第7章 ネットビジネスを始めよう

始めるための前提認識

人と比べることの無意味さを知る

ネットビジネスを始める前からあれこれ悩む人がいる。その多くは手の届かないような「すごい人」と 自分自身を比べて、自ら自信を無くしているような状態だ。

例えば孫正義氏や堀江貴文氏の生い立ちや過去を知って「この人は自分と同じ歳の頃、既にこんなことを考えていた。それに比べていまの自分は……」「この人は起業にあたってスタートアップからこんなことをやっていた。自分は到底及ばない……」などと考える。

或いは、少し先を行くネットビジネス実践者と自分を比較して「あの人は一年目で凄い実績を出していた。それに比べて自分はダメだ」と、自己嫌悪に陥る。

この「人と比べる」という行為は無駄なことだ。

いまいるステージが違うのだから、比べること自体何の意味もなさないことを理解するべきだろう。

「すごい人」のレベルに届かなくても、あなたは目標とする収入を得て、理想の生活を手に入れること はできる。

そのためには、人と自分を比べたり自分に足りない点を探すのではなく、理想の未来を実現するために 自分がいまやるべきことを把握し、行動することだ。

自分が成長できているかを常に問いながら一歩一歩前に進めば良い。

目標を設定したなら、それを達成するために自分自身と向き合い、自分を信じて、不安や恐れ、或いは 精神的な弱さと戦っていくこととなる。

そのことを早いうちに理解するべきだろう。

貧しい思考からの脱却

せっかくのチャンスが目の前にありながら、それを掴めずに、いつまでたっても苦しい状態から抜け出せない人がいる。

あなたも一度くらいはそういう人を見たことがあるのではないだろうか。 或いはいつのまにかあなた自身が、そのような状態に陥っている場合もあるかもしれない。

苦しい状態から抜け出せない人の特徴として、ネガティブな言葉に思考が支配されていることが挙げられる。

その言葉は人生さえもコントロールするほどの力を持つ。

「"どうせ"上手くいかない」 「"やっぱり"無理だ」 「"そんなことは"できるわけがない」

このような言葉を発すると、それにふさわしい結果を呼び寄せることになる。 長い年月それが繰り返されると、貧しい環境に身を置くことが当たり前になってしまう。

さらに歪んだ方向に進むと「お金は汚い」「お金持ちは卑しい」と口にし、貧しい自分を肯定してしま う。こうなるともう自力では貧しい状態から抜け出せなくなる。

貧しいというのは、何も「お金がない」ことだけを言っているのではない。そこには往々にして心の貧し さも伴ってくる。

まさに「貧すれば鈍する」という言葉通りだ。

ところで世の中には、他人から見ると貧しく見えても、自分は十分満たされていると思っている人もいる。 本当にそう思っているのか、それとも単に貧しい自分を正当化したいだけなのかの違いは、「欲しがっているか、否か」によって判断できる。

一見貧しそうに見えても、これで十分足りていると本人が思っているのであれば、その人はそれで幸せなのだから何も言うことはない。

問題なのは「いまの暮らしで十分幸せ」と言いながら、ふとしたときに妬みやひがみの感情が湧いてくる ような状態だ。

本当にお金がなくても幸せなのであれば、自分の子供と同じ年頃の子のいる家族が、春休みに海外旅行に行ったり、子供のために豪華な誕生パーティを開くのを妬んだりはしないだろう。

もし、これまで自分の置かれていた環境が、「どうせ」「やっぱり」「そんなことは」といった言葉を日々当たり前のように交わす状態にあったのなら、あなたもそれに大きく影響を受けているはずだ。

それが家庭環境であった場合、貧しい思考の連鎖は次の世代へと続いていく。 このように言うと大げさに聞こえるかもしれないが、それほど言葉の呪縛は強力なのだ。 そのことに気づいたなら、できるだけ早いうちに思考を転換すべきだろう。

いま貧しい状態にあっても、そこから抜け出したい、或いはいつかは成功したいと願うのなら、自分自身 に対する考え方を変える必要がある。

それにはマイナスの思考をプラスの思考に変えていく訓練が必要だ。

「どうせ上手くいかない」→「もしかして上手くいくかもしれない」→「上手くいかせられるかもしれない」→「上手くいかせよう」→「必ず上手くいかせる」

このように、上手く行くことを最初からあきらめている状態から、「上手くいくことが自分の手によって可能になる」と"確信している状態"になるまで、自らの思考を変えていくのだ。

