

# スモールビジネス解剖勉強会

## ～目次～

- ー 1. 前提の共有
- ー 2. 全体像の図解：1つのビジネスをつくる大きな全体像（集客→教育→販売）
- ー 3. 上流：スモールビジネスにおける5つのポジション
- ー 4. 下流：フリーランス的な仕事のポジション
- ー 5. ケーススタディ

## 【1. 前提の共有】

結論：『これからは個人の時代なんかではなくなる。』この結論が時代の背景とどういう関わり方をしているのか？という点をまず抑えたいと思う。

というわけで、これまでの歴史から読み解こうという流れでございます。

1863年、リンカーン大統領が奴隷解放宣言をしました。奴隷解放宣言とは、アメリカの黒人奴隷制を廃止するもので、300万以上の黒人が奴隷身分から解放されることとなりました。「リンカーンは人道的で素晴らしい人間だ！」と思う方もいるかもしれませんが、実はそんなことはありません。陰謀論とかそういったもの抜きで俯瞰した視点で見えていくと経済的な合理性があることがわかって来ます。まあそもそも奴隷制度がかわいそうなんて価値観あったんですかね。

さて、本題に戻って、リンカーンが奴隷解放宣言をしたのは、『南北戦争で合衆国が分裂するのを防ぐため』という歴史的な背景があります。（本編と話がズレるので解説は割愛します。）しかし、そんな戦争などの背景がなくとも、時代が進んでいくごとに、『そもそも奴隷資本には欠陥があるから、奴隷制度が衰退するやろ！』とドイツの経済史家であるマックス・ウェーバーさんが主張しました。

簡単にいえば、『奴隷を使って商売しても儲からないし、経営しにくいから、奴隷を買うなんてマジで辞めとけ！w』とマックス・ウェーバーさんは主張したんですね。ツイッター民の言葉で言い換えると「まだ奴隷買って消耗してるの？」と社会に対して煽りを入れていた感じです。

さて...しかしですよ、ウェーバーさんの主張は、ちょっと意味不明じゃありませんか？「奴隷を使ったら労働力が安いし、効率よくお金が稼げるんじゃないの？」と思うところでもあります。でも、ちゃんと考えてみると奴隷資本を使うことのデメリットが見えてきます。

ちょっと回りくどくなりますが順番に解説していこうと思います！

## 一 『奴隷＝商品』 僕らにとっての車と同じ！

その当時、奴隷は、『所有される存在』だった。現代でいえば、僕らが"車とか家"を『所有』してるのと同じ感覚ですね。（ちなみに、奴隷1人の価格は家族4人を2年間養えるほどの大金）だから、自分が所有してる奴隷が殺されたら、僕らが自分の高級車を破壊された時と同じ感情になります。自分の資産を減らされたらムカつく。そういう意味では奴隷は大切にされていたとも言えます。

補足ですが、僕らが考えるような差別とかそんな次元じゃなかったそうです。同じ人間とすら見ていなかったのも、白人女性は奴隷の黒人男性の前で平気で裸になれちゃいます。いやはや、今の価値観では考えられませんね！

しかし、奴隷が、『労働力』という『商品』として市場で売買されていた事実だけを見ると、その当時の価値観が僕らとどれほど違うのかは理解できるかと思います。

# ー 奴隷の死亡リスクと管理コスト

と、こんな感じで、奴隷は『労働力』という商品として売買されてきました。

そして、その奴隷の労働力を買った人が、『奴隷を買う金額』よりも、『奴隷を使って稼いだ金額』のほうが大きくなるシステムを持っていたから奴隷制度は非常に都合が良かったと言えます。

繊細な作業ができて、利益を生み出してくれる二足歩行の労働力を安価に手に入られる。倫理観を抜きにすれば、合理的な経済活動だと考えられていた時代ってわけですね。でも、時代が進むごとに、奴隷資本を使った商売に欠陥が生まれてきました。

先ほども触れましたが、『奴隷を使って商売しても儲からないし、経営しにくいから、奴隷を買うなんてマジで辞めとけ！w』とマックス・ウェーバーさんが主張したという話です。この理由は沢山ありますが、その一部を紹介すると、

---

## ー 1、奴隷資本のコストが高い

「『労働力』を『購入する』よりも、『労働力』を『レンタルする』ほうが安いんじゃない？」と気づいたわけです。だって、もし不景気の時に、奴隷の働き口を作れなかったら、利益を生むことができません。しかも、奴隷の生命を維持するための食事、住まい、服など諸々の経費がかかってきます。

『労働力をまるっと購入するデメリットがある。』

賢い人がこの真実に気づいたんですね。マンションやアパートを丸々一軒買うよりも、一部屋ずつレンタルした方が安く借りられるのと同じ。また、空き部屋を作ってしまうと損になる。そんな感じのイメージです。

つまり、経営者からすれば、必要な時に必要な分の労働力を買うことができる。そういう雇用形態の方が経営上合理的だったんです。

---

## ー 2、死亡リスクがある

奴隷は耐久性のある機械ではないので、いきなり死亡するリスクがあります。奴隷を所有する人から考えてみると、大金を使った分だけのお金を回収しなければ赤字ですから、死んでしまったら困るわけです。しかも、奴隷の住まいの環境が悪かったので、病気にかかってしまう可能性が非常に高いのです。

死亡リスクを下げるには、健康寿命を伸ばす必要がありますが、管理コストが一気に高くなります。つまり、「奴隷の死亡というリスク」「奴隷の労働力維持」という管理コスト。この二つの事実から考えると、『利益を出すために効率的な制度ではない。』とウェーバーさんは言いたかったわけですね。

## ー 奴隷が解放された結果...

じゃあ、奴隷が解放された結果どうなったのか？ある種、奴隷たちは自由になったとも言えますが、自分の時間と体力（労働力）を切り売りしてお金を稼いで、自分自身で命を管理していかななくてはならなくなりました。経営者からすれば、労働者が死亡リスクを請け負ってくれる。さらには、経営者は、利用したい時に使いたい分だけの労働力を買って、使えなくなったら解雇すればいい。奴隷は自由になった代わりに、経営者にとって都合のいい存在になったともいえるでしょう。（ここでは倫理観の善悪については言及しません。）

図解するとこんな感じになりますね。

奴隷資本を使った商売の仕組みと特徴

↓↓↓↓

## 奴隷制の仕組み



## 奴隷資本の特徴

経営者が

- ・ 奴隷の死亡というリスク
  - ・ 奴隷の労働力維持という管理コスト
- の二つを負わなくてはならない。

では、奴隷解放宣言後はどうなったのか？ ....

