

# Twitterもブログも経験0の元トラック運転手が わずか半年で毎月100万円稼げるようになった話 ～絶対成功する要素なんてない！～

文責：滝沢まさる

## 【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滝沢に属します。

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。

## 【推奨環境】

このレポートに記載されているURLはクリックできます。

できない場合は最新のAdobeReaderを下記のページよりダウンロードしてください。（無料）

<http://www.adobe.co.jp/products/acrobat/readstep2.html>

# はじめに

**1人でお金を稼ぐ手段として現時点で最も合理的、最強のビジネスモデル。  
それは情報発信ビジネスだ！**

ぼくは自信をもってそう思ってるわけですが、  
別に最近になって生まれた新しいビジネスではないんです。

実は、何年も前から存在します。  
(まあそれでも何百年、何十年ではなく、何年か前なので新しいことには変わらないんですが)

じゃあぼくがなぜこうやって、『今』になってこうやってアツク語るのかというと、

**ちゃんとしたノウハウが確立されたのが最近だからです。**

勿論、まだ世の中にも全くと言っていいほど広まっていません。

情報発信ビジネス自体の認知度もまだまだ低いので、  
その具体的なノウハウなんて尚更もっとその認知度は低いわけです。

はっきり調べたわけじゃないので正確な数字は出せませんが、  
まとも知ってる人なんて、日本人の1万人に1人もいません、これは確実。

まあそれでも、数年前からやってる人もいたし、十分成功している人もいましたよ。

でも、そのやり方はお世辞でも上手とは言えなかったんです(それでも稼げてたんですが...)

**逆に今は、上手なやり方というのが徐々にノウハウレベルでほぼ完成している。  
だから数年前と比べると成功する確率がグンと、それはもうグンと上がった。**

そう理解してもらえればなど。

ちなみに、ぼくが独学で確立したノウハウは、  
現時点で誰にも負けないものであるという自信もあるんですが、

そういう自慢はさっと流して、  
要するにこうしている今も、  
情報発信ビジネスの世界に飛び込んでいく人、  
実践していく人、成功していく人、大金を稼げるようになっていく人。  
というのは増え続けているよ~ということですね。

とまあ焦らせるような言っておいてアレですが、  
焦りは禁物です。  
しっかり順を追って理解していきましょう。

# ツイッターもブログも経験0の元トラック運転手が わずか半年で毎月100万円

まず、「情報発信ビジネスってどんなものなのか？」  
ある程度イメージできるようになってもらいたいと思います。

で、そのための良い具体例があります。  
それはとあるTV番組で紹介されていたモノ。

数年前のものなので、  
細かい方法論は今考えると決して上手とは言えません、はっきり言って古いです。  
ただ、情報発信ビジネスをイメージしてもらうにはすごく分かりやすいと思うので紹介します。

最初に言っておきますが、TV番組なのでめちゃめちゃ単純化して話が進んでいきます。  
必要な詳しい話はぼくがまた後で話すので。

では早速。

まず、そのTV番組は、

## 『誰でも1000万円稼げる方法をお金儲けのプロが教えるよ!』

みたいなタイトルだったんですけど、  
そこで、

### 『情報発信で稼ぐ方法』

が紹介されていました。

それは、

**ツイッターもブログも経験0の元トラック運転手Aさんが、  
わずか半年で毎月100万円稼げるようになった。**

という実話を元に、

### 『情報発信がなぜ稼げるのか』

その仕組みについて分かりやすく解説する、  
というものでした。

まず、その元トラック運転手Aさんには、持病があったそうです。  
だから他の人よりも少しだけ「健康」について詳しくあったそうです。

まあこれ「少しだけ」というのがポイントですね。  
**ちょっと覚えておいて下さい。**

で、そのAさんは**ツイッター**を使って、健康に関するまめ知識をつぶやいたと。

心がけたことはこの3つ。

- ①**タイトルは興味を引くものに**
- ②**毎日必ず更新するように**
- ③**読む人のメリットになるように**

です。

そうすると、ツイッターを始めて1ヶ月半でフォロワーが5万人になった。

で、Aさんは次に、**健康に関するブログ**をつくって、  
ツイッター上では「続きを読みたい方はこちらをクリック」と投稿し、  
読者をブログに誘導するようにしたと。

そうすると、もちろんブログにもたくさんアクセスが集まって、  
Aさんのブログのファンもいい感じに増えたと。

そこで、**Aさんはそのブログ内で自分の健康に関する情報を1万円で売った。**

その結果、100万円稼ぐことに成功し、  
さらに毎月その稼ぎを維持できるようになった。

めでたしめでたし。

という話でした。

すごくシンプルな話なので、結構スッと理解できたのではないかと思います。

Aさんは、ツイッターやブログを更新するだけで勝手に読者さんが増え、  
勝手に商品が売れる、そんな仕組みを作ったわけなんです。

そして晴れて年収1000万円プレーヤーになったわけですね。

で、このAさんがやってるような稼ぎ方が、

## 情報発信ビジネスのは・じ・ま・り

なんです。

今現在の情報発信ビジネスは、もっと合理的、もっと収益が発生しやすい形ですが、  
はじめは、まあこんなかんじです。

今の説明を聞いて、

## 「なるほど、情報発信ビジネスというのは、資産づくりでもあるのか」

と思えた人は凄くセンスがある方だと思います。  
下衆な言い方をすれば『金のなる木』ですね。

まあわからない方はこのままぼくのメール講座を聞いてもらえれば分かります。

で、話を戻して、  
その金のなる木をゲットした人が、

『ツイッターもブログも経験0の元トラック運転手さん』

というのもこれまた凄いことです。  
ツイッターやフェイスブックなんかを日常的に使っている人であれば、

「え、じゃあ自分にもできるんじゃない？」

とワクワクせざるを得ません。  
でも、そのTV番組内ではこんな意見もありました。

## 「でも、要するにカリスマブロガーにならなきゃ ダメなんでしょ？」

はい、これめっちゃめっちゃよくある質問なんです。  
番組内では、この質問にこのように答えていました。

~~~~~  
誰にだって趣味や、人より詳しいジャンルというものがあります。

例えば、アクセサリーが好きな女性であれば、  
アクセサリーに関する本を5冊読んで、  
一番良かった本を紹介するだけでいいんです。

今シーズンのアクセサリーを10ブランドチェックして、  
一番オススメのブランドを紹介するだけでいいんです。

今の世の中、情報のチェックに時間をかけられない人はたくさんいます。

その情報チェックの手間を省いてあげるだけでも、価値があるんです。

「自分の知識なんてたいしたことないよ。」って思ってる人は多いけど、  
その情報を意識してちゃんと発信すれば、きちんと稼げるようになります。

~~~~~  
で、この回答に対するぼくの見解としては、、、

「まさにその通り！」

## なんですがッ！

これは、

**「あなたの情報発信は十分お金になるほどの価値がある」**

ということに対しての、説得力のある回答でしかありません。

で、それに関しては実際その通りです。**あなたの情報発信はお金になります。**

ただ、情報に価値があるからといって実際お金にできるかどうかは別の話ですよ。

残念ながら、

カリスマブロガーにならなくてもいい理由は**全く別**にあるんです。

正確には、

**「飯を食う程度、いや年収1千万円稼ぐのでさえ、  
カリスマブロガーになんてなる必要がない。」**

んです。

「え！？年収1千万円でも！？」

と思うかもしれませんが、これめちゃめちゃ控えめに言ってますからね。

これをご覧のあなたは、まあもうすでに理解してくださってると思います。  
理解されていないのであれば、ぼくのWebセミナーを見てない証拠かと。

...見てください(笑)

