上つくことだってある。

その原因は「何を選択しているのか？」と「自信と覚悟を持って取り組んでいるのか？」である。



何を選択しているのかに関しては、コンテンツビジネスがおすすめだという話をしたのでここでは省くとして、やはり必要なのは自信と覚悟である。

やると決めたことを本気でできる人間は何をやらしても強い。

中途半端な人が何をやっても結果が出ないのと同じで、覚悟を持って本気でできる人なら、きっとコンテンツビジネスで結果を出すことは普通にできるだろう。

## **年収1000万超えが5%しかいない本当の理由**

年収1000万を超える人はたったの5%しかいない。

この5%という数字を見ると、超優秀な人だけが到達できる遠い世界のように感じるかもしれない。

でも実はそうではない。

年収1000万未満の95%の人は、能力がないから1000万を突破できないというより、1000万を超えないところで勝負しているケースが多いのだ。

能力の前に、年収1000万を突破できるところで勝負をしなければ絶対に突破することはできない。

僕は転職を繰り返してきたが、僕の能力は変わっていないのに年収が大きく変わることを何度も経験した。

つまり、儲かりやすいところとそうでないところがあるということだ。

まずはちゃんと儲かりやすいところを選び、そこで能力を磨くことが賢い戦略となる。

この戦略を理解し実践すれば5%に入るとは可能だ。

ちなみにビジネスの世界では、年収1000万を突破している人は数え切れないほど多い。それでも全体の数字が5%という小さな数字に収まっているのは、それだけ挑戦する人が少ないということだ。

成功の反対は失敗ではなく「挑戦しないこと」だとわかっているはずなのに「挑戦しない」人が圧倒的に多い。

こういった理由から、挑戦するだけでも上位数%に入れるので「やったもん勝ちの世界」といってもいいだろう。

僕はちょっとしたきっかけから勇気を振り絞って一歩を踏み出したからこそ今があるわけで、もともと才能があったとか人脈があったとかではない。そういう実体験からも、現代は本当にやったもん勝ちな世界だと確信している。

## ドリームキラーとの向き合い方

ドリームキラーという言葉を知っているだろうか？ドリームキラーを直訳すると「夢を殺す人」。つまり人の夢や目標を邪魔してくる人のことをいう。

ビジネスを始めようとするれば「あんたには無理だよ」とか「普通に会社で働くのが一番だよ」とか「そんなうまい話ないから辞めておけ」などの言葉を浴びせてくる人は高い確率で出現する。

こういうネガティブな言葉を聞くと、せっかく挑戦しようと思ったけども「やっぱり辞めておこうかな…」とネガティブな気持ちになり、挑戦を諦める人もいる。

厄介なことに家族や友人があなたを心配する気持ちからドリームキラーになってしまうこともある。

起業と聞くと、お金も労力も必要でリスクが高いのでは？といったイメージを持つ人が非常に多く、そのイメージからあなたを心配して「辞めたほうがいい」といつてくるわけだ。

あなたを思っている身近な人ほど、悪意ではなく善意でドリームキラーになってしまうのは非常に厄介なことである。

また、自分以外の人成功するのを見たくないという思いからドリームキラーになる人もいるし、頑張っている人を小馬鹿にしてくる人もいるだろう。

そして、自分自身がドリームキラーになる可能性だって十分にある。

「こんな自分にできるわけがないんだ…」 「現実は甘くない」など、自分で自分の夢や目標を放棄する人もいるだろう。

夢や目標を実現させるためには、外からやってくるドリームキラーだけでなく、自分の内側からやってくるドリームキラーにも打ち勝っていく必要がある。

外からやってくるドリームキラーへの対処法は複数あるが、最も効果的なのは「結果で黙らせること」だ。

これが一番手っ取り早いし効果がある。

人は自分に理解できないことを詐欺や宗教で片付けることが多いので、結果が出るまでは怪しいことをしていると思われるかもしれない。

僕も結果が出るまでは友人に散々怪しいと言われたし、ちゃんと説明しても理解してくれないこともあった。

でも、結果を出した途端に「すごい」に変わった。体感すればわかるが、面白いぐらいに手のひら返しが起こる。

怪しんでいた人が最終的には「俺にも教えてくれない？」と喋ってくることもあり、その態度の変貌ぶりに呆れたこともある。

僕が大切にしている考えの中に「成功は悪の感情から生まれる」というものがある。ビジネスを始めた当初からずっと大切にしている考えだ。

「お前にできるわけがない」とか「現実は甘くない」とか、ごちゃごちゃ喋ってくる人へのイライラする気持ち(悪の感情)を力に変えて結果で黙らせれば、ドリームキラーは一瞬にして応援者へと変わる。

