

人生を変える
ゼロ時間
労働

片山真一 著



はじめに

▼使われるだけの「労働」にうんざりしてませんか？

「お前は社長に好かれてないから、どれだけ成果出しても給料あがらないよ」

これが僕が毎月200時間のサービス残業の果てに、教えてもらった「この世の真実」でした。

これを教えてくれた上司には悪意があったわけではありません。

彼自身も「どれだけ頑張ってもそれは昇給には無関係」という「この世の真実」の被害者で……。ただそれを僕に教えてくれただけなのですからね。

いや、彼や僕に限りません。ふと周りを見渡すと、そんな「世界」の中で生きている被害者の人ばかりでした。

そう。被害者被害者被害者だらけ。

はじめに

僕も上司も、この世のほとんどの人が被害者。
ビジネスパーソン、パートに行く主婦、派遣社員、みんな被害者。
頑張っても頑張っても与えられるのは死なない程度のお給料だけ。
あとはありがたい「おほめの言葉」でしょうか。

ほめられ、おだてられ、よくわからない役職につけられて責任だけが重くなり、気がつけばアホほど働かされて、見るのは家族の寝顔だけ。

(ああ、自分はいいように使われているな)。

(主任とか〇〇長とかなって、ちよつと偉くなった気持ちにさせられて、少しでも役職手当をもらって、前よりさらに働かされている)。

この世の真実……。

「真面目に頑張っても報われない世界に僕らはいる」という真実。

そしてそれなのに「真面目に頑張ることを強要される世界にいる」という真実。

そんな真実になんとも気がついてはいました。でも、認めたくなかった。
なぜなら、会社にとって自分がただの替えのきく駒であることを認めてしまうのが
恐かったから。でも、認めずにただ頑張ってきた結果は……。

好きで好きでたまらない趣味の時間もなくなりました。
年に一度程度の旅行にすらもいけなくなりました。
転勤で恋人との時間も激減しました。

（最後にゆっくりお花見したのはいつだったけ？）。

（最後に家族でテーブルを囲んで話をしたのはいつだったけ？）。

あなたは、いつですか？ そして、そんな労働にうんざりしてませんか？

まさしく「労働の労は、苦勞の勞」。僕はそんな「苦勞だらけの」労働に、言葉通り、
心底うんざりしていたのです。

しかし、とはいえ、ですよ。

だからと言って、いきなり自営業を始めると言ってもこれはこれで大変です。

なぜなら、自営業者になったところで、上手く収入につながるかわからないですし、

上手く収入につながったところで、お客の機嫌を取らなきゃいけませんし。これって、機嫌を取る相手が、会社の上司からお客に変わっただけじゃないですか？でも、僕はそんな、誰かのご機嫌取り人生をやめにしたかったんですよね。

特に、自分を大切にしてくれるわけでもない、嫌いな人の機嫌を取って生きるのは。

機嫌を取るなら**他人ではなくて自分の機嫌を取って生きていきたい**のです。合わない人とは会いたくない。きっとあなたもそうでしょ？

客だからと言って、クレーマーとか、会いたくないですよ？

ましてや、頭を下げて奴隷のようにペコペコしたくもないはずですよ。

それじゃせっかく自営業者になって、フリーランスとか呼ばれたとしても全然フリーじゃないわけです。

会社員時代と変わらず、うんざりするだけなのが目に见えていますから。

では、何をしたらいいのか？

どうすれば、こんな「苦労だらけの労働」から抜け出せるのか？

どうすれば「理想の働き方」にたどりつけるのか？　そこが問題ですよ。
ここに関して、僕が考える、理想の労働のポイントは三つあります。
ずばり。

- ・やりたい要素
- ・やりがい要素
- ・お金要素

です。

もう少し詳しくいうと、

- ・やりたい要素＝自分がやりたいことをやる。やりたくないことをやらない。
- ・やりがい要素＝自分が求められていること。誰もあなたに求めてないことをやらない。
- ・お金要素＝金銭的に十二分なリターンがあること。自己犠牲のような働き方はしない。

