

フリスクです。

このレポートでは、

- ・ **自己成長と貢献が繋がるビジネスの構築法**
- ・ **AIに負けずに長期的に稼ぎ続ける為に  
必要な思考法**
- ・ **月収100万円稼いでも充足感が足りない  
人達の現実**
- ・ **他の発信者や方法論に惑わされずに、  
自分らしい働き方を実現させる方法**

について解説していきます。

僕の事を知らない人のために、活動内容や指導実績を書いた自己紹介ページをのせておきます。

[→ \*\*ブログで月30万アクセス集めて荒稼ぎした後ゲーム廃人  
になった話\*\*](#)

## ●ラットレース状態にある業界の現状



いまのTwitterやSNSを見渡すと、ぶっちゃけ、皆同じような事をしてませんか？

似たような有料コンテンツを販売して  
似たような企画を打ち出して  
似たような教材を売って

みたいな。

「自分に合ったビジネスを構築しましょう！」

「オリジナリティのある発信が大事です！」

って言っている癖に、

その本人は誰かのツイートやコンテンツに書かれた二次情報をもとに学んで、教科書通り、型通りの発信や稼ぎ方をしているやんっていう。

「このやり方が一番稼げるんです！」

と、情報の横流し的にそれを教えたりするから、それを受け取った別の人もオリジナリティが無い、二番煎じのような発信になって、その発信を受け取った人もまた同じように発信になってしまう。

もっと言うと、誰かに習ったことやコンテンツで知ったこと、流れてきた情報をそのまま「教えますよ！」と言ってコンサルをしてお金を取る。

そのコンサルを受けた人も、同じように『教わった稼ぎ方』を見込み客に伝えてコンサルを取るっていう流れをやって  
いる人もいっぱいいれば、

自分らしい活動も何もなく、家でカタカタPCを叩いて誰かの情報をまとめて似たような企画を同じ流れでプロモーションをして、商品売る。

商品を買ってもらう為に、

「遊んでる間に、こんなにnote売れてました〜」

とSNS上でいい格好したり背伸びしたり、

自分の実績を生徒の成果報告のスクショを何回も使いまわしたり。

いまの業界で、全員が全員こういう状態ではないと思いますが、こういう人がかなり目立っているのは事実ではないでしょうか？

**長く生き残り続けるために、  
しっかりと土台を固めて  
自分のビジネスを構築する**

っていう所を少なからず目的としてビジネスを実践しているはずなのに、

誰かの真似事や二番煎じ感のある稼ぎ方や発信をしている、

- ・ 集客から販売までの肌感覚
- ・ これですっと稼いでいけるという体感

みたいな実感なり経験がないまま、情報発信を実践していても、人は集まりません。

一時的には集まるかもしれませんが、長期的にファンになってくれるような人なんて出るわけがないです。

型にハマったマーケティングや稼ぎ方を実践してお金を稼いでも、それによって自分の内面や精神性が向上したり、人と積極的に関われるようになったり、人間性が上がったりと色々あると思いますが、

そうやって自分の人生が前に進んでいる実感や体感が得られなかった意味ないですよ。

とはいえ、昔の僕も見事にそのトラップに陥ってました。

お金を稼ぐ為“だけ”に副業に取り組んでいたんですよ。

僕の発信をずっと見てくれている方は分かると思いますが、僕はトレンドアフィリエイトをやって脱サラしたのが最初です。

トレンドアフィリエイトというのは、ブログ記事を書いてアドセンス広告で収益を得るという手法です。

リスクが低くて取り組みやすそうっていうきっかけでトレンドアフィリをやり始めたんですが、

一人で部屋にこもって、ひたすら記事を書くだけの生活でした。

ライティングスキルやSEOに関する知識など、技術的なスキルを得ることは確かにできました。

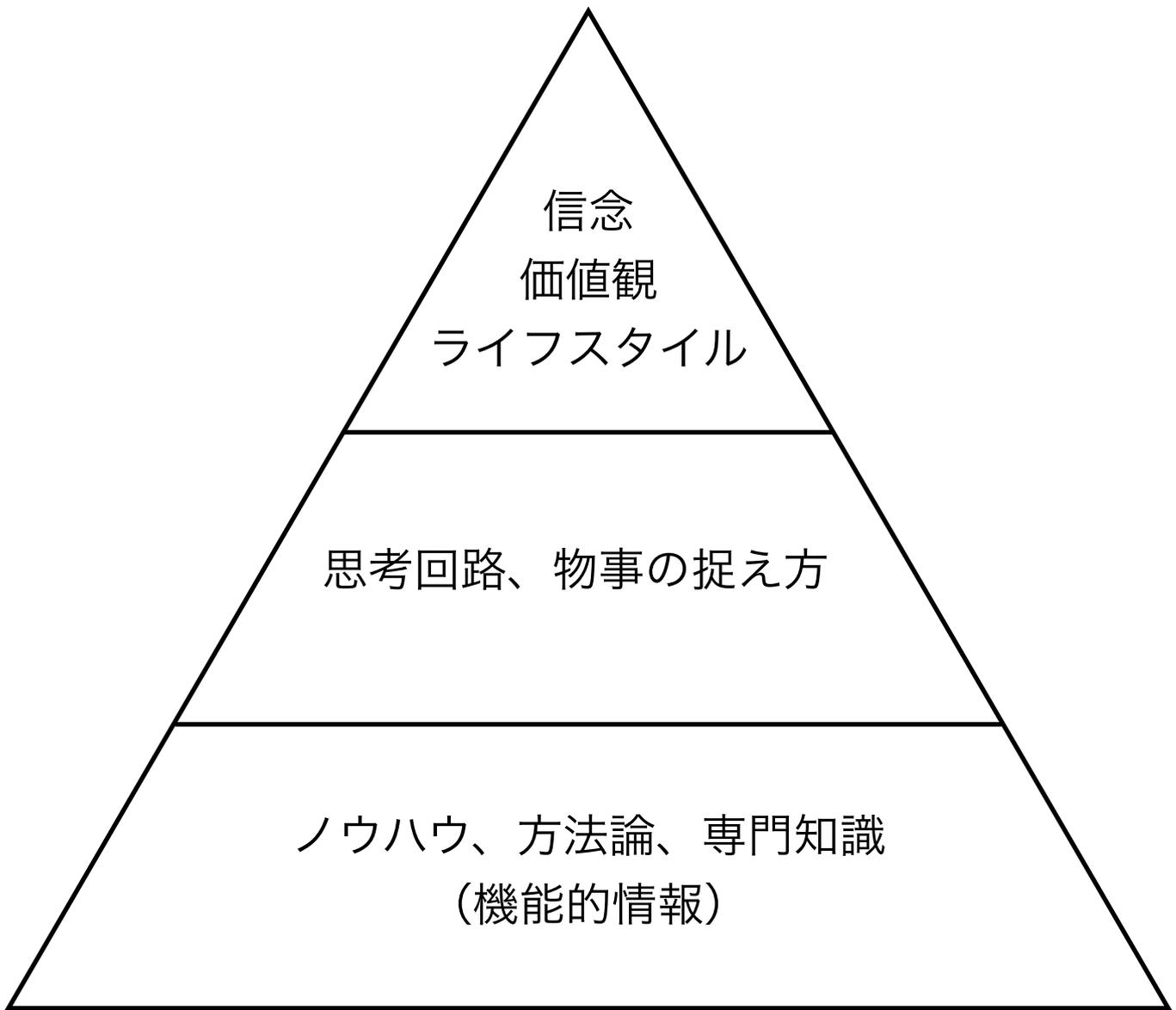
ですが、外に出て誰とも交流することもなかったので、

**経験値も貯まらなければ人間的成長や変化なども何も無く、ステージが上がっていかない感というか、人生が停滞している感覚があったのを覚えています。**

でも、生活するためにはお金を稼がないといけないから、そういった違和感を感じつつも現実から目を背けながらトレンドアフィリエイトをひたすらやってました。

早くこの状態から抜け出したい、とは自覚しつつも、飯を食うために仕方なくやっている状態でした。

下のピラミッドの図をご覧ください。



そもそも、本当に情報発信ビジネスで長く生き残ろうと思ったら、ピラミッドの一番上の部分の

- 信念
- 価値観
- ライフスタイル
- こだわり

- ・ 想い
- ・ 何を大事に生きているか

という所を発信するべきです。

「機能的価値より感情的価値の方を重視するべき」

とずっと僕は言い続けてきましたが、まさに感情的価値を提供できるのがこの部分だからです。

もちろん、具体的なノウハウだったりその分野の方法論やテクニック、知識や情報などの機能的価値も重要です。

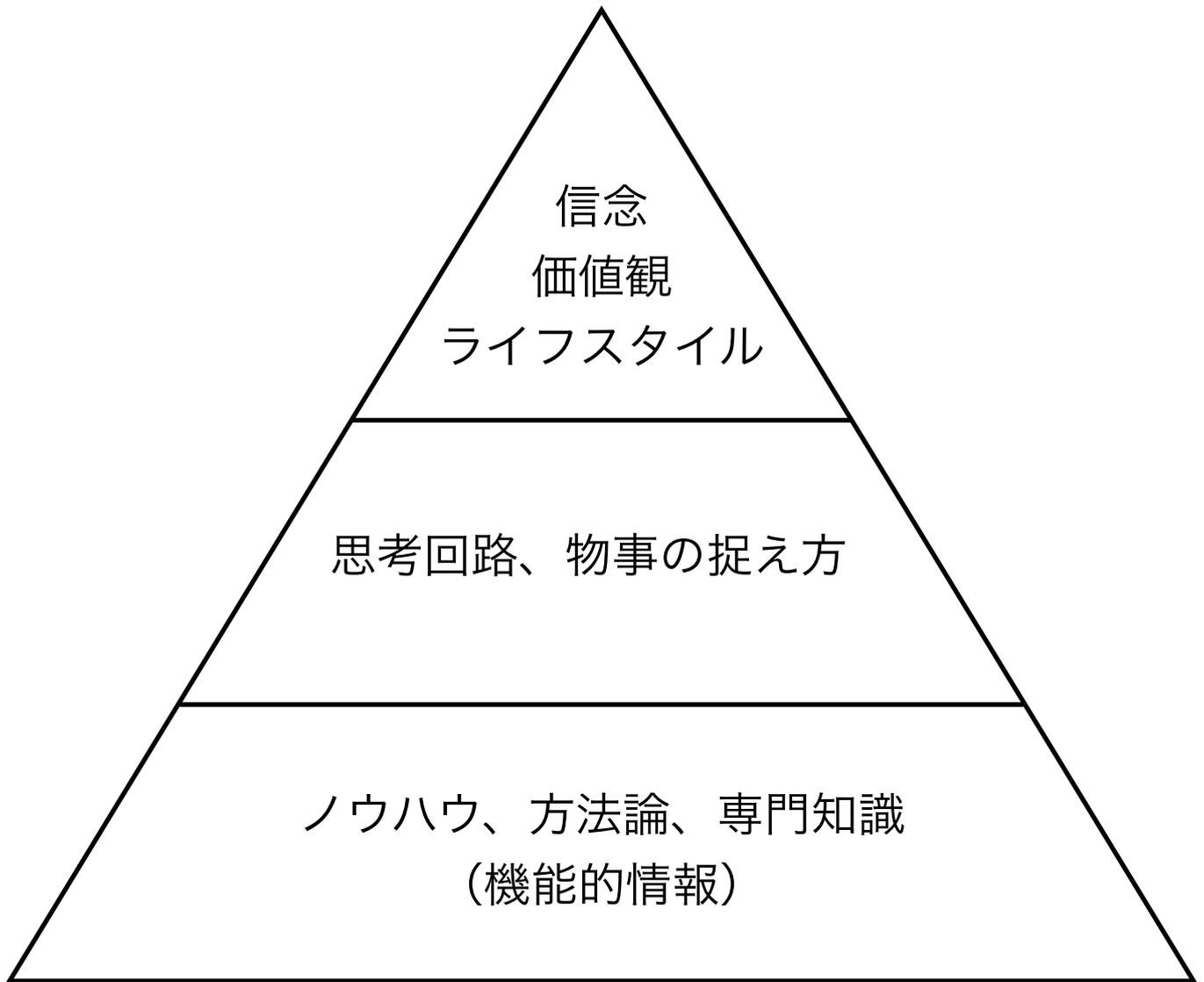
ここは無しでいいという事が言いたいわけではなく、

それ以上に、**自分の目指すビジョンだったり理念を共有する事が何より大切になってきます。**

僕の発信をずっと追ってくださっている方なら分かると思いますが、そうする事で差別化できるからです。

つまり、実績や経歴が凄い人など、様々な発信者がいる中で『自分が選ばれる』理由にもなります。

もちろん、他にも理由はあります。



## ピラミッドの下段と中断の

- ・ 思考回路
- ・ ノウハウ、方法、専門知識

は、時代の流れ的にAIに代替されてもおかしくありません。

分かりやすいので言うと、ChatGPTですね。

例えば、

- **商品を買ってくれた顧客の属性や情報**
- **販売までの導線や行動履歴**
- **アポ単価や継続率**

とかをAIにお願いすれば、データや情報をもとに分析にして確度の高い解を正確に出してくれます。

- 今何をどの優先順位でやればいいのか？
- どの数字を追って改善していけばいいのか？

というようなマーケティングなどの施策もAIが教えてくれるって事ですよ。

機能的なスキルとか専門情報は、人間よりAIの方がよっぽど優秀です。

機能的情報ばかり書いてるコンテンツ販売も今後売れなくなりそうですし、

**さっきも言ったように、マーケティングのアドバイスもAIの方が正確で優秀です。**

つまり、コンサルティングもAIに代替えされてしまうんです。

**「もはや人間って要らなくない??」**

っていう事なんですよ。

だからこそ、本当に情報発信ビジネスで稼ぎ続けて生き残ろうと思ったら、

**もっと『自分である理由』や『自分が選ばれる理由』を強化する必要があります。**

さっきのピラミッドの図の一番上の部分である、

- ライフスタイル
- 信念
- ビジョン
- 価値観
- 想い

というような所をもっと表現すべきです。

ノウハウとか方法論とかの情報を横流しして稼いだり、  
AIに代替可能なことをわざわざやるのって、

**本当にお客さんに価値を提供できているのか？**  
**本当に社会の役に立っているのか？**

って事なんですよ。

## ●稼げない、結果が出ない真の理由

副業で稼げなかったり、結果が出ないのは、勿論その人の実践量だったりマインドだったり能力だったりすると思いますが、継続せずに途中で辞めるから、ってというのが大きな原因としてあります。

大事なのは、じゃあなんで継続できないのかって考えた時に、仕事が忙しいからとか時間以外の理由の所を掘り下げた時に、

そこに自分の『**アイデンティティ**』が無いから

というのが理由として大きいです。

ここでいうアイデンティティとは何かっていう、

- ・ **なぜその副業をやるのか？**
- ・ **その副業を通じて何を得たいのか？**

という意義や目的のようなものもそうですし、

- ・ 自分らしく稼ぎたい
- ・ 自分の得意を中心に組み組みたい
- ・ 好きな形でやりたい

というような、ざっくりいうと

**“自分らしく、自分の欲求を  
満たせる形でビジネスをしたい”**

みたいな事です。

それを感じられないから、みんな途中で副業とかビジネス  
に対しての熱が冷めて、辞めていくんです。

- ・このやり方が稼げるから
- ・流行しているから

とそっくりそのまま真似したり、テンプレ通りに実践して  
いくとそこに『自分らしさ』は無くなっていきます。

だから多くの方は、途中で手が止まって挫折してしまうん  
ですよ。

例えば、アイデンティティの一つとして

**『人の役に立った上で稼ぎたい』**

**『社会貢献として価値をしっかりと提供して稼ぎたい』**

みたいに、社会の役に立ちたいっていう欲求ってありますよね。

「別に社会の役に立たなくても稼げたらそれでいい」

っていう気持ちでは、長続きしないんですよ。

それで一時的にやる人もいますが、大体みんな悩み始めます。

転売で悩む人が多いのはその為です。

転売はざっくりいうと、安く仕入れて高く売るっていう繰り返しなので、価値を提供している実感が得られにくいんです。

## ●みんな“お金”だけ欲しいわけじゃない

ビジネスや副業を実践している目的として、お金を稼ぎたいというのは勿論あると思います。

ですが、お金そのものに悩んでいるわけではありません。

多くの人は、本当に得たいものは別にあるんです。

**ビジネスや副業を通じて自分を高めたり、  
成長したり、視野を広げたり  
人生のステージを駆け上がったりしてきたい！！**

と多くの人は考えています。

(こういうのも、アイデンティティです)

あとは、劣等感を克服したい、という気持ちでビジネスをやっている人も多いです。

どういう事かと言うと、

僕は以前、周りの知り合いや友人よりも年収が高くなれば自分に自信が持てる、と勘違いしていました。

周りが年収300万なのであれば、自分は年収1000万になればみんなから凄いと思われて自信が付くんじゃないのか、

周りから認められるんじゃないのかって思っていました。

**つまり、収入そのものに悩んでいるわけでは無かったんです。**

劣等感を克服したい（自分のアイデンティティを確立したい）という目的の為の手段として、ビジネスを捉えてしまっていました。

僕自身の経験も踏まえて分かるんですが、みんな結局そうやってアイデンティティに悩んでいるんですよ。

ただ単に銀行口座のお金を増やしたいだけでは無いんです。

**もちろん、アイデンティティで悩むこと自体が悪いわけではありません。**

自分らしく在りたい、っていうのは人間の普遍的な欲求ですし自然な事ですから。

そもそも現代において、人間の三大欲求（睡眠、食欲、性欲）をほとんどの人は満たされています。

生活する為に必要なお金は会社とかで稼げますし、ネットを開けば性欲を解消できますし、雨風を凌げる安全な家で寝られていますよね。

じゃあみんなこういった欲求を持っているかというと、**より高次の欲求です。**

マズローの五大欲求でいうところの社会的欲求、承認欲求、自己実現欲求の部分です。

そこを欲求を埋めるかのように

- ・スピリチュアル
- ・心理学
- ・本来の自分探し
- ・才能の見つけ方

みたいな本や動画がここ数年、ずっと流行ってますよね。

なんで流行っているかっていうと、答えは唯一つ。

シンプルにmアイデンティティに悩んでいる人が多いから。

そしてそれは、同時にビジネスのチャンスでもあります。

**自分らしく生きるには？  
自分にあった人生を送るには？  
自分に最適な働き方は？**

そういった深い悩みを抱えている人が多い（ニーズがある）  
という事なので、

**その悩みを解消できるような人が、今後は生き残って  
いきます。**

そしてそれは、ChatGPT等のAIには解決できない領域で  
す。

劣等感や根深いコンプレックスは、  
正しい答えを示されたらといって解消される問題ではあり  
ません。

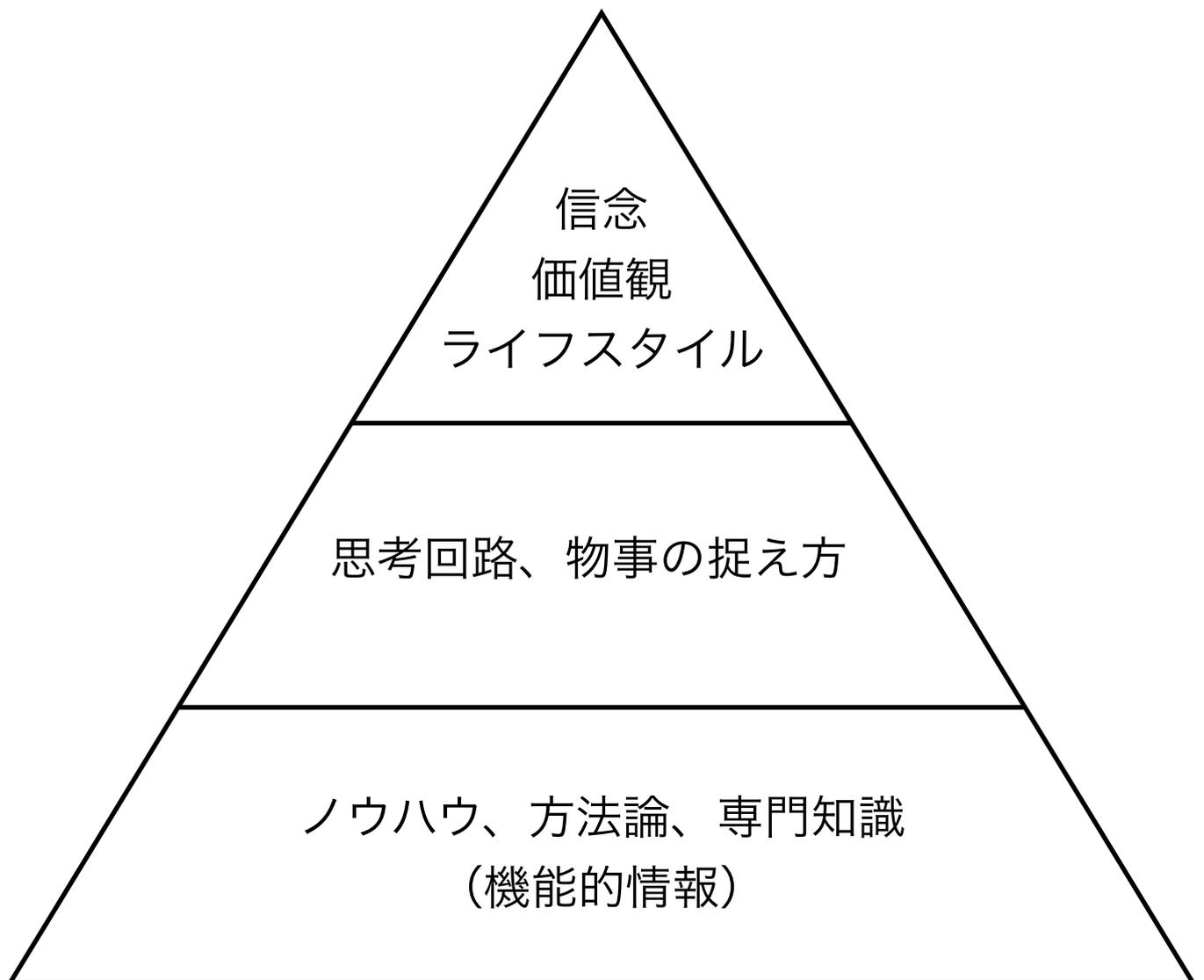
例えば、肌がニキビだらけで太っていて、女の子から全く  
モテない人生を送ってきた人に対して、

「外見整えればいいですよ」

っていうように正論を伝えたからといって、根本問題が解決されるのか？その人が本当に前向きになって行動できるようになるのか？って話です。

**正確な情報を知ったからといって、問題解決されるというわけではないんです。**

じゃあ僕らが何をすればいいかっていうと、



さっき伝えたように、このピラミッドの一番上の

- ・信念
- ・価値観
- ・ライフスタイル

の部分をもっと見込み客の人に対して訴求し、体現していく事です。

**ノウハウなどの機能的な情報や知識で勝負せず、実績ある凄い人ともAIとも比較されないので、長期的に稼ぎ続けるビジネスを構築する事が可能**

になります。

ただ、僕も昔は、業界の枠組みの中で争っていました。

理念や軸がなく、自分らしい活動や企画もせず、誰かのコンテンツや教材を見て学んで、猿真似のように稼ぎ方を伝言ゲームのように伝えるだけ。

そんなラットレースの中にも

他人にマーケティングを仕掛けられるし、  
自分の方向性を見失うし、  
成長を実感できない。

実績やノウハウで勝負するから、ChatGPTという突如現れた黒船に負けてしまうんですよ。

だからもっと自分の信念や価値観、自分なりの哲学を発信すべきです。

ブログでも書きましたが、僕は先月プーケット（タイ）に行ってきたんですが、そこで再認識しました。



ヤオノイ島と言われる、日本人が滅多に行かない秘島でバイクをレンタルし、そこで島一周した時に感じたことですが、

なんというか、とにかく平和。

「平穩」という言葉がまさにぴったりの空気。

鳥のさえずりや木など自然に囲まれ、ゆっくり時が流れて非常にのんびりとした雰囲気でした。

現地のタイ人はみんなフランクで温かく、全員が近所の優しい人みたいな。

「夕飯のカレー作りすぎちゃったから、良かったら食べて～」

と言ってくれそう感じっていったら伝わりやすいですかね？笑

**とにかく島全体がのんびりとしてして、争いだとか競争だとか勝負とかは無縁の世界。**

日本を離れてみたからこそ、ヤオノイ島では資本主義を感じませんでした。

最初はめっちゃいいなって思ったんですけど、

「あ、これずっとは無理だ」

ってなりました。

穏やかで平和な空気感は好きなんですけど、じゃあずっとのんびり、ダラダラ生きたいかって言うと僕はそうではありません。

やっぱり思ったんですよ。

資本主義を感じなかったとはいえ、「じゃあお金を稼がなくてもいいのか？」と言われてたらそんな事はありません。

家賃や光熱費とか、生きるために仕事をするし稼ぐことは絶対に必要でまあそれは当然過ぎるんですが、

お金（エネルギー）を稼がないと、それこそこうやって海外に行って新しい経験をしたり学んだりする事はできません。

**お金を稼いだら経験に投資して、  
視野を広げたり知見を深めたり成長していきながら、  
その学びを読者の方やクライアントの方に還元していく**

というよう感じで僕に付いてきてくれる人と一緒に僕自身も成長して、強みを伸ばしたり苦手な事を克服したり、ステージを上げていきたいなと改めて感じました。

**その理想を実現させる為にも、お金を稼いでいく  
(価値を提供していく) 事は絶対に必要です。**