この「成功者の思考」を持つには、段階を踏まなければならない。 あせらず少しずつ改善していくことで主体性を持ち、行動力を伴う思考へと変われるはずだ。

これは高い受講料を払う必要のない、タダでいつでも何処ででもできる訓練だ。この訓練を終えた後には、自分自身への信頼と成功を手にすることができるだろう。

もし、一人ではなかなか上手くできそうになければ、「何かの力」を借りるのが最も早くて確実だ。

実は「ネットビジネスの力」を借りて、この訓練に取り組むことができる。

ネットビジネスを通して、少しずつポジティブな思考へとシフトしながら収益を上げる。 収益が上がると喜びが伴い、更にポジティブな思考が持てるようになる。

するとポジティブな思考を持った仲間もでき、あなたの生活そのものが充実して、毎日が楽しいものとなる。

このようにネットビジネスの環境に身を置くこと自体が訓練となり、貧しい思考は徐々に消えていく。

まずはじっくりと一つ一つ取り組んでいけば良い。

プラスの思考を手に入れたあなたは、目の前にこれまで見たことのない新しい世界が広がっていること に気づくことだろう。

一度新しい世界が開けたなら、その世界がまた新しい世界へとあなたを導いてくれるのだ。

まずは自分ができるところから

「自分とは土俵が違う人たちと自分を比べても、何も生まれないし前には進まない」。 そして「どうせ」「やっぱり」「そんなことは」と言っていては、お金がなく心の貧しい状態から、いつまでたっても脱却できない」ということを述べた。

それでは、いまの状態から脱却するにはどうしたら良いのだろうか。

まずは個人でもできるビジネスの中から、自分が最も興味のあるもの、できそうなものを一つに絞り、 小さな目標を掲げて始めてみることをお勧めしたい。

何よりも「自信をつける」こと。

そのためには、一つ一つの課題を着実にクリアしていくというプロセスを踏むことが大事だ。

例えばブログで収益を上げようと決めたなら、まずはブログを立ち上げ、初期設定ができるようになる こと。次に記事を書いてみる。

そして公開し、Google の検索結果にインデックスさせる――。

このように基礎的な作業手順を踏みながら、段階的にノウハウを習得していけば良い。

注目の集まる記事であるとか SEO に強い記事を書くテクニックといったことは、実践を通して後から身に付けていけば良いのだ。

自分にできることから始め、身に付けるべきことを一つずつ着実に自分のものにしていく。 これが遠回りのようで実は近道と言える。

地道に手堅く大きく稼ぐ

これまで自分がやってきたこととは全く違うお金の得かたを知ると、人は往々にして自分の力量を過信 して大きく出ようとする。

例えば会社員だった人がアルバイトを始めるとなると、「昼より夜の方が時給が何割か高いので、夜のシフトに入ろう」などと数百円の違いを手堅く考えられるのに、パチンコや競馬となると、いきなり何日もの賃金分をつぎ込もうとする。これではヤケドをしてしまう。

ネットビジネスはギャンブルではない。

しかしアルバイトと同じように地道にやるべきことをやっていけば、アルバイトよりも手堅く、そして

ギャンブルよりも大きく稼ぐことができる。

はじめて手にするお金はそれほど多くないかもしれない。

だが、会社員としてもらっていた給与よりも、自分の力で稼いだお金は何倍もの価値が感じられるはずだ。

自分の手で稼ぎ取ることによって自信がつき、それが大きな成果へと結びついていくのだ。

日記の効果を利用しない手はない

自分のモチベーションを維持するためにも、そして未来のあなたのためにも、日記をつけることをお勧めする。

それはなぜかと言うと、僕はこれまでにビジネスをゼロから始める人たちを何百人と見てきたが、その 一人一人にそこに至るまでの様々なストーリーがあり、それは成功した暁には伝説となり得るものだっ たからだ。

成功に至るまでには、目標を立てて努力したりスキルアップしたり、或いは趣味に夢中になったりと、 そのときは気づかなくても、思った以上に将来に繋がるインプットをしているものだ。

或いは、ビジネスを通して初めて「自分はこんなことが得意だったんだ」と気づき、やがてそれが強力 な武器となって大きな利益に結び付いたり、新しいビジネス展開へと繋がる場合もあるだろう。