さて、話を戻して、

これだけインターネットが普及した今、情報なんて腐るほどあります。

だからこそ、

「あー私の知識なんてクソみたいなものね(涙)」

どうしてもみんなそう考えがちですが、**それは逆、真逆**なんです。

これだけ大量に情報があるからこそ、  
情報チェックの手間を省いてあげるだけでも、情報に価値が生まれるんです。

## 『キュレーション』

この言葉、聞いたことがある人もいるかと思います。

キュレーションっていうのは、  
情報をまとめてつなぎ合わせ、新しい価値を生み出し、共有すること、です。

そして、それをする人を『キュレーター』と言います。

もうお気づきかもしれませんが、  
さっき例に出た元トラック運転手のAさんも『キュレーター』なんです。

別にAさんは、健康について大学で研究しているわけでも、  
健康に関してセミナー講師をしているわけでも本を出版してるわけでもありませんでした。

**「他の人に比べて少しだけ健康に詳しくった。」**

それだけです。『少しだけ』がポイントです。

「それなのになぜAさんの情報には価値が生まれ、お金になったのか？」

自分が学んだ健康に関する情報を、まめ知識として発信する。

それだけで新しい価値が生まれるからです。

### 『キュレーターになるだけでお金が稼げる』

いち早くそれに気づいたAさんは、それを実践し、金のなる木を手に入れたと。

こういうわけです。

正確にはキュレーターだけじゃない役割も果たしているんですが、  
それを理解してもらうには『付加価値とは何か』ということを長々と話さなきゃいけないので、  
一応ここでは置いておきます。

**まあ要するに、これからの時代、**

**1人で飯を食う程度、もっと言いましょ、年収1000万円程度稼ぐ程度、  
頭脳や才能、センス、学歴、コネ、運、そんなもの必要ないんです。**

「稼げるか稼げないか」それを決めるのは、  
やり方を知ってるか知らないか、それを知った上でやるかやらないか。

それだけです。

別にこれはネットビジネスに限ったことではなくて、何事にも言えることだと思います。

頭がいいか、センスがあるか、コネがあるか、運があるか。



そんなものよりもよっぽど大事なこと。

それは、

## 知っているか、知らないか。やるか、やらないか。

です。

そして、今はインターネットのおかげで、

**やり方を知ってる人が知らない人に対してそれを伝えること。**

**やり方を知らない人が知っている人に教わること。**

それがすごく簡単になったんですね。

だからそれに気づいた人は、そのやり方を誰かからまるまる教わり、  
上手に真似をすることで、上手にお金を稼げるようになると。

さっきのTV番組に戻りますが、

外食産業で年商160億円叩き出している会社の社長さんが、こんなことを言ってました。

~~~~~  
お金を稼ぎたければ、繁盛している店のオーナーに近づいていけ。  
例えばぼくのところに、  
「やる気はあるんです！でもお金がないんです！」  
なんて子が来たら、  
「じゃあやってみなよ。お金も貸してもいいよ。」  
とチャンス与えるよ。  
成功者はみなチャンスを与えたがってるもんだよ。  
~~~~~

と。

「いや、こんなことTVで言っちゃって...人が殺到しても知りませんよ！」

なんてツッコミをMCの方にされてましたが、

そこである有名なホリエモンこと堀江貴文さんがこう返していました。

「それがねー殺到しないんですよ(笑)」

その通りなんです。

まあ勿論、チャンスを与えるのも見込みがあるかどうかをしっかり見極めてからだと思いますが、  
そんなことはどうでもよくて、

要するに、

儲けるチャンスなんて意外とたくさん転がってるのに、  
誰もやろうとしない、実践しようとするしない。



ってことなんですね。

これはネットビジネスにおいても当てはまります。

こんなに稼ぎやすいと言われてるネットビジネスでさえ、  
9割以上の人失敗すると言われてるんです。

**でもこれ、間違いです。**

9割以上の人知ってるだけでやってないんです。  
もしくは途中でやめちゃってる。

頭では、

**「あー確かにできそうだなー」**

**「お、いいこと知ったぞ！」**

なんて思っても、それを実行にうつすことが出来る人は1割もないんです。

当たり前ですが、頭で理解することとそれを実行することは全く違います。

殆どの方は、

**『好きなことをやりながら自由に生活する』**

なんてことは自分にとっては夢のまた夢だと思い込み、  
現状に引き戻されて、また同じことの繰り返しの日々に戻っていくわけです。

別にぼくはここで、

**「ぼくらにとって幸せな生活ってなんなのか？」**

なんて抽象的な話をするつもりもなければ、  
ぼく自身、「**そんなん人それぞれやんけ！あほか！**」と思うタイプですが、

行動できずに悩んでる人にはこれだけは言いたいです。

- 自分でお金を稼げるようになる
- やりたいことをやって自由に生活できるようになる

**この2つを手に入れることは、  
あなたにとってそんなに魅力のないことですか？**

と。

ちなみに、

**「今9割以上の人、やらないから失敗してるんだ」**

と言いましたが、

「じゃあ、やってる側の1割以下の人はみんな成功してるのか？」

と言うと、勿論そんなことはありません。

成功してるのはやってる1割以下の中でも一部の人だけです。

## 「え？じゃあそれを分かつのは何ですか？」

ここで、多くの成功ノウハウ情報提供者は、

「それは**ずばり、成功者のマインドセットで一す！**」

だとか、

「**私が開発した〇〇システムがあれば、私が指導すれば、必ず成功できま一す！させま一す！**」

だとか言うかもしれませんが、ぼくはそんな詐欺まがいのセリフは吐きません。

## 「絶対に成功する要素？そんなものねえわ！」

そう思ってます。

というか、そう言わないといけない気がします。

絶対に成功する要素、成功の原因なんてないです。

勿論、成功する人たちの共通点はあります。失敗する人の共通点も然りです。

今成功者と呼ばれている人たちも、それぞれ成功するキッカケはあったことでしょう。

でもそれは原因ではないだろうし、少なくとも一般化なんてできっこない。

だから、ぼくが確実に言えるのは、

**失敗する原因、おそらく失敗するだろう要素**

です。

**失敗する原因は間違いなくあるんです。**

それはマインドセットや哲学といった抽象的なことから、

どんなビジネスモデルを選んでどうアプローチするか、といった具体的なところまで。

だから、ぼくらが歩むべき正しいアプローチというのは、

『**失敗する原因をしらみ潰しにする**』

これに尽きるんじゃないかなと思います。

全部潰せばいいんです。

**絶対に成功する原因はぼくには分かりません。**  
**というかそう言わせて下さい。**  
**でも失敗する原因は間違いなく分かります。**

そして、それを語るのがこのぼくのメール講座でもあります。

(だってぼくは「失敗する要素をあなたが徹底的に排除できるよう」考えつくしましたから)

勿論、

成功哲学を学んだり、成功者の話を聞いたり、自己投資しまくったり、  
誰かメンターを見つけてその人の言うとおりにやってみたり、

そういうことをやっちゃダメだと言ってるのではありません。

**やってもいいと思います。いや、間違いなくやったほうがいい。**

ぼくだって今もやってる、むしろ哲学とかマインドとか大好物です(笑)

ただ、

**「それは成功の原因ではない、やったからといって成功が保証されてるわけではない。  
むしろ、失敗する要素を徹底的に排除して、成功するまで実践し続けることが大切なんだ。」**

そう思って取り組むのが一番自然なアプローチなんじゃないかと、  
そしてそれが皮肉にも一番の成功哲学なんじゃないかと、

ぼくはそう思います。

というわけで、いい感じに締まったところで、このレポートを終えたいと思います。

またメールします、それでは！