## **●どうやってラットレースから抜け出したのか？**

じゃあ僕がどうやってそのラットレース（枠）から抜け出したのかというと、

自分の指針や芯が明確になったからです。

僕の人生のコンセプト（優位性、強みや弱点、目指してる未来など）から棚卸しをして、

- ・自分がどういう時にエネルギー上がるのか？
- ・何を大事に生きていくのか？
- ・心から得たい事はなんなのか？

そういう奥底の欲求と向き合っていました。

ですね、結局みんな世間が勝手に作ったルールだったり、ヒエラルキーの中で『縦の勝負』をしてしまっているわけですよ。

縦の勝負って何かって言うと、

- ・他の人より年収が高くあるべき
- ・性格が良くて賢い美人と結婚すれば勝ち組
- ・人より友達が多くて人生経験豊富の方がいい

みたいな、資本主義のルールの中での争いみたいなイメージだと思ってもらえれば。

これは言い換えると、

**『自分のアイデンティティを確立しようとしている』**

とも言えます。

例えば、

「周りが年収300万だから、年収1000万になればきっと自己肯定感が上がって、自分に自信が持てるようになるだろう！そんな自分になれる！」

みたいな。

でもこれは残念ながら幻想です。  
みんな勘違いしてます。

そうやって縦の階段を駆け上がっていけば、  
周りの人に認められて自信が付いて、  
自分の人生が前に進む

と思ってますが実際そんな事はありません。

むしろそんな考え方だと、**永遠にラットレースから抜け出せなくなります。**

なんでかっていうと、単純な話で

**“上には上がいる”**

からです。

月収50万達成すれば、月収100万の人が眩しく見えて、

「きっと月収100万達成すれば、なんか魅力的な人間になれそう！」

と、自分の芯や本当に大事にしたい価値観を無視して突っ走ったりします。

で月収100万達成したら今度は

「月収300万にいけばもっと褒められて、認められて何かが変わるんじゃないのか？月収500万までいけば…」

みたいに、

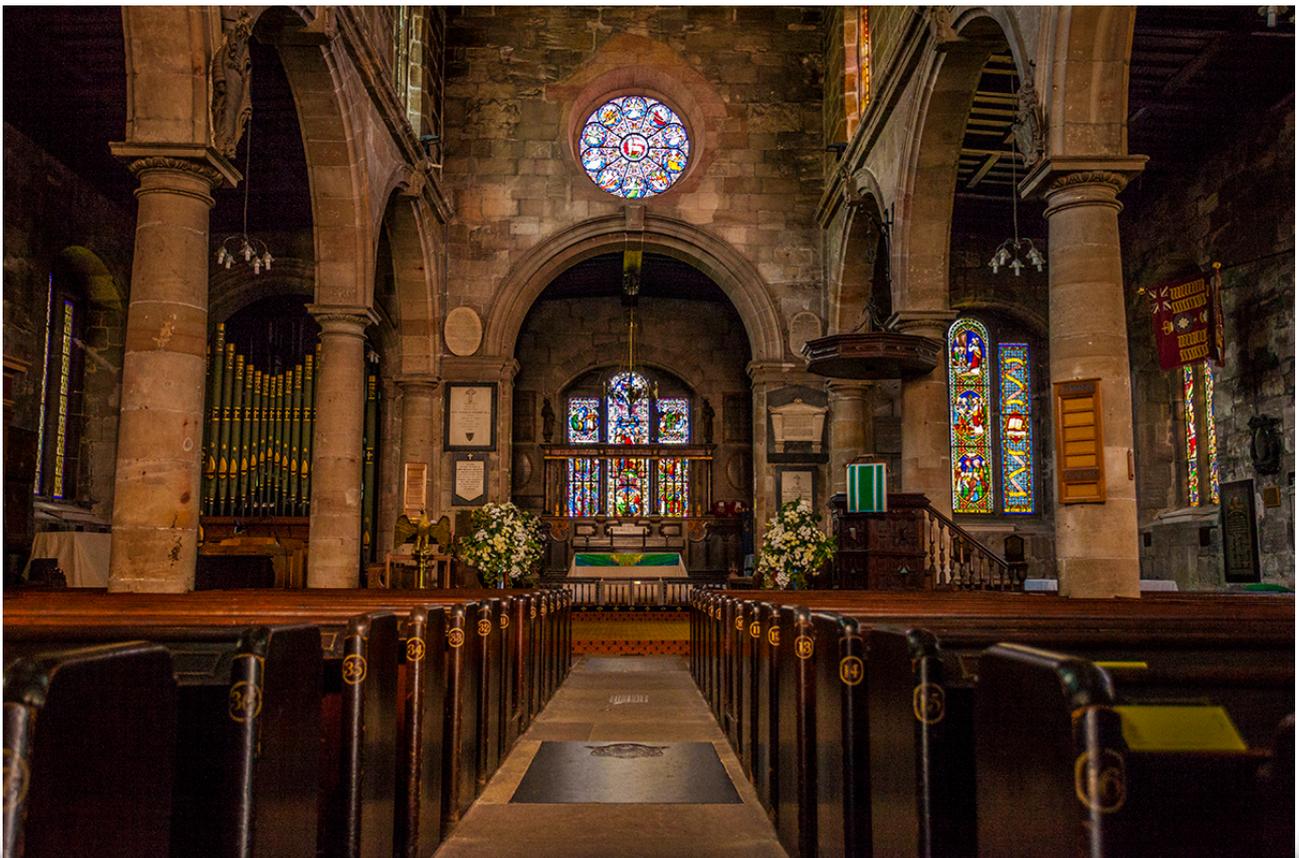
**いつの間にか資本主義中心の枠組みの中で生きる事になります。**

縦の勝負をすれば、もっと周りや他人に承認されると誤解しているんです。

なんとなく分かると思いますが、世間の枠組みや縦の勝負をしていても、充足感が不足し、満たされない気持ちが永遠に続いてしまいます。

だからやる気も無くなり、働き方に悩んでしまうんですよ。

## ● 『絶対君主』 であれ



だからこそ、世間の物差しではなく、自分の物差し、尺度で生きるべきなんですよ。

周りに踊らされるのではなく、

**自分が主導権を握る  
『君主』であるべきです。**

縦の勝負や世間が作った枠組みなんて、無視でおkです。

そういった枠の外から客観視（俯瞰）が出来るようになれば、周りからどう思われようと、

自分が心からやりたい活動（ビジネス）や勉強に没頭できます。

**没頭できるからこそ、エネルギー（意志力・不安・閉塞感）が漏れずにより多くの循環を起こしていけます。**

知見や経験をもとに、それを読者やお客さんに還元して  
関わる中でさらに成長ができ、  
多くの価値を提供できるようになるからこそ  
喜んでもらい、より人が集まるようになって…

みたいな循環を起こしていきます。

こうやって『自己成長と貢献』が繋がるのが情報発信ビジネスの良いところです。

僕がいつも言っている

『日常とビジネスを統合させよう』

ってというのはこういう事です。

縦の勝負や世間が作った枠組みから抜け出すって聞いたときに、もしかしたらネガティブな印象を受けるかもしれません。

でもそっちの方が、セルフイメージ高くて本当に自信のある人の選択、決断です。

縦の勝負や世間の作った枠組みにしがみついている人の方が、本当の意味で自分に自信がありません。

これはどういうことっていうと、例えば

「いま月収20万だけど、月収100万になれば自信持てるようになるんですよ」

「女の子との経験人数増やせば、もっとレベルの高い美女と付き合えそうな気がするんですよ」

「法人向けの事業をやれば、働き方のステージ上がる気がするんですよ」

みたいな。

これは言い換えると、

**「もう2,3歩、縦の階段を上がっていけば、自分に価値があると思えて自信が付きそう」**

って考えているって事です。

つまりその時点では、自分の中で指針も芯もベクトルもバラバラで、自分に自信が無い証拠。

世間から与えられたピラミッドのどの階層にいるかで自分の価値を決めてない？

自信があるかどうかを決めてない？

って事なんですよ。

他人から認められる前に、自分自身を承認できていないですし、それって自分を軽蔑している行為ですし、何よりその事実に関心を持っていません。

自分の人生のベクトルや指針を中心に『君主』として活動し生きていく方が、

他人や周りの人から見られた時に、よっぽど軸があって自信がある人だと思われます。

みんなが同じ方向に向かっていて電車に乗っているのなら、自分だけその電車から降りて、自分で車で好きな場所に好きなルートで行けばいいんですよ。

そっちの方が

「なんかあの人、自分を持ってるな、軸があるな」

って魅力的に映ります。

## ●自分らしい働き方を実現させる為に

世間が用意したレールや縦の勝負から抜け出して、『絶対君主』として自分の人生の指針を明確にし、その上でビジネスの活動をしていくべきなのですが、

「自分軸で発信しよう！」

「自分らしい働き方をしよう！」

って言ってる人たちが実際に自分らしい情報発信やビジネスを体現できているかって言われると、多くの人はそうではありません。

このレポートの冒頭でも言いましたが、

みんなと同じようなサービスを出して同じような企画をやり、教科書通り、型通りの稼ぎ方を部屋でやってるだけです。

せいぜい近くのカフェで作業するぐらい。

人生とビジネスが繋がるような活動、何もしてませんよね？っていう。

**そんな状態だと何も自己成長しないし、人生前に進んでいきません。**

「じゃあ2週間ぐらいヨーロッパの方に海外旅行行ってみよう」

みたいな盛大な事をやる必要はないですけどね。

それだとすごくハードルが高いと思うので。

だから抵抗なく始められるように、

**“今の自分が実行できる、小さなレベルのもの”** でやれば  
いいです。

で、慣れてきたら少し負荷がかかるような企画だったり活  
動をしていけばいいです。

現状でできる規模感で動いていく事が重要。

そうじゃないと、最初の一步が踏み出せないから、やりた  
い事を実現させるのがどんどん遅れます。

5年遅れるなんてザラですよ。

例えば

**「月収100万になったらコミュニティ作って、気の合う仲  
間で飲み会とか旅行したいと思ってるんです」**

っていう人とかの場合、

稼げたらとかじゃなくて、今すぐ2,3人集めてやりたい事やればいいんですよ。

「仕事が忙しいから」

とか

「時間が中々取れないから」

っていう気持ちも十分分かります。

でも、

～～になったら

～～が出来るようになったら

～～の準備ができれば

なんて言ったら、いつまで経っても自分がやりたい事は出来なくなります。

完璧でなくてもいいから、スモールな形でGOすればいいんです。



これもプーケットに行って感じたことなんですが、

基本的に現地のタイ人は、僕ら日本人とは英語で話します。

一緒にブーケットに行ったメンバーの中には、海外移住を考えていて、英語をスラスラ話せるようになりたいという人もいました。

ただ、英語を話せるようになりたいのなら、先に海外に住んじゃえばいいんですよ。

英語の勉強をコツコツして、英語力を上げてから移住しよう、っていう気持ちも分かるんですが、

「準備が足りないから…」

とか必要ありません。

**完璧なんて一生やってこないです。**

他の例でいうと、社会人一年目で初めて就職する時、知識とか能力とかないですよ。

業界研究とかで多少知識はあるかもしれませんが、仕事を進めていく上で必要なスキルは0に等しいです。

そんな新入社員でも、会社に行ったら技術は磨かれて知識もスキルも身に付いていきますよね。

「能力が無いから」

なんて言ったら一生就職できません。

**今すぐ動いたり実行するから、早く経験値が溜まるしスキルが習得できます。**

だから準備に時間をかける必要なんてありません。

やった事ない事や新しい事にチャレンジする時に不安になる気持ちもすごく分かります。

僕も未だに普通に緊張したり不安になったりしますから。

でもそこは、勢いとノリです。笑

ふざけて言っているように聞こえるかもしれませんが、ガチでこれですよ。

バンジージャンプ飛ぶ感じというか、エイヤッ！！

と勢いでいくっていうのがポイントです。

身も蓋もないかもしれませんが、  
まじで「ノリ」が大事なんですよ。

他には

**「会社の給料と同じぐらいの月収30万達成して脱サラして、余裕が持てたら親孝行したり、社会貢献したいです」**

っていう人とか何人も見てきました。

それもまったく同じで、今すぐ始めればいいんですよ。

大掛かりな事は不必要です。

親孝行だったら、例えばですが

「いつもありがとう」

みたいに感謝の気持ちを言葉にすれば、時間もお金も要りませんし、今すぐ出来ますよね。

社会貢献だったら、今から公園とか道路に落ちてるゴミを拾ったりすればいいじゃないですかっていう。

**で、その様子をSNSに投稿したり活動模様を発信すれば、自分がやりたい事と情報発信が一致している状態になりますよね。**

「いつか、仕事とか人間関係の悩みとか人生全般に関してコーチングしたりコンサルできるようになりたいです！」

っていう場合も同様です。

知り合いや友人、身近な人の悩みをじっくり聞いてあげたりとかだったらすぐ出来そうですね。

いきなり何十万とかお金を貰って完璧に指導したりコーチングできなくていいです。

いま自分ができる範囲で、小さくスタートさせればいいんですよ。

で、教えてる様子だったり、相談にのっている写真を撮って投稿したり発信すれば、それってビジネスとして最初の一步踏み出せてる事になります。

慣れてないことなので、負荷がかかると思いますが、どんなに小さな形でも、試行錯誤を繰り返すから成長し、成功確率がどんどん上がっていきます。

自分が人生をかけて

- **やりたい事**
- **興味ある事**
- **やってみたい活動**

は、スモールな形でいいからとにかく現状のできる範囲で進めていくからこそ、目標に近づいていくんですよ。

## ●自分らしい商品で月収30万～100万を達成させるまでの道筋

僕が指導させて頂いてるBizCampのメンバーさんも、人生のコンセプトを考えてもらって、そこからビジネスのコンセプトに降ろしてもらっています。

ほんの一例ですが、

- ・音楽が好きで、歌の上達方法のサービス等を提供してるボイストレーナーの方
- ・中学受験の控えているお子さんを持つ親御さんに向けたコーチングを提供している方
- ・メンタルを鍛える為に滝行やヒッチハイク等を行っている恋愛アドバイザーの方
- ・古着が好きで、コミュニティ運営をしている古着転売講師
- ・現役プロボクサーでジムを経営しているスポーツトレーナーの方
- ・ダイエットサポート事業を行っているプロの整復師の方

- ・子育ての発信をしているライフコーチ
- ・海外ブランドが好きで、転売や不動産事業を生業としているフリーランサー
- ・塾講師の経験を活かし、オンライン個別指導塾を運営している大学生の方

などなど、ジャンルは多岐に渡ります。

これまで説明してきたように、

**『人生とビジネスが統合される』**  
**『やりたい活動と提供するサービスを一致させる』**

というようにビジネスを設計すれば、

周りの目や流行に踊らさせる事なく、自分らしい形でエネルギーが乗る商品が完成します。

さらに、魅力的でユニークな企画やサービスも思いつくはずです。

例えば、毎月1万円払ってくれる人を、1ヶ月で3人だけ集めれば、1年後には月収30万円に到達します。

シンプルじゃないですか？

**月1万の商品 × 3人 × 12ヶ月 = 月収36万円**

という計算で、1年後には月収30万円達成というイメージです。

月収100万円の場合も構造は同じです。

**月3万円の商品 × 3人 × 12ヶ月 = 月108万円**

という流れです。

めちゃくちゃシンプルですよ。

あとは、これをどうやって販売していくだけの問題です。

「いきなりお金取るなんて自信無くて出来ません」

って感じる方もいるかもしれません。

その場合はめちゃくちゃ安くやってみればいいです。

5000円とか、なんなら初心者だったら最初は無料でも全然OKです。

**無料でもいいから見込み客の方と実際にやり取りしたり  
ZOOMを使って直接喋ってみたりする事で、**

**より相手の悩みも理解できるし、教える経験も積まれます。**

まったくリスクないですよね。

本編は以上となります。

質問や感想などは、僕の公式LINEから気軽にどうぞ。

→ LINEは[コチラ](#)

100%返信させて頂いております。