

# 京都・大人の修学旅行で学んだ 「”ヌマ活”」の重要性

すぐ稼ぐ人や、大きな成果を出す人には必ず共通点がある。

- ・ 行動している
- ・ 諦めずに続けている
- ・ 自己投資している

当然この辺りの共通点もまああると思っているけれども、

本質を突き詰めていくともっともっと大事な要素があると思っている。

それは、このレポートのタイトルにもある「”ヌマ”」である。

どういうことかという、

ヌマ（沼）にはまったように1つの分野を徹底的に攻めている人の事。

発売日当日に並んで買ったゲームを

誰に言われるでもなく気づいたら何時間でも

やっているよね。って感覚。

これが「ヌマ」である。

つまりヌマにはまったように

誰よりも没頭できるところで勝負している人は

中途半端にやっている人のそれとはまったく違った結果を生み出し、

それをビジネスにして大きく売上を出しているのである。

たとえば「寝る」ことに対してヌマっている人は、

「寝る」ことに関して収益化しているという事実がある。

寝ることが大好きな人が

「熟睡できる睡眠」「安眠」「ショートスリーパーになる方法」

みたいなのを切り口にしたコンテンツ販売で

月に10万円とか稼げてしまっている事すらあるという事例がある。

自分は最初この事実を聞いたとき、

「え、寝ることにお金使う人っているの！？しかもコンテンツ！？」

って思ってしまった。

だって寝ることにお金払うって感覚が理解できなかったから。

自衛隊の時は固いベッドと  
カビっ気のある寮の支給品で3年寝ていたし、

なんだったら訓練時やなんかは草むらでも地面の上でも、  
銃を抱えて寝たりもしていたから尚更。

「お金を稼ぐ方法」にお金を払うことは当たり前だったが  
寝ることにお金を使うなんて、わりと異世界的な事である。

だけれど、

言われてみれば結婚してから妻にも

「寝れない…」って悩み相談を受けたりもしていたし、

枕専門店に行って安眠できる枕を選んで…と

寝ることに課金していた事を思い出した。

つまり、

「睡眠」にお金を払う必要があるということだ。

実際、

枕の専門店に行くと枕の専門家さんみたいな店員さんがいて

お客さんの肩や体のズレ具合を見ながら

適切な枕を診断して安眠できるものをチョイスしてくれたり

とにかくマニアックに色々見てくれるのである。

その姿はさながら、

「枕沼にはまった人」

「百戦錬磨の枕診断士」

「枕界のウォーレンバフェット」

「枕営業（違うか）」

みたいな感じのそれである。

もう本当に凄い。詳しい。マニア。ギーク。

そのおかげもあってか、妻も不眠を軽減できたし、寝ているときにたびたび起こっていた肩こりも随分軽くなった。

枕の制作費用は1つ2万5000円ぐらいかかった。

普通に考えたらただの贅沢に思うかもしれない。

だけれど、枕に没頭して生きてきた人から

叡智を授かれるのであれば安いもんだと思う。

つまり、沼にはまった人というのは

とにかく造詣や知識が深い。

人に言われてやっているわけではなくて

勝手に自分で勉強・実践のPDCAを繰り返しているからだ。

それだけで相対的に価値が高いし、

強烈なインパクトやコンセプトを生み出す。

そして、

「その人である理由」

もかなり強まる。

たとえば、安眠に関するコンテンツを販売している方にもストーリーがあって、

・いくら睡眠導入剤を使っても眠れなかった僕が朝まで熟睡できるようになった方法

みたいなバックグラウンドがあり、

「おー、こりゃ眠りに関して一家言ある感じですよわね、さ、話を聞こうか」

みたいな感じになるし、

発される一言ひとことの言動にとっても造詣の深さを感じるのである。

つまり「その人からサービスを買う理由」がはっきりする。

高いとか安いとか、そういう次元じゃなくて

「そこまで突き詰めて色々やってる人っていないよね」

「流石にそういう話までされるとファンになるわ」

みたいなバックボーンがあるからこそ

高額でも買ってもらえるという構造が成り立つ感じ。

その様子はさながら、濃厚な水炊きスープのそれに近い。

じっくり煮込んできたであろう知識は濃いし、深い。

つまりこうやって「情報発信して収益を得る」ことは

「没頭できるチカラ」によって為せることなのである。

没頭して、そのジャンルで沼にハマっている人の価値はとて高いし、マネさ

れにくい発展し続けるビジネスになる。

いろんな人がごく当たり前前にブログアフィリエイトだとか、輸入販売だとか、SNSでの情報発信をすることが当たり前になった今、この

【自分のヌマをもっておくこと】

は今後のビジネスを大きく発展させる上で超重要なキーワードになると思う。

では、もう1つヌマ的な活動をしてきて上手く行った、面白い関連エピソードをば。

先日私がお世話になっている

ビジネスの先生が主宰なさっている合宿に参加してきた。

全国から老若男女が集まり、久々に会う方だったり

はじめてお会いする方であったりの中で

本当に楽しくさせていただいた。

その舞台として選ばれたのが京都だったのだけれど、

大人が大勢集まる中で  
やることと言ったら  
決まって1つしかないと思う。

そう、「 ”食事” 」だ。

私はとても味音痴で

年末とかにやる格付けみたいなのは

正直全部外す自信がある。

だけれど、今回京都にお住まいの方にアテンドしていただいた中では、そんな味音痴な自分でも

【どのお店もめっちゃめっちゃに旨い】

と感じる共通点が沢山あった。

ちなみに、京都合宿中にお邪魔したお店はこんな感じ。

・Googleローカルガイド☆4.5、インスターフォロワー1000人超えのジビエ  
専門店



- ・ ミシュランガイドにも掲載された創業100年を超える会席料理屋さん
- ・ 京都、木屋町で創業200年続く水炊き屋さん
- ・ 人間国宝の方が足繁く通う、ありとあらゆる料理を食べられるすっぽん屋さん

