

続けるのが不安な人も
続かなかった人も

継続型 コンテンツ ビジネス

著 ぴより



崩れない
土台で

フォロワー
0から!

楽しく
続ける

続く人と、続かない人の違いは
努力の量ではない!

はじめに

「毎日必死に生きているのに、社会って理不尽だな」

「副業って、結局なにがいいの？」

「だけど続ける自信が無い……」

そんなふうに思ったことはありませんか？

私は子どもの頃、アニメ『クレヨンしんちゃん』の野原家を見て、

「どこにでもある、平凡で幸せな家庭」だと思っていました。

でも、大人になって、親になってから見返すと気づくんです。

野原家、普通どころか……かなり“勝ち組”です。

- ・ 父・ひろし：35歳で商社勤務、係長
- ・ 母・みさえ：専業主婦として家を守る
- ・ 住まい：埼玉で庭付き一戸建て（犬と車つき）

冷静に見ると、ハイスペ一家。

一方、現実の私はどうだったかというと。仕事も、子育ても、家庭も、

全部が同時進行。毎日こんなに必死なのに、給料はほとんど変わらな

い。「もっと収入がほしい」と思う。でも選択肢として浮かぶのは、残業か、転職か、我慢か。たまに目につく副業の SNS をのぞいてみても、「まず副業をやる時間がない」と始める前から諦め。一步踏み出し購入した参考書は一度も開かずメルカリへ…。

仕事と家庭を天秤にかけながら、嘆いているのに、何も変えられない。そんな日々でした。

この本を手にとってくださったあなたも、きっとどこかで

- あと少しでもいいから収入がほしい
- 副業に興味はあるけど、何が正解かわからない
- どうやったら続けられるか知りたい
- やって見たけど続かない

そう感じて、一步踏み出してくださったのだと思います。

会社に守られ、上司の指示に従って働くのが当たり前。一度副業と調べれば、溢れかえる情報。そんな中私が選んだのは「ネット上に仕組みを作って収入を得る」という、note で偶然見かけた記事がきっか

けでした。本書では、私が8年間悩みもがき学んだノウハウから、日々トライアンドエラーを繰り返したどりついた「続ける方法」についてお話します。これまで自己投資として使ってきた約100万円分の内容を、“完全初心者向け”に、できるだけ噛み砕いてまとめています。

一緒に人生を変えていきたい！という気持ちを丸ごと詰め込んだので、最後までついてきてください。

人間の行動心理として、「何かはじめてみたい」と思っても、実際に行動に移せる人は全体の30%だそうです。その中でも、継続できるのは5%といわれています。

本書を最後まで読んでくださっただけでも、上位3割にはいるということです。そして残りの5%に入る方法を徹底解説していきます。

目次	
はじめに	2
「ぴより」の自己紹介	6
第一章 副業は標準装備の時代に、何をえらぶべきか	11
1-1 コンテンツビジネスとは	14
1-2 コンテンツビジネスのメリット	19
1-3 コンテンツビジネスのデメリット	26
第二章 知識は求める人のみに与えられる	30
2-1 テーマの決め方	33
2-2 商品を作る方法	35
2-3 メルマガに設定する方法	38
2-4 情報を発信する方法	39
2-5 改善する方法	42
第三章 続ける土台の作り方	44
3-1 ライフバランスホイールをかいてみる	47
3-2 なぜ復業を始めるのか明確にしよう	49
3-3 第0.5歩の踏み出し方	56
さいごに	62

ぴよりの自己紹介

私はいま、人生を再構築中です。3歳の娘を育てるシングルマザーで、資格はゼロ。だけど知識投資はこれまでに100万円以上。

月に3冊は本を読む、地味な勉強好きです。

……とはいえ、もともと「勉強が好き」だったわけではありません。

正直に言うと、「このままじゃ終われない」その一心で、多く本を手にとっていました。

家庭にも、社会にも見方はいなかった。一番の理解者で、仲間だと思っていた旦那からの「お前ごときが俺に逆らうのか」という言葉。

そして、長年勤めた会社。育休明けに復帰した私に貼られたレッテルは「時短勤務者は会社のお荷物」。当時の私は、反論できませんでした。

気づけば、「私が悪いんだ」「私が我慢すればいい」そうやって、自分

の価値を少しずつ削ることに慣れていったのです。

でも、心のどこかでずっと違和感がありました。子どものころ思い描いていた「自分」は、こんな人生じゃなかった。いつの間にか当たり前になっていた「理想」と「現実」のギャップ。

はっきりと気づいたのは、娘のまっすぐな瞳を見たときでした。死んだような表情で、現状に不満はあるのに何も変えられない大人の姿。そんな背中を、娘には見せたくない。

旦那や会社の評価じゃない。【自分で選んだ人生を生きる】これが、私が大切にしたい価値観です。

そんなときに出会ったのが「コンテンツビジネス」でした。私はとにかく、お金と時間の縛りから自由になりたかった。

そんな気持ちを抱えながら、偶然目にしたnoteで、本業を続けつつ、毎月100万円以上を安定して稼いでいるという記事を見つけまし

た。そこには、「コンテンツビジネスは、知識があるかないかだけ」その言葉を聞いたとき、ふと思い出したのが子どものころに遊んでいたゲームキューブの『スーパーマリオ RPG』でした。

何度やってもクリアできなかったのに、攻略本を見た途端、あっさり進めるようになった。とはいえ、これまでたくさん調べてきた私だからこそ、疑いもありました。

でも、その半信半疑な気持ちは、いい意味で壊されました。「時間とお金、両方から自由になるには」この問いに、ちゃんと“道筋”が用意されていたからです。

もしこれが実現できたら—

- ・朝から晩まで「早く！」と子どもを急かさなくていい
- ・お金を理由に、自分の人生を諦めなくていい
- ・納得できない言葉や評価に傷つかなくて良い

正直、最初は夢みたいだと思いました。

自分のペースで、やりたい時にやる。そんな生活をしながらも、お客さんから感謝され、桁違いの収入を得られる。

「私にできるのか」「これまでも結局時間がつくれなかっただろ」期待と不安が入り交じる。だけど、これまでと決定的に違うと感じたのは、「コンテンツビジネスは、他の資格や副業と比べてタイプがめちゃくちゃいい」ことでした（※タイプ=タイムパフォーマンス）

実際、確かに時間は必要だった。だけど、1年に1回受かるか受からないかもわからない資格や、アルゴリズムに左右されるものではなく、コンテンツビジネスは「積立式」だった。一歩進むごとに、確実に私の知識と行動という蓄えになっていく。

数時間の自分への時間が、今は私の1日を支えてくれているのです。ネットの社会は、ある意味平等です。年齢も、性別も、学歴も関係ない。ただ、続けられるか。

私が唯一続けられた、顔出しもせずに、時間もお金も自由になれる未来を手に入れる副業はコンテンツビジネスしかないと思っています。

コンテンツビジネスをはじめるとしたら、具体的に何をしていけばいいのか。そして、最大のポイント「続ける」ためのスキルを徹底解説し

ていきます。

これまで続ける自信が無く一歩踏み出せなかった人も、一歩踏み出
してみたけど続かず放置状態になってしまった人も、今度こそ一緒
に続けて行きましょう！

第一章 副業は標準装備の時代に、何をえらぶべきか

そもそもなぜ今、「副業」が当たり前の時代になってきているのかについてまず触れておきたいと思います。少し前まで、「副業をする人」は

- ・ お金に困っている
- ・ 本業がうまくいっていない
- ・ 日中は本業、夜はコンビニで寝ずに仕事

そんなイメージを持たれがちでした。でも今は、状況がまったく違います。

私たちの親世代は、「いい会社に入れば一生安泰」という時代を生きてきました。年功序列、終身雇用、右肩上がりの経済。真面目に働いていれば、給料も、立場も、自然と上がっていく。

でも、今はどうでしょうか。

- ・ どれだけ忙しく働いても給料はほぼ横ばい
- ・ 物価は上がる

- ・ 会社の評価は「働いた時間」が基準

特に、子育て世代にとっては厳しい現実です。私自身、「こんなに毎日必死なのに、全然収入が増える見込みはない」と、何度も思いました。

今、副業を始める人が増えている理由は、単純に「もっと稼ぎたいから」だけではありません。

- ・ 収入源を一つにしないため
- ・ 会社に何かあった時の保険として
- ・ 将来の選択肢を増やすため
- ・ 余裕を得るため

つまり、副業は「攻め」ではなく「守り」としても選ばれているのです。

もう一本、自分でコントロールできる収入源があるだけで、心の余裕は大きく変わります。保険的な役割を、副業が担っているんですね。

ここで大事ななのは、「副業なら何でもいい」わけではない、ということ
とです。

- 時間を切り売りする副業
- 体力勝負の副業
- 常に作業し続けなければならない副業

これらは、本業+育児で余裕のない人ほど、長く続きません。

だからこそ、「仕組みとして残る副業」が重要になります。

1-1 コンテンツビジネスについて

そこで登場するのが、コンテンツビジネスです。言葉だけ聞くと、なんだか難しそう、怪しそう、よく分からない。そう感じる方も多いかもしれません。

でも、実はとてもシンプルな考え方です。

コンテンツビジネスを分解すると、こうなります。

- ・ コンテンツ

ネット上にある文章・動画・音声・写真など

形のある「モノ」ではなく、知識や経験そのもの

- ・ ビジネス

それを必要としている人に届け、対価をいただくこと

つまり、

「自分の知っていること・経験したことを、必要な人に届ける仕組み」

それがコンテンツビジネスです。

たとえば、塾、ダンススクール、英会話スクール。これらは、何か物

を売っているわけではありません。先生が持っている「知識」や「技術」を教えることで、価値を提供しています。

最近よく見かける「AI の使い方を教えます」「Instagram で収益を出す方法」こういったものも、すべてコンテンツビジネスの一種です。

実はこのビジネスモデル、決して新しいものではありません。

昔から、形を変えながらとても広い範囲で使われてきた仕組みなのです。

これらのビジネスの共通点は、お客さんの悩みを解決してあげることです。

この本で紹介するコンテンツビジネスは、「メルマガ」を使ってコンテンツを届ける方法です。「メルマガって、古くない？」そう思った方もいるかもしれません。

でも、ここがとても大事なポイントです。最近、お店のポイントカー

ドが紙からアプリに変わってきていますよね。アプリに登録すると、セール情報やお知らせがメールや LINE で届くようになります。

メルマガも、仕組みはそれと同じです。ただし、なぜ LINE ではなく、メールなのか？理由はとても簡単です。LINE や SNS は、突然アカウントが使えなくなるいわゆる「アカウント停止（アカバン）」のリスクがあります。

一方で、メールはお客様の情報をきちんと自分で管理でき、突然すべてを失うリスクが低いのです。だからこそ、長く安定してビジネスを続けるために「メルマガ」という手段が選ばれています。

従業員 会社員、パート	ビジネス オーナー 仕組みを動かす
自営業 自分が動いた分利益になる	投資家 お金を提供する

みなさんは、こちらの図をみたことはありますか？

世の中にある働き方は、大きく分けて4つに分類されます。

例えば、ラーメン屋さんを想像してみてください。

- **従業員**

雇われて働き、時給や月給をもらう

働いた時間 = 収入

- **自営業（店長）**

自分でお店を開き、毎日お店に立つ

働かないと売上はゼロ

- **ビジネスオーナー**

お店の仕組みを作り、運営は任せている

自分が店にいなくても売上が立つ

- **投資家**

資金を出し、売上の一部を受け取る

この中で、コンテンツビジネスは「ビジネスオーナー」の立ち位置になります。

しかも、ラーメン屋と違うのは、運営するのが「人」ではなく「ネット」だということ。誰かが辞める心配もない、シフトを組む必要もない、教育コストもいらない。

やることは、最初に仕組みを作り、できあがった後に管理することだけです。

会社で働いていると、

いつも話題にのぼるのは「人」の問題ではないでしょうか。

- 誰が辞める
- 引き継ぎはどうする
- 教育は誰がやる
- 能力の判断が難しい

私自身、会社で感じてきたストレスの多くは、いつも人間関係が関係していました。コンテンツビジネスは、そんな「人の問題」から距離を置きながら、「あなたの話を聞きたい」そう思ってくれた人にだけ、価値を届ける仕組みです。これが、コンテンツビジネスの全体像です。

1-2 コンテンツビジネスのメリット

コンテンツビジネスのメリットは、大きく分けて 3つ あります。

メリット①

コストパフォーマンス・タイムパフォーマンスが圧倒的に良い

まず 1 つ目は、**お金と時間、両方の負担がとても小さい** という点です。たとえば、あなたが「カフェを開こう」と思ったとします。

- ・ 開業資金の準備
- ・ 物件探し
- ・ 内装工事
- ・ 設備投資
- ・ 仕入れ先の選定

これだけでも、

最低でも数百万円、準備期間は早くて半年以上は必要になります。

さらに、開業後も

- ・家賃
- ・人件費
- ・在庫ロス
- ・天候や立地の影響

など、損益分岐点を超えるまでは失敗が許されない世界で戦うことになります。

一方、コンテンツビジネスはどうでしょうか。

- ・初期費用は、メルマガ配信システムの登録費用
→ 月 3,000 円前後
- ・在庫を抱える必要なし
- ・借金を背負うリスクなし
- ・やめたければ、いつでもやめられる

しかも、メルマガシステムの登録自体は 30 分もあれば完了 します。

「失敗しても人生が詰まない」この安心感は、初心者にとってとても大きなメリットですよね。

メリット②

これまでの経験そのものが商品になる

2つ目のメリットは、これまでの自分の人生が、そのまま価値になるという点です。正直、私はこれに一番救われました。

- ・これといった資格がない
- ・特別なスキルがない
- ・誇れる実績がない

そう思っている人ほど、コンテンツビジネスに向いています。

なぜなら、

- ・うまくいった経験
- ・失敗した経験
- ・後悔していること
- ・遠回りした過去

これらすべてが、「これから同じ道を通る人」にとっての価値になるからです。

自分の失敗や後悔って、正直あまり人に話したくないですよね。

でも、だからこそ需要があります。

たとえば、「転職10回」と聞くと、採用担当の立場なら「ちょっと不安だな」と感じるかもしれません。

でも、これを「転職10回してわかったやばい企業の見分け方」

という形で発信したら、どうでしょうか？

- ・ 転職を考えている人
- ・ 今の会社に不安を感じている人
- ・ 面接で企業の何を見ればいいのか分からない人

にとっては、喉から手が出るほど知りたい情報になります。

このように、**誰に向けて発信するか**によって、経験の価値は大きく

変わります。そもそも、経験そのものに「良い・悪い」はありません。

善し悪しを決めつけているのは、他でもない、自分自身なのです。

メリット③

3つ目のメリットは、**自動化できること**です。他の SNS や副業は、

- ・常に最新情報を追う
- ・アルゴリズムに振り回される
- ・毎日投稿し続ける

といった「終わりのない作業」になりがちです。

一方、コンテンツビジネスは、

- ・一度商品を作る
- ・一度仕組みを整える

これができるば、あなたが寝ている間も子どもと出かけている間も
ネット上のお店が、勝手に働いてくれる状態を作ることができます。

常にスマホやパソコンに張り付いて作業をし続けなければならない
副業では、本末転倒ですよね。

動画編集やクライアントワークも、

- ・受注先がいなければ収入ゼロ

- ・レスポンスの速さが求められる
- ・営業し続けなければならない

という意味では、**自営業的な働き方** に近いです。

コンテンツビジネスは、「自分が動かなくても回る仕組み」を
少しずつ作っていける点が、大きな違いです。

ただし、もちろん「良いことばかり」ではありません。

次の節では、コンテンツビジネスの **デメリット** についても、
正直にお話ししていきます。

1-3 コンテンツビジネスのデメリットについて

まず大前提として、コンテンツビジネスは 投資やギャンブルではありません。つまり、

- ・運が良ければ一瞬で稼げる
- ・何もせずに急に大金が入る

という世界ではありません。

コンテンツビジネスは、積み上げ型のビジネス です。今日やったことが、明日すぐに結果として返ってくるとは限らない。

どのビジネスにも「成功の確約」 はありません。結果が見えない期間に、

- ・これで合っているのかな
- ・本当に意味あるのかな
- ・やっぱり向いてないのかも

そんな気持ちになる人が、とても多いです。

そんなときに考えてほしいのが、消費者側になるか、生産者側になるかという視点です。

ここで、少しイメージしやすい例を出しますね。コンテンツビジネスは、料理によく似ています。

外食（消費者）だと、

- ・お金を払えばすぐに料理が出てくる

でも、

- ・どんな食材を使っているか
- ・どう作られているか

は、ほとんど分かりません。再現性も低く、お店がつぶれたら二度と同じ料理は食べられません。

反対に、家で料理（生産者）をするとき、

1. スーパーに買い物に行く
2. 食材を切る
3. 調理する

4. やっと食べられる

この流れが必要ですよね。

家での料理は、最初から「完成した料理」だけをポンと手に入れることはできません。

ただし。一度、

- ・ どうやって作るのか
- ・ どんな順番で進めるのか

が分かってしまえば、

食材（=あなたの経験）を使って

調理（=コンテンツ作成）し、

人に食べてもらう（=販売）

さらには、アレンジ（多分野で再現可能）もできます。

なので、一歩ずつでいいので、確実に進めることをまず意識してみてくださいね。

仕組みが完成し、回転し出すまでは、消して楽しんで稼げるというビジネスではありません。ですが、基礎をしっかりと学び、実践することであなたの実力は着実についていきます。

ここまでのまとめ

副業は標準装備時代！！
始めるならコンテンツビジネス

メリット

1. 低コスト・低リスクで始められる
2. 自分の経験がそのまま商品になる
3. 自動化によって時間を取り戻せる

デメリット

ギャンブルのように
楽しんで簡単に利益はでない
→作り方や作ったものは
あなたの資産になる

第二章 知識は求める人のみに与えられる

コンテンツビジネスは、才能勝負でも、センス勝負でもありません。これは私が学び始めて、一番「え、そうだったの？」と価値観がひっくり返ったところです。

コンテンツビジネスは、知っているか、知らないか。ただそれだけで差がつく、いわば「知識ゲーム」です。

だからこそ、経験ゼロ・実績ゼロからでも正しい順番で進めれば、ちゃんと戦えます。この章では、「じゃあ何をテーマにすればいいの?」「どうやって売るところまで行くの?」という疑問に、順番に答えていきます。

まず、全体像をお伝えすると、

- ① テーマを決める（何を売るか決める）
- ② SNS やブログ（お店を決める）
- ③ SNS やブログで情報発信（広告を出す）

- ④ 興味を持ってくれたからをメルマガに登録していただく
- ⑤ メルマガで商品を購入していただく

この仕組みが、基本となります。

実際の手順でいうと

- ① テーマを決める（何を売るか決める）
- ② 商品をつくる（あなたの経験や知識から）
- ③ 興味を持ってくれた方がメルマガに登録していただいた後の
商品購入までの流れを作成する
- ④ SNS やブログで情報発信（広告を出す）
- ⑤ 反応をみて改善していく

では、実際にみていきましょう！

2-1 テーマの決め方

よく、こんな相談を受けます。「私には語れることなんて何もありません」「特別な経験も、実績もないです」でも、正直に言うと、**それを思っているのは、だいたい自分だけ**です。なぜなら、自分の経験って「当たり前すぎて」価値があると思えないからなんですね。

そこで、テーマを考えるときにとても使いやすい考え方があります。それが **HARM (ハーム)** と呼ばれるジャンルです。

H : Health (健康)

美容、ダイエット、筋トレ、メンタルケア など

A : Ambition (仕事・成長)

就活、転職、子育て、知育、勉強法 など

R : Relationship (人間関係)

恋愛、夫婦関係、婚活、友人関係、親子関係 など

M : Money (お金)

副業、家計管理、投資、節約 など

この中で、

- ・ ちょっと人より悩んだことがある
- ・ 時間やお金を使ってきた
- ・ なぜか調べるのが苦じゃない

そんな分野はありませんか？

「プロレベル」じゃなくていいんです。“一歩先を歩いたことがある”

それだけで十分、テーマになります。

それでも、「いや、本当に何もありません…」と思うなら、新しく作れば良いだけです。HARMの中から興味がある本を3冊、読みあさってください。

そして、

- ・ 共通して書いてあったこと
- ・ なるほどと思ったこと
- ・ 自分はこう感じた、という視点

これをまとめるだけで、知識ゼロの人よりは、確実に前に出られます。

知識は、「もともと持っているもの」じゃなくて取りに行くもので
す。

さらに、今あなたが読んでいるこの本の内容に、あなたの経験を足す
だけでも、それは立派なオリジナルコンテンツになります。

知識ゲームとは、「覚えること」ではなく、理解して、自分の言葉に
すること なんです。

反対に、危険な分野もあります。

- ・ 楽してお金を稼ぐ方法
- ・ アダルト系
- ・ 賛否両論あるテーマ
- ・ 過激、危険なテーマ

これらは一時的に伸びる可能性がありますが、その後の継続という
視点で見ると諸刃の剣です。

2-2 商品を作る方法

まずは、自分の知識や考えを文章に書いてみましょう。（この本も、隙間時間にワードで作成しました）

動画でも、顔出しをせずに音声のみで撮影することも可能です。YouTube の限定公開機能をつかってアップロードすることで、購入してくれた方だけに動画を視聴してもらうことができます。

さらに、最初から自分の商品を持っている必要はありません。ここで使えるのが、**アフィリエイト** という仕組みです。アフィリエイトとは、

- ・すでに誰かが作った商品を紹介する
- ・売れたら、売上の一部をもらえる

という仕組みです。つまり、「**販売の練習**」をしながら、**収益も得られる**ということです。

最初は、

- ・ アフィリエイト商品を紹介しながら
- ・ 発信に慣れ
- ・ 読者さんの反応を知る

そして、「これなら自分でも作れそうだな」と思えたタイミングで、自分の商品を作ればいい。コンテンツビジネスは、一気に完成させるものではありません。段階を踏んで、少しずつ前に進めばいいんです。

2-3 メルマガに設定する

商品が準備できたら、次はお店を準備します。ここでは、メルマガの「ステップメール」という機能を活用していきます。これは、予めメールを登録しておくとお客さんへ自動で順番に送ってくれるシステムです。

これこそが、自動化の最大の肝です。といっても、何かメリットがないと、登録しようと思ってもらえないです。まったく求めているメールの内容をお送りしても、迷惑メールと同じくくりになってしまいます。

まずは大原則の「お客さんの悩みを解決できる」内容を惜しみなく発信していきましょう。決めたテーマに沿った内容のものを、自分の言葉でまずは伝えてみましょう。

2-4 情報発信する

では、どうしたら必要な方に届けられるのか、解説していきます！
テーマが決まったら、次に気になるのが「どうやって売るのが？」ですよ。
ね。

コンテンツビジネスの集客は、声の大きさ勝負ではありません。
大切なのは、「必要な人に、ちゃんと届く形になっているか」この一点です。

おすすめの SNS は note です。ビジネス向けの方から、日々の日記を投稿する方まで幅広い方が利用しています。さらに、初心者には難しいアルゴリズム（各 SNS の法則）もそこまで意識する必要がありません。

SNS で発信する際のポイントは、お客さんの今抱えている悩みを、どう解決できるのかをわかりやすく提示することです。

そのために、まず見つけてもらうための「行動」をしましょう。

どれだけ良い発信をしても、見つけてもらえなければ存在しないのと同じです。そこで必要なのが SNS での発信になります。

ポイントは一貫性をもつことです。たとえば、こんなプロフィールがあったとします。

「シングルマザーで-10kg ダイエット成功して婚活アプリで無双して NISA をやって 1 億稼ぐ女社長♪」

…正直、「何を教えてくれる人？」ってなりませんか？

経験が多いこと自体は、決して悪いことではありません。でも、全部を一気に出すと、受け取る側は混乱します。

これは例えるなら、カレーとパスタと豚汁を一度に口に突っ込まれている状態と同じです。どれも美味しいはずなのに、味が分からなくなってしまいます。

だからこそ、

- ・ 誰の
- ・ どんな悩みに
- ・ どんな視点で向き合っているのか

を整理することが大切です。

集客の目的は、万人に好かれることではありません。過去の自分と同じ悩みを持つ人に見つけてもらうこと。

- ・ 同じ立場
- ・ 同じ不安
- ・ 同じ違和感

を感じている人が、「この人、私と似てるかも」と思ってくれたら、それがもう集客の成功です。

一貫性をもって発信することで、必要な人に、必要な形で届く。

それが、コンテンツビジネスの集客です。

2-5 改善していく

まずは書いて、出して、結果をみて、改善していく。ビジネス用語で

「P D C A」を回す、とかいうのを聞いたことはありますか？

P (P l a n) : 計画

D (D o) : 実行

C (C h e c k) : 評価

A (A c t i o n) : 改善、対策

一見難しそうですが、悩む前にまずやってみる。やってみてから考え

る。続けるが大鉄則です。それくらいの勢いでやっていきましょう。

考える、動く9くらいの感覚です。

ここまでのまとめ

- コンテンツビジネスは、才能やセンスではなくやり方を「知っているかどうか」
- 特別な実績がなくても、一歩先を歩いた経験があなたの商品になる
- 集客は万人に好かれることではなく、過去の自分と同じ悩みを持つ人に届けば成功