ということです。これ、今だから特にいえるのですが……。多くの人がお金しかみていませんが、この「やりたい」や「やりがい」要素は非常に大事です。

これらがなくといくら稼げても続きません。

そもそも、稼げるようになるほどの「頑張りたい！」という思いそのものがわいてきませんからね。

結果、稼げるはずの仕事でも全く稼げなくなったりします。

例えばですが、いかに高給だとしても僕は鉱山での肉体労働なんかは無理ですし、そこで一流になりたいなどと、どうやっても思えません。

もちろん人によっては天職だと思いますが、僕にとっては「やりたくない」仕事に入ります。

では、振り返るに当時の僕の「労働」はどうだったかというところ。

・やりがい要素〓ほぼゼロ。新規営業のノルマの圧力と部下のミスの尻拭いでストレ

スばかり

・やりたい要素〓なし。社長は僕を嫌っていたし、感謝されるどころか露骨に搾取されていた(笑)

・お金要素〓なし。将来的にもなし。4人家族の離散を真剣に考えないといけないほどの給料

というわけで、これらが三つともが見事にゼロだった当時の僕は、うんざりうんざり、何もかもに、あらゆるものに、もううんざり！ という感じでした。

僕はただ、子供をお風呂に入れたり、運動会を見に行ったり、そんな普通の未来を生きたいだけだったんですけどね。でも、このままではどうやらそんな平凡でささやかな未来すら、やってきそうにないとわからざるを得ませんでした。

どうすれば、苦勞から、労働から、解き放たれるのか。

どうすれば、この苦痛極まりない時間を「ゼロ」にできるのか？

あっちもダメ、こっちもダメ、何もかもダメ。

もう、どうすればいいかわからない。どんなルートをととっても人生終わってしまう。

(オワタ！ オワタ！ オワタ!!)。
(俺の人生計画オワタ〜!!)。
てなもんです。

しかし、そんなふうに、「オワタ〜！」と悩んでいた時の頃です。
ある時僕に転職がやってきました。
その頃可愛がっていた新人君を、これまた営業時間外のサービス残業で研修していた時です。

ある日、彼がインフルエンザにかかり、それが、僕にもうつってしまったんですね。
しかし、幸か不幸か、数年ぶりのまとまった休みがとれたのです！

感染症にならない限り、まとまった休みがとれないとは、つくづくとてもない会社でしたが。そしてこの休みが人生の大きな転職をもたらします。
事情はどうあれ、休みは休み。

当時、外出もできないのでなんとなくYouTubeを見ていたら、ホリエモンが出ているTV動画で(当時の僕にとっては)すごい情報に出逢ったのです！

この世には、ほとんど働きもせずに、1か月で100万円以上稼ぐ人がいるという

ではありませんか！ しかも、特別な環境や能力・性格に恵まれたわけでもなく、僕と同じような環境や能力からはじまったにも関わらずにです！

「マジかよ！ 俺、残業200時間してもその1／4も稼げないんですけど……。どういうこと？」。人生に行き詰まっていたメンタルの状態もあり、貪りつくように動画を見ていると、どうやらそれは「インターネットビジネス」と言うものでした。

簡単にいうと、例えば「インターネット上で商品を販売したり紹介したりするサイト」を作るというようなことらしいと。

それを作るまでは大変だけど、作ったあとは、働かなくていいんです！ と。なるほど！ 素晴らしい！

事実なのですが。(笑)

当然、真っ先に僕はこう思いました。

(怪しい。怪しすぎる。いや、もはや怪しさMAXですな)。

(こんなことができるはずがない)。

(だけどこれが本当だったら？ 毎日子供をお風呂に入れてあげられるな……)。
(TVでやってるしホントかも?)。

だから僕は、この世界を覗いてみることにしました。半信半疑のままにです。セミナーをちよつと見てみたり、参加してみたり、懇親会に出かけてみたり……。

恐る恐る覗いてみるとそこは、まさにそれまで住んでいたのとは違う別世界が広がっていました。

会社員時代にあんなに夢見ていた、そして「そんなの無理に決まっているし、いるわけがない！」と何度も否定され、そして実際にほぼ出会うことのなかった年収1000万円の人がたくさん、ゴロゴロ、いや、ウジャウジャいました。

しかも皆さん、20代とかそのくらいの年代で、です。

そのうえ、年収のことを特別に話題にすることもせず、誰かに聞かれたらその時に答える程度でした。

同じような人はたくさんいるし、すごいことをやっていると思っていないので、いち自慢することでもない、ということなのでしょう。

(嘘!? 何これ? どういうこと!?)