と、錚々たるメンツである。

特に創業200年なんてのは

そこが繁栄しつづける理由が必要だし

続けるモチベーションがなければ

そうそうできるものではないと思う。

しかも、

水炊き屋さんの事をもっと調べてみたら

天保の時代に創業した（1780年代）というので

もう歴史の教科書に載ってもおかしくないレベルなのである。

どのお店もちゃんとこだわっているし、

ちゃんとマニアックで美味しいし、

ちゃんと続く理由を感じてばかりで。

まさに没頭の片鱗を垣間見た。

京都には創業100年以上の老舗がたくさんあるが

歴史を越えて愛されるのにはそれなりの理由が必要。

それが、料理やお店のコンセプトにあらわれているし

研究熱心で勉強をとにかくしているんだろうなと感じた。

ヌマのようにハマって没頭してきて、

独自の文化を作ってきて、濃いファンを作って。

流行り物に下手に乗ることなく、

自分たちの独壇場を発揮できるポジションで

ただただひたすら研鑽に勤めてきた。

この繰り返しをずーっと

ずーっとやってきたはず。

こういう「ヌマ」っぽいところが、今日の老舗の看板を支えているんだと思う。

その道極めてるから何年も続くし、客単価も高い。

半端に京都がマックとコラボしても安っぽくなったり、中途半端になるぐらいだったら、つきぬけたほうがいい。

つまり、京都はナチュラルボーンで没頭する力、ヌマみたいなものを持っている文化があるんじゃないかなと思う。

また、自分が没頭をしたことで、上手く行った事例もある。

「ビジネス専門に特化した占い」

というのを去年から表向きに始めたが  
今では100名以上を鑑定するまでになり、

なんだったらやり方まで生徒さんに教えてしまっている始末である。

「これだけでもお金とれますよ！」

「鑑定金額安すぎじゃないですか？」

そんなような事を言われてやってきたこともあったけど

それだけ自分の中でヌマにすっかりハマってしまったのである。

言うなれば、田植えの時期に長靴履いて田んぼに入ったら

思いの外田んぼの泥に足を取られて長靴脱げちゃったみたいな。

そのぐらい没頭してハマった結果が

1年で100人以上鑑定したという成果に出ていると思う。

実は、

自分はテレビや雑誌とかでよくみる星占いが好きで

一時期はYahooでやってる「○○の母」みたいな方に

有料鑑定を受けていたりもした。

しかし、

ある時から鑑定を受けるだけでは  
本屋さんにあるような書籍で学ぶだけでは  
満足できない状態になり、

気づいたときには10万円ぐらいする高額な動画コンテンツすら購入していた。

毎日のように占いの教材を学んで。

音声データにしてスマホに取り込んで。

- ・掃除のときも
- ・ごはん作るときも

- ・頭を使わない仕事をしているときも

- ・皿洗いのときも

何度も何度も学んでは、練習の鑑定をしての繰り返し。

その後、占いの没頭がいよいよ自分の運営しているコミュニティにまで作用することに。

クライアントさんに関わるなかで

コンサルティングツールとして占星術を使いだしてしまったのである。

- ・「ビジネス論がシックリこない」方に通訳して伝えるツールとして使ったり

- ・精神論や一般論で解決できないクライアントさんのジレンマを解消できたり

- ・今まで人生で起こってきた苦勞や困難の因果関係を伏線回収できたり

- ・情報発信を教えていくなかで「みんなと被らないコンセプトを打ち出す」ツールとして使ったり

- ・生徒さんに教えるときに、鑑定をもとにカリキュラムの味付けを調節するツールとして使ったり

といった形で、自分のビジネスの中で

組み合わせて使うような独自のスタイルを編み出せてしまったのである。

それによってクライアントさんのビジネス以外の悩みをクリアにできたりもしてきた。

多分、これも今書いて思ったが

「没頭して又マにハマってしまった状態」がこうしたんだと思う。

占星術は1人1人まったく違う鑑定結果が出るので

オーダーメイドでその人ごとにあった話ができる。

それによって、

とにかく「ビジネスを成功させるためのコミュニケーションツール」として使っていく独自の方を編み出せたので、感謝しかない。

それによって生まれたのが、

## 「ビジネス専門占星術師」

という独自のコンセプト。

占い師さんは大勢いるが

個別具体的にくわしく鑑定できる

占星術師さんはあまりいない。

また、

財務戦略やビジネスモデル、

LINEやメルマガの自動化の仕方、

コンセプトの作り方など

ビジネス文脈で実務的なこと含めた

アドバイスができる人はいない。

もっと言うと、占星術を体系的に言語化して教えられる人も少ない。

結果として、占い好きが高じてしまい

今も全国各地からオンラインでの鑑定依頼や

占いを教わりたいという依頼が来るようになった。

気づいたら1年で100人以上を鑑定していた。

単価5万円もするコンテンツを感謝されながら購入されるようになった。

パソコン脇に置いたコーヒー熱々だったのに、

ついメルマガ書きすぎて気づいたら冷めてた

みたいな事も度々あった。

されに、そこキッカケで仕事の契約が決まったり

鑑定とは別で個別コンサルの依頼を受けられたり

「元自衛官の占い師さんですよ？」みたいに覚えられたりもするようになった。

つまり、自分自身がヌマで精力的に活動していったことが

今の仕事につながっていると言っても過言ではないと思うし、

没頭してきた事が今になって唯一無二のコンセプトになり

自分のブランディングを強化するキッカケにもなった。

ヌマエピソードはもう1つある。

先日、ツイッターで

「12星座ビジネスタイプ診断」



という企画をスタートした。

12星座ごとの才能や、  
弱点を1分で診断できるというコンセプトで  
フォームで自分の星座を入力すれば  
12星座ごとに鑑定結果が出る仕組みを作った。

1日で100名近くの講座登録をいただき

実際に個別の有料鑑定に申し込んで来てくれた方も大勢いらっしまった。

没頭の威力を実感した。

1日で10名も鑑定してしまっていた自分がいて

ビジネスであきらかに格上の方から鑑定依頼をいただけたりもしたからである。

でも、これらというのは

全て又馬的に没頭してきたからこそ得られた結果でもある。

- ・人から言われてやりはじめた訳でもなければ
- ・「フォームのこういう機能を覚えなきゃ…」みたいになったわけでもない
- ・「儲かりそうだから一儲けしよう」みたいなお金動機のスタンスでもない

つまり、

”気づいたら没頭していて、こういう形で実現しようという所まで自然と来てしまっていた”

のである。

ビジネスも占いもなんぼでも学べるし、

なんぼでも語れるからこそ、できた事。

興味をもってくれた人に少しでもプラスになる人生の指針になってくれたらなと心から思う。

こんな感じで

「没頭」をしていくことによって

それが大きなビジネスのヒントを生み出すことも沢山ある。

その中で、自分にしか打ち出せないコンセプトをつくり出す可能性もある。

これはおそらく、

- ・ 普通になんとか稼げる系の情報商材を買いつづけたりとか
- ・ 血で血を洗うような実績金額勝負のマウントのし合いだったりとか
- ・ いいねの数やフォロワー数、リプライの数勝負をするとか

ではたどり着けない境地だと思っし

多分誰にもマネできない差別化にも繋がるから  
京都の老舗的安定感にもつながると思う。

世の中には「今後はこういうアフィリエイト手法が流行ります！」みたいな  
成功法則的なものは沢山ある。

ただ、そのほとんどが数年ともたない刹那的なものになる。

もちろんそういった方法は、

今でもお金を稼ぐにはオススメの手段だし、

やりたければやれば良いと思う。

だけれど、「続かない」のである。

なんとなく「稼げる稼げる」と言われて、

イヤイヤ毎日記事更新をするのでは

ほんの少しの時期、月収10万達成できて

ほんの少しリッチな気分を体験できると思うが

おそらく長くは続かない。

ただただ来年の住民税が高くなって、総合的にはなにも儲かってないのであ

る。

それもそのはず、「ヌマのようにハマる要素」がなかったり

「ヌマ的にハマる」動機とかが何もないからである。

だからこそ、

人に言われなくても気づいたらやっていたような

没頭していることを軸に、

ビジネスの活動を作っていくことができると

この上ない成果に恵まれる可能性は十分にある。

- ・ 誰にもマネされないので参入障壁も高く
- ・ ブログやプラットフォームに依存したビジネスに頼らずに済み
- ・ 大手も参入しにくいので個人で自己完結でき
- ・ しっかり商品設計すれば年収1000万クラスのビジネスになる

