

フォロワー270の弱小アカでも  
少数の質の高い人だけを集めて

**リスト単価3万の仕組みを  
構築したライティングの秘訣**

フリスクです。

僕は過去に謎の凍結祭りによって  
Xのアカウントが凍結2回ほどされたり、

謎にシャドウバンを死ぬほど喰らったりとか  
でXの運用にめちゃくちゃ苦しめられ、

新しく作ったXアカは270フォロワー  
しかいない弱小アカですが、

**Xからは1日1~2リスト増加ペースで  
新規リスト獲得できるまでに復活できました。**

ちなみに、僕のファネルのリスト単価は3万で  
ステップ組んだり仕組み化してるんですが、

**リスト単価3万なので、  
30リスト獲得できたら3万×30リストで  
90万の売上が見込めるという計算。**

60リスト獲得できたら180万です。

なぜ僕がこのような仕組みやファネルを構築  
できるようになったのか、という部分を中心に  
書いていきますが、

いまの業界を見渡した時にふと感じるのが

**「教科書通りのやり方では限界があるな」**

って思うわけです。

発信者が大量に増えてこれまでの常識が  
通用されなくなってきたなど。

価値提供をたくさんしてれば新規リスト獲得  
して集客して、コピーライティング勉強して  
レター書けば商品売れるだろう、

って考えても、そもそも集客ができないという。

色々原因はありますが、一つ考えられるのが、

SNSからリストインした後の  
流れや企画の案内だったりとかの販売導線  
にもう見飽きている、っていう点。

「また同じ流れか」

「もうこれ飽きたよ」

って読者さんに思われるから  
行動してもらえないっていう。

「実力のある凄い人との横の繋がりや  
人脈を増やせば、信用されやすくなって  
圧倒的に商品が売れやすくなります」

ってどこかで聞くとと思いますが、  
これは半分正解で半分間違いです。

確かに、一時的には紹介や人脈による  
信用で売れることはありますが、  
あくまでそれって一時的なものです。

繋がりを持って、その人からの流入で  
リストインされたり集客できたとしても、

**そもそも自分のライティングや  
文章が無益だったり面白くなかったら  
読まれないです。**

そうになったらどこかのタイミングで  
必ず離れられます。

それは残酷な言い方をすると、

**“自分の実力やスキルで集めてないから”**

です。

「有益な発信を続けて期待値で買われる状態を目指しま  
しょう」

とかもよく聞くとおもいます。

でも結局、その有益な発信をすんごくすんごく  
意識していても反応悪いときありますよね。

(初心者の頃の僕もそれで長く苦しみました)

じゃあどうすればいいのかっていうと、  
一つのキーワードとしてあるのが

**“創造と破壊”**

です。

相手の固定概念やゲシュタルトを破壊して、  
自分でルールを作る (創造) 人こそ、

毎月何百というお金を安定して生み出し続けて  
ますし、この業界で長く生き抜くための  
持続的なビジネスを構築できてます。

誰かと比べて分かりやすいノウハウとか、  
～～さんよりも具体性のある内容とか、

比較が前提の“**相対価値**”ではなく、

誰とも比べられない“**絶対価値**”を  
提供すれば一人勝ちできます。

これは言い換えると、

- ・ 自分の城を作る
- ・ 自分に有利な土俵を作る

って事です。

No.1ではなく、オンリーワンの存在に  
なる必要があるんですよ。

僕がこれまで1万字を超えるレポートやコンテンツ、日々の発信で、

- ・ **自分である理由を作りましょう**
- ・ **自分の価値基準を明確にしましょう**
- ・ **集合的無意識の尺度はシカトしましょう**

と言いつけてきたのもそれが理由です。

型に当てはめて6つの教育を意識したり教科書通りのマーケティングを実施した所で、

読者さんが

「この人の文章を読み続けたい」

って感じなかったらぶっちゃけ意味ない。

だって、相手の感情が動かない文章はシンプルにつまらないからです。

僕は、AIを使ってアイデア出しを手伝ってもらったり、一部を協力してもらってというのは全然いいと思いますし、

ChatGPTそのものを否定する気は全くないのですが、

そういうAIとかに自分の文章を  
全任せにするのは反対派です。

それはチンパンジーマインド過ぎ。

そんな機械的で無味乾燥なエネルギーの低い  
文章を誰が読み続けたいのっていうw

というか、僕の発信読んでくださる方は  
そういうのに反応するような情弱層を  
集めたくないと思いますが。

余談ですが、

僕のPDF、ツイート、コンテンツ、LP、ステップ全部、  
僕以外には一文字も書かせません。

僕の文章だけに限って言えば、外注さんにも  
書かせてません。



**僕以外の人間 (機械) に文章書かせた瞬間、  
僕の世界、空気が一瞬で壊れるからです。**

お風呂の湯船に、黒い墨汁を一滴でも  
垂らしたら一気に全体が汚れますよね。

それと同じ。

言葉の選定、リズム、改行、語尾、言い回しとか、  
僕が書くからこそフリスクの文章になります。

だから一文字足りとも僕以外の存在に  
書かせないようにしてます。

ワンピースの作者である尾田さんが、  
読者さんに楽しんでもらおうっていう  
純粋な気持ちで漫画書くことよりも、

「金儲けしたいからがんばって書く」

っていう気持ちを優先させてたら  
ここまで人気にならなかったはずです笑

だから僕らの役割の一つとして、

コピーライティングの技術とかテクニックももちろん大事ですが、それ以上に

読者さんやフォロワーの人達に対して  
とにかく文章や発信を楽しんでもらう。

ずっと読み続けたいって思ってもらう事が非常に重要である、というわけです。

**だからファン (推し) の人も少しずつ増え、  
少ない認知からでもSNSが見られて  
影響力が増していきます。**

これからはより一層、既存の読者さんを大事に  
できる人が必ず勝ちます。

自分が企画の告知をする時だけ  
公式LINEやメルマガの配信をして、

プロモーションしない時期は価値提供の  
配信をまったくせずに放置。

そういう人も多いですが、  
自分の利益しか考えてない  
発信者に誰がついていこうと思うのか？

読者さんは都合のいい女ではありませんよとw

僕は何度も何度も何度も何度も何度も  
口酸っぱく言い続けてます。

**“与える人が、与えられる人になる”**

と。

利益が欲しい、反応が欲しい、認知が欲しい  
と自己都合を優先させるのは相手から奪う発想。

テイカーでしかない。

「この人みたいな思考をインストールしたい」

「この人みたいな価値観を取り入れたい」

と感じてもらわうからこそ、

自分の文章をずっと読み続けてもらい、  
商品やサービスの告知をしたらすぐ  
売れる状態が作れるようになります。

その為にも、

**“新しいパラダイム (価値基準) を提供し続ける”**

ってというのが必要不可欠です。

これは言い換えると、

『**価値観の変容**』を起こす必要がある  
という事です。

簡単に言うと、

今までこういうパラダイムで生きてきたきたけど、  
～～さんのパラダイムで生きた方が稼げそう。

結果出そう。人生すべてがうまくいきそう！！

と感じてもらうって事です。

情報空間上で、旧世界→新世界へ連れて行く  
って言い方もできますね。

ただノウハウやお役立ち情報を書くだけだと、  
情報空間上で臨場感が上がりません。

もちろんビジネスっていう場で考えた時に  
具体的な方法論やノウハウも必要です。

ですが、そういった  
**抽象度が低い情報だけを渡しても  
相手は本当の意味で成長できず、  
相手の世界は広がらないんですよ。**

その人は、情報空間上でゲシュタルトを構築  
できないからです。

過去に

- ・ 部活
- ・ 受験勉強
- ・ 筋トレ
- ・ 資格取得

とか、何かしらの分野で物事の習得が  
一気にできるようになった時あると思いますが、

その分野で結果出してる人やうまくいってる人の思考回路や、より上位の概念(ゲシュタルト)を取り入れたから。

っていう側面もあるはずですよ。

例えば、勉強とかスポーツでいうと  
計画の立て方という概念 (ゲシュタルト)とか。

「そうか、今まで結果出なかったのはこの視点が  
足りなかったからなのか！」

「この概念を取り入れれば成果出せそう！！」

と知るから相手は感情が動き、臨場感が高まります。

**こういうのが価値観の変容。  
パラダイムシフトです。**

日々のツイートやLINE、メルメルマガ配信、  
コンテンツなどのすべての文章でこれをやる事で、

「この人の視点をもっと学びたい！」

「思考を真似したい！」

「フィルターを取り入れたい！」

と、情報空間上での新世界に、興味を移動させる事が可能になる。

そうすることで、

**ファンの人でもできるし、  
企画を打ち出せば参加率が大幅に上がるし、  
高単価商品も売れやすくなります。**

情報発信者は、読者さんに憧れてもらう事が大切、と聞いたことあると思いますが、

『憧れを生む』っていうのは  
こういうのも一つです。

高級焼肉も回らない寿司もシーシャも別に  
要らないですw

大きな実績や知名度、肩書きで自分に憧れてもらうのは  
強者同士の競争でしんどいし、厳しいです。

だから実績も経験も少ない弱者こそ、  
新しいゲシュタルトや価値基準を提供し続け、  
価値観の変容を起こすことで、

格上ライバルではなく、  
『**自分が選ばれる理由**』ができます。

僕らは普段、

教材を買ったり  
旅行に行ったり  
映画観たり  
漫画観たり  
世にある新商品を買ったり

してるわけですが、  
そもそもなぜこれをやっているのか？

人は根源的に  
“**未知の体験や経験をしたい**”  
と思う生き物です。

新しい世界を味わいたいんです。



文章でそれを表現し、情報空間上で新しいゲシュタルトや視点を提供し続けるからこそ、ずっと発信が読まれ続けて生き残れる。

というか、そういうのが本来の情報発信の良さだと僕は思うんですよ。

**“自分の体験や気付き、視点を発信して、相手の人生に影響を与えられる”**

っていう部分に僕は魅力を感じてこの業界に飛び込みました。

SNSで喧嘩とか派手なことをして強引に注目や認知を集めるようなムーブしたり、

自分の信念を貫くよりもバズることを優先させたり、

誰が語っても同じようなノウハウを有料で売ったりする人も目立ちますが、

**そんな事をして、自分の読者さんは  
成長も変化もしないじゃないですか。**

もちろんそういった型に当てはめたような  
手法やマーケティングで一時的に売上は  
上がるかもしれないけど、

自分の文章を読み続けてくれる人は  
新しいゲシュタルトや視点って手に入らないですよ。

相手の世界は変わらずに、旧世界のままです。

もっと平たくいうと、  
「それって本当の意味で価値提供してないやん」  
って僕は思うわけですよ。

情報空間上で何かしら成長や変化が期待できる  
からこそ価値提供になるわけで。

相手のパラダイムをシフトするからこそ、  
(情報空間上で旧世界→新世界に移動させる)  
価値提供です。

情報発信するのなら、みんなでこの業界の  
“**価値の総量**”を増やせば、

参加した全体が得するからそっちの方が  
絶対おもしろいのになっていていつも感じます。

抽象度の低いノウハウとか教科書的な情報を  
伝言ゲームのように発信していても価値の  
総量って増えていきません。

極端な言い方すると、  
業界で似たような情報をグルグル何度も  
回してるだけです。

さきほど、

◎相対価値ではなく絶対価値を提供する。

◎情報空間上で自分のルール、世界を構築する

ってというのが必要だと伝えました。

このレポートを読んでくださってる方は  
文章力を上げたいと思っているはずですが、

だからこそ、自分の言葉に責任を持つべきです。

言葉がその人の世界観、空気感を映し出します。

小説と違ってまさにそうですよね。

それらも、日々「内的自己」と向き合ったり、内省  
したり自分の思考を言語化したり、

そういう地道なアウトプットによってほぼ決まります。

本を読んだり何かしらインプットする時も、  
アウトプット前提でインプットするから  
血肉になるんです。

だからライティング力を上達させたいのであれば、  
**“外部化する前提”**でインプットしないと  
何の意味もないです。

## 正解のない中で“解”を導くには？

ネットビジネス (情報発信ビジネス) は  
約20年以上前に日本に浸透し始めましたが、

その中で色んなプラットフォームが出始めて  
文化や界隈が生まれ、

それぞれの時代に最適化された動きや  
戦略が求められるようになってきました。

ビジネスでは抽象的な成功法則的な意味での  
正解だったり原理原則は存在しますが、

具体的になる (抽象度が下がる) ほど  
正解なんて存在しなくなります。

**自分で確度の高い“解”を導きだせる  
ようにならないと一人前の事業者には  
なれないんです。**

そして今の時代は情報発信者が多すぎて、

教科書的なマーケティングや  
型通りのやり方みたいなものでは  
通用しなくなってきました。

**なので今後、一人一人が正解を出せる力  
や問題解決能力を身に付ける必要があります。**

情報発信ビジネスで独立し、一人で飯を食べ続ける  
には自分で正解を出し続けるよう、

『思考力』が鍛えないと稼ぎ続けられずに  
消えてしまうのは言わずもがなです。

じゃあどうやって思考力を身に付けるのか？

これは一朝一夕では習得できなくて、  
もう日々の言語化でしか向上しないです。

前提として、

人はスコトーマ (心理的盲点) が  
無意識に働いています。

- ・ 自分の都合のいいように現実を捉えたり
- ・ 常識や先入観などのバイアスがかかったり
- ・ 主観で物事をみて合理的な判断できなかったり

みたいな事を無自覚にやっちゃうんですね。

エネルギーが漏れると抽象度が低くなるので、スコトーマが働く確率は上がります。

頭でモヤモヤしてる事や考えてることを  
言語化することで自分自身を客観的に見れます。

やれば分かりますが、  
というか実際にやり始めないと  
絶対にわかりませんが、

**「明らかに感情的な意思決定しそうにしてるな…」**

**「非合理的な選択を繰り返す癖があるな…」**

みたいな事に気付きます。

まあ、そもそも人間は感情的な生き物で、  
合理的な意思決定ができないんですが、

これ話すとまた長くなりそう&脱線するんで  
辞めておきますw

でですね、物事には何事にも  
「原因」があるわけです。

- ・ 行動できない原因
- ・ やる気が出ない原因
- ・ 文章書くのが続かない原因
- ・ 実践したのに数字が伴わない原因

こういうのも振り返ったり自分自身を疑ったり  
しないと見えてこないわけです。

なぜ？  
どうして？

なぜ？  
どうして？



なぜ？  
なぜ？  
なぜ？  
なぜ？  
なぜ？  
なぜ？  
なぜ？  
なぜ？

**原因が分らないと「対策」もできません。  
対策できないから永遠に1円も稼げない。**

成長しない。  
結果も出ません。

日本を代表するプロサッカー選手、  
本田圭佑が小学3年生から続けてきた  
「本田ノート」って知ってますかね？

起床・就寝時間、脈拍数、体重、  
食事の内容、練習内容の反省を書き続けて、

小学生から高校を卒業するまでにノート30冊  
使ったらしいです。

僕は言語化の重要性に気付かず、  
2～3年の年月と軽く数千万以上は損しました。

そんな昔の僕に向けて喝を入れてる  
レポートがこちらですw

→ [【フリスクの大恥失敗談】 会社員～独立、成功までの時間を大幅に短縮できる懺悔レポート](#)

今では毎日、Googleのスプレッドシートに  
生活習慣とかタスクに対しての振り返り、  
考察とかを書き殴ってます。

文章を書き終えた後、隙間時間、ご飯食べた後、  
こまめにその時の感情や自分の思考を  
ブレインダンプしてて、

寝る前とかもノートを用意して、

ラーメン食べたいとか  
ポテチ食いたいとか  
次の旅行はどこ行こうなとか

雑念をだーーーーーと書いて  
感情を吐き出してますw

ちなみに感情もエネルギーの一種なんですが、

**言語化することでモヤモヤした感情や雑念が  
スーーーーと無くなり頭が空白になる感覚が  
できます。**

言語化はエネルギー (感情) 漏れ  
を減らせる効果もあるので、  
もはややらない意味がわからないレベルです。

僕は最初、正直こういう感情の外部化 (言語化)  
や記録取ったり振り返りするのを舐めてました。

というか重要性に気付きませんでした。

でも、続けたらすぐに効果は表れて、  
**例えば、普通に取組んでたら約一ヶ月かかる  
タスクを5日ほどで終わらせるアイデアを  
思いついたりとかかなりの頻度で起きます。**

事業者として一人前になれるよう、

独立して一人で飯を食べ続けられるようになって欲しいので、

僕の生徒さんには必ず言語化を  
してもらおうようにしてます。

それ無しに、思考力は鍛えられないので。

**やはり、内省や言語化の量が多い人ほど  
課題や問題を解決する能力が磨かれるので  
多くの金額を安定して稼げてますね。**

## **【さいごに】**

ここまでご覧いただきありがとうございました。

今後の参考までに、このレポートの感想を書いてもらえるとまた頑張れます(笑)

感想はLINEに送ってもらえれば！

→ LINEは[こちら](#)

(書いてほしいテーマとかも気軽にメッセージください)