いままで過ごしてきた時間、いま過ぎていく時間、そしてこれから過ごす時間の全てが、あなたのこれからの人生を成功へと導くためのストーリーであり、あなたを一層輝かせる伝説そのものなのだ。

そう考えると、誰かと自分を比べることもなくなり、日記をつけることで日々モチベーションを上げながら、目標に向かってやるべきことに集中できるのではないだろうか。

効果の高いメンタル強化法

世の中には、メンタルがめっぽう強く、ビジネスに向いている人がいる。

自己肯定感が高く、人からの評価が全く気にならない。だから何をするにもひるまず恐れを抱かず、平 気で果敢に立ち向かい、自分の思ったようにビジネスを成り立たせてしまう。

こういった人はビジネのみならず、何をやっても上手くいくように見えるし、実際に上手くいく。

このような人を、ただ羨ましいと思って眺めているようでは、あなたにとって良いことは何もない。 だが、メンタルの強い人の行動や態度を見習うことで、自身のメンタルの弱さを改善することができる。 これは効果の高い方法の一つだ。メンタルの弱さや自己肯定感の低さを自覚している人には特にお勧めしたい。

もちろんこれも「まねしようとしたけど自分にはできない」と、自信を失うことになっては本末転倒な ので、自分にできるところから少しずつ、気長に取り組んでいく気持ちで始めることだ。

自信を持って一歩を踏み出す

ここまで述べてきたことは、全て「自信のない人に自信をつけてもらう」ためのものだ。 その理由は「ネットビジネスを始めるには、自信をつける必要がある」からに他ならない。

ビジネスを途中で諦めてしまう要因は、つまるところ「自分を信じてあげられなくなったから」。 この一言に尽きる。

つまり自分を諦めてしまうのだ。

人と比べて自信を無くし、ネットに疎すぎて難しいと諦め、やってみるとなかなか収益が上がらずに自 分に失望する。

それでは「じぶん」があまりにかわいそうではないか。

どんなに知識やノウハウを身に付けても、それに比例して自信がついてこなければ、どこかの時点で自分を信じてあげられなくなり、リタイアしてしまう。

ネットビジネスは華やかな側面ばかりが取り上げられるが、実際の現場はとても地味でシビアなものだ。

弱い自分に勝たなければ成功は得られない。

甘い言葉に惑わされることなく、このことを予め肝に銘じておくことだ。

戦うために持つべき知識と心構え

ここからは、一歩踏み込んで少し厳しい話をしてみたい。

いずれもネットビジネスを始めて早々に挫折しないために「準備をした方が良いこと」と、「知っておいた方が良いこと」だ。

成功は始めてすぐに掴めるものではない。

そこに至るには誰にでも踏むべき段階があることを、ここでどうかしっかりと受け止めて欲しい。

戦いの準備と心構え

ネットの世界だったら楽して稼げると思っている人がいる。

そういう甘い考えの人を過去に沢山見てきたが、実際にビジネスを始めてみると往々にして「こんなはずじゃなかった」ということになっている。

いままで会社に守られ、与えられた仕事をこなして給与を得てきた人は、会社の「利益が出る仕組み」 の歯車になることで報酬を得てきたわけだ。

これからネットビジネスを始める人はそこから外へ出て、自分自身で利益を生み出す仕組みを構築することとなる。

インターネットというフィールドで戦おうとしているのに、そのための準備をせずに楽をしようとしていては稼げるわけがない。

「パソコンが苦手なんですが大丈夫ですか」「パソコンを持っていませんがスマホでもできますか」と言うのは、例えるなら、カメラマンになりたいのに「カメラが苦手なんですが大丈夫ですか」「カメラを持っていないのでスマホで撮ってもいいですか?」と言っていることと何ら変わらない。

ネットビジネスで稼ごうとするのであれば、パソコンの購入は「最大のリターンが見込める投資」と考えるべきだろう。

いまもらっている給料を飲み会や浪費に使うのではなく、自分の将来に繋がることに投資するというスタンスへと切り替えが必要だ。

パソコンの操作ができないのなら、ビジネスの実践を通して覚えていけば良い。

プログラミングや特殊な Web の知識、或いはパソコンを自作するような技術を身に付ける必要は全くないのだ。

ソフトをインストールしたり、ネットでわからないことを検索したり、メールができる程度のスキルが あれば、スタートとしては十分だろう。

僕がネットビジネスを教わり始めた頃は、何を自分で調べて学ぶべきで、何をコンサルタントに聞くべきかがよくわかっていなかった。

あるとき、ブログに入れ込む画像の「透過処理」に難儀した末に質問したら、「そんなのは自分で調べ

てください」と言われた。

そこで検索してみると、PNGと JPEG の違いを詳しく説明しているホームページがあった。

それまでは、こんなことが検索すればすぐにわかることだなんて知らなかったのだ。 それにいま思えば、高いコンサル料を払っているのだから何でも教えてくれるだろうという甘えが、心 のどこかにあったのかもしれない。

パソコンに慣れていない人は、インターネットをどんどん活用して、パソコンの操作に慣れるとともに 知識を深め、スキルを身に付けていくことだ。

ソフトのインストールさえできなかった人が、わずか半年で3000万円を売り上げ、2年経ったいまは 億単位の年収になっている例も実際にある。

彼はビジネスを始めるにあたり「パソコンがないのですが大丈夫ですか?」ではなく「準備すべきものは何ですか?」と聞いてきた。

成功するかしないかの違いはスキルの高さではなく、心構えの違い、本気度の違いと言えるだろう。

「楽に稼ぐことはできる」の真意

ネットビジネスを端的に表すと「ネットでは簡単には稼げない。 しかし楽に稼ぐことはできる」と言える。

これは「楽に稼ぐ仕組みをつくるために必要な知識やスキルは、一朝一夕で身に付くものではない。 コツコツ頑張って努力を積み重ねた結果"楽に稼げる領域"に到達する」という意味を表している。

ネットビジネスに何よりも大事なのは「継続」だ。 言い換えると、途中で投げ出してしまうことが最も機会損失となる。

ちょっと胡散臭い表現になるかもしれないが、「ひと月に一時間ほどメンテナンス管理するだけで、毎月 100 万円もの売上が立つ仕組みをつくることができる」というのは決して嘘ではない。

これは、そこに至るまでの様々な失敗や成功体験、身に付けた知識、そして積み重ねてきたスキルといった「資産」の構築によって、それまでの投資を一気に回収できる領域に達することで実現する。

こうした「楽に稼げる仕組み」をつくるノウハウが"自分の脳みそ"の中にある限り、何度でも仕組みを

つくることができる。

初めて試行錯誤しながら仕組みを構築したときには時間がかかったとしても、次からは格段に速いスピードで構築できる。

こうして複数のビジネス展開が可能となるのだ。

もし何かの理由で一つの仕組みが立ち行かなくなっても、また新たな仕組みを構築すれば良い。 そのノウハウが自分の頭の中にあることが、実は一番の「資産」となる。

だから、途中で諦めないで続けていくことだ。

途中で投げ出してしまうと、それまでやってきたことが全て無駄になってしまう。

楽に稼げる仕組みをつくれるようになるまで続けて欲しい。

それでは、どのような経過を経て「楽に稼げる」ようになるのかを、例を交えながら説明していこう。

成果は一気にやってくる

ネットビジネスの成果は二次曲線的に現れる。

例えば、1ヵ月目に3万円、2ヵ月目に6万円、3カ月目に9万円、4ヵ月目に12万円と、綺麗な右肩上がりに成果が出ることはほとんどない。

いまやインフルエンサーとなっている人や、どんなに成功している人でも、最初のうちはなかなか売上 が上がらなかったはずだ。

例えば、1ヵ月目に1000円、2ヵ月目に2000円、3ヵ月目にやっと5000円といった具合だ。

中にはハイペースで高い売上を上げる人もいるが、最初は修行期間があると心得ていた方が良いだろう。

じゃあ一体いつになったら 10 万円稼げるようになるのかというと、 $4 \sim 5$ ヵ月目にいきなり 10 万円となり、まもなく 100 万円の大台に乗るといったように、成果は一気に現れてくる。むしろこのようなパターンの方が多いのだ。

僕の場合も、やはり収益は二次曲線的に増えている。

16歳からビジネスを始めて、19歳でやっとひと月に80万円を売り上げた。

しかしこれは"最大瞬間風速"的に複数の売上が重なった結果で、このとき既にビジネスを始めて2年半 が過ぎていた。

その後は 10 万円の月もあれば 30 万円の月もあって、売上は全く安定しなかった。 そんな不安定な時期でも、ちゃんと売上が立つことを目標に実践を重ねた結果、21 歳のときに一気に 450 万円を売り上げたのだ。

その7ヵ月後には月商1000万円台となり、更に一年後にはその倍以上となっている。

僕はちょっと時間がかかりすぎているので、時間的な参考にはならないが、このように成果の出方とい うのは二次曲線的で、最初から安定して右肩上がりになることはまずないと経験的にも言える。

「複利は人類による最大の発明だ。知っている人は複利で稼ぎ、知らない人は利息を払う」

これは、相対性理論を発見したことで有名なアルバート・アインシュタインの名言だ。

資産運用の説明でよく引用されるが、実は「複利」は投資だけでなく、何かを達成しようとするときに も活用できることがわかっている。

「複利」を人生やビジネスの局面で活用する方法については、米 SUCCESS 誌の創設者ダレン・ハーディー氏も、著書『The Compound Effect(複利の効果)』において言及している。

その本の表紙には「JUMP START YOUR INCOME, YOUR LIFE, YOUR SUCCESS (あなたの収入、あなたの人生、あなたの成功が加速する)」と記されている。

ネットビジネスの成果の出方が二次曲線的なのも、この「複利」の力によるものだと言えるだろう。

こうしたことを理解した上でビジネスに取り組めば、誰もが陥りやすい「見えない未来に対しての不安」 といった、精神的なダメージを回避することができる。

収入が上がらないからと言って、すぐに諦めることもなくなるはずだ。

売上が上がる経験を通して、ゼロから利益が生み出される構造がわかってくると、売上推移の予測を立て、売上が順調に上がるまでにするべきことを着々と進めることが可能となる。

また、ビジネスを始めたばかりで右も左もわからない時期、いわゆる修行期間には、「自分の脳みそに投

資する」つもりで、経験や知識、スキルを積み重ねていくと良い。

様々な自分への投資の「点」が線で繋がったときに、一気に爆発するように利益が出ることをイメージして欲しい。

そして長期スパンで、最終的にどういう人生にしたいのかという大きな目標や夢を掲げ、それに向かって歩み続けることだ。

大きな目標に到達するためには、目先の小さな目標をつくり、それを一つずつクリアすることで大きな 目標に近づいていくことも覚えておいて欲しい。

途中で諦めないための資金確保術

ネットビジネスの成果は「二次曲線的に現れる」ということは、理解して頂けただろうか。

当面の資金を確保した上でネットビジネスを始める人は良いとして、いつになったら収益が上がるのか 先が見えず、不安を感じる人もいることだろう。

多くの人はこれまで雇われた経験しかなく、毎月決まった日に給与をもらうことが当たり前だったわけで、「仕事をしているのに、決まった日に決まったお金が入らない」ことに対して不安を抱くのは、ある意味で当然のことと言える。

お金が尽きるのが先か利益が上がるのが先かといった状況になると、精神的にも追い込まれてしまう。

そこで借金して背水の陣で挑み、成功を掴み取る人もいるが、そのようなことをしなくても賢く問題を切り抜ける方法はあるので、ひとまず安心して欲しい。

僕はなかなか収益が安定しない時期が長かったので、状況を切り抜けるために様々な工夫をしてきた。 そんなノウハウをセミナーやメールマガジンで公開すると、いつも決まって反響の多さに驚かされる。

実際に5万~10万円程度なら、誰でもすぐに収入を得ることができる。

提供したノウハウを実践して100万円以上稼いでしまう強者もいるが、その中には10代の女の子もいる。

こうした即金性のあるビジネスを一時的に行うことで、当座の資金を確保し、精神的に安定した状態で ネットビジネスを続けていくことが可能となる。

しかしすぐお金になるからといって、それをメインにしようとしても、いつまでも続くものではない。

こうしたビジネスは少し割のいい単発のアルバイトのようなものだ。

あくまで補助的な資金調達の手段だと認識して欲しい。

単発のビジネスは、その時々でいろいろなものがある。

よく「どこにいけばそんな情報を得られるのですか」と聞かれるが、ネットビジネスを長年やっていると、様々な情報が知人を通して直接入ってくる。

ここで説明したのは即金性のある小さなビジネスだが、僕の周りでは数千万円から億単位といった額の ビジネスや投資の話が日常的に飛び交い、誘いを受けることもしょっちゅうだ。

また、沢山の情報を得るようになると、何が良くて何がダメかもだんだんと選別できるようになってくる。

皆に役立つ良質な情報については、メールマガジンでも時々配信しているので、僕のメルマガに登録してみて欲しい。

ネットビジネスで成功すると、ビジネス以外の面白い情報も色々と入ってくるようになる。 その頃にはきっと目の前に広がる世界が、いまとは全く違って見えることだろう。

そこに行きつくには、とにかく諦めずに続けることだ。 そのための様々な方法をお伝えしてきた。

繰り返しになるが、「必ず自分にもできる」。 そう自分を信じることだ。

そして実はもう一つ、成功のために必要不可欠な要素がある。 それは「自分のプロデュースカ」、つまり戦い方だ。

では、個人が強みを活かしてビジネスの世界で戦うにはどうしたら良いのだろうか。 次にその方法を述べることとする。

弱者の戦略

自分のポジションを理解する

ネットビジネスを始めたら、まずは自分のポジションを正しく把握する必要がある。 それは「ビジネス上では自分は弱者」だということ。

弱者というのは、何をやっても弱くて負けるという意味ではない。むしろ個人の強みを活かして戦うこ

とができるのだ。

個人で行うビジネスでは、自分が決断さえすれば、アイデアをすぐに実行に移して、努力や能力をダイレクトに成果に反映させることができる。

早い意思決定で小回りを利かせて事業展開することで、利益を上げられるのだ。

このような戦法は大企業にはできない。

そもそも戦い方が違うのだから、強者、つまり企業と比べても意味がないことがわかるはずだ。弱者には 弱者の戦い方があるのだ。

『アド・アストラ-スキピオとハンニバル』(カガノミハチ著)には、幼少のハンニバル・バルカが語ったとして、このようなフレーズがある。

"強いってのはいい…強者は弱者から何もかもを奪い取れる 金も土地も女も 誇りでさえも… だけどたった一つ手に入らないものがある それが何かわかる? それは弱者に残された最後の武器…持たざる者の狂気だ あはっ"

ハンニバルは「ローマ史上最強の敵」として後世まで語り伝えられた、古代北アフリカの都市カルタゴ の武将だ。

2000年以上経った現在でも戦術家としての評価は非常に高く、彼の生涯や戦術を題材とした歴史小説やビジネス書がいくつも刊行されている。

ハンニバルは思いもよらない戦法で敵の意表を突いていく。 弱者でも強者に勝てることを教えてくれる。

では、ネットビジネスにおいて、弱者はどんな武器を持ち、どんな戦い方をすれば良いのだろうか。

持たざる者の戦い方

企業は資金と組織を使って課題を解決していく。

組織が大きくなればなるほど、現場の人間の専門性や実践力を十分に機能させることが難しくなる。

この点では絶対的に個人が勝る。

個人は、自身の強みである現場の専門性や実践力、そして機動力を最大限に発揮して戦えば良いのだ。 これが「持たざる者の狂気」となり、企業には決してまねのできない戦法を生み出す。

例を挙げてみよう。

ビジネスで使う Web サイトの制作や運用は、企業であれば往々にして業者に外注する。 或いは若い社員に任せる場合もあるだろう。

この時点で企業は「多くの人が Web サイトを閲覧して売上に繋がること」を期待しているかもしれないが、外注業者や社員にとっては「あくまでも頼まれた作業をきちんとこなす」のが仕事なわけだ。

外注業者はキレイで見やすい Web サイトを制作することはできても、インターネットマーケティングにまで精通して「商品が売れる Web サイト」を作ることは、ほぼ期待できない。

Web サイトの制作にあたっては、目的に応じて、新規ユーザーの獲得方法や、既存の顧客との関係性の維持・向上、そして販促などの戦略を立て、思惑通りに運用することを見越して構築する必要がある。

そのためには、それらを実行するためのマーケティングに精通する人が必要となる。 そうした人材がいない場合は、その Web サイトは有効な働きができないだろう。

大企業であれば広告代理店に外注する場合もある。

しかしその発注を決断する人も広告代理店の担当者も、あくまで組織の一員であり、個人のように身銭 を切るわけでもなければ、成功をもたらしたからと言って報酬が跳ね上がるわけでもない。

中には凄い能力や手腕を発揮する人もいるが、人生を賭けて死ぬ気で取り組んでいる個人とは、そもそもモチベーションが違うのだ。

また、有能な担当者が、自信を持って社内で戦略を提案したとしても、幾人もが出席する会議ですんなりとは合意が得られず、妥協点を模索しているうちに方向性がぶれることも往々にしてある。

このように、企業は資金を投じて組織的に問題解決をしていくため、細やかな予測を立て、計画通りの戦略を取れるとは限らない。

そして、不測の事態に対して臨機応変に対処しにくい場合もある。 投じた額に対する問題解決量としては、効率が悪いことが多々あるのだ。

一方、僕たち個人の場合は企業とは逆で、自身の売上や利益に直結する仕事を他人に任せるようなことはない。

ネット上でマーケティング戦略をどう実行すべきかを、ビジネスを通して身をもって実践しているので、Web サイトの立ち上げから運用まで、場合によっては集客して売上に結び付くまでを、細部にわたり頭の中でシミュレーションして、目的に沿った効果的な Web サイトを構築することができる。

また、個人の場合は自ら身銭を切るので、費用対効果、或いは時間対効果を考えながら効率よく物事を進めることが常態化しており、高い利益率を生む環境が整っている。

資金を投じるポイントを見極めてピンポイントに絞れるという強みを活かし、投じた資金や労力に対して、リターンの最大化が図れるように行動するのだ。

このように、個人は弱者の強みを武器としてビジネスに取り組むことができる。

いまではネットビジネス実践者が、企業からコンサルティングを依頼されることも珍しいことではない。 ネット起業家の中にはコンサルタント業のウエイトが高くなり、マーケティングコンサルタントの肩書 きで活躍している人もいる。

個人には個人が戦えるフィールドがある。

大企業に勝てないのではない。大企業と同じようにしようとするから勝てないだけなのだ。

個人の場合は、企業のように莫大な利益を上げる必要はない。

個人がネット上で稼ぐには、大きなスケールで考えるのではなくむしろ小さなスケールで、頭を使って 「個人だからこそできること」で勝負すれば良いのだ。

それで個人が理想のライフスタイルを実現できる程度の利益は、十分に得られることを理解して欲しい。

実践の基本的な考え方

個人の戦い方がイメージできてきただろうか。

ここからは、ネットビジネスを軌道に乗せるためのノウハウと考え方を述べることとする。

これは、僕自身の様々なビジネス展開で効果が得られた「効率を上げる方法」と、ビジネスを順調に拡 大展開している個人や企業の共通点を鑑みながらまとめたものだ。

大まかには、次の段階を踏んでビジネスを実践していく。

1. 労働収入の最大化 → 2. 仕組み化(自動化) → 3. 自動収益の最大化

まず労働収入を拡大し、次に自動的に収益を得る仕組みを構築する。 そして自動収益を大きくしていく。

この段階を予め把握してからビジネスを始めると、無駄なく順調にステップアップを図ることが可能と

なる。

具体的には次の行動や考え方を指針として欲しい。

1. 労働収入の最大化

①人に価値提供できるスキルを身に付ける

ネットビジネスと言う「利益を生む仕組み」を通して身に付くスキルは、自分の価値をどんどん上げていく。

僕の場合は、最初に「せどり」に取組み、モノを安く仕入れて高く売るスキルを身に付けた。 次に Web サイトを使ったアフィリエイト、そして YouTube で広告収入を得るビジネスへと移行していった。

こうして幅広いスキルを身に付けたことで、ネットマーケティングの知識も深まり、自身の事業の他に、 企業の様々なマーケティングコンサルティングを請け負うなど、ビジネス展開の幅が広がっていった。