といった可能性を引き出してくれることだろう。

「自分がヌマにハマったかのように没頭してきたこと」

ここに、現状を打破するヒントが鬼のように詰まっている。

実際、

私がビジネス初期にやってきたブログアフィリエイトでも

1日2300アクセスという最高記録を樹立できたのは

他でもなく没頭してきた趣味である

「バイク」

のことにまつわる記事によって起きたことだった。

そこがブレイクスルーの起点となり

今までのビジネスを支え続けてきてくれた。

「こんな事がとても人様の役に立つとは思わない」

「こんな事でお金を稼いではいけない」

「こんな事をしているではお金が稼げない」

って思うことが、予想に反してもものすごく需要があったりするので

没頭のチカラは侮れないのである。

京都の合宿の期間中も、

LINEステップ配信を学んで発信している

21歳の青年は、ロードバイクが大好きで

「たった2～3センチ、サドルやハンドルの位置を変えるだけでレースのスピードが変わる」

みたいな事も教えてくださっていた。

これも、「サドルの勉強をしたらいいよ！」とかじゃなく

自分から自発的に学んで、自発的に出たものである。

また、

別のある日には60代の男性と伏見稻荷にお出かけしたのだが

気づけばいろんな方に話しかけていき

自然と意気投合していたりもしていた。

これも、別に誰に言われたわけでもなく

自分から進んで話しかけているのである。

しかも、自分よりも2周りも若い  
外国人の女性に…笑

そういう無意識に発揮できることをコンセプトに、  
コミュニケーションの発信をしてもいいのである。

実際、

この方は若手社員さんとも仲良くコミュニケーションをして  
部署内で同年代の管理職からは一目置かれているそう。

実際、社内で偉くなればなるほど若手の育成に手を焼いているような管理職  
の方は多い。

だからこそ、自分のもっている潜在的な能力を発揮してもらえたら最強。

あとはマーケティング的に売れるポイントを抑えていけなOK。

ビジネスって、

「どれだけ行動できたか？」

みたいな文脈で語られる事が多いが

それって結果論で言えば「没頭していたこと」に由来するものでもある。

ブログで収益上げるとかも、

「ただただひたすらに、勉強して記事を書いて」

みたいなことの積み重ねで成り立っていて

やはりこれも”没頭”や”ヌマ”のキーワードが起点になっている。

本当の意味で圧倒的な成果をだしている人って、

「やらなきゃ、行動しなきゃ」

とかって全然思っていないくて

語弊を恐れずに言うと

「気づいたらヌマのように没頭してるだけ」

なのである。

ただ、前提として。

日本人はなにかに没頭できている人口が

相対的に少ないのかもとも思う。



もっというと、没頭している事をコンセプトに  
ビジネスに活かしている人はもっと少ないと思う。

実際、

「私には発信できないことがない」

「趣味と言える趣味もない」

と言う人のほうが圧倒的に多い。

いや、それって多分

「没頭を恐れてしまっている」と言ったほうがシックリくるかもしれない。

これって学校教育とかの弊害だと思っていて

没頭できないような育て方をさせられてしまいやすい土壌があると思っ  
て。

たとえば、

「ぼーっとじーっと、ずっと同じことをやってる子供」って怒られませんか？

- ・いつまでやってるの！ とか。
- ・なんでそればっかやるの！ とか。

集中して没頭していると親や先生に怒られるみたいな風潮を感じることもよくある。

通知表の見られ方でも、

- ・全部オール3みたいなほうが褒められるけど
- ・1つだけ5で他は全部2とか1だと全然褒められない

みたいな。

つまり、大半の人は子供のころに

人生を変えるキポイントになるかもしれない

「没頭するチカラ」

を刈り取られてしまっているかもしれないのである。

