

**僕は17歳でお金を稼ぐことは  
本当に簡単だということを知った。  
1億円も稼いだし、欲しいものは  
全部手に入れた。でも・・・**

## **僕が17歳の時に知った “一番簡単な1億円の稼ぎ方”**

どうも、和佐です。

初めましての人も、初めましてじゃない人もいると思いますが、  
今から書こうとしているのは、僕・和佐大輔の数奇な人生の物語  
です。

**「お前の身の上話なんて誰も聞きたくない！」**

と思うかもしれませんが、ちょっと待ってください。

「聞く価値がない」と言い切るのはまだ早いと思います。

1ページでも読めばきっと興味が出てくるんじゃないかと思うので、  
ぜひ次のページをめくってみてください。

# 僕は“１７歳で１億円”という キャッチフレーズを手に入れた

僕は１６歳の時にインターネットビジネスに出会い、  
それから高校を中退し、本気でインターネットの世界で天下を  
取ってやろうとビジネスをスタートさせました。

そして「１７歳で１億円」というキャッチフレーズが示すように、  
１７歳の時には１億円を稼ぐことに成功しました。

それから１３年間連続で僕のビジネスは右肩上がりに成長して  
きました。

僕がインターネットビジネスをやろうと決意した理由は、  
僕にはそもそも「普通に生きていく」という選択肢が  
残されていなかったからでした。

## １２歳で半身不随になって、 自分１人では食事すらできない 体になってしまった。

「これしかない。僕が生きていくのはこの道だ！」

そう感じた理由は、僕の体にあります。

僕は１２歳の時に事故で首の骨を骨折して、半身不随どころか、

「胸から上しか動かない体」になってしまっていたのです。



左が怪我をして1年目の写真で、右が小学校3年生ぐらいの写真です

しかも下半身が動かないだけでなく、手も動かなくなってしまったので、自分で食事をすることも、自分で車椅子を漕ぐこともほとんどできません（電動車椅子も手で操作するのが不安定なので逆に怖いのです）。

腹筋・背筋も当然自分では動かすことはできないので体幹もゆるゆるで、急ブレーキをかけられたり、ちょっとした坂道でも、前のめりに倒れてしまいます。

当然、普通に働くことなんてできない。

そんな僕が普通の社会で生きていこうと思ったら、当時は障害者年金に頼って生きていく道しか残されてはいませんでした。

親の年金と僕の年金をあてにする生活。

まあ、逆に言えば年金があてにできるのであれば、  
3人分の年金を合わせればそこその金額になっていたかもしれませんが、残念ながら僕が怪我をして障害を負った直後から和佐家の不運は続き・・・

## **借金5000万円で障害者を 養わなければならないという 無理ゲーを強いられることに**

父親の会社は経営不振で借金まみれ、兄弟の1人も友達の保証人になって借金まみれ、総額で5000万円はくだらない額の借金を抱えていた僕ら家族には、

### **「さらに僕という障害者を抱えて生きていく」**

なんて余裕は一切残されてはいませんでした。

それでも当時、客観的に見れば“詰み”とも言える状況で、  
笑って強く生きていた両親には、今さらながら感謝しかありません。

さあ、どうしたものか、と。

高校生だった僕にとっては、  
高校生活はまさに人生のカウントダウンでした。

高校を卒業してしまったらいよいよ行き場を失ってしまう。

就職もできない、進学もできない、施設にも入れない（そのくらい僕の障害は重いのです）、でも、生きていかなければならない。

下手をすると家族で首をくくることになりかねない状態でした。

八方塞がりとはまさにこのことです。

「マジで人生詰んでるなあ・・・」

なんてことを本気で考えるようになった、ちょうどそのタイミングで僕は運よくインターネットビジネスと出会いました。

## そして奇跡の１７歳で１億円

インターネットビジネスと出会ってからは無我夢中で頑張り、そして１７歳のうちに１億円を稼ぎ、家族の借金を完済し、僕のような体が不自由な人間でも、

“アイディアと努力”で

自分の生きる場所を作れるということを証明したのです。

まさに奇跡のようでした。

「これでなんとか生きていける」

そんな安心感と共に、

「こんな自分にもまだまだ可能性はあるんだ」

という希望が湧いてきました。

僕はインターネットビジネスに夢中になりました。

自分の頭を使って考えること、アイデアを実際に実験してみること、人からノウハウを学ぶこと、ビジネスを通して人と関わること、その全てが楽しくてしょうがなかったのです。

そして、

## **“インターネットを使えば お金を稼ぐことはとても簡単だ”**

ということがわかったのです。

お金を稼ぐというのは、究極的にシンプルに言えば、

### **「ニーズを見つけて、ニーズに応える」**

これをやるだけでした。

インターネットを使えばこれがとてもスムーズに、簡単にできました。

例えば、僕はヤフオクでとあるゲームの「設定代行」ということをやっていた時期がありますが、そのゲームは初心者だと設定が

難しいものだったので、設定代行にニーズがあったんです。

僕は自分で調べて何とか設定方法を覚えていたので（当時、学校から家に帰ってから寝るまではひたすら暇だったので、調べる時間はあったのです）、設定で困っている人に向けて設定代行という商品売りしました。

すると驚くことに月に20万円も売れたのです。

当時はまだ高校に通っていたので、授業中に携帯で落札と入金の確認をしてニヤニヤするのが日課でした。

「設定代行」は、設定方法がわかっている人間がやれば1時間もかかりませんが、わからない人がやれば10時間ぐらいかかってしまうものでした。

だから代行してほしいというニーズがあった。

こんな風に誰かのニーズを見つけて応えることができれば、インターネットでお金を稼げることがわかったのです。

まさに錬金術だと思いました。

あとはこの応用の繰り返し。

- ・ **ニーズのあるものを売る**
- ・ **ニーズのある情報を売る**
- ・ **ニーズのあるサービスを売る**

何を売るにしても「ニーズ」に応えていけば、必ずある程度は売れることがわかったのです。

あとは、

「ニーズが強いかどうか？」

「ニーズを持つ人が多いかどうか？」

だけの問題です。

当然、強くて対象が多いニーズに応えた方が売上が大きくなるので、この頃からようやく「リサーチ」ということを始めました。

そして、

**「どうせ売るなら、  
同じ人に何個も買ってもらった方がいい」**

ということに気がついてからは、まだまだ未熟でしたが、DRM（ダイレクト・レスポンス・マーケティング）の真似事をやるようになったのです。

そうするとみるみる売上は大きくなりました。

**「同じ人に何度も買ってもらおうと思ったら、  
信頼関係が一番大事だ」**

と気づいてからは、メルマガを始めて、定期的に役に立つ情報やモチベーションが上がるような面白い情報を発信するようになり、



1. 人を集める
2. 教育する（ブランディングする）
3. 販売する

という、DRMの黄金ルールを自然と無自覚にやるようになっていきました。

ヤフオクから始まり、ブログの情報発信になり、メルマガを始め、コンテンツビジネスをやるようになって、

## **気がつけば、 メルマガ読者3万人で、 年間1億円を稼ぐ17歳**

になっていたのです。

高校を中退してから1年とちょっとが過ぎた頃だったと思います。

その頃の僕は無敵状態でした。

だって、

### **「読者のニーズに応える」**

というだけでお金がジャンジャン入ってくるわけですから。

ブログアフィリエイトのやり方をまとめた

「ブログ解体新書」というマニュアルが3ヶ月で3000万円以上売れて、

その次には僕のマーケティング戦略を教えるための

「情報起業スパルタ強化合宿」というものを募集したら400人から申込みが殺到して（参加費は36万円でした）

ブログ解体新書をリニューアルした「真・ブログ解体新書」は、2ヶ月足らずの販売期間で4500万円以上売れました。

これが全て2006年の最初の半年間ぐらいで立て続けに起こったのです。

そりゃあ、調子に乗りますよね。17歳だもの（笑）

**「僕以上に効率よくお金を稼いでいる  
17歳なんて世界中探しても他には  
いないだろう。世の中マジで楽勝だな」**

とすら感じていました。

今思うと本当に生意気なクソガキだったと思います（苦笑）

ニーズに応じてさえいれば、売れるんだ・・・

ニーズに応えさえすれば・・・

ニーズに・・・応えさえ・・・

僕はなぜか急に虚しくなりました。

僕のところに集まっているお客さんや、当時の仲間たちは、結局、僕という人間に価値や魅力を感じているわけではなくて、僕がニーズに応えてくれるから集まっているだけなんだと、

勝手に恐怖と怒りを覚えたのです。

**「俺はお前らのドラえもんじゃねえぞ！」**

と。

自分から人気を集めようとニーズに応えておいて、急に逆ギレしだすなんて、本当にわがままで自分勝手な人間だと思いますが（苦笑）

当時は本当に悩んだのです。

**僕って何のために生きてるんだろう、と。**

## **「生きてる意味」と「働かなければ死ぬ」 理想と現実の狭間で苦しむ日々**

でも、そうは言っても僕の生活は、他の健常者と比べると多くのコストがかかります。

介護してくれる家族が必要ですから。

それに僕が自分の人生に違和感を感じている時にはもうすでに僕は、和佐家の大黒柱と化していました。

僕がいきなり無収入になったら、一家も終わりです。

だから生活続けるためには、違和感を覚えながらもニーズに応え続けなければならなかったのです。

そんな時またタイミングよく、僕の感じていた違和感や閉塞感を壊してくれる人と出会ったのです。

## **僕を絶望から救ってくれた救世主**

それが、木坂さんです。

木坂さんには「スパルタ強化合宿」の裏講師として無償で協力をしてもらっていたのですが、ちょうど一番調子に乗っていて、「他の大人たち（起業家たち）」を小馬鹿にしていた頃の僕が初めて、心の底から、

**「こいつはすごい！」**

と思えた人でした。

そのぐらい、当時の木坂さんの知識量とクオリティは、

日本の他の起業家たちと比べると、群を抜いて圧倒的だったのです。

当時は木坂さんは英語のビジネスをしていたと思います。

**「ああ、こんな人が世の中にはいるんだな」**

と。

**「ニーズに応じていれば金なんて  
いくらでも稼げるぜ！」**

と、調子に乗っていた自分が恥ずかしくなりました。

世界は広い。

そして同時に、世界は深いことを知りました。

僕が生きていた世界というのは、ものすごく狭く、ものすごく薄っぺらい世界だったのです。

ドラクエで言えば、最初のスタート地点の周辺でスライム狩りをして強くなったと勘違いしていただけだということがわかりました。

そして木坂さんと接しているうちに、

**「もしかするともっと自分の好きなように生きてても  
大丈夫なんじゃないか？」**

と思えるようになったのです。

そして2006年12月に僕は、

## もう全部ぶっ壊してやるう

そう思って、3万部あったメルマガを廃刊することを決めました。

そしてメルマガの廃刊と同時に、

### 「情報起業解体新書」

という、僕の1年間の経験を全て凝縮させた、当時の僕が出せる最高の情報をまとめたレポートを無料で配ることにしたのです。

これはある意味、僕からの恩返しのようなものでした。

僕の人生に光を灯してくれたインターネットビジネスの世界に対して、僕が学んできたこと、僕が感じていた違和感、そーゆーものを全部正直に出し切ることで、何か変わるんじゃないかと思ったのです。

これには本当に多くの人から反響がありました。

結果、僕の予想を超えてシェアに次ぐシェアが起こり、たった1週間の配信期間にもかかわらず、1万4000人がダウンロードしてくれる事態になったのです。

「情報起業解体新書」は、当時の業界に対する強いアンチテーゼでもあったので（もう全部捨てるつもりだったので、言いたい

放題でした（笑）、知り合いからは、

「大丈夫か？」

「もしかしてあの詐欺師って俺のことか？」

「お前、何偉そうなこと言ってんだ！」

と、色々なことを言われました。

でも、僕の本音に1万4000人もの人が反応してくれて、  
応援や感謝のメールの方が批判よりも100倍以上多かった  
ことの方が嬉しかったのを覚えています。

**「自分が好きなようにやっても共感してくれる  
人はいる。むしろ、もっと自分を出した方が  
いいんだ。」**

ということがわかったのです。

ニーズに応えるだけがビジネスだと思っていた僕にとっては本当に  
衝撃的なパラダイムシフトでした。

そこからは木坂さんと一緒に「ICC（Insiders Coaching Club）」  
というコンサルティングサービスをスタートさせて、  
6ヶ月で50万円という高額な参加費にもかかわらず、  
400人を超える申込みが殺到しました。

（第2期も合わせると合計800人から申込みがありました）

ICCの期間中に作った「ネットビジネス大百科」も

いきなり5000本売れて、2007年の終わりには1万本を  
余裕で突破していました。

それからこの「ネットビジネス大百科」は、累計で5万本を超える  
メガヒットコンテンツになりました。

そして、

## 木坂さんとの別れ

2007年は僕のリスタートの1年であり、  
木坂さんと一緒に駆け抜けた怒濤の1年間でした。

毎日9時間のコンサルをこなし、同時に教材やメルマガを作り、  
月に1回はセミナーをやる。

僕の人生で1番忙しかった1年間だったと思います。

そして2008年、ついにICC第2期の終わりとともに、  
僕と木坂さんの共闘関係は一旦終わりを迎えたのです。

理由としては、

**「お互いに自分のやりたいようにやってみよう」**

ということでした。

巷では「和佐・木坂不仲説」も出ましたが（笑）



全くそんなことはありませんでした。

そういえば当時は、

「和佐大輔は実は歩ける説」とか、  
「和佐大輔は人形で、実は裏で和佐兄が操っている説」とか、  
「和佐大輔は存在しない説」なんかも出てたので、  
本当に噂というのは恐ろしいものです（苦笑）

2008年から僕らはそれぞれソコの活動をするようになったわけですが、当時の僕がまず最初にやったことは、

## 「僕をあなたの好きなように使ってください」

という、当時の僕は斬新だと思っていたコンサルティングサービスでした。

でも、今思えばまた、

## **「“誰かのニーズに応えるだけ” という安直な選択をしてしまう」**

という、悪い癖が出てしまっていたのです。

僕は末っ子に生まれたので、自分がやりたいことよりも、  
周りの人間がやりたいことに合わせてうまく立ち回ることが  
得意だったのです。

その結果・・・

# 稼ぐお金と反比例してすり減っていく心

正直、お金は儲かりましたよ。

2009年にはほぼ毎月のペースで新しいセミナーをやって、僕の知識を「コンテンツ化」して、商品化しました。

これも当然のように売れた。

だってニーズに応えてますから。

そして2010年にはそれらのコンテンツを自動で売るためのステップメールを作ったり、通信講座ビジネスを始めました。

これも当然のように売れた。

だってニーズに応えてますから。

僕は多分、ニーズに応えさせたら日本トップクラスの優秀さを発揮する才能があったんだと思います。

アフィリエイトに紹介してもらうための無料オファーを作ったり、某・無料レポートスタンドと提携したりして、とにかく新規のお客さんの流入を増やしました。

毎月1500人以上は新規見込み客が増えていたと思います。

そして新規の人はステップメールに登録されて、

自動的に商品がセールスされていく。

集客もほったらかし（アフィリエイトと提携先がやってくれる）、  
セールスもほったらかし（ステップメールがやってくれる）、  
しかもそれ以外に通信講座で毎月安定して数百万円が入ってくる。

## **何もしなくても毎月数百万円が 入金される生活を手に入れました。 でも・・・**

客観的に見ればまさに絵に描いたような成功だったと思いますが、  
僕はどうしてもなくそんな人生に飽きていました。

「何も想定外のことが起こらない」

「何のやりがいもない」

お金は儲かるけど、ただそれだけの日々が続き、僕は再び、  
自分が何のために生きているかわからなくなったのでした。

## **その一方で木坂さんは・・・**

その一方で、僕と別れた後の木坂さんかというと、  
僕と出会った時以上に、

「自分の好きなことをして生きていた」

のです。

例えば、当時の木坂さんは「ビジネスを教える」とか、  
「コピーライティングを教える」という、  
一番ニーズがありそうなことは一切やらずに、謎の、

「哲学を学ぶセミナー」とか、  
「宗教を学ぶセミナー」とか、  
「スピリチュアルを解明するセミナー」とか、

とてもじゃないけどニーズがあるとは思えないようなこと  
ばかりやっていたのです。

木坂さんのメルマガの読者のほぼ全ては「ネットビジネス大百科」  
から集まっている人達だったので、普通に常識的に考えれば、  
もっとビジネスについてのセミナーをやと思うんです。

でも木坂さんは、

「そんなの興味ない。面白くない。」

と言って、頑なに変なセミナーばかり募集していました。

僕はそんな木坂さんを見て、正直、

**「木坂さんのやっていることは宗教だ」**

と思っていた時期もありました。

だって話が抽象的すぎて、僕のやっていることとは真逆だった

わけですから。

僕が、

「売れるコピーライティング」

の話をしている時に、木坂さんは、

「なぜテロが起こるのか？」

みたいな話をしている。

僕が、

「17歳で1億円稼ぎました」

と宣伝している時に、木坂さんは、

「哲学を学べば人生が豊かになるよ」

と言って、もはや宣伝活動すらしていなかった。

それでも50万円平均の高額なセミナーが毎回飛ぶように売れて、  
毎回満員になっていたのです。

僕のセミナーは3万円で100人ぐらいは来てくれるし、  
オンラインで1000本ぐらいは売れる。

でも、木坂さんのセミナーは50万円で100人が集まる。

僕の方がニーズに応えているはずなのに、  
木坂さんのセミナーの方が圧倒的に人気が高かったのです。

## **なぜ木坂さんは好きなことをやって 人気もあるのに、僕はニーズに必死で 応えても“そこそこ”なのか？**

僕はその理由を、

**「あれは宗教だから、みんな洗脳されて、  
お布施に来ているだけなんだ。」**

と考えていました。

というよりも、そうとしか理解ができなかったのです。

僕は木坂さんが好きだし、木坂さんのセミナーは僕も  
めちゃくちゃ面白いと思うけど、人気の理由を「宗教」という  
文脈以外で説明ができなかったのです。

だから、今だから言えますが、少しだけ木坂さんを嫌悪したことも  
ありました。

僕が色々な葛藤を繰り返している最中、

## **2011年に大震災が起こりました**

僕は衝撃を受けました。

大震災が起こって、僕が真っ先に考えたのは、被災地の被害者の心配ではなく、

## 「僕と僕の家族の心配」

でした。

当時は「日本が終わるかもしれない」という空気だったので、僕はどうしていいかわからなくなったのです。

仮に日本が経済破綻してしまったり、あるいは僕ら家族が海外に逃げ出さなければならぬような事態になってしまったら、

## **「僕はまた家族のお荷物に逆戻りだ」**

と、本気で恐怖を感じたのです。

僕がお金を稼いで調子に乗ってられるのは、この日本という国が安定しているからであって、その足元が崩れ去ったとしたら、僕には何もできない。

無力だ。

そう考えた時に、なおさら僕のやっていることは、無意味に思えたのです。

だってニーズに応えるばかりで全然本質的ではないわけですから。

## 「もっと人の人生と深く関わりたい」

当時の僕はそう感じました。

表面的なニーズに応えるだけじゃなくて、もっと深い部分で人と深く繋がって、もしも足場が崩れたとしても、あるいは、僕が死んだとしても、

## 「生きててよかった」

と思えるように、  
もっと言えば、僕が死んだ時に、

## 「和佐さん、生まれてきてくれてありがとう」

と、言われる生き方をしたいと思ったのです。

ニーズに応えていくだけの人生で、本当に死ぬ時に後悔はしないのか？本当に誰かの記憶に残るのか？と。

僕はそれからなんとなくではありますが、  
自分の人生のあり方を変えることにしたのです。

「もっと人間の深い部分を理解しよう。  
もっと他人と深く関わろう。」



そう思いながら、相棒の原田翔太と一緒に  
「創造的破壊プロジェクト」をやったり、

もう1人の相棒の久米本純と  
「アノマリー」という企画をやったり、

さらにもう1人の相棒の三浦洋之と  
「物語プロジェクト」をやったりしました。

2011年～2013年の間というのは、僕にとってはニーズに  
応えるだけではない、別の形の人間関係を模索した2年間でした。

そうやってなんとなく僕のビジネスは、

## **「ニーズだけではない“何か”を満たすビジネス」**

へとシフトしていき、  
お客さんとの関わり方が大きく変わり始めていたのです。

そんなタイミングで木坂さんが募集したセミナーが僕の人生を  
ハッキリと変えたのでした。

## **僕の人生をハッキリと変えたセミナー**

2013年の年始に開催された「Stay Gold」というセミナーで、  
木坂さんはハッキリと、

**「これからの時代はコミュニティの時代になる」**

と話していました。

この時、僕の中でずっとモヤモヤしていた、

**「木坂は宗教をやっているのか？」**

という謎の答えがわかったのです。

木坂さんがやっていたのは宗教ではなく、  
コミュニティだったんだ、と。

つまり、

**「木坂さんがやりたいことに共感する人、  
木坂さんが目指している理想世界に共感する人が  
セミナーに参加しているだけ」**

だったのです。

洗脳されて騙されてきているわけじゃなくて、木坂さんと同じ  
方向を向いている人だけが、木坂さんのセミナーに喜んで  
参加していて、その結果、満員になっていただけだったのです。

僕はニーズに応える以外のビジネスを知らなかったし、  
やってこなかったのも、客観的に見てニーズのないことは無意識に  
「無駄なことだ」と考えていました。

そして無駄なこと＝詐欺・宗教だと考えていたのです。

つまり、全部理屈で世界を見ていたわけです。

でも実際は人間は理屈で生きているわけじゃないですよね？

例えば理屈だけで生きているなら、

「ファッションが好きで、ファッションに命をかけている人」

なんて存在できないわけですが、実際には存在しています。

木坂さんもファッションが好きで、僕とICCをやっている頃に一緒に買い物に行ったこともありましたが、

ジョンガリアーノの数十万円する扇子を買ったり、オーダースーツに何百万円もかけたり、雨の日に履くともう二度と履けなくなるような繊細な20万円の靴や、洗濯機に入れると糸がほどけてただの布に戻ってしまうような繊細なTシャツに10万円払っていたり、

本当に謎でした。

正直僕は「これも木坂さんなりのブランディングの一環なんだ」と変に勘ぐったりもしました。

だって、雨の日に履けない靴や、洗濯できない服は、どう考えても「ゴミ」ですからね（苦笑）

時にはダイヤに興味を持ったり、時計に興味を持ったり、

ダイヤがちりばめられすぎて文字盤が読めない時計をつけていたり、  
なぜか免許も持っていないのに車を買おうとしたり・・・

一瞬目を離すと興味を失って、買ったものを全部弟にあげてたり  
・・・

木坂さんは僕の理屈では全然説明ができない行動ばかりして、  
いつも僕を困惑させていたんですが、その謎も全部説明ができる  
ようになったのです。

**「なるほど。**

**木坂さんは本当に好きなことをやっている  
だけだったんだ。」**

と。

全ての行動に意味があると思っていた僕がバカだったのです  
（いや、正確には意味も理由もあるんですが、それは客観的な  
理屈ではなかったということです）。

好きなことをやる。

自分らしいことをやる。

その結果として強いコミュニティが生まれて、  
ビジネスとしても信じられないくらい成功してしまう。

木坂さんはそれがわかっていて、ただ好きなことをやっていた  
だけだったのです。

# 好きなことをやって 自分らしく生きていく答えは 「コミュニティ」

答えはわかったものの、いきなり、

**「自分が好きなことを突き詰めて、  
それに共感する人だけを相手にしろ」**

と言われても、ニーズに応え続けることが体に染み付いている僕にとっては、逆にとても難しいことでした。

もちろん、それ以前のビジネスと比べれば格段に好きなことがやれていて、かつ、長期的に関係を続けていきたいと思える仲間と出会える確率も上がりました。

実際、僕は2011年以降に出会った人たちとチームを組み、それによってあらゆることが本当に楽で、楽しくなりました。

例えば、

「京都に舞妓さんのところに遊びに行くツアー」をやったり、  
「ハワイでセミナーとマラソンに行く会」をやったり、  
「毎月日本全国の津々浦々で美食を探求する会」をやったり、  
「漫画セミナー」なんかもやりました。

とにかく誰かのニーズに応えようとしていた頃に比べると、  
「好きなこと」に重心が置けるようにはなりましたが、  
それでもまだハッキリと割り切ることはできなかったのです。

「好きなことをやる」  
「自分らしく生きる」

単純そうに見えて、僕にはとても難しいことでした。

でも最近になってようやく、

**「別にバイブリッドでもいいんじゃないか？」**

と思えるようになってきました。

というよりも、

**「誰かのニーズに応えるということも、  
僕にとっては僕らしさの一部」**

だと気がついたのです。

こちとら生まれた時から末っ子をやってますから、ニーズに応える  
生き方には筋金が入っていて、ちょっとやそっとじゃ変えられない  
個性になっているんです。

だからニーズに応えることをやめるんじゃなくて、  
僕が好きなことで、かつ、ちゃんとニーズがあることだけを  
やればいいんだと開き直ることができました。

これがわかったのは2015年頃からでしょうか。

木坂さんのセミナーを受けてから2年。

ようやく、僕も、

**「好きなことで自分らしく生きていく」**

ということの、

**「自分なりの形」**

にたどり着くことができたのです。

すると驚くことに・・・

## **自然体なのに売上が倍増する**

という、現象が起こり始めたのです。

具体的には、2015年からはほとんど「広告」にお金をかけなくなり（アフィリエイトも含めて）、それでも売上が右肩上がりに増えていきました。

広告費をほとんどかけていないので、売上だけではなく、同時に利益も大きく増えました。

例えば2018年は、

たった700万円程度の広告費で売上2億円以上

を記録しています。

画像1

画像2

僕が「ビジネス＝ニーズに応える」と考えて頑張っていた時は、  
「紹介してくれるアフィリエイトのニーズ」にまで応えようと  
頑張っていたので、売上の4割近くはアフィリエイト報酬が  
占めていました（報酬が安いと紹介してくれないと思い込んで  
いたのです）。

その結果、広告費も合わせると売上の5割以上の経費がかかって  
いたのです。

でも今は、売上にかかる経費はたったの1割にも満たないよう  
になりました。

9割が粗利益です。

自分が好きなことをやり始めたら、利益率が2倍になったのです。

売上も増えてますから、金額で言えば利益は3倍以上に増えている  
ことになります。

なぜこんなことが起こったのか？



それは、

## **「コミュニティ」という言葉で 全て説明ができます。**

コミュニティが成功する原理はとてもシンプルです。

例えば、売上の比率が

新規客 8 : リピーター 2

こーゆービジネスがあったとしたら、売上の 8 割を占めている  
「新規客」を集める努力をしないと、売上がどんどん下がって  
いくことになります。

だって売上の 8 割は新規客からの売上ですから。

新規客の流入が止まったら売上も激減しますよね？

でも、

新規客 2 : リピーター 8

こんな売上の比率のビジネスだったらどうでしょう？

新規客の集客を頑張らなくても 8 割の売上は確保できること  
になりますよね？

「コミュニティ」というのは、まさにこれを可能にするわけです。

しかも、ただ単にリピーターが増えるということではなく、  
「5年、10年と付き合っていくのが当たり前のお客さんの数」が  
圧倒的に増えていきます。

木坂さんに至っては、13年間に渡って

「リピーター9割、クチコミ1割」

という比率でビジネスをやっていて、広告を出したり、  
新規客を集める努力を一切やっていません（もっと頑張れよ、  
というツッコミは木坂さんにしてください 笑）。

実際、13年間、一度も広告を出したことがないのです。

しかも今ではメルマガすらも出さなくなったので  
（ネットビジネス大百科の購入者が読んでいるもの）、

過去のセミナー参加者1000人ぐらいに案内をするだけで、  
50万円のセミナーが飛ぶように売れているのです。

当然、売上のほぼ全てが利益です。

僕も木坂さんには、

「もっと新規客を集めるようなことをやった方が  
売上が上がるんじゃないですか？」

と聞いたことがあります、

帰ってきた答えは、

「え、めんどくさいじゃん。

今でも十分、困ってないし、

逆に人数が増えすぎても困っちゃうし。」

・・・なるほど（笑）としか言いようがないものでした。

そもそも「ビジネスとは、売上を大きくするためにやるものだ」という、固定観念に囚われていたのは僕の方だったのです。

別に売上が大きいからって正義ではないですよね？

10億円の売上があっても、利益が少なかったり、規模が大きい分ストレスが大きいなら、それは僕らの幸福とはイコールではありません。

「規模を大きくする」というのは、木坂さんにとってはどーでもいいことだったのです。

木坂さんは木坂さんがストレスを感じない、自分のペースでビジネスをやっていればいいだけ。

「でも、稼げる時に稼いだ方がいいんじゃないか？」

そう思う気持ちもわかりますが、これも木坂さんからすれば、

「なんで？」

強いコミュニティができていれば、

浮き沈みや流行り廃りなんて関係ないよ。

みんな心配しすぎなんだよ。」

となるわけです。

## 競争の原理から抜け出す唯一の方法

僕らは生まれた時から資本主義という社会の中で、  
「競争する方法」ばかりを学んできました。

例えば学校の勉強、受験も競争です。

就職活動も競争。

サラリーマンになって、給料をもらうのも競争。

競争に勝てる人間だけが「成功」を手に入れられたのです。

当然、ビジネスも競争だと考えられてきました。

だから「起業する」というと、ほとんどの人が反対したり、  
心配をするわけです。

だって起業して成功する人というのは、そんな競争の中を徹底的に  
勝ち続けてきた猛者だと思われているわけですから。

確かに、

「競争に勝ち続ける」

というのは、資本主義社会においては1つの成功方法として正しいようにも見えます。

他よりもユニークな商品、  
他よりもメリットがある商品、  
他よりも魅力的なセールスレター、  
他よりも派手な広告、  
他よりも優秀な・・・

と、1つ1つの要素のクオリティを「平均」よりも高い水準で作り上げることができれば、結果を出すことができるでしょう。

それこそ「業界No1」とか、「日本一」という称号があれば、それだけでしばらく食っていけるかもしれません。

そうやってみんな盲目的に、

「競争に勝てれば成功できるんだ」

と信じて生きている。

そしてそこに、

「ちょっとズルい勝ち方」とか、  
「まだ誰も気がついていない勝ち方」があれば、  
飛びついてしまうのが人間というものです。

「秘密」とか、「極意」とか、「魔法」とか、「裏技」とか、  
ぶっちゃけ好きですよ？（笑）

僕も好きです。

でも、それらは全部、結局は競争の原理であることには変わりがないのです。

だから運良く裏技で勝つことができても、それはその場しのぎの一時的な成功に過ぎません。

成功し続けるには、競争に勝ち続ける努力が必要です。

正攻法の努力で勝てなくなった人たちは、いつの間にか、恥も外聞も捨てて、売るための嘘をつき始めてしまいます。

売ろうと思ったら、もう嘘をつくしかない。

その行き着く先が、見ていて恥ずかしくなるような醜悪なプロダクトローンチです。

確かに数字は出るかもしれないけど、何か大事なものを犠牲にしているとしか言いようがない。

でも、競争の原理から抜け出さない限りは、行き着く先はあのおぞましくて、あさましい姿なのです。

## 競合の存在しない世界を作る方法

例えば、

「木坂さんに競合はいるのか？」

ということです。

もちろん、木坂さんを知らない人から見れば、木坂さんも  
「ネットビジネスの世界の成功者の一人」ぐらいにしか見えない  
かもしれませんが、

木坂さんのことを知っている人にとっては、木坂さんは唯一無二で  
他と競合するような存在ではないのです。

10億、100億稼ぐ誰かがひょっこり現れたところで、  
木坂さんのコミュニティのメンバーにとっては何の関係もない。

面白がって見に行くことはあっても、それによって、  
「木坂さんに興味がなくなる」ということはありえないのです。

木坂さんがユニークであればあるほど、木坂さんに対する興味は  
強まる一方。

コミュニティを作るというのは、こうやって、

「自分の個性を発揮する」

ということなのです。

