

お家 起業の はじめ方

日向れい 著



大ボリューム

18,086

文字で解説！

顔出しナシ。経験不要。

自宅でこっそり起業しませんか？

超人が3ヶ月で不労所得達成！

はじめに

誰にも雇われず、リスクも負わず、けっこう暇。そんな、個人でまったり自由に生きる新しい時代の働き方——それが「ゆる起業」です。

「あなたは、なんのために生きてるの？」

もしこんなふうに聞かれたら、僕は「別に。生きる意味なんてないよ」って答えます。だって僕らって、別に望んで生まれてきたわけじゃないし、所詮は人間っていう動物の一種に過ぎないから。

たとえば、牛に「なんのために生きてるの？」って聞いても、返事なんて返ってこないでしょ？それと同じで、僕らも別に“生きる意味”なんて持ってなくてもいいと思うんです。

もちろん、立派な理念を持って生きている人はすごいと思う。でも、僕にはそれがない。そしてきっと、この本を手にとってくれたあなたも「生きる意味？うーん、分かんないな」って感じなんじゃないでしょうか。

でもね、ひとつだけ、僕らに共通している確かなことがある。それは、「幸せに生きたい」って思ってること。違いますか？

もしこの時点で「いや、自分は不幸せに生きたいです！」なんて人がいたら...この先を読むのはやめてください。ぜひその道を極めて、不幸せになってください。

この本には、崇高な理念もなければ、特別なスキルや才能もありません。でも、「このままの人生はちょっとイヤだな」と感じている人に向けて書いています。

縛られずに、時間も場所も気にせず、自由に働いて、好きな人と好きなことをして過ごしたい。そんなふうに思うあなたへ。

正直、幸せってなんなのか、僕自身もまだよく分かってません。でも、嫌なことはしたくない。ストレスのない毎日を送りたい。それって、すごくワガママだけど、めちゃくちゃ人間らしくて、僕はそんなあなたが好きです。

これは、そんなあなたに向けた「ゆる起業」のすべてです。しがらみから解放されて、まったり、自由気ままに生きていけるように。この本では、僕が実際にやってきたことや、考え方、ノウハウをギュッと詰め込みました。

さあ、ここから「個人でまったり自由に生きる」第一歩を、一緒に踏み出していきましょう。

■超凡人でもたった1人で稼げる理由とは？

はじめまして、日向れいと申します。

もともとは普通の会社員だったんですが、今は脱サラして語学留学しながら、コンテンツビジネスを運営しています。これまでに100万円ほどビジネスの勉強に投資して、「時間や場所に縛られない働き方」をテーマに情報発信しています。

僕がやってることをひとことと言うと、「ネット上に自動販売機を作るビジネス」です。

たぶん今の時点では「は？」って思うかもしれませんが、大丈夫です。

後でちゃんと分かるようになります(笑)。

もともと「カフェでPCカタカタやってる人、カッコいいな～」っていう軽い憧れから始めたんですけど、気づいたら本当にそんな働き方ができるようになってました。

とはいえ、「働く」って感じでもなくて、基本的に自動で収入が入ってくる仕組みを作ってるので、めちゃくちゃ忙しいわけでもありません。どっちかというと、暇してます。

僕は、組織に縛られたり、「みんな一緒」みたいな雰囲気はどうしても苦手で、今はひとりで自由に働きながら、のんびり海外で暮らしています。

こんなふうに話すと、「きっと才能があったんだろうな」とか「もともと頭が良かったんでしょ？」って思われるかもしれませんが。でも実際は全然そんなことなくて。

「開始1ヶ月で月収100万！」とか「何もかも順調でした！」みたいなキラキラ系ではなく、むしろ失敗だらけ。

僕、かなりのコミュ障だったし、特技もないし、将来なりたい職業も特になくて。

完全にただの会社員。むしろ、凡人以下だったと思います。

でも、仕事のストレスでしんどくなって、「このままの人生はイヤだな」って思ったときに、個人で生きていく道を選びました。当時は本当に何も分からなくて、助けてくれる人も、教えてくれる人もいませんでした。

だから、もうとにかく手当たり次第にやってみたんです。

プログラミング、ブログ、ライター、動画編集、YouTuber、デザイン、物販.....いろいろ挑戦しました。

でも結果はというと、ほぼ全部失敗。どれも中途半端で終わって、ほとんど収益にはなりませんでした。

■個人がリスク0で自由に働く「ゆる起業」とは？

でも、あることをきっかけに、僕の人生は大きく変わり始めました。それが、この本のテーマでもある『ゆる起業術』との出会いです。

ゆる起業とは「時間や場所に縛られず、リスクを負わずに、ちゃんと収入を得る一人ビジネス」のことです。

会社を作ったり、誰かを雇ったりする必要はありません。家でひっそり、顔出しもせず、誰にも知られずに、自分ひとりで完結するビジネスです。

そしてこの“ゆる起業術”には、3つの大事なルールがあります。

- ① リスクを負わないこと。
- ② 自分の時間を大切にすること。
- ③ 無理をしないこと。

一般的に「起業」と聞くと、会社を立ち上げて、仲間を集めて、資金を調達して、オフィスを借りて...みたいな、すごくアクティブで「ザ・挑戦！」というイメージを持たれる方が多いと思います。一か八か、みみたいな。