## 奴隷解放後の仕組み



## 奴隷解放後の特徴

**労働者が**

**自分の労働力を切り売りして、お金を稼ぎ、  
自分自身で命を管理しなくてはならない。**

### 一脱☆社畜ブーム？

ちょっと横道にそれた話をしたようですが、よく考えてみれば、我々が会社に雇用されている形態と同じですね。僕たちの時間と体力（労働力）を会社が買い取って（レンタル）して、その代わりにお給料（生命維持に必要な経費）をゲットしています。

最近だったら、『社畜』という言葉がブーム（炎上？）していましたが、構造的に同じだということを暗に伝えたかったのではないかと思います。個人的には、「社畜」って言葉はマイナスなイメージを持ちすぎているので、サラリーマンを揶揄す

る表現として好きじゃないですが。

「雇われていないのが偉いわけないだろ！」と。（まあマーケティングの戦略上、インパクトのある言葉を使っただけだと思いますが。PS.イケハヤさんは好きです。）

## フリーランスブームの到来

で、ようやくここで現在まで話が戻ってきます。長々と失礼しました。

ここ数年は、フリーランスブーム。まあブームというより、潮流ですね。経営上の都合で奴隷が解放される流れになったのと同じで、時代の要請としてフリーランスという働き方をする人が増えてきています。じゃあ、『どんな背景があったフリーランスが増えてきたのか？』という話になってくるかと思います。

## ネットの影響

まず一つ目は、『ネットの影響』。僕はガラケーで青春を過ごしましたが、この10年ほどで一気にネット環境が変わりましたね。

大衆向けのメディアだったTVの視聴率が下がり、一人一人のニーズに合わせたYoutuberが生まれてきたり、ツイッターだったら、芸能人の有吉弘行さんがフォロワーを沢山獲得していた時期を経て、無名の素人さんがインフルエンサーにのし上がったり、地元のフリーマーケットで不用品を売っていた主婦が、メルカリ、ラクマで不用品やハンドメイド商品を販売したり、ネットのおかげで、個人が影響力を持って商売できる環境になりました。

YoutuberのトップHIKAKINさんが、芸能界のトップ松本人志の年収に並ぶようになったくらいですから、我々が思っている以上にネットは半端ない影響を与えたと言えるでしょう。

じゃあ、なんでネットがこうやって個人の時代の隆盛に一役買ったのか？といえば、『個人の需要にダイレクトに個人が供給できるようになったから』です。

抽象的な表現ですが、大事な部分なのでもう一度！(笑)

個人の時代が到来したのは、『ネットによって、個人の需要にダイレクトに個人が供給できるようになったから』です。

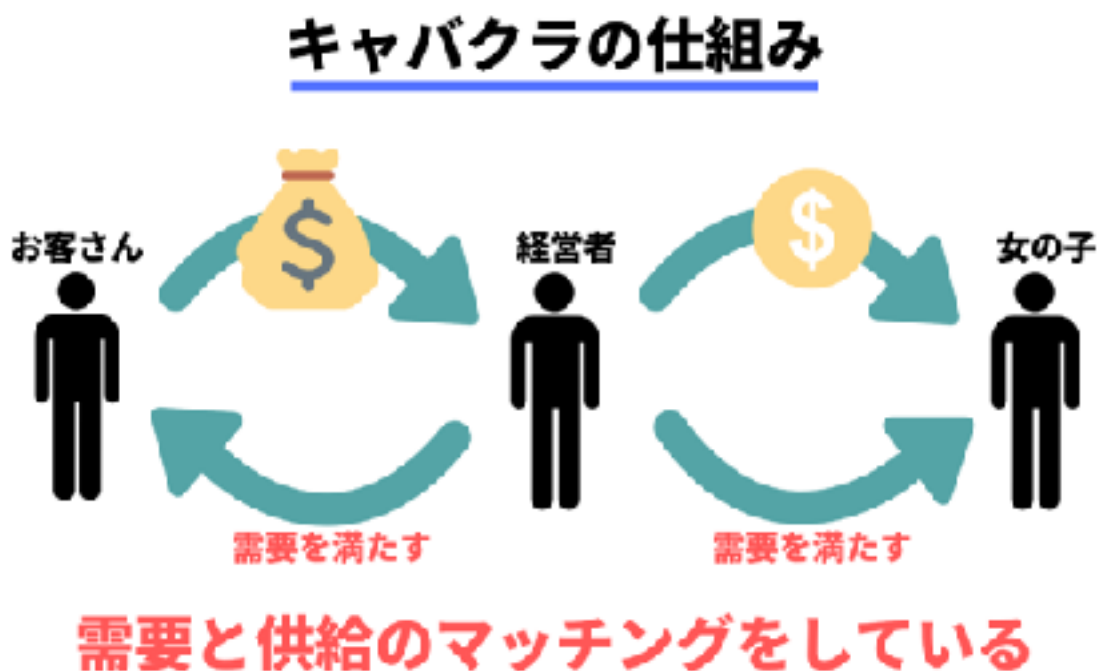
例えば、最近でしたら、パパ活が流行っていますね。「あ〜怪しい感じのやつね！」と思われる人もいるかもしれませんが、本質的にはキャバクラとなんら変わりません。

『可愛い女の子と楽しく話したい！承認欲求を満たしたい！ワンチャンを狙いたい！』という男性と、その男と話すことでお金を稼ぎたい女性。こういった需要と供給がマッチしているのがキャバクラです。（分かりやすく偏見強めに書いています。悪しからず）

キャバクラの経営者さんは、稼ぎたい女の子たちを集めて、店を構えて男性客を集めます。お金の動きをみると、『男性→お店→女の子』といったフローで、男性はお店にお金を払い、お店は女の子に給料を渡します。

図解するとこんな感じです。

↓↓↓



では、パパ活アプリの場合は？

図解すると分かりやすくなりますが、中間のマッチングするお店がなくなるのでダイレクトに女の子にお金が渡されます。こんな感じ！↓↓↓



つまり、この状況を見れば、『雇われてお金を稼いでいる』のではなく、『ネットの仕組みを使って個人で稼いでいる』と言えますよね。

だから、ある意味、パパ活で稼ぐ女の子は雇われずに生きいく力があるわけです。『個人の時代』って聞くと大げさですが、ネットのマッチングシステムをうまくつかって雇われずにお金を稼いでいる人は結構、身近にいます。

他にも、ココナラ（個人が知識とスキルを売ることができるアプリ）、メルカリ（個人が商品売ることができるアプリ）、note（手軽に情報商材が売れるサービス）などなど、割と誰でも雇われる以外の選択肢を取れるようになってきました。

少し話が逸れたものの、『ネットの影響』によってフリーランス的な働き方ができる人が増えてきた理由が見えてくるかと思います。ネットによって、個人間で需要と供給とマッチするようになり、その個人間でお金の流れが生まれるようになった。

