

会社の給料に
頼らず生きる



僕たちに、
もう会社は

必要ない

不自由な
雇われ人生から
抜け出す入門書

ひとり起業家

しゅんえい

元高卒郵便局員が
知識ゼロからひとり起業を決意。

MacBook1台で月収300万を稼ぎ出し、
大人の夏休みが4年以上続いている自由への抜け道を公開!

はじめに

高校を無事卒業し、晴れて郵便局員になれたものの、当時思い描いていた未来と現実とのギャップの衝撃は今でも忘れたことがない。

僕が郵便局員として働いた期間は十カ月間だったが、その間に渡された給料明細の数字には悪い意味で毎回のよう

に驚かされた。

当時はまだ十九歳だった。

社会の常識や価値観が右も左も分からなかった僕は、割と真面目に仕事していた方だと思う。

夏の暑い日だろうが関係なく、毎日家から自転車を漕いで豊橋駅まで向かい、そのまま近くの駐輪場へ自転車を止めて、すぐさま遅れないように電車に乗り込む。

気温が四十度くらいあった日も、関係なく自転車で駅に向かっていった。

そんな真夏の日、当然身体中が汗だくになるので、朝の暑苦しい満員電車なんて乗りたくなかった。

なるべく満員になる前に座っておきたかったので、たまにわざと早めに電車の乗り込んで、電車の先頭の車両の一番端っこの席に座ることもあった。

でも時間が経って発車間際になるとすぐに満員電車になってしまふのが当たり前だった。

その電車の中はどの車両も人でいっぱい。

汗だくの中年男性の禿げかかったサラリーマンもいれば、発車間際に全力でダッシュして乗り込んでくる男子大学生や女子高生もいっぱいいた。

僕はよく車両の角の隅っこにいて、いつも周りの人のシャツに染みた汗に触れないように必死に気をつけていた。自分も含め、みんなが死んだ魚の目をしていた。

そんな僕でも、中学生くらいからかすかだが、「将来は社長になりたい」というちよつとした夢のようなものはあった。

僕には兄弟がおらず、一人っ子だったので、幼い頃から一人で考え事をするのがよくあった。

「お金持ちになりたいなあ。」

「社長になってみたいなあ。」

「かっこいい大人になりたいなあ。」

母子家庭で特に裕福な状態でもなかったせいも、学生時代はこんなことばかり考えていた。

でもサラリーマンになった僕は、学生時代のそんなあやふやな夢のことなんて、すっかり忘れてしまっていた。朝の満員電車に乗るといつも胃が痛くなった。

「今日も営業しないと局長に怒られる…」

「何かしら仕事で結果を残さないと、同期にも舐められる…」

「こんな状態があと四十年間も続くのか…」

こんな不安を抱えながらも、毎日真面目に仕事をしていた。

郵便局に就職して約半年が過ぎた頃。

他の郵便局の上司を見ていて、将来に対してかなり不安を覚え始めた。

昔から心配性だった僕にとっては、毎日が憂鬱になる度に、「本当にこのまま労働をしてもいいのか?」と、自分自身に問いかけていた。

毎月の給料は約十二万円だった。

何とか働いて親を楽させてあげたいと思っても、これではまともに貯金もできない。

母親に数十万するマッサージチェアも買ってあげられない。

一人暮らしをしようにも経済的に厳しい。

残業代を稼ごうと思っても、郵便局はお金を扱う場所でもあるし、会社の方針で基本残業はできなかった。

毎日十七時三十五分が定時の時刻だった。

確かに福利厚生は他の会社と比べたら良い方だと思ったが、その分、経済的にかなり苦しんだ。

他の会社に就職した高校時代の友達に話を聞いてみると、同じ社会人一年目なのに僕の三倍くらいの給料だった。

そんな状態だった頃から約五年が経ち、今では彼の給料の十倍以上のお金を稼げるようになった。

毎日が大人の夏休み。

郵便局員だった頃の自分と比べると、かなり自由になった方だと思う。

当時のような憂鬱感も一切なくなった。

毎日の人間関係のストレスもない。

基本的に毎日のスケジュールは自由だから、よく曜日感覚が鈍る。

どこにいてもネットとパソコン一台があれば仕事ができる。

ネットビジネスという仕事で僕は起業した。

どこに住んだっていい。

毎月好きな場所に旅行に行つて、そこでしばらくホテル暮らししたつていい。

自分の趣味の一つに「映画」があるから、一日中部屋にこもつて映画鑑賞会をしてもいいし、ノリで沖縄に行つて一日中シュノーケリングをしてもいい。

何にも縛られない。

お金にも縛られない。

時間にも縛られない。

ストレスにも縛られない。

社会にも縛られない。

上司にも縛られない。

会社にも縛られない。

自分の人生を、好きなようにデザインできる。

まだ拠点は実家だけど、毎月どこかには必ず旅行に行っている。

そういえば先月は福岡に行った。

仕事をする日は、大体二〜三時間くらい作業する。

朝十時くらいにスマホのアラームの音で起きて、着替えてスタバに行って、MacBookを開いてアイスコーヒーをすりながら仕事をする。

多くても週二十時間くらいの仕事量で、大体土曜と日曜はほとんど何もしない。

丸一日中、YouTubeを観るか、AmazonプライムやNetflixで映画を観るか。

なんせ映画鑑賞が好きで、二日に一回は家で映画を観る。

映画を観すぎたせいか、Amazonプライム会員で無料で観れる邦画はほとんど観てしまった。

最近「キングダム」というアニメを一気に観た。

そのおかげでどハマりした。

映画館には毎週一回のペースで行っている。

ちようどスタバの横に大きな映画館があるからそこでいつも観ている。

当然映画館で観る方が迫力があるので、毎回始まる前はちよつと緊張する。

福岡旅行の時は、現地にいる友達と一緒に温泉に入ろうとだけ決めて、あとはノープランでセントレアから福岡空港へ飛行機で向かった。

あえて帰りの切符は買わずに行った。

旅行を楽しんで、もう十分だと思つたら好きなタイミングで帰ろうと思つていた。

だから、どのくらい滞在するのも考えなかった。

常にパソコンを持っているので、泊まる旅館で仕事もできる。

大きなキャリアバックを持つのは面倒なので、パソコンが入るサイズのバックに荷物を入れて、足りないものは現地で調達した。

まだ海外に行ったことがないから、早速パスポートを取つて年末までには海外に行こうと思う。

できればタイかモルデイクに行きたい。

タイは物価が安いので、五万円持って行くだけでも現地でそれなりに楽しめる。

モルデイクの海は綺麗だというのをネットで知って、そこからモルデイクにも行きたくなくなった。

起業してから地元の友達とはほとんど関わらなくなった。

特に話しが合うわけでもないで、「まあいいや」と思っている。

今は関わりたい人とだけ関わっていければいい。

その方がずっと楽しく過ごせると思う。

食事は近くのコンビニかスタバの近くのココイチか、あるいはたまに家の冷蔵庫の中のものを使って適当に自炊する。

ローソンの旨塩チキンがかなり美味しいので、コンビニに行けばそればかり買っている。

近々東京に引っ越して一人暮らしをするのもありだなと思っている。

東京にはすごい起業家や面白い人がたくさんいるし、情報スピードも早い。

地元よりも東京の方が、ビジネスで知り合った友達が多い。

東京は地元ではまだそこまで普及してないウーバーイーツが当たり前前のようにある。

正直、食事は毎日ウーバーイーツでいい。

わざわざ毎日自炊したり、外に出てまで食事するのはちよつと面倒だ。

物欲はほとんどない。

だから、自分の部屋はほとんどミニマリスト状態。

服も毎日同じような服を着ている。

黒色のジーンズと、真っ黒のシャツ。

アマゾンとユニクロで買った。

物にはそんなにお金は使わないけど、ビジネスで使うマーケティング知識や本、映画、それと経験にはかなりお金を使う方だと思う。

ビジネスをして商品を売っているせいか、人間心理に興味が湧いた。

心理学、行動経済学、人類史、文章術、マインドコントロール、扇動術…

この辺の知識を付けるために月五冊くらいの書籍をKindleに入れて読み漁る時もある。

将来は起業で得た知識を活かして人前でセミナーやイベントを開いてみたいと思っている。

東京に住んだら、映画鑑賞用の部屋を作ってプチ映画館的なものを作りたい。

そこで本格的なスクリーンと音響に囲まれながら好きなアクション映画を観てみたい。

好きな役者さんも多いので、映画に関わる仕事もできたらいいなと思っている。

東京には月一ペースで行って、いつも通うホテルで本を読んだり好きな映画を何時間も観たりすることがよくある。

無計画でどこかに行って、そこで自分の気分で何かをするのが楽しい。

数年前までごく普通のサラリーマンだったのに、気づいたらかなり自由な状態になっていた。

お金にも時間にも縛られない。

と言っても別に、宝くじで一等を当てたわけではない。

毎月の給料の低さと、将来に対する不安をきっかけにインターネットで起業することにした。

起業したと言っても、誰かを雇っているわけではないので、サラリーマン時代のような窮屈なストレスはない。

大企業やベンチャー企業のように、かつこいいオフィスがあるわけでもない。

一応オフィスの場所は住んでる実家にしてあるけど、どこでも仕事ができるので、場所に拘束されることもない。

毎日忙しく労働しなくても、インターネットから自動で収益が生まれる仕組みを作っているので、毎月安定したお金を稼ぐことができ、趣味の時間もかなり増えた。

このまま順調に収益を伸ばすことができれば、もしかしたら二十代のうちにセミリタイアなんかもできるかもしれない。

サラリーマン時代、憂鬱な満員電車に乗っていた僕からすると、そこから数年でこんな自由度の高い状態になるなんて夢にも思わなかった。

本当ならあのまま、今でも郵便局の窓口で営業しているはずだった。

高校三年生の夏になって、そろそろ行きたい就職先を決めるタイミングで、当時担任だった嶋田先生に郵便局を勧められ、そのまま郵便局の就職試験を受けることにした。

元から郵便局で仕事したかったわけではなく、イメージ的に安定してそうだったからという理由と、先生にせっかく勧めてもらった恩があったからだだった。

母親もこれには大賛成だった。

試験は見事合格して、そのまま郵便局への入社が決まった。

高校を卒業してその年の四月に入社して、研修期間も終えて自分の勤務する郵便局で真面目に仕事をこなしていた。

僕の郵便局は僕以外全員が女性だったので、僕を子供のように可愛がってくれた。

時には局長が真面目に叱ってくれることもあった。

しかし現状の自分を見つめ直した時に、このままでは将来が不安だったので、退職して社長になろうと思った。

まだ十九歳だった二〇一六年の二月。

僕は郵便局を退職して、自分の目標を叶えるためにインターネットビジネスで起業したものの、テレビに出るような大金持ちになりたいわけではなかった。

給料も自由な時間も少なかったもので、普通の人よりも、ちよつとだけ贅沢な暮らしをしながら、インターネットで稼げたらいいなと思っていた。

シンプルに自由に生きたかった。

そうすれば母親を少しは楽させてあげることができるとし、生活もかなり楽になると思った。

インターネットビジネスに取り組んでみたら、一年後には当時もらっていた給料をあつさり超えて、そのまた一年後には月収百万円を超えた。

もちろん、すぐに結果が出始めたわけではなかったが、勉強と実践を繰り返しながらもコツコツ取り組んできた。

ちようど今月は法人化して会社を作ることになっている。

いつか自分の誕生日に、同時に法人も誕生させようというのを起業した当時から決めていた。

もちろんオフィスもないし、誰も雇ってないので普段の毎日と特に変わらない。

毎月ネット上に設置した仕組みから収益が生まれて、趣味にも没頭しているというだけのことだった。

今の時代、仕事はパソコン一台あればどこでもできる。

インターネットビジネスに出会うまでは、このままずっと四十年間会社で働いて、そのまま定年退職をして年金生活をするものだと思っていた。

安定した生活を送るためには、サラリーマンになって労働するしかないと思っていた。

テレビでお金持ちや起業家を見ていたので、確かにそういう人たちの存在を知っていたけど、それは何か特別な才能がないと絶対に無理だと思っていた。

なので、経費や才能がほとんど必要のないインターネットビジネスを知った瞬間に、「もうこれしかない」と心の中で叫んだ。

そして実際にまだまだではあるが、それなりの自由な状態になった今、僕の経験を少しでも多くの人に知ってほしいという気持ちから、今この本を書くことにした。

本書では、才能・知識・資金ゼロ状態の凡人のサラリーマンだった僕が、インターネットビジネスの世界に飛び込み、今の状態になれるまでに経験したこと、学んだこと、感じたことを、ありのままに素直に話していこうと思う。

もちろん起業なんて未経験だったから、最初は勉強もしたし、苦勞もしたし、努力もしたし、不安も抱えたこともあったので、それも含めありのまま赤裸々に話すつもりでいる。

そして僕だけでなく、ここ数年で僕のようなまだ世間的に見たら若い二十代前半の凡人でも、インターネットを使ってお金を稼ぎながら、自由な暮らしをする人がかなり増えている。

東京にはそのような起業家仲間がたくさんいるし、僕の発信がきっかけでビジネスを始めて会社の給料の何倍も稼いでいたり、脱サラしている人も多少ではあるがここ最近増えてきた。

ネットがない時代はこんな状態は作れなかったので、親の世代や老後を迎えている人たちには理解してもらいにくい。が、今やYouTuberをはじめ、インターネットで個人が稼ぐ時代は日々発展している。

今は、個人でも十分影響力を持てる媒体が存在する。
正直、こんな便利な時代にネットで仕事をしない手はない。

ブログ、メールマガジン、YouTube、Twitter、Instagram、Facebook... これからもっと媒体は増えていくと思う。
メルカリやアマゾンを使えば、個人でもすぐにショップをオープンさせて、商品も売ることが可能になった。

