

資格も強みもいらない！

知識ゼロ・経験ゼロから始める

ネット副業の 教科書

一生稼げるスキルが身につく

何歳でも人生はやり直せる

こんな人にオススメ！

ロッコ 著

- ✓ 本業や家事育児で忙しい
- ✓ 副業してるのバレたくない
- ✓ もう会社に縛られたくない
- ✓ もっと収入がほしい



目次

はじめに	3
第1章 「知っているか、知らないか」で人生は異なる	10
ロッコとは何者か	10
「このままの人生ではヤバい」	14
もうひとつの働き方	17
努力が報われる世界	20
第2章：自分で稼ぐとは	26
時給労働からの脱却	26
世の中の働き方は、2種類	28
時間は命	31
努力が報われる世界へ	33
第3章：無敵のビジネスモデル 「コンテンツビジネス」	34
コンテンツビジネスって何？	34
平凡な人間こそ向いている	35
コンテンツビジネスのすごいところ	39
仕組みで自動化	41

職場ストレスから解放される.....	44
コンテンツビジネス一択の理由.....	45
第4章：今から始めるコンテンツビジネス.....	49
3つのステップ.....	49
ステップ1：商品を用意する.....	49
ステップ2：売る場所を作る。.....	53
ステップ3：SNS やブログで情報発信する。.....	57
第5章 人の心を動かす文章を書く.....	60
文章力を磨く.....	60
テクニックその1：たった一人に向けて書く.....	61
テクニックその2：ストーリーで書く.....	63
テクニックその3：自分より初心者に向けて書く.....	64
おわりに.....	67
強みなんかなくていい.....	67

はじめに

「時間もお金もほしい。でも、そんな働き方はあるのだろうか？」

いつでも目の前のことを一生懸命頑張っていれば、いつか報われる。そうすれば家庭も仕事も上手くいって、ゆとりのある生活が送れる。そう思ってきました。

でも、現実とは違いました。仕事に育児に、すべての時間が費やされ、自分の時間を捻出するなんて不可能。激務で家に帰っても仕事のことが頭を離れない。もっとゆとりのある暮らしをしたい、と願う毎日。

会社では、頑張れば頑張るほど仕事は増えていくし、チーム内の調整や責任でストレスだらけ。頑張ったからと言って給料が増えるわけでもない。

いつしか、早く帰りたい一心で仕事をしている自分に気づきました。会社、辞めたい。でも、今さら私を必要とする会社なんてない。

この本を手にとってくださったあなたは、忙しい毎日にため息をつきながらも、収入もほしいけど時間もほしい、どうしたら楽になれるのか日々模索しているのではないのでしょうか。

本書では、副業で月 100 万円を稼ぎ続けることができる、コンテンツビジネスという手法を解説しています。私は、このビジネスに関して、教材や講座等の学びに 80 万円以上投資してきました。「会社員のままでも、給料以外に収入を得る方法があるんだ」ってことを、働き方に悩む方に広めたくて、私が得てきた知識をこの一冊にぎゅっと凝縮しました。

会社に「理不尽だ〜」って不満はあるのに、会社から給料をもらわないと生きていけない。

自分の本音を裏切りながら、それでも会社に従わざるを得ないんですよね。

でも、あなたもコンテンツビジネスを知ったら、こんな悩みは吹き飛んでしまうでしょう。それほど、すごい働き方なんです。

今までどおりの生活を送りながらも、本業を超える収入を得ることが出来る。そして、いつ会社を辞めても困らない状態を作り出すことができる。本書は、そんなビジネススキルを身につけられる手順書となっています。

かつて私は、激務で家庭も自分も限界となり、会社で働くことに絶望しました。

「会社に雇ってもらえるだけでも、ありがたいじゃない。」そんな風に言う人々もいます。

でも、本当にそうでしょうか。

そう言われると、なんだか腹が立ってしまう。私はこんな深夜残業なんかしたくないのに。

我慢なんかしないでよくて、そして幸せな人生を歩みたい、と願うことはわがままなののでしょうか。

しかし、そうでないことをコンテンツビジネスが証明してくれました。お金も時間も自由で、家族との時間も大切にできる。そんな

暮らしが手に入る働き方なんです！

私の理想は、好きな時間だけ働いて、家族が幸せに暮らせるだけの収入があること。そして、子どもに「お帰りなさい」が言える暮らしです。会社を休みたいけど休めない、なんて心配もなし。読書もしたいし、カフェも行きたい。大好きなカフェで PC カタカタなんて憧れます。そして、そんな理想の暮らしを叶える働き方がコンテンツビジネスです。

正直、今までこんなビジネスがあることを全く知りませんでした。もっと早くこの方法を知っていたら・・・今では心からそう思っています。

学校でも、会社でも絶対に教えてくれない稼ぎ方です。

知ってしまうと「そりゃ、教えたくないよな・・・」って思いますね。だって、日本では学校教育の中で、我慢してでも集団の和を大切にすることを、ずーっと教え込んできたわけですからね。

私は、知識ゼロ、経験ゼロからコンテンツビジネスを学びました。

そして、変えるなんて無理だと思っていた人生が変わりました。

今の働き以外にも収入の柱を作ってみたいけど、朝から夕方まで本業に縛られている。会社で働く以外の方法を知らない。そんなあなたに、「こんな人生があるんだよ、今からでも人生変えられるんだよ！」そんな 1 冊を届けたい！という意気込みで、本書を書きました。

働き方の概念から具体的手段まで、徹底的に解説していきます。一緒に学んでいきましょう！

ちなみに、大人になってからも学び続けている人がどのくらいいるか知っていますか？

パーソル総合研究所が、働く人に対して行った調査結果が衝撃的です。※1

世界 18 カ国・地域で行った「勤務先以外で、自己成長のために行っている学習や自己啓発活動は何ですか」の質問に対し、日本の回答は「特に何も行ってない」が 52.6%でした。なんと、18 カ国の

中で最も低かったんです。

同じ質問に対して「インド」「ベトナム」「インドネシア」「フィリピン」「アメリカ」は80%を超えていたんです。

これを見ると、今後、日本は世界各国に追い抜かれて当然って気がしてきますね。でも、逆に言えば、日本では学び始めるだけで平均以上になれるんです。

学びは、人生を変える第一歩です。学んだことを実践して行くと今まで見えなかった景色が現れてきます。学んだその先には、理想の未来が待っています。

私は、コンテンツビジネスに出会って、何歳になっても「遅くない」ということに気づきました。だから私はこれまでに、学びと実践に80万円近く投資してきました。この可能性にあふれたビジネスに惚れ込んでいます。真面目にコツコツ頑張れるなら、むしろ上手くいかない理由がみつかりません。

一日のほとんどが働いている時間です。その時間をどのように変えていくのか、本書で余すことなくお伝えしていきますね！

※1

2022年「グローバル就業実態・成長意識調査－はたらく Well-being の国際比較」

第1章 「知っているか、知らないか」で人生は異なる

ロッコとは何者か

まずは簡単に自己紹介をしますね。現在、私は夫と小学生の娘二人で暮らしています。職種は事務職、フルタイムで働く会社員です。毎日定時に退社して、朝早く起き、ビジネスに関する文章を書いています。この作業が本業を超える収入に成長すると分かっているので、毎朝ワクワクしています。夜は子どもと本を読むなど、一緒の時間を大切にしています。

