

無駄に職歴の多い高卒元自衛官が「上手に人生を”イカれた”」ら年収3000万円超えて会社設立して暇人経営者になってしまいうまでの全記録

目次

- はじめに～日給**50**円でハワイに行くホームレスの話～...**3**
- 不勉強で不真面目。うんこ製造機だった学生時代...**16**
- 不景気で実家を売り飛ばされそうになった話と末期ガン...**20**
- 金と引き換えに人の人生を食い物にする”会社”という監獄...**24**
- 自衛官になってわかった”命に無頓着な人の多さ”...**27**
- 人生を変えたねずみ講コンサルタントと1本のスカイプ...**36**
- 正しく学習代をビジネスに使ったら一気に人生イカれ出した...**41**
- ムダに転職多い高卒自衛官でも年収**3000**万円社長になれた理由...**43**
- ちょっと視点を変えればビジネスなんて当たり前な存在になる...**46**
- 自分は遠回りだったけど正直ラッキーだと思った...**49**
- 日給**50**円ホームレスが一般人より贅沢できる理由...**57**
- 【提案】一緒に冒険しませんか？**...**66**

■はじめに～日給50円でハワイに行くホームレスの話～

“はあ？
アンタ、イカれてるだろ!”

あなたは、こんな風に言われたらなんて感じますか？

私はむしろ喜びます。

「ビジネスに挑戦する前の人生は”まとも”に歩んでいたつもりなのに、まったく”まとも”な人生歩めなかったから」

です。

もし、あなたが同じようなことを経験してきたのであれば、本書はきっと特効薬になるはず。

その証拠に、私の今までの人生の経歴を紹介すると

学生時代は不真面目でうんこ製造機的に無気力な日々送る

↓

不景気で実家売り飛ばされそうになり父が末期ガンになる

↓

労働力を食べ物にする”会社”という監獄に絶望

↓

自衛官になり”命に無頓着な人の多さ”を知る

↓

人生ではじめてビジネスに挑戦するも30万カモられる

↓

正しい方向でリベンジしたら1年で単月100万達成

↓

気づいたら年収3000万超えてて節税のために会社設立

↓

高いリピート率で講座運営、生徒さんもリピート90%超

↓

時間とお金が自由になり親孝行したり家族で旅行したり

↓

作ったアプリ10万ダウンロード超え平均評価4.4達成

↓

クライアントの累計売上1億円突破。自分も累計1億突破

↓

生徒さんと一緒にイタリア・フランス・韓国・パラオ行く

↓

個人だけでなく法人のビジネスもプロデュース

頭で考えた文章書いたり動画作ったりしたら売れる状況に

みたいに、自分で言うのもなんですが

冒険みたいな人生送ってきました。

過去の自分がこんな事知ったらチビると思います。

子供の頃の自分はどこか諦めが出ていて

いつも無気力で、もともとビジネスには全く縁のない生活をしていました。

けど、個人でビジネスやってる人の世界を知ったことで、世の中には1人で生きてても年収1000万超えてるような凄い人たちが居ることもわかりました。

- ・自信もなければ
- ・お金も無いし
- ・時間もそんなにあるわけではない

って状況からのスタートです。

学生時代は何やっても平均以下だし、スポーツもできないしでモテもしない。

平均点高いふりして実際のポテンシャル低いみたいな。

影薄いだけでそこにそもそも気づかれてないだけっていう。

人生変える選択肢を思いつかなかったし

進学、転職や資格の勉強をすることが

最善の策だとも思えなかった。

そんな人間でもビジネス学んだことで年収は日本のトップ数%に入りました。

ここで、1つクイズを出させてください。

Q:

【毎日3食食べられて、毎日新しい服に着替えてて、高級寿司店に通ったり、ハワイに行ったり、結婚できたりしているホームレス】

の方がいるのですがなぜホームレスなのにこんな暮らしができていますか分かりますか？

この答えを理解できれば一生食いっぱぐれなくなれます。

私自身、このクイズに答えられるようになった時には会社を作り3年で1人で1億円近くの収益を上げました。

ほんの少し前まで年収200万円台の転職元自衛官サラリーマンだったのに、です。

なーんもない卑屈で転職のやたら多い
元自衛官でコネも特に無い男が、
なんでこんなふうになれたのか？

”正しいやり方”を知って、上手にイカれたからです。

日本人って、結構ストレスで気をもんで

電車飛び込んだりとか

いきなり一家惨殺とか

いきなりおかしくなったりすること多いですよ。

ビジネスできるようになって海外旅行も行くのですが、

特にヨーロッパの人なんかは陽気だし、

日本人からしてみれば”イカれたこと”してます。

町中でいきなりダンディなおじさんが歌ったりしますのでね。

(しかもサマになってる！)