②労働に対する利益を拡大する

はじめのうちは、一つの労働で 10 の利益しか得られなかったとしても、20、50、100 と、より高い利益が生まれるように、自分のスキルを磨いてくことだ。

そのためには「楽しいこと」でスキルを磨くのが手っ取り早い。

僕にとっての一番楽しいビジネスは YouTube だった。

動画制作は何時間やっても苦にならないこともあり、ある時期集中して YouTube 活用のスキルを磨いていった。

その結果、短期間で多くのノウハウを吸収し、他のそこそこ利益の出ていた事業よりも大きな成果を上 げることができた。

YouTube の実践で得たスキルは、いまでも僕のビジネスの強みとなっている。

③余剰金を持てるようになったら次のステップへ

必要経費と自分を磨くための自己投資に資金を使っても、なお余裕が持てるようになったら、次のステップに進む時期だと考えて良いだろう。

2. 自動化システムを構築する

①外注化とツール活用で効率アップ

全ての作業を自分一人でやっていると、時間に追われて限界が来る。

この問題を解消するには、人に任せられる作業を徐々に外注し、自分はできるだけ管理側になることだ。

ライティング、デザイン、イラスト、動画編集などの作業は、クラウドソーシングを利用すれば、有能な 人材を確保できる。

また、ネット上には便利なツールが無数にあるので、これを活用しない手はない。

例えば、文章校正ツールを使えば、文章チェックを効率的に行える。

他にも様々なツールを上手く活用することで労力が大きく軽減できるので、積極的に試してみよう。

こうして外注化とツール活用を進めると時間に余裕ができ、他のビジネスへのチャレンジも可能となる。

②仕組化とマニュアル化で「誰でもできる」仕事に

外注とツールを使うことに慣れてきたら、外注管理を人に任せると良い。

一つの外注グループが出来たら、次にマニュアル作りを進める。これは業務の平準化を図るのが狙いだ。

マニュアルがあることで、誰が辞めても、或いは新しい人が何人入ってきても滞りなく作業が進み、グループ全体が円滑に回るようになる。

『ガーバー流 社長が会社にいなくても回る「仕組み」経営』(堀越吉太郎 著)には、"誰がやっても同じ成果が出る仕組みをつくること"が、いかに大事かが説かれている。

「人」に依存しないで「仕組み」に依存するというわけだ。

事業を営む組織をつくる上でとても参考になるので、ぜひ一読をお勧めしたい。

③自動化システムを完成させる

仕組化はさらに続く。

次に、事業そのものを外注管理者に任せ、スタッフを統括して事業が円滑に回るようにする。

これで自分が指示しなくても、売上が自動的に上がるシステムが完成する。

3. 自動収益の最大化

①収益が生まれる仕組みを複数持つ

一つの自動化システムが出来たら、同じように利益を生む仕組みを増やしていく。

僕も YouTube の広告収入の他に、「教材の販売」「アフィリエイト」「コンサルティング」「ビジネスコミュニティの運営」などを手掛けてきたが、いずれも最初は自分で一通り実践し、作業のコツと収益の上げ方を把握した後、自動化システムを構築して売上を伸ばしている。

②安全に事業を拡大するための注意点

自動化システムは、一つ構築してみて上手くいったら次に着手する。 このサイクルを守れば、小さなリスクで安定した収益を得ることができる。

僕の場合は、新しい手法や面白そうなビジネスを知るとすぐに実践したくなるので、一つずつ自動化していったわけではないが、手を広げすぎても全部上手く利益に繋げられた。

しかし、僕のまねをして潰れていった人を何人も見ているので、僕のようなやり方はあまりお勧めしない。

安全に事業を拡大したければ、一つずつしっかりと利益が出るまで集中して取り組んでから、新たな事業に着手する方が賢明だ。

③マネジメントに専念する

最終的には、自分の時間を、既存事業のマネジメントと新規事業の立ち上げ、そして人材マネジメントなどに使うことを目指す。

このことは僕のビジネスコミュニティでも指導しており、上手く自動化できた人は自分のビジネスを拡大している。

逆に仕組みをつくれない人は、いつまでも自分自身が労働者となって利益を生まなければならず、中に は身動きが取れなくなる人もいる。

自動化システムの本質とは、簡単に言えば「レバレッジが効く仕事の仕組み」だ。

自分の時間は有限だ。自分が働いた分しかお金にならないのでは、いつまでたっても時間とお金の問題から解放されることはない。

「同じ労力で、いかに効率よく収益を上げられるか」。このことをしっかりと考えるべきだ。

もちろんやっていて楽しい仕事や、利益度外視でもやりたいことがあるなら、QOL(生活の質)を向上させるために優先しても良いだろう。

実際僕も、利益率が低くても好きでやっている仕事が少なからずある。

利益に捉われずに好きなことを仕事にできるのも、しっかりと利益が出る仕組みがあるからこそとも言える。

第7章

参考

Darren Hardy(2012) 『The Compound Effect』 Vanguard Press カガノミハチ(2011) 『アド・アストラ 1 - スキピオとハンニバル』 集英社 堀越 吉太郎(2014) 『ガーバー流 社長が会社にいなくても回る「仕組み」経営』中経出版