でもこの本では、そういった“これまでの起業の常識”を、ガラッと壊していきます。

第1章では、世の中で語られている「起業」のイメージの中に隠されたウソについてお話しします。

第2章では、「リスクゼロ×ハイリターン」のゆる起業術がどういうものなのか、その全体像をお見せします。

第3章では、知識ゼロ・経験ゼロの初心者でもゆる起業を始められるよう、「ゼロからゆる起業をスタートする3ステップ」として、実践的なノウハウを紹介していきます。

そして第4章では、「人を惹きつける言葉の使い方」や「人を動かすコピーライティング」など、ゆる起業初心者でもしっかり稼げるようになるためのテクニックまで、しっかりお伝えします。

「なんか難しそう...自分にできるかな...」って不安になった方も、大丈夫。専門用語は一切使わず、実例と具体的なメソッドで、誰でも分かるように丁寧に解説していきます。

ただし、ひとつだけ。

ゆる起業術は、「何もしなくてもすぐに成功できる」みたいな魔法ではありません。そもそも、そんなものこの世に存在しませんし、もし本当にあるなら、全人類がすでにお金持ちです(笑)。

僕は精神論とか気合いでなんとかするのはあんまり得意じゃないですが、これだけは断言できます。「理想の未来を手に入れるためには、正しい知識を持ち、正しい方向に、適切な量の行動を重ねていくことが必要」です。

でも、逆に言えば、それさえできれば、個人で自由な人生を手に入れるのは、そんなに難しいことじゃない。

だからまずは、「ちょっと騙されたと思って」ページをめくってみてください。きっと本書を読み終える頃には、「あ、自分にもできるかも」って思えるような、自由への道筋がはっきり見えているはずです。

はじめに

超人でもたった1人で稼ぎ続けている理由とは？

■個人がリスク0で自由に働く「ゆる起業」とは？

第1章：起業という「5つのウソ」

■そもそも起業って？

①「起業は難しい」というウソ

②「起業すると忙しい」というウソ

③「起業には準備が必要だ」というウソ

④「起業するなら退路を断て」というウソ

⑤「起業はリスクだ」というウソ

■今の時代における”本当の安定”って何？

コラム #1: そもそもネット起業って？

第2章：「リスク0×ハイリターン」のゆる起業術とは？

■ゆる起業の目的

■ゆる起業の正体と特徴

■コンテンツビジネスの特徴

①固定費がほぼかからない

②自分の「好き」を活かせる

③自動化できる

■コンテンツビジネスの全体像

コラム#2：無能な人間こそコンテンツビジネスをすべき

第3章：ゼロからゆる起業を始める3ステップ

ステップ1：お店のテーマを決める

ステップ2：お店を用意する

ステップ3：お店をオープンする

コラム#3：コンプレックスが武器になる

第4章：お店を運営^秘テクニック

■集客のコツ

①相手のメリットを提示する

②自分からアプローチをする

③関係ないことは言わない

■人を動かすコピーライティング

コピーライティングの3つのNOT

①読まないの壁

②信じないの壁

③行動しないの壁

■人を惹きつける魔法のキーワード

おわりに

■嫌なことからは逃げていい

第 1 章

起業という 「5つの嘘」

第1章:起業という「5つのウソ」

■そもそも起業って？

「起業家」とか聞くと、「なんかすごい人」「お金持ちっぽい」みたいなイメージを持つ人が多いと思うんですけど、そもそも“起業”って何か、ちゃんと知ってますか？

起業っていうのは、文字通り「事業を起こすこと」です。じゃあ“事業”ってなに？って話ですが、ウィキペディア先生に聞いてみたら、まあ案の定、カタすぎて意味が分からなかったの、めっちゃシンプルに言うとお金を稼ぐこと」です。

ここで言う“稼ぐ”っていうのは、会社からお給料をもらうことじゃありません。自分でお客さんに価値を提供して、その対価としてお金をいただくこと。つまり、自分でビジネスをやるってことです。

だから、どんなに規模が小さくても、月収がゼロ円だったとしても、それは立派な“起業”なんですよ。

で、なんでこの話を最初にしたかというと、「起業ってすごそう」「自分には関係ない世界」って思ってる人が、あまりに多いからです。実際、僕も「起業してるよ～」って言うと、めっちゃ驚かれます。「えっ！？お前すげーな！」みたいな(笑)。

でもね、ハッキリ言います。起業って、ぜんっぜんすごくないです。誰でもできます。僕みたいな超人でもできたし、子育て中の主婦の方も、普通のOLの方も、中学生だってやってる人はいます。

世間でイメージされてる“起業”と、現実の起業って、まったくの別物なんです。

だからこそ、これから紹介していく『ゆる起業』についても、「自分には関係なさそう…」じゃなくて、「読み終わったらちょっとやってみようかな」くらいのテンションで聞いてもらえたらうれしいです。

というわけで、まずこの章では、「起業に関するウソ」を徹底的に暴いていきます。

①「起業は難しい」というウソ

「起業なんて難しいからやめとけ」って、どこかで聞いたことありませんか？もしくは、自然とそんなイメージを持っていますか？

これ、半分正解で半分不正解なんです。どういうことかという、起業って「知識ゲー」なんです。つまり、知識さえあれば、わりとスムーズにいけることが多いんです。

逆に知識がなければ、難しく感じる。これが僕の答えです。

イメージでいうと、ポケモンのゲームに近いです。攻略本があればスイスイ進めるけど、なかったら結構苦戦する。レアポケモンや隠しアイテムをゲットできるかどうか、知識次第。

ビジネスもほんとそれと同じで、知識がないまま始めたら、ほぼ運任せのギャンブル状態。でも知識があれば、「あとは攻略本通りにやるだけ」っていう、超ラクなモードになります。