この書籍もパソコンで書いてるし、インターネットを通してここまで読んでいただけてるはずだ。

打ち合わせをするときも、相手と連絡をする時も、パソコンかスマホがあればいい。

Zoomを使えば、すぐに相手とビデオ通話して話すこともできる。

インターネットを使うだけで、かかるコストがほぼゼロになる。

さらに、会社の給料だけに依存せず、たった一人で稼ぐスキルを身に付ければ、毎朝満員電車に乗って決められた場所で何時間も拘束されながら労働する必要もなくなる。

ひとりで稼げるようになって、会社を辞めたいと思ったら辞めればいいと思う。

たった一人で稼いでいくためのネットビジネスの具体的な方法や思考についても、この本の中で触れていこうと思う。

なので、あなたが今後、お金も、時間も、心も、身体も自由になって、人間らしい生活をしながら生きていくことに多少でも興味があるのなら、このまま読み進めていただければかなり参考になると思う。

五年前の僕のような、サラリーマンを現在やっていて、給料に対して不満を抱え、将来に対しても不安を抱いているけど、じゃあこれから何をすればいいのかわからない。という人に対して、今回新たな道を提示したい。

「会社の給料に頼らず、お金と時間を得ながら自由に生きる」という新たな道を提示したい。

だからと言って、これから話すことを無理に共感していただく必要もない。

あくまでもこんな若者もいるんだくらいの感覚を持っていただくだけで、この本を書いた甲斐は十分あると思う。

そしてもし、この本を読んで少しでも役に立ったり、何か学べることがあれば、知人に紹介してみたり、SNSで呟いてみてほしい。

【目次】

- ・はじめに
- ・僕の人生から全ての「束縛」が消えた
- ・気が付いたら「暇な起業家」になってた
- ・「出てっつて…」と言われたあの日
- ・人生初の労働体験
- ・労働地獄を味わい、人生のどん底へ
- ・微かな兆しが僕を照らした
- ・僕はコンテンツビジネスで生きていこうと誓った
- ・コンテンツビジネスとは？
- ・コンテンツビジネスの唯一のデメリット
- ・たった一日で郵便局の給料を稼いでしまった
- ・月収三百万円
- ・クリエイティブな日常
- ・凡人が稼ぎ続ける五つのマインドセット
- ・おわりに「雇われ給料に頼らない生活を推奨したい」