だけど、日本人は上手なイカれ方を知らない。

ゆえに選択肢の少ない中で生きざるを得ない。

それは心のあり方もだし、

お金やビジネスに対する考え方も両方に言える。

かつての自分がそうであったように。

だからこそ、自由な発想をもちながら学ぶべきことをちゃんと学んで”上手にイカれて”ほしいのです。

あとビジネスって、料理のレシピと一緒にです。

私は料理を良くするんですが、カレーっていきなりルーから入れません。焦げます。

最初に玉ねぎを炒めて飴色にしてから肉を入れて、そのあとにんじんを入れて最後にルーを入れて....。

みたいなのと一緒に

ビジネスにも「型・パターン」が存在します。

知ってるか知らないかだけ。
やってるかやってないかだけ。

本当にそのぐらいの差。

でも、ただしい判断基準がわからないから「怪しい」とかの一言で切り捨てられちゃうのです。

だからこそ、この電子書籍をあなたに捧げます。
きっかけになれば幸いです。



「学校では教えてくれない、 人生の上手なイカれ方」

著:まっしー

※感想送ると心ばかりですがプレゼント差し上げてます。詳細
は最後に

ビジネスって、本当に

結果が出るものなのか？

そう思うのって割と当然のことで
自分もまったく無縁の世界で生きてました。

実際ビジネスの機会に触れず多くの人は大人になります。

私も一緒。大人になってからようやく始め、ブログを作るの”だけ”で2年ぐらいかかっていた。

結果、月収100万円を切ることはなくなったし、ぜんぶ一人で完結できる。

言い値で商品買ってもらい全国の生徒さん達に感謝の手紙まで送られる。

好きなときに働いて好きなときに遊びにいける。

- ・朝起きて歯を磨いてたら売上通知
- ・風邪をひいて寝込んでしまっても売上通知
- ・家族の看病のためにつきっきりでも売上通知
- ・フレンチトースト焼いたら売上通知
- ・子供が生まれても分娩の待合室で売上通知
- ・コストコでバーベキュー用の肉買ってたら売上通知
- ・バイクでツーリングしていても売上通知
- ・子供と風呂で100均の水鉄砲で遊んでても売上通知
- ・スタバでポケーっと新作フラペチーノ飲んでも売上通知
- ・音声教材を聞いて勉強していても売上通知

「コレ夢か？」なんとも思いました。
何度見ても、本当の出来事でした。



今じゃ人と話してたら勝手にビジネスになるし、動画で好きなことくっちゃべって、ご飯食べただけで何百万ってお金が動いたりとかあります。

それが、ビジネスというものの力です。

カレーも日本にはじめて伝わった時代には

ゲテモノ扱いされてたかもしれません。

でも今じゃ国民食にさえなりました。

ビジネスも、カレーをまだ知らなかった日本のように、もっと沢山のの人にこの楽しさを知ってもらえたら嬉しいなと思います。

実際に人生に行き詰まってきた私が、全部先にビジネスの世界を体験してきているので

ぜひこの電子書籍を読み込んでみてください。

感想送ってもらえたらプレゼントも手に入ります。

”長いだけある”という事を先に伝えておきます。

ビジネスを知ってどうなったか？

自由になった大人はこんなにも
楽しい生き物なのかと実感しました。

いや、それ以上に「ずるい」「悔しい」
とかすら思いました。

ほんとに最初に始めた人、ズルすぎでしょ！
って思ったりも。

「いや特別なヤツだけでしょ。ほんとに自分にできるかな？半
信半疑だわ」「自分でビジネスとかキモい。自己啓発とかダサ
いやつでしょ」

って意識レベルからやってきた人間なので。

ここからは、私の実体験をもとに今の私になってわかった事を
シェアしていきます。

■不勉強で不真面目。うんこ製造機だった学生時代

大工の父親の家庭に私は生まれました。

楽しい事だけを特化して生きてきたような少年だったので、勉強はそっちのけ。

親の提案で塾の体験学習にも行くことはありましたが

「塾?いらない!その代わりエアガン買って!」

みたいな危険な遊び大好き少年でした。

「なんでわざわざ金払って勉強するのかわからない」

みたいな。

最初の案内のマンガに影響されて
進研ゼミとか買ってもらったけど
全然長続きしない。

中学進学したら思春期に拍車がかかり速攻中二病に。

みんながミスチルとかバンプとか流しているなか、自分だけスリップノットとかエミネムとかナインインチネイルズ聴いてカッコいいやん俺。みたいな。

普通に「痛いやつ」だったと思います。

で、それよりももっと何がヤバいかって、

全然勉強しない。勉強という文化が頭の中から抜けてた。

それがたたって中2では数学の2次方程式のテストで赤点という人生初の経験します。

読書感想文なんて

「シオリの色がきれい」とか、国語の先生にぶっ飛ばされてもおかしくないようなゴミ感想文しか書いてません。

いまこれ書いてるのも不思議なレベル。

思春期も相まって劣等感MAXだったので
だんだんだんだん卑屈になってきて
英語のテストでわからない穴埋め問題があったら
汚い英語書きまくったりして。

今思えば目も当てられない痛くて頭の悪い子でした。

思えば、学ぶ理由やモチベーションがなかった。

その様はさながら、うんこ製造機。でもそんな私にも転機が訪れます。

それは、

「父親の家業(大工)を継ぐ」

という選択肢。

幸いどれだけ勉強ができなくて不出来だった自分に自信をもてる事があったのです。

手先だけは器用で図工の成績はピカイチ。

「美術」とか「技術」とか、勉強しなくても器用さや感性がリカバーしてくれる教科では成績優秀でした。

父の存在が未来を拓く存在になった瞬間。

こんな自分を受け入れ得意なことを見極め、職人氣質でぶきっ

ちよな父を嬉しく思ったのを今でも覚えてます。

こんな自分でも頑張る理由ができた。
心から打ち込めるものがあるってこんなに楽しいことなのか。

そんなことも手伝ってか、成績はぐんぐん上がっていきます。

結果的には、志望校どころか進学校でも合格圏内と言われるほどに。そして試験の結果発表当日。

「合格したら父の家業を継げる...!」合格者が張り出される掲示板に心臓ドクドク言わせながら走って向かいました。

報告を真っ先にしたかった事、今でも覚えています。推薦入試で合格しました。

あとは家業を継いで経営も順調でハッピーエンド!