これが、個人の時代の正体です。そして、ツイッター上で信頼が重要視されているのは、ユーザーが信頼できる人にお金を払いたいから。レビューがたくさんあって信頼できる人とマッチングしたいから。なんていう理由もございます。

## ー100年時代となった影響

二つ目の理由は、『我々が長生きするになり働き方が変化せざるをえなくなったから。』基本的に最近は、『転職ありきで就職するのが当たり前』という価値観で就活をしている学生さんが多いと思います。

『一回会社に入ったら、定年まで勤めて、そのあとは年金暮らしでのんびりしよう！』みたいな希望的な観測をしている人なんて少ないですよ。ましてや、「銀行に入っておけば一生安泰だ！」なんてことを思っている人なんていないでしょう。

両親の世代の成功法則が現代では通用しなくなりましたね。

こんな話は耳タコだと思うので駆け足で済ませたい話ですが、よく言われるのはリンダ・グラットン氏著書『LIFESHIFT（ライフシフト）』で書かれていた、『人生100年時代』の話です。このまま医療技術が進むと、10歳の2007年生まれの子供は50%の確率で107才（2114年）まで生きると予想されています。言わずもがな、現在、20代の人たちも割と寿命が伸びていくでしょう。

そうすると、会社を辞めた後、つまり、65歳で定年してから100歳までずっと暇になるわけです。といいますか、長く生きる分だけお金が必要になっていきます。詳しいデータは要約サイトをググってみてください。

この記事を読むと、「やば、自分の親と同じ要領で働いてたら完全に人生詰むやんwww」と危機感を持たざるをえないわけです。

はい。というわけで、会社に属して年金暮らしで一生安泰だと思っていたルートは寿命によって大きく変わっていきます。（そもそも年金がもらえるかどうかも怪しいですが。）だから、パラレルワーカー（複業）をする人が現れたり、市場価値を高めるために色々と試行錯誤する人が増えてきたわけであります。

ちなみに、「副業」という検索ボリュームは長期的に上昇中というデータがあります。副業が長期トレンドになることは間違いなさそうです。また、『ベーシックインカムで暇になる人が増えて遊びの需要が伸びたり、仕事自体が最高の娯楽化するみたいな時代もくる』とされていますが、まあちょっとこの辺りは分かりません。そんな未来がくる可能性もかなり高そうですね。

ただこのnoteは『直近の危機を乗り越えて、どうやって振舞っていくのがいいのか？』という所にフォーカスを当てた現実的な話になってきますので、その先の未来に関しては割愛させていただきます。

## 一会社員も管理コストが高い

ここまでの話では、「ネットによって個人の商売の敷居が下がる」「寿命の影響でキャリア選択が変わってきた」という、「テクノロジー」の変化によってフリーランスが活躍できる環境が整ってきたという話をしてきました。（巷のネット記事でよく言われてることを要約した文章なので、詳しく知りたい方は、色んな記事や人気の本に目を通してみてください。）

で、ですね。先ほどのマックス・ウェーバーさんの『奴隷資本の欠陥』の指摘の部分に戻りますが、彼が主張したことをざっくり言ってしまえば、奴隷制が衰退した理由は、『奴隷の管理コストが高かったから』です。「管理するくらいなら、労働力をレンタルした方が効率がいいじゃん！」と気づいた人が増えたからこそ衰退した制度でしたね。でも、よく考えると、『現在のサラリーマンも相当、管理コスト高くない？？？』という事実が見えてきます。今の若者は転職ありきで、就職先を決める傾向があります。どっぴりと定年まで勤務する人なんてほとんどいなくなるでしょう。

でも、会社は新入社員に研修をして、仕事を教えて、育て上げる必要があります。で、荒波に揉まれながらすくすくと育った労働力が一人前になるころには転職しちゃうわけですね。

会社からしたら、「は？辞めるなよ〜！」となりますよね。ポケモンで例えると、マサラタウンから育て上げたピカチュウに「レベル上がって、大体の技覚えたんで脱退しますわ！」と言われるようなもんです。ただこれは優秀な社員の場合の話でして、ずっと勤めてくれる社員がいたとしても、ポンコツを雇っている余裕がない

会社さんはリストラを宣告したくなります。

育てても利益を生み出す人材じゃないなら、労働力を継続的に買い取る合理性はなくなっちゃうわけです。会社に長期的な利益を生んでくれる優秀な社員が辞めてしまう可能性が高い。雇用形態上、利益を生まない社員を会社で養ってあげなくちゃいけない。この二つの事実から考えると、『会社員を管理するコストが高い』という結論に落ち着くと思います。

## 一管理コストのかからない労働力って？

となれば、経営者さんからすれば、「管理コストを必要としない」「結果をださなければ契約を終わらせることができる」「社会的な信頼度が高い」という個人に仕事を外部委託したくなってきます。

なぜなら、外部委託の方が利益がでるから。資本主義のルール上、自然な流れと言えるでしょう。さらに、これからネットは高速化します。5Gが導入されればリアルタイムでMTGが行えたりするわけですから、オフィスを構えるコストも下がります。となれば、フリーランス需要はどんどん高まっていきます。

## 一副業解禁の流れ

最近『副業解禁』の流れがきています。ソフトバンク、ヤフー、サイバーエージェントなど、有名な企業でも副業が可能になってきますね。もちろん副業を解禁することで、企業としてもメリットがあるわけですが、国としては、『会社1本の収入源に命を守ってもらわんじゃなくて、働き方を多様化させて自分の身は自分で守ってね！』というサインだとも捉えられます。いわば、現代における奴隷解放宣言ってことですね。

と、まあ、会社で働く側の視点からも、国の視点から考えても、『本業＋副業』もしくは『フリーランス』的な新しい働き方が時代の流れとして必要とされてきているということになります。ゆえに、最近ではツイッターでセルフブランディングが流行り、note販売が流行り、クラファンが流行り、youtuberが流行り、「フリーでお金を稼いでいこうぜ！」というブームが現在までのざっくりとした流れになります。

# ーYoutuber市場の成長の流れから読み解く

『「会社に頼らずに個人の力で飯を食べる力を身につけていこうぜ!」と動き出した人が増えてきた。』

これがここ数年の流れになるわけですが、その先駆者的なものがyoutuberですね。

『好きなことで生きていく』というキャッチフレーズと共に、素人が数億というお金を動かせるまでに市場が成長しました。じゃあ、『そんなyoutuebr市場がどうやって成長していったのか?』を考察していきます。

ざっくりとした時系列でいえば、『HIKAKINさん→ヒカルさん、ラファエルさん、水溜まりボンドさん→へきトラハウスさん→禁断ボーイズさん→東海オンエアさん』という順番で世間に浸透していったような形だと思います。