目の前にある現実をすぐには信じることができませんでした。が、実際に、あの人もこの人もお金持ちなんですよ。信じるしなくなってくるんです。

そして、そんな彼らの中にと、ここではこれが普通なんだと価値観が変わってきました。

特にこれまでの世界と違うと感じたのは、そこは会社から搾取され、生かさず殺さずのしょぼい給料をもらうのではなくて、自分がやった分は誰にも搾取されることなく収入になる世界だったということです。

搾取されていることに自信のあった僕は、非常に心惹かれました。(笑)
なので、とりあえずやってみようと思ったんですね。

何より、詐欺だとしても、ほとんどお金がかからないのが、実に良い話に思えましたね。

僕はどれだけ夢があっても、極端なリスクが必須であるものは嫌いなのです。
妻に2人の子供と、誰よりも大切な家族だっているわけですから。

というわけで、僕はビジネスパーソンをやりながら別世界に片足を突っ込んで、と
りあえず1、2年やってみたのですね。

それでどうなったか？

最初の半年ほどはお小遣い程度の稼ぎで、さすがにそこまで甘くはないと感じまし
たが、手応えはつかんだのでそのまま続けました。

1年後には会社員時代の月収を超え、2年も経つ頃には月収100万円を超えてし
まったわけです。

我ながら驚きですね。

5年経った今では月収1000万円を超える月もあります。

ちなみに、「片山さんには才能があつたからだ！」とよく言われますが、そうじゃ
ないと思つてます。

繰り返しになりますが、この世界にはそういう人がたくさんいたので。

僕が稼いだやり方も、大勢の人がやっていましたし、成果も出していましたから。

さすがに月収1000万円はそこまで多くはないけど、月収100万円の方々は毎年毎年、雨後の筍のごとく現れてきます。

その勢いは年々増すばかりで、最近では中学生とか高校生でも結構出てきているんですよ。

そのことを、僕は不思議なこととは思いません。

実際、「中学生でもできるよな!」とやりながら思っていることもたくさんありましたから。

それはさておき、こうして上手くいったので、うんざりしていた会社はもちろん辞められましたし、昨夜も2人の息子たちをお風呂に入れてあげられました。

それも「苦労ゼロのビジネス」で、です。

そう、僕はついに「労働をゼロ」にすることに成功したのですね。

今やっている仕事は、多岐に渡るので詳しくは後ほど語りますが、

・やりたい要素＝無数にある。お客さんの相手も楽しいし、仕事の研究も楽しい。やりたくないことは一切していません。

・やりがい要素＝無数にある。感謝もされるし、紹介もされる。お客さんの質もいいし、

世の中のためになってるなと実感できる。

・お金要素Ⅱ十二分にある。先に挙げたように月収100万円は切らないし、1000万円を超えることもある。

となっています。

やりたくないことはゼロ。やりがいのないこともゼロ。搾取される時間も、嫌いな相手に無理に頭を下げることも、ストレスも全部ゼロです。

実に楽しいですね！ しかし「仕事」とは本来、誰もがこうあるべきだと思います。「やりたい」も「やりがい」も「お金」もない。そんな「苦勞を伴う労働」は「ゼロ」にすべきです。

減らすのではなく、完全なゼロに。

そして「やりたい・やりがい・お金」の三つの要素を完全に満たすべく仕事をつくった方がいい。

それが、僕が考え、そして教えてきた「**ゼロ時間労働**」です。

実際僕は、収益を上げていますが、労働時間は月収100万円の頃よりも減ってい

ます。

1日1時間すら作業しないこともザラです。

そして、空いた時間を好きなことに注いでいます。

しかも、この1時間も、より上を目指しているのと、仕事を楽しみからそれなりに時間をかけているだけですので、完全に今の月収を維持することだけを考えるなら、ゼロ時間……。時々メンテナンスをするだけで、寝ていたって収益は入ってくるでしょう。