でも、ほんの少し前までの私は、努力が報われない日々に疲弊していました。

激務で月60時間以上の残業が続き、時計の針が0時を回ってから帰宅・・・ということもよくありました。

仕事の鬼だったわけではないんです。自分が出世しよう！とか、管理職になる！なんて気持ちは全くありませんでした。

それなのに、どんどん仕事は増えるし、終わらないと数億円の穴をあけてしまう業務だったので、どんなに人手不足でも「やりきる」

ことが求められていたんです。

「明日の正午までに提出」なんていう報告もしょっちゅうあって、深夜に帰宅したのに、明け方までリモート用の PC で作業・・・ってこともありました。

こんな生活が続いたところ、子どもも小さかったので家庭はバランスを崩してしまいました。

会社では、努力すると逆に不幸になるのか。

厳しい仕事量に「できません」って出社拒否になる子もいました。

その分の仕事を、みんなで分担するわけです。でも、ふっと思っただんです。その方が賢いのかも、って。

私は、子どもの頃から「頑張り屋さんだね！」と言われ、コツコツと努力をする子どもでした。勉強につまずいたこともありましたが、地道に努力して、進学校に入学しました。

ところが、高校の授業はレベルが高く、ついて行くのも精一杯。努力の仕方が間違っていたため、大学受験では志望校に受からず浪人しました。初めての大きな挫折でした。浪人中は、地上の世界か

ら墜落し、暗い海の底に沈んでいるような日々でした。

多くの同級生たちが当たり前のように、高校から大学へ、立ち止まることなく進学し、人生の春を謳歌していました。その傍らで、私は黙って受験勉強を続けるしかありませんでした。同級生に会いたくないし、劣等感の塊みたいになってたんですよ。

やっと第一志望の大学に入学できたときは、「これでもう劣等感に苦しまなくていい。努力すれば、人並みになれる」と安心したものです。

高倍率の企業に就職できたときは、人並みに社会人になれた安心感でいっぱいでした。コツコツと真面目に働いていれば、いいことがあるんだ。そう実感していました。

しかし、実際は違いました。「努力で変えられないこと」がたくさんあるって、何年も働き続けて、ようやく実感するようになりました。

雇われて働いたことがある方なら分かると思うのですが、組織の方針で人生を左右されるのが会社員です。会社は、我慢してでも社

員が働いてくれればいい。社員の家族がどうなろうと責任は持って
くれません。

会社の上司たちの会議で、昨日までやっていた仕事が、白紙撤回
になったり、育児短時間勤務の制度があっても、なぜか残業したり。

「会社を変えたかったら、偉くなればいい。」

そう言う考えの社員もいます。でも、周りの管理職を見ると、みん
な何かに追われていて疲れ切った顔をしています。いつも急な仕事
が舞い込んで、サービス残業をしています。

管理職になれるのは、子育てが終わっているか、両親と同居して
いる人くらいです。

表向きには「子育てと両立できる会社です」なんて看板を掲げて
いるけれど、実際はどうなんよ、って突っ込みを入れたいですね。

こんな会社で働き続けても、幸せになれるとは思えませんでした。
だからって、仕事を辞めるとか転職するとか、そんなことは何一

つしませんでした。

現状から脱出することには「リスク」があると思っていたんです。

「このままの人生ではヤバい」

そう確信したのは、激務部署に異動して3年半経ったときでした。異動先では、月に60～80時間の残業と休日出勤をしなければ終わらないほどの業務が待っていました。家族が寝静まってからの帰宅もしょっちゅうでした。

「頑張って仕事を覚えれば、そのうち早く終わられるはず」。毎日、目の前の仕事をこなすことに精一杯でした。

そんなふうに頑張り続けたところ、ある日、小学2年生の娘が視覚障害を発症しました。近視じゃないのに、ほとんど見えていない状態。

「なになに？ どういうこと??」

娘を眼科に連れて行ってくれた夫が「お母さんが急にいなくなったりとか、ストレスから見えなくなる心因性視覚障害だって」と、話してくれました。

私は夫の話を聞いて、頭が真っ白になりました。

「仕事なんか辞めてやる」

そう決意していました。

「今日は、早く帰れるように頑張るね」

「いつか早く帰れる部署に異動できるかもしれないから」

私は、登校前には娘を抱きしめ、休日には一緒に遊んだりしながら、コミュニケーションを取っていたつもりでした。

でも、その程度のコミュニケーションじゃダメだったんですよ。

子どもは、「なんでうちのお母さんは、夜中まで帰ってこないの？」って、我慢に我慢を重ねていたんです。

自分も家族も我慢し続けた結果がこれです。私自身、睡眠不足でしたし、布団に入っても仕事が気になって寝付けませんでした。眠っても急に目が覚めてしまう。

夫がワンオペ状態になることが多かったので、夫婦仲も険悪になるし、毎日子どもが泣いていました。

帰宅するたびに、子どもが泣いて抱きついてくるので、もう言葉が出なくて、抱きしめるしかなかったですね。

「待っててくれてありがとう」なんて、絶対言えない状況でした。

みんなで我慢して頑張った結果が、こんな人生になってしまうとは思っていませんでした。

会社では、私だけが残業しているわけではなく、同僚も先輩も、深夜まで残っていました。

不満を口にしながらも、なぜか我慢して働いている。

みんな「いつかこの忙しさが終わる」って、根拠のない希望を抱いているんですね。

「じゃあ、この働き方が終わるのって、いつなの？」

そういう視点で考えたとき、私は恐怖を感じました。このままじゃ、家族との時間を楽しむことなく子どもが成人して、手元からいなくなってしまうよね？

そんなの寂しすぎる。

そして、私自身、やりたいこともできずに、毎朝「今日も会社に行かなきゃ・・・」って生きていく。やっと自由になれたときには、高齢で体の自由がきかない年齢になっている。

定年で第二の人生が始まるなんて、待ってられない。 そう思っているくせに、具体的な行動に移すことはできませんでした。

優秀な若い社員は会社に見切りをつけて、あっさりと転職してきました。でも、私には転職するスキルもないし、年齢的にも難しい。

転職しても退職しても、格段に収入が減ってしまいます。私は、家族がゆとりを持って暮らせるだけのお金は確保したくて、退職を選べませんでした。

このまま、我慢するしかないのかな・・・。自分の人生の選択肢がない、ということは地獄でしかありませんでした。

もうひとつの働き方

会社を辞めることを上司に伝えました。直属の上司は子どものことを最優先に考えてくれて、私は定時で帰宅できるようになりました。

た。その結果、今回は退職を保留し、別の部署に勤務しています。でも、私が定時に帰ることで他の社員に負担がかかったのも事実でした。

そのことは、今でも心が痛みますね。

退職はしなかったけど、このことをきっかけに「会社に依存したくない」と思うようになりました。

家族の笑顔がない人生なんて意味がない。「楽しくて幸せだ」と言い切れる人生を送りたい。

でも、今すぐ会社を辞めることはできない。どうしたら自分の思いどおりの人生を生きられるのだろうか。

この頃の私は、昼休みになると、ネットで「退職」「転職」「バリキャリ辞めたい」などのキーワードで情報を検索していました。

ある日、いつものようにネット検索していると、会社員をしながら副業で稼ぎ、本業の収入を超えた元 OL のブログが目にとまりました。

彼女は激務で体調を崩し、会社以外の収入を得るために副業でビジネスを開始していました。それが、安定的に月200~300万稼いでいる。

今や彼女は会社を辞めて、好きな時間に起き、好きな時間から仕事を始め、思いついた時にすぐに旅行に行く、という暮らしを送っていました。自動でお金が入ってくる仕組みを作ったので、寝ていようが旅行に行こうが、自動で次々と商品が売れているらしいんです。