様々なニッチなジャンルで伸びているyoutuberさんもいるかと思いますが、全体的な流れとしては、『ソロyoutuber→コンビorコラボyoutuber→グループyoutuber』という形になっています。

単純に人数が増えるような流れですね。そして、個人が力をつけた結果、youtuberが所属するUUUM、VAZなどの事務所ができました。つまり、個人が力をつけ出して、グループで表現をするように変化を遂げ、最終的にyoutuberは事務所（会社）に属するようになります。会社が1から社員を育て上げるのではなく、すでにアクセスを集めている優秀なyoutuberを集めて利益を増やしていく。

管理コストがかからない優秀な人材を集めたわけですね。ある種、最強のフリーランス集団です。UUUMの事業内容の一つは以下の通り。

## 【プロモーションプランのご提案】

YouTuberを軸にした企業様の商品・サービスの認知向上を目的としたプロモーションプランを提供します。

UUUMの事業内容をざっくりとした言い方に変えると、『youtuberが集めたアクセスを企業とコラボしてお金に変える会社』toBの案件をとって、Youtuberさんに案件を投げ、共にプロモーションするのがUUUMの業務内容ですね。（他にもやられていることはありますが。）

## ーオンラインサロンの行く先ってどこ？

youtuberを例に取り上げて『個人が力を持ち始め、そこから事務所のような存在が現れる。』という流れを紹介しました。

『力を持ち始めた個人がコミュニティを作り、人を集める構造』

この流れはなにか似てませんか？そうですね....オンラインサロンです！イケダハヤトさん、はあちゅうさん、岡田斗司夫さん、西野亮廣さん、堀江貴文さん、やまもとりゅうけんさん、ジョーブログさん、などなど。現在では沢山のインフルエンサーさんがオンラインサロンを展開しています。

人によってオンラインサロンをマネタイズとしてやられている方もいますが、薄利多売のビジネスですからマネタイズとしてはあまり優秀ではありません。いわゆる、流行りのサブスクリプションモデルですね。

サブスクリプションモデルとは、定額制の料金形態のこと。

（例：Spotify、Netflix、カーシェアリングサービスなど。）

じゃあ、オンラインサロンの具体的な狙いとはなんなのか？僕は、『youtuber業界におけるUUUMやVAZのような最強フリーランス集団コミュニティを作ることなんじゃないか』と思っています。（もちろんオンラインサロンで集めた人を別に形でお金に変えたりする方法もあるので、オンラインサロンの使い方の一部だと考える部分になります。）

# ーオンラインサロンという名のフリーランス集団

具体的なイメージが湧かない部分だと思いますので、ツイッターで有名な方々のツイートを引用しながら、オンラインサロン（コミュニティ）がどのような方向に向かっているのか書いていきます。

例えば、バンコクで情報発信をされているマナブさんのツイート

↓↓↓

近未来の予想として、大企業の発注先として「フリーランスチーム」が候補に上がる時代は近いですね。最近はフリーランス的な働き方が一般化しつつあるけど、次のフェーズは「リアルマドリッド方式」ですね。要するに、優秀なフリーランスがチーム化して、大企業よりも力を持つ時代です

（上記のツイートの本文）

『動画編集マン/プログラマー/LP作成/デザイナー/ライター/コピーライター/コンサルタント』などのスキルを持つ方がチームのようになっていく流れを予想しています。そして、このマナブさんのツイートに対してStockSunの株本さんが引用リツイート。

マナブ大先生が予想した投稿により

たくさん問合せ等が来てます、さすが。笑

彼がおっしゃる通り、これからはフリーランス戦国時代が始まり

自給自足ブロガー百姓が、足軽として徴兵される時代へ変わります

資本力もなく、クライアントワークもできないコミュ障ブロガーは、垂れ死に一直線です（上記のツイートの本文）

株本さんが経営されているStockSunさんは、『実績のあるフリーランス集団が、法人向けにコンサルティングをする』というサービスを展開されています。雑な説明で申し訳ありません。詳しく構造を知りたい方は、株本さんのブログとツイッターを見れば、全体的な概要が分かると思いますので、リンクを貼っておきます！

<参考URL>

・株本さんのブログ

StockSunさんの事業を見ると、まさにUUUMやVAZと同じような構造をしていますね。実績のあるフリーランス集団をtoBへの人材リソースの提供をしているわけですから、会社さんからしてみれば管理コストが掛かりません。

非常に時代にあったビジネスモデルだと感じます。また、逃げ切りサロンのオーナーやまもとりゅうけんさんのツイートを見るとオンラインサロンがどういう方向性を向き始めているのかがわかります。

↓↓↓

Webで個人で稼げるようになったら法人商売に移行するという、2000年代前半から続く流れを踏襲しつつ、

to Bへの人材リソースの提供という形のバックエンドを想定したto Cのオンラインサロンを、

教育機関として2017年に構想していた俺の分析力、実行力を評価してくれ。

りゅうけんさんはビジネスの天才ですね！構造としては、to Cのオンラインサロンでお金をもらいながら力をつけてもらいながら、toBの繋がりを意識したサロンを運営をされています。

構造だけ書くと、非常に冷たい印象を持つ人もいるかもしれませんが、やまもとりゅうけんさんのオンラインサロンの月額1980円は激安だと思います。補足しておく  
と、コミュニティ運営上、お金というフィルターでお客さんを選別しなくてはならないという側面もありますね。

無料コミュニティに参加する人達はロイヤルティゼロなので、喧嘩、勧誘やり放題の世紀末状態になりがち。これは本人の能力が低いからというよりスタンスの問題。

だからこそ所属に関して何かしらのプライドを持ってもらわないといけないんだけど、それが実現できるのがまず参加料を払ってもらうこと。

無料コミュニティに参加する人達はロイヤルティゼロなので、喧嘩、勧誘やり放題の世紀末状態になりがち。これは本人の能力が低いからというよりスタンスの問題。  
だからこそ所属に関して何かしらのプライドを持ってもらわないといけないんだけど、それが実現できるのがまず参加料を払ってもらうこと。

(上記のツイートの本文)

## 一世はフリーランス戦国時代

冒頭で書かせていただいた通り、お伝えしたいの『個人の時代はそろそろ終わりを迎える！考えて戦わないと野垂れ死ぬ可能性すらある。』ということでした。

優秀なフリーランス集団が集まった会社さん、toB向けの人材リソースを提供するオンラインサロンさん。toCで稼ぐビジネスではなく、youtuber事務所のようなtoB向けのサービス展開する人が増えてきたというのが一連の流れになります。