## 自己流はコスパが悪い

人間は「無料」が大好きだ。一方でお金を払うことを極力避けたい生き物である。

しかし、目的を達成するためには、自己流で(無料)でやるのは長い目で見たときにコスパが悪い。

ビジネス以外のことでもそうだが、何かをいち早く習得するにはプロに習った方がいい。

お金を払ってプロに習えば、先人の知恵や経験を一気に手にすることができるので、自分がゼロから検証する時間を大幅にショートカットできる。

先人が先に失敗してくれているので、わざわざ自分も同じような失敗をしなくて済むからだ。

お金はいつになっても稼ぐことはできるが、失った時間を取り戻すことは絶対にできない。



自己流で時間をかけてやるのがダメだと言わないが、  
お金で時間を買うという感覚を身につけておくといい。

ビジネスで早く結果を出すことが目的であれば、自己  
流はコスパが悪すぎる。

また、これは僕を含め僕のまわりで上手くいってる人  
がやっていることなのだが「関係性を作るため」にお  
金を払っている人もいたので紹介しておく。

これは自分よりもビジネスで遥か上にいる人との接点  
を「お金で作る」という考えで、お金を払って教材を  
買ったりコンサルティングを受けたりとするというこ  
とだ。

通常、自分より遥か上にいる人との繋がりを作るのは  
難しい。でも、お金を払ってしまえば一瞬にして関係  
性を作ることができる。

そうやって無理やり繋がりを作ってしまうと、その人のいいところをたくさん吸収することができるし、サービス内容によっては直接アドバイスをもらうこともできる。

人は人に影響を受けながら生きていくので、尊敬する人と繋がって、いい影響を受けまくれる状態を作ると間違いなくいい方向に向かっていく。

こういったことも含め、信頼できる人を見つけ、その人からビジネスを学ぶことは長期的に見ればコスパのいい自己投資となるだろう。

## お金よりも大切なもの

お金よりも大切なものはズバリ時間だ。さっきも書いたが、お金はいくつになっても稼ごうと思えば稼げる。しかし時間は1億円を用意したところで買うことはできない。

僕たちの命には限りがあるし、進む時間を止めることは誰にもできやしない。だからこそ尊い時間を大切に生きることが後悔のない人生を送るための方法だ。

だからこそ人は時間をショートカットするためにお金を払う。

僕自身この感覚を持っていたので、ビジネスを習うために人や教材にお金を払って時間をショートカットすることをやってきた。その投資額は総額で1000万円を超えている。その分ショートカットしてきたので、あっという間に投資額を回収し、利益をどんどん生むことができるようになった。

時間を直接買うことはできないが、間接的に買っているようなこの感覚を身につけると結果を早く出せるようになる。

ちまたでは人生を変えるためには「住む場所・付き合う人間・仕事」この3つを変えればいいと言われることが多い。

ただ僕はどれを変えても人生が変わらなかった。今まで、岡山・兵庫・茨城・熊本・大阪と色々なエリアに住んで来たし、付き合う人間に関しては仕事を変えることで自然と変わっていった。4社で働いた経験もあるが、どこにいても大して大きな違いがあったとは思わない。

でも、根本的に人生が変わることはなかった。それはまわりが変わっただけで自分自身が変わっていないからだ。そもそも他力本願では人生を変えることはできない。

根本から人生を変えるためには、時間の使い方を変えるしかない。

自分が成長するために時間を使うことを意識すれば、自然とお金の使い方も変わる。

これは不可逆的なもので、お金を使うから時間の使い方が変わるのではなく、時間の使い方を変えよう意識するからお金の使い方が変わるのである。

ここに気づけば、自分の成長のために本を買うことにお金を使ったり、ビジネスを学ぶための教材を買うようになるだろう。

自分の成長に時間とお金を使うようになれば、習慣自体が変わって行く。

習慣が変われば結果が変わり、最終的には人生が変わって行くことに繋がるので、まず第一歩としては時間の使い方を変えることだ。

あとは優先順位を明確にすることも大切だ。僕たちの時間には限りがあるので、優先順位を明確にした上でやらないことを決めて欲しい。

やらなくていいことをやらないようになると、やるべきことだけに時間を集中させることができる。

これを行うことで時間の使い方が明らかに変わり、人生は変わっていくだろう。

## **情報は乗りこなすもの、踊らされてはいけない**

スマホ・ネット・SNSの三種の神器の普及によって、いつでもどこでも情報に触れられるのが現代だ。利便性が向上した一方で、正しい情報だけではなく間違っただ情報もたくさん存在するようになった。

情報が溢れる現代で活躍するためにも「情報の選択と集中」をして、情報を乗りこなすようにしていこう。

少なくとも間違った情報や、必要のない情報に踊らされないようにしたいものだ。

僕たちの時間には限りがあるので、

- ・正しい情報だけに触れる
- ・目的達成に不要な情報を削る

この2つが大切だ。これが「情報の選択と集中」である。

ここでは情報の選択と集中をするためのお勧めの方法を1つ紹介しておく。

それは、一人に絞って情報を取得していくことだ。自分がいいと思った人を一人に決めて、その人の情報だけを追いかけていく。一人に絞るためにも何人かの情報を見て、比較して決めることをお勧めする。自分が信じれると思った人をしっかり選ぼう。

結果が出ない人ほど、たくさんの人のメルマガや公式LINEに登録していて、複数の人からの情報を浴び続けている傾向がある。これは常に情報を漁っている状態であり、選択ができていないのだ。

選択とは「選ぶ」ことであり、複数選ぶのではなく絞って選ぶことをいう。

大事なので繰り返すいうが、僕たちの時間には限りがある。

限られた時間で最短で結果を出すためにも、情報の選択と集中をしていこう。

**簡単に人を信じてはいけませんが、勢いも大事**

ネット上には経歴詐称を含め、嘘をついている人が本当に多いので簡単に人を信じてはいけない。



某有名ビジネス系インフルエンサー(YouTubeのチャンネル登録者数が30万人以上)でさえも経歴詐称や様々な嘘が判明し大炎上していたぐらいだ。

他にも、強気な発言でツイッター上で人気なインフルエンサーも学歴詐称をしていたことが発覚している。

両者ともに顔を隠すことなく、堂々と嘘を付いていたのだからある意味すごい。

ネットビジネスの世界には顔を出さずにやっている人も多く、そういう人たちが裏で何をしているのかはわからない。

世の中には悪い人間がたくさんいることを知っておいて欲しい。

こんなことをいうと全てが怪しく見えてくるかもしれない。かくいう僕自身も最初はネットビジネスに対して不信感を持っていた。

僕の場合は、ビジネスを始めるときに35万支払ってビジネススクールに入ったが「もしかしたら騙されるかもしれない」という気持ちがあった。

でも、勢いで行かなければ一生行動できないと思い、勢いで一步を踏み出した。

その結果今があるので、勢いで行くことも必要だと思っている。

ビジネスで早く結果を出すためにはプロに習うのが一番早い。信頼できる人を見つけるためにも、オリジナルページ(公式ブログや公式HPなど)がちゃんとあるかどうかの確認、また日頃の発信内容を追いかけて慎重に判断していこう。

慎重にかつ大胆に行動できれば、ビジネスチャンスをつかむことができる。

簡単に人を信じてはいけませんが、勢いも大事なのだ。

ちなみに、「環境を変えれば人生が変わる」と思っている人もいると思うが、「孤独に勝つ力」の方がビジネスでは100倍以上大切である。

どれだけ環境を変えたところで、孤独に勝つことができなければ結果を出すことはできない。

## **知っていることとできることは違う**

詰まるところビジネスは、学んだことをアウトプットすることの連続だ。

本書の感想を送っていただいた方のみに追加得点を用意している。その理由は、アプトプットの価値に気づく人が増えて欲しいと思っているからだ。

せっかく時間を使って本書を読んだのであれば、自分の言葉で感想を文章として書き出しアウトプットすることで経験に落とし込んで欲しいと思っている。

知識はアウトプットして自分の経験にするからこそ理解がさらに深まるものであって、知識を知識として頭に詰めてもあまり意味がない。

自分の言葉で人に説明できないと本当の意味で理解しているとはいえないし、自分でやってみないと何がわかっていないのかもわからない。

知っていることとできることは違うので、本書の内容を有効活用するためにもぜひアウトプットを積極的にしてガンガン成長して欲しい。

つまるところビジネスは学んだことをアウトプットすることの連続でしかない。なので、日頃から学んだことをアウトプット(感想を書く、SNSに書いてみる、実践してみる)することで学びをさらに深め、学んだ時間をさらに有意義なものにすることが望ましい。

できないことができるようになることで未来は変わるので、どんどんアウトプットして知っていることを「できる」に変換していこう。

## 気づいたその日が一番若い

よくこういった質問をもらう。「最短ルートで稼ぐにはどうしたらいいですか？」と。

僕はこういった質問には飽き飽きしているがいつものように答えている。「今すぐやりましょう」と。

今この瞬間から始めることが最短ルートだ。明日始めれば成功が1日遅れるのは誰にでもわかるだろう。

僕たち人間は時間を止めることはできないので、今もなお死に向かって進んでいて、残された時間は確実に少なくなっている。

行動に移さない時間が多ければ多いほど、未来を変えられる時間も少なくなっていく。それに気づいたのなら今すぐ行動することをおすすめする。

気づいたその日が一番若い自分なのだから。

「落ち着いてからやります」という人が落ち着いたタイミングを僕は見たいことがないし「来年こそは頑張ります」という人は来年も同じことをいっているだろう。

どんな状況であれど、やる人はやるしやらない人はやらない。でも、それはそれでありだと思う。

人生はいつだって自分次第で自己責任なのだから。

## ～ラストメッセージ～

最後に、あなたはタイムマシンがあったら過去に戻るだろうか？そして戻れるならいつに戻るだろうか？

中学生の頃に戻って勉強を真面目にやり直したいとか、高校生に戻って青春したいとか、そう思うかもしれない。

ちなみに僕は、過去に戻ってやり直したいとは思わない。だって今が一番楽しいし、たくさんの失敗をしてきたからこそ本気で人生を考え、本当に人生を変える

ことができたから。またそれによって実体験に基づいた唯一無二の本書を書くことができたから。

ビジネスには人生を変える力があるのだ。

本音でいうなら、人生を変えるまではずっと過去に戻りたいと思っていた。年収が290万の時なんて、年末になると宝くじを毎回買いに行った。自分ではない何かで人生を変えてくれるんじゃないかと本気で期待していたからだ。それだけ自分には期待できなかった。

でも人生が変わると、あの時の辛い過去や失敗が笑い話やネタに昇華してしまうからすごいものだ。過去に起こった事実はそのままだのに、まるで過去が変わったかのように感じる。そういう意味では過去は変えられるのかもしれない。

ちなみに本書の内容は僕のストーリーの一部でしかなく、僕のストーリーはこれからもまだまだ続くし、これからもどんどん上を目指して進んでいく。



振り返って見ると、あの日ビジネスを始めると決めた日から今までの間、何度も心が折れそうになったし、何度も壁が立ちふさがった。

そしてストーリーが続く限り、それはこれからも続くだろう。

でも、そんな時はいつも「俺ならできる」と何度も自分に言い聞かせる。根拠のない自信ってやつだ。

「俺ならできる、俺ならできる、俺ならできる」って何度も言い聞かせたら、本当にできる気がするのだ。いつもそうやって根拠のない自信とともに乗り越えてきた。僕が変われたのも諦めずに自分を信じ続けたからだと思う。

また、山あり谷ありだからこそストーリーは面白くなるので、人生には谷があるぐらいがちょうどいいと思っている。

この本がきっかけでビジネスを始め、そして今度は提供者として自分のストーリーを伝える人が増えれば、それはめちゃくちゃ面白いことだ。そんなことを考えながらこの辺で終わりにしたいと思う。

最後までご覧いただき、ありがとうございました。本書を読んだ全ての方がうまくいきますように。

## ～余談～

本書の表紙には、色鮮やかな翼のイラストを採用した。鳥は翼を使って空を自由に羽ばたく。その姿が束縛や支配から解放されたイメージとして持ってこいだと思ったからだ。

会社という鳥かごをぶち壊して自由に世界を飛びまわり、色鮮やかな人生をデザインする人が増えたら世の中はもっと楽しくなると思う。

【著者】 MASAKI (横山 雅樹)



30才で人生を賭けた転職をするも、仕事ができず壮絶なパワハラにあう。その悔しさ・憎しみをネットを使った副業にぶつけ始め、11ヶ月で月収100万を超え脱サラ。コンテンツビジネス、アフィリエイトが得意。Amazon電子書籍ランキングでベストセラーを2度獲得。月商1700万の起業家の裏方でのサポートも務めるプロデューサーでもある。

大学4年の頃に21日間の船旅に行き世界の広さを知る。「自分の知らない世界を知らないことはもったいない」という精神はその経験からきているのかもしれない。

好きな言葉は、

- ・ 過去と他人は変えられない、変えられるのは未来と自分
- ・ 夢は逃げない、逃げるのはいつも自分
- ・ なりたいものになれるのはなろうとしたものだけ
- ・ 事実は1つ、解釈は無限大

**【運営メディア一覧】** ※URLクリックで飛べます

ブログ：<https://yokoyamasaki0628.com>

メルマガ：

ユーチューブ：[https://www.youtube.com/channel/UCBsdCBz6N7cZ17kKeXg0Bxg?view\\_as=subscriber](https://www.youtube.com/channel/UCBsdCBz6N7cZ17kKeXg0Bxg?view_as=subscriber)

ツイッター：<https://twitter.com/yokomasa0628>