学校教育でもそれって顕著で、

テストでも書き順が違うだけで減点されたり、

ダメ！とか、「こうじゃなきゃいけない」

みたいなのとかでよく抑制されたり。

そんな否定コトバのシャワーを浴び続け

成人になるころには

【没頭する＝悪いこと】

みたいな精神構造が出来上がってしまうのである。

確かに、人の言うことを聞いて

どんな仕事でもオールBでこなせるようになることで

あらゆるサービスが滞りなく、

安定した供給が提供されているというのもある。

だけどそれは、

戦後間もない頃から高度経済成長期までの日本で重要だったこと。

今や、あらゆるサービスが滞りなく提供されていったり、

AIで「オールB」的なことは大体こなされてしまう。

つまり、没頭してきたものがない人は

自然と埋もれていってしまうのである。

だからこそ、没頭スキルが重要だし

大事にしてほしいなってしまう。

そういうスキルを持っている人間が

ビジネスの世界においても頭一つ飛び抜けているという事実がある。

たとえば、ゲーム実況を世界で始めてスタートしたYoutuberさんの「ピューディパイ」さんとか。

彼のYoutubeのチャンネル登録者数は1億人を越え

2019年の年収は約76億円。

お金にならないころから

つまり損得勘定なしにヌマっていたことで

世界で有数の資産家になってしまったのである。

まわりに「コラ!」「ダメ!」「いつまでやってるの!」

みたいな大人がいたら誕生しなかった人物だと思うし、

お金にならないと分かっているけど、

とことん自分の好きな事を武器にしてきたからこそ今の彼が居る、みたいな感じだと思う。

没頭している人は突き抜けているものもある。

将棋の藤井選手も4段だったかと思うけど

今はもう竜王ですら倒してしまったのだ。

これも彼が幼いころから「将棋」を舞台に没頭してきたからこそできたこと。

オタクが文化を作っているんですよね基本的に。

ハマるやつが強い。

没頭できることがあって、全教科オールBみたいな感じより

1つでもAAAの評価がついている人のが覚えられるし

コンセプトもバツツリ決まる。し、売れてもいる。

そのぐらいヌマれる人は結果的に稼げるのは至極必然的なことである。

あらゆるサービスが滞りなく、安定的にしかも比較的到低価格で手に入るようになった今。

真似されないビジネスモデルを作って

独壇場の収益化を目指していくために

「多くの日本人が子供のころの教育で封印されてしまってる、没頭する力」

はとても重要なキーワードになると思っている。

関心のない人が関心のないジャンルで発信しても続かないという前提がある。

いくら先生的な人に稼げなますと言われてても

没頭できるポイントがなければ続かない。

故に、オススメできない。

だからこそ沼にハマったように没頭できるポイントがどこか？を見つけることをぜひやってもらいたいと思う。

そして大事なのは、

その中でヌマれることを見つけたら、  
または、言われてみればあったのなら

それをビジネス的にうまく行かせるためのセオリーを学ぶこと。

没頭できるのであれば自己研鑽も自動でできるはずなので

どんどん正しい型を学んでトライしてもらえたらと思う。

大したことないことも、  
続けたら大したことあるようになってくるから。

ということで、没頭することの重要性について、没頭しながらお届けしまし

た。

ヌマのようにハマれることで、ヌマ活しましょう。

まっしー より。

追伸：

あなたには、没頭できること

してきた事がありますか？

色々あると思いますが、ビジネスに活かせるかどうかは正直わからない

って場合は、

[info@massy213.com](mailto:info@massy213.com)

までぜひ送ってきてください。

もちろん、感想だけでも大丈夫です。