僕も起業の初期は、とにかく知識がなかったので、何をやっても上手くいきませんでした。でも、「あ、ちゃんと勉強しないとダメだな」と思って知識に投資するようになってから、一気に結果が出て、ビジネスが一気にラクになったんです。

だから「起業は難しいからやめとけ」というのは、知識がない人の一意見として、あまり真に受けなくていいと思います。

「起業？いや、意外と簡単かも」って思えるくらいまで、正しい知識をしっかりと入れればいいだけです。

②「起業すると忙しい」というウソ

これも、半分正解で半分不正解です。というのも、「どんな起業をするか？」によって大きく変わるからなんですよ。

たとえば、自動化できないビジネスで起業したら、それはもう忙しくなるのは当たり前です。自分で営業して、お客さん対応して、商品を届けて...なんて全部一人でやってたら、そりゃ朝から晩まで働くことになります。

でも、ビジネスを自動化している起業家やフリーランスたちは、逆にめちゃくちゃ暇してます。超暇です(笑)。そして、僕が提案する『ゆる起業』が目指すのは、もちろんこっちの世界です。

ゆる起業術は、ナマケモノ、頑張りたくない人、働きたくない人の味方。自動化までは作業が必要だけど、ある程度やれば誰でも可能です。

「起業＝忙しい」って思われがちだけど、実際は“忙しい起業”もあれば“暇な起業”もあるんです。どうすれば“暇な起業”ができるのかは、本書の後半で詳しく解説するので楽しみにしてください。

③「起業には準備が必要だ」というウソ

よく「3年間働いてから起業します」とか言う人がいるけど、はっきり言って起業に準備なんていりません。

なぜかという、「会社で働く力」と「自分でビジネスをする力」って、求められるスキルが全然違うからです。会社員を何年続けても、個人で稼ぐ力は身につきません。

「まずは人脈を作ってから～」って意見もありますけど、それって規模が大きい起業をやる時の話です。『ゆる起業』のように“個人でまったり生きていく”を目指す場合、人脈は不要です。

僕自身、コミュ障で、大人数でいるのが超苦手。クラスでも、親友と2人でずっとしゃべってるタイプでした。でもそんな僕でも、ちゃんとビジネスは成り立っています。

だから、「ゆる起業に準備は必要ない」ってことだけ覚えておいてくれたらOKです。

④「起業するなら退路を断て」というウソ

「やらざるを得ない環境を作れ」って言葉には一理あると思います。人って、どうしても怠けがちだから。

でもね、「成功しないと人生終わり」みたいな極限状態は逆効果です。だって、そういうときって冷静さを失いがちで、ミスを連発しやすいから。

例えば、朝寝坊して急いで家を出るときに限って、「あれ、財布忘れた！」「鍵かけてない！」「うわ、トイレ行き忘れた！」みたいなこと起きませんか？（あれ、僕だけ？笑）そんなふうに、焦ってるときって、ほんとロクなことがない。

だから、僕の考えとしては、「退路は残していい。でも、振り返るな」これがベストだと思ってます。

⑤「起業はリスクだ」というウソ

多分、ドラマとかニュースの影響だと思うんですが、「起業して借金まみれ」「家族も家も失って自己破産」みたいな話が先行しすぎて、起業って聞くだけで怖いって人が多いですね。

実際、僕の親も「大学休学して個人でビジネスやる」って言ったときは、そりゃもう大反対でした。「ちゃんと就職しなさい！」「お姉ちゃんは大手企業で働いてるのに！」って、怒涛の否定ラッシュでした（笑）。

でもね、僕がやってる“ゆる起業”みたいな個人ビジネスは、失敗しても借金抱えたり社会的に詰んだりなんて、まずありません。

むしろ、今の時代は「会社に入る＝安定」という考え方自体がもう通用しません。こんなデータがあります。設立から5年以上続いている会社は約15%、10年以上は6.3%、30年以上はなんと0.025%。つまり99.975%の会社が30年以内に消えるってことです。

仮に今20代でも、30年後の50代で別の会社に転職するのは難しいし、終身雇用も年功序列もなくなって、「この会社に入ったから一生安心」なんて時代はとっくに終わってます。

■今の時代における“本当の安定”って何？

僕の答えはこれ。「個人で稼ぐ力を持っていること」。たとえ会社をクビになっても、財産を失っても、時代が変わっても、自分で稼げる力さえあれば何度でも立ち上がれるんです。

なぜなら、「どうすれば人にモノを買ってもらえるか？」「お金を生み出すには何が必要か？」っていう、ビジネスの本質が分かっているから。

ゆる起業は、時代の流れや環境の変化に一切左右されません。しかも、僕が教えるゆる起業術は固定費がほぼゼロ。つまり「ほぼノーリスクで始められる」ってこと。

商売の本質を知っていて、資金ゼロでもいつでも再スタートできる。これさえあればもう無敵です。

この話を聞いて、あなたはどう思いましたか？

僕はこう思ってます。「起業はリスクー」じゃなくて、「起業こそが本当の安定」だと。

ちょっと今回は堅めな話が多くなっちゃいましたが、ごめんなさい。でも次の章から、いよいよ『ゆる起業』の全貌を一気にお伝えしていきますね！

コラム #1: そもそもネット起業って？

第1章では、「起業」についてあれこれお話ししてきました。で、ここからいよいよ本題に入っていくんですが、僕がお伝えしていくのは、その中でも「ネット起業」と呼ばれるジャンルです。

要するに、「インターネットを使ってビジネスをするよ」って話なんですが、もうちょっとイメージしやすく説明していきますね。

ネット起業って、僕の感覚では「ネット上に自分のお店を開く」みたいなイメージです。自分のお店をネット上に出して、そこに商品を並べて、お客さんがやってきて、それを買ってくれる。つまり、リアル店舗とやってることはほとんど同じです。

ビジネスって、実はすごくシンプルで、「人を集めて、モノを売る」。ほんと、これだけです。これさえできれば、フリーランスとして十分食べていけます。

なので、ここ大事なので2回言いますが、ビジネスっていうのは「人を集めて、モノを売る」。それ以上でもそれ以下でもありません。ネット起業では、これをインターネット上でやるだけです。

学んでいく中で、いろんな用語とかノウハウが出てきて、「ビジネスってなんか難しそう...」って思う瞬間もあるかもしれませんが、でも、本質はめちゃくちゃシンプルなんです。だからこそ、迷ったときはこの原点に立ち返るようにしてください。

第 2 章

「リスク0×ハイリターン」
のゆる起業術とは？

第2章:「リスク0×ハイリターン」のゆる起業術とは？

■ゆる起業の目的

冒頭でも少し触れましたが、ゆる起業とは「時間や場所に縛られず、リスクを負わずに、適切な収入を得る一人ビジネス」のことです。この章では、もう少しここを深掘りしていきますね。

まず、ゆる起業を始める前に『やる目的』をハッキリさせておきましょう。もちろん人それぞれでOKですが、僕自身の目的は「自由に生きる」ことです。お金にも時間にも縛られず、気ままに生きていく。それが僕の中でのゴールです。

「早くやり方を教えてくれよ！」って思ったかもしれませんが、ちょっとだけ待ってください。なぜかというと、「なんのためにやるのか？」がブレてしまうと、ノウハウだけ追いかけて空回りするパターンにハマるからです。

僕自身がまさにそうでした。とにかく稼げそうなものに手を出しまくって、全部中途半端に終わりました。原因はシンプルで、「なぜそれをやるのか」が明確じゃなかったから。

もし「自由に生きたい」という目的があるなら、「時間を切り売りしないと稼げないビジネス」には手を出しちゃダメです。当たり前ですけど、労働を続けている限り、時間的自由は絶対に手に入りません。

1章でも話しましたが、「忙しい起業家」や「ずっと働いてるフリーランス」って、実はけっこう多いです。そうならないためには、自分の代わりにネット上で働いてくれる“仕組み”を作ることが必要なんですね。

僕はこの仕組みのことを「ネット上に自動販売機を作る」って呼んでいます。このあたりは3章で詳しく解説しますが、今この段階では、まず“あなた自身の目的”をハッキリさせましょう。

「お金だけあればいいのか？」それとも「時間も一緒に欲しいのか？」ここが大事です。ゆる起業は、両方を手に入れるためのビジネスです。

■ゆる起業の正体と特徴

「起業」と一口に言っても、飲食店を始める人もいれば、メルカリで転売をする人も、FXをやる人もいますよね。「で、ゆる起業って結局なにやるの？」と思った方も多いと思うので、ここからはゆる起業術の正体と特徴についてしっかりお話していきます。

ここからはかなり大事な話になるので、ちょっと集中して聞いてください。

ゆる起業でやるのは、『コンテンツビジネス』と呼ばれるジャンルです。あまり聞き慣れないかもしれませんが、これはかなり実績もあって信頼性のあるビジネスモデルです。

たとえば、登録者200万人超えのYouTuberであり、『本当の自由を手に入れるお金の大学』の著者でもある両学長も、このビジネスを「おすすめ副業」として紹介しています。なので、怪しいビジネスではありません。安心してください。

ちなみに、情報発信ビジネスとかコンテンツ販売とか呼ばれることもあります。全部同じ意味だと思って大丈夫です。

ではここから、実際に「コンテンツビジネスってどんなもの？」という話に入っていきますね。

「コンテンツ」というのは、ネット上にある『動画・音声・文章・画像』のことです。で、コンテンツビジネスっていうのは、これらを作ったり活用したりして売上を上げるビジネスのこと。

ちょっとイメージしづらいかもしれないので、具体例を出します。

たとえば、YouTubeで料理動画をアップして、それを見た人たちに「もっと詳しいレシピが知りたい！」って思ってもらえたら、有料でPDFレシピを販売する。これが立派なコンテンツビジネスです。

実は大手企業でも、これと同じようなことをやっています。たとえば、進研ゼミやこどもチャレンジを提供しているBenesseや、林修先生で有名になった東進ハイスクールも、まさにこの“コンテンツビジネス”をやっているんです。

では、「コンテンツビジネスって、どんな特徴があるの？」ってところを、次にサクッとお伝えしていきますね。

■コンテンツビジネスの特徴

コンテンツビジネスの主な特徴は、3つあります。

- ① 固定費がほぼかからない
- ② 自分の「好き」を活かせる
- ③ 自動化できる

では、それぞれ詳しく解説していきます。

① 固定費がほぼかからない

固定費っていうのは、「事業を継続するために毎月かかる費用」のことです。たとえば人件費、家賃、水道光熱費、保険料...みたいなやつですね。普通の起業だと、こういう固定費が毎月ドーンと出ていきます。でも、コンテンツビジネスはこの固定費がほとんどかからないんです。

「ほぼ」と言ったのは、人によって使うツールや方法が違うから。完全に0円でやることもできるし、有料ツールを使えば数千円程度はかかります。ちなみに僕の固定費は、毎月約4,000円。

じゃあ固定費がかからないと何が良いのか？それは、「リスクがほぼゼロになる」ということです。そもそも、会社やビジネスが潰れる理由って「赤字が続くから」ですよ。毎月の収入より出ていくお金のほうが多くなると、当然続けられない。でも、月4,000円でビジネスが維持できるなら、収益ゼロでもバイト4時間分でカバーできます。つまり、事実上リスクゼロです。

② 自分の「好き」を活かせる

コンテンツビジネスは、「ネットで発信して、集まってくれた人にモノを売る」スタイルです。ジャンルはほんとにいろいろ。たとえばダイエット、恋愛、美容、筋トレ、ナンパ、料理、絵画、ペン字、ビジネス、占い、ヨガ、心理学、英語...などなど。

自分が得意だったり、好きなことがあれば、それを活かして発信し、仕事にできるのが最大の魅力です。

よく「私には得意なことも好きなこともないんです...オワタ」と言う人がいますが、大丈夫です。僕も最初は何もありませんでした。そんなと

きは、知識を新しくつければいいだけ。たとえば興味ある分野の本を3冊読んで、その内容を発信していただいてもOKです。

初心者にも毛が生えた程度で問題なし。なぜなら、「お客さんよりちょっと詳しくれば価値になる」からです。極端な話、料理したことない人に「米の炊き方」を教えるだけでも価値がある。ちなみに僕、実家出るまで米の炊き方知らなかったです(笑)。

だから「何もない」と思ってる人は、まず興味あるジャンルを見つけて、本を読んで、そこから始めてみてください。みんな最初は初心者です。

③ 自動化できる

ここがコンテンツビジネスの最大の強みです。インターネットを使えば、ビジネスを“自動化”できます。

たとえば、一度YouTubeに動画をアップしてしまえば、自分が寝てる間も誰かに価値を届け続けてくれます。まるで「自分の分身」をネット上に置いておくイメージですね。その“分身”が多ければ多いほど、多くの人に価値を届けられる。

他にも、自動化の方法として「人を雇う」という選択肢もありますが、人間は寝坊したり、ミスしたり、モチベーションが上がらなかったり...正直、いろいろ面倒です。それに、給料を払わないといけないし、「売上ゼロだから給料なしで！」なんて言ったらアウトです。

一方、ネットは365日24時間、文句も言わず、給料も不要で、ずっと働いてくれます。最強です。

時間的自由がほしいなら、絶対にビジネスを自動化する必要があります。だからこそ、ゆる起業では「仕組み化」が超重要なテーマなんです。使えるものは、どんどん使っていきましょう。

■コンテンツビジネスの全体像

では最後に、ゆる起業(=コンテンツビジネス)の全体像をザックリと説明しておきますね。具体的にどういう流れでビジネスが成り立っているのか？結論から言うと、以下の3ステップです。

- ① SNSやブログで情報発信
- ② 集まった人をメルマガやLINE@に誘導
- ③ 商品を販売する

これが基本の流れです。特別な技術や複雑な仕組みは必要ありません。やることが分かりやすくシンプルなので、初心者にもすごくおすすめです。

イメージとしては、「ネット上に自分のお店を持つこと」。それをもっとわかりやすく砕くと...

- ① お店のテーマを決めて
- ② お店を用意して
- ③ 実際にオープンする

という感じ。次の章では、この3ステップをひとつひとつ丁寧に解説していきますので、安心してついてきてくださいね！

コラム #2: 無能な人間こそコンテンツビジネスをすべき

「個人で稼いでます」なんて言うと、「なんかすごい人なんだろうな」と思われがちなのですが、全然そんなことはありません。むしろ僕は、社会的に見たらわりと無能なほうです。

たとえば、いまだに卵を電子レンジで爆発させてます。毎回「今回は大丈夫かも」と思うんですけど、やっぱり爆発します。進歩ゼロ。

飲食店のバイトでは、肉の袋を開けてザルに移す工程があったんですが、袋を開けて、気づいたらお肉をそのままゴミ箱に投入。店長からバチバチに怒鳴られました。当然ですよ。(笑)

サラリーマン時代でもポンコツぶりは健在で、作業の手順書があるのに気づいたら勝手に省略してシステムエラー…。自分のことながら「お前、なんでそうなる？」とツツコミたくなります。

……こんな感じで、キリがないくらいやらかしてきました。

そんな僕でも、今ではこうして本まで出せるようになったんですから、人生って本当に何があるか分かりません。

もし今、あなたが「自分はダメだな…」とか「向いてないのかな…」みたいに感じているなら、僕は声を大にして言いたい。コンテンツビジネスをやってみてください。少なくとも、今よりは確実に“生きやすく”なると思います。

コンテンツビジネスは、一度仕組みを作ればある程度は自動化できるので、インターネットが自分の代わりに働いてくれます。だから、自分のポンコツぶりで何かを台無しにすることもなくなるし、そもそも“勤務時間”がないから寝坊の心配もない。

朝型の方は朝から作業すればいいし、夜型の方は夕方に起きて夜にゆったり作業すればいい。誰かに「早くしろ！」と急かされることもないから、自分のペースで進められます。

僕はコンテンツビジネスに出会って救われました。だからこそ、この体験を、同じように生きづらさを感じている人たちにも届けたいと思っています。

第 3 章

ゼロからゆる起業を始める
3 ステップ

第3章：ゼロからゆる起業を始める3ステップ

第2章の最後で、ゆる起業(コンテンツビジネス)の全体の流れをお話ししましたよね。この章では、実際にビジネスを始めていくにあたって、「じゃあ何から手をつければいいの?」という具体的なところと一緒に見ていきましょう。わかりやすいように、手順は3ステップにまとめています。この3ステップを順番に進めていくだけで、誰でもコンテンツビジネスをスタートできます。

ステップ1: お店のテーマを決める

『コラム#1』でもお話ししたように、ネット起業は「ネット上に自分のお店を開く」ことです。なのでまず最初にやるべきことは、「どんなお店にするか?」つまり、『発信テーマを決める』ことです。

コンテンツビジネスで扱えるジャンルは本当に多彩です。なので、自分が「これについて話したいな」「これなら続けられそうだな」と思えるテーマを1つ決めてみましょう。

もし「その分野の知識が全くない」という場合は、関連する本を3冊くらい読んでおけばOKです。初心者に見えても、あなたよりさらに初心者な人に教えられることがあるなら、それはもう立派な“価値”です。ここはサクッと決めて、どんどん進みましょう。

ステップ2: お店を用意する

テーマが決まったら、次は「ネット上にお店を作る」ステップに入ります。ただし、いきなりネットショップを作るわけではありません。コンテンツビジネスの場合、必要なのはたった2つだけ。「売るモノ」と「売る場所」です。

まずは“売るモノ”、つまり『商品』を用意しましょう。商品がなければ当然売上も立ちません。ここで「自分には売る商品なんて作れない…」と思うかもしれませんが、安心してください。最初は自分で作らなくても大丈夫。他人の商品を紹介して紹介料をもらう“アフィリエイト”から始められます。

実際、自分で商品を作るには、リサーチ・競合分析・企画・制作・価格設計など、やることが山ほどあります。最初からそれ全部こなすのはかなり大変なので、すでに完成されている商品を紹介する方が圧倒的に始めやすいんです。

商品が用意できたら、次は“売る場所”が必要です。これが「メルマガ」や「LINE@」になります。これらのツールには“自動配信機能”があるので、一度メッセージを組んでおけば、あとは勝手に読者に届けてくれます。

たとえば、7通のステップメールを組んでおいて、8通目で商品を販売する。そんな流れですね。メールに書く内容は、自分が選んだ発信テーマに合わせて作ればOK。英語なら英語のこと、料理なら料理のこと。

ポイントは、読んだ人に「このメール、読んでよかったな」「役に立ったな」と思ってもらうこと。そう思ってもらえたら、自然とあなたのファンになり、「商品も買おうかな」と感じてもらえます。

最初はどううまく書けなくても全然OK。大事なのは、完璧を目指すことじゃなくて、「とりあえずお店を用意すること」。僕も、最初から上手くできたわけじゃなくて、何度も作って改善してきました。まずは始めること。それが1番大切です。

ステップ3:お店をオープンする

商品と売る場所が準備できたら、いよいよ“お店をオープン”です。つまり、あなたのビジネスの存在を「知ってもらう」段階です。

どれだけいいお店や商品を用意しても、知ってもらえなければ意味がありません。なので、ここからは『SNSでの情報発信』をしていきます。

第2章でお話したように、コンテンツビジネスの全体像は「①情報発信 → ②メルマガやLINE@に誘導 → ③商品販売」の3ステップです。そして、すでに②と③は準備できているので、あとは①の情報発信を始めれば、いよいよビジネスが回り出します。

おすすめのSNSは、X(旧Twitter)です。理由はシンプルで、拡散力がある、成果が出るのが早いから。プロフィール欄に、あなたのメルマガ登録ページのURLを貼っておけば、それが“お店の入り口”になります。

どんなに素敵なお店でも、入り口が見つからなかったら人は入りませんよね。だからこそ、入り口はわかりやすく目立つようにしておくことが大切です。

「でも、なにを発信すればいいのか分からない...」という方も大丈夫です。ビジネスの本質は“価値提供”です。SNSでもブログでもメルマガでも、共通して大事なものは「誰かにとって役立つことを伝える」こと。

たとえば、「この本のこの一文、めちゃくちゃ刺さったな」と思ったら、それを自分の言葉で発信してみるだけでも価値になります。YouTubeで見た内容や、他の人の投稿から得た気づきでもOK。

「自分にとって役立ったことは、誰かにとってもきっと役立つ」。まずは難しく考えずに、自分なりに発信を始めてみましょう。

最初からホームランを打つ必要なんてありません。何度も打席に立って、試して、データを取って、改善していく中で、自然とヒットもホームランも生まれてきます。

まずは、“打席に立つ”。ここから、すべてが始まります。

コラム#3 :コンプレックスが武器になる

ゆる起業では、あなたが抱えている“コンプレックス”も、実は立派な武器になります。

たとえば、僕自身のコンプレックスって、「大人数が苦手」とか「感情表現がうまくできない」とかなんですよ。でもそれをあえて隠さずに発信してみたら、「私も人が多いところは苦手です〜！」とか、「感情表現できないと誤解されますよね、わかります〜(笑)」みたいに、同じような悩みを持った人たちが自然と集まってきてくれたんです。

つまり、コンプレックスこそが“自分らしさ”になって、それが最大の“差別化ポイント”になるんですよ。

だから、もし今あなたが「自分には欠点が多すぎる...」とか「こんな自分に共感してくれる人なんているのかな...」って不安を感じているなら、そのコンプレックス、ぜひそのまま発信してみてください。恥ずかしさも最初はあると思います。でも、必ずどこかに“同じように感じる人”がいます。そして、そういう似た者同士がつながっていけるのが、ゆる起業の良さでもあります。

「自分の弱みなんて、むしろ武器に変えてやる！」ぐらいの気持ちでいきましょう。あなたは、あなたのままで十分に魅力的です。無理に誰かみたいになる必要なんてありません。

第 4 章

お店を運営^秘 テクニク

第4章：お店を運営⑧ テクニック

いざネット上に自分のお店をスタートしても、思ったようにいかないことって、けっこうあります。むしろ、最初はどううまくいかないのが普通です。だからこそ最後に、お店を運営していく中で“よくつまづくポイント”と、それを乗り越えるための⑧テクニックをいくつか紹介しておきますね。

■集客のコツ

まず、つまづくポイントの代表格が『集客』です。SNSで「フォロワーが全然増えない...」「メルマガの読者が全然増えない...」という悩みは、本当に多いです。ということで、ここでは“ネット上で上手に集客するコツ”を3つお伝えします。

① 相手のメリットを提示する

SNSで大事ななのは、「この人をフォローすると、自分にどんなメリットがあるのか？」を一発で伝えること。たとえば、プロフィール欄が「初めまして！日向れいです！よろしくお願いします！」だけだと、正直、誰もフォローしようとは思わないですよ。

だから最低限、①あなたは何者なのか、②フォローするとどんなメリットがあるのか。この2点は必ず入れましょう。ここを改善するだけで、フォロー率は一気に上がります。

② 自分からアプローチする

どれだけいいことを発信していても、フォロワーがゼロだと誰にも届きません。これはもう、“無人島でひとりで叫んでる”みたいなもの。だから最初は、自分から他の人の投稿に「いいね」したり、リプライしてみ

たりして、「私はここにいますよ～」って存在を知ってもらうのが大事です。

「ちょっとそれ恥ずかしい…」と思うかもしれませんが、リアルでお店やる場合も、チラシ配ったり声かけたりしますよね。ネットでも同じ。最初は地味でも、コツコツやっていきましょう。あとで広告や自動化に切り替えることもできるので、今は手動でがんばるフェーズです。

③ 関係ないことは言わない

意外とやりがちなのが、“テーマ外の発信”。たとえば「ダイエット」ジャンルでやってるのに、「今日は激辛ラーメン食べました！」とか「仮想通貨爆上げ中！」とか言っちゃうと、「え、この人って何の人？」ってブレちゃうんですよね。

SNSでは、「この人＝〇〇の人」と、見る人が一瞬で認識できることが大事です。キャラが定まっていないと、発信内容に一貫性がなくなり、フォローされにくくなります。

■人を動かすコピーライティング

ビジネスで文章を書くなら、最終的には“人に行動してもらう”ことが目的になりますよね。「フォローしてほしい」「メルマガに登録してほしい」「商品を買ってほしい」などなど。そこで登場するのが『コピーライティング』というテクニックです。

コピーライティングとは、「読み手を行動させるための文章術」のこと。ネットや本で探せば、コピーライティングのノウハウは山ほど出てきますが、正直どれも難しく感じたり、小手先すぎてよく分からなかったりすることも多いんですよね。

というわけで本書では、「ここさえ押さえておけば大丈夫！」というポイントを3つに絞ってお伝えします。

■コピーライティングの3つのNOT

人が文章を読むときには、大きく3つの“壁”があると言われています。それが『読まない』『信じない』『行動しない』。世にあるコピーライティングのテクニックは、全部この3つの壁を越えるためのものなんです。だから、ここを理解しておけば、それだけで文章力はかなり上がります。

① 読まないの壁

まず、人って基本的に“あなたの文章に興味がない”です。たとえば「初めまして。私は山田花子と申します。埼玉生まれ埼玉育ちで、家族構成は…」なんて自己紹介が最初に来たら、読む気になりますか？おそらく、多くの人はスルーします。

人は自分に関係ないことには関心がない。でも逆に、1番興味があるのは「自分自身」なんですね。だから、文章の冒頭では「読むメリット」を提示することがめちゃくちゃ大事です。

たとえば本書の冒頭で僕はこう書きました。「しがらみから解放されて、まったり、自由気ままに生きていけるように。この本では、僕が実際にやってきたことや、考え方、ノウハウをギュッと詰め込みました。」——これ、実は「あなたにとってのメリット」を提示して、「読まない壁」を越えてもらうための工夫だったんです。

② 信じないの壁

文章を読んでもらったとしても、「ほんとかな?」「胡散臭いな...」と思われたら、そこで終わりです。信じてもらえなければ、どんなに良い商品でも買ってもらえません。

その信じてもらうために有効なのが、“エビデンス(証拠)”の提示。たとえば論文とか研究データですね。メンタリストDaiGoさんの話が説得力あるのも、「これは〇〇の研究結果で証明されていて...」と根拠を明示してるからなんです。

たとえば「人は何かを学んだ1時間後には56%を忘れている。これはドイツの心理学者エビングハウスによる研究結果で...」なんて言われると、なんかすごく信じちゃいますよね。

③ 行動しないの壁

人間って、そもそもめんどくさがりな生き物です。何かをやりたくないし、続けるのも面倒。僕もそうです(笑)。嫌なことはずっと避けてきたタイプです。

そんな“行動しない人”に動いてもらうには、「今やる理由」を作ってあげるのが効果的。これがいわゆる“締め切り効果”です。「今だけ」「〇日まで」「残り3名」など、期限をつけることで、「じゃあ今のうちにやっておこう」と思ってもらえるわけです。

これ、読者だけじゃなくて、自分自身を動かすためにも使えます。僕も、「ブログ更新は〇日までにやる」と自分に締め切りをつけたりします。

そんな感じで、「読まない」「信じない」「行動しない」の3つの壁を超えることができれば、文章だけでちゃんと成果を出すことができるようになります。

■人を惹きつける魔法のキーワード

ここで、さっきの「読まないの壁」を越えるためのテクニックをもうひとつご紹介します。それが、“人が思わず反応してしまうキーワード”の活用です。

たとえば、これらのキーワードをメールの件名に入れたり、SNSの冒頭の一行に入れると、それだけで反応率がグッと上がります。ただし、使いすぎると胡散臭く見えるので、“スパイス”のように、さりげなく入れるのがコツです。

以下、よく使われる“魔法ワード”をいくつか紹介しておきますね。

- ・最新版
- ・衝撃の
- ・悲報
- ・最短
- ・最速
- ・究極
- ・ウソ
- ・無料
- ・悪用厳禁

たとえば、これを組み合わせると「衝撃の事実。3ヶ月毎日コーラを飲み続けた結果…」とか「最新版。究極の集中力を手に入れる5つの方法」みたいな感じになります。

本当に反応が良くなるので、冗談抜きで“悪用厳禁”です(笑)。あくまで、読者に価値を届けるために使ってくださいね。

おわりに

さて。本書もいよいよ終わりに近づいてきました。ここまで読んでいただき、本当にありがとうございました。

僕がネットビジネスに出会ったのは、25歳のとき。当時は会社を辞めて、「個人で何か始めたいけど、何をすればいいんだろう」とずっと悩んでいました。

しかも僕は、よくいる“キラキラ起業家”みたいなタイプとは正反対。どちらかというとおとなしい人間です。大学の授業では、いつも最後列の隅っこに座って手なんて一度も挙げたことがなく、ゼミのスピーチでは声も手も震えて、周りに引かれていたタイプ。

今でも人前に出るのは苦手だし、大人数が集まる場所にはなかなか行けません。頭が良いわけでもなかったのも、大学の成績はほとんど「C」。なんでこんな話をしているのかというと、「そんな僕でも、人生を変えることができた」という事実を、あなたに伝えたかったからです。

もし僕がそのまま会社に勤めていたら、おそらくただのポンコツで終わっていました。やる気もなく、能力もなく、会社にとっては“お荷物”扱いだったと思います。でも、そんな僕でも、コンテンツビジネスを始めて、発信をしていくことで、こんな拙い文章でも最後まで読んでくれる読者さんと出会うことができた。それって、会社では絶対に得られなかった経験です。

「適材適所」という言葉がありますが、あなたにも、必ず“あなたの居場所”があります。発信を通じて、あなたに共感してくれる人、あなたを必要としてくれる素敵なお客さんと出会えるはずです。人生は、自分次第でいくらでも変えられます。僕がそうだったように。

■嫌なことからは逃げていい

ここまで読んでくださった方は、もうお気づきかもしれませんが、ゆる起業というのは、言い換えれば「逃げの一手」です。「会社に行きたくない」「満員電車が無理」「人と関わりたくない」「時間を守る働き方をしたくない」——そんな“社会の当たり前”に違和感を感じた人のための、“逃げた先の選択肢”なんです。

ちなみに、僕の中での「幸せ」の定義はとてもシンプルで、「ストレスのない状態」。幸せって、実はすごく日常の中にあって、本当はそこら中に転がってる。でも、当たり前すぎて見えていないだけなんです。

その一方で、日々の中には「嫌なこと」もたくさんあります。で、それを1個ずつ消していくことが、僕にとっての“幸せになるプロセス”なのかなって思っています。

つまり何が言いたいかというと——「嫌なことからは、逃げていい」んです。

社会のルールに乗っからなくてもいい。世間の価値観に従わなくてもいい。他人の顔色を伺って、自分を押し殺して生きていく必要なんて、どこにもありません。なぜなら、あなたの人生は、あなたのために用意されたものだから。

他の誰でもない、あなた自身がこの人生の主人公です。どうか、自分の心を一番に大切にしてください。心の叫びに気づいて、そして、ちゃんと行動してあげてください。他の誰でもない、あなた自身のために。

僕という人間は、僕の人生においては主人公。そして、あなたの人生においては、ほんの少しの“脇役”にすぎません。でもその脇役とし

て、本書との出会いが、あなたの人生を変える“きっかけの一冊”になってくれたなら、こんなに嬉しいことはありません。

最後まで読んでくださって、本当にありがとうございました。あなたがあなたらしく、楽しく、笑顔で人生を歩んでいけるよう、心から願っています。そして、あなたの新たな第一歩を、誰よりも応援しています。

日向れい

P.S.

最後まで読んでくれてありがとうございました！

もしよければ、下記リンクから書籍の感想を送ってみてください。今なら、感想を送ってくれた方限定で、通常は有料でしか見れないコンテンツを“無料”でお渡ししています。ここまで読んでくれたあなたなら、きっと受け取って損はない内容になってます。アウトプットがてら、ぜひ一歩踏み出してみてください^^

» 書籍のご感想はこちらから