.....だったら良かったのに。

人生は一筋縄にはいかなかったのです。

■不景気で家を売り飛ばされそうになった話と末期ガン

あれは高校2年ぐらいの頃。

赤字続きの我が家のもとに

【家を売ってでもお金を工面しなきゃならない時期】

が到来したのです。原因は不景気。ものが売れなくなり、あらゆるものがデフレになっていきました。

食べさせてもらってる身なので

今だからこそ言える話なのですが
職人として育った父は ある能力が欠如していたのです。

それは
【マーケティング能力】。
モノを適切な形で、適切な売り方をして広めていくことです。

仕事は技術さえあれば、宣伝しなくても自然に舞い込んでくる
ものと思っていた父。

でも現実はその甘くありませんでした。

当時は物凄い不景気で民主党政権で失われた20年と言われた
時代です。

建築業界はコストカットの波がきて プラモデルみたいに家が経
験の浅い大工でも作れるようになり、大工技術の価値がどん
どん下がっていきました。

父は、ただただ自分の技術を信じるだけ。

営業の方法も、技術の差別化の伝え方、顧客管理やリピート
の仕組みもありません。

「技術のあるすごい人」だった父は
自分の”技術に溺れ”ました。

技術があれば食っていける、紹介してもらえらるとはいつでも、業界全体がキツイ。

同業ですら必死なのに自分で集客できないのは死を意味します。

気がついた時には、全盛期の売上の半分の半分以下まで業績が落ち込んでしまい。

今までの信用があったので、幸い家の売却は避けられましたが、跡継ぎを考えていた自分には不安がよぎります。

「将来この業界で自分は本当にやっていけるのか...?」と。

そして、運命は待つことなく次の試練が訪れさせます。

父が末期ガンにかかりました。

何ヶ月も前から背中が痛いと言っていた父。肺線がんという種類のガンですでに末期。当時50歳でものすごく進行が早かったです。

「...え、お父さん死ぬの？」

家はどうなるの？末期ってなんだよ！

何とも言い難い、人生の「壁」を感じた途方もなさを感じました。延命できても1年なんて言われるんですから。

抗がん剤での治療には注射1本で約10万円の自己負担金が必要です。がん保険には入っていませんでした。

大工仕事や車はすべて売られ、あっという間に抗がん剤に姿を変えていきました。

当時は家業を学んでいるわけではなかったので、跡継ぎは事実上困難に。

生活のために、高校卒業後はそのまま就職することに。

■金と引き換えに人の人生を食い物にする”会社”という監獄

幸い、勉強を頑張ったお陰で高校を出てすぐの就職もすぐ決まります。進学？諦めました。

「これでひとまず家計を支えられるか...。」

そう思って就職した...のですが
人生そんな甘いもんじゃありませんでした。

- ・サービス休日出勤当たり前、サービス残業当たり前
- ・21連勤したら会社員として一人前
- ・17時からが本番。21時は早めの退社。22時が定時
- ・日をまたいで現場の事務所にいたら一人前
- ・ボーナスなし
- ・会社の行事には休日返上で強制参加、不参加は理由が必要で代休なし
- ・有給は基本的に取れないもの。インフルエンザのための蓄え
- ・残業代はみなし残業なので基本給を大幅に超えるカット
- ・有給とった成人式の日が終わった後に出社しろと謎命令

- ・始業時刻8時だけど1時間前に出社するのが当たり前
- ・謎の圧力により上司より先に帰れない
- ・昇給は3年で5000円。ボーナス無し
- ・休日に会社の前を通ると明かりがついてる(≠ずっと誰かしらサービス出社してる)

みたいな、絵に描いたようなブラックな仕事。

職種は「現場監督」だったのですが、この仕事を選んだ自分を呪いたくなりました。

新卒入社時も上司だった人があれよあれよと辞めていく。2年で10人は辞めたんじゃないかなってぐらいです。

定年じゃなくて30代ぐらいの、いわゆる中堅が辞めるという状態。つまり会社の居心地が悪く転職希望者ばかり。口を開いたらみんな会社の文句。

働く対価でお金がもらえる訳なので有り難いとは思うものの、高卒まもなく仕事を始めた自分にとって「会社＝金がもらえる監獄」という図式が出来上がってしまいました。「**人の人生どうでもいいんだな！！！？！？俺の人生を返せ！！！！**」

とか叫びたくなったり。

「こんな事するために一生懸命勉強してきたのか？」

「他の会社に就職した友達は充実してるみたいだぞ??」

「働くなってなに? 時間を拘束されることなの??」

「なんで?? なんか悪いことした????」

「転職できないの? 高卒だし無理だよなこのご時世」

と、誰もいなくなった深夜の会社の戸締まりを泣きながらする事も時々あったりして...

初めての就職では、すっかり恐怖が植え付けられてしまいました。逆にできる人尊敬するわと。

そんな初就職で失意を感じている中、とある転機が訪れました。

■自衛官になって分かった「命に無

頓着な人」の多さ

現状の仕事に病みまくりの自分にとっては、隣の芝生がとても青く見えていたのでどんな求人情報も魅力的に写ったものです。

そのうちの1つに自衛隊がありました。

もともと親戚に自衛官の人も多く選択肢のうちの1つには入っていました。

広報官(採用担当みたいな人)のおじさんとも、もともと知り合い。案内を聞くや否や地獄に垂れた1ロープのように見え、気づいたら願書を書いていた。

この選択が、後に自分の未来を大きく変えることになったのです。

残業に付き合う合間、表紙だけ建築関連の資格本とすり替えて自衛隊試験の勉強をしたり、時には風邪を偽って試験勉強したり、暇を見つけては勉強の繰り返し。

ある期から完全に見切りをつけ会社を辞めバイトしながら生活する日々を続けました。

空き時間はすべて勉強に投資。
バイトもそこまで入れられなかったので、会社員時代の貯金は
みるみる減っていきます。

「ここで辞めたら全部ダメになる」

試験が始まったある年のこと。

必死の思いで行動した結果、1次試験のテストも難なくこなし、
緊張しながらも2次試験の身体検査や面接も終了。

2次試験の1ヶ月後には合否発表が待ち構えていました。

結果発表日前日の午後、広報のおっちゃんから電話がかかっ
てきました。

「どちらにしても合否は朝9時にわかるから、連絡するね」

発表前は眠れない日を過ごしました。

そして翌日。

6時には目覚めソワソワ。

9時。

おっちゃんの番号で携帯に電話がかかってくる。

【ドキン】と心臓が高鳴る。

この電話に出たら、全てがわかる…。

もしもダメだったらまた1年頑張ればいい。まだ若いんだし経験も積める。

バイト先でも就職できるって聞いたし、そういう選択肢も考えてもいいじゃないか。

当時持っていた、auのスライド式のガラケーの通話に出るボタンを押す瞬間ほど、勇気が必要だったことは無かったかも。

『もしもし…。』

『えいちゃん受かったよ!!おめでとう!』

(※私のあだ名)

!!!!