ここまでくると、**ゼロ時間労働**どころか、**ゼロ時間ビジネス**です。

そして僕は、これが誰にでも到達可能な場所だと信じています。

実際、僕は、今までたくさんの人にビジネスを教えてきました。

それも、ただ教えるだけでなく「ゼロ時間労働」をゴールにするために伝えてきました。

それでわかったのは「やっぱり難しくない」ということ。そして「それが広まってほしい」ということです。

この本も、そういう思いに共感してくれた出版社さんからの要望がきっかけでできました。

最初は「僕が昔やったこと」を書こうかと思いましたが、正直それでは面白くないし、時代が違うので、今のベストかと言われると答えづらい。

なので、最新で、一番効率がよく「今、構築しているやり方」をシェアしようと思い、筆をとりました。

おそらくこの最新のやり方を実践し、かつ理論として語れる人は、非常に少ないでしょう。

というわけで、本題です。

では、どうやったら「ゼロ時間労働」の生活を手に入れられるのか？
それを知りたいとは思いませんか？

この本を手にとってくれたあなたには、第1章から、そっとお教えしたいと思います。

はじめに 使われるだけの「労働」にうんざりしてませんか？ 002

1章／どうやったら「ゼロ時間労働」の生活を 手に入れられるか？

025

なぜサロスクが「ゼロ時間労働」を実現する最善の方法なのか？ 032

【1.. 極端にリスクが低い】 032

【2.. アクシデントや不況にめっぽう強い】 034

【3.. 安定増収が可能】 038

【4.. どんなにマニアックなテーマでも十分な収益が得られる】 042

【5.. 個人のビジネスと相性がいい】 043

【6…好きなときに仕事ができる】 044

【7…気持ちよくいられる】 045

【8…本来、大切にすべき相手にエネルギーを注げる】 046

2章／実践例！オンラインサロンは誰にでもできる！ 051

【事例1】 ネイル大学 052

【事例2】 武学オンライン 059

【事例3】 オンライン・バドミントン教室 064

【事例4】 マネーコーチ継続サロン 067

【事例5】 ビジネスコミュニティ「モノログ」 069

3章／「サロスク」Ⅱ「オンラインサロン×サブスクリプション」を成り立たせるためには？ 075

3-1 そもそもサロンとは何をする場なのか？ 076

3 | 2 1 / 100 人に「刺さるテーマ」を見つける 081

◆自分が好きで好きでたまらないものを教える！ 081

◆既に教えることができる何かをみつける 085

◆必要にかられて身につけたノウハウを教える 086

◆自分にスキルがない場合は、スキルがある人と組む 089

3 | 3 .. サロンの「活動場所」を決める 092

◆活動場所とはどういう意味か？ 094

◆活動場所を作るメリットは？ 096

1人ではだられてしまうことも、仲間がいれば頑張れる 096

人はやらない生き物 097

同じ目標をもち活動する仲間を持つことで、参加者の幸福感が高まる 098

◆良い活動場所に必要なものは何か？ 102

1 .. 知識 104

2 .. 適切なフィードバック 104

3 .. メンバー同士の交流（孤独ではないという実感） 105

4 .. 参加を促す設計 106

5…適度な干渉 107

◆適切な活動場所を作ろう！ 110

【リアルタイム活動の場】 110

【コンテンツ置き場（ライブラリー）】 112

【交流の場】 114

3―4 初期メンバーを集めよう！……………120

◆交流して仲良くなり、誘いをかける 129

◆集客の注意！ふさわしくない人まで入会させない 133

◆ルールを明確にしよう 135

◆守られないルールは、サロン運営者の責任 137

◆入会金の決め方 139

◆ベストな定額費の決め方 142

【補足】決済システムについて（Paypal、アナザーレーン） 143

3―5 初期メンバーとサロンを育てよう！……………144

◆メンバーの8割が牛歩。それでも信じる 144

◆メンバーと適正な距離感を保つ 146

- ◆細かい悩みまであぶり出して、コンテンツ化する 149
- ◆自分で答えられない相談は、メンバーの力を借りる 151
- ◆面倒見のいい先輩というありがたい存在 157