僕の人生から全ての「束縛」が消えた

幼い頃からずっと周りの大人たちを見てきたので、いい高校に入って、いい大学に入って、安定した就職先に行けば幸せになれるのだと本気で思っていた。

それは、毎日起きたら歯を磨くのと同じくらい、僕の中では常識だった。

そんなだったから、高校までの学生生活は割と真面目な少年だった。

推薦で受験した方が楽だったから、高校は地元の私立を選んだ。

テスト週間の二週間くらい前からテスト勉強をして、みんなが知らない隙に家で黙々と勉強して、クラス順位一位を取るのが楽しかった。

私立だったせいか、勉強内容は比較的解きやすい問題ばかりだった。

たまに100点を取ったこともあった。

安定したいいい就職先に行くのが美德だった僕は、何とかいい成績を取ってやろうという思いから、毎日真面目に学校に通った。

授業中に毎回のように私語で怒られている人たちを見て「いつもうるせえな」と心の中で思っていた。

友達に誘われたことがきっかけで、小学生からバレーボールをやっていたこともあり、高校でもバレー部に所属した。

気の弱かった僕は、部内ではなぜか後輩からイジられることが多かった。

高二的の夏に先輩たちが引退したと同時に、なぜか僕がキャプテンになった。

そもそも二年生の人数が少なかったのもあったけど、僕が一番真面目で成績もそこそよかったのと、周りからの空気で決まっていた。

正直キャプテンなんかなりたくなかった。

案の定、キャプテンらしいことなんて何一つできず、仲間には随分迷惑をかけてしまった。

日に日に後輩からバカにされ、早く引退したいと思うようになった。

人に物を言えず、自信もない、叱ることもできなかつた弱気な僕は、三年生の四月の大会をもって引退することにしました。

辛いことの方が多かつたけど、今思うと部活は楽しかつたことも多かつた。

引退した後は、一瞬ものすごい開放感に包まれた。

そこからは就職試験に向けて、放課後に就職ゼミを受けたりした。

学校では全く青春できなかつた。

全くモテなかつた。

三年生の学園祭の日に、何とか告白しようとしてLINEした女の子には完全無視された。

それがトラウマで、その日の夕飯を食べることができず、それ以降女性と会話することに抵抗感を覚えた。

元々無口だったので、さらに喋らなくなつた。

夏休みに入ると同時に、当時のお小遣いが月三千円だったので、友達と一緒にアルバイトを始めた。

学校帰りにそのまま行ける○○○でバイトした。

夏休み中は平日は毎日学校に行つて就職試験に向けて対策ゼミ的なものを受けていた。

面接練習を何度もやった。履歴書も何度も書き直した。

就職先をどこにしようか迷っていたら、担任の先生に郵便局を勧められた。

郵便局は比較的安定してそうだった。

将来の夢は特になかった。

あるのは「社長になれたらいいなあ」くらいの微かな理想だけだった。

でも現実的にそれは無理だと思ったので、普通に就職を選んだ。

普通に試験を受けて、面接を受けて、そのまま一発で内定をもらった。

母親や周りの大人たちに就職が決まったことを言うと、祝福してもらえた。

叔母からは就職祝いで時計をもらった。

本当は大学に行つて公務員になつた方がいいと思つていたけど、大学に行くお金を払うくらいならすぐに就職してお金を貯めた方がいいと思つた。

郵便局員は元々、公務員だつたと知つていたので安心だつた。

高校を卒業して、入社した。

そこで「労働して稼ぐ」ということを改めて実感した。

働いて会社から給料をもらうことを実感した。

働いていると、「ああ、これがいわゆるストレスつてやつか」と、日に日にストレスが溜まっていく実感もした。

僕も含め、周りの人たちは、毎日同じ時間に起きて、同じ時間に働いて、同じ時間にご飯を食べて、同じ時間に寝るといふ家畜と変わらない状態だつた。

たまに先輩社員から飲み会に誘われた。

そこでは必ず愚痴と会社に対する不満が飛び交つていた。

そして同じようにまた一日一日を繰り返すというルーティーンに入つていた。

就職して半年が経った頃。

給料の低さと、将来に対する不安を覚えた。

時給換算したら七百五十円だった。

このまま年功序列で給料は上がっていくとしても、このままではマズイと思った。

この状態が四十年も続くとなると、将来の不安を覚えられずにはいらなかった。

まるで終身刑のような感覚がした。

周りの大人たちは当たり前のように毎日会社に向かい、労働をこなしていた。

スーツとネクタイを着て、当たり前のように会社に行く自分と、それをなんとか逆方向へ逃走しようとする心の中の自分が徐々に芽生え始めていた。

そこからはたまに仮病を使って会社を休むようになった。

基本仕事には行くけど、いつかそのうち辞めるんだろうなという思い込みをするようになった。

でも辞めようにも明確な理由がないし、やりたいことも特に浮かばなかった。

とにかく給料が低かったから、もつと金を稼ぎたいと思った。

入社して八ヶ月目の頃に、ある日「インターネットビジネス」の存在を知った。

そこからは「これしかない」と思い、そのまま勢いで上司に辞めることを告白した。

そこからは色んなノウハウを試した。

挑戦したけど結果がイマイチだったものもあった。

メルカリ転売、ZILM、バイナリーオプション、カメラ転売、せどり、出会い系アフィリエイト…とにかく色んなノウハウに浮気した。

結果的に、その状態が一年間くらい続いていた。

その期間はすでに郵便局は退職して、派遣の仕事をやりながら何とか食い繋いでいた。

そしてある日、アフィリエイトに挑戦したら、初月で30万を超えた。

それ以降は平均で30万〜50万くらい稼げるようになった。

そしてその一年後には月収100万を超えた。

派遣社員も辞めて、僕のこれまでであった常識が一気に消滅した。

その頃にはもう誰も「真面目に就職しろ」なんて言わなくなった。

インターネットビジネスを始めるときに散々批判してきた母親や友達も、何も言わなくなった。

たまに友達から「教えてくれ」と言われるようになった。

ある日、一人の友達にせどりを教えたら、彼は会社の給料よりも稼いでしまい、そのまま脱サラした。

節税や信頼のために法人化することにした。

そのまま、僕の人生から全ての束縛が消えた。

労働が消えた。

就職が消えた。

曜日感覚が消えた。

時間感覚が消えた。

無駄な人間関係が消えた。

スーツが消えた。

ネクタイが消えた。

ストレスが消えた。

上司が消えた。

常識が消えた。

それまで思い込んでいた秩序やあらゆる束縛から解放されていた。

比較的自由な時間と十分食っていけるだけのお金が残った。

カレンダーの予定が一気に白紙になった。

地元の近くには自分と同じような人間がいなかったので、一人の時間が圧倒的に増えた。

もつとビジネスを成長させるために、淡々とブログやメルマガで地味な作業をするようになった。

一日中映画を観ている日も増えた。

仕事をする日は、朝起きたら、「よし、今日はこれをやろう」と思うところからその日が始まった。

でも、だいたいやることは変わらない。

ブログを書いたり、メルマガを書いたり、ビジネスのメンテナンスをするだけ。

それでもビジネスの作業はいつも楽しい。

ある日、家の近くのスタバで黙々と作業してる時に、近くの席に三十代くらいの主婦が座った。

平日だったから人は少なかった。

横から話し声が聞こえてきても、僕は聞こえてないフリをするためにエアポッツを耳に着けた。

そこで何となく作業しながら会話を聞いていると、会社や世間の不満、人間関係の不満を言いたい放題吐露していた。

「あの人がウザい」「給料が低い」「ボーナスがない」「毎月の支払いが多い」「旦那がウザい」

少し前まで、僕は同じようなことをTwitterで呟いていた。

しかしその時は、全く理解できない会話内容に聞こえた。

これらは今の僕にとっては、ものすごく非常識な会話だった。

ある日久々に、東京の起業家仲間に出会に行くために、朝の新幹線で東京駅に向かい、そのまま山手線に乗った。

サラリーマンだらけの超満員電車だった。

僕は電車の隅っこで、必死に人混みが押し寄せる波に飲み込まれないようにへばり付いていた。

電車のドアが開くと同時に、死んだ魚の目をしたサラリーマンたちが吐き出されたり、また一気に人混みの波が押し寄せたりしていた。

そんな当たり前な彼らの姿を見ても、僕はもうほとんど何も思っていないことに気づいた。

すでに自分の常識の中だけで生きていることに気づいた。

そして、僕は彼らを火星に住む異星人のような目でポカンと口を開けて見ていた。

その時、僕は彼らの常識の世界ではもう生きていけないことを改めて知った。

常識が非常識に、非常識が常識になっていた。

気が付いたら「暇な起業家」になつてた

ようやくインターネットビジネスで毎月数十万〜百万くらい収益が上がるようになったので、節税のためにも法人化することにした。

中学生の頃に「いつか社長になれたらいいな」といつていた僕が、まさか本当に社長になるなんて全く想像もできなかった。

法人化するからと言って、別に何かが変わるわけではない。

今後人を雇う気もない。

テレビによく出るギラギラした社長になりたいわけでもなく、キャバクラに行つて豪遊したいわけでもなかった。

ただ、全ての縛りから解放されて、自由になつて毎日幸せに生きていければそれでいい。

インターネットビジネス自体も、元々興味はなかった。

個人でもできて、かつ自由に生きれる効率の良い仕事だったので始めた。

普段は新聞も読まず、テレビも見ない。

起業して社長になる人というのは、「きつとてつもない才能がないと無理なんだろうな」と思っていた。でも現実はず違った。

ビジネスで稼ぎ続ける本質的なマーケティング知識と多少の努力さえすれば、普通の大人であれば食っていくくらいのお金は毎月稼げる。

僕の周りには、二十代前半でも、年収一億を超える人もいる。

だから、凡人がネットビジネスで成功したり自由に生きることは珍しいことじゃない。

才能やセンスは関係ない。

「ビジネスは知識ゲーム」とよく言うが、本当にその通りで、知識があれば個人が成功することはできる。

大企業並みになるのなら話は別だが、ひとりで自由に生きていくだけであれば、知識だけで済む。

僕は自分の得意なスキルを情報発信して商品を売る「コンテンツビジネス」という仕事でネット上に仕組みを作り、暇な起業家として生きている。

コンテンツビジネスは、労働を卒業できる唯一の必殺技だと思う。

暇な起業家には気づいたらなっていた。

昔のたった微かな願い事のようにだったものが、いざ現実になっても全く実感がなかった。

せつかくだったから、自分の誕生日に会社設立をした。

個人の僕は二十三歳。法人は〇歳になった。

法人は人間でいうところのまだ赤ちゃんだった。

だから、急に「社長」と呼ばれるとまだ抵抗がある。

日本は税金も高いし、稼いでも口座にお金が貯まらないようなシステムになっている。

だからこのままずっと日本に滞在しようとかは思っていない。

時には物価の安いタイに滞在したり、ヨーロッパに滞在するのもありかなと思う。

正直、国に一億円の税金を納めて社会貢献するより、自分の成長のためとか、ここまでずっと育ててくれた母親や爺ちゃんと婆ちゃんにお金を使った方が良いと思った。

僕の周りの人や、関わってくれる人や、お客さんのためにお金を使ってその人たちが幸せになれば良いと思う。

いつでもやりたいことをやって自由に生きればそれでいい。

でもある程度の自由度を保つためには、どうしてもそれなりのお金が必要だと思っていたし、会社に就職していたらそれは無理だと思ったから起業して自分で稼ぐことにした。

もちろん税金はちゃんと払うし、法律も守る。

けど、それ以上は考えてない。

さつきも話した通りだが、テレビに出るようなキラキラした起業家や、イノベーションを起こして上場させようと必死に社会貢献する起業家には全く興味がない。

むしろそこまでするなんて素晴らしいと思う。

なので僕は特に目立たず、暇な起業家として自由に生きていこうと思った。

服装もシンプルで地味なもので良い。

目立ちたいとか、世間から名声を浴びたいとか、周りからチヤホヤされたいとかは全く思わない。

ただ、何にも縛られずに自由になりたかっただけで、気づいたら暇な起業家になっていただけだった。

「出てつて…」と言われたあの日

起業する前の僕の人生を少しだけ話そうと思う。

僕の家庭環境は少し複雑だった。

生まれてから五歳くらいまでは、父と母と一緒に暮らした。

だが、ある日父と母が離婚することになったので、父親とはそこで別れ、僕は親権を持っていた母の元にながら、僕と母親はそれ以降は母親の実家で暮らすことになった。

まだ幼かった僕には離婚など全くわからなかったので、気づいたらそうになっていた、くらいの感覚だった。

そして、そこからは祖父と祖母、そして母親と僕の生活がスタートした。

その家は地元でもそれなりに田舎だった。

小学校に行くのに歩いて一時間かかった。

三キロくらいの距離があった。

母親には妹がいるのだが、その従兄弟家族がよく夕飯を食べに家に来ていた。

僕の従兄弟は三つ上のお姉ちゃん的な存在だった。

幼い頃はよく一緒に遊んだ。

祖母がよく僕と従兄弟をスーパーの買い物に連れて行ってくれた。

アイスのピノをよく買ってもらった。

それが毎回行きたびの楽しみだった。

祖父母の家には結局、小二まで暮らした。

全員で引っ越すことになったのだ。

でもなぜか、引越し先では従兄弟家族と同居することになった。

その理由が僕にはわからなかった。

なぜ従兄弟家族と一緒に住むのかを母親に聞いても、これと言った答えが返ってくることもなく、何となくごまかされた。

そして結局、祖父、祖母、叔父、叔母、従兄弟、母親、僕の七人家族が完成した。

他の友達とはどこか違う気がした。

「僕は他のこと違うのかな？」と思った。

その思いが成長していくに連れ、段々と大きくなっていった。

いつしかそれが自分の心の片隅で、コンプレックスになっていた。

友達には絶対に言えなかった。

「話してもしバカにされたらどうしよう」と思っていた。

多分、今考えてみると、当時の同居することになった理由は、経済的な理由だったと思う。

母子家庭だったので、単純にお金がなかったのだろう。

心の片隅にコンプレックスを抱いていたとは言え、それなりに普通の家族として何とか生活していた。

叔父は運送会社でトラックの運転手だったので、ほとんど土日しか家にいなかった。

顔の濃い叔父は無口だったが、優しい人だった。

でもたまに怒るとものすごい恐怖だった。

そんな叔父のことは、何となく父親のような存在になっていた。

まだ幼い頃、従兄弟と僕を連れて、原付に三人乗りをして遊んでくれた。

これはこれで僕の中での良い思い出の一つになった。

家族が一気に増えたので、毎日に料理の量も、洗濯物の量も必然的に増えた。

祖母と母親は料理が得意だった。

一方、叔母はあまり料理が得意ではなかったもので、洗濯物をよくやってくれていた。

僕が小学生の頃は、家族で喧嘩することはほとんどなかった。

でも僕が中学生くらいになると、段々と喧嘩が増えてきたように感じた。

まず、祖父、叔母、母親でたまに喧嘩することが増えた。

理由は超しようもなく、ビールを勝手に飲んだ飲まれたというのが定番だった。

僕は自分の部屋で耳をすませて言い合いを聞いているうちに、そんなしょうもないことで喧嘩をするのか、と呆れていた。

祖父は昔からビールが大好きだった。

ほぼ毎晩缶ビールを飲んでいた。

言ってしまうえばほとんどアル中。

叔母がコンビニでビールを買って、それを祖父に飲まれるのを避けるために冷蔵庫の奥の方に隠しておいたにも関わらず、祖父に飲まれてしまったこともよくあったらしい。

それが原因だったのか、大人たちでの喧嘩が増えた。

そして、ある日また祖父らが喧嘩をしていた。

その深夜に祖父は自分の荷物を持って家を出てしまった。

家も狭く、人も多かったので、祖父がドアを開けて出て行く様子を見ても僕は別に何とも思わなかった。

祖母は祖父の生活が心配だったのか、その数ヶ月後に祖母も家を出て祖父と一緒に新しくアパートに住むことになった。

ちなみに今現在も、二人で仲良く暮らしている。

それまで七人家族だったが、祖父と祖母が家を出て五人家族になった。

それ以来、まるで母親と僕が従兄弟家族の家に居候しているかのようなようだった。

そのタイミングで、僕は将来について深く考えるようになった。

本当にこのままの状態でもいいのか？

なぜ今だに同居しているのか？

そもそもなぜ同居することになったのか？

こんなことばかり考えていた。

今僕が無口な性格になったのも、過去に濃い人生経験をしたから色んなことを頭で考えるようになったり、臆病者になったからなのかもしれない。

母親にも迷惑をかけたくなかったので、なるべく欲しいものは我慢した。

高校生になった従兄弟は、思春期の真っ只中だった。

よく叔母に「勉強しろ」と怒られていた。

それを僕はリビングのテレビを覗ながら横目で見ていた。

その頻度が段々と増えた。

ある日、叔父が家に帰って来ていた日に、従兄弟の苛立ちが目立ち叔父にこっぴどく怒られていた。

家の窓が外れるほど叔父は従兄弟を突き飛ばした。

従兄弟は泣き叫んだ。

叔父はその時一瞬だけ鬼のように従兄弟を叱った後、すぐにいつもの優しい叔父に戻った。

僕は自分の部屋に籠っていたが、恐らくあの日の衝撃は一生忘れないと思う。

そんなこんなで僕も高校生になった。

中学生の頃は、公立高校に行こうと思っていたが、結局地元私立高校に入学した。

経済的に厳しい母親だったが、私立でもいいよと言ってくれた。

その頃、従兄弟は大学生になっていた。

僕が高校に入学したタイミングで、やはり経済的に厳しかったせいか、母親は本業の仕事とは別にパチンコの掃除のアルバイトを始めた。

それを知った僕は、高校入学してバレー部に入部していたので、ろくにバイトする時間がなかった。

正直「申し訳ない」と思った。

「なんて無力なんだ」と思った。

学費を払うために必死にバイトまでしてくれているのに、当の本人はバイトもせずただ学校に通っていたからだ。

さすがにもっとお小遣いをくれなんて言えなかった。

一ヶ月三千円のお小遣いで過ごした。

母親は一度だけ携帯代が払えなかったことがあったらしい。

そのくらい、常に貯金は無く、経済的に苦しんだ。

母親や支えてくれた従兄弟家族のおかげもあって、僕は普通に高校に通うことができ、卒業することもできた。その後、僕は郵便局に就職した。

その頃には母親はアルバイトを辞めれていた。

相変わらず母親は毎日従兄弟家族の分も含め、ご飯を作ってくれた。

僕も就職して給料をもらうようになった。

それ以来母親とよく引越しの話をした。

でも、なかなか時間がなかったので、いざ二人で家を出て引っ越すにもタイミングが見つからなかった。

僕ももう大人になったので、本格的にこのままの家庭環境ではダメだと思った。

と同時に嫌にもなった。

テレビを観ようと思っても家族の誰かが占領してるし、車を買おうと思っても車を駐めるための駐車場スペースもない。

冷蔵庫にとっておいた夜食やおやつが勝手に誰かに食べられていることもしばしばあった。

こういった、ちよつとした事だったのだが、気にしすぎな性格でもあった僕にとってはなかなか耐えられないものがあつた。

それまで家族に対して特に意見を言わず、我慢してきた積み重ねもあつた。

同じように、家族内でもそれぞれの不満があつたせい、従兄弟家族と母親がよく対立して喧嘩する日々が増えた。

僕はその間はずっと自分の部屋に籠り、イヤホンを耳につけて聞かないようにしていた。

だから、これと言った喧嘩の原因はわからなかった。

ちょうどその頃は、ネットビジネスに興味を持ち、郵便局員を辞めて派遣社員になっていた時だった。

ビジネスに関して、従兄弟家族から直接何かを言われることはなかった。

後から母親に聞いたところによると、急に郵便局員を辞めたので、叔母からは心配されていたらしい。

そしてある日の夜。

また叔母と従兄弟と母親の言い合いが家中に鳴り響いていた。

自分の部屋のベッドで寝る準備をしていた僕は、また始まったと思った。

従兄弟は喧嘩の時はよく物に当たるので、何かと物が飛んでいた。

僕も過去に数回ほど、従兄弟と喧嘩したことがあるが、その時は箸が何本も一気に飛んできた。

しばらく母親たちの怒号の言い合いが続いていた。

おそらく、お互いにこれまで溜まってきた複雑な、他とは違う家族間でのストレスが溜まっていたのだろうと思う。

そして、ついに我慢の限界だったのか、叔母が母親に「出てって」と一言言った。

そこで、これまで繋がっていた家族間の糸がプツンと切れた気がした。

母親はその一言を言われて、無計画に荷物をまとめ始めた。

僕も出て行く準備をするように言われたが、最初はまた話し合えばわかってくれるだろうと母親を説得した。

でももうすでに、母親は出て行く以外の道は頭になかった。

それを感じた僕も一緒に荷物をまとめ始めた。

とりあえず持つていける物だけを母親の車に積むようにした。

僕が母親に「今からどこに行くのか？」と聞くと、「じいじとばあばのところに行くよ」と言った。

次の引越し先が決まるまでは、しばらくは祖父母のアパートに居候するらしかった。

僕は派遣の職場までは原付で通っていたので、原付に乗ってアパートまで行くことにした。

背負うリュックの中に仕事着や大事なものなど、とにかく詰めれるだけ詰め込んだ。

この時、僕は荷物をリュックに詰めながら、「もつと自分が稼げていけば」と、自分に腹が立った。

お金をもつと多く稼げていけば、もつと早く引越しができたかもしれない。

もつと自分が頑張っていれば、こんなことにならなかったかもしれない。

当時の僕は、ネットビジネスはやっていたものの、色んなノウハウに浮気して結果が出ずじまいだった。

僕は一刻も早く「派遣社員を脱サラして、早くビジネスで稼いでやる」と深く心に刻んだ。

と同時に、こんな情けない自分を許してくれ、と心の中で土下座した。

人生初の労働体験

ネットビジネスに飛び込んだのは、まずは給料が少なかったのと、その次に、このままずっと地獄のような労働をしなくなかったからだだった。

この二つのうち、どちらが嫌かと聞かれたら後者だった。

起業する前に、複数の地獄のような労働をしたからだ。

人生初の労働体験は、高校三年生の時だった。

それまでは毎日バレーボールに明け暮れていたけど、僕は夏休みの前の大会をもって引退した。

それまでずっと毎月のお小遣いが三千円だった。

食い盛りの高校生で、しかもさほど裕福でなかった僕はアルバイトをすることにした。

学校帰りにそのまま寄れるココイチでアルバイトすることにした。

高校の友達の紹介で面接に行った。

そのまま採用され、そこで友達と一緒にバイトすることになった。

時給は八百円だった。

当時の僕にとってはものすごく嬉しかった。

それまで一度も自分の力で稼いだことがなかった僕にとっては、時給八百円でもかなり大金だった。

平日は二〜三回バイトした。

土日はなるべく両方入るようにした。

土日に関してはすごくお客さんも混むし、八時間くらい働いた。

初のバイト代は確か二万円くらいが振り込まれた。

人生初の給料だったので、歓喜した。

それまでは数万円のお金をもらうなんて、お年玉くらいしかなかった。

店長も優しかったし、同じバイト仲間もいい人ばかりだった。

同じ年のバイト仲間の「君は、初めて僕がサラダを作るのに必死で隣に立って教えてくれた。

最初の仕事は食器洗いと提供と食器の片付けだった。

グラスとカレールウの付いた皿がどんどん押し寄せてくるので、僕はそれを必死に食器洗い機に突っ込んで洗浄した。

それをこなすのにもかなり一苦労した。

それでもバイトは楽しかった。

それに加えて、ココイチにハマった。

多い時では高校の友達と一緒にココイチを週四で食べたこともあった。

さすがにこの時は身体の血までカレールウになりそうな感覚がした。

社員割でもらえる割引券を使つてありとあらゆるトッピングを組み合わせでカレーを食べるようになった。

たった一人だけだったが、ちよつと苦手なバイト仲間もいた。

その人と何とかシフトが被らないように調整した。

徐々にバイトに慣れてきて、皿にご飯を盛ったり揚げ物を乗せたりするフライヤーというポジションに入ることもあった。

仕事が完璧にできたわけではなく、当然それなりにミスもした。

揚げ物なのにまだしつかり揚げがつてないカキフライを提供してしまったり、トッピングに不足を出してしまったり、サラダの皿を割ったり、ソースが入った瓶をレジ前で思いっきり落として床がソースだらけになってしまったこともあった。

フライヤーの仕事もなかなか大変だった。

特に夏場は暑いので、さらに油の熱気とカレー皿の熱さのダブルパンチに襲われた。

百度以上の油のおかげでしょっちゅう指を火傷した。

ココイチはロースカツがかなり人気だったので、ロースカツをサクサクッと切るときに火傷した。

ご飯を盛って揚げ物をトッピングしながら、「これ食べたいなあ」「このトッピングの組み合わせはセンスあるなあ」とか心の中で思っていた。

普段は必ず社員さん一人は現場にいるけど、平日の暇な時間に僕を含め、高校生のイト四人だけで店を回す日もあった。

これはなかなかない体験だったので、自分たちの成長を実感すると同時に楽しかった。

バイトに何度も入っていると、リピーターのお客さんがわかるようになってきた。

中にはお客さんの方から話かけてくれる人もいた。

毎回必ずメニューが一緒のお客さんもいた。

毎日野菜カレー二百グラムを頼む高齢のお客さんもいた。

少しずつ労働に疑問を覚えるようになった。

僕がバイトしたココイチは年中無休だったので、ブラック会社だと思った。

年末の十二月三十一日も普通にバイトに入って営業していた。

その日は十五時までの営業で、その後は店を閉めてバイト仲間と社員さん達でお菓子やジュースを食べながら軽くパーティーをした。

そして、年が明けてから店長は退職してしまった。

店長は休憩室でも「もう身体が限界：」と言っていたし、最高で四〇連勤くらいしたこともあると言っていたから、さすがにそろそろ辞めるだろうなと思っていた。

優しくて少しだけ変態だった店長が好きだったので、僕はかなりショックだった。

そのまま店長補佐として入っていた社員さんが店長になった。

高三の三月になると、四月からは郵便局で就職することになっていたのもうじき辞めないといけなかった。

その頃は結構人手不足だったので、就職後も何とかバイトできないかと頼まれたが、郵便局は基本副業が禁止だったのでそれは断った。

大変なこともあったけど、なんだかんだでココイチのバイトは楽しかった。

色々教わったし、人生初の労働体験をさせてくれた。

そしてココイチのアルバイトを辞めて、僕はそのまま郵便局員、次に派遣社員へと労働をすることになる。

そしてそこでの労働地獄が、その後の僕の人生を大きく左右するきっかけとなった。

労働地獄を味わい、人生のどん底へ

ココイチを辞めて、僕はそのまま郵便局へ入社した。

昔は郵便局員は公務員だったらしいが、小泉総理大臣の時代に郵政民営化の取り組みで公務員ではなくなっただけだ。

郵便局は給料の低さ以外は、比較的ホワイトな会社だと思った。

給料は月給十二万円だった。

郵便局の主な仕事は郵便・貯金・保険の三種類の業務だった。

最初は郵便をやった。

切手を売ったり、お歳暮などの物販を売ったり、ゆうパックを引き受けたりした。

郵便局は会社の中では「営業の会社」だと研修で教えられる。

なので、全ての業務でノルマが存在した。

毎月のノルマ、毎日のノルマが連日押し寄せた。

僕はまだ一年目だったので、特に真剣に考えることはしなかった。

「まあどうせ俺は一年目だし、営業なんてまだ無理だなあ」と思った。

他の局も含め、お歳暮などの物販に関しては、売れなかつたら局長が自ら買って自爆するのがお決まりだった。

三つ入りのメロンや母の日、父の日ギフトなど、いろんな物を自爆して買っていた。

徐々に仕事にも慣れてきて、貯金の手続きや保険の手続きをするようにもなった。

やっているうちに「こんなに覚えなないといけないのか」言及した。

郵便局員なのに、何で貯金や保険までやらないといけないのかわからなかった。

貯金はゆうちょ銀行の社員だけにやらせればいいし、保険もかんぽ生命の社員だけ営業させればいいだろう、と思った。

段々と労働することに関して将来の不安が募っていった。

このまま会社で労働し続けていても、給料も上がらない、自由時間もない。

お金と時間は労働では手に入らないと思った。

若いのもあつて、やりたいことも行きたい場所もたくさんあつた。

真面目に「このままサラリーマンのままでもいいのだろうか…」と思った。

初めてボーナスをもらった時のこと。

確か、二十三万くらい振り込まれていた。

そのボーナスを使って十三万くらいでMacBook Airを買った。

家の近くのヤマダ電機で買った。

郵便局員になって年が明けた頃、たまたまSNSでネットビジネスの世界を知った。

それがきっかけで自分で起業して稼ぎたいと思うようになった。

益々「ネットビジネスで自由に生きたい」と思うようになった。

そこからはTwitterでいろんな人にDMを送ったり、直接会いにいつて話を聞いたりした。

ある日、勢いで局長に電話して、辞めることを告白した。

ほとんど後先のことなんて考えてなかった。

「俺はネットビジネスで稼いで自由に生きていくんだ」としか考えてなかった。

最初は局長にも、親にも止められたが、何とか思いを貫き通して説得した結果、郵便局を退職する事ができた。

それが2016年の2月のことだった。

辞めたのはいいが、まだ全く稼げていなかった。

むしろこれからだった。

さすがに無収入で家にいるのはマズイと思ったので、ネットで適当に調べて派遣社員で食い繋ぐことにした。

家の近くに事務所があったので、そこまで自転車で面接に行った。

あっさりと採用は決まった。

そしてここから、その派遣の仕事で地獄のような日々を味わい、人生のどん底へ落ちることになる。

派遣の仕事は外国から船で港に降りてきた車を管理することだった。

港の「ヤード」という場所に東京ドームくらいの広場に車が何千台と並んでいた。

それを近くの別の広場に運転して運んだり、工場の広場まで運んだりする仕事だった。

最初は車が運転できるということ、かなり楽しそうな仕事だと思った。

その予想は見事に大外れ。

基本新車なので事故ができないし、少しでもミスしたら先輩からの罵声が待っていた。

かなり神経を使う仕事だった。

こんなに憂鬱なのかと思った。

仕事は朝七時から開始だったので、朝六時に起きて原付で職場まで行かないと間に合わなかった。

寝起きが元々悪かったので、それに慣れるのは随分苦労した。

起きたらすぐに無造作に仕事着のつなぎを着て、そのまま弁当を持って原付で突っ走った。

雨の日も関係なくカッパを着て突っ走った。

会社から借りたヘルメットは安物だったので、雨の日は前が見えにくいまま仕事に向かう事が多かった。

朝職場に着くと、その日のポジションが監督によって振り分けられていた。

そして七時になったと同時に朝礼が始まった。

朝っぱらで脳がまだ眠っている状態でも、そんなことはおかまいなしにやることをメモった。

車は会社を扱っていて、アウディとフォルクスワーゲンが多かった。

ポルシェやランボルギーニもあったが、そういった高級車は格上の人しか乗れなかった。

防止の色で階級が決まったていた。

初級は青帽子。 中級はピンク帽子。 上級は黄緑帽子。 サブリーダーは緑帽子。 リーダーは赤帽子。 監督は黒帽子だった。

高級車は上級の人だけが乗れる特権だった。

一年間派遣の仕事をしたが、僕はずっと青帽子で高級車に乗れることなかった。

車を運転している時は楽しかったが、それ以外はほとんど地獄だった。

常に神経を使い、一つ一つの動作を注意され、気の強い先輩をいつも気にしながら仕事をこなしていた。

少しでもミスしたら罵声を浴びる。

嫌いな女の先輩が一人いた。

その人は他の全員からの嫌われ者だった。

よくその人がいないところでみんなで陰口を言っていた。

とても気の強い人で、当たりも強すぎてその人が嫌だからという理由で辞める人も少なくはなかった。

ただ、頭の回転が人一倍早く、仕事もこなせていたので他の人があれこれと物をいうことはできなかった。

正社員すらもそれはできなかつた。

少し誰かがミスをすると、すぐさま怒鳴つた。

それを聞いた他の全員が、心の中で文句を言ったように目線を合わせた。

仕事が暇な時期もあれば、逆に忙しすぎる時期もあつた。

年末になるとほぼ毎日残業で、時には一日十二時間以上労働することもあつた。

一日中洗車をすることもあつた。

洗車は車のボディにこびりついたワックスを取つて、タイヤを洗淨することだつた。

一台洗車するのに十分くらいかかつた。

常に腰を低くして、必死にワックスを取つた。

だからすぐに腰痛と筋肉痛になる。

洗車をした次の日はよく筋肉痛になつた。

仕事中に腰が激痛に襲われることもよくあつた。

僕はなぜか洗車がうまかったのか、洗車担当になった。

洗車する車があれば、他の人とは一緒に行動せず、洗車のみをこなす日ができた。

こんな労働は地獄そのものだと思った。

今俺は地獄にいるのか？

バチでも当たったのか？

俺は地獄労働するために生まれたのか？

これは一体いつまで続くんだろう？

そもそもこれは人間がやるべきものなのか？

他の人は何も思わないのか？

・・・と序盤は思っていたが、次第に慣れていくにつれて、無思考になっていた。

僕以外の人も同様、ただただ無思考になって仕事していた。

まるで機械人間だった。

やる事がなくなると、すぐさま先輩や監督が新たにタスクを用意した。

「ガソリン補充しといて」

「草むしりしにいくぞ」

「他のチームに今から合流ね」

「じゃあこの十台も洗車しといてね」

また地獄行きの切符を渡された気分になった。

まだ慣れてない仕事をこなさないといけなくなり、また憂鬱な作業が増えた。

僕はノイローゼになりかけた。

嫌いな先輩に「もつと考えながらやってよ！」と罵声を浴びせられる瞬間は、これが本格的なうつ病の始まりか、と思った。

僕だけでなく、おそらく他の人も同じ気持ちだったと思う。

それが顕著に現れるかのように、脱落者も多かった。

ほとんどの人は仕事開始して三ヶ月と持たなかった。

派遣社員はみんな何かしら黒歴史的な経験をしている人たちばかりだった。

中卒とか、元ホストとか、転職づくしとかが多かった。

なので、濃いキャラの人しかいなかった。

郵便局時代のように、お母さんのような先輩もいた。

他にも、いつも笑わせてくれる人や、車で家まで送ってくれる優しい人や、たまに一緒に油そばを食べてくれる人もいた。

そこが唯一のやりがいだったかもしれない。

それでも、地獄労働が終わることはなかった。

毎日毎日地獄の繰り返しだった。

毎晩、「明日も仕事か…」とつぶやいた。

夢に仕事風景が出てきたこともあった。

その恐ろしさに夜中に起きてしまうこともあった。

派遣社員の時もたまに仮病を装い、ズル休みする日が増えた。

実際、休んだ日は一日も体調を崩したことはなかった。

休みがちになり、派遣会社から心配の電話が来ることが増えた。

派遣の担当者には今後の方針や副業でビジネスしていることは話していた。

だが、派遣社員をやっていた一年間はほとんどこれといった結果は出なかった。

この一年間はこれまでの人生の中でも最も濃い一年になった。

派遣の仕事もしながら、ノウハウに浮気しまくった。

起業家の間で「自己流は事故る」とよく言うが、本当にその通りだった。

派遣社員をやっている傍、メルカリ転売、バイナリー、MMM、カメラ転売、出会い系アフィリエイト、コンサルティング、オプトインアフィリエイト：この辺に随分と浮気していたし、ノウハウを買ったりするだけで稼いだ気になっていた。

要は自分に酔っていたのだ。

ちなみに、そんな状態では絶対に稼げない。

ビジネスは本質的な勉強もしなきゃいけないし、努力もしなきゃいけない。

目先のお金ではなく、一年後や十年後を見据えた中長期の視点がないと結果が出ない。

生半可な「副業で簡単に稼げたらいいな」という気持ちでやっても、一瞬は稼げるかもしれないが、稼ぎ続けることはできない。

僕がノウハウコレクターの時は、まさにそういった甘い蜜ばかり吸っていた。

そしてようやくビジネスの意識を変えて、このままでは一生稼げないと思い、今まで以上の勉強と作業をするようになった。

そして、派遣社員になってようやく一年が経った頃に、徐々にビジネスの収益が一万↓三万↓五万↓二十万↓三十万と、ビジネスだけで食っていけるくらいまでになったので、そこで派遣を辞める決意をした。

散々な目にあった地獄の日々と、屈辱的な労働の毎日は今後一生に渡って忘れることはない。

そして、「もう二度とあの地獄労働は味わいたくない」と、心の中で誓った。

ますますこれから労働や就職をする気が失せた。

バイト、郵便局、派遣で労働している間は毎日が恐怖だった。

労働はなんでこんなシステムになっているんだろうと思った。

自分で稼ぐスキルをいち早く身に付けてこの状態から脱出しなければ死ぬと思った。

労働は自殺と同じだと思った。

微かな兆しが僕を照らした

ネットビジネスを知るきっかけのことを話そうと思う。

僕がまだ十九歳の郵便局員だった頃の二〇一六年一月。

何か稼ぐ方法はないかとネットを漁り、たまたまツイッターを見ていたら、インターネットビジネスで月二百万いんでいるという人のアカウントを見つけた。

自分と全く同年だった。

こういう怪しいビジネスアカウントを見たとき、だいぶ胡散臭かった。

でも同年の一九歳で月収二百万もある人にはなかなか巡り会えないと思った。

だから試しにダイレクトメッセージを送ってみることにした。

「初めまして、藤野と申します。インターネットビジネスで月収二百万稼いでるというのを見て驚きました。もしよろしければお会いしてお話を伺いたいのですが…」 確かこんなメッセージだったと思う。

その人の住まいは神奈川県だったので、直接会って話を聞くことにした。

少し怖かったし、躊躇したけど、でもこれが嘘だったらわざわざネットで発信するか？と思った。

多少の興味はもちろんあったし、自分も早くネットで稼いで会社を辞めたかった。

たまたま年末年始の休みだった。

新幹線の往復切符を買って、そのまま自由席に座った。

「緊張するな…騙されたらどうしよう…」

新幹線で新横浜駅に向かう道中、ずっとこんなことを考えていた。

駅について、僕は改札付近で本人と待ち合わせした。

五分くらい経った頃、「藤野さんですか？」と、ちよつとイカついサングラスをした若者が声をかけてきた。

「は、はい。藤野です」と言うと、「あ、どうも初めまして〇〇です」と言ってくれたので、待ち合わせしていた本人だとわかった。

そして駅の中の店で、そのまま焼肉をご馳走になった。

一人一万円くらいするコースを頼んでくれた。

今までこんなに高いコースの焼肉なんて食べた事がなかった。

食事中に聞いたかったことをある程度聞いた。

「具体的にどうやって稼いでるんですか？」

「月収二百万って僕でも可能ですか？」

「今はネットの収入だけで生きてるんですか？」

「それはどのくらい稼げるんですか？」

「僕にもネットビジネスで稼げますかね？」

とにかく持ち帰れるものは全て持ち帰ろうと思っていたので、根掘り葉掘り聞いた。

彼は丁寧に、優しく僕に答えてくれた。

そして、僕は彼からお金を払ってコンサルティングを受けることにした。

どれだけ無料のネットで調べても、直接教えてもらった方が時短になると思った。

ネットの情報は多すぎるし、何が正しくて、何が間違ってるのかさえも区別がつかない。

彼にコンサル費用として三十万円支払った。

近くのコンビニで三十万円を引き出して、封筒に入れて直接手渡しした。

その時はもうほとんど怪しさも、躊躇も、恐怖心もなかった。

コンサルティングがその場でスタートした。

すぐさま教えられたことを紙にメモした。

そして、まず初めに「自己アフィリエイト」というものを教わった。

そして、この「自己アフィリエイト」が、後に僕の人生を大きく変えることになった。

まずは言われるがままにやってみた。

ASP（アフィリエイトサービスプロバイダ）という色んな案件が集まっているサイトに登録して、その案件の中から自分が紹介したいものを選んで、「セルフバック」というところからクレジットカードや保険の無料面談など、色んな案件を自分が契約して報酬をいただく。

どうやらそれが「自己アフィリエイト」だった。

自己アフィリエイトをやるのにお金は必要なかった。

基本的に十八歳以上であれば、誰でもサイト登録ができた。

彼の隣で一緒にスマホ画面を見ながら、必死にやった。

高単価な報酬がもらえる案件を教えしてもらった。

クレジットカード、保険の無料面談、FX口座開設、資料請求などが高単価だからオススメらしかった。

例えば、とあるクレカを一枚新規発行するだけで、五千円がもらえる案件もあった。

高い報酬の案件だと一件1万円超えもあった。

僕はASPからセルフバックでクレジットカードのサイトに飛んで、自分のカードを新規発行した。

十分もかからなかった。

そのままカード発行が済んで数分が経つと、ASPの報酬画面には「未確定報酬5000円」としつかり刻まれている。

僕は何度も見直した。

彼にスマホ画面を見せて、「これ見てください！5000円出てますよね?!」と笑顔で問いかけた。

「藤野さん！やりましたね！初報酬ですね！」と彼は言ってくれた。

僕は無性に胸が高まった。

五千円というお金を稼ぐために、これまでずっと郵便窓口に立ったり、地獄のような労働をしていた僕は、一気に常識が崩れ落ちた。

常識破壊が起こった。

それは、足元から一気に崩れ落ちる感覚だった。

「今まで時給750円で労働してたのに、それをこんな一瞬で稼いってしまった…」

僕は胸の高まりと同時に、なぜか悔しかった。

これまでの自分の人生の苦勞、辛さ、我慢、葛藤が、一気に脳裏に浮かんだ。

「一体俺は何のために今まで苦勞して毎日労働していたんだ…」

「たった十分で5000円も稼いってしまったなんて…もっと早く知っていれば…」

数分間は呆然とした。

そのまま落ち着いて、他にもクレカを三枚くらい新規発行してみた。

そしてその数日後には、報酬画面には「確定報酬20000円」と表示されていた。

僕は自分の部屋の中をウロウロし始めた。

その頃にはもう、郵便局の窓口に立って仕事をする気なんてすっかり失せていた。

自己アフィリエイトを教えてくれた彼には感謝してもしきれなかった。

おそらく、彼がいなければ今の自分はないと思う。

僕はクレジットカード発行以外にも、できそうな色々な案件をさばいた。

資料請求を多くしたせいとか、家には大量の冊子や学校のパンフレットなどが届いた。

結婚なんてさらさらする気は無かったが、たまに結婚相談所の資料も届いた。

資料請求の報酬は1件1あたり1000円くらいがセオリーだった。

そのままコツコツと自己アフィリをやった。

結果、合計で5万円くらいは自己アフィリだけで稼いだ。

僕はすっかり有頂天になった。

5万もあれば大抵の好きなものは買える。

叙々苑の高級な焼肉コースも余裕で頼める。

沖繩へバカンス旅行だって行ける。

欲しかったDVDだって買える。

一日中映画館で映画を観れる。

ラーメン大盛りを何杯食べても、まだお釣りが有り余る。

凡人サラリーマンがネットでコツコツと作業するだけで、そんな理想のような日常が手に入って、しかもお金まで稼げるということを知った。

今まで信じてきた価値観の崩壊だった。

会社に就職するか、バイトするかしか稼ぐ方法なんてないと思っていた。

真面目に労働してこそ立派な人生だと思っていた。

そして僕は、自己アフィリエイト以外にも色んなノウハウを試した。

もちろん最初からうまくいったわけではない。

うまくいかないノウハウもあつたし、うまくいかない時期もあつた。

時にはコンサル費を払うためにアコムで借金もした。

それでも何とか諦めず、派遣社員をしながらも勉強して脱サラすることを目標に、自己アフィリエイト以外にもメルカリ転売、カメラ転売、出会い系アフィリエイト、オプトインアフィリエイト、コンサルティングなど、色んな稼ぎ方を試した。

そしてある時、大変なことが起こった。

ネットからの収入が、派遣社員の給料を超えた。

毎朝六時に起きて夕方まで車の管理をする仕事を、真夏の日光を浴びながら、汗水を垂らしながら必死にやっていた矢先、30万円のコンサルティング契約が決まった。

僕は自分の部屋で全力で叫ぶとともに、全力でガッツポーズした。

「つしやあああああああ！！！！」

天にも上る気分だった。

そして、天を通り越して唾然としてしまった。

これまでの人生の常識の中に、いくつもの疑心暗鬼が生まれた。

労働って何だ？

お金の本質って何だ？

日本のシステムっておかしくないか？

みんな何でビジネスしようと思わなんだろう…

会社でももっと給料もらう人が増えたらどれだけ幸せな人が増えるんだろう…

なんでこんな辛い仕事を汗水垂らしてやって月給一五万なのに、片手間のネット収入が三十万や五十万を稼げるんだらう？

派遣の給料とネット収入を足すと、周りの同い年や職場の先輩の給料をあつかりと超えていた。

嫌いな先輩に怒られていたり、俺が汗水垂らして仕事する中、俺の収入はこいつよりも多いのか…と、自分でも信じられないことばかりだった。

と同時に、「このままネットの収入だけで誰にも何にも縛られずに生きていけるかもしれない…」と思った。

そこで一気に吹っ切れた。

今すぐ会社なんて辞めて、本当の自分の人生を生きていこうと思った。

その微かな兆しが、弱かった小さな僕を照らした。

僕はコンテンツビジネスで生きていこうと誓った

晴れて派遣社員を脱サラしてフリーランスになった。

当時は「せどり」というものをやっていた。

家電量販店やリサイクルショップに行つて家電製品やおもちゃを仕入れて、それをアマゾンに高く出品するというものだった。

いわゆる、転売だ。

せどりは再現性が高かった。

なので、比較的初心者はせどりがオススメと言われているらしい。

僕の利益は平均で十万〜十五万くらいだった。

売上を上げて、利益を出すためにはどうしても店に足を運んで、スマホで利益商品をリサーチして見つけられないといけない。

僕はそれを続けるのが正直しんどかった。

これでは労働と同じだった。

時間的には自分で全て決めれるので自由だったが、仕入れをサボったら売上はガクンと落ちてしまう。

仕入れは基本人の少ない平日で、ほぼ毎日のように行った。

土曜日だけは仕入れた商品を納品する日にした。

日曜だけは唯一何も仕事はせずに自分の時間にした。

売上発生の通知がアマゾンの管理画面に毎日のように表示された。

それを見て必死に次の仕入れ、次の仕入れと繰り返した。

何度も同じ店に通っていると、その店員さんからちよつと痛い目で見られた。

明らかにスマホを片手に持って、必死にバーコードをかざしている僕を見たら、当たり前前のリアクションだったと思う。

仕入れは車で行っていた。

時には愛知から北陸の富山や福井まで車で片道八時間くらいかけて仕入れに行ったこともあった。

正直キツかった。

運転中はほとんど休憩を取らずに行ったので、尻が潰れるかと思った。

その時、僕はこのままずっとせどりをやっていいのか？と自分に問いかけた。

これではダメだ、と思った。

一生このまま足を運んでせつせと汗をかきながら仕入れと納品を繰り返すのはイヤだった。

絶対に一生はできない。

もしこのままずっと身体を使って労働するせどりをやって稼げたとしても、身体が持たない。

僕はできれば一生ネット収入だけで生きていきたいかった。

今稼げる目先の百万円よりも、長い目を見て長期的な安定し毎月三十万の方が大事だった。

確かに、ネットビジネスを始めた最初の頃は全くお金がなかったので、目先の金が優先だった。

綺麗事は言ってもらえなかったし、すぐにでも金が必要だった。

でももうせどりをやっている頃には、少しだけ貯金があったし、ここでせどりをやめて、それ以外の打開策を考えて他のビジネスをやってもいいのでは？と思った。

そこからはせどりの頻度を少なくして、毎日のようにネットで調べる日々が続いた。

そしてある日、「自動で毎月一千万円稼ぐ人間」のYouTube動画が関連動画に表示されていたので、その人の動画を見た。

「自動で毎月1000万…」

怪しいなと思いつつも動画再生ボタンを押した。

その人の言っていることは正論だった。

彼の普段の生活は、毎日自由な日々を過ごしながら、本を読んだり、ブログを書いたり、メールマガジンを配信したりするだけで、ネット上に資産が溜まってそれが勝手に働いてくれて、自動で収益が発生する仕組みを作っていた。

そして、自分の商品を買ったり、アフィリエイトをしたりしていた。

いわゆる、「コンテンツビジネス」というものだった。

それはまるで、ネット上に自分の分身が無数に存在するようなものだった。

もう一つわかりやすい例を上げるなら、ネット上に自分専用の不動産を持っているイメージだった。

その人はそういう仕組みを少しずつ拡大して、毎月何もせずとも1000万円も稼いでいた。

「なるほどな」と思った。

この姿は僕にとって、ものすごく眩しかった。

人としてカッコよかったし、この人のように魅力的な人間になって、もっと自由になりたいと思った。

ここで僕は決心した。

「よし、俺はコンテンツビジネスで生きていこう」と心に誓った。

そこからはコンテンツビジネスで結果を出すために、それまでやっていたことを全て捨てて、毎日カフェでMacBookを叩いて作業と勉強に励んだ。

この時は、久々に派遣社員並に作業した。

貯金が三十万円くらいあったので、教材を三つほど買った。

絶対にコンテンツビジネスで結果を出してやろうと思った。

今までブログやメールマガジンなんてやってことはなかった。

文章を書いて記事を投稿するという事に最初は抵抗感があった。

それでも徐々に書いていくにつれて、慣れていった。

とりあえず学んだことを素直に一ヶ月はやってやろうと思った。

最初はとにかく完璧を求めてはいては何も意味がないと思ったので、量をひたすらこなした。

最初の一ヶ月間は、毎日寝る前に教材の音声聞きながら布団に入っていた。

毎日聞いていたので、音声のセリフを覚えたこともあった。

朝起きたら、イヤホンが外れていたこともあった。

記事を書いたり、メールマガジンを書いたりしている時は不安だった。

「このままやっていて本当に稼げるんだろうか」
「もし稼げなかったらどうしよう」

だが、それもやっているうちに「俺は今、ネット上に自分だけの資産を増やしてるんだ。だから大丈夫。」とプラス思考で自己暗示することによって、いつしかその不安もワクワクに変わっていった。

僕が突然せどりを辞めていたので、母親に心配されることもあった。

それでも、「大丈夫だよ笑 必ず結果出すから」と母親には言い切って、そのまま作業に没頭した。

そしてその五ヶ月後。

コンテンツビジネスの収入だけで月収百万円を超えるなんて、予想だにしていなかった。

はじめてコンテンツビジネスで作った仕組みから登録解除が売れて、合計収益百万円を達成した。

コンテンツツビジネスとは？

ここからは少しコンテンツツビジネスについて掘り下げようと思う。

凡人がお金と時間を両方得ながら自由に生きていくにはコンテンツツビジネスが最適。

世の中にはサラリーマンとして四十年間労働しても年収一千万円もいかない人もいれば、たった一年だけコンテンツツビジネスに集中してあっさり年収三千万を超える人もいる。

しかもその人たちは、高校生や大学生、フリーターや主婦など、元々のセンスやビジネスの知識もなかった人たちが意外と多い。

こないだも、月収一千万円の中学生がいた。

結論、コンテンツツビジネスには夢があると思う。

僕自身もコンテンツツビジネスというネットビジネスで月収百万円も達成したし、最高だと月収三百万円を超えた。

まず「コンテンツ」とは何なのか？

それは世の中の著作物のことだ。

幸い、日本には才能あるクリエイターや作家が多いため、色んな著作物で溢れている。

漫画、小説、映画、ドラマ、音楽…

これらは全て著作物なので、コンテンツと言える。

つまりコンテンツビジネスとは何なのか？というと、自分の著作物（コンテンツ）をインターネットを使って世の中の人の悩みや欲望を解決してお金をいただくビジネスのこと。

漫画や小説もそうだが、ライザップや学習塾なども立派なコンテンツビジネスにあたる。

「痩せたい」という悩みを解決するのがライザップ。

「受験に合格したい」という悩みを解決するのが学習塾。

だから意外と世の中には気づかなかっただけで、コンテンツビジネスで溢れている。

そして、ネット上に自分の著作物（商品）が自動で売れる仕組みを作れば、働かなくてもお金が入ってくる。

これで不労所得が完成する。

というシンプルな構図。

「どんな商品を買ったらいいんですか？」

コンテンツビジネスのテーマは無数にある。

人の悩みや欲望は人が存在し続ける限り消えることがないから、人の悩みや欲望であればどんなテーマでも儲かる。

代表的な悩みや欲望は四つある。

- 一、お金の悩み
- 二、人間関係の悩み
- 三、健康の悩み
- 四、心の悩み

悩みが深ければ深いほどコンテンツは高単価でも売れる。

例えばお金の悩み一つ取ってもいろんな解決手段がある。

転売で稼ぐ。

バイトで稼ぐ。

アフィリエイトで稼ぐ。

投資で稼ぐ。

転職する。

クラウドサービスで稼ぐ。

もしここで転売で稼ぐスキルを三万円で購入して、お客に実際に転売で月五万円稼がせてあげることができれば、お客は喜んでくれるし、あなたは三万円の利益を稼ぐことができる。

お互いにwin-winな関係がビジネスだから、それをちゃんと意識する。

お客のニーズは人それぞれだから、本当に色んなテーマでコンテンツビジネスができる。

僕の知り合いは恋愛の中の「復縁」というテーマで情報発信して復縁塾を三十万円で販売して年間二千五百万円稼いでいる。

これも立派なコンテンツビジネスだ。

そんな風に、凡人の個人がコンテンツビジネスで大企業の役員レベルのお金を稼ぐことが当たり前になった。

インターネットが発達したことで、コンテンツビジネスの市場規模はどんどん伸びている。

ネットを使えばそれだけ多くの人にコンテンツを提供できるからだ。

ブログ、メールマガジン、ツイッター、フェイスブック、ユーチューブ、インスタグラム…

情報発信できるメディアやシステムは無数にある。

それらを使ってコンテンツが売れる仕組みを作るというだけで、お金と時間の自由が手に入る。

雇われ給料に頼らなくても自由に生きていける日常が手に入る。

人の悩みを解決できるテーマで、自分の経験や具体的に悩み解決できる方法を情報販売という形でコンテンツ化することで、多くの人の悩み解決ができ、喜ばれながらも儲かるような、理想世界が実現する。

コンテンツビジネスが実業よりも圧倒的に儲かる理由は、情報は利益率がほとんど百パーセントで、経費がかからないから。

三万円の商品を売れば、三万円の利益となる。

実業をやっている人からしたらコンテンツビジネスの利益率は異常らしい。

しかもインターネットだから経費も少ない。

ブログやメルマガのサーバー代くらいで済む。

だから「百万円の売上で九十九万円の利益」みたいなことが日常茶飯事で起こる。

ノーリスクハイリターンでビジネスが成立するのはコンテンツビジネスしかない。

ただ、世間ではなぜか「ネットビジネスはオワコン」「コンテンツビジネスはもう飽和した」「情報発信は稼げない」と言われていて、実際にコンテンツビジネスをやる人は少ない。

すごく勿体無いと思うんだが、ネットがある限りコンテンツビジネスはオワコンになることも、飽和することもない。

コンテンツで人の悩みを解決するビジネスモデルがコンテンツビジネスだから、そもそも無くなるはずがない。

普遍的なビジネスだし、過去も現在も未来もずっと残る。

「僕には知識がないから…」

「センスがないから…」

「もう飽和しているから…」

ということをたまに言われるが、それはやらないだけの言い訳に過ぎない。

コンテンツビジネスは正しい知識と考え方さえあれば誰でも月収百万円レベルであれば達成できる。

個人が自由に生きていく状態は誰でも目指せる。

正しい知識を勉強して、凡事徹底するだけ。

最近では月収五百万円、月収一千万円と稼ぐ十代、二十代もゴロゴロいる。

ビジネスで稼ぐのに年齢や元々の知識や才能は関係ない。

インターネットの可能性に気づき、コンテンツビジネスの魅力にどれだけ早く気づけるかで今後の人生は大きく変わる。

コロナ問題もあって、今の日本や世界はかなり不況になった。

- ・老後二千万問題
- ・終身雇用の崩壊

- ・ 副業解禁
- ・ 若者の社会保障負担額の増加
- ・ 止まらない消費税の増税
- ・ 派遣社員の増加
- ・ 潰れる飲食店

これからの時代は副業する人が当たり前になる。

だから、今のうちに雇われ給料に頼らず個人で稼ぐ生き方を知っておけば明るい将来が手に入ると思う。

そしてそれに早く気づいた人だけがどんどん報われていく社会になる。

実際に、暇な起業家がどんどん増えている。

会社や社会や人、お金や時間や心に縛られることなく、そこら辺にいるような凡人がどんどん自由に生きている。

僕もその内の一人かもしれないが、コンテンツビジネスの世界を知れて本当によかった。

今も郵便局員で毎日労働していたのかな…と思うだけで恐怖を覚える。

確かに最初はネットビジネスと聞いた時は怪しきしかなかったけど、ビジネスの本質を勉強して実践していく内に、サラリーマンよりも暇な起業家として生きる方がいろんな経験もできて有意義だと思ったし、あらゆる選択肢も起業家の方が多い。

そういった点から、コンテンツビジネスは天職だと思った。

コンテンツビジネスにリスクはほとんどない。

- ・ 毎月の経費がかからない
- ・ コンテンツだからレバレッジが効く
- ・ 在庫を抱えなくて済む
- ・ 仕組みに働かせれば不労所得が出来る
- ・ 青天井に収入が伸びていく

もちろん勉強と努力は必要だけど、あくまでもビジネスの知識を勉強してコンテンツで資産を作っていくというだけ。

ただ、九十九パーセントの人は「ネットビジネスは怪しい」「情報商材は詐欺だ」「楽して簡単に稼ぎたい」といった価値観が強いため、本気でビジネスをやろうとしない。

だからこそしっかりと勉強して凡事徹底した人間だけが勝てる。

最近ではネットが発達して誰もがユーチューブを見たりSNSを使う時代になったから、インターネットの世界が怪しいという価値観自体はもう古臭い価値観として世間に広まってきてはいるものの、それでもまだネットビジネスが怪しいという価値観は根強く残っている。

確かに、昔は情報商材と聞くと「ワンタップで月収百万がもらえる」「スマホをポチポチするだけで楽して簡単に稼げます」のような誇大表現をして人を煽り、中身の薄っぺらいものを売って逃げるみたいな詐欺師がいたのは本当だが、最近はそのような詐欺師たちもかなり減った。

なぜならそんなことをすればすぐに炎上し、最悪の場合は警察に捕まることもあるからだ。

実際に、詐欺商材を売っていた人で捕まった人を知っている。

メディアやインフラが普及していく中で、インターネットの業界もかなりクリーン化された。

だから間違った情報はすぐに淘汰される。

逆にいいコンテンツはどんどん世の中に広まっていく。

インターネットを使ってコンテンツを売れば、個人でも影響力を持てる時代になった。

コンテンツビジネスの唯一のデメリット

コンテンツビジネスには一つだけデメリットがある。

どんなものにも必ずメリットとデメリットがあるから、それを理解する必要がある。

もしコンテンツビジネスにメリットしかなかったら、今頃日本人全員が成功して金持ちになっている。

だからメリットだけでなく、デメリットも最初知っておかないといけない。

コンテンツビジネスの唯一のデメリット。

それは「結果が出るまでに多少時間がかかる」ということ。

だから即金性を求める人にとっては、コンテンツビジネスは不向きだと思う。

あくまでも数ヶ月、数年、数十年単位でしつかり稼ぎ続けたい人に向いているのがコンテンツビジネス。

お客の悩みを解決できる著作物（コンテンツ）ネットで販売してお金をいただくことがコンテンツビジネスであるが、日本の教育上、コンテンツをどうやって売っていくか？ということをや元々教育されていないため、コンテンツを売るためのスキルを学ぶ必要がある。

具体的には、コンテンツを提供してお金をいただくまでの流れは三つある。

- 一、人を集めて
- 二、信頼関係を作って
- 三、商品を販売する

この流れをビジネスの業界では「ダイレクトレスポンスマーケティング」とも言う。（略してDRM）

当然、人がいなければ売れないし、信頼関係がなければ売れないし、販売しなければお金をいただくことはできない。

だからそれらのスキルを学ばないといけない。

そして学んで、実際に結果が出るまでには最低でも三ヶ月〜半年ほどはかかると思った方がいい。

月収百万円程度であれば、そのくらいを見越して行動しないとイケない。

逆に言うと、半年間だけしっかり勉強して売れる仕組みを作れば、それだけ収入をあげられる。

雇われ給料を四十年間もらい続けてもまともに給料は増えないけど、自分でコンテンツビジネスを半年間実践するだけで、生涯収入が数千万〜数億円増えると考えたら、多少の時間がかかるのは仕方ない。

最初から片手間で楽しんで稼げる。

そんな甘い蜜はどこにもない。

正しい勉強と凡事徹底。

これが大前提でないとコンテンツビジネスは稼げない。

具体的にDRMで身につけるべきスキルは、

コンテンツ作り

仕組み化

集客

マーケティング

セールス

ライティング

など、稼ぎ続けるための普遍的、かつ本質的な知識を勉強する必要がある。

これらのスキルはどんな商品でも同じパターンに沿って売ることができから、一度学んでしまえばいいだけ。

それだけで、脳みそに消えない資産が残り続ける。

稼ぎ続ける最大の資産は脳みそにある知識やスキルだと思っている。

(コンテンツビジネスでの失敗はほとんどないけど) 仮に失敗したとしてもまた学んだ知識やスキルを使って何度も復活できるからだ。

ビジネスで稼ぎ続ける知識一つあるだけで、いくらでもお金を生み出せる。

ただ、人は学ぶことに対して強い抵抗感がある。

「学校で学ぶ勉強はつまらない」

こういう価値観はないだろうか？

確かに、これまでの義務教育や学校で教わってきた知識は、大人になっても九十九パーセントが役に立たないものだし、使いもしないものばかり。

学校の授業なんて眠くなるし、先生の話の数十分聞いても面白くない。

でも、お金を稼ぐビジネスの知識は一生物になるからこそ、勉強すればするほど自分の収入に直結するし、普段の仕事でも活かせる。

コンテンツビジネスで収入が増えれば、人生の選択肢が増える。

好きなタイミングで帰りの切符を買わずに旅行に行ける。

通りかかった店で欲しい服があったら即決で買える。

上司や部下がない自由な場所でMacBook一台で仕事ができる。

タクシーに乗り放題。

価値観の合わない人と関わらなくて済む。

とにかく長い人生を生きる上でのあらゆる選択肢が一気に増える。

人生の選択肢や問題は「お金」があれば九十九パーセント解決する。

だから真っ先に稼ぐスキルを身につける必要があると思っっているし、勉強する必要があると思っっている。

僕は特にパソコンのスキルや専門的なプログラミングのスキルがあるわけじゃないけど、地に足をつけて、しっかりと勉強して凡事徹底したただで最高で月三百万稼ぐこともできた。

凡人には凡人なりの成功法則がある。

それがネットビジネスであり、コンテンツビジネスだと思う。

ただ、甘い蜜を吸っている人が多いからビジネスに参入しても、すぐに諦めたり挫折する人が多いのはすごく勿体無い。

何度も言うが、コンテンツビジネスで成功するのに特別な才能なんて必要ない。

正しい知識と凡事徹底で、雇われ給料に頼らず自由に生きる状態が作れる。

多くの人は、

勉強しようとしな

行動し続けようとしな

努力しようとしな

改善しようとしな

これらは難しいことではないと思う。

普通の大人であれば、誰でもできることだと思う。

勉強と凡事徹底だけで成功できるのは、難しいことをするわけではないからだと思う。

ギターを始めても急に曲は弾けないのと同じで、コンテンツビジネスも今日明日で稼げるわけではない。

知識も必要だし、努力も必要だ。

ごく当たり前のことだが、これを理解せずに「簡単に稼げる」「ワンクリックで」という甘い蜜を吸って理想と現実のギャップに負けて挫折する人が本当に多い。

だからライバルは意外と少ない。

というかほとんどライバルなんて存在しないと思ってもいいくらい。

短期間の間、本気でビジネスに取り組めば自由な人生が手に入る。

ぜひコンテンツビジネスのメリット、デメリットを両方理解した上で、ビジネスに参入して欲しいと思う。

たった一日で郵便局の給料を稼いでしまった

メルマガでコンテンツビジネスをやり始めて早三ヶ月くらいが経った頃のこと。

それまでは商品が一つしかなかったので、そろそろ新しく新商品を作ろうという事で、プロモーションの準備に取り掛かった。

できるだけ多くの人の教養になる商品を作ろうと思ったので、既存のお客さんとスカイプをしたりとか、直接メルマガ読者さんに会ったりして、リサーチをした。

リサーチした結果、

「まず何をやったらいいかわからない」

「長期的に最も最適な稼ぎ方を学びたい」

「初心者でも可能なネットビジネスを探している」

など、この辺の悩みが多くあることがわかった。

全てを受け入れるわけではないけど、大抵の悩みはコレで解決できるだろうという内容の商品のコンセプトが決まった。

早速、コンテンツ作りに入った。

ブログ、メルマガ、YouTube 動画、商品販売ページを丸一ヶ月くらいかけて作り込んだ。

コンテンツビジネスの作業はどこでもできたので、当時メルマガを通じて知り合った起業家仲間と一緒に東京で作業することになった。

午前中は品川のカフェで作業して、夜は塚田農場という飲食店でお酒とご飯を食べた。

次の日は別の起業家仲間も品川に呼んで作業会をした。

そしてまた夜を迎えて、次は上野のお寿司屋さんや居酒屋を回った。

そのまま解散し、僕はまたビジネスホテルに泊まった。

新商品のプロモーションの準備が一通り整ったので、そこで商品をオファーすることにした。

ホテルで起業家仲間と一緒に作業しながら、メール配信の予約をした。

そしてその二日後。

既に愛知の自宅に戻っていた。

たまたま朝の七時くらいに起きてiPhoneのロック画面を見ると、「決済完了」のメールが届いていた。売上がその時点で十二万円発生していた。

メール一通で十二万円の収入。

今まで一日で十万円以上のお金を稼いだ経験が少なかった僕にとっては、かなりの衝撃を覚えた。

同時に、これと同じことを積み上げていけば、月収一千万も十分な許容範囲だと思った。

コンテンツビジネスは世界中、ネット環境さえあればどこでも仕事できる。

それまでの当たり前の常識がまた少し崩れた気がした。

この日の朝の衝撃は、死ぬまで二度と忘れないと思った。

十二万円といえば、僕がまだ郵便局に勤めていた頃の月給と同じ金額だった。

結局その日の売り上げは、十二万円だった。

僕はたった一日で、郵便局員時代の一ヶ月分の給料を稼いでしまった。

最近はこういう日が段々と増えてきて、特に物欲があるわけではないので、ただ口座の残高が増えていくだけになった。

改めて、もっと勉強して実力を伸ばしたいと思った。

月収三百万円

二〇二一年六月。

初めて月の収益が三百万を超えた。

サラリーマン時代の年収よりも高い月収。

これは、これまで汗水を垂らして必死に人生の殆どを我慢して稼いだ金とは訳がう。

自分のスキルだけで稼いだお金だから自信も湧いた。

アフィリエイト報酬と新しく商品をプロモーションした結果、仕組みからポロポロと売れて合計百三百万円だった。

稼げないノウハウコレクターを経験した僕にとっては、奇跡そのものだ。

結果が出なかった時期は自分は本当に稼げるのだろうか：

とマイナス思考だったので、かなり自己否定もしたが、その時のことなんてすぐに笑い話になった。

試しに三万円をゆうちょのATMから下ろしてみた。

百万円の札束が三つ。

これまでに味わったことのない新鮮な感触だった。

僕はすぐに興奮して封筒にしまった。

そして、そのお金は母が通う銀行の銀行員さんをお願いされ、そこの定期預金へと移った。

今は毎月必ず百万円を超える収益が出るわけではないが、それでも年々順調に右肩上がりに収益が伸びている。

親に毎月渡すお金も段々増えた。

今までは月三万円しか渡せてなかったが、ネットビジネスで安定してきたので十万円を毎月渡すことも可能にもなった。

もう母親には何も否定されないし、むしろ感謝されるようになった。

「郵便局をやめる」と僕が言った時は、あれほど否定してきたのになと思った。

人は結果を出せば何も言わなくなるどころか、むしろすぐに手のひらを裏返す都合の良い生き物だと思った。

それでも、これまで育ててきてくれた感謝は、今後一生母親に返しても返しきれないと思ったので、全く悪い気はしない。

母親は全くネットに疎いので、具体的な今の事業の説明はしていない。

試しに僕の有料教材の一部を母親のスマホに送ってみたけど、全く理解していなかった。

別にそれはそれでいいと思った。

自分で好きなように仕事をして、好きなように生きればそれでいい。

今も母親と二人で暮らしてるので、このまま事務所を家にして、あとは自由にいきたい場所にホテル暮らししながら仕事をしていこうと思った。

毎月百万円以上の収入があれば、毎月どこかに旅行も行けるし、ビジネスの勉強代にしてもいいし、広告費にしてもいい。

勝手に口座の数字だけが増えていく。

三百万を稼いだと言ったものの、特に自分には実感が無い。

「まあこんなものか」

「まだまだ実力を磨けるな」

実際、銀行口座の数字が増えているだけだった。

物欲はないので、すぐに欲しいものを買ったわけでもないし、そのお金の三分の一くらいは自己投資に使って、残りは税金と貯金に回した。

今ではよく母親の知り合いや、高校の友達から「すごいね」みたいなことを言われるようになった。

でも、自分の中ではまだまだだし、自分なんて全然ひよっこだと思っている。

なぜなら、自分なんかよりも圧倒的に成功しているバケモノたちが世の中にはいるのを知っているからだ。

だから、自分が成功しているなんてまだ思っていない。

ただ、このままビジネスを続けて、もっとマーケティングうあコンテンツビジネスのスキルを身に付けて、成長し続けようと素直に思っている。

所詮、お金は、世の中のものやサービスを使うためのただの手段でしかないの、お金をどれだけ稼いでも満足はしないし、ある程度のところまで来たら、それが目的ではなくなると知った。

とは言っても、まずは経済的に自由にならないといけないと思う。

最初は綺麗事は言ってもらえないし、お金は生きていくためには必ず必要。

月収三百万を稼いでも、僕の貧乏性はさほど治っていない。

このままもっと収入を安定させ、伸ばしながら、母親に五十万くらいのマッサージチェアを買ってあげようと思う。

クリエイティブな日常

ビジネスをするようになってからは、一時期は退屈な時もあった。

でもそれは一瞬の出来事だった。

それ以外の毎日は基本、新しい知識を勉強したり、仕組みをメンテナンスしたり、映画を観たり、記事を更新したり、YouTube動画をアップしたり、お客さんとズームで話したりと、かなりクリエイティブなことしている。

「毎日が冒険」という言葉があるが、まさにこれ。

そしてそれは今後も変わらない。

ネットビジネスはネットとパソコンがあればどこでも仕事ができる。

住む場所も自由、起きる時間も寝る時間も自由、服装も自由、人間関係も自由、作業時間も自由、どんな商品を売
の
か
も
自
由
。

勉強した知識を駆使しながら、全て自分一人で決める。

ずっと地元にとどまって家で作業するのは億劫なので、今は月に一回くらいのペースで東京に行つてカフェで作業したり、東京の起業家仲間とご飯に行つたりして情報交換したり、お互いの近況報告などをすることが多い。

今はこうして当たり前のように東京に行つてます的なことが言えるが、それに慣れたのもつい最近のこと。

東京に最長で一週間くらい滞在したことがあつた。

二〇一八年の十二月のことだつた。

クリスマスの時期にたまたま東京にいる起業家仲間三人と「作業会をしよう」という話になつて、僕もその作業会に誘われた。

誘つてくれた起業家さんは僕のメールマガジンを前から読んでくれていて、僕と同じ年の人だつた。

僕は嬉しかったので、早速東京に行く準備をして当日そのまま新幹線の切符を買つて東京に出向いた。

品川駅に着いた。

まるでイワシの大群のような人たちが品川駅を歩いていて。

三分に一本は電車が来るし、しょっちゅう満員電車で人と人とのみ合いが起こるし、Suicaをピツとかざせば簡単に自販機でジュースが買えて、街中も外を出れば広告と高層ビルだらけ。

確かに東京に行く前に一週間滞在すると決めていたとはいえ、このまま七日間も耐えられるだろうか…と、心配になった。

起業家仲間とまずは新宿周辺のルノアールカフェの会議室を借りて、そこで作業会をすることにした。

直接ルノアールで待ち合わせだったのだが、僕は迷った。

グーグルマップを見ながら歩いていたけど、たまにマップを見てもわからない時があった。

僕は運良くそれにハマってしまった。

それからすぐに誘ってくれた起業家にラインで迷ったことを伝えた。

すると、すぐにライン通話が来た。

僕は必死に自分がいる位置を細かく説明した。

「近くにカラオケがあつて、ビックカメラがあつて、クレープ屋があつて…」

その十分後くらいに、ようやくルノアールにたどり着くことができた。

他の起業家さんも既に来て僕を待つてくれていた。

申し訳ない気持ちになっていたが、待つてくれていた起業家さん二人は満面の笑みで「しゅんえいさん、初めまして！」と言って、握手の手を差し伸べてくれた。

そのまま握手をした。

会議室に入って早速みんなで作業した。

タイピングの手を動かしながら、それぞれが今やっているビジネスの裏側や、なかなか手に入らなさそうな知識や情報を話していた。

その時間はものすごく濃厚で、楽しくて、この時間がずっと続けばいいと思った。

あつという間に予約していた四時間が過ぎた。

せつかくなので、そのままカラオケの中でも作業をしようという話になった。

ルノールを出て、周辺の「まねきねこ」というカラオケ屋に入った。

そこでもパソコンを開き、作業した。

今となつては、普段はそこまで作業はしない方だが、東京にいる間は何もしないのが一番勿体無いと思つたので、できる限り人と話したり、なるべく作業時間を多く取ろうと思つていた。

カラオケでの時間も終わり、そのままある起業家さんオススメのハンバーガー屋さんに行つて食事をする事になった。

ハンバーガーはペロリと食べた。

少し時間があつたので、お互いの意見を交換したり、今後の目標などを熱く語つた。

普段はなかなかこういった機会はないので、この時間もものすごく濃厚で楽しかつた。

地元の周りの人を見ても、ほとんど同じ二十代の起業家はいない。

唯一地元で知り合いなのは、同じ高校の友達二人だ。自分で言うのもおこがましいが、彼ら二人は僕がネット上で発信していたことがきっかけでネットビジネスを始めて、今はかなり自由度の高い生活をしている。

話が逸れたので戻すが、ハンバーガー屋を出て、そのまま解散した。

そこからは疲れがピークに達していたので、すぐにホテルを予約してホテルに向かうことにした。

本当は来る前に予約すべきだったのだが、無計画が好きで僕にとってそれは必要のないことだった。

ネットで「東京 ホテル」で検索したら、近くのビジネスホテルがヒットした。

ホテルにチェックインして結局、その日はすぐに寝た。

東京にいた七日間は、六本木のキャバクラで豪遊するとか、渋谷のクラブで遊び呆けるとか、そんなギラギラしたも
のではなく、むしろその全く逆で、一日中カフェで起業家仲間と作業をしたり、ご飯に行つて有意義な時間を過ごし
たり、自分にとって教養になるような経験をした。

ギラギラした起業家より毎日自由で暇な起業家になりたい。

東京での一週間は、僕にとつてもものすごくクリエイティブな期間だった。

それは今現在の毎日と同じ。

正直、テレビに密着されるようなギラギラした社長の日常的なやつには全く興味が湧かない。

それよりも、目立つわけではないんだけど、常に新しい知識を知ったり、美味しいご飯を食べたり、大好きな映画を
観たり、得意なバレーボールをしたり、ブログやメルマガを書いたりする方が良い。

それは自分が一番理解しているから、今も素直にそういう生活をしている。

ネットビジネスが決して最初から「楽をできる」という訳ではない。

実際、ネットビジネスの作業は地味なことが多いし、ブログやYouTubeで集客をしようと思っても、最初はなかなかアクセスが集まらず、途中で辞めてしまう人だって、全体を通して統計したらかなり多いらしい。

ちなみに、作業会をした僕以外の三人のうち一人は、もうビジネスを辞めてしまい、今では一人実家に籠って毎日アルバイト生活で過ごしているのだとか。

逆にいえば、最初はそのくらいある程度の覚悟や勉強、そして何より行動量が必要だということだと思う。

だからと言って難しいことをしているかと聞かれたら、難しいことは何もしてない。

大雑把だけど、誰もができることを淡々とやっているだけ。

コンテンツを作ったり、仕組み化したり。

確かに、やることはものすごく地味だが、今はその「地味さ」が逆に快感のような感覚に陥ってしまった。

一見、僕の毎日はものすごく地味だが、書いたブログやメルマガの記事を読んでもくれる読者さんがいたり、僕が出した有料講座に参加してくれて、その後すぐに結果を出してくれて、成果報告を送ってくれる人も増えてきている事もあって、ものすごく楽しいクリエイティブな世界に今はいるのだと思う。

有名になってちやほやさされたいわけではなく、情報発信を通してもっと影響力を付けたい。

そうすれば、もっと自分の価値観に共感してくれる人が増える。

だから、今後も世の中にブログ記事やメールマガジンなどのコンテンツを届けたり、企画を出して、雇われ給料から卒業して、お金と時間を得られる個人を増やすための発信活動はそのまま死ぬまでやっていこうと思う。

凡人が稼ぎ続ける五つのマインドセット

では最後に、僕ら凡人がコンテンツビジネスで稼ぎ続けるための重要な考え方をシェアして終わろうと思う。

これから雇われ給料に頼らずお金と時間を手に入れた自由な生き方を目指す上で、とても重要なマインドセットを伝授するので、ぜひメモしながら読んで欲しいと思う。

いくら素晴らしいノウハウがあっても、それを使いこなすマインドセットがなければ稼げない。

だからまずはノウハウの前にマインドを整える必要がある。

成功者は全員マインドを鍛えている。

では、早速一つ目からシェアしていこうと思う。

【一つ目…一点集中する】

ネットが発達した分、いろんな人が様々な情報発信をするようになった。

だからその分、ブレる要素も多くなっている。

ビジネスで言えば、

「投資が儲かるよ」

「ブログが稼げます」

「初心者は物販だ」

「アフィリエイトで稼ごう」

「動画編集が熱い」

「仮想通貨の時代が必ず来る」

など、探せばキリがないくらい稼ぐ手段があるから、どれが一番オススメなのか？儲かるのか？再現性が高いのか？等の問題で結局ブレる人がかなり多い。

最も儲かるのは一点集中すること。

逆にいつまで経っても稼げない人の特徴は全てが中途半端になっていること。

僕はもちろんコンテンツビジネスで稼ぐことをお勧めしているが、数万円程度であればどんなビジネスでも成果は出せる。

大事なのは一点集中型で取り組むこと。

僕も稼げないノウハウコレクターになっていたが、当時は全てが中途半端だった。

もしどれか一つでも一点集中で取り組めていたら、もつと早く脱サラできていたかもしれない。

コンテンツビジネスに取り組んでからは、とにかく一点集中を意識した。

たった一人を決めて、その人の教材を複数買って、何度も何度も音声学習した。

世の中にはいろんな手段で成功した成功者がいるから、成功へのパターンはいくつもある。

当然、人によって持っている価値観や考え方が違うから、一番オススメなのは自分と価値観や考え方が合う人からビジネスを学び続けることだと思う。

どんなにすごい成功者でも、価値観が合わないとスツと学んだことが頭に入っていない。

今後、ブレないためにもそれは意識した方がいい。

初心者の時ほど、一点集中しないといけない。

【二つ目..自己流は事故る】

これもすごく大事なマインドセット。

これまでの自分の常識を破壊することで、新たな人生を歩める。

だからビジネスでもよく「成功者を真似ろ」「TIPしろ」「守破離」と言われるけど、自己流でビジネスをやっても事故るだけ。

結果が出ずに、お金と時間を失ってしまう。

だから自分のこれまでのプライドやエゴは全て捨てて、素直に成功者を真似るのが成功への最短ルート。

正しい知識を勉強すれば、一気に成功までのルートがわかる。

行ってしまうえば「ゴールまでの地図」が手に入る。

まず何をやるべきなのか？

どうすればコンテンツを作れるのか？

どんな商品が魅力的なのか？

どうすれば人が集まってくるコンテンツを作れるのか？

どんな考え方で進めていけばいいのか？

どうやって改善し、工夫すればいいのか？

など、あらかじめ成功者達が失敗と経験を積んでくれたことで、成功までのパターンは決まっている。

だからそのパターン通りに成功者を真似してしまえば最短でゴールに行けるのは当たり前になる。

稼げない人ほど自己流でやっている。

そして案の定稼げずに挫折していく。

これまで百人以上の人を見てきたデータだ。

だからまずは地図を持たないといけない。

成功までの最短ルートがわかっているれば、自信を持ってアクセルを踏める。

本物の成功までの具体的な地図は、ネット上にはどこにも落ちてない。

だから知識に投資して地図を手に入れる必要がある。

「ネットには沢山の情報があるから大丈夫」

と知っている人ほど、情報が多すぎて何が正しく、間違っているのかが判断できず、結局諦めるといのがオチだ。
自己流では成功できない。

ぜひ自己流でやるのではなく、成功者のうまくいっているパターンを学んでビジネスに取り組んで欲しいと思う。

【三つ目…知識に投資して時間を節約する】

「知識に投資しろ」

「自己投資しろ」

ビジネスの業界に足を踏み入れると必ず言われる言葉だが、その裏腹でほとんどの人がこれを無視している。

知識に投資すれば、大幅な時間を節約できるといふ考え方を持っていない人がほとんど。

実際、十年以上も知識投資を怠ったせいで多くの時間を無駄にした人がいた。

いつまで経っても正しい地図がないから、自己流で無料の情報だけでビジネスをやろうとするけど、結果十年間も稼げていなかった。

一方、最初から知識投資して時間を節約する考え方を学んで初心者時代から教材を買って投資していたとある男子大生は、開始一年で月収百万円を超えている。

何からやればいいのかがわかるから、迷わずコンテンツを作れるし、どうしたら売れるのかもわかる。

あとは投資して学んだことを凡事徹底するだけで、当たり前のように結果が出るというだけのこと。

自己流で、知識投資しない人ほどビジネスで稼げない。

これが真実だ。

正しい知識があれば、時間を節約できる。

無料情報だけだと一年かかることが、有料情報を持っているだけでたった一日で結果が出ることなんてよくある。

先ほども言ったが、本物の情報は無料の場所にはほとんど落ちてない。

成功者達は成功者の間だけで情報を等価交換するから、当然無料のネット上にはどこにも落ちてない。

時間は人生の財産である。

だから無駄なことをする時間はない。

いかに人生の時間を大切に扱って、お金で節約するかが全て。

お金は知識があればいくらでも生み出せるが、時間はいくらお金があっても一秒も生み出せない。みんな、死ぬまでの時間を一秒一秒すり減らしているという実感がない。

だからこそ、時間を大事にして知識投資できる人は勝てる。

僕も、今もずっと新しい教材を買ったりする。

「これは自分に必要な知識だな」

そう思ったら迷わず知識を買う。

時間を節約するために知識投資してビジネスに活かす。

それをやっていたら、どんどん収入が伸びていった。

○円↓五万↓二十万↓五十万↓七十万↓百万↓百七十万↓二百三十万↓三百万…

と言う流れでここまでこれた。

それは紛れもなく知識投資したからだ。

知識投資して、脳みそに一生物の武器を作っていこう。

知識投資すればするほど、成功が楽になる。

【四つ目…凡事徹底する】

今回の書籍の中で何度も繰り返している「凡事徹底」。

いかにこれを意識してビジネスに取り組むかで、ビジネスの世界で一発屋になるか。中長期で稼ぎ続けられる魅力的な人間になるかが決まる。

ビジネスは単発で花火のように一瞬だけ儲かっても意味がない。

「稼ぎ続ける」

これが凄く大事で、目先のお金を追っている人ほど一発屋芸人のようにすぐさま業界から姿を消す。

長く稼ぎ続けるには、誰もができることを誰もがやらないレベルまで淡々とこなすことが大事。

別に、難しいことをやるわけじゃない。

コンテンツを作って、コンテンツが自動で売れる仕組みを作るだけ。

それは、正しい知識があればできることだし、知識投資すれば誰でもできること。

東大を目指すことの方が百倍以上難しい。

ビジネスはほとんどの作業が地味なこと。

だからそれに飽きてきて、挫折する人が多い。

でも、考えてみてほしいのだが、一見華やかに見えるスポーツ選手は普段どんなことをしているだろうか？

野球選手であれば、怪我しないようにしっかりと体操したり、素振りをしたり、キャッチボールをしたり、バッティングをしたり、ランニングしたり、練習試合をしたり…

これらは全てが地味なことだと思う。

そうやって凡事徹底しているからこそ試合に勝てるし、収入も高い。

これは完全に持論だけど、どんな業界も華やかな世界は存在しないと思っっている。

必ず土台には地味なことがあるし、凡事徹底の上に成功が成り立つ。

いきなり派手なことをして目立とうとしなくてもいいから、粘り強く凡事徹底することをおすすめしたい。

そしてビジネスは基礎だけで年収一億稼げると言われている。

十億稼いだ僕も師匠もそう言っていた。

月収百万円であれば本当に基礎だけで達成できる。

変なテクニックもいらない。

基礎だけを凡事徹底することで、中長期で稼ぐ状態が手に入る。

【五つ目…半年だけは本気で学び、実践する】

マインドセットのラスト。

「どのくらいやれば稼げますか？」

何度この質問を受けたかわからないが、今まで百人以上見てきた統計データだと、最低でも半年はしっかりと学び、実践できていれば月収百万のステージであれば可能だと思う。

だから月五万円でもいいのなら、三ヶ月とかでも十分可能。

もしかしたら、

「ビジネスって難しそう」

そう感じた人もいるかもしれない。

でもそこで地に足を付けてまずは一歩踏み出せるかどうか成功するかしないかの違いになると思う。

他の人も同じように「めんどくさい」「難しそう」と思っているから、そこを逆手にとって「俺は凡事徹底するぞ」と決めてどこまでできるかが成功への鍵。

別に、ビジネスの世界で目立たなくても自由に生きれる。

僕は暇な起業家として生きているけど、僕のことなんて日本人の九十九パーセントの人は知りもしなければ、興味もないと思う。

顔出しもしてないし、インフルエンサーのように目立った発信もしてない。

それでも自由に田舎で過ごしている。

だから最低半年は、凡事徹底してほしいと思う。

半年で自由な暮らしが手に入るなら、安いものだと思う。

ここまで読んで、あたなはどう感じただろうか。

ネットビジネスの可能性に気づいて今すぐ行動する人もいれば、めんどくさいと思って何も行動しない人もいると思う。

どう捉えるのかはあなた次第だけど、間違いなくコンテンツビジネスは

・そこらへんの凡人が

・雇われ給料に頼らずに

・MacBook一台で

・収入を青天井に

できるビジネスと言えるでしょう。

僕もコンテンツビジネスを始めてからは、半年ほどで月収百万円を達成した。

実際、ここまで読んでくれている人も少ないと思うけど、ぜひ凡事徹底の心を忘れずに、コンテンツツビジネスに足を踏み入れてほしいと思う。

おわりに 雇われ給料に頼らない生活を推奨したい！

数年前までごく普通の郵便局員だった。

そして、ネットビジネスに出会って会社を手放してからは、もうかれこれ四年以上が経った。

今は労働をすることがほとんどなくなったし、「一日八時間働け！」と言われても無理だと思う。

会社を辞めてから、ざっと三千万以上の収益が出ていた。

とはいえ、まだまだ満足していない。

二十代の内にやりたいことがたくさんある。

ネットビジネスのおかげで、僕は自由になることができた。

毎日が大人の夏休み。

毎日、何かに縛られながら生きていくことが憂鬱だった僕にとっては、この恩恵は大きい。

今は一人で仕事をしているし、誰も雇ってないし、拠点を実家にしているので毎月の経費も少ない。確かに、何にも縛られずに仕事ができることは良いことだけど、でもその反面、リアルで人と会う機会が著しく減ってしまった。

だから、たまに孤独を感じる時がある。

唯一、デメリットを上げるとするならそこだと思う。

世間では、僕みたいな生き方をする人間は珍しいらしい。

普通、起業するとなったら、世の中にイノベーションを起こして、どんどんビジネスを大きくするのがセオリーだけど、僕はただ自分が自由に楽しく生きていければそれでいい。

だから、常に高いスーツを着た社長さんとは全く話も価値観も合わない。

何せ、僕は動きにくいスーツが嫌いだし、ギラギラした人たちを見ると、暑苦しくて窮屈だと思ってしまう。

そんなことよりも、毎日クロックスを履けるくらいラフな格好で、お金にも時間にも縛られず、ただ自由に楽しく生きていくことの方が僕にとっては大事だ。

きつと、吸う年前のサラリーマンだった頃の僕が見たら、驚嘆すると思う。

なぜなら、こんな生き方をする人間をこれまでまともに見たことがないからだ。

多分、当時の自分にネットで稼ぐことをこと細かく説明したところで、すぐに理解はされないだろう。

僕は決して裕福な家庭ではなかった。

ありきたりな家庭。

どちらかというとお金はなかったし、家庭環境も複雑だった。

幼い頃に母子家庭になり、二十年くらいは質素な普通の暮らしをしてきた人間だ。

インターネットを使って情報発信したことで、同じように自由を志す人たちが集まってきたり、僕の発信がきっかけでビジネスを始めて、同じように自由になった人も何人か存在する。

たまにそういう起業家仲間たちと会って作業したり、メルマガ限定の懇親会などもするようになった。

今思うと、僕はラッキーで運が良かっただけなのかもしれない。

恵まれていて、治安も良く、生きやすい日本という国に生まれて、インターネットがある時代に生まれた。

もしこれが五十年前のネットがない時代だったら、きっとこの本も書いてないだろうし、今頃は普通に会社に出社して毎日窮屈な思いをしながら労働してたんだろうなと思う。

そういう意味で、僕はラッキーだなと思った。

今は商品が売れるようにあらかじめネット上に仕組みを作っているので、毎日趣味だけをしていても問題ない状態になった。

明日海外に飛んだって良いし、一日中映画を楽しんでもいい。

でも今はもっと知識をつけて成長したいし、まだまだ収入も伸ばしたいと思っているから、引き続き勉強と実践を繰り返そうと思う。

その中で、新しい経験や自分の人生にとって教養のあることを沢山吸収できたらいいなと思う。

若干二十代前半の僕は、同じ二十代と比べたら、かなり自由な人間になってしまった。

別に、僕に元から才能があったわけではない。

勉強は普通のレベルだったし、最初から大きなお金があったわけでもない。

わからない知識は数万円、数十万の教材を買って勉強しながら日々実践しただけに過ぎない。結論、誰もができることを誰もができないくらい勉強と実践を凡事徹底しただけ。

だから、会社を辞めて自由になりたいと素直に思えば、誰だって自由にはなれると思う。

でもほとんどの人は、それを素直に思わずにやる前から諦めてしまう。

勉強もすることなく、無料情報だけでやろうとしてしまうから結果を出せる確率も低いまま。

そして、成功してる人たちを見て、「あの人には才能があったから成功した」というあるあるな言い訳をするのがオチだ。

そういうことを言っている人は、そもそもやってもないのに言うことが多い。

だからまずは、とりあえずでいいから何かやってみればいいと思う。

ネットビジネスにリスクは存在しないと思っている。

ネットビジネスであれば、別に失敗して商品が売れなかったとしても、急に借金を背負うわけでもないし、またすぐにやり直せば良いと思う。

ぶつちやけ、こんなにやり直しができるビジネスは他にない。

だからこそ、ここまで読んでいただいているあなたには、ぜひともネットビジネスに挑戦してみしてほしい。

当然、そのためには勉強しないといけないし、決して初めから楽できるという訳ではないけど、今後の自分の人生を本気で考えているのなら、それは決して苦ではないと思う。

インターネットがあれば、何も取り柄のない個人が簡単に影響力を持つことができる。

今後はもつと僕みたいなネット収入だけで生活する人が増えていくし、今現在もどんどん増え続けている。

中学生、高校生でも月収百万円以上稼いでいる。

会社に就職して働く義務感のようなものも徐々に減っていくと思う。

だから、ネットビジネスに取り組むのは、今からでも全然遅くないし、むしろセンスがあると思う。

ネットができたのもここ二十年くらいだし、周りを見渡せばまだまだサラリーマンとして生きていくのが常識の世界だ。

東大を卒業したとしても、会社で働くのがセオリーの世界だ。
だから、安心してほしい。

僕は今後、どれだけ自分の影響力が大きくなっても、記事を書いたり、動画で喋ったりすることは好きなので、ビジネスはできる限り続けて、同じように雇われ給料に頼らずともたった一人で自由に生きていく考え方を発信し続けていこうと思う。

情報発信をしていると、本当にいろんな考えを持った人に出会えるので、それがまた楽しみでもあり、面白さでもある。

さて、ここまで長々と話したが、読んでみてどう感じたのかはあなたに任せようと思う。

そしてもしこの本の内容が少しでも良いと思ってもらえたのだとしたら、僕は素直にこの本を書いて良かったと思うし、できれば周りの友達や家族にもこの本の内容をシェアしてくださると嬉しい。

そして、魅力的な個人が、今後一人でも増えてくれればいいなと思う。

雇われ給料に頼らず、お金と時間を得ながら自由に生きる世界に興味があれば、今後は登録していただいたメルマガで詳しく発信していくのでぜひ読んでみてほしいと思う。

最後まで読んでいただきありがとうございます。ありがとうございました。

しゅんえい

【著者…しゅんえい】

合同会社インターウィード代表。幼い頃から母子家庭で育つ。高校を卒業してすぐに郵便局に就職するも、そこで低賃金の現実と将来に不安を感じ、勢いで退職。その後、副業でインターネットビジネスをしながら派遣社員をし、2017年4月に脱サラ。現在はブログやメールマガジンの運営や、ウェブマーケティングを軸に教える複数の企画運営をしながら、四年以上ネット収入のみで生活している。趣味は映画、食事。雇われ給料から卒業してお金と時間を得る個人を増やすため、日々情報発信中。

【メディア一覧】

ブログ：<https://syunnei001.com/>

メールマガジン：<https://syunnei001.com/LP/mlp>

YouTube：<https://bit.ly/2HRb7oW>

LINE @：<https://line.me/R/ti/p/%40sje7634s>

Twitter：<https://twitter.com/1278Akg>

【大切なお知らせ】

この書籍の感想を送ると、コンテンツツビジネスの手法を具体的に解説した特典をプレゼントしています。詳しくは登録直後の最初のメールをご参照ください。