第三章 続ける土台の作り方

いきなり文章を書いてみましょう！といっても、なかなかイメージできないですね。文章の書き方などもありますが、まず最初にやることは、自分の土台を固めることです。

今自分はどこにいるのか。例えば、旅行に行くにしても現在地がわからないのに、バスでいこうか新幹線でいこうか、どの方向に、どれだけの時間で目的地に到着できるのかがわからないですね。

「今自分はどこにいるのか」という現在地の把握と、「どの方向にいくか」というコンセプトを決めることが、土台作りの基本となります。コンセプトとは何かというと、自分の人生のテーマみたいなものです。

もっとかみ砕いていうと、自分の世界観のようなものになります。例えば「忙しいワーママでもコンテンツビジネスで稼ぐ方法」は内容になります。

「自分は、何を大切にしているのか、なにがうれしいのか、何が嫌なのか」というのを、明確にしていきます。

過去の私は、自分にベクトルを向けることが私は無く、誰かの役に立つなら「何でもでもやります！」とっていました。そこに、落雷の一言「なんでもやりますは、なんにもできないのと同じだよ」

この一言に最初は反抗しました。だけど、そもそもが違かったのです。やれと言われたからとか、なんでもやる、というのは、私である必要が無いのに、「武器が無い」ようなものです。

これまで私が続かなかった理由のひとつに、ある程度のところまでくると「なんか違う」が浮かんで来て、結果続かなかったんですね。人からやらされていることとか、自分が楽しいと思えないことには、限界があるようです。