自分ひとりで稼いでいるので、人間関係のストレスもない。

「えっ、どういうこと？なんで月収100万とか可能なの？」

ブログを読み進めていくと、それはコンテンツビジネスというビジネスモデルを実行しているのだと分かりました。

このときの私は、「なんだか分からないけど、すごいものを見つけた」という気持ちでいっぱい、心臓がドキドキしていました。午後からの仕事が手に着かないくらいでした。この人のこと、ビジネスモデルのこと、もっと知りたい。帰宅して、子どもを寝かしつけた後から、私はむさぼるように記事を読み続けました。

彼女は安定的に月 100 万を稼ぐようになって会社を辞め、現在は起業して会社社長に。ビジネスを教える講座も開催していました。

私はこの仕組みを知りたくて、メルマガに登録しブログと毎日届くメルマガを読みあさりしました。そして、これは詐欺でもなかったし、運でお金が入ってくるものでもありませんでした。知っている人は知っている、マーケティングの手法なのだと分かったのです。

「このビジネスをやってみたい！」はやる気持ちで、彼女から数万円のビジネス教材を購入し、ゼロから学び始めました。決済ボタンを押す時は「ついに一步踏み出すんだ」と、希望と期待でいっぱいでした。ついに、この世界からの出口となる扉を開いたんです。

努力が報われる世界

ビジネス教材は、想像を遙かに超える新しい世界を教えてくれました。学校でも会社でも、絶対に教えてくれない稼ぎ方です。

学んでみて分かったことは、私のような平凡な会社員にもできるということです。

努力が報われない「会社員」という生き方から卒業できる方法がここにはある。光が差した瞬間でした。

彼女がやってきたことは、教えられたビジネスを正しく実践し、コツコツと文章や動画を作り、発信し続けてきたただけでした。この小さな努力の積み重ねで、人生を変えたのです。

こんな人生、想像してみてください。

- ・朝は目覚ましをかけないで好きな時間に起きる。
- ・どこかに出社することもなく、毎朝窓際でコーヒーを飲みながら自宅でのんびり仕事や読書。
- ・ドリップで入れたコーヒーを飲みながら、自宅でパソコンを開くところから一日がスタート。
- ・会社から休日出勤を命じられることもないし、面倒な人間関係もない。
- ・カフェでも家でも、好きな場所で、好きなだけ仕事をする。
- ・寝ている間にも商品が売れ、お客さんから続々と感謝のメールが届く。

こんな感じで、何にも縛られない生活を送ることができていると言います。

彼女は、書きためた文章や動画が自動で働く「仕組み」を作っていたので、会社勤めのように、決められた時間を働く必要がなかったんです。この方法だと、労働時間ゼロで銀行口座にお金が振り込まれ続けます。

もはや、「不労所得」状態ですね。働かずに大金が入ってくるって、投資家や不動産収入を思い浮かべますよね。でも、そうなるには数千万以上の大金が手元にある人じゃないとできません。

しかし、彼女が作った不労所得はお金が元手ではありませんでした。彼女は毎日必死に数字を追う、よくいる営業社員でした。ただ、普通の会社員と違ったのは、ひたすらビジネスを学んだこと。

彼女は通勤時間やスキマ時間にひたすら音声学習をし、4 か月で月 1 万円の仕組みを作り、その後も学んでは実行を繰り返していき、気がついたら月 30 万、1 年で月 110 万円の収入を突破しました。

- ・元手となる資金もいらない。
- ・学んだことをひたすら実践する。

「これなら私でも始められる。」希望の光が見えた瞬間でした。

それからは、今までどこにこんな時間があったんだろう、と思うほど、ビジネスにのめり込みました。

朝、家族が起き出す前、通勤中、会社のお昼休み、夕食の支度中。

片耳にイヤホンを差して、ひたすら音声学習を続けました。

購入した教材は、私が知らなかった新しい世界を教えてくれました。

端から見たら、私は何も変わらないかもしれませんが、私の頭の中はビジネスでいっぱいでした。みんなが仕事の愚痴と、将来のお金の不安と、同僚の噂話を口にしてしている間も、ビジネスマインドやマーケティングのことで頭がいっぱいです。

SNS に疎い私でも、学んだとおりにブログを開設し、発信した文章に感謝のメッセージが届くようになりました。

学んで分かったことは、ビジネスは「知っているか知らないかの知識ゲー」だということです。

何か特別な才能やセンスは不要です。料理と同じで、ちゃんとレシピ本があるんです。

例えば、初めての料理にチャレンジするなら、レシピ本どおりに材料をそろえてから、順番に調理しますよね。完成した写真だけ見て、材料を想像しながら作ることは絶対ないです（笑）

カレーを作るとしたら、レシピに書いてあるとおりに「タマネギとジャガイモと人参と肉、それにカレールー」を買ってきて、「炒めて、水を入れて、煮込んで、カレールーを溶かす」

それだけで絶対にカレーが出来上がります。

ビジネスもこんな感じです。

才能やセンスで、作るものではないんです。

「この教材のとおり実践していけば大丈夫。」私はそう確信しました。

教材で勉強を始めてからは、帰宅してから明日の仕事を考えるこ

ともなくなりました。ビジネスで重要なマインドを学んだので、仕事でも優先順位をつけることが得意になりました。

会社に縛られる人生ではなく、一番大切にしたいものを最優先にできる人生を送りたい。そう思うのは、当たり前だと思います。

ただ、みんな「会社からお金をもらって働くって、そういうことだから」って我慢をしている。そういう常識にとらわれているからなんです。

でも、本書を手にとってくださったあなたには、我慢し続ける人生でなく、自分で切り開ける人生を歩んでもらいたい。そう思っています。

どうしたら「好きな時間に働いているだけで、今の月収以上の収入」を手に入れられるようになるのか・・・。

今までに私は、働き方を変えたくて投資や資格取得などを学んでみたこともありました。だから、その上で断言します。「時間もお金も手に入れられる働き方」は、コンテンツビジネスしかないです。

本書では、何から始めるべきか、具体的な手段、そして考え方について、順番にお伝えしていきますね。

「自分で稼ぐなんて想像もしたことないよ～」という方や、「初めてコンテンツビジネスを知りました」っていう方、安心して下さい！

何も知らなかった過去の私でも分かるように、超具体的に解説していきます。ぜひ、ついてきてくださいね！

第2章：自分で稼ぐとは

時給労働からの脱却

どうしたら労働時間を増やさずに、月収を増やすのか？

この問いに答えるには、「自分で稼ぐ」ということの概念を変える必要があります。

「会社で働く = 会社に貢献した対価としてお金をもらう」

一般的には、給料ってこういうモノだというのが常識です。

でも、一方でこんな状況に「腑に落ちない」って思うことありませんか？

「仕事を頑張っていない人も、同期入社ならほぼ同じ給料」

会社では、どんなに頑張っているとしても各社員の給料が劇的に増えることはありません。私が激務で時間を犠牲にして働いても、翌年の基本給は4000円アップしただけでした。しかも、頑張っていない同年代の社員も同じ額です。月100万なんて、一生ありえないですよ。ね。