!!!!

!!!!

いよっしゃあああああああ！

思わず携帯の前でガッツポーズをとる自分。

自分は一人の戦士として認められた。

自衛隊生活が始まりました。
毎日朝6時にラッパで叩き起こされ
1分で着替えて隊舎の前で朝礼。
できなかつたら全員で腕立て伏せ。

毎日5～10キロの走り込みは当たり前。

一人ができなかったら連帯責任。

爆弾を使う訓練では間違った動作をしたら全員爆破して死亡なので、容赦なくヘルメットでぶん殴られます。

寮の整理整頓がだらしないと「台風」というイベントで部屋を教官たちにぐちゃぐちゃに荒らされたり、早朝に叩き起こされて5分で準備しろと言われたり。

幸いモチベーションは高かったなので、どの隊員よりも模範になろうという気持ちは不思議とあり、前向きな自信が不思議とありました。

「でも、今までの自分とは違うんだ」

会社員時代の自分と決別するかのよう訓練に打ち込みました。

結果、大隊長賞という賞を受賞できるまでに。

100人中1人ぐらいがとれる賞です。

大げさかもしれませんが選抜1位みたいなものです。

お金も国家公務員なので安定しているといえれば安定できます。

普通に生きていたらできないような、かけがえのない良い経験を沢山できました。

災害派遣も経験できました。

そしてまっしーは選抜1位で部隊に入り、そのままエリートコースに昇格し自衛官人生を全うするのであった。

みたいなフォレスト・ガンプのようにはならず…。

訓練部隊を終え、一般の部隊に配属されてからの今までとは明らかに違う世界が待っていました。

まず、上司とのパワハラ的人間関係。

- 先輩のジュースを買ってくる係
- 宴会芸の余興要員(ケツでわりばしを割る)
- イジられ(度を越したいじめられ)要員
- パシリ買い出し要員
- 寮(隊舎)の掃除丸投げ要員
- 先輩の靴磨き、アイロンがけ要員

みたいな謎に多い下積みみたいな生活の強制。

それも教育うちの1つだ! 何が悪い! ともしわんばかりの生産性のない仕事はかなり多かったです。

「自衛官はやる気のある人ほど早く辞める」という法則があります。

自衛隊では、ひとりが100%でも意味がないです。
それよりかは、全員が70%できていればそれでOK みたいな。

一般企業から見てもみればあからさまに赤字な仕事をしてても見て見ぬ振りというか、お役所体質だったり村社会だったり、個人の能力評価はそっちのけ。

パワハラも当たり前で、ただの個人的感情で怒鳴り散らされたりとか。個人的感情を煮詰めただけの不毛な「名ばかり指導」の現場がそこにはありました。

次に、キャリアの問題。自衛隊で出世するなら幹部になる事も選択肢としてあります。

ただ、幹部になると

- 2~3年で全国飛び回るように転勤
- 離婚率も非常に高い
- 毎日遅くまでの残業がセット

●自殺にまで追い込む最低な上官もいる

パワハラと強制出勤がセットで、常にストレスの多い環境。まあそれが当たり前だよねみたいな風潮です。

夜中2時ごろに帰ったかと思えば6時にまた通勤するような生活をしている幹部の方の話を聞いたりもしました。

自衛隊の自殺者は他のどの職業よりも多いです。統計で国民平均の1.5倍。年間で100名近く出たりもします。

また、自衛隊は幹部に昇進をしなければ55歳で定年を迎えるという事も後で知りました。

その後は年金支給まで、自衛隊らしさをアピールした仕事が必要です。天下りなんてものはありません。これから先もらえない年金を頼るのは無謀ということです。

民間の転職先でアピールできるキャリアも育たない。

「自衛隊仕込みの我慢強さ、忍耐強さ、体力がある」

などでしか評価さればいキャリアの育ちにくさも。

「自衛隊になろうが、こうやって文句をつけてやっぱり無力。組織にしがみついていなければ生きていけない」という自分への不甲斐なさも次第に感じはじめました。

パワハラ、縦社会、キャリアの見えない定年後。

「かつては志があった中で入隊したけれど、どうしようか...また中途半端にならないだろうか？」

そんな悩みを抱えたなか、となりの部隊で”また”幹部の”自殺未遂事件”が起きました。

『国を守る以前に、自分すら守れず死んでどうする...？』

安定しているのは給料だけで、戦時中でもないのに精神的に不安定な自衛官という世界に、命に対する無頓着さを感じました。

■人生を変えた「ねずみ講コンサルタント」と1本のスカイプ

ここからはビジネスをやり始めた頃の話になります。

当時流行っていた**SNS**の「**ミクシィ**」で、ある日、一人の人から付けられた”いいね”が大きな転機になります。

「(名前)@月**100万円**稼ぐ**21歳**の自由なネット起業家」

という人からの いいね が付いていました。

その人いわく、ネットのビジネスで月に100万円稼いでいるとのこと。

月100万円は自衛隊だと一番高い階級である「幕僚長」でないともらえない金額で、怪しいですが羨ましさや悔しさを感じました。

ただその人は、自分にとって理想の人生を送っているように見えました。

- ・そもそも意味不明な会社の上司の命令とは無縁
- ・値札を見ずに欲しい服を買ったりしている
- ・目覚まし時計に叩き起こされずに済む

にわかには信じがたいですが本当だったら...

羨ましさもあり、誘導されていた無料メルマガに登録。

その人のメルマガを読みすすめるなかで、ビジネスを教えるコンサルの募集がありました。

『本気で人生変えたい人以外は申込んでほしくないので音声で試験面談をする』とのこと。

今のままでは何も変わらないだろうしこれに賭けてみよう。

そう思ったまっしーはすぐさま面談を申し込み当日のスカイプに備えます。

自衛隊の寮では(独身者は寮生活が基本)夜中のパソコンはダメです。もしも上官に見つかったら、多分没収です。

でも、当時はとにかく必死でした。

当日ソワソワしていると、いやな予想が的中し、隠れて話してた部屋のドアをガチャリと開けられます。

「しまった、終わりだ....。」

ただ、ここでチャンスが巡ってきました。寮の消灯確認をしていたその当直隊員さんは、中のいいだっ

たのです。

先輩隊員『おう、あんまり遅くなるなよ』

まっしー『ありがとうございます...彼女と話しています』

みたいに、とっさにやり過ぎすまっしー。
(彼女当時いなかったのに...)

22時。面談の時刻になりました。

ふつうの感覚だったら、詐欺じゃないのか？

本当に稼げるのか？信用できる相手なのか？

でも当時の必死な私からしてみれば、地獄から垂れた1本のロープのように思えたスカイプでした。

審査に合格したので、意を決して30万円のコンサル費をクレジットカードで支払う自分。

結論から話すと、彼が教えていた稼ぐノウハウはねずみ講まがいのやり方でした。

「Facebookで友達をフォローしまくりましょう」「相手がどんな人だっただいいです」「とにかく5000人まで友達を募集してください」との指示。

- ・ブログやツイッターやFBで稼いでますアピールしましょう
- ・すぐ稼げるとかそういう言葉をちらつかせてスカイプまで誘導してそこでセールスしましょう
- ・私と同じように話して私のようなコンサルを30万で売ってください

というものでした。後悔と罪悪感を覚えました。だって教える中身がないからです。

・・・こんな事をビジネスって言って、
胸張って親にやってること教えられるだろうか？

本気で自衛隊しか無いと思って
仕事も訓練もそこそこにやり過ごして
睡眠時間を削ってまで勉強して

父親を早くに亡くして、高校にも通わせてもらって、自衛隊にも合格してビジネスの勉強もして...

頑張っ**て**勉強して自衛隊に入ったのに**一体何をしてるんだおまえ(自分)は???**

まーじで人生ナメてます。

『ごめんねお父さん。。。』

でも自分が選択し続けた結果、こんな不甲斐ない状況になるとい**う**ね。

あーあ、何やってんだか。

自分の中途半端さとダメさ加減に困り果てます。

自分の人生は今後も中途半端が続くのだろうか？
もっと状況を良くするためにできることはないのか？

このままで終わるのは中途半端過ぎるしダサい。

なにか別の方法は無いのだろうか？

この判断が、自分の人生を変える究極のファインプレーになっ

たのです。

■正しく学習代をビジネスに使った ら人生がイカれ出した

正しい方向でビジネスを学ぼうとやり直した結果、実際に売上も上がるようになった中で、ある事に気づけました。

それは、ビジネスは「誰から学ぶか？を大事にする」という発想をもつべきことです。

これに気づくまでの自分はビジネスは「何をするか？」という発想に終始していました。

この発想の欠陥は、「稼げると思うものをやれば誰でも稼げる」という思考に陥りやすいということです。

自分が成長せずともノウハウが良ければ稼げるみたいな。

成果を出せたのは、ちゃんとしたノウハウがあったからこそでした。

ただ、

それ以上に本当の意味で学びが深まる動画コンテンツを提供してくれる人の人柄だったり、本音で諦めずに向き合っ教えてくれる姿勢だったりのほうが重要です。

正しい姿勢でビジネスを学ばせてもらえたお陰で会社を作れたり、クライアントさんのビジネスがもっと売上伸ばせるようになったり、実業の社長さんにも感謝されながらビジネスできるようになっています。

こういう考えを持てたキッカケは、月収**1000**万円稼ぐ、同じ愛知県出身の**21**歳からビジネスをしていた青年のお陰です。彼のお陰ではじめて実践したブログでは月に**10**万円の成果を出すことに成功しています。

当時の自分からしてみれば**30**万円という大金を失い、

「何を学ぶか」しか頭のなかった自分を変えてくれたかけがえのない存在です。いい意味で人生がイカれました。

ちなみに5年経った今でも直接関わりがあります。

■ムダに転職歴の多い高卒元自衛官が年収3000万社長になれた理由

「誰から学ぶか？」の発想を持てたお陰で、結果を伸ばしてきた側の人間として、伝えておきたい事があります。

それは、

「交換できる価値をどんどん増やしていく」という発想を持つことです。

お金が稼げる(売上が出る)ということは、つまり
”払ってくれる人がいる”ということです。

”相手が「これならお財布を開いてもいい!」”と思ってくれる価

値を自分でもっておくことが必須です。

- ・どんな価値を磨いて
- ・どんな風に興味づけをして
- ・どんな風に動機づけをして
- ・どんな価格設定にして
- ・どんな風に価値を感じて納得してもらうのか

基本的にはこの流れでビジネスをやっていくのですが、前提として必要になるのが「交換できる価値を増やしていくこと」です。

「うまいカレー」にお金を払ってでも食べにきてくれる飲食店をやるのと同じように、

どんな価値なら「うまい」と思ってもらえるのか？

言ってみれば、料理のレシピを学び、実際に自分で作れるようになることが、交換できる価値を磨くことに直結します。

こういう視点を持ち、学びに投資し続けた結果

私は大きく成果を出すことできてこれました。

なんせ、紹介の通りバカでしたので、自分の脳みそなんてアテにならないと思ったからです。

昔はいわゆる「成功者」に会うこと自体難しかったし、会って話を聴くことでしかビジネスを学ばませんでした。

それが今や、ネット1つで繋がれるチャンスはあるし、正当な対価を支払えば直接教えてもらうことだってできます。

それをほとんどの人はやらない中、私はひたすら頼りない脳みそをビジネス脳にアップデートしてきました。

それにより「交換できる価値」が増えた結果、今の年収になっています。

「何を学ぶかよりも、誰から学ぶか？」

「自分の中から交換できる価値を増やしていくこと」

この2つは転職や資格を取る以外で年収増やしていきたいと思ったら、ぜひ持ってもらいたい発想です。

■ちょっと視点を変えるだけでビジネスなんて当たり前な存在になる

ビジネスを学ぶと、世の中の仕組みがホントに面白いほどビジネスによって成り立ってるんだなって気づけます。

例えばアフィリエイト。
これはれっきとした紹介ビジネスです。

ちなみに居酒屋もアフィリエイトをしていますね。

【お友達を連れてきたら生ビール1杯無料サービス!】

とかあるじゃないですか。

あれって、常連さんが新規客を連れて来てくれたらかなり利益を出す構造になってます。

仮に3人のグループ新規客が来たとしたら、生ビール400円を無料提供したとしても、一人単価3000円の売上がでたら9000円の売上が出ます。

居酒屋にいけば3000円ぐらい普通に払われますし、生ビール

1杯提供ぐらいの投資は安いものですよ。

美容院や塾とかのお友達紹介サービスも一緒。

実は、ごく世の中で当たり前のように「アフィリエイト」されています。

「自分は利用したことないからイメージつかないな」

ってことも思うことがあるかもしれないのですが、ここで「旅行先の観光地のお土産屋さん」をイメージしてみてください。

木彫りのクマとか「忍者」ってプリントしてある Tシャツとかも誰が買うねん、ってなると思うのですが

海外から来た外国の方々からは大人気だったりするのです。

居酒屋や美容院のお友達紹介も、お土産屋さんも一緒。

ビジネスの原理は、「集めて、売る」です。

- ・小顔トレーニング法を発信してLINEで小顔講座を売る
Youtuberさん
- ・ツイッターで情報発信して、興味のある方をメルマガに集めて、信頼関係を築いたうえで販売している会社
- ・広告を出し、全国の「子供の不登校」で悩む親御さんに不登校を解消する講座を提供している講師の方