なので、コンテンツビジネスをやるにあたり、1番大切な「あなたらしさ」をまずはあなたがわかっている必要があります。

この章では、自分について考えるきっかけと、コンテンツビジネスを始めるまでの基盤作りについて紹介します。

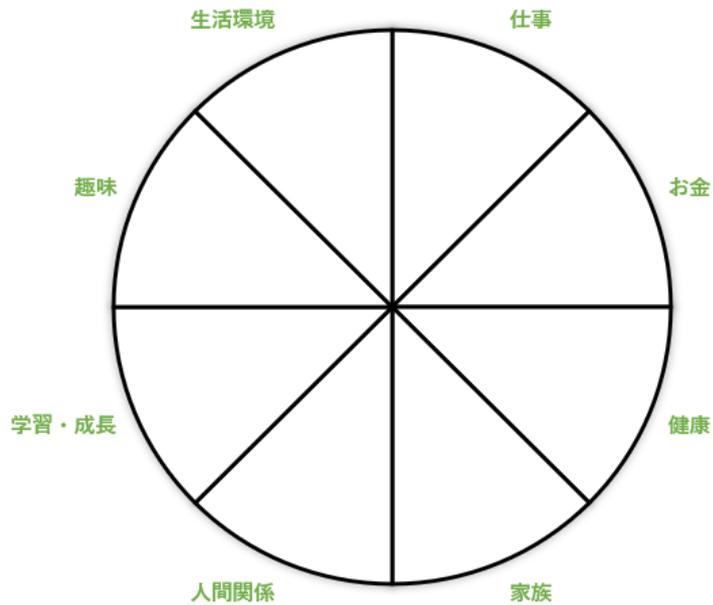
あらためていいます。ここまで読んでくださったあなたに

「一緒に人生を変えていきたい！という気持ちを丸ごと詰め込んだので、最後までついてきてください。」

では、いきましょう！

3-1 ライフバランスホイールを書いてみる

ライフバランスホイールとは？



今の自分の満足度の偏りを、見える化するツール です。

円をいくつかの項目に分け、それぞれを数値で評価していきます。

一般的には、こんな項目を使います。

- ・ 仕事
- ・ お金
- ・ 時間の余裕
- ・ 家族／人間関係

- ・健康
- ・心の安定
- ・自己成長
- ・趣味／楽しみ

など、自分が大切にしている価値を書き出します。

書き方（今の自分）

まずは「今の自分」。

- ・円の中心を 0 点
- ・外側を 10 点

として、今の満足度を正直に点数化 してみてください。

ここで大切なのは、

- ・理想で書かない
- ・よく見せようとしな

ということ。誰に見せるわけでもありません。良い・悪いはありません。自分が感じる今を知るための作業 です。

次に「理想の自分」を描く

次に、ペンの色を変えてください。今度は、コンテンツビジネスでうまくいっている自分をイメージします。

- ・時間に追われていない
- ・収入に不安がない
- ・子どもにイライラしない
- ・自分を責めていない

そんな生活を送っているとしたら、それぞれ何点くらいでしょうか？「こうなれたらいいな」という気持ちのまま、もう一度ホイールを書いてみてください。

ここで、この2つを並べると、はっきり分かることがあります。

- ・今、何が足りていないのか
- ・どこが一番苦しいのか
- ・本当は、何を変えたいのか

そして

- ・どこを伸ばしたいのか
- ・何のために稼ぎたいのか
- ・どんな生活を手に入れたいのか

これが分からないまま副業を始めると、途中で迷子になりがちです。逆に言えば、ここが明確化できていれば、多少迷う時期があってもこの表をみて思い出してください。

私はこのワークをしたとき、

「お金」と「時間」を比べたときに、「目先のお金」より「将来的に時間を奪われないか」を最優先にし、コンテンツビジネスを選びました。

3-2 なぜ副業をはじめめるのか、言語化しよう

ここで、ひとつ質問です。あなたは今、「目的」と「目標」をちゃんと分けて考えていますか？意外とここを混同したまま、副業を始めてしまう人が多いです。

目的と目標の違いをまず、整理しましょう。

- ・ 目的：なりたい姿、手に入れたい未来
- ・ 目標：その目的を叶えるための手段・通過点

この順番は、必ず「目的 → 目標」です。

たとえば、

「コンテンツビジネスで月 100 万円稼げるようになりたいです！」

と聞いたとき、私は必ずこう聞きます。

「それって、何のためですか？」

- ・ なぜ 100 万円なのか
- ・ そのお金で、どんな生活をしたいのか

・誰と、どんな時間を過ごしたいのか

ここが具体的に言葉になっていないと、モチベーションは続きません。

目的を“映像レベル”まで落とせるまで、具体的に書き出します。

例えば

「月100万円稼いで、子どもとディズニーで思いきり楽しみたい」

さらに、もう一段階深掘りします。

- ・どのホテルに泊まる？
- ・部屋は？
- ・朝、どんな気持ちで目覚めてる？
- ・子どもは、どんな顔をしてる？

スイートルームに泊まって、アトラクションもショーも我慢しない。

「ダメだよ」じゃなく「いいよ！！やろうー！！」で動ける自分。

ここまでイメージできると、「100万円」は単なる数字でしかなくなりません。

大事なことなので、はっきり言います。コンテンツビジネスは目的で

はありません。あくまで、あなたの人生を良くするための手段のひとつです。

- ・時間の余裕がほしい
- ・お金の不安を減らしたい
- ・子どもとの関係を大切にしたい

そのために、「コンテンツビジネスを行う」。これがわかっているだけでも、少しわくわくしてきませんか？

初心者の方が、ほぼ 100%持っている思考があります。「どうせ私なんて…」 「自信がないから無理」 「失敗したら怖い」 でも、これって本当でしょうか？

人はよく、「今の自分=未来の自分」だと勝手に決めつけます。たとえば、「私人見知りだから無理」と言う人。今は人見知り “かもしれない” 。でも、学んで、経験して、慣れたら？それでも一生、人見知りでしょうか。

自信は、最初から持っているものではありません。作るものです。

やり方は、とてもシンプル。

- ① 小さな成功体験を積む
- ② 成功している人の話を聞く
- ③ またやってみる

これを繰り返すだけです。さっきのPDCAと似ていますね。

これを積み重ねていくと、「失敗」という言葉が少しずつ消えていきます。失敗ではなく、**ただの経験** になるからです。

自分の可能性を、自分で諦めないでください。

ここまで読んだら、ぜひノートを開いてください。

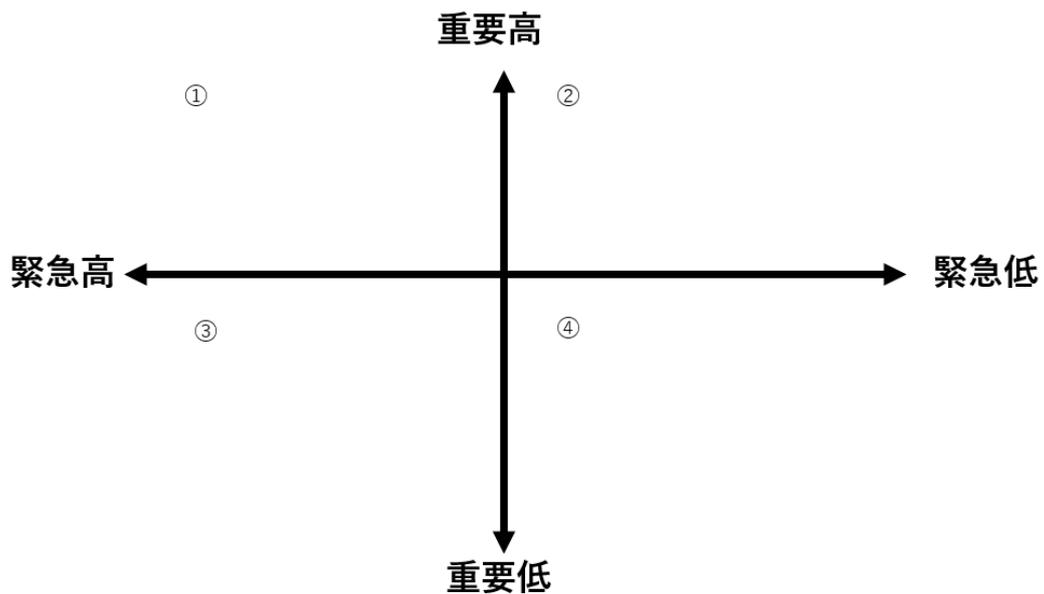
- ・なぜ副業をしたいのか（目的）
- ・そのために、何を達成したいのか（目標）