私の勤務する会社は、財政が危うい頃は残業しても「自発的に残っている」と見なされて、手当をつけない「サービス残業天国」が横行していました。

稼ぎを会社に依存している以上、所詮、会社の庭の中で暮らしているようなものなんです。

では、会社に依存せずに生きて行くとは、どんな働き方なのか。違いを見てみましょう。

世の中の働き方は、2種類

世の中の仕事は、大きく2種類の働き方に分けられます。「労働者」と「経営者」です。

「労働者」とは従業員、自営業者です。

従業員には、会社員、教員、アルバイト、塾講師。会社などに雇用されている人々ですね。

自営業者には、定食屋さん、販売店、動画編集、プログラマー、イラストレーター、などがあります。誰かに雇われてはいませんが、自分の時間を労働力に変えて、サービスを提供しています。

一方「経営者」はビジネスオーナー、投資家です。こちらは、価値を提供しています。お金が入ってくる仕組みを作り、他人に働いてもらう、またはお金に働いてもらうものです。

要するに、

- ・労働者 = 時間（労働力）の提供
- ・経営者 = 価値の提供

ということですね。

提供しているものが、全く違うんですね。こう見ると、会社員っ

ていくらスキルアップしても、上司から気に入られても、「時間」を提供している労働力に過ぎないということが分かると思います。

自営業であっても、自分の時間を使って働くという点では、会社員と同じですね。

フリーランスもまた同じです。クライアントがいて期日までに納品し、より多くの依頼を受け、時間を割くことで収入が増える、という労働です。

このような働き方は、「時間かお金」のどちらかを取ればどちらかが減る、という働き方になります。

この働き方を受け入れる限り、お金も時間も手に入れる生き方はできません。

では、投資や不動産収入はどうでしょうか。安定して生活できるほど稼ぐには、元手となる莫大な資金が必要です。数千万単位を投資して、ファイヤできる感じですね。

現在、国は投資を推奨していますが、豊かな生活が送れるほどの収入を得るといふより、貯金よりはマシというレベルで考えたほうがいいと思います。

残るはビジネスオーナーです。この人達は、稼げる仕組みを作って、その仕組みに働いてもらって稼いでいます。

例えば、コンビニのオーナーは店舗を作り、従業員を雇います。商品売る仕組みを整えれば、自分がお店に立たなくても売り上げが上がっていきます。だから、お店を何店舗増やそうと、自分の労働時間が増えることはありません。

オンラインの学習塾も同様です。講義を一度録画すれば、どこでも何百人でも講義を聞くことができ、その人数分の受講料が入ってきます。毎回講師を呼んで、教室を用意していたら経費もかかるし、時間がなくなってしまいますよね。

録画したものを聴いてもらう、という仕組みを作ることで、塾は講師を何度も呼ばなくても収入が入ることになります。

このようにビジネスオーナーは「価値」そのものをお金に換えているので「時給」という概念が当てはまらないのです。ですから、その日に全く働かなくても、お金が発生するんですね。

つまり、自分で稼ぐ仕組みを持っている人は、時給ではなく価値

提供で収入を得ているわけです。

ものすごく稼いでいる人のスケジュールが、かなり自由なのは不思議だと思ったことはありませんか？ テレビに出たり、旅行に行ったり、昼間からカフェにいたり。働いているシーンと言ったら、打ち合わせか、パソコンに向かっているかです。「いつ働いているの？」と不思議ですが、時給ではなく価値提供で稼いでいるからだったんですね。

時間は命

ここで、多くの人を選択している「時間を提供する働き方」について考えていきたいと思います。一日 8 時間、起きている時間のほとんどを仕事に捧げています。

人は一日、一日、死に近づいて生きています。「時間は命」だと言えるでしょう。

あなたが毎日残業をしている、とか、他人の仕事を請け負ってあげているとしたら、それは、自分の命を削って、相手に差し出しているのと同じなんです。

今だから言えることですが、私はこの考え方をもっと早く知りたかった、と後悔しています。追い立てられるように仕事をしていたけど、私の命は自分と家族に捧げるべきだったんですよね。

だから、今は絶対取り戻してやる！って気持ちですけどね（笑）

このように、時間（命）を切り売りしてお金を得る働き方では、お金か時間のどちらかしか手に入りません。

価値を提供する、という働き方を選択して初めて、時間もお金も手に入るようになります。

私はこの概念を知ったとき、いち早く「時給で働く労働者から、自分で価値を提供して稼ぐ側の人間になりたい」と思いました。

今まで「お金も時間もほしい」と思うことは、不謹慎だと思ってきました。稼ぐためには、馬車馬のように働き続けるしかないと思っていたんです。

でも、「お金も増やせて、自由な時間も増える」っていう働き方は現実に存在します。

こんなことは、学校でも会社の研修でも教えてくれません。もっと早くに知っていれば、と思うほどです。

努力が報われる世界へ

私はブログもフェイスブックも、X もやったことがありませんでした。でも、ビジネスの先生が教えているとおりに実践したら、すぐに自分のブログを持つことができました。自分の発信した文章にお礼をいただくようにもなりました。

これが、コンテンツビジネスの世界です。知識ゼロでもすぐになれるようになる。ビジネスには攻略本があって、そのとおりに実践すれば、誰でも結果が出るものなんです。

私は、会社での働き方に絶望した時、いろいろな転職先と副業を調べてきましたが、どれも収入が下がるか、時間に追われるものばかりでした。

でも、コンテンツビジネスだけは違いました。資格や才能がなくても努力だけで「お金も時間も手に入る」唯一の働き方です。

では、時間のない私たちが、どうしたら働きながら「月 110 万稼いで自由になった」彼女のような未来を手に入れられるのか。次の章から具体的な方法を解説していきますね。

第3章：無敵のビジネスモデル 「コンテンツビジネス」

コンテンツビジネスって何？

本書の中で何度も登場する「コンテンツビジネス」というワード。このビジネスモデルが一体どのようなものなのか、改めて説明していきますね。

コンテンツビジネスとは、動画、文章、音声といった「コンテンツ=内容」を商品にして、インターネット上で販売するビジネス形態のことです。

そもそもビジネスとは「価値提供」をすることです。つまり商品やサービスを提供することで、対価としてお金をもらうことなんです。

では、コンテンツビジネスでお客様に提供していく「価値」とは何なのでしょう。

その答えは「お客様がもつ悩みを解決してあげること」です。解決方法を教えてあげて、「ありがとう」と言われる。その対価としてお金をもらう。

これが、私たちがやっていこうとする「コンテンツビジネス」です。

「悩み？解決？他人の悩みとか、解決方法なんて分からないよ〜」

「平凡な人間なので、特別なネタがありません」と、戸惑う声が聞こえてきそうですね。

では、具体的な例でお話ししましょう。

平凡な人間こそ向いている

私の人生は超平凡です。映画のような劇的な人生を歩んでいるわけではありません。働くのが辛いとか、もっと時間がほしい、とか、そんな悩みをずーっと我慢したり、諦めてみたりして、長い年月モヤモヤして生きてきただけなんです。

世の中には、そんな風に悩んでいる方、悩んでいるとまでは言わなくても、ちょっとした解決方法を探している人は、たくさんいます。

例えば、あなたが「ダイエット」に取り組んだことがあるとします。そしたら、あなたが取り組んでみたこと、知識や方法を「動画」や「文章」というコンテンツにします。

それを商品として「太っていて、どうにか痩せたい」と悩んでいる人に向けて販売していきます。購入したお客様は、その商品を読んだり聴いたりして、悩みを解決していきます。

ダイエットのような悩みは、世界的に活躍する超スタイルのいいモデルさんのダイエット方法より、普通の OL が「こんな運動をしたら、3 か月で〇センチ細くなったよ」というダイエット方法の方が、「私にもできそう！」って思いますよね。

だから、あなたが平凡であればあるほど「この人でもできたんだったら、私もできるかも」とって、思ってもらえるんです。

このように、あらかじめ商品を作っておいて、SNS 上で悩んでいる人に情報発信し、あなたという存在を知ってもらって、そこから必要とする人に商品を購入してもらう、というビジネスモデルがコ

コンテンツビジネスの骨格です。

コンテンツビジネスは、「解決方法を教える」という意味では教育ビジネスともいえます。だから大手企業は、ほぼこのビジネスモデルを実践しています。

例えば、ベネッセの「進研ゼミ」。インターネットがない時代でも、教材を全国の子どもたちに届けていました。今では、タブレットを使って配信していますね。一つの教材を一度に多くの子どもたちに届け、質問も受け付ける。教室という建物がなくても大丈夫です。

また、東進ハイスクールの有名講師による映像授業などもそうです。あらかじめ授業を収録して、全国の学生に授業を届ける。

これらは皆、あらかじめ作っておいたコンテンツを、必要とする人に販売するという意味で、コンテンツビジネスと言えますね。

コンテンツビジネスとして販売できる分野は、ほかにもたくさんあります。

このビジネス手法が使える分野は、本当にものすごくたくさんあるんです。美容、筋トレ、語学、ビジネス知識、人間関係、恋愛、婚活、夫婦関係、起業など、きりがなく挙げられます。というのも、どんなジャンルであっても、悩む人がいる限りコンテンツビジネスとして、解決策を販売することができるからです。

「どの分野も人に教えられるほどの専門家じゃないから、教えるなんてできない。」という方、安心してくださいね。

私たちがやっていくコンテンツビジネスのお客様となる人は「自分より下の段階にいる人」です。あなたが、特別な専門家でなくても OK です。悩んでいる人よりほんの少し上にいれば、教えることができます。

大事なのは、世の中の大多数である「フツーの人間」でも成果があった方法をお伝えすることです。「この人にできるのなら、私でもできるかも。」って思ってもらえれば OK です。

コンテンツビジネスのすごいところ

私がコンテンツビジネスに取り組んだ理由を 1 つ挙げるとしたら、これはもう「努力が報われる」という点に尽きますね！

私は会社で「努力が報われない」という体験をしてきました。「なんでこんなに頑張ってるのに、仕事をしないあの人以上に給料が低いんだろ」って思ったり。あなたもそんな経験をしたことがあるなら、これだけでも素晴らしいと思うのではないのでしょうか。

そして、このビジネスのさらにすごいところは、実行するのに「金銭的にノーリスク」だという点です。

例えば、独立して店を持つとか、モノを仕入れて販売する、となると最初に大きな資金が必要になります。そして、それがうまくいかなかったときには、赤字や在庫を抱える、借金が返せない、といった金銭的な負担が多くなるリスクがあるわけです。

だから、大抵の人は「資金を貯めてから始めよう」とか「退職してから始めよう」と安全策をとるため、すぐに取り組むことができません。実行するまでのハードルがものすごく高いんです。

でも、コンテンツビジネスは、初期投資がほぼありません。ほとんどのツールが、インターネット上で無料で使えるからです。

また、固定費ですが、メルマガスタンドというメールをお客様に届ける仕組みがあります。この使用料金が月 3000 円ほどです。飲み会に行くより安いし、将来回収できる額なのであまり気になりません。

コンテンツビジネスの販売の場所は、インターネット上です。X、Instagram、YouTube、note などのプラットフォームは基本的には無料で使えます。だから、今すぐにでも始められるんですね。

そして、これから売ろうする「商品 = 価値」は、あなたが人に教えられることを文章や動画にするだけです。商品作成の原価ははっきり言って、「ゼロ」です。既に PC やスマホを持っているなら、新たにお金を投じる必要がないんです。

そして、これより更にすごい点があります。それがコンテンツビジネスの最大の強み「自動化」です。

仕組みで自動化

これまでにビジネスとは、「価値提供」であるとお話ししてきました。具体的には、あなたの商品（価値）を悩んでいる人（お客様）に見つけてもらって販売（解決）するということですね。

この流れが分かっているとしても、「毎回商品を作り、インターネット上で告知して、支払い手続きを案内して、PC に張り付きっぱなし・・・」では、その都度時間が奪われ、時給労働と同じになってしまいます。

しかし、コンテンツビジネスでは、ここに時間をかけません。
「自動化する仕組み」を作ってしまうのが、コンテンツビジネス最大の特徴です。

その仕組みについて、具体的に説明しますね。

まず、ビジネスの基本原理は「価値提供」でしたね。価値を提供するには「人を集めて物を売る」こと。この「人を集めること、売ること」の部分に、自動で回す仕組みを作っていきます。

例えば、あなたが書いた文章や動画などのコンテンツは、24 時間、

いつでもどこでもネット上で見られるようになっていきます。あなたが寝ていても、会社で働いていても、書いた記事は誰かに読んでもらえます。あなたの書いた「価値ある情報」がお客様の役に立ったり、人生を変えるきっかけになったりするんです。

そして、感謝のメッセージをくださったり、興味を持ってくれたお客さんに対して、商品を案内し、販売していきます。

この一連の流れが、自動化できるんですね。

簡単に示すと

- ① 文章や動画をネット上に掲載
- ② あらかじめ作っておいた商品を案内
- ③ 「ほしい」と言ってくれたお客様に販売

ネット上に掲載された記事や動画というコンテンツが、24時間勝手にお客様を集めてきてくれるんです。しかも、自分に興味を持ってくれたお客様なので、反対意見の人はいません。「悩みを解決してくれそうな商品だ」と思ったら、お客様の方から販売してほしい、と申込みがあるわけです。

これが、自動化されていないと、商品があることを宣伝しなきゃいけなかったり、依頼があってから作るなど、その都度作業が発生します。

また、この「商品」が「情報」ではなく、「モノ」であった場合、つまり物販だった場合には、商品の仕入れ、在庫管理、発送、といった労働がその都度発生します。でも、コンテンツビジネスなら、そもそもそういった作業がありません。

あなたが、会社にいようと、寝てようと、遊んでいようと、現在の時間とは別の時間軸で収入が発生することになります。あなたが作ったコンテンツが24時間、365日インターネット上で働いてくれるのです。まさに「時給労働」からの脱却です。

「そんなウソみたいな働き方をしてる人っているの？」って思うかもしれませんが、この方法に気付いて実践している人たちは、月5万～月100万、それ以上を稼いでいます。「ビジネスは知識ゲー」と言われるゆえんです。

職場ストレスから解放される

「コンテンツビジネスで稼げる額って月 5 万くらいなのか～」と思うかもしれませんが、でも、集中して 3 か月くらい取り組むと成果が出はじめます。ビジネスに割ける時間は、ライフスタイルや年齢によっても違うので、あまり気にする必要はありませんが、頑張れば頑張っただけ成果が出てきます。

考えてもみてください。会社の給料で、基本給を月 5 万増やすって、すごく難しくないですか？昇給というふうに考えると、何年もかかります。アルバイトやパートならはっきり言って不可能な額でしょう。