など、ごくごく一般的にビジネスの仕組みが取り入れられていますが、全部基本は「集めて、売る」ことをしています。

世の中の人に情報発信して、集めて、売り、その対価を得る。

CMも、電車内の広告も、検索エンジンでヒットするブログも、テレビ通販番組も、全部この構造になっています。

そういう風に生活の中でビジネスが潜んでいたりするので、今後ぜひそういう視点で世の中を見てみてください。

■自分はずっと回りだったけど正直ラッ

キーだと思った

ほとんどの人は現状に甘んじます。

このレポート読んでる方の中にも「まあ今のままでもとりあえず生きていけるし」ってなって何もしない人のほうが多いと思います。

だけれど自分の場合は「常に居心地が悪い場所」にしか恵まれなかったというのもあって、逆にそれが奇しくも一番自由で楽しく生きられる選択肢にたどり着かせてくれました。

たとえば、会社員生活に高卒の頃に満足していたら。

将来会社が傾いた時に昇給はなくなり、40代ぐらいになった時にマズいと思っても手遅れで、転職もできない、かといって起業しようにもリスクが大きすぎてできない

みたいに、将来、壁にぶち当たっていたかもしれません。

なので、今までの境遇にはむしろ感謝しているしむしろラッキーぐらいに思ってます。

あと「稼ぐ方法をなんでわざわざ他人に教えるの？ 自分ひとりで稼ぐだけでいいのでは？」

って言われることもあります。が、おいしいごはん屋さんがあれば、誰かに紹介したくなりますよね。

それと一緒にような事だと思ってます。

「なぜ見ず知らずの人にコイツ(まっしー)は情報発信をしているのか？」って疑問もおそらくあると思います。

これには動機があって、身内や友達に教えたら実際に売上を出せるようになったからです。

- ・パートの人間関係に疲弊していた妻のお母さんにブログを教えて、好きな漫画の感想を書いてもらって月5万円~10万円ぐらい稼いでもらったり

- ・会社員生活に疲弊している同級生や親戚に勧めてみたら「いちいち人間関係にストレス感じなくなった」と言ってもらえたり

・「ものは良いと評価いただいているけど、なかなか売れない」と困っている地元の会社さんにもアドバイスすることで一気に売れるようになったり

自分の情報を受け取ってくれた人の中からも、どんどんビジネスを学び自己完結できる収入源を持てるようになった人が続々誕生しました。

今では一緒に旅行に行ったり、将来のビジネス構想に花を咲かせたり、すごく楽しい間柄にも恵まれたり。

明日の暮らしすら大変な状態から、会社作るレベルまでビジネス頑張ってくれた生徒さんと話しているとジンと来たり、泣きそうぐらい感慨深くなったりもします。

生徒さんのお子さんと一緒にキャンプ行ってカレー作ったり、スノボ行ったり、パラオにダイビング行ったり、美味しいもん食べに行ったり。

どんどんビジネス学んで、一緒に楽しんで、交換できる価値を増やしつつ一緒に強くなっていける。

今まで発信していく中で、そういう素晴らしいご縁にも沢山恵まれてきました。

お金だけでなく人生すらも楽しませられる。

こんな事ができるのは個人で情報発信するビジネスだけなんじゃないかなと思っています。

なので今後も「同じ志をもった仲間探し」をするつもりで発信を続けていきます。

あと、うまくいった話だけが価値を生む訳ではないです。

失敗や、リスクの情報発信もすごく有益です。

たとえば、「”ハイター”に”まぜるな危険”」を混ぜたら塩素ガスが発生して危険なのは良く知られてますよね。

でもトマトのヘタの危険性はどうでしょう。ヘタは食べたらお腹壊します。これは「グリコアルカロイド」という成分が含まれていて、腹痛や下痢の原因になるからです。

こんな話を聞いてしまったらもうこれからちゃんとトマトのヘタはちぎって食べますよね。

つまり、

あなたの苦労や経験・失敗談・挑戦は、
とても価値があるということでもあります。

「今までの生き様を経ながらの今があるんだよ」という発信は、
まだ見知らぬ誰かを大きく勇気づけて、ファン化するコンテンツ
を生み出すことすらできますので。

自分がやってることを教えたら単純にライバルを市場に増やす
だけのように見えるかもしれません。

でも、助けたいと思ったひとをビジネスの力で救えるとしたら？

みすみす目の前で失敗する人を見殺しにするよりも、何かしら
プラスになるなら発信したほうが良いと思っています。

情報発信はそういう意識でやってます。就職先とか探す必要
ないし、人間関係で揉める必要もありませんので。

正直、めっちゃ楽しいし自由です。

あと、我々の「教える」業態って大企業でも当然のように存在しているビジネスです。

たとえば、マッキンゼーっていう有名なコンサル会社。

ここの社員さんは企業に対して経営改善のアドバイスをして、利益を出す仕組みを考えて年収1000万円とか稼いでます。新入社員でも800万ぐらいです。

その活動が個人を相手にするようになっているだけです。

- ・スポーツジムは問題なくてパーソナルトレーナーは怪しい
- ・塾講師が勉強を教えるのは良くて、個人でやってる家庭教師は怪しい

というのと同じ構図になると思います。

- ・お客さんからの契約のとり方
- ・動画コンテンツの作り方
- ・商品単価のあげ方
- ・リピーターのとり方

全部個人で完結させる技術を生業としているだけです。

大企業でやっていることを個人がやれば怪しいというのは、ちょっと歪んだ解釈かもですね。

- ・売り上げをあげるためのコピーライティング
- ・ほしくなる商品POPの作り方
- ・熱狂的なリピーターさんの増やし方
- ・お客さんに刺さる魅力的なストーリーの作り方

私はブログでのお金稼ぎを教える先生からスタートしましたが、

いい商品を持ってるのはに売上を上げる仕組みや広告の打ち方がわからんって言われたら、それも教えてます。

知識を付けて人生変えてもらって、時には一緒に遊ぶような、お互いにいい関係になれるからこそ

ビジネスを学ぶことは楽しいし、皆も儲かるし、それが一番嬉しいのです。

これが、私の定義する「人生の上手なイカれ方」です。

どんどん提供できる価値を増やして、まずは自分を、そして身の周りの人を幸せにしていきましょう。

■日給50円のホームレスが普通の 人より贅沢できる理由

それでは、

日給50円でハワイに行けるホームレスさんの話を最後にします。

なぜホームレスでもいい生活ができるのか？それは

「相手にどんな事をしたら喜ぶのか、心得ているから」

です。

この小谷さん、どうやって生計をたててるのかというと、

”1日50円で自分を好き放題使ってもらえるサービスを展開している”

のです。

『50円!?!?』

とてもじゃないがそれじゃ生活できない 一体生活するのに何回仕事取ってくればいいんだ...。』

って思ったかもしれません。
でも、ここに、なんですよ。

ここに小谷さんだけがとれる戦略・強みがあった。

たとえば。

お客さんが、「庭の草むしりしてください」といって、
50円で小谷さん呼んだとしましょう。

ジワジワとセミが鳴く暑い日の7月半ば。
その日の予想最高気温は32度ぐらい。

小谷さんは朝8時から顔を出し
元気に挨拶してくれて、
一生懸命超キレーに草むしりをしてくれたとします。

汗をにじませキレイになった庭を見せながら

「終わりました～(ニコニコ)」

ってなった小谷さんを見たら
もしあなたが雇う側だったらどう思うでしょう？

「うわあ!こんなにキレイにしてもらって...(これで50円でいいの!?)」

ってなりますよね。
依頼者にはある感情が沸き起こります。

「50円でここまでしてくれるの!?! なんだか逆に申し訳ないな...」
「なにか、お返ししてプラスマイナスの差分を整えたい！」

って。(これを返報性の原理といいます)

なので小谷さんにはつい
冷たい麦茶を出したりすると思うんですよね。

なんならお昼ごはんでも
ご馳走する人も出てきちゃうのです。
つまり、ここなんです。

価値の提供ができるホームレスでも
お金がなくても生活が成り立ってしまう理由。

それは

「相手のしてほしいことに価値提供することでビジネスとして成
り立つ」

これを心得ているからです。

心が動くから、
ついお昼ごはんもご馳走しちゃうし
また一生懸命頑張るから、

「なんなら夜ご飯も食べていきませんか？」

って言われて夜ご飯も
ご馳走してもらえちゃう。

「もっと友達とかにもホームレスの話聞かせたいから今日は飲
みに行きませんか？お金は僕が出します！」

って言われて、飲みにも連れていってもらえちゃう。

もっと言うとLINE交換して、
仕事じゃなくてプライベートの付き合いに
発展することもあるそうです。

しかし、

小谷さんも性格が非常にすばらしく人徳がある方なので、
決しておごらず調子にのらず、
しっかり相手を立てたり、
場をわきまえたり、面白いことを話したりと
気を利かせるのです。

そうすると、どうなるか？

面白がったり、いい意味で予想を裏切ったお客さん経由でリ
ピートや紹介が舞い込み、おもしろいほどお客さんが増える循
環が生まれていきます。

「おもしろいホームレスのお金もちいるから紹介するわ」

って。話の種にもなります。

あなたの友達がそんな事言ってきたら興味持ちませんか？

結果、ただ単に北海道でお寿司が食べたいという理由だけでクラウドファンディングで10万円近く集めたりできちゃう。

すごいですよね。

生きてるだけで丸儲け状態です笑

これはなにも「小谷さん、うわあ、かわいそう...」って哀れみ募金で成り立ってるわけではなくて、

「あのとき小谷さんには50円でかなりお世話になったし、恩返しがまだできてないからこれで美味しいもん食べてきて!」

って、恩と感謝の構図が成り立っているからにほかならないんです。

つまり恩がわかる人に対して恩を売ることをしているのですが、これって価値提供の構図としては正しいですよ。

逆に、不幸自慢で飯は食えない。
気まずいし、誰も喜べないですから。

あともし、

最初の草取りの段階で小谷さんが「**10000円で1日かけてキレイにします**」ってやってたら、ここまでにはならなかったでしょう。

普通の家事代行サービスと変わらなくなるし、
その1万円で縁が切れる仕組みになってしまうからです。

あくまで小谷さんが

「相手が何を求めているかニーズを探り、一生懸命価値提供すること」

をしっかり理解して、きっちり価値を届けて、その見返りを(相手から自然に)頂いていたというからこそ、ここまで発展できたんです。

で!

ビジネスにおいて一番大事にしてほしい視点として

「相手が何を求めているか？ニーズを知り、価値を提供すること」

というものがあります。

あなたが普段生活してたら悩むことって結構ありませんか？

そんなときスマホやパソコンでその悩みのワードを打ち込んだという経験。ありませんか？

「悩み」「欲求」「疑問」「質問」

GoogleやSNSで調べたことってあると思うんです。

では、これを解決する側に回れたらどうなるか？

「人の悩みや欲求が手に取るように理解できるようになる」



「価値が提供でき、結果としてアクセスが集まり、売上が立つ形になる」

これがビジネスの基本となり、

その体系を実践の中で学べるのがブログで、その実績を使って私もビジネスを仕掛け
色んな人に喜んでもらってきました。

なので、まずはこういう価値提供の構造を今後も学んでいただきますね。

会社や組織にしがみつくなのではなく、個人としての価値を高め
ていくことが大事です。

現代社会は、時代の移り変わりが早いこともあり、ビジネスの
あり方も、働き方もあつと言う間に変わっていきます。

「もっと真剣にビジネスを勉強して少しでも、もっと稼げるように
しておくべきだった」

なんて事になるその前に。

自分の価値を高めて、対価を得られる存在になっていてもら
えたらと思います。

■【追伸】一緒に冒険しませんか？

今後送っていくメルマガやLINEなどでは、読み続けていただける間、学んで良かったと思える情報を発信していけたらなと考えています。

ビジネスって、分からない事もあるだろうし、

期待と不安の中で何を学べばいいの？って感じる部分があったり、取り組んで成果を出したり、失敗することもあります。

冒頭でも話していましたが、まさに【冒険そのもの】なんですよね。

だからこそ、冒険の道しるべになるような情報を今後はお届けしていきます。

私はドラクエが毎作発売日に全クリするぐらいどっぷりやってしまう程には大好きなのですが、

まさにドラクエのようなメルマガを送っていきたいと考えていま

す。

最初は誰も「レベル1の村人」からのスタートです。

- ・なかなかマネできない「魔法や特技」を体得してこそ
- ・どんどん武器や防具、道具にお金をかけてこそ
- ・職業をマスターして転職しどんどんレベルを上げてこそ

ビジネスの実力も、売上も比例して伸びていくものです。

いままでの講座参加者さんを例に挙げると、

- ・大学時代はネットゲーム廃人だった青年が年収**1200万円**達成
- ・育休取ったらむしろ年収が上がり、月**60～120万**の売上を出しているサラリーマンのお父さん
- ・悪気なく**SNS**で情報発信していて叩かれていて消耗していた所、正しい発信を学びファンをどんどん生み出せるようになった女性の占い師さん
- ・超大手企業で生き方に疑問を抱いていた青年が年収**2000万円**達成
- ・本業がハンドメイドで、やりがいはあるけど大変な状況からブログで毎月**10万円**以上稼いで、子育てに作家活動に充実している主婦の方

- ・職場にぶら下がっていたら大丈夫、とサラリーマン的な風潮に危機感を感じた男性が月収20万円達成→仕組み化で第2第3の収益を構築中
- ・育児休暇を取るも、旦那さんの給料だけではやっていけないと困った主婦さんが、一年発起して半年で累計100万円突破

こんな人を今まで輩出してきています。

自分のスキルを高めていけるように、

どんどん、今できることから挑戦していただけたら幸いです。

作者: まっしー

■本レポートの感想を書いていた方全員に動画コンテンツのプレゼントをしています。

プレゼント内容は毎月変わるのですが、現状3つのプレゼントを実施しています。

1. 【ビジネス初心者さんにこそ学んでもらいたい、失敗せず堅実に売上を伸ばす”ビギナーズアクションプラン”の解説動画】

2. 【個人メディア(ブログ)運営開始45日で12万円稼ぐまでの実践記録(電子書籍100ページ超)】

3. 【資金ゼロで初日で1万、初月に10万円稼ぐことも可能な”スタートダッシュ収益UP術”(専用裏ブログ記事&動画)】
感想投稿者にもれなく3つプレゼントしています。

申し込みはこちらのURLからどうぞ。

<https://massy213.com/p/r/LIP2Gwlb>

メール: info@massy213.com

ブログ: <https://massy02.com>