今ははっきり書けなくても大丈夫です。あなたの言葉で、あなたの本音を書いてみてください。

3-3 第 0.5 歩の踏み出し方

次にやるべきことは「時間の使い方」を見直すこと です。多くの人が時間がないのではなく、どこに時間を使っているかを把握していないだけだったりします。

ここで使うのが、
時間管理のマトリクス です。



時間管理の4つの領域

時間の使い方は、大きく4つに分けられます。

① 緊急かつ重要（問題解決の領域）

今すぐ対応しなければならないこと。

- ・トラブル対応
- ・期限が迫っている仕事
- ・こぼれたジュースの掃除
- ・子どもの急な体調不良

今すぐ優先することですね。

② 緊急ではないが重要（質の高い領域）

ここが **人生を変える領域** です。

- ・副業をコツコツ進める時間
- ・学習・インプット
- ・将来のための準備
- ・自分や家族と向き合う時間

すぐに結果は出ないけれど、積み重ねると確実に未来が変わる。

理想の生活を叶えるには、この②の時間を意識的につくる必要があ

ります。

③ 緊急だが重要ではない（気を取られる領域）

- ・ 人間関係のトラブル
- ・ 突然の営業電話や訪問
- ・ 今すぐ返さなくてもいい連絡

「急ぎ」に見えるけれど、実はあなたの人生に大きな影響を与えないことが多いです。

④ 緊急でも重要でもない（無駄な領域）

- ・ なんとなく SNS を眺める
- ・ 人の噂話や悪口
- ・ 気づいたら 2 時間経っていたスマホ時間

疲れていると、

無意識に入りやすい領域です。

一度、あなたの1日や1週間の予定をこの4つに振り分けてみてください。特に注目してほしいのが③と④です。この時間は、②に切り替えられる可能性のある時間です。

とはいえ、「やってみたけど②の時間なんて取れません！」という声も、よく聞きます。そんなときは、「これなら任せられないか？」という視点で見てみてください。

たとえば、

- ・掃除 → ロボット掃除機を使えば毎日やらなくていい
- ・洗濯 → 乾燥機付き洗濯機なら干す時間が不要
- ・料理 → 毎日手作りじゃなくていい。週1回は市販品や作り置きを使う。

これは怠けではありません。時間を「未来に使うための選択」です。

生活を変えたいなら、まずは時間の使い方を1つ変えること。それが一番、現実的で、確実な近道です。

そうして、空いた時間を自分の学びや経験に変えて、0.1 歩でも進んだ一日を増やしていくつもりでやってみましょう。

ここまでのまとめ

- 技術より先に、方向と土台
- 自分を知らないまま始めると、必ず止まる
- 目的と目標を考えてみる
- 時間を見直してやることから始めよう



さいごに

ここまで読んでくださり、本当にありがとうございました。コンテンツビジネスを通して、私がいちばん伝えたかったことは、とてもシンプルです。「自分の人生を生きよう」それだけです。

「副業なんて、私には関係ない」

「できる人は、もともとすごい人だから」

そう思っていないませんか？私も心のなかですっとそう思っていました。でも、人は生まれた瞬間から何かができるわけではありません。

少しずつ経験して、できなかったことができるようになっていって成長って、そういうものです。

今「すごい」と言われている人にも、必ず初心者のころがありました。大切なのは、「どれだけ頑張るか」ではありません。「どう頑張るか」そして「どう続けるか」です。

8時間働いて1万円の人もいれば、

1時間で8万円を生み出す人もいる。

違いは、才能ではありません。選んだ“仕組み”の違いです。

私は、もともと自己肯定感が低い人間でした。振り返れば、黒歴史だらけです。結婚して、出産して、「私は“普通”の人生を歩いている」「幸せなんだから、我慢しなくちゃ」そうやって、自分を納得させてきました。

そうやって旦那からの暴力、会社での理不尽な評価をうけても、端から見れば「完璧」に見える家庭を守っているつもりでした。

でも、あるとき自分に問いかけました。

「この人生を、この生き方を、子どもに歩ませたい？」

答えは、迷いなく「NO」でした。あの頃の私は、自分の人生を生きているつもりで、実は母、妻、従業員Aという役割を必死に演じていただけでした。

旦那にも、会社にも縛られず、自分が納得できる人生を生きたい。
そう思って発信を始めてから、私の経験や学びが誰かの役に立ち、
「ありがとう」と言ってもらえるようになりました。

そのとき、初めて思ったんです。

「過去はやり直せないけど、報われたな」と。

そして今、私は「今の自分がいちばん好き」そう言えます。これが、
私にとっていちばん大きな変化です。

キラキラした生活を発信する必要なんてありません。あなたが前に
進む姿が、誰かの勇気になります。

この一冊が、あなたの人生を前に進める小さなきっかけになればな
ら、これ以上うれしいことはありません！心から、応援しています。

あなたの人生の主役は、あなたです。

ぴより

PS

最後まで読んでいただきありがとうございました！

よろしければ下記リンクより本書の感想を送ってみてください。

今だけ、感想を送ってくださった方に、コンテンツビジネスの自己整理

ワークを期間限定プレゼント中です♪

- ・自分についてよくわからない
- ・もう一步自分の価値観や軸について考えたい
- ・頭を整理したい

など、今後コンテンツビジネスを始めるにあたり、土台となるワークと
なっています。

[感想はこちらから！](#)

お待ちしております！