はい...この数年でかなり変わりましたね。そして、特筆すべきは、これからはネット上には色んな専門家やすごい人が参入してくる事です。

最強のコンテンツと戦略をひっさげてSNS（ツイッター、youtube、tiktok）やSEOに参入してきます。もっといえば、企業がネットコンテンツを潤沢な資金をぶち込んで参入してくるでしょう。「最近、SEOが厳しくなった」という声をアフィリエイターさんが聞くようになりましたが、企業が数千万かけて作ったメディアに個人が勝つのはかなり難しいです。

実際にメディアを作ってる会社さんの話を聞きましたが、Webライターを10人以上雇い、1日3記事投稿。月の外注費は余裕で100万を超えるとのこと。資金がもっと潤沢になる会社さんであればもっとスピード感をもつことができるでしょう。結局、記事のインデックス数は最強です。ですから、個人がマンパワーに勝つためには、ファン化という部分が必ず必要になってくるでしょう。

## 一雇われずに生きていく方法とは？

専門家やすごい人や潤沢な資金を持った企業が参入してくるようになるので、後発組といえど、実力がある人や企業が一気にフォロワーを増やしていきます。

実力なきもの、人気なきもの、面白くないものは全て食い尽くされるようになってしまいます。ポジションが取れなければ収益が下がってくるでしょう。つまり、本当に力のある個人、もしくは、力のある個人をまとめたコミュニティ（サロン、会社）がこれからさらに力を持つようになるのです。

ともすれば、フリーで個人で生きていく時には戦略が必要になってきます。現時点で僕が考える方法論は3つ。この方法論を順番に紹介していこうと思います。（この3つの方法論は同時に行うべきだと思います。）

---

### ◇ 1、自分の商品売る

月並みな答えですが、まだ参入の余地はあると思います。

特に教育系（エンタメ以外）のYoutubeチャンネルはそこまで増えていないので、ファンを増やしつつ、PR案件をやったり、自分の商品を売っていくとよいでしょう。ざっくりとした言い方をすれば、『ネット上の影響力をコツコツと高めていく』という感じですね。ただし、企業や専門家の参入で潰される可能性があるのも、ユー

ザーさんをファン化するような情報発信力と専門性が必要になってきます。

また、自分で情報発信で収益化するプロセスでマーケティングのスキルが身につくので、そのスキルを売るという方向性もありますね。

---

## ◇ 2、人脈を作り仕事をコツコツとこなす

もし僕がゼロからビジネスをスタートするなら、これから需要が伸びていくであろう技術を磨きながら、インフルエンサーのお役に立てることをこちらから提案します。そして、その過程で影響力をつけネット上の露出を増やし、自分の看板だけで仕事がとれるように動きます。

具体的にいえば、オンラインサロンに入り、まずは小さい仕事をいただき、ネット上の信頼を勝ちえることができた段階で、toC、toB向けのサービスを始めます。この方法は界隈のポジションを取りやすいので、弱者にとっては最強の戦略になるんじゃないかと個人的に思っています。また、知名度と実力が伸びていけば法人向けにサービスも展開できるようになるので、利益も取りやすくなると思います。

---

## ◇ 3、組織を作る

紹介する3つの方法の中で一番難しい方法かもしれませんが、これができたら最強だと思います。例えば、『動画編集マンを沢山集めて組織化し、企業や個人から案件を集めてきて、仕事をふっていく』という感じですね。もっと簡単な例でいえば、『ランサーズで100記事くらい外注してサイトを作り収益化が出来た段階でサイトを売却する。』ということも出来ます。

いかにせよ、『○○という分かりやすいスキル』というものではなく、『外交力、コミュ力』みたいなものが必要になってきます。月並みな方法論になりましたが、これ以上でもこれ以下でもなく生き残っていくためには、頂いた仕事をちゃんとこなし信頼を築くことだと思います。

# ーサラリーマン最強説

僕は自分でビジネスを始めて、1年半が経過したところですが、改めて「サラリーマンは最強」だと感じています。スケールの大きい仕事をやりながら、自分が磨きたいスキルを高められる。なおかつ、お給料ももらえるわけですから。これからSNSを使って個人として生きていくためには、ある程度の実力が必要になってくると予想されます。（特にこれからは）

『社会に対して自分はどんな価値を提供できるのだろうか？』と頭を悩ましてもうどうにもならないことも結構あります。残念ながら、社会に提供できるものがなければお金に変わらないのです。

そういう意味では、100年時代だからこそ、色んなことを会社で経験を積んだり、フリーで仕事をしてみたり、海外に飛んでみたり、紆余曲折しながら色んなスキルを身につけていくことが非常に重要になってきます。

## ーtoCだけでは猿山のボス

企業って本当にすごいです!!（当たり前のことですが笑）自分でビジネスをされている方であれば、企業の凄さが身に沁みて分かりますよね？

個人と企業では圧倒的に力の差があります。note業界と比べると、市場に流れるお金の量が全然違います。toC向けの情報コンテンツを売る商売を否定するわけではありませんが、これからは情報がほとんど無料になっていくのですから、先細りすることも視野に入れておくのがいいかと思います。

これからの時代のモデルの図をノートに書きました。既存のモデル（教祖型、上の写真の上の図）は衰退しつつあります。（業界によりますが）

## 《既存のモデル》

教祖型 Top down 構造



1人あたりの単価が高い

## 《今のモデル》

カリスマ型 1人型



オンラインサロン

薄利多売

新陳代謝も良くなる

月 200 in  
月 100 out でもOK!!

一方で、これからの潮流はコミュニティ型（上の写真の下の方）のような形に変化していています。（前述したようなサブスクリプションモデル型）そして、そのコミュニティの先にはtoB向けのビジネスが広がっています。つまり、個人が生き残る先の道はどう考えても企業との協力が必須になってきます。（正確にいうと、沢山のお金は稼げない。）

でも、影響力を持たない限り、いい情報を発信しつづけ信頼を勝ち得ていかない限り、その先の未来は待ってられません。（厳しい...）noteがバズった天才マーケティングタトムさん（フォロー必須）が『「情報」は仕事を取るためのものになる。

（中略）良い情報は良い繋がりを生む。そして良い情報は良い人生から生まれる。（note引用）』おっしゃってましたが、まさにそういう段階まできたと感じます。

『好きなことで生きていく？』それはそれでいいとして、アクセスを死ぬほど集められていない限り、個人では生きていくことは難しくなってきました。『自分が紹介した商品を買ってくれる信頼関係ができたアクセスがあるかどうか？そして、自分の商品を買ってくれる信頼関係のあるアクセスがあるかどうか？』です。

## PS、あとがき

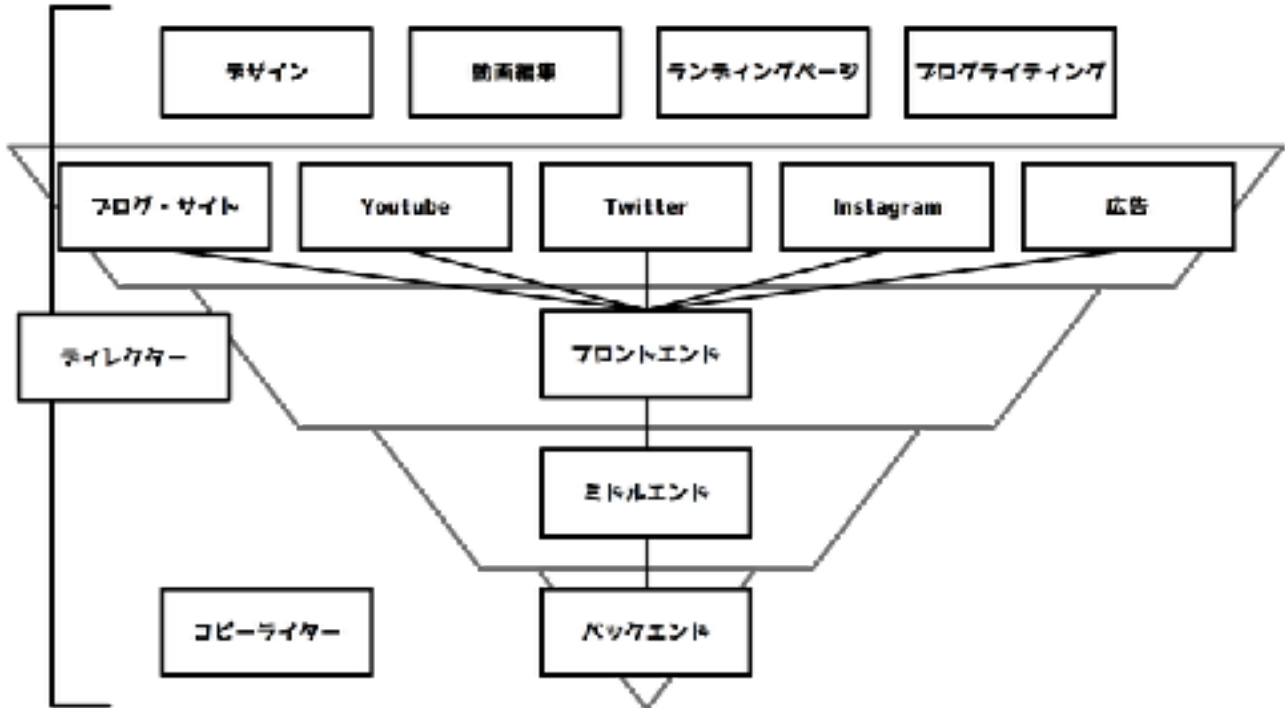
横浜のカフェでカタカタとPCを叩いていた時に、隣にいたマダムが、「あの～すみません。わたくし、パソコンに疎くって、USBにデータを移す...？この表現で合っているのかしら？とにかく家のパソコンで同じ作業がしたいんですが、どうしたらいいんでしょうか？」と上品に話しかけてこられました。

ここまで僕は「個人の時代はオワコン化してるぜ！」って主張してきたわけですが、ネットの外の世界で生きている方の情報格差は思った以上にあります。まあ思い返してみれば、『ワードプレスの立ち上げ方、サイトの作り方』みたいな高齢者向けの講座が3万円とかで行われてするので、「そういう抜け道みたいなものもあるなあ～」としみじみ思いました。

意外と工夫次第でどんな商売でくっていけそうですね！分かりませんが(笑)

## 【2. 全体像の図解】

1つのビジネスをつくる大きな全体像（集客→教育→販売）について



## 【3. 上流：スモールビジネスにおける5つのポジション】

ビジネスをする際にポジションは、大きく分けて全部で4つに分類できる。

それでは、順に説明していきます。

---

### ① コンテンツホルダー

ある分野で専門的な知識を持っていたり、教えられるスキルを持っている。

例えば、

- ・語学、資格について詳しい（英語、公認会計士、医学部受験、看護婦試験）
- ・恋愛を教えることができる（ナンパ、復縁、対人関係、コーチング）
- ・ビジネスを教えることができる（集客、販売、セールス、コピーライティングなど）
- ・美容や健康について深い知識をもっている（ダイエット、筋トレ）

などなど、

一応、ネット上でウケるコンテンツは、「HARMの法則」を参考にとするとよいです。

H → Health 健康（美容、外見のコンプレックス）

A → Ambition 夢（将来、キャリア、就職、転職）

R → Relation 人間関係、（結婚、恋人、会社、家庭、離婚、恋愛）

M → Money お金（副業、投資、ローン、節約、

『HARMの法則』は、『身近な人になかなか相談できず、ネットで検索されやすい欲求や悩み』を指しています。

だから、匿名のネット検索は抜群に相性が良くなります。

ここからは補足説明になります。実は、『HARMの法則』に従ってコンテンツホルダーと関係を持って、これらでストレートにビジネスにしようとしてもなかなか成功できません。（もちろん口コミが勝手に広がるレベルの実力があれば大丈夫）

何故なら、そこは既にレッドオーシャンだからです。血で血を洗う熾烈な競争を避けるためには、何かを掛け算してライバルを減らす必要があります。ということで、『HARMの法則』×『〇〇』の〇〇に何を入れれば良いかを考えましょう。

そこでオススメなのは、

**\*年齢・性別・職業・経験値などの『属性』**

**\*都道府県・市町村・駅名・国名などの『地域』**

この二つの視点です。

少しアフィリエイト要素が入ってくるので、取捨選択が必要になってはきます。

例えば、看護師の転職案件を扱うアフィリエイトサイトを運営するなら、『転職』×『看護師』×『福岡』という形で、『HARMの法則』×『属性』×『地域』という掛け算ができます。

また、『健康』×『野心』×『サプリメント』という形で、『HARMの法則のHとA』×『サプリメント』を掛け算して、「長生きしたい！不老不死を実現したい！」という野心がある人たち向けに、アンチエイジング系サプリメントのWEBサイトを英語で運営したり、

恋愛工学で有名な藤沢数希さんの発行するメルマガ『週刊金融日記』は、『恋愛』×『非モテ』×『ハイスぺ』という形で、『HARMの法則』×『属性2つ』という掛け算をしています。これは世の中のハイスぺ非モテたちの間で爆発的にヒットします。

- ・休学×ビジネス×ノマド
- ・心理学×ナンパ×短期間
- ・ネット×ナンパ×ハイスぺ×効率
- ・高齢者×ナンパ×地方
- ・学歴×ビジネス
- ・心理学×筋トレ

などなど切り口は無数にあります。

そして、この切り口を発見してコンセプトを作るのが、ブレインダンプというワークになってきます。自分が歩んできた人生（ストーリー）を使って、どんな人の役に立てるビジネスがつかれるのか？

という視点をもっているとターゲットから、必要なコンテンツが見つかったりします。

---

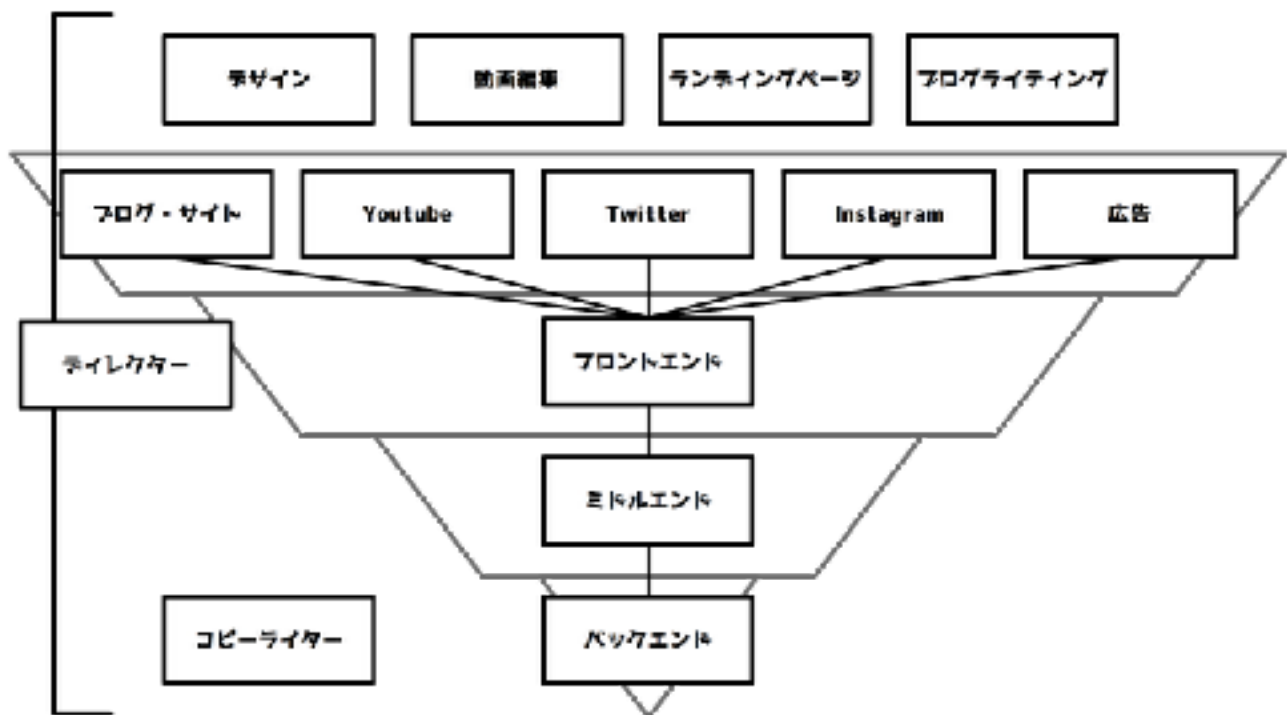
## ② マーケッター

マーケッターの仕事は、

- ・ネット集客（SNSやブログ→水平展開部分）
- ・メールマーケティング（ステップメール）
- ・セールスレター（販売ページのこと）
- ・LP作成（リストを取るためのページ）
- ・広告運用（SNS広告、PPC広告、チラシ）
- ・市場のリサーチ（ライバルやお客様の悩みなど）

と多岐にわたっています。

ちょっとイメージが湧かないと思いますので、少し図解しますと、以下のようなことをしていきます。



水平展開にあるのは、『集客装置』

例えば、SNS集客（ツイッター,facebook,インスタグラム、などなど）、SEO集客（ブログ）、広告集客（facebook広告、twitter広告、インスタ広告、PPC広告）が挙げられます。

つまり、ここがネット集客の部分ですね。その後、ブログ内でメルマガやLINE@でリストを取ります。このリストを取るときに必要なになってくるのが、LP（ランディングページ）です。

そして、お客さんが商品を欲しいと思ってもらえるようなメールを自動で送信されるように、ステップメールを組んで行きます（メールマーケティングの部分）

最後にリストに入ったお客さんに対して、セールスを仕掛けていくのがセールスレターになります。（つまり、ネット完結で商品売る流れ）

少し長くなりましたが、マーケッターの仕事は結構あります。オフラインでの活動が進んで来て、捌き切れなくなって来た時にネット活用をするのがベターです。

マーケッターは、ネット中心で動いているように思われていますが、まず最初に必要なのは、顧客となる人に会って、悩みを聞き出すこと。

このステップを抜かしてしまうと、お客さんの気持ちをないがしろにした状態で、セールスしてしまうことになります。

マーケッターの仕事を最初から始めることが難しいと考えている人は、まずツイッターで1000フォロワーをゲットするまで、ツイートを続けてみてください。

---

### ③ クローザー

集客した顧客がセールスを行なっていく役割です。

主にオフラインでのアポイントを取ったり、電話やスカイプで通話をして、お客さんの悩みを聞いて商品を提案します。

---

### ④ コミュニティリーダー

コミュニティの理念をがつつり作り、人を巻き込んでいくやり方です。目線としては経営者に近いやり方。

もし自分にコンテンツがなくても、コンテンツホルダーを引っ張ってきてコミュニティという場のサービスをつくれます。

居酒屋で例えると、店の世界観を構築して、人を雇い、商品を仕入れるのが、コミュニティリーダーです。

ちなみに、店にお客さんを呼ぶようにネット集客するのがマーケットター料理をする人がコンテンツホルダーです。ざっくりとしたポジションの全体像が分かってきたと思うので、もう少し深掘りして解説していきます。

## 一どんなポジションでも0から始められる

これまでの話を聞いていても、「あんまりイメージできないぞ...」と思った方も多いと思います。

が、しかし、どんなポジションでも0から始められるのでご安心ください。

---

### 各ポジションのファーストステップ

#### 1、コンテンツホルダーは勉強しながら発信を続ける。

ナンパで情報発信をしていく場合は、オフラインで人と合流しながら、恋愛という分野で実践を積みながら、そこでの発見や悩みを一つ一つクリアしていきます。そうすることでそのプロセスに共感してくれる人がどんどんと現れてきます。

ただ原則として、一定以上のレベルまで独自の講座を売ったりするのは難しいです。一つの方法としては、自分が掲げる世界観や理念に共感してくれた人に対して、外部の講師のコンサルや教材をオファーするのがオススメです。（インフォトップなど）

<ファーストステップにやること>

- ・自分の力を高めつつ、（ex.セミナーで勉強して、実践を重ねる）
- ・力を高めるプロセスを発信する（ex.ツイッターやブログやオフライン）

## 2、マーケッターはホルダーを捕まえて技術さえあればできる。

マーケッターとして一番最初にやるといいのはSNS集客です。

SNSでお客さんを捕まえることができれば、マーケッターとしてやっていくことができます。まず、フォロワー700～1000まで増やせるように努力してみてください。

これが出来ればある程度、飯が食えるほど稼げるようになります。

＜ファーストステップ＞

- ・ジャンルを一つに決めて、
- ・1日30ツイート、3ヶ月続ける。（踏ん張りどころ）
- ・LINE@で集客をして、一つの属性のお客さんを集めてみる
- ・人が集められれば、あとは商品を用意してマネタイズするだけ。

## 3、クローザーも技術さえできればいい

クローザーは明日からでも動き出せます。

＜ファーストステップ＞

- ・コンテンツホルダーを捕まえる
- ・SNSやリアルで動きながらお客さんを探す
- ・商品売る

（営業系の会社で歩合で雇ってくれるところはたくさんあるので、ビジネスの全体像が見たい人はとりあえず会社でクローザーをやってみるのもいい）

## 4、コミュニティリーダーも絵を描けばいける

＜ファーストステップ＞

- ・ブレインダンプをしまくる
- ・身近な人に理念を共有しまくる
- ・コンセプトが固めていく
- ・SNSやリアルで動きながらお客さんに話してみる

## 最初、ビジネスを起こす時のポジションパターン

### <パターン1>

自分でコミュニティリーダーとクローザーをやる。

### <パターン2>

自分でコミュニティリーダーとコンテンツホルダーとクローザーをやる。

売れるコンテンツを持っていない人は、リアルで動いて仲間を集める（コンテンツホルダーと組む）

マーケッター的な動きは、オフラインで動いて収益が安定してから、組んで動いていけばいい。

マーケッターは後から組む感覚でOK。LPとセールスレターと広告とステップメールは必要なし。もちろん自分の持っている媒体から、集客をしていけばいいので同時進行のイメージです。

どんなビジネスをするにしても、SNS（ツイッターとfacebook）とブログは解説する。メルマガを始めるのに抵抗がある人は、お客さんと距離が近いLINE@から始める。

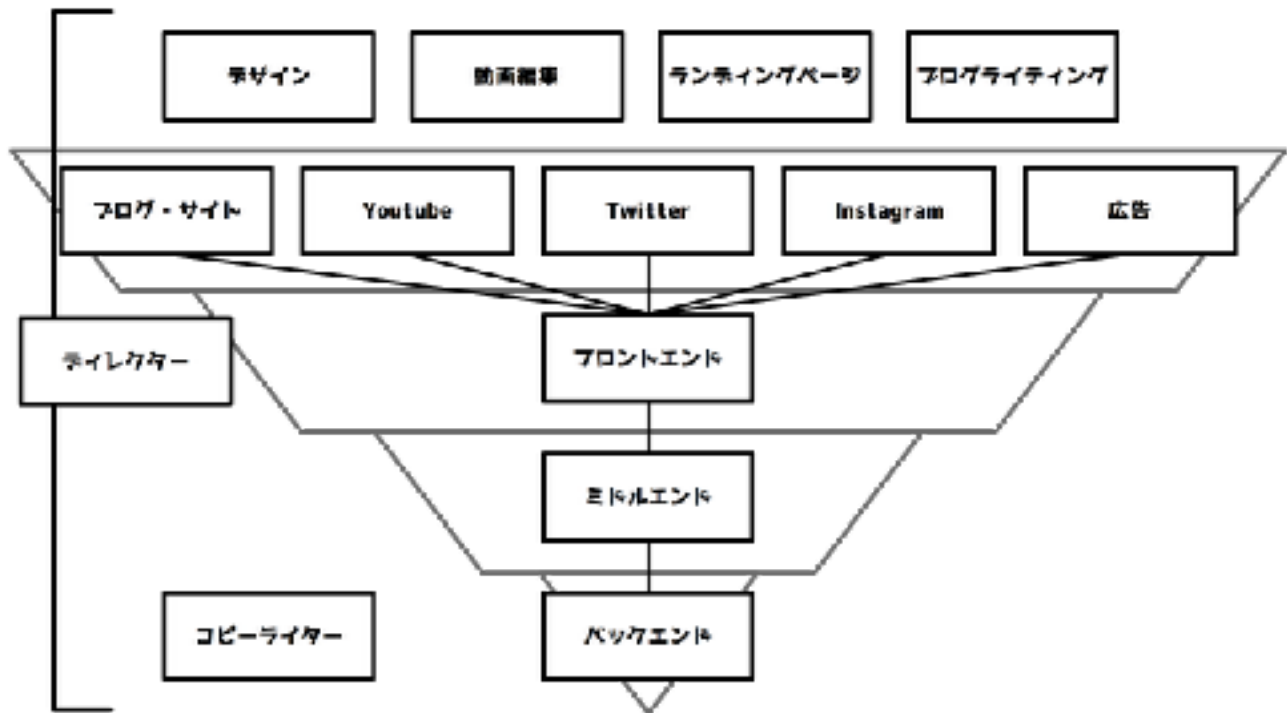
LINE@で10人でも集まれば、一度勉強会を開いてみるといい。

### <パターン3>

自分でマーケッターだけをやる

すでにオフラインのビジネスだけで収益をあげている人と組んで、オンラインで商品が売れるように仕組みをつくる。

## 【4. 下流：フリーランス的な仕事のポジション】



『動画編集、カメラの撮影代行、Webライター、Webデザイナー、プログラマー、ランディングページ作成、営業マン、広告運用、コピーライター』

現状、本業×副業という形がいいと思われる

## 【5. ケーススタディ】

参加者からいただいたものを例にあげて話します。

以上になります。ありがとうございました。

#### 【著作権について】

このレポートは著作権法で保護されている著作物です。このレポートの著作権はゆずすけに属します。著作権者の許可なく、このレポートの全部又は一部をいかなる手段においても複製、転載、流用、転売等することを禁じます。このレポートに書かれた情報は、作成時点での著者の見解等です。著者は事前許可を得ずに誤りの訂正、情報の最新化、見解の変更等を行う権利を有します。このレポートの作成には万全を期しておりますが、万一誤り、不正確な情報等がありましても、著者・パートナー等の業務提携者は、一切の責任を負わないことをご了承願います。このレポートを利用することにより生じたいかなる結果につきましても、著者・パートナー等の業務提携者は、一切の責任を負わないことをご了承願います。

ゆずすけ 