4章／「サロスク」Ⅱ「オンラインサロン

×サブスクリプション」で成功するには？

163

- ▼「こちらから一括連絡できる顧客リスト」を持つ 164
- ▼SNSやブログで「無料の情報」を公開して人を集める 165
- ▼まずは見込み客に認知させ、興味を引く 167
- ・間違いだらけのYouTube集客方法 170
- ・クロスメディア戦略で効率を最大化する 174
- ・使い回し戦略を使い省エネでメディアを育てる 176
- ・信頼を得る 178
- ・信頼を使ってメルマガ（LINE）に登録してもらおう 179
- ・メッセージのやりとりでさらに信頼を積み重ねる 182
- ・メッセージの内容は相手次第 185

5章／サロンを活性化させる

- ・メッセージの肝 189
なぜ、あなたのメッセージを読む必要があるのか？
- （1）信頼されるためのコツは？ 190
- （2）価値がある情報が届くと伝えるコツは？ 191
- ・見込み客を「有料のサロン」に誘う 195
有料サロンに誘う 195
- ①物語の力 196
- ②タイプを分けていく 197
- ・メンバー同士の活動の記録を残す 203
- ・メンバーをよく見て、必要なセミナーをする 204
- ・感想は積極的にもらう 206
- ・サロンへの想いを語る 206
- ・セミナーの記録をメンバー限定サイトに残していくことで
サロンの資産価値を高めていく 207
- ・収益の使い所 209

6章／できる限り外注して、運営を「自走」させる

215

- ・自分がいなくても活動する「自走するサロン」をつくる 217
- ・現代は相互補完の時代 220
- ・自分で集客しなくていい 223
- ・より良い情報を届けるために、セミナーは必ずしも自分でする必要はない 225
- ・各地にリーダーをつくる 227
- ・細かいことはできるだけ全部メンバーにお願いする 229

7章／価値あるサロンの作り方と、その形

231

- ・インプット企画とアウトプット企画を交互に行うとは？ 234
- ・前の企画の流れで次の企画を開催する 235
- 【サロスク運営イメージをつかもう】 237

まとめ 260

あとがき 262

1 章

どうやったら「ゼロ時間労働」の
生活を手に入れられるか？

実は、「お金だけのゼロ時間労働」で収入を作る方法はいくつもあるんですよ。株式の配当金、自動トレードシステムを使ったFX、管理会社に全部お任せの家賃収入などは皆さんも知っていると思います。

ただ、お察しの通り、これらはある程度の元手がかかります。リスクが高いのです。

つまり、ゼロからやろうとしたら莫大な借金をする可能性もあるわけですね。

下手したら1億円投資したら、なんと5000万円になっちゃった、みたいな世界ですから。

僕にはこんなゲームはハラハラすぎて耐えられません。しかもそのうえ、孤独です……。孤独なビジネスは結構辛いです！

マネーゲームをしたい人にはもってこいなのもかもしれませんけど、「それってあなたのやりたいことですか？」と聞かれたら、大半の人の答えはきつとNOですよ。別にそんなことをするために生まれてきたわけじゃない、と。

実際、ああいうのは、余ったお金を使って暇な時にやるくらいでちょうどいいのです。

そうではなく！

当時の僕をはじめ、僕たちに必要なのは、孤独どころか心から信頼できる「仲間」ができて、しかも喜ばれながら労働ゼロで「収入」を得られて、そのうえもちろん「低リスク」で始められる。そんな最高の方法なのです！

では、そのやり方は？ 結論からお伝えしましょう！

その方法とは「サロスク」です。

「サロスク」とは、「オンラインサロン×サブスクリプション」を掛け合わせたビジネスモデルの略語です。（ただのサロンではなく、オンラインの意味を含んでいることにご注意ください）。

横文字だらけで難しそうに聞こえてしまうかもしれないけれど、全然そんなことはないので安心してください。

◆**オンラインサロンⅡ同じ趣味を持つ人たちの、オンライン上の集いの場**

◆サブスクリプションⅡ継続課金

◆オンラインサロン×サブスクリプションなので「サロスク」

だと思ってくれたらいいです。簡単でしょ？

両方の言葉を耳慣れない人に説明すると、「サロン」は、ヘアサロンやマッサージサロンなんかはよく聞かかもしれませんが、そういう普通の商売のものとは少し違い、**意味合いとしては「クラブ」や「教室」に近いものがそうです。**

参加者同士で横のつながりがある程度あるものですね。

少年野球チームも、いつてしまえばサロンですね。

料理教室やