

いい
勇気は
ならぬ

正しく情報を手に入れ、
確実にビジネスを成功させる

ジャック
東大生起業家

起業に

いい

1000人
が実践!

「情報」さえあれば、
起業にリスクはない。

毎月自動で収益を生み続ける、
コンテンツビジネスの仕組み

僕は現役で東大に合格し、東大在学時はエンジニアとして活躍していた。

インターンで働いていた IT ベンチャーで上場企業の社員と一緒に仕事し、何十億のプロジェクトを動かしていた。やりがいは十分だ。

人生は順風満帆。そのまま大企業に就職、安定した人生を送るつもりだった…。

・・・少なくとも、
2019 年 9 月 12 日の夜 19:30、
「ある男」と出会うまでは。

■ 目次

はじめに	4
起業との衝撃的な出会い	8
第 1 章： 起業は難しいという幻想	25
ルールのない世界に飛び込む	27
起業に唯一必要なのは「情報」である	32
現代の起業家に吹く追い風	38
ビジネスは 100%マネだけで成功できる	42
守守守守守守守守守破離	44
1 年間だけがんばれば成功する	49
第 2 章： 個人が自動で収益を得る時代	55
時給という概念からの脱出	72
会社員よりも安定している	79
起業に勇気はいらない。必要なのは情報だ	83
第 3 章： コンテンツビジネス	88
個人が稼ぐのにコンテンツ ビジネスが最適な理由	95
個人の参入ハードルが低い	96
ノーコスト・ハイリターン	103
時間と場所から解放される	107
収益を自動化できる	109
コンテンツビジネスのデメリット	112
コンテンツビジネスの手順	118
第 4 章： 成功のための思考	135
一人から徹底的に盗む	148
自分を育てる RPG ゲーム	157
無形資産に投資しろ	162
生産性最優先主義	165
今の努力は将来へのプレゼント	177
おわりに	181

はじめに

僕は大学3年生の夏まで、いわゆる”順風満帆”な人生を送ってきた。

普通のネット起業家なら、ここで

- ・過去がいかに貧乏だったとか、
- ・いろんなヤバい事件に巻き込まれたとか、

衝撃的なエピソードを書いて読者の目を奪おうとするが、僕はあえてそれはしない。

というか僕は生死をさまようような経験はしてないし、当然だがそんな経験なんかしてない起業家の方が多い。

僕の場合、

- ・小学生のときに中学受験をする
- ・中高一貫の私立進学校に進学

- ・東大に危なげなく余裕合格

経歴だけ書くと、めちゃくちゃキレイだ。

「エリートだね」って言われるかもしれない。
(察しがつくと思うが、東大くらいになれば実際には色々トラブルはあったが、今回の内容とは関係ないので深掘りしない。)

東大に入ると、実は人生のほとんどが決められている。

理系に入れば、多くの方はITや化学の有名企業に入る。

文系であれば金融系(財閥など)か、会計士や弁護士などの士業か、官僚になる。

もちろん給料は高めではあるが、

他の大学よりも、将来の幅はかなり狭い。

今だからこのように客観的にみれているが、
当時の僕は将来をまったく疑っていなかった。

東大に入り、できるだけいい会社に就職する。
常識に縛られていたことにさえ気づいていなかった。
た。

義務教育は受けないといけない。
人に暴力をふるってはいけない。
税金は納めなきゃいけない。

これらと同じレベルで「当然だよな」と義務付け
られたかのように、信じていた。

でも、僕はあるとき気付かされた。

そして、本書を読み終わったあとのあなたも気づいていると思う。

学校を出て就職することが、
全く当たり前ではないことに。

ここからは、僕がビジネスをはじめたきっかけを話していこうと思う。

起業との衝撃的な出会い

ただただ決められた人生のルートをたどる…。

そんな井のなかの蛙だった僕は、とある日実家のソファで寝っ転がりながらインスタグラムをぼーっとみていた。

(あー、こいつまたホームパーティしてるよ)

(え、こいつが行った店おいしそうだな。メモっとこ)

ぼーっとタイムラインをスクロールしていくと、急にポンと広告が出てきた。

「月 500 万円が自動で入ってくる方法とは!？」

みたいなキャッチコピーだったと思う。

・・・正直、怪しすぎる。

でも、ページを開いたからといってお金かかるわけでもないし、もしヤバくなったらページを閉じればいい。

そう考えて、興味本意で僕はおそるおそるページを開いてみた。

結論からいうと、そこで繰り広げられている生活は、「理想」そのものだった。

- ・明らかに高級なホテルで楽しむ仲間
- ・六本木の高級飲食店で出てくる煌びやかな料理

- ・身内で船を借りてクルージング
- ・高級車に乗ってドライブ
- ・オシャレなバーでシャンパンを片手に仲間の誕生日を祝う

これらができるのも、月に 500 万円とかの収入が「自動で」入っているかららしい。

当時六本木に行ったこともなかった僕からしたら、まるで違う世界に住んでいる住民に見えた。

ワンピースでいうなら、「天竜人」ってところだろう。

でも、ワンピースの天竜人と違ってまったく傲慢なところはなく、既に成功してるのに、まだまだ上を目指していて、とてもキラキラしていた。

僕にとっては、とてつもなく魅力的な世界に見えた。

何も考えずに、とりあえず就職して、安定した生活を送ろう、なんて思っていた自分が、とても恥ずかしく思えた。

そしてなにより、ページの向こうに写っている起業家は、僕と同じ **20** 代なのだ。大学生もちらほらいた。

起業なんて **40** 代でイケてるおじさんがやるものだと思っていたから、自分と同じ歳の大学生が成功して何千万や億を稼いでいることに、僕は衝撃がとまらなかった。

時給 1000 円のバイトしてる俺、なにしてんだろ。。。

無意識のなかで頑張ること逃げてたんだと、僕は自分自身がダメ出しをされたように感じた。

自分が本来目指したいのはこれだ、と直感した。

働きたくないって思いながらイヤイヤ働くのは当たり前じゃないし、できれば自分でビジネスをして、お金を稼いで、好きなだけ遊びたい。

同じ大学生ができるんだから、僕にもできるはずだ。

気づいたら、僕は怪しいと思っていたはずのページのすみずみまで読み込み、その人のブログまで読み漁り、メルマガにも登録していた。

不安とワクワクが半々だった。

このまま、起業の世界に足を踏み入れたら、どうなっていくんだろう。

もしかしたら、就職しなくてもよくなっちゃうのかな。

いや、でも失敗するかもしれない。

でもとりあえずやってから考えよう、と思った。

そこから起業についてもっと調べていった。そして、ビジネスには鉄板の成功法があるみたいだということがわかった。

だから、僕はまずビジネスの5万の教材を買ってみた。熱心にメルマガに返信しているうちに、その人から返信もきた。

「ぜひ一度あいましょう」という話になり、実際にあったらめちやくちや話やすい人で、そのままコンサルに入った。

僕としては、かなりの決断だった。

2019年9月12日の夜19:30だ。今でも鮮明に覚えている。

費用は 30 万。起業をしよう、と決意してその場で銀行振込をした。

以前の僕なら絶対にためらった額だけど、起業家のキラキラした世界を知ってしまった僕にとっては、払わずにはいられなかった。

えいやって気持ちで、教材とコンサルにお金を払い、学業やサークル、恋愛などもほっぽって、がむしゃらに行動をつづけた。

そしたら、2ヶ月後に5万稼げた。時給1000円でラーメン屋のバイトもしていた大学生の僕からしたら、5万なんてものすごい大金に思えた。

いつもなら50時間せっせと餃子を焼き、洗い物をし、めんたいご飯をつくらないと稼げない金額だからだ。

それが、ネット上のビジネスだけで稼げる。

一度自分の商品が売れたとたん、
僕の起業への希望は、確信に変わっていった。

そこから徹底的に自動化にこだわっていったから
か、半年後には自動で 20 万が銀行口座に入るよ
うになっていた。

最初の広告でみた「自動で 500 万」にはまだほど
遠いが、最低限の生活ができるくらいの収益が自
動で生まれたのは、革命だった。

そこからは早いもので、1 年後には月収が 50 万
になった。

そこから3ヶ月後には、月収100万円を突破した。

銀行の通帳には、大学時代にはみたことないようなケタ数の数字が刻まれていた。

高い服を買ったりいいご飯を食べるためにお金を引き出しても、残高の数字の右側は変わらない。

数万引き出したところで、まだ何百万円も残っている。

それからというもの、僕は友達の誘いを全く断らなくなったし、どんな遊びにもお金を惜しみなく使えるようになった。

「一緒に銀座で服買おう」と言われたら行くし、気に入った服があったら、値段もそこまで見ずに買ってしまおう。

経営者仲間の誕生日があったときには、いつもいつているバーでシャンパンを2本開け、「会計6万」と言われても、「いやーけっこういったなあ笑」と笑い飛ばす。

大手企業に就職した友達に起業について聞かれたとき、収入を答えたらドン引きされた。

居酒屋で仲間と楽しく飲んでるときに、ピコンって通知が鳴って、スマホを見たら5万円売れてたり、ゴルフしている最中に10万がポンと振り込まれていたりすることもある。

飲みすぎてつぶれた日も、朝二日酔いの頭抱えながらスマホを見たら、一晩で20万売れていたこともあった。

イタリアで1週間旅行に行ってる時なんかは、自動で旅費以上のお金が入ってきたものだ。

だから、僕は就職も放棄した。

あれだけ義務かのように思われていた就職が、すでに全く必要なくなっていた。

正直、両親や周りの友達からは「起業なんていつ失敗するか分からないから、会社で経験積んどけ」みたいなこと言われてけっこう悩んだが、それでもビジネスでやってみたいことがたくさんあったから振り切った。

正直、ビジネスを始める前の僕では想像もできなかった生活になった。

以前あれだけ怪しいと思っていた自動収入も、仕組みさえわかっていたらそりゃ達成できるよな[^]って分かったし、行動してみたら実際に僕自身でも達成できた。

ビジネスを始めていろんな人に出会ったことで、僕の見える世界は一気に広がった気がした。就職は選択肢の一つでしかなく、道は他にもたくさんあるんだ。

僕らは、思ったよりも自由だ。

今でこそ成功者のように言われることも増えたけど、僕はまだまだ満足してない。これからも努力も続けるし、まだまだ上を目指し続ける。

ビジネスを始めてから、人にどんなことをやっているか聞かれることも増えた。僕も、表に出さないけど、そういったことを聞かれるとすごく嬉しい。

ビジネスを始めたばかりのころは、「あいつまた何かやってるよ」としか言われなかったから、自分の努力が報われたなあ、と思う。

だから、ビジネスを始めてみたい方向けに、起業に必要な知識を最低限まとめた本を書こうと思った。

それが本書だ。

起業のやり方について聞かれた時は、この本を読めばだいたい解決するように設計した。

そんな本書を、貴重なお金を使って手に取ってくれたことは本当にありがたいし、嬉しく思う。

せっかく本書を読もうとしてくれたのであれば、ぜひビジネスの世界を少しのぞいてみてほしい。

ビジネスは、世の中の人が言っているほど難しくはないし、リスクもない。勇気なんてものも当然いらない。ビジネスは難しいしリスクあるからやめとけって言ってる人は全員、ビジネスをやったことのない人たちだ。

当然だけど、やったことない人はいくら頑張っても本当のことには気づけない。

本書を最後まで読めば確信できると思うが、ビジネスはきちんと情報を集めて、鉄板のやり方でステップバイステップで進めていけば、確実に成功できる。

僕も、2年前までは勉強しかできない大学生だったし、僕の経営者仲間には中卒や、2桁の足し算

もできない人もいる。でも、みんなビジネスで成功できた。起業とは、誰でも成功できる平等な世界であることは僕が保証する。

この本を読んでもくれた人の世界が少しでも広がり、起業を人生の選択肢の一つに加えてもらったら、とても嬉しい。

第1章： 起業は難しいという幻想

僕は起業しよう！と決めたとき、多くの人に反対された。

なぜなら、「起業=難しい」という方程式がみんなの頭に植え付けられているから。

ほとんどの人は、

- ・特別なスキルがないとムリ
- ・リスクがある
- ・大変

などのイメージを持っている。

そんな道を自分が歩くなんてありえない。

まっとうに大学を出て、身の丈のあった会社に就職しよう。

昔の僕も含めて、みんな脳がそうプログラミングされているのだ。

でも、実は、これは大きな間違いである。

僕は、起業は難しくなく誰でもできるのを知っているし、リスクがほとんどないことも知っている。(大変なのはあっているが。笑)

そして、なぜほとんどの人が起業を「難しい」と思ってしまっているかも知っている。

起業に勇気はらない

それは、

「ルールがないから」

である。

ルールのない世界に飛び込む

ほとんどの人は、ルールのある世界で生きてきた。

学校に行かないといけないというルール。

1時間目は算数。2時間目は国語。あらかじめ決まっている。

誰かが作ったテストで点数を競い、

顧問が管理する部活で言われた通り練習を重ね、偏差値という尺度で頭の良さを決められる。

会社に入ってもそうだ。

上司に決められた仕事をこなし、誰かが決めた営業目標を追いかけ、決められた時間に休憩をし、決められた給料体系でお金をもらう。

僕らは何も考えずに、他人が作ったルールの上で生きてきた。

でも、起業をする、ビジネスを始めるとなると、世界が一変する。

そこにルールなんて存在しない。

これを売るといいよって言ってくれる人もいないし、今日はこのタスクやって、と指示してくる人もいない。

何時にどこで働くかも決められてないし、どのくらい努力してもどのくらいお金が入るか分からない。

家の近くでカフェを開いてもいいし、
Web サービスを開発してもいいし、
英語教室なんかを開いてもいい。

ルールが存在しないのだ。

ほとんどの人は誰かが作ったルールのなかで生きてきたから、突然ルールがなくなると困惑する。

今まで舗装された道路を車で走っていたのに、いきなり砂漠に放り出されるみたいなものだ。

車線も、中央線もないし、信号もない。
交差点もないし、標識もない。

「え、こんな何もない砂漠を走ってどうするんだよ！」

「夜が来て冷えてきたらどうするんだよ！野垂れ死ぬよ！」

多くの方は、何をすればいいか分からず、困惑する。

そして、舗装された道路があるのに、砂漠をつきすすむ人を見て、馬鹿にする人もいる。

「あいつ何もないところ走ってるぜ。」

「バカだなあ、舗装された道路があるってのによ。」

その中で、ゴールを信じて砂漠を突き進まないといけない。

ルールがないからこそ、ルールの中で生きてきたほとんどの人にとって起業は難しくて「勇気が必要」なものになってしまうのだ。

しかし、僕は断言できる。

起業に勇気なんて必要ない。

なぜなら、砂漠を走るのにはルールはなくても、
ヒントとなる情報はたくさんあるからである。

起業に唯一必要なのは「情報」である

僕はこれまで、たくさんの起業家、経営者と話してきた。

- ・ 数百人の教え子を持つ大人気の英語教室経営者
- ・ 2ヶ月の間に飲食店を3店舗立ち上げた経営者
- ・ 国から補助金をおろすプロ

- ・ 合計 10 社立ち上げた連続起業家
- ・ ドバイに会社を立ち上げた経営者

...

いろんな成功事例も見てきたが、そこには確実に「鉄板の成功法」が存在する。

教材を買って勉強したり、人から話を聞いたりするなかで、「鉄板の成功法」は徐々に見えてくる。

つまり、起業に必要なのは勇気じゃない。

情報である。

情報さえあれば、誰でもノーリスクでビジネスを成功させることができると断言できる。

砂漠を走るのも同じだ。

何もなく、ずっと同じ景色が広がっているかのよう
に見えた砂漠も、よく見ると色んなことが発見
できる。

よく見たらポツポツとサボテンが生えている。

たまーに行商人が通行しているし、
地面にはトカゲや昆虫が生息している。

僕らにとって砂漠で生きるのは絶望的だが、それ
はただたんに情報が不足しているからだ。

現に、世界では砂漠に住む民族は存在する。

たとえば、モロッコの砂漠に住んでいる民族がベルベル人だ。彼らは、灼熱の環境でも土地を繁栄させ、様々な建築物もたててきた。

もっとも有名な要塞である「アイト・ベン・ハッドゥ」は世界遺産にも登録されており、『アラビアのロレンス』や『グラディエーター』など様々な英語のロケ地としても有名である。

彼らはなぜ砂漠に住んでいるか？と聞いたらもちろん勇気があるからではない。

砂漠で生き延びる方法を知っているからだ。
彼らからすれば、砂漠で生きるのは全くリスクではない。

情報さえ集めれば、砂漠で生き延びることは容易になる。

どこを掘れば井戸が出るかを知っているし、
オアシスの場所も知っているし、
暑さを回避する方法も知っている。

どの植物や動物が食べれて、どれが食べられないかも知っている。

僕らが生きることなんて到底不可能と思えた砂漠も、情報さえあればなんなく生きることができるのだ。

と、例え話が長くなってしまったが、もちろん本書は砂漠での生き延び方を説明するための本ではない。

ぜひ「砂漠=起業」と置き換えてもらいたい。起業もまた、ルールがない難しいことのように思えるが、それは単に情報が足りてないからなのだ。

起業を簡単なゲームにし、確実に成功させるために必要なのは、お金でも才能でも人脈でもない。

情報なのである。

そして本書では、あなたにこの「情報」を伝えるために存在する。

具体的な情報から、本質的な情報まで、惜しみなく伝えていくので、ぜひ本書の最後まで読み切り、起業に必要な情報を手にしてほしい。

現代の起業家に吹く追い風

たしかに、昭和の時代の起業は今よりも難しかった。今の40代や50代が若者だった頃は、起業のハードルが高かったと思う。

でも、今は起業のハードルが過去にみないくらい下がっている。

その原因は、なにか？

間違いなく、「インターネット」である。

インターネットの出現により、確実に個人で起業するハードルが下がった。

インターネットがない時代では、起業しようとしたら「形あるもの」を売るのが基本だった。ソニーのように音楽プレイヤーを開発したり、スーパーマーケットのように形あるものを仕入れたり。

もちろん、コンサルや美容室などのようにサービスを提供するものもあるが、場所が必要なのと実際に人が動かないといけないのとでハードルは高い。

しかし、インターネットのすごいところは、誰でも作った動画や文章を、日本全国の人がアクセスできるネット上に置いておけるということだ。さらに、一度作った動画や文章は永遠にネットから消えることがない。一度置いてしまえば、あとは何もしなくてもお客様に届けることができる。

これは、起業する個人にとっては革命としかいいようがない。あなたが今読んでいるこの文章も、過去の時点のジャックが書いているものだ。しかし、しっかりと場所もはなれた未来のあなたに届

いている。ネットがなかったら絶対に達成できなかったことだ。

さらに、インターネットでの起業は、元手がかからない。実際のモノを仕入れるわけではないので、実際にかかるのはサーバー代(月 1000 円ほど)くらいである。(無料のものを使えば、本当にゼロ円から始められる。)

つまり、昭和のような労力とお金のかかる起業だけでなく、今はネットで気軽にお金もほとんどかけずに起業ができるようになっていたのである。

「起業は難しい」という固定観念が、現代ではどれほど通用しなくなっているかが身にしみてわかると思う。

ビジネスは 100%マネだけで成功できる

インターネットは、ビジネスそのもののハードルを下げただけではない。ビジネスを学ぶハードルも下げている。

以前は、起業を学ぶときは、誰かのもとで修行をするのが基本だった。起業したかったら、まずは尊敬できる起業家の会社に入り、経営者のなんたるかを学び、数年後に満を持して独立し、自分の会社をもつ。

僕の知り合いでも 40 代の経営者がいるが、必ずと言っていいほど師匠のもとで働いていた経験をもつ。「給料なんてもらわなくていいから！」と

懇願してやっと近くで働かせてもらった、なんて話もよく聞く。

しかし、インターネットにより、世の中の膨大な数の起業家から情報を得ることができるようになった。自分がどのようにして成功したか、経験やビジネスモデルなどを発信する人も多くなった。もちろん、本書もその一つだ。

だから、今から起業する人は何ができるようになったかという、「マネ」だ。

ネット上で成功した起業家から何をやったのかを学び、それをそのまま実践することができるようになった。

何を隠そう、僕が今やっているネットビジネスも、ほとんどが先輩起業家のマネだ。マネだけでも自動で月収100万入るところまでは容易に達成できる。もちろん、僕みたいに月収500万とか1000万を目指すのであれば自分の工夫も必要になってくるとは思うが、月収100万くらいなら100%マネで達成できると断言できるし、実際僕自身もマネで月収100万を達成した。

守守守守守守守守破離

ビジネスには「守破離」という言葉がある。

まずは師匠の教えを「守」り、慣れてきたら教えを「破」って自己流を加え、最終的には師匠から「離」れて独立する。

初心者が一人前になるまでの過程を表したモノだ。

しかし、インターネットが現れた現代では、これが正解だと思う。

守守守守守守守守守守守守守守守守守守守守守破離

徹底的に成功者の教えを守り、100%マネすればある程度は成功できる。

ネットビジネスの月収でいうなら、

守守守守守守守守守守守守守守守守守破離

↑

↑

↑

↑

↑

10万

50万

100万

500万 1000万

こんな感じになっている。

マネだけでもいわゆる成功は手に入る時代だ。

でも、ビジネスに失敗する人とか、一生もとの自分から変われない人というのは、

シュツ..破破破破破破破ツツ！！

をやってしまったっている。

最初はちょっと教えを守ろうとするけど、ちょっとでも自分の考えと違うものがあると、素直に実践しない人がどんなに多いことか。

師匠からアドバイスをもらっても、

「それでほんとにいいのかな…？」

と確信が持てず、結局自己流のやり方に戻ってしまう。

そうして成功から遠ざかっていく人を僕はたくさん見てきた。でも、そろそろ気づいてくださいよ、と思う。

たしかに、師匠のいうことでひとえには信じられないこともあるかもしれない。でも、理解できるか理解できないかの差こそが、あなたと師匠の能力の差だし、収入の差じゃないんですか？、と。

あなたに見えてない世界が師匠には見えているからこし、あなたには一瞬では理解できないことが見えているのだ。

今は信じられないからこそ師匠の教えを忠実に守り、あなたも同じ世界を見えるようにするべきなのではないかな、と思う。

人間には、行動経済学で“status quo bias”(慣性の法則)といって、変化よりも昔と何も変わらない方が楽なので、ついつい変わらない方を選んでしまうという性質がある。せっかく師匠に人生を変えるようなアドアイスをもらったのに、ついつい元の自分のルールに戻ろうとする。

でも、それじゃ、一生変われない。変わるための最短経路は、すでに成功している人に学び、とりあえず 100%教えを守る、つまりマネをすることだ。

極論、その人と全く同じことをすれば、その人と同じぐらいの成功は手に入るわけなのだから。

むしろ、マネさえすればいいから、自己流より全然簡単だし、気持ちも楽だ。マネさえすればいいから、才能とかも関係ない。起業は、本当に誰でも始められる時代になっている。

真似する成功者を決めて、とことんマネをしよう。

1年間だけがんばれば成功する

起業に成功している彼らに共通しているのは、
「短い時間に集中してがんばった」ということ
だ。

なにも5年とか10年とか、長いあいだ絶え間の
ない努力を続けたわけではない。自分や家族を守
るだけのお金を稼ぐためには、1年か、長くても
2年のあいだだけビジネスに取り組めばいい。そ
れで十分に一生を自由に生きていくだけのビジネ
スを構築することができる。

今どんなに成功している人でも、最初は成功でき
ることを信じ、正しい情報を手に入れて、短期間
集中して取り組んだだけなのだ。

逆に、ダラダラ行動したり、自分から足を動かさなかつたり、人がなんとかしてくれると思っているばかりでは、いつまで経ってもビジネスはうまく回っていかない。

あと、補足しておきたいのが、起業を目指すのに遅すぎるということはない。僕の知り合いでは、10年間もサラリーマン生活にどっぷりつかっていたのに、そこから決心してネットを使って起業し、今では年3000万以上を自動で稼いでいる人もいる。

どんなスキルでもそうだが、80年以上もある長い人生のなかで「たった1年だけ」がんばる時間を作れば、あとはバラ色の人生を送ることができる。受験でも、就職活動でも、スポーツでもなん

でも同じ。1年という期間は、すべてを変えるのに十分過ぎる時間だ。

起業をする理由も、なにもお金じゃなくてもいい。もちろん起業に成功すればお金なんてあとからいくらでもついてくるが、「周りから経営者と言われたい」「認められたい」「大きなことをしたい」「いろんな人と出会ってみたい」とかどんな理由でもいい。

実際、僕も起業したきっかけは「IT経営者」という肩書きが欲しかったからだ。自己紹介で、「ITの会社を運営してます。」ってさらっと言えたらカッコいいなあ、と憧れたのがきっかけだ。

もちろん今では堂々と言えるようになったし、お金も十分すぎるほど入るようになったが、それ以

外にも起業は様々なメリットをもたらしてくれた。

ビジネスで成功できたという自信から人前で堂々としゃべれるようになったし、コミュ力も上がったねって言われるようになった。当然恋愛でも有利になって、付き合う女の子のレベルはグンとあがったし、お金が十分にあるから心のゆとりもできた。昔の僕はかなり病弱で、すぐに熱が出たり喉が腫れたりしていたのだが、食事や睡眠も自由にとることができてストレスもなくなったので、体調を崩すこともなくなった。長年悩まされていた不眠症もびっくりするほど簡単に治った。

そう考えると、1年間だけ努力してくれた過去の自分には感謝してもしきれない。本当に起業してよかったと思う。たった1年の努力をしただけで

その後何十年も自由で得られると考えると、こんなにコストパフォーマンスの良いことはない。

そしてどうせ1年間頑張るなら、できるだけ早い方がいい。そのなかでも、一番いいのは「今」だ。この書籍をお金を払って読んでくれている行動力のあるあなたにはいう必要もない言葉かもしれないが、今すぐに行動するのがベストだ。サクッと集中して情報を集め、パパッと行動し、成功を掴み取ろう。

第2章： 個人が自動で収益を得る時代

本書でもちらちら話しているが、僕は現在収入が自動で入っている。

高級寿司屋で絶品の大トロを味わっているとき。
仲間と飲み帰りにボウリングをしているとき。
家で好きなアニメを見ているとき。

どんなときにでも、スマホをひらけば、銀行口座にポンと5万円が振り込まれていたりする。

もしかしたら、あなたは怪しいと思うかもしれない。

自動でお金なんて入るわけがない。
お金は、自分で働かないと入るわけがない。

でも、厳しい言い方になるかもしれないが、お金は自分が働いて得るもの、という考え方をもっているかぎり起業では成功できないだろう。

なぜなら、起業の本質とは、
「いかに自分が動かずにお金を生むか」
だからである。

たとえば、飲食店。
僕はお金を自由に使える今でもマクドナルドに行くことがよくある。理由は、単純においしいからだ。僕は高級なフレンチなんかもたくさん食べて

きたが、あきらかにマックの方がおいしい。頼んだらすぐ出てくるし、最近はモバイルオーダーなんかめっちゃくちゃ便利だ。列に並ばなくてもいい。値段が1000円でも僕はマックでハンバーガーを食べるだろう。

まあ、そんなことはおいといて、マックをビジネスの観点で見えていこう。収益の一部は、当然社長に入っているはずだ。マックほどの会社の代表取締役となれば、億はいくだろう。

でも、実際の店舗で社長が働いているか？と言われたらそうではない。社長自らポテトをあげて、塩を振りかけていたりはしない。

「いやいや社長は商品開発してるんだ！」

というかもしれないが、残念ながら大企業ではたいてい商品開発部というものが存在する。商品開発も社員が行なっている。

つまり、社長がいなくても会社は回るのだ。もちろん、マックの社長も本当に仕事をしないわけではなく、会社の方針を決定したりハンコを押したりしているはずだが、別にやらなくても会社は回るし、自分に収益は入る。

これは、働かないでも収益が入る一つの例だ。

書籍なんかも、自動で収益が入る仕組みの一つだ。本は、いったん書き終えてしまえば、あとは自分でやることはない。出版社に丸投げして、印刷してもらったり書店に並べてもらうよう交渉し

てもらおう。著者自身は、せいぜい SNS で本の告知でもしておけばよい。

つまり、ビジネスの本質とは、「いかに自分で働かずに収益を生むか」なのである。

僕もこの「自分で働かずに収益を生む」状態を達成しているので、何もしなくてもお金が入る。

そして、この自動で入ってくるお金が、自分の使うお金を超えたとき、一生働かなくて良くなる。

これを、「**経済的自由**」という。

つまり、もう一生お金に縛られることはない状態だ。一生働かなくていい状態である。

世の中では、老後は2000万いると知らないとか色々議論しているが、僕はそこが本質ではないよなー、と思う。「月50万円が自動で入ってくる仕組み」を作れば、解決するからだ。経済的自由を手に入れたら、80年生きようと100年生きようと問題ない。

でも、ここで注意してほしいのは、世の中には経済的自由につながらない起業もあるということだ。

つまり、社長自身が働くことを前提にした会社だ。というか、世の中には社長が経済的自由を達成している会社より、こっちのタイプの方が多いかもしれない。

ロバートキヨサキのキャッシュフロークワドラントで言えば、右上の「B」ではなく、左下「S」ということだ。

(キャッシュフロークワドラントを読んだことない人は正直勉強不足なので読むことをオススメする。)

社長が働きつづける会社は、往々にして仕事のなかに「社長にしかできない」こと存在する。社員やツールなどに任せられず、社長自身が動かないとダメな状態だ。

ハンバーガー屋さんでいえば、社長しか持ってない超絶うまいハンバーガーを作る技術を売りにしている店だ。肉の焼き加減とか、ソースの配分とかが社長にしかできなければ、当然社長は毎日ハンバーガー作りに明け暮れることになる。これでは当然経済的自由は手に入らない。

マックのすごいところは、「誰でも高いクオリティのハンバーガーを作れる仕組み」を作ったところだ。時給 1000 円のバイト、なかには高校生もいるのに、マックは日本全国、いや世界どこでも同じ味が提供される。

社員ならまだしも、時給 1000 円のバイトだ。しかも、全世界で同じ味が作れる。

この仕組みは、革命だし、自分以外に働かせることを極めた完成形とも言える。

マックの創業者はたぶんハンバーガーを作るのが上手だったのだろうが、自分で作っていたのでは他のハンバーガー職人の間に埋もれていただろう。

でも、自分の仕事を時給 1000 円くらいのバイトでもできるようにした。ここがすごいところだ。

だから、あなたも自動で収入をえて経済的自由を達成したいのであれば、自分の仕事を外に任せないといけない。

とはいってもまだ具体的に想像しづらいと思うので、今から経済的自由を達成する4パターンの方
法を紹介していく。

その4パターンとは、

- 1.人に働かせる
- 2.権利収入
- 3.投資
- 4.ネット上の資産に働かせる
である。

順番に見ていこう。

一つ目は、人に働かせるパターンである。いわゆるみんなが想像する「会社」がこれにあたる。つまり、自分の仕事を人に教えることで、人に仕事をやってもらって、その対価として給料を支払

う。マックの例でも述べたので、ここは掘り下げ
ることはしない。

次に、権利収入だ。さきほどの本の例がそうであ
る。自分の所有物を「お金を払ったら使っていていい
よ」とお金を定期的にとる。

権利収入には、

- ・ 本
- ・ 音楽
- ・ 動画(広告収入)
- ・ 特許
- ・ 不動産賃貸
- ・ 駐車場賃貸

などがある。

しかし、権利収入は簡単なことではない。本や音楽で権利収入で経済的自立を達成するためには、それなりの才能がいる。

例えば僕は米津玄師というアーティストが好きだ。今では「Lemon」などで大ヒットをし、紅白歌合戦にも出場しているが、過去をみると、ニコニコ動画で何年間も悪戦苦闘していた時代もある。

正直、ゼロの状態から本や音楽、特許でヒットするのはギャンブルだ。博打以外のナニモノでもない。もし博打でビジネスをしたいならいいと思うが、少なくとも僕はごめんである。僕は確実に経済的自由を達成したい。

不動産や駐車場にしても、初期費用がハンパない。マンション一棟買うとなったら、少なくとも2億円はかかる。ほとんどの人は無理だろう。

で、3つ目の経済的自由を達成する方法は、投資だ。

- ・ 銀行預金
- ・ 株
- ・ 債券
- ・ 不動産
- ・ エンジェル投資

などである。

銀行預金も投資ではあるが、**0.001%**の利回りなのでお話にならない。

次に株だが、こちらはもちろん跳ねる可能性はあるし、当たれば何倍にもなる。

しかし、株の初心者はぶち当てるのは、不可能に近い。運用のプロに任せても、せいぜい年利で最高7%ほどだ。しかも、そこに手数料がかかってくるし、もちろん失敗する可能性もあるので、実際にはもっと少ない。

株式投資をするなら、米国のインデックス投資だろう。インデックス投資とは、実際に会社の株を買うのではなく、「日経平均」などの株の指標の上げ下げで収益を決めるものだ。僕は現在 **S&P500** というアメリカのインデックスに投資をしている。

しかし、こちらは平均の利回りは年利5%である。経済的自由を達成するために1ヶ月50万、1年で600万必要だとすれば、投資額はその20倍の1億2000万円でなければならない。当然、多くの人が投資できる額ではないだろう。

債券や不動産も株と同じことがいえる。

エンジェル投資というのは、まだできたばかりのベンチャー企業に投資し、もし当たれば何倍とか何十倍になって返ってくるというものだが、正直当たる可能性は1-2割だ。正直、金持ち専用のゲーム以外のナニモノでもない。

となると、経済的自由を得るためには、残るは最後の「ネット上の資産に働かせる」ということになる。

こちらについては本書の後半で仕組みを具体的に解説するが、ネット上に自分が作ったコンテンツを置いて、集客や販売を自動でやってもらうということだ。

たとえば、YouTube 動画は一度アップロードすれば、半永久的にみんなに見てもらうことができる。そこから集客すれば、自動で人が集まって自動で自分の商品が売れる仕組みをつくることができる。

たとえば、1ヶ月に100人集まり、その中の1割である10人が10万円の商品を買ってくれる仕組みができれば、1ヶ月で自動で100万円生まれる仕組みが完成する。

集客する人数が100人から200人になれば当然収入も2倍になる。

そして、仕組みは別に何個作ってもいいので、同じような仕組みをもう一つ作っても収益は2倍になる。

ネット上の資産に働かせて経済的自由を達成する最大もメリットは、初期費用がほとんどかからないことだ。集客で使う YouTube やブログは無料だ。せいぜい月 1000 万のサーバー代くらいだ。自動化するためのツールに少しお金をかけたとしても、せいぜい月 5000 円くらいである。正直、高校生でもできる。(実際、僕は高校生で月 100 万を自動で稼いでいる人を知っている。)

さらにパソコンさえあれば、いつでもどこでもできるので、個人がすごく挑戦しやすい。やる気や努力次第で、誰でも経済的自由が達成できるくらいの資産を構築することができる。

僕もいまではさまざま事業をやっているが、最初はネット上に資産を構築することから始めた。

ビジネスに必須の文章力や営業力などのスキルも一緒に身につくので、一番最初にやるビジネスとしては、これ以上のものはないと思う。

時給という概念からの脱出

経済的自立を達成するということは、時給という概念から脱出することを意味する。

これから起業するのであれば、まずは時給という概念を頭から消してほしい。時給というのは、実は雇われる側の世界にしかない概念だ。

たとえば、飲食店のバイトであれば、時給1000円で8時間はたらいたら1000円×8時間=8000円もらえる。

バイトだけじゃなく、就職しても同じだ。1ヶ月間、全ての平日で8時間働けば、基本給はこのくらい、と決まっている。結局時給とやっていることは変わらない。

で、もらえるお金を増やすために、ほとんどの人は何をするかというと、時給を上げようとする。

たとえば、いい大学を出ればいい仕事につけて、時給は上がる。東京大学出身であれば、時給換算で平気で1万円になったりする。

さらに、資格をとる人も多い。資格をとっているだけで手当が出たり、昇進しやすくなる会社も少ない。

しかし、僕には時給性はあまりにも費用対効果が悪いように思える。

大学なら、受験生として1、2年間青春を返上して勉強しないとイケないし、大学も4年間通い、学費も払わないとイケない。

資格にしても、仕事に役立つぐらいの資格であれば、通常勉強に何百時間はかかる。中には2000時間くらいかかる難しい資格もある。

コスパが悪いのだ。

僕自身、東大を出て、資格もいくつも取得をしているが、給料に直結したと思えたことは一度もない。

しかも、ここがミソなのだが、時給をいくらあげたところで、経済的自由にはまったく近づかない。

なぜなら、時給がいくらよくても、労働時間がゼロなら、給料は一律でゼロになってしまうからである。

経済的自由とは、自分が「なにもしなくても」収入が入ってくる状態だからだ。

今の僕は、何もしなくても収益が入ってくる。

しいていえば、「時給無限大」だ。

だから、今日から時給を上げるための努力の一切をやめることをオススメする。

時給を500円あげる努力をしても、100時間働いて5万円にすぎない。

でも、同じような努力をネット上の資産を作ることに集中すれば、得られる報酬は5万円どころではない。

100時間あれば、一生に渡って数百万円を生む仕組みを作ることが平気でできてしまうのだ。

こっちの方が圧倒的にリターンが大きい。

僕の知り合いには、中小企業診断士という資格を1000時間かけて勉強してとった人がいる。

その人は昔営業で働いていて、中小企業診断士の資格をとって転職したらしいが、月に5万くらい給料があがったそう。

でも、僕は現在ビジネスに1000時間くらいかけていると思うが、月に余裕で生活できるくらいのお金は自動で入ってくる。

明らかに資格を勉強した人よりも何十倍もリターンが多いのだ。

さらに、一切働かなくても、過去の自分が構築した資産によって自動でお金が生まれるので、いつでも好きなことができる。人にも感謝され続ける。

(もちろん経済的自由を達成したあとも、僕はさらに上を目指すために仕事しつづけているが。)

同じ努力をするなら、リターンが多く、不労所得が得られることに越したことはないだろう。

会社員よりも安定している

よく、「大企業は安定してるから」といって、暗に起業は不安的でいつ失敗するかわからないと伝えてくる人がいるが、僕はまったくそうは思わない。

ネットで資産を構築した場合、会社員なんかよりもずっと安定している。一度作った資産は YouTube やサーバー会社が倒れない限りなくなることはない。(そして、そんなことはほとんど起こり得ないし、最悪倒れたとしても、もう一度資産を作ればいいだけの話。)

自動で収入が入ってくるので、自分の時間を別の仕事にあてることもできる。たとえば、自動で1年500万円入ってくるなら、自分の時間を年収500万円の仕事に注ぎ込めば、合計で年収1000万円になる。

もちろん、自分の時間を資産を育てたり、別の資産を作る時間にあてれば、自動で1年500万円を1000万円にすることだって可能である。

そう、これ以上ないほど安定しているのだ。

逆に、僕は会社勤めをしている会社員の友達の話聞いて、会社員の方がよっぽど不安定だと思った。

勤務地は自分で決められないので地方に飛ばされないかビクビクしていたり、会社の業績が悪くなると、いつ給料減らされないか、クビにならないかばっかり心配していたり。

とくに、コロナのときなんかは、ひどかった。コロナがはじまったときは、日本中の会社員がヒヤヒヤしながら仕事をしていたと思う。

さらに、最近はアメリカにならって出来高制や能力給を採用する会社も増えた。結果が出せない人は次々に切られていく。これからも、出来高制や能力給を採用していく会社はどんどん増えていくだろう。

そして、もちろん会社員は働いた分だけお金がもらえる仕組みなので、体を一回壊したら一貫の終わりだ。どんなに高い時給の仕事をしていても、労働できなくなったら給料は一律でゼロになるからである。今の時代、体だけでなく精神的な病いもよく聞く。うつ病になったりしたら働けなくなり、生活もままならなくなる。

でも、ネット上に資産を構築していればそんな心配はまったくくない。

当たり前だがクビや左遷なんて概念はない。コロナの時も、ほとんど影響はなかったし、みんなの家にいる時間が増えてネットを見る時間も増えたことで、逆に自動収益は上がったように思える。

会社員とどっちが安定してるか？と言われたら、僕は「いうまでもないでしょ」と答える。間違いなく僕の方が安定しているからだ。

起業に勇気はいらぬ。必要なのは情報だ

ここまで読んで、「ネット上に資産を構築していきたい！」と少しでも思った方は、ここから先を読み進めてほしい。なぜなら、ここから先はネット上に資産を構築するための具体的な解説をしていくからである。

しかし、その前に、一つだけ言わせてほしい。

あなたはこれから起業してネット上で資産を構築していくのだが、本書のタイトルにもあるように、勇気なんていらない。

たしかに、今あなたは不安かもしれない。

「ネットで資産を構築すれば経済的自由が手に入るのは分かったけど、私でもできるの？」

「結局なにから始めたらいいの？」

「本当に他のやり方と比べて最適？個人でもできる？」

でも、あなたが今漠然と不安を抱えているのは、情報がまだ足りてないからに他ならない。

何もレクチャーされずに、砂漠に放りだされるのと同じだ。そりゃ不安になるし、一步を踏み出すのに勇気がいる。

でも、そんな知識の状態では起業に踏み出すのは博打だ。本来ならこの時点で「ぜひ起業してください！」と声高々に言いたいのだが、僕は本書を読んでいるあなたにはそんな賭けはしてほしくない。

だから、本書ではこれからあなたに起業のための「情報」を伝えていく。あなたは、これから本書を読み進めていくにつれて徐々にネット上で行うビジネスの全貌が掴めていくだろう。自動で収入が発生する仕組みについてもより身近に感じる事ができるはずだ。

情報を集めれば、起業に勇気なんて必要なくなる。

会社員として働くより、ネット上に資産を構築して自動収入を得た方がどうみてもいいよね、という確信を持って起業の世界へと踏み出せるようになる。

そのための情報を僕はこれから、本書はもちろんメルマガや教材などを通してあなたに提供していく。

ぜひ、情報を武器に確実に起業の世界で成功してもらいたい。

このネットが発達した社会では、これまでも述べたように経済的自由を達成する方法はたくさん存在する。

年収で1億を超える人もいるし、1000万くらいであれば、そのへんにゴロゴロいる。20代で達成している人も少なくない。

今の時代、お金持ちは決して遠い存在ではないのだ。

そんな個人が稼ぎやすい時代、いろんな稼ぎ方がある中でも、もっとも個人で始めやすく稼ぎやすいのは、「コンテンツビジネス」であると僕は確信している。

第3章： コンテンツビジネス

「コンテンツ」というのは英語で「中身」という意味だが、ネット業界でいうと、「情報の中身」という意味である。

つまり、誰かの著作物(文章、動画、音声)だと思ってくれるといい。これまで話してきた「ネット上の資産」の正体こそがコンテンツだ。

今あなたが読んでいる本書もジャックが作ったコンテンツだし、[僕のブログ](#)もコンテンツだし、あなたが毎日みている YouTube も誰かが作ったコンテンツである。

で、コンテンツと普通の商品と何が違うの？ってことだけど、コンテンツはこの世の中に一つしか存在しない。

世の中に一つしかないと何がおこるかという、一度作ってしまえばあとは何もしなくても永遠に収益が生まれ続ける。

たとえば、普通の商品であれば、世の中にたくさん存在する。マックでハンバーガーを買っても、あなた専用のメニューやトッピングではない。あなたが食べているハンバーガーは、同じものが世の中に何億個と存在してきたはずだ。

そして、ハンバーガーは一度消費してしまおうと消えてしまうので、マックはずっとハンバーガーを作り続けなさいといけない。

でも、コンテンツは一度作れば消えることはない。世界に2つ目が生まれることはないし、永遠に自分の所有になる。

たとえば、ジャックが書いた本書は一つしかない。もし、全く同じ内容で”佐藤さん”が本を出しているとしたら、それは「パクリ」になる。

音楽もそうだ。僕は米津玄師さんの音楽がめちゃくちゃ好きで、仕事前にテンションを上げるために毎日聞いているのだが、これもコンテンツの一

例だ。別のアーティストが同じ「Lemon」という曲を出すことはないし、一度曲を作ってしまったら永遠に自分のものになる。

だから、一度「Lemon」という曲を世の中に出してしまえば、聞いている人がいるかぎり無限に収益が生まれ続ける。

- ・ CD の売り上げ
- ・ ストリーミング配信の印税
- ・ グッズ

などなど、一度コンテンツを作ってしまったら、あとは何もしなくても収益がうまれつづける。

こうして自動で収益を上げるビジネスが、コンテンツビジネスだ。経済的自由を達成するためには最適解である。

不動のマンガ界の王者、ワンピースもコンテンツだ。作者の尾田栄一郎は、まちがいなく印税でとんでもない自動収益を生んでいる。つまり、広い意味で言えばコンテンツビジネスだ。

少し計算してみると、ワンピースは全世界で年間3000万部以上売れているらしい。ここでは仮に3000万部としよう。ワンピースは一冊484円で、税抜きで440円である。印税は1割が一般的なので。一冊あたり44円。つまり、年間で13億2000万円の自動収益を得ている。

もちろん、マンガの作者の収益が印税だけではなく、

- ・原稿料
- ・原作使用料(アニメや映画など)

・グッズ

などもあるので、合計するとものすごい額の収益になるだろう。個人で10億以上稼ぐことができるコンテンツビジネスは、現代ならではの衝撃である。

そして、今後コンテンツビジネスはどんどん普及していくだろう。もちろん、ネットやネットのサービスが普及して、個人のコンテンツを多数の人に届けやすくなったのもある。

しかし、もっと大きな原因は、AIによってどんどん仕事が奪われ、「暇な人」が増えていくからだ。

暇な人は何をするかというと、ネット上でコンテンツの消費をする。

- ・マンガ
 - ・アニメ
 - ・ドラマ
 - ・本
 - ・YouTube などの動画
 - ・ゲーム
- ...

さまざまなコンテンツを消費するので、自然とコンテンツビジネスの市場規模を膨れ上がり、コンテンツを出した人の収益もどんどん増えていくだろう。

今のうちのネット上にコンテンツを置いておくと、これから収益が爆発する可能性があることが容易に想像できる。

個人が稼ぐのにコンテンツ ビジネスが最適な理由

では、なぜ個人で稼ぐなら、コンテンツビジネスが最適だと断言できるのだろうか？

僕は、主に理由は4つあると思っている。

- 1.個人の参入ハードルが低い
- 2.ノーコスト・ハイリターン
- 3.時間と場所から解放される

4.収益を自動化できる

個人の参入ハードルが低い

まず、コンテンツビジネスを始めるのに必要なのは、パソコン一台とインターネット環境だけである。

ほとんどの人はパソコンをすでにもっているだろうし、持っていない人もパソコンなら数万円で買える。

そして、作業内容も個人でもサクッとできるものばかりだ。

たとえば、ブログ。

ブログの始め方はすごく簡単だ。独自のサーバーを借りて(Xserver というツールなどを使うと、ポチポチするだけで簡単に借りれる)、ドメイン(僕のブログでいえば、jacktoday.com のところ)をとればいい(これもポチポチで取れる)。ネットで調べたら無限に情報が出てくる。1時間から2時間あればできるだろう。

僕も、最初始めた時は半日でブログを解説し、1記事書き終わるところまでたどりつけた。

さらに、今では無料ブログがあり、こちらではサーバーとドメインを取る必要さえない。サイトの

中で申し込むだけでブログを書ける状況が出来上がる。ほんとうに10分でブログを書き始めることができる。あとは、何を書くかのテーマを決め、書き始めるだけだ。

もちろん、みんなに読まれるようないい記事をいきなり書くことはできないかもしれないが、他のバズってる記事を読んだり、自分でたくさん書いたりするうちに身につければいい。

僕のブログだって、最初の1記事目はかなりひどかったと思う。今見たら、記事を削除したい衝動に駆られるだろう。最初はみんなそんなものだ。

もちろん、ブログじゃなくても、YouTubeでもいい。僕は英語系のYouTubeをやっていて、本書

を書いている時点ではすでにチャンネル登録者が6200人ほどいる。(今後も伸び続けるだろう。)

YouTubeはブログよりはハードルが高いが、個人でもかなりお手軽にできる。撮影はiPhoneでいいし、編集も無料編集ソフトでもできる。

YouTubeの場合、編集スキルを最低限身につける必要があるが、逆に言えばそのくらいだ。しかも、編集は外注(人に依頼)することもできる。僕も動画の編集は外注しているので、自分で編集することはない。

チャンネル開設や動画のアップロードなども直感的にできるし、僕が始めた時にはさほど時間はかからなかった。

1週間あれば、動画のテーマ決めから撮影、編集してアップロードするところまで漕ぎ着けるはずだ。

今登録者が何十万とか何百万いる YouTuber でも、みんなはじめは無料で小さなところから始めてきた。

登録者が 500 万人以上いる「東海オンエア」も、最初の動画は素人感満載だ。一番最初の動画は 2013 年の「鼻からミルクティーを一気飲み」というタイトルの動画だが、一度見てみればわかるが台本丸読みだし、途中でお母さん乱入してくるし、編集もほとんどなし。ピントも途中でぼけるし、なにより結局一気飲みできていない。

正直、素人感満載だ。それでも、今では 500 万人以上のチャンネル登録者がいる。参入のハードルは極めて低い。

逆に、普通のビジネスならこんなに簡単にはいかない。

たとえば、小売をしたいとなった場合、資本金を集めるために投資家に PR し、物件を探し回り契約しないとイケない。

機材を買うために色々な会社に見積もりを出し、実際に機材を導入する。(必ずトラブルが起きる。)

開業のためには従業員を雇う必要もあるし、材料もどこから仕入れるか選定し、仕入れしなければいけない。もちろん、ここで在庫リスクも発生する。

普通のビジネスなら、最低でも「やろう！」と決めてから3ヶ月はかかる。長ければ、一年かかる場合もある。

でも、コンテンツビジネスは最短で半日で始められる状況になる。ネットができる前では絶対に考えられなかった。コンテンツビジネスを始めるハードルの低さは、正直異常だ。副業としてもなんなくできる。

個人にはうってつけだろう。

ノーコスト・ハイリターン

さらに、コンテンツビジネスは、なんとやろうと思えば「無料」で始められる。

先ほども触れたように、ブログであればサーバー代やドメイン代を払わなくていい無料ブログが存在する。最初の収益が発生するまでは無料ブログでも全く問題ない。実際、僕も最初は無料ブログを使っていた。(あとから独自のブログに移設した。)

さらに、YouTube であっても無料で始められる。撮影機材が必要なのではと思うかもしれないが、撮影はスマホで十分だ。僕は現在チャンネル登録

者 **6200** 人以上の英語系チャンネルを運営しているが、今でも iPhone で撮影している。

僕は今ではピンマイクや照明を使用しているが、このへんも最初には必要ない。スマホの動画の音声でも十分にキレイだし、照明の昼間に撮影すれば問題ない。

編集も、現在は無料編集ソフトがたくさんある。Mac を使っているなら、iMovie という無料の標準ソフトで十分だし、Windows でも無料のソフトをダウンロードできる。アップロードするのも、もちろん無料。

あとは、あなたの SNS(もちろん無料)などで告知をすれば、人は集まってくれる。

そう、完全に無料で始めることができるのだ。
ノーコストである。

しかも、コンテンツビジネスはリターンも大きい。

先ほども言った通り、コンテンツビジネスなら月収 100 万程度なら誰でも達成可能だし、そこまで行かなくても 20-30 万もあれば経済的自由は達成できる。5 万円の商品なら 1 週間に 1 個売ればいいし、20 万円の商品であれば月に 1 個売ればいい。正直、半年も続ければほとんどの人が達成できる。

もちろん、その後続けていけば、月収500万や1000万にすることもできる。実際、僕のまわりでもそのクラスがゴロゴロいる。

通常、ビジネスにはノーコストハイリターンなんてものは存在してこなかった、インターネットの出現により実現可能になった。

さらに、扱っているコンテンツは「情報」なので、在庫リスクはない。つまり、赤字になることは絶対にない。商品が売れば売るほど黒字がどんどん増えていく。個人でやるならこれ以上いいことはないだろう。

時間と場所から解放される

コンテンツビジネスは、時間も場所も問わない。パソコンとネット環境さえあれば、どこでもできるからだ。

たとえば、僕はいつも家で作業をしているが、気が向いたら近くのカフェに出向いて作業の続きをすることもあある。

知り合いに「一緒に作業しよう」と言われて、そのままパソコンを持ってスパにいった作業を再開したこともあったし、夕方になって知り合いに飲みを誘われたら一旦作業を中断して飲みに行くこともできる。

旅行中でも仕事ができる。

僕が広島にふらっと一人旅したときも、昼間は厳島神社とか広島城を見て回って、夜はジューシーでおいしい牡蠣を堪能し、日本酒をたしなんだ。

夜9時ぐらいにホテルに戻って「暇だなー」となったので、そのまま2時間ほど作業をし、次の日には20万稼いだこともある。旅行代なんて一瞬で稼げた。

時間と場所に縛られないのは、なにより心が自由になる。

いつ誰に何をよばれても遊ぶことができるし、急にやりたいことが生まれてもやることができる。毎日が物理的にも精神的にも自由だ。

オフィスという決まった場所で、決まった時間に働くサラリーマンでは到底手に入れられないものだろう。

収益を自動化できる

最後にして最大のメリットは、自動化できることだろう。

第2章をはじめとして、コンテンツビジネスではネット上に資産を構築して自動で収益が生まれる話はさんざんしたと思う。

- ・ ご飯を食べているとき
- ・ 旅行に行っているとき
- ・ 寝てる時
- ・ お酒を飲んでいるとき
- ・ スポーツをしているとき

どんなときでも、スマホの通知を見れば、5万円や20万円がポンと振り込まれている。

なかには、1日中何も仕事せずにすごしていて、40万円売りあがったこともあった。やったことといえば、YouTubeを見て、テニスをし、そのまま知り合いと飲みに行っただけである。

僕は最初は、振り込みの通知をみたときは、「よっしゃ！」と毎回ガッツポーズをしていたが、今ではキリがなくなるほど商品が売れるようになった。

売れたのを確認したら「よし、もっと買ってくれた人を喜ばせられるように頑張っていこう」と気を引き締めるくらいだ。

どうすれば自動で収益が発生するかの具体的な仕組みについてはこれからことこまかに解説していく。ぜひ楽しみにしていてほしい。

コンテンツビジネスのデメリット

これまでコンテンツビジネスのメリットについて話してきた。

復習すると、

- 1.個人の参入ハードルが低い
- 2.ノーコスト・ハイリターン
- 3.時間と場所から解放される
- 4.収益を自動化できる

しかし、もちろんコンテンツビジネスはメリットだけではない。

デメリットも存在するので、本書では正直にあなたに説明したいと思う。

コンテンツビジネスの一番のデメリットは、「収入が発生するまでに時間がかかる」ことだ。

もしここまで読んで「コンテンツビジネスって楽に稼げるんだ」と思ったのなら、それは違う。作業量も決して少なくないし、楽ではない。

1ヶ月目で100万稼ぎたい、といったらそれは無理な話だ。

もし、コンテンツビジネスをやっている人で、「楽に稼げるよ」と言っていたら、もしかしたら嘘をついているかもしれない。

もし1ヶ月目で100万稼ぎたい、というのであれば実業の方がまだ可能性はある。もちろん、実業で1ヶ月目から結果を出している人もいる。

しかし、失敗して借金を背負うリスクもあるし、センスが必要になるので再現性はまったくない。僕も、実業に挑戦して、数千万の損失を出した人を何人も知っている。

しかし、コンテンツビジネスは、これまでの話してきたように参入の金銭的なハードルも労力的なハードルも低い。

最初の1ヶ月で5万を稼ぐことはできるかもしれないが、月50万や100万を稼ごうと思ったら、半年はかかる。しかし、セオリーにしたがってコツコツとコンテンツを作っていけば、必ず達成できる。再現性は高い。

もちろん、中にはあっという間でコンテンツビジネスで成功する人もいる。僕の知り合いでは、開始2週間で商品を売り上げ、2ヶ月目には月収50万を突破した人もいる。

しかし、彼は寝る間も惜しんで毎日作業をしていたし、教材も違う人から7個買い漁って研究し、色々工夫した結果らしい。

結局は実力によるので何ヶ月で月収何万円になります、と断言することはできないのだが、平均すれば半年から一年で自動で月収50万くらいだろう。

つまり、結果が出るまでにある程度時間がかかるので、成功を信じて継続できるかがカギになる。

どんなビジネスでもそうだが、ラクして稼げるほど簡単にはできてない。コンテンツビジネスははじめやすくりターンも多いのだが、時間はかかるし、決してラクというわけではない。そこは履き違えないようにしていただきたい。

もちろん、中にはコンテンツビジネスですばやく結果を出す方法も存在する。

インフルエンサーと知り合いになって、自分のことを拡散してもらえれば一気に商品が売れ、月収100万くらいなら達成できる。

または、広告を使ってもいい。

2週間でガチでコンテンツを作り込み、残りの2週間でSNSなどで広告をぶんまわせば、月収100万どころか、月収1000万も達成可能だ。すばやく結果を出す方法は存在する。

しかし、ビジネス初心者で実際に実現できる人は限られるので、ここでは平均的な話として「半年は時間がかかる」と言っているのである。

もちろん、やる気のある人には、広告などを使って初月や2ヶ月目から月収100万円を目指してほしいのだが。

コンテンツビジネスの手順

ここからは、いよいよそんなコンテンツビジネスの手順について解説していく。

もちろん、手順ごとの具体的な説明やコツなどを話すと書籍5冊でも収まらなくなるので、ここでは全体としての手順を解説していくことにする。

具体的な説明やコツについては、今後のメルマガやそのなかで流れてくる教材でガッツリ説明していくので、楽しみにしていてほしい。

今の段階では、とりあえず全体の流れをおさえていてほしい。ここがあなたのコンテンツビジネスを始めるスタートラインになるだろう。

コンテンツビジネスのステップは全部で3つある。

1.魅力的なコンテンツを作る

- 2.コンテンツを多くの人に見せる(集客)
- 3.商品を作り、販売を自動化する



1.魅力的なコンテンツを作る

コンテンツビジネスでは、いかに魅力的なコンテンツを作るかが勝負だ。

魅力的なコンテンツとは、

- 1.ためになるコンテンツ

- 2.勇気がもらえるコンテンツ
- 3.中毒性のあるコンテンツ
- 4.人にシェアしたくなるコンテンツ

などさまざまな基準がある。

魅力的なコンテンツを作るコツもまた奥深く、これだけで本が一冊かけてしまうので、今後のメルマガや教材などで詳しく解説する。

魅力的なコンテンツを作ることができたら、その時点でコンテンツビジネスは勝ちだ。

2.コンテンツを多くの人に見せる(集客)

基本的に魅力的なコンテンツを作れば自動で人は集まってくる。いわゆる「バズ」というやつだ。Twitter でも YouTube でも、何も集客しなくても、投稿するだけで一気に人を集めることは可能である。

しかし、コンテンツビジネスを始めたばかりのころは、自動的に人が集まることは考えづらい。自分を知ってくれてる人も少ないし、ブログや YouTube などの力も弱い。

だから、コンテンツビジネスの序盤は、自分から動いて自分のコンテンツを人に見てもらう必要がある。

具体的な一例を見せると、

1. Twitter を毎日動かす(フォローや投稿をする)
2. フォロワーが増えてきたら、ブログ記事をフォロワーに向けて告知

これで、本来は人が集まるまでに時間がかかるブログでも、一瞬でアクセスを増やすことができる。

この時、ステップ1で魅力的な記事をかけていれば、読んでくれた人がさらに SNS でシェアをしてくれたりして、さらにアクセスを増やすことができる。

さらに、魅力的な記事で読者の滞在時間やシェア数は多いと、Google の AI が自動で判断してくれて、検索で記事を上位に出してくれたりする。そしたら、もっとアクセス数が増える。

もちろん、Twitterでの告知以外でも、リアルの人脈を使ったり、広告を使ったり、あなたのコンテンツに意図的に人を集める方法はたくさん存在する。

しかし、どれもステップ1で魅力的なコンテンツが作れている前提であることは忘れないでほしい。

3. 商品を作り、販売を自動化する

この時点でああなたのコンテンツをみてもらい、あなたのファンを作ることはできているはずだ。

しかし、コンテンツを作ってそれを見てもらっただけでは、収益は発生していない。あなたがコンテンツビジネスをやる理由は、収益を生むためだ。

だから、商品を作って売っていく。

ときどき、まずはじめに商品を作って、次に集客するという人もいるが、それは間違いだ。

なぜなら、コンテンツビジネスの本質は商品そのものではなく、魅力的なコンテンツでファン化することにあるからだ。

魅力的なコンテンツを作ってあなたのファンを増やすことができれば、商品を作らなくても収益をあげることができる。

たとえば、ブログに広告を貼れば広告収入が入るし、人の商品を紹介して売ればアフィリエイト報酬が手に入る。広告やアフィリエイトだけで月収100万円を達成している人も大勢いる。

しかし僕は、あなたには最終的に自分の商品を作って自動で販売する仕組みを作って欲しいと思っている。

なぜなら、自分の商品をつくれば

- ・ 100%の利益になる
- ・ 自分の商品なのでより集客に精が入る

・感謝の声がたくさん届くと
とメリットが大きいからだ。

しかし、あくまでも魅力的なコンテンツを作って
集客がある程度できてからだ。

それから自分の商品を作ろう。

そして、自分の商品を作ったら販売を自動化して
いく。

もちろん、あなたのコンテンツを見てくれた人
に、いちいち「こういう商品あるので買いませんか？」とメッセージしても商品は売れるだろう。

しかし、コンテンツビジネスを続けていると、1日のアクセスが何百とか何千になる。一人一人に別々に販売してるとキリがない。

だから、ツールを使って自動化していく。

具体的には、ランディングページというものを作る。ランディングページとは、あなたの商品に対する入り口のページだと思ってもらえばいい。

そして、コンテンツを見てくれた人がランディングページに飛べるようにしておく。

ランディングページには、あなたやあなたの商品の情報が書いてある。そして、ページのなかのボ

タンをクリックすることで自動で商品情報は送られ、買いたいと思った人はあなたの商品を買っていく。

もちろん今は決済も自動でできるツールもある。

つまり、一度集客すれば、商品が売れてあなたにお金が入るまでを完全に自動化することができる。

なかには、

「自分で動かずに自動でやるなんてお客さんに対して失礼だ！」

という人もいるが、僕がそうは思わない。

なぜなら、情報提供や決済などツールで自動化できるところはとことん自動化すれば、余った時間を商品の改善に使ったり、より魅力的なコンテンツを作るための勉強などに使えるからだ。

お客さんからしても、その方がいいに決まっている。

しかも、情報提供や決済は、自動化した方がお客さんからみても、あなたの対応を待たなくていいので、時間が節約できる。

情報をもらおうと思ったら自動返信ですぐ手に入るし、商品を買おうと思ったら自動決済で20秒後には商品を手にして学び始めることができる。

販売の自動化とは、あなたとお客さんの両方は Win-Win になるシステムなのだ。

以上の 3 ステップでコンテンツビジネスはすすめていけばいい。

あとは、自動で収入が入ってくる。

5 万の商品が月 4 本売れれば、月 20 万の利益。
20 万の商品が月 3 本売れれば月 60 万の利益。

あとは、月の利益があなたの月の支出をこえれば、無事経済的自由を手にすることができるわけだ。

ここまで言って、経済的自由を獲得するのは難しいと思うだろうか？

まだ具体的なイメージは難しいかもしれないが、やることはたったのこの3ステップである。

あとは、魅力的なコンテンツをもっと魅力的にしたり、集客する数を増やしたりすればいい。集客の数を2倍にすれば、あなたの収益も2倍になる。

あとは、仕組み自体を何個か作ってもいい。

1ヶ月で5万の商品が10個売れる仕組みは月50万の利益を生むが、それを2個つくれば月100万の利益になる。

いや、最初のうちは月100万も目指さなくていいだろう。月10万を毎月売り上げてくれる小さな仕組みでもいい。あなたの今の収入に毎月10万円が追加されるのだ。今が月25万なら、月35万になる。安心感がケタ違いだろう。

だから、まずは小さな仕組みでもいいから作ってみよう。コンテンツビジネスのやり方をしっかり

学べば、仕組みを作るのは意外と簡単だということに気づくはずだ。

最初は小さくてもいいから、色々学びながら徐々に仕組みを大きくしていけばいい。

そしたら、収益もどんどん増えていき、気づいたら毎月安定してかなりの額の収益が上がるようになるはずだ。

結局、何千万人というネットの向こう側にいる人たちから、1ヶ月数本の商品を買って貰えばいいのだ。もちろん手を抜いて軽い気持ちで達成できるほど簡単ではないが、一度真剣に取り組んでみれば、意外なほどあっさり経済的自由を手に入れられることがわかるはずだ。

第4章： 成功のための思考

ここまでは、コンテンツビジネスの全体像と手順を話してきた。しかし、残念ながらそれだけでは足りない。

なぜなら、やることがわかっていても、ほとんどの人が実行できなかったり、他の意味のないことをしてしまうからである。

たとえば、多くの方は「早寝早起き」をするべきだと知っている。朝6時に起きなければいけない

なら、夜は10時に寝てきちんと睡眠時間を8時間確保する。休日なにもなくても平日と同じ時間に寝て起きた方がいい。

おそらく、こんなことは誰でも知っているはずだ。

でも、いったい何人の人がこの生活を実際に送っているだろうか？

おそらく1割もいないだろう。多くの人が次の日なにもなければ夜更かしをしてしまおうし、睡眠時間をきちんと8時間取れていない。

つまり、たとえ目標があって、目標の達成の仕方がわかっているとしても、思考一つで結果がまるっきり変わる。

起業でも、全く同じだ。

多くの方は、朝から満員電車に乗り、決められた時間にオフィスに到着し、夜遅くまで仕事なんてしたくない。

それよりは起業で成功し、好きな時間に起きて好きな場所でパソコンを打ち、休みたい時は休める。疲れたと思ったらベッドで寝たりゆったり読書できる生活の方がいいだろう。

自動で収入も入ってくるので、多少仕事をサボったりお金を使ってしまってもなんの問題もない。

今よりもっと広くて立地のいい家に住んで、ずっとほしかった高級車を乗り回して、夜は高級な焼肉や寿司に舌鼓を打つ。

そんな理想な生活ができたらどんなにいいだろう。

誰もが、今よりもいい生活を夢見ている。

それなのに、なぜ実現できてない人がほとんどののだろうか。

起業して自由な生活をしてみたいと思いつながら、もう何年間も満員電車でゆられ、決められた時間にオフィスに向かってしまっているのだろうか。

目標はあるのに、近づけていないのかなぜなのだろうか。

それは、「思考」が固まっていないからである。

僕の周りの成功した起業家に、

「ビジネスで成功するために一番大事なのは？」

と聞けば、おそらく10人いたら10人

「思考」

と答えるだろう。

思考とは、機械でいう「プログラム」である。僕らがどんな行動をするかは、僕らの思考にかかっている。

思考がしっかり固まっている人は、目標に確実に近づく行動をとることができる。

でも、多くの人は思考ではなく、「何をやるか」の Do の部分だけに目をむけがちだ。思考なんて形がないし、役に立たないと思うかもしれない。

でも、実は行動を決めているのは思考だ。

思考を固めれば自然と最適な行動ができるようになるのである。

例をあげよう。

同じ「月収100万円」を達成したいA君とB君がいる。彼らは、同じ会社に勤める同期だ。

月収100万円を達成して、好きな食べ物を食べて、欲しい車を買って、自由に生活してみたい。

そう思ったA君とB君はそれぞれ目標に向かって動き始めた。

A君は思考に興味がなかった。

仕事帰りや休日になったら、月収100万を達成するために何かしないといけないことは分かっていたが、「仕事疲れたし仕方ない」と、ソファにどっかりと腰を下ろして、テレビやYouTubeをなんとなく眺める。

少しでもお金を増やさなきゃ、と休日にはネット上でできるバイトを探し、数千円を稼ぐ。

そして夜になると、いつメンで飲みに出かけ、たわいもない話で時間を潰す。

帰りの電車は、少しでもお金を増やすために、多少遠回りしてでも安い経路を選び、電車の中ではスマホゲームをするか寝てるかのどっちかだ。

一方、B君は思考がきっちり固まっていた。

自分の成長のためならお金は投資すべきだから、マーケティングやライティングなど、一生モノのスキルを手に入れるために教材を買って、仕事帰りや休日に学んでいった。

たしかに、即金にはならないが、これが将来の何十万や何百万になることを知っていた。

仕事帰りに上司に飲み会に誘われることもあったが、経済的自由を達成するためにほとんど断った。(たまには参加するが。)

だから、ちょっと会社で距離を置かれることもあったが、B君はまったく気にしなかった。

そして、成功するためには我流じゃなくて成功者の真似をしないといけないことも知っていたので、ネットで起業に成功した人を探し、ブログやYouTubeを見まくって、成功者がやってきたことをこまかに真似してみた。

そして、お金よりも時間が大事なことを知っていたので、ちょっと高くてもタクシーや特急を使い、移動中にも快適に仕事や勉強ができる環境を

整えた。家電もいいものを選び、少しでも自分の家事を減らして時間を確保した。

果たして半年後、どちらが「月収100万円」という目標を達成できたか？

おそらく、B君だろう。B君は日々学んだマーケティングのスキルを活かして、大事なプロジェクトを成功させることができた。結果、上司に認められ、昇進することに。増えた給料を元手にさらに勉強して、ついには独立してマーケティングの会社を設立した。今では月収100万円どころか、月収1000万円も達成している。

それに対して A 君は、仕事以外の時間は娯楽や飲みに使ってしまっていた。睡眠時間も削ってしまっていたので、毎日体調も万全じゃない。思った通りに仕事もはかどらず、半年後には田舎の支部に飛ばされてしまうことになった。給料も月収で手取り 2 3 万円のままである。

まったく同じ「月収 1 0 0 万円」という目標を持っていたとしても、思考が違うところも結果が変わってしまうのである。

A 君は今のお金や幸福を増やすために行動していた。しかし、B 君は未来のお金や幸福を増やすために、自分の成長のためにお金を使った。たったそれだけの違いなのである。「思考は行動を決定する」ことを表したいい例だろう。

そして、サラリーマンやアルバイトなどの労働者と、自分で事業を動かす起業家は必要な思考がまったく異なってくる。

だから、今までの思考のままでは、いくら目標ややるべきことがしっかり見えていたとしても、絶対に起業で成功することはできない。

逆に、思考をしっかり固めてさえいれば、どうやっても起業して結果が出るしかない状況になる。成功する思考を持っている人は、成功する行動をするので、かならずいい結果が出る。実に単純だが大事なロジックだ。世の中の成功した人は成功する思考があったのが成功原因であり、失敗した人は、成功する思考を持っていなかったのが失敗

原因である。もしかしたら極論を言っているように聞こえたかもしれないが、まったく極論ではない。事実として、思考は行動を変え、結果までも変えるのだ。

だから本書では、コンテンツビジネスに関する概要や流れだけではなく、起業に必要な思考まで説明していく。間違いなく本章は本書のなかでもっとも大事な章となるだろう。

ぜひ、成功する思考を身につけて、どうあがいても成功する未来をつかんでみてほしい。

一人から徹底的に盗む

まず、起業をしようと思ったら「一人から徹底的に盗む」ようにしてほしい。

これよく勘違いしている人がいるのだが、「起業ってなにか斬新なアイデアが必要なんでしょ？」って考えている人がいるが、全くの見当違いである。

本書の前半でも述べたと思うが、起業は100%のまるパクリでも月収100万くらいのラインなら全然到達できる。

極論をいえば、成功者とまったく同じことをしていけば、その人と同じくらいの結果は出すことができるのだ。

「じゃあ丸パクリすればいいじゃん」と思うかもしれないが、これができる人のなんと少ないことか。

最初は「この人のやり方を全部マネてみよう」と思うのだが、人はついつい自己流を出してしまう。

起業とは自分が入ったことない世界だから、どうしても理解できないところが出てくる。

「なんでここはこうなのだろう？」

「こっちの方がいいんじゃないか？」

そう思って、ついつい自己流を混ぜてしまいがちだ。

でも、結論からいうと、それでは到底成功には近づけない。

なぜなら、自分が理解できないところこそ、自分と成功者の差だからだ。

たとえば、僕はコンテンツビジネスを始めたばかりのころ、当時教えてもらっていた師匠に「ブログを毎日更新しろ」と言われた。

ブログを毎日更新するのは、かなり大変だ。一記事4000文字書くとしたら、推敲などの時間も

いければ2時間かかる。僕は当時大学生として授業にも出てたし、レポートもあるし、もちろんバイトもあったので、毎日2時間かけるのは正直かなりしんどかった。

そして、当時の僕はこう思った。

「毎日更新しなくても、渾身の記事を一つ書いてバズらせた方が早いんじゃない？」と。

ネットで他のブログを見ても、それぞれの記事がまんべんなく見られているブログは少ない。だいたい一つの記事がバズっているのだから、それを作ってしまうといい、と思った。

しかし、幸い僕は思考を学んでいた。

僕は師匠から徹底的に学んでマネすると決めていたので、言われた通り記事を毎日投稿することにした。

かなり辛かったし、正直いうと記事を書けない日もときどきあった。そんなときには、次の日に2記事書いてカバーしていた。

で、結論からいうと、毎日投稿が僕の成功の要因になった。

この時に毎日投稿をしていなかったら、今の僕の成功はなかったと思う。

毎日記事を書いたからこそ、記事の書き方が実践ベースで学べた。よりいい記事を書くためにライティングの勉強をしたし、毎日の記事を書いていく中で学んだことを実践していった。

だから、記事を書いていくにつれて文章もだんだん上手くなっていて、ついには一つの記事をバズらせることができた。その記事は1ヶ月で1万アクセスを超えた。

最初のライティングもなにもわからない状況では、バズる記事を書くのは到底無理だったと思う。

つまり、師匠は、練習量をつまないと記事の質も上がらないことを知っていたのだ。

いきなり質の高いものを生み出すのは無理で、練習して練習して量を積んでいけば、自然と質はついてくるのである。(これを量質転化の法則という。)

だから、自分がマネすると決めた人がいうことには **100%**従うべきだ。自分の考えや自己流をまぜても失敗に近づくだけだ。

もちろん、その意味で複数の師匠をもつことも **NG** である。

よくあるのが、「複数の人を参考にしていいところを組み合わせよう」というハイブリッド型だが、これも失敗の典型例である。

まず、初心者の段階では何がよくて何がだめなのかの判断ができない。いいところを組み合わせつつもりが、実は悪いところを組み合わせました、ってことがよくある。

そして、人によって成功パターンは異なる。AとBをやって成功した人もいれば、CとDをやって成功した人もいる。でも、AとCをやっても成功するとはかぎらない。

真似するなら、AとBをやるのだ。複数人をハイブリッドしてもいいことはない。車のようにハイ

ブリッドにしたところ燃費がよくなったりはしないのだから。

一人と決めたら、その一人から徹底的に学んでいこう。

自分を育てる RPG ゲーム

起業というと「お金を得るゲーム」だと言う人がいるがそれがとんだ見当違いである。

今日のお金を増やそうと思ったら、その辺のバイトでもした方がいい。

でも、起業とはお金を得るゲームではない。「自分を育てるゲーム」なのだ。

僕はどんな決定をするときも、「どっちの方が自分の成長につながるか？」を考える。

たとえば、僕は起業時にいろんな人の教材を買い漁った。起業そのもののやり方の教材、マーケティングの教材、ライティングの教材など。

一つの教材で5万とか10万とかしたが、今でもその学びは生き続けるし、もしこれらの教材を買ってなかったら今の自分はなかったと思う。

今では20万くらいの教材ならすぐにポンと買ってしまふのだが、とはいっても昔はためらった。

でも、なぜ思い切って買って成功をつかみとれたかということ、「どちらが自分の成長につながるか」が行動の基準だったからである。

起業する以上、成功者の書いた教材は自分を何倍にも成長させることはあきらかだ。ブログやメルマガも読んで著者についても知っていたし、買ったなら成長できると確信できた。

買わないより買った方が確実に成長できるから買ったというだけの話だ。

RPGでも同じだろう。RPGはお金を集めるゲームだろうか？いや、違う。お金がたとえ200万ゴールドあったとしても、主人公のステータスを高めたり装備を強化したりに使わないと意味がない。お金はただ持っているだけでは価値がゼロである。

そうやってお金を主人公が成長するために使えば、今までは絶対に倒せなかった敵が倒せるようになる。いままで行ったことない強敵の多いエリアにも足を踏み込めるようになる。

そうやってさらなる強敵を倒していけば、自然ともらえる金額も大きくなる。それをまた主人公を強くするために投資し、もっと強敵を倒せるようになり、とゲームをすすめていく。

そしたら、最初は敵を倒しても 20 ゴールドとかしかもらえなかったのに、終盤では敵を倒すと一気に 5000 ゴールドとかもらえるようになるはずだ。

お金とは、結局自分の成長のあとについてくるものにしかすぎない。

いくらお金が欲しかったとしても、お金を最優先にしてはいけない。お金を投資してでも、自分の成長を最優先にすべきだ。そしたら、一時的にお金が減ったように見えても、お金なんてあとからいくらでもついてくる。RPG の装備の購入と全く同じ構造だ。

無形資産に投資しろ

投資しろ、といってもなんでもかんでもお金を使えばいいわけじゃない。高い車やハイブランドの服をいくら買っても自分は1mmも成長しない。

投資すべきなのは、形のない「無形資産」である。

車や服などの有形資産は、価値が自分の外にある。車は車そのものに価値があるし、服は服そのものに価値がある。

つまり、有形資産と買ったとしても、価値は自分の外にあるのだ。車や服を売ったり人にあげてしまえば、もとの自分に戻ってしまう。自分を成長させる、というもっとも大事なことが全くできていない。

でも、知識や思考、経験などの無形資産は、自分の外に価値がない。じゃあ、教材を買った時に投資したお金はどこにいったか？というと、あなた自身のなかにいくしかない。

つまり、自分を成長させるには、有形資産ではなく無形資産に投資すべきだ。無形資産の場合、商品そのものに価値があるのではなく、無形資産を買って学んで、あなた自身が成長することにお金を払っている。

そうやってあなたが成長すれば、より稼ぐ力が
増え、将来稼ぐお金が増える。そしたら、またその
お金で無形資産に投資してあなた自分を成長さ
せ、さらに稼ぐ金額を大きくしていく、、、とい
ういい連鎖に入る。

だから、無形資産にはどんどん投資していこう。

具体的には、

- ・自分に必要な教材
- ・やったことない新しい経験
- ・自分にとって利益になる人脈

このあたりに最優先で投資するといい。

僕も普段5000円のシャツでも買うか迷うときがあるが、20万の本当に必要な教材は全く迷わずに購入する。自分が尊敬する人に30分会うため、東京から大阪までの5万以上の旅費(交際費も含めれば10万以上)も全くためらわない。

無形資産に投資すれば、自分が成長し、将来何倍ものお金になって帰ってくることを知っているからだ。

生産性最優先主義

自分を成長させる無形資産以外にも投資した方がいいものも存在する。それを今から解説する。

僕はよく、「ジャックさんってストイックですね」って言われるが、その一番の理由は生産性を最優先にしていることにあると思う。

僕は朝まで飲んだ日以外は、休日も含めかならず朝8時には起きるし、夜は12時に寝る。朝食はコーヒーのみ、昼食もサラダとサラダチキンしか食べない。(その代わり夜は好きなだけ食べるが。)

じゃあ、なぜこのような生活をしているかという
と、生産性を最優先にしているからだ。

生産性とは、同じ時間のなかでどれだけ結果が出せるか？ということである。

人間、1日の時間は誰でも 24 時間しかないの
で、できるだけ多くの結果を出したり早く結果を
出すためには、生産性を上げるしかない。

生産性を上げるための方法は主に 2 つだ。

1. 効率を上げる
2. 無駄な時間を削減する

1 時間にできる仕事を 1 から 2 に増やせば、当然
1 日にできる仕事が 2 倍になる。

そして、無駄な時間を削減すれば、そのあいだに別のことができるので、これも当然1日でできることが増える。

食事や睡眠の管理も、体調をよくして仕事の効率を上げるためにやっている。

で、結論からいうと、生産性を上げるための投資なら、無形資産以外でもガンガン投資した方がいい。

たとえば、タクシーなどがいい例だ。僕は、ぱっとタクシーを使えない社会人は3流だと考えている。

まず、ほとんどの場面で、電車を使うよりタクシーを使った方が目的地に早く到達できる。つまり自分の時間が増えるので、他の仕事や勉強をすることができる。

さらに、タクシーの中で勉強や仕事をするのが可能だ。Kindle で本を読んでもいいし、お客さんと商談してもいい。やろうと思えばパソコンも開ける。ストレスはまったくない。

でも、電車がどうだろうか。

まず、ゆったり仕事や勉強ができない。乗り換えの駅についてるかどうかも毎回確認しないといけないし、座れないと気楽に勉強もできない。当然電話してはいけないし、座れたとしてもパソコンをひろげるのは周りの視線的にもかなり厳しい。人

も多いし、なかには大声で会話をしたり、同じ空間にいてもストレスを感じる人もいます。

だから、僕は起業家として成功する前から、「タクシーに乗って、節約した時間とタクシーのなかにいる時間を使って成長してやろう」という気持ちでタクシーはガンガン使った。そうやって生産性を上げた結果、今がある。

あとは、ガジェット類も自分の生産性をおおいに上げてくれる。ガジェットとは、パソコンやワイヤレス充電器、イヤホンなどその類だ。

古くて動作の遅いパソコンを使っている人は到底高い生産性を維持できない。普通にパソコンを使って仕事をしていけば、1日で約500回ロード

をする。一回ロードするのが1秒遅いとしたら、その時点でページの切り替わりを待つ時間が1日で500秒発生している。1年間で考えると、なんと50時間もページが切り替わるのを待っていることになるのだ。

だから、パソコンなどのガジェット類は常に新しく、いいCPUが搭載されてるものを買った方がいい。

最後に、家電も自分の生産性を大きく上げてくれる。

僕が一番買ってよかったと思っているのは、「乾燥機能付きの洗濯機」である。

乾燥機能がついていれば、洗濯物がほかほか乾いた状態で洗濯機から出てくる。つまり、洗濯物を干す・取り込むことから一生解放される。

洗濯は2、3日に一回はやらないといけないし、干したり取り込むのもかなり時間がかかってめんどくさい。雨なんて降ろうものなら、余計いやになる。

乾燥機能付きの洗濯機を導入すれば、そんな面倒ごとからおさらばされる。確かに乾燥機能付きの洗濯機は最低でも12万くらいする。普通の洗濯機なら2、3万でも変える時代なので正直かなり高い。それでも、これに投資できるかがカギになる。

もちろん生産性を上げる家電は洗濯機だけではない。

- ・ 食器洗い機
- ・ お掃除ロボット
- ・ 早く乾燥するドライヤー

この辺はいいものを購入するだけで、自分の家事の時間が減る。

浮いた時間を勉強や仕事に当てることができれば、将来かならず何倍にもなって自分に返ってくる。

たしかに、洗濯機に10万円以上使うのはためらってしまうが、それを振り切ってまで生産性最優

先主義を貫くことができるか。これが成功するか
に大きく関わってくるのは間違いない。

以上まとめると、投資するべきものは

- ・教材などの無形資産
- ・それ以外でも自分の生産性を上げるもの

の2つである。

逆に、これら2つにお金をケチると、一生ジリ貧
になる。目先のお金を節約するばかりに、自分の
時間をどうでもいいところに浪費し、いつまでた
っても成長できない。成長できなかつたら、当然
お金がついてこない。

ビジネス初心者が一番やってしまいがちなのが、
無料教材だろう。無料教材だけでビジネスをやろ
うとするのは、本当によくない。

無料教材は、あくまでも無料だ。教材を作る側の
気持ちを考えるとわかるのだが、わざわざ自分の
とっておきの情報を無料で渡すだろうか？

いや、渡さないだろう。

渡すとしても絶対に有料にする。

もちろん僕も無料教材を作っていて、渾身の教材にしよう、と思って作っているのは間違いないのだが、僕の他の有料教材の足元にも及ばない。

たとえばこの書籍も有料ではあるが、書籍ではあるので、僕の有料教材を見ればまだまだ序の口だということがわかるだろうし、内容の濃さも比ではない。

僕のまわりには成功した経営者がたくさんいるのだが、100人いれば100人、ビジネスをはじめたての頃は教材やコンサルに投資をしていた。

僕は合計で50万くらいだったが、なかには300万以上も注ぎ込んでいる人も珍しくない。

今投資したお金が自分を成長させ、その分何倍にもなって将来返ってくるのを知っているからである。

無料教材ばかり探し、有料の教材への投資を迷うのは三流といわざるを得ない。

結局遠回りをしてるし、損をしている。

今の努力は将来へのプレゼント

僕はときどきこんなことを言われる。

「そんなに頑張れて、努力家ですね」

たしかに、僕が人よりも何倍も努力したのは間違いない。しかし、それは僕が努力家だったからではない。

将来、ラクをしたかったただけだ。

経済的自由を獲得するには、何年間とか何十年間の頑張りはいらない。半年から一年間だけ頑張れば、達成できる。

そう、一年間だけ頑張ればいいのだ。

なにもそれ以上の努力をしなければいけないものではない。1年間真面目に取り組んでいれば、今20歳であればその後60年間はラクができる。

僕は起業したてのときに、友達との飲み会を断って淡々と作業をしたり、YouTube やアニメをみたいのを我慢して、買った教材を消化したりした。

たしかに、その一年間は頑張った。

でも、おかげで今の僕は自由だ。会社にも縛られてないし欲しいものは高額であってもポンと買えるし、思い立ったら平日に旅行に行くこともできる。

だから、あなたもビジネスをこれからしていくなから、「今だけ頑張る」という気持ちで取り組んでほしい。

たしかに、今は努力しないとイケない。

でも、今の少しの努力で、将来は驚くほど変わる。今行動したことによって、行動しなかったときの将来とはまるで別人のようになれるだろう。

今の努力は、将来の自分へのプレゼントだ。

おわりに

本書も、いよいよ終わりにさしかかってきた。

そこで、最後に日本で一番成功した起業家といっても過言ではない、ソフトバンク創業者の孫正義さんが起業時の話をして終わりにしようと思う。

「頭ではなく、足で決断しろ」という話だ。

孫さんは、まだ高校生のころ、起業したいと思って、当時日本マクドナルドを創業したビッグ実業家藤田田さんに話を聞こうとした。

藤田田さんは日本のビジネス界の元祖とも言える人で、日本マクドナルドだけではなく、おもちゃを売るトイザラスなども創業している大物起業家だ。おそらく、日本で会社を経営する社長のほとんどは藤田田の名前を知っている。

当時の日本には、まだハンバーガーというものはなかった。「ハンバーガーが日本で流行るわけがない」と言われているなか、一人日本マクドナルドの創業を始めた。結果は今ではいうまでもない。

で、孫さんは、そんな藤田さんに話を聞こうとした。

でも、当時孫さんはまだ高校生で無名だし、日本有数の実業家にアポが取れるとは思えない。なんせ、ただの高校生だ。

そこで孫さんはどうしたか。

そう、

「直接会いに行く」
という戦法を取った。

しかも、アポもなしに。

当然ただの高校生が大実業家に会えるはずもなく、最初は断られたそうだ。

でも、孫少年がそれでも諦めずに、会えない可能性が極めて高いなか、しつこく何度も足を運んだ。

普通の人じゃありえないと思う。ほとんどの人はそもそも直接に会いに行こう、なんて発想も思い浮かばない。もし会いに行ったとしても、1回目で心が折れて、「どうせ無理だ」と諦めてしまう。僕だって無理だと思う。

でも、孫さんのこうした行動力も買われてか、何回目かでついに会えることになる。
三国志の「三顧の礼」みたいだ。

ついに、孫さんと藤田さんが面会。

たった 15 分の時間だったが、孫さんはここぞとばかりに質問した。

「アメリカに留学に行きたいのですが、何を学べばいいですか？」

これに対して藤田さんは
「コンピューターがいいよ」、と。

コンピューター…。

孫正義はここでハッと気づいた。

そして、即行動した。

日本の高校を中退してまで渡米し、ITを学んだのだ。

たぶん、あれこれ頭で考えてたら、行動できなかったと思う。

「もし失敗したら、中卒になってしまう」

「高校を卒業してからでいいんじゃないか」

「冷静に考えて高校生がアメリカでやっていけるのか？」

「本当にこれからコンピュータが来るのか？」

考えようと思えば、今すぐにアメリカに渡るのをやめる理由はいくらでも浮かんでくる。

でも、人は今の気持ちを忘れやすい。

そして、人生で一番わかいのは今だ。

孫さんは、頭で考えず、足で決断した。
とりあえず行動したのだ。

のちの「IT界の巨人」のストーリーはここから始まったのである。

僕は最初に孫さんの話を聞いたとき、
「孫正義よりももっと足で稼ごう」
と思った。

頭の良さでは孫さんに負けていると思うので、孫さんよりさらに足で稼がなきゃな、と。

思いつくままに行動して、次々に情報とか経験を蓄積して、自分を成長させていかなきゃな、と。

僕は、強くそう思った。

起業に勇気なんていらない。足で稼いで、行動して、とにかく情報を集めまくれば、いつのまにか道は見えてくる。

あなたも、本書をここまで読んでくれたということは、「このままではいけない」と心のどこかで思っているからだと思う。

変わりたいと思いつつ、ついつい行動できなかつたり、何をすればいいかわからなくて困っているかもしれない。

でも、本書を読んで、少なくとも起業の最初のきっかけは掴んだはずだ。

僕は、あなたに今の気持ちを忘れてほしくないと
思う。

しかし、ここで残念なことをいうと、このまま何も行動しなかったら、1週間後にはあなたは今の気持ちを忘れていく。

確実に、だ。

これは、あなたの熱がさめやすい、という話ではない。人間であれば、気持ちなんて数日で忘れるものだからだ。もちろん僕も含めて。

だからこそ、思い立ったらすぐに行動してほしい。

本書の第4章では、成功するための思考について色々話してきたが、全部を一言にまとめると、

「今すぐ行動しろ」

この7文字に集約される。

僕に起業の相談をしてくる人はあとを絶えないが、よく

「起業はしたいのですが、もうちょっといいタイミングを待ちたいです」

という人がいる。

- ・大学の卒業を待つ
- ・今の仕事の人段落を待つ
- ・お金がたまるのを待つ
- ・パートナーの承諾を待つ
- ・時間の余裕ができるのを待つ

そうやっていいタイミングを待とうとする。

でも、ここで断言する。

起業において、いいタイミングは待っても絶対にやってこない。

なぜなら、一番いいタイミングは、間違いなく「今この瞬間」だからだ。

将来、なにがおこるかわからない。

今よりさらに忙しくなるかもしれないし、
起業のやる気がなくなっているかもしれないし、
病気などになってしまうかもしれない。

そして、これだけは確実に言えるのだが、あなたは確実に年をとっていく。

年をとると、体力や気力は間違いなく下がる。

起業は行動が命なので、どんどん成功率が下がっていく。

もし、あなたが今 **20** 代や **30** 代ならラッキーだ。今が絶好のチャンス。

でも、もし **40** 代以上だとしても、決して今行動することをあきらめてはいけない。

なぜなら、残りの人生で一番若いのは「今」だからだ。

頭で色々考えず、孫さんを見習って今すぐ行動しよう。

具体的には、

- ・ 毎日メルマガを見る
- ・ メルマガにアウトプットとして返信する
- ・ ブログの記事を読みあさる

行動なんていくらでもできる。

行動して情報を集めれば、絶対に未来は変わる。

だからまずは、本書の内容をあなたなりにアウトプットしてほしい。

僕のメールアドレスあてに本書のまとめと感想を送ってもいい。それだけでもあなたの思考はどんどん整理され、成功者に一步近づける。

アウトプットするからこそ、学んだことは定着し、自分の血肉になっていくからだ。

ありがちな言葉かもしれないが、「行動すれば夢は叶う」。あなたの今の行動次第で、あなたの目の前には無限の可能性が広がり、鮮やかでワクワクした未来が手に入るのだ。

起業に勇気はいらない

本書をきっかけに、あなたが夢への第一歩を踏み出し、経済的自由を手に入れることを心から祈っている。

【著者】 ジャック

現在23歳。高校生の時に受験勉強し、東大に現役合格する。その後、エンジニアとしても道を歩み始めるが、大学3年生で就活するとき「ほんとうに就職でいいのだろうか」と疑問に思い、起業を決意。しばらく学業と起業を両立させるが、会社立ち上げのタイミングで大学院を中退。今では、英語教育や、起業コンサル、補助金コンサルなどさまざまな事業に携わる。英語教育の一環ではじめたYouTubeは登録者6000人超え。ブログも月間4万PVを突破、メルマガも登録者1000人以上。現在も、さらに上を目指すため様々なビジネスに挑戦しながら、最前線で発信を続けている。

起業に勇気はいらない

ブログ：

<http://jacktoday.com>

メルマガ：

http://jacktoday.com/colorful/mail_magazine

フェイスブック：

<https://www.facebook.com/profile.php?id=100049783972192>