私も激務部署に配属され、散々会社に貢献した挙げ句、一年後の昇給額は 4000 円でした（泣）

月 5 万を昇給で確保するって、無理なんです。だったら、ビジネスで会社に頼らずに稼いじゃった方が早いです。

そして、会社の公平なんだか不公平なんだか分からない制度や、上司の「誰かがやらなきゃ」という犠牲精神とか、若手の「頑張り

たくない」価値観とか、そんなストレスとも無関係です。

初期投資ほぼなし、失敗のリスクなし、そして頑張ったら報われる。こんなに精神衛生上ホワイトな稼ぎ方は、ほかにありません！

コンテンツビジネス一択の理由

さて、ここまでコンテンツビジネスのすごさを語ってきました。では、どうしてコンテンツビジネスじゃないとダメなのか。その理由に納得していただくために、ひとつ考えてみたいことがあります。

あなたはビジネスでどんな「未来」を手に入れたいですか？

たとえば

- ・自由に旅行や友達との時間を楽しみたい。
- ・我慢せず好きなものを買いたい。
- ・会社を辞めて自由な時間がほしい。

あなたがコンテンツビジネスで稼ぐと決めたらなら、お金が最終目的ではないと思うんですよね。「こんな人生を生きてみたい」とい

う夢を叶えるために、お金が必要なわけです。

私の場合、収入を増やすだけでなく、時間もほしい、というのが一番の希望です。家族と心豊かな毎日を過ごし、たくさんの思い出をつかって楽しく暮らしたい。そして、進学や旅行などを「お金がない」という理由で諦めない生き方をしたいんです。

なぜ、手に入れたい未来をビシッと描いておく必要があるかというと、世の中のたくさんの「稼ぐ方法」に翻弄されてしまうからです。手軽にお金を手に入れる方法は、確かに存在します。

残業するとか、物販、イラストや動画を納品するなど、労働（時間）を捧げるビジネスは、即お金に交換されます。

しかし、この方法で収益を上げようとする则自分の労働が増えることになります。

一方、コンテンツビジネスは、商品を作り、販売する仕組みを作り、情報を発信するといった「育てる時間」が必要です。今日働い

て、その場でお金が振り込まれる訳ではありません。芽が出るまでに多少の時間が必要です。仕組みを作っている当初は「稼げない」と感じることもあるでしょう。

でも、ここで毎日1時間でも作業をして努力した先に、安定的に月100万円を稼ぐような未来が待っているわけです。

会社にいる間にも、家族とゆっくり時間を過ごしている間にも、商品購入の決済通知が鳴り止まない、という状態になります。

巷には、すぐにお金が手に入る「副業」「お小遣い稼ぎ」があふれています。しかし、このような稼ぎ方は、その場限りのものです。自分には、全く「稼ぐスキル」が身につかないんです。ひたすら時間をお金に換えていく稼ぎ方ですね。

だから「もっと収入を増やしたい。時間も自由になりたい。」という願いがあるのなら、決して自分の時間を労働に捧げるような稼ぎ方に手を出してはいけません。

コンテンツビジネスは「育てる」方法を学びながら、実践していくものです。ビジネスは「知っているか知らないか」の知識ゲームだとお伝えしましたが、まさに「知る」ことで将来にわたって、自分で稼いでいくことができるようになります。

金融機関とか国が宣伝している、投資がいいとか、積立てNISAがいいよ、とか iDeCo のほうがいいのか、そんな情報に振り回されることなく、自分でお金を稼ぐ方がずっと心が安定します。定年も、通勤も一切関係なしです。

もう一度、ページをめくる手を止めて、考えてみてください。

あなたはビジネスでどんな未来を実現したいですか？

お金がほしいだけでなく、時間もほしいと思うなら、自ずと取り組むべきビジネスモデルが決まってくるはずです。

時間×労働＝お金という概念とは決別しましょう。

第4章：今から始めるコンテンツビジネス

3つのステップ

さて、ここからはいよいよ、コンテンツビジネスの実践的ステップをお話していきます。まずは、全体像を簡単に説明しますね。

ステップ1：商品を用意する

コンテンツビジネスとは、「お客様がもつ悩みを解決してあげること」だというお話をしてきました。解決方法を教えてあげて、その対価としてお金をもらうことです。

・発信テーマを決める

まずは、発信するジャンルを決めましょう。

「え？何も発信できる知識なんて持ってないけど・・・」

そんな声が聞こえてきそうですが、安心してください！私たち凡人だからこそ向いているのがコンテンツビジネスです。

今、数千万円を稼いでいるすごい実績を持つ人たちも、何もない状態からスタートしています。むしろ、「平凡すぎて自分にできるこ

とは何もないのではないかと、絶望するところからコンテンツビジネスに出会い、今に至っているんです。

この本の最初の方で、日本人がいかに大人になってから勉強をしていないかをお伝えしました。勉強や読書をしなくても、日々悩んでいる人はたくさんいます。あなたが発信すべき対象は、その悩みの解決方法すら知らない人たちです。

料理だって、何年も家族のご飯を作ってきた主婦だったら「保存が利くおかず」とか「冷めても美味しい料理」など応用的な本を調べたりします。

でも「初めての一人暮らしの料理」なんて本には、「お米のとき方」から書かれています。

初心者には初心者のニーズがあるんです。むしろ、初めて料理する人は「食べられるおかず」の作り方が知りたいんです。

「会社の奴隷で、給料も増えない」と悩んでいる人がいたとしたら、この本を読んでいるあなたは「副業で収入を増やすことができ

るよ」と教えられるわけです。

よくある発信ジャンルとしては、健康、美容、勉強、資格、キャリアアップ、人間関係、恋愛などがあります。結局、何だっていいのです。興味があってこれから本を読もうと思っているような分野でも OK です。その道の本を3冊くらい読めば、知識ゼロの人よりは上に立てますよね。10冊も読めば、もう専門家です。

ジャンルが思い浮かんだら、その中からひとつテーマを決めます。例えば、美容ジャンルなら「洗顔」なのか「メイク」なのか、ジャンルから一歩進んだ内容ですね。

テーマから商品作りへ進む際に、いつも念頭に置いてもらいたいことがあります。

それは「悩んでいる人の悩みを解決してあげる」という気持ちです。「悩んでいる人」を「理想の未来」(悩みが解決した状態)に連れて行ってあげるものが、これから作る商品だからです。

・商品の作り方

発信するテーマが決まったら、次に商品を作りましょう。商品というと、パッケージ化された講座などを思い浮かべるかもしれませんが、ネット上でいう商品とは、書いた文章を PDF 化したものや、パワポ、音声などが多いです。

まずは、あなたが読んだ本で学びになった部分を書き留めます。これを、あなたの経験や実例を交えて、文章にしてレポートや書籍として販売すればいいのです。

パワポやマインドマップを展開しながら喋って収録すれば、YouTube で公開することができます。限定公開にすれば、商品として購入してくれた人にだけ見せることができます。

「これだけで商品になるって分かったけど、商品の用意だけで何か月もかかっちゃう・・・！」「文章をまとめて解説なんてしたことない！」って、おびえてるあなた。その気持ち、すごく分かります。

でも大丈夫です！こんなときはアフィリエイトという手があります。

「アフィリエイト？なんとなく聞いたことはあるけど、それ何？」
って方も多いですね。私もそうでした。それほど、インターネットやマーケティングのことは何にも知らなかったんです。

アフィリエイトとは、他人の商品やサービスを紹介し、その成果に応じて報酬を得る仕組みのことです。アフィリエイトでは、自分の商品を売らず、自分のブログなどでその商品を紹介し、お客さんを商品リンクに案内します。

その商品を紹介するだけなので、一から商品を作るよりずっとハードルが低いですね！

ここで、小さな実績を積み上げて、いずれはあなたの商品を作れるようになっていきましょう。

ステップ2：売る場所を作る。

私がお伝えするコンテンツビジネスでは、売る場所として「メールマガジン」を使います。

メルマガには、登録してくれた方に、あらかじめ書きためておいたメールを順番に送ってくれるシステムがあります。この「順番に」送ってくれる仕組みこそが、ビジネスを自動化してくれる肝なんです。

メルマガのすごさは「自動で順番に送ってくれる」だけではありません。メルマガ登録する際には、お客様はメールアドレスを登録します。このアドレスこそが「顧客名簿」＝「ビジネスの資産」なんです。

LINE やアメブロ、note などはプラットフォームだけでやりとりする方法もあります。でも、そのプラットフォームがなくなった場合、お客様との連絡手段がなくなってしまいます。

しかし、メールアドレスはインターネット上の住所ですから、一対一で連絡を取り合うことができます。

また、LINE やX と違って、長い文章を書くことができるので、伝えたいこと、役に立つ情報など、お客様と信頼関係を構築するのに向いています。

まずは、メルマガに登録したお客様は「ちょっと興味がある」く

らのノリで登録してくれています。ですから、商品の販売をするのはちょっと我慢して、7通くらいメールを読んでもらってからにしましょう。

この7通というのは、決まりがあるわけではありませんが、信用して商品を買ってもらうまでには、ある程度の時間と情報が必要だからなんです。

たとえば、あなたがカフェで休んでいるときに、いきなり声をかけてきて「この商品すごくいいから、絶対買って！」って言ってきたらどう思います？まず「お前誰だよ！」って断りますよね（笑）

まずは、商品の説明の前に、商品を売るひとがどういう人間なのか説明してもらわないと信用できませんよね。人は信用していない人からモノを買おうとは思いません。

具体的な手順としては、1通目では自己紹介とメルマガを読み続けるメリット等を書くといいでしょう。「私もこんなことで悩んできたよ」「こんな未来が手に入るよ」というような、お客様にとって読み続けたいくなる内容にします。

2通目以降では、お客様にとって役に立つ情報を書いていきましょう。具体的には、「自分が悩んでいたことが、こんな手段で解決した。こんなことができるようになった。」といった、お客様に希望が見えてくるような文章ですね。7通目でやっと、お客様の希望を叶える手段となる「商品」を案内します。

こうやって、徐々に信頼を高めて行きます。このメルマガがあなたにとってのお店「売る場所」になります。

「信頼が高まる文章なんて難しいよ～」と思うかもしれませんが、上手な文章でなくも全然 OK です。お客様は、ちょっと役に立つ情報が得られそう、というレベルで登録してくれています。あなた自身のメリットがあったこと、役に立ったことを思い出して、文章にしてみましょう。

「あーでもない、こーでもない」と、推敲しているといつまで経っても仕上がりにません。実は、私もそうだったんです。今振り返ると、悩んで進めなかった時間をもったいなかったと思っています。だって、初めて書く文章なんですから、上手なわけないんです。

短くてもいいから、さっさと書いて、配信した後から修正するくらいがちょうどいいですよ。

まずは7通、書いてみましょう！

ステップ3：SNS やブログで情報発信する。

さあ、商品と売ることができました。ここからは SNS を使って発信していきます。つまり、あなたのお店を知ってもらう活動を行っていきます。

SNS というと、X、インスタ、アメブロ、note、YouTube などがありますが、私は note が使いやすい と思います。無料だし、初心者でもブログが書きやすい非常に使いやすいプラットフォームです。

そして、なんとと言っても読者が「優しい」んですね。面白かったよ、って記事には「スキ」というマークをつけてくれます。この「スキ」の数に一喜一憂する必要は全くないのですが、初めてブログを書く人にとっては「読んでもらえた」という実感が得られて、やる気につながるとと思います。

X やインスタは、投稿した瞬間に過去のものとなり流れていってしまいますが、ブログは記事があなたのページに蓄積されていきます。

あなたのページにたくさんの記事があると「この人すごいな」「こっちの記事も読んでみよう」と信頼される要素の一つになりますよね。できるだけ多く投稿しておくといいですね。

このブログのプロフィール欄に、メルマガ登録ページへの URL を貼っておきます。ブログの内容に記事を持った人は「この人ってどんな人なのかな」と興味を湧いて、必ずプロフィール欄をクリックするからです。

「メルマガに登録してもらうこと。」これが SNS で発信する真の目的です。スキ数を集めるとか、フォロワーを増やすことが目的ではありません。

あなたのお店 = メルマガに登録してもらうことが、目的なんです。スキ数やフォロワーに一喜一憂せず、ブログ記事を投稿していきましょう。リアルの世界でも、新しいお店がオープンしたらチラシ配

りをしますよね。これと同じです。

最初は、スキ数やフォロワー数に一喜一憂しないこと。「いいチラシだね」と褒められることが大事なのではなく、まずはチラシを配る回数を増やすこと。これが大事です。とにかく、人の目にとめてもらうことを目標にしましょう。

「買いに行ってみようかなと思う人」＝「メルマガに登録する人」をコツコツと増やしましょう。

・何を書いたらいいの？

まずは、発信するネタを仕入れましょう。あなたが「初めて知った！」「役にたった！」という内容なら、誰かも同じように感じるはずです。

まずは、最初に決めた発信ジャンルに関する本や記事を読んで「学び」になったことを、自分の言葉で表現してみましょう。

学んだことは、他人に教えられるようになって初めて「知識が身についた」と言えます。説明できないなら、まだ学んでいないのと同じなんです。

発信することを前提にして、メモをしながら読みましょう。

読書の時間がとれない方でも、音声学習なら通勤中、家事をしながらでもできますよ。私は、車通勤ですが、片道 30 分以上かかっています。

スマホの画面を見ることはできませんが、ひたすら音声を聞いています。何度も同じ音声を聞いていると「この人、次はこれを言うな」って分かるようになるんですね。つまり、自分の言葉で説明できるようになっているわけですね。

メモはできなくても、学ぶことはできます。

こうして学んだことを、短文でもいいですから、コツコツ投稿してみましょう。

第 5 章 人の心を動かす文章を書く

文章力を磨く

ここまで、ネット上でモノを売るためにやるべきことを説明して

きました。まずは、自己流にアレンジすることなく、ステップ 1 から 3 までを、順番にマネをしてください。では、これだけやればお客様が集まるのか、というとそうではありません。

人の興味を引く記事を作るために必要なもの。

それは「文章力」です。むしろ、文章力一択だと言っても過言ではありません。

「作文が得意だった、仕事で文書を書いてきた」という方も、また、逆に「苦手だった」という方もいるでしょう。でも、コンテンツビジネスにおける文章力は、学校の作文や仕事で必要とされる文章力とは全く別モノなんです。

コンテンツビジネスにおいて必要な文章力とは、「人の感情を動かす文章を書く力」です。そして、このスキルは元々持っているセンスではなく、あとから身につけられるテクニックなんです。

テクニックその1：たった一人に向けて書く

多くの人にウケようと思って書く文章は、実は誰の心にも刺さり

ません。

「えっ、だって、たった一人に向けたら、お客様が一人しか来ないじゃない」

そう思ってしまうかもしれません。では、例えを出しましょう。

結婚式で花嫁が両親に向けて手紙を読む場面がありますね。

この手紙で、花嫁の両親以外の人も感動しています。ここで思い出してください。あなたが商品のテーマを考えたとき、どんな「悩んでいる人」を思い描きましたか。

これこそ、あなたが文章を書くべき「たった一人」の相手なんです。

このたった一人の人を、まるで目の前に存在するかのよう想像してみてください。ちなみに、私は過去の自分を想定しています。具体的であればあるほど、その人に「刺さる」文章が書けます。刺さる文章とは、「これ、私のことかも」と思える文章のことです。

「たった一人」を想定することを「ペルソナ設定」と言い、マーケティングの世界ではよく使われる手法です。

いつでも目の前にいるたった一人に話すつもりで、書きましょう。

テクニックその2：ストーリーで書く

人は、物語が大好きです。

苦しんでいた主人公が、困難を乗り越え、成功を手にする。世の中の小説、映画、マンガは、ほとんどこの構成でできています。

読み手は、主人公に自分自身を重ね、ともに涙し、ハラハラしたり喜んだりしています。深く共感できることで、読者は心が救われたりします。

そんな、あなた自身が経験した悲しい感情、辛い気持ち、悩んだこと、心の叫びを書いてください。

「個人的すぎて、誰にも共感されないのでは？」と思う方もいるかもしれませんがね。でも、そんなことはないんですよ。

例えば、失恋したときには、失恋ソングが心に刺さりますよね。その歌詞は、とても個人的で具体的だったりします。「カフェで冷めた紅茶のカップを見つめていた」とか「校門の裏で待ち合わせした」とか。断片的でも具体的な描写があると、つい自分に重ねたりしちゃいますよね。

その「具体的さ」から、読者は自分と重なる本質的な部分を見つけて、共感します。

これからブログなどで情報を発信していくと分かるのですが、同じようなテーマで発信する人たちが山ほどいます。だけど、あなたのストーリーに共感した人は、わざわざ「あなたの話だから聞きたい」と思うようになるんです。

読み手に「あるある！」「それ、わかる～」って思ってもらえる「感情的価値」の高い文章を書きましょう。

テクニックその3：自分より初心者に向けて書く

いくら心が動く「感情的価値」の高い文章を書いても、ためになる要素がなければ小説を読んだのと同じです。

ビジネスであるなら、「機能的価値」が必要になります。機能的価値とは、つまり「役に立つ」「使える」お話ってことです。

ですから、「コンテンツビジネスというビジネスモデルを知った！」というだけでも、知らない人からしたら「すごい！」って、

目から鱗な訳ですね。

「でも、そんなちょっとしたレベルで、私から教わりたいなんて人はいるんでしょうか」という質問をよく聞きます。確かに、これから発信するあなたには、まだ実績というものがありません。

でも、読者が「私にもできるかも」「頑張ってみよう！」と背中を追いかけたくなるのは、次のどちらでしょうか。

- ・ 業界でも有名な超実力者
- ・ 少し前にビジネスを始めた先輩

私だったら、後者ですね。信頼してもらうには「すごい人」より「ちょっと先輩」のほうがいいんです。

年商1億です、っていう超実力者は、もはや雲の上の存在。気軽にマネしてみようなんて思えませんよね。メールで質問なんて、とてもじゃないけどできません。もちろん、きちんとお返事をくださる人もいますが。

でも、私たちの生々しい悩みを理解してくれるのは、少し前まで初心者だった人です。とっても身近に感じる人、そんなあなたが教

えてくれるなら、安心だし信頼できますよね。

これからコンテンツビジネスを始めるあなたは、ついこの間まで、何も知らない初心者だったはずですよ。これから始めたい人にとって、一番質問しやすい先輩なんですよ。

あなたも、仕事で分からないところがあったら、上司ではなく、まずは隣の席の先輩に聞きますよね。

このように、悩みに一番近い場所で寄り添ってくれるあなたが、役に立つ文章を発信し続けることで、読者はあなたを信頼してくれるようになります。そして、「この人の記事をもっと読みたい」と思ってくれるようになります。

こういった発信をひたすら積み上げていくことで、実力がなくても選ばれる人になれるんです。

おわりに

強みなんかなくていい

「あなたの強みを書きだしてください」

学校でも、会社でもそんな研修やワークがありました。私は、本当にこれが苦手でした。強みがあったら、こんなに劣等感を持ったり、頑張らなきゃ何者にもなれない、って悩んだりしていません。

いくら職場で能力を磨いても、所詮この会社の中でだけ通用するスキルでした。強みだと思っているものは、外の世界に出たら何にもならない。転職サイトなんか覗くと、その事実を突きつけられます。

でも、コンテンツビジネスでは強みなんか必要ないんです。むしろ、強みがない人こそ、コンテンツビジネスの世界に飛び込んでほしい、って思っています。

あなたの辛い経験、悩んだこと、それこそが「最大の武器」なんです。それは、あなたにしか発信できないんですね。

私は「弱みだらけだ」と気付いたことで、「強みを持つ」という呪いから解き放たれました。

私は、高校受験で進学校に進みましたが、その高校の授業についていけず大学受験に失敗し、挫折感を味わいました。

晴れて希望の大学に入学した後も、年齢差を聞かれ、説明したくないのに笑いながら失敗談を話す自分に幻滅。

私自身、「過去をいつまで気にしているんだろう、こんなこと気にしない自分になりたい」って思ってきました。

いつかこの痛みを消し去るほど、優れたスキルを身につけたい。「私らしい」生き方をしたい。

そう思って、ずっと目の前のことを精一杯頑張ってきました。でも、いつまでたっても会社の仕事を楽しいとは思えなかったし、「私らしい」といえる「何か」を見つけることもできませんでした。

でも、コンテンツビジネスを開始してしばらくしたら、私が発信した文章に共感する人が出てくるようになったんです。「あ、私の経

験が誰かを勇気づけるんだ」って、素直に嬉しくなった瞬間でした。

こんな何もできない私自身のストーリーの中から、お客様はご自身の過去のどこかに通じる部分を見つけて、共感しています。

コンテンツの発信では、あなた弱みだと思っているものが、強みに変わります。

「感情的価値」は人の心を動かします。もし、あなたの人生に1つでも「痛み」があるなら、それをさらけ出してください。その「痛み」に救われる人が必ずいます。

本書では、コンテンツビジネスという稼ぎ方、人の感情を動かす文章の書き方をお伝えしてきました。ひとつひとつを完璧にやる必要はありません。まずはポンコツでもいいから、ステップどおりに手を動かしてみてください。

私は、「時間もお金もほしい」というところからコンテンツビジネスを始めましたが、強みが「ある」とか「ない」とか、そんな価

値観からも解放されました。

そして、何よりも会社に頼らず自分で稼ぐ手段を持っていること
で、お金に関する不安がなくなりました。

ありのままのあなたで最強になれるのが、コンテンツビジネスと
いう世界です。

今の会社を辞めなくても、副業で「あなた」という資産を活用す
ることができるんです。

最後になりますが、本書があなたの人生に希望の光を差すことが
できたなら、とても嬉しいです。あなたのこれからの人生を、心か
ら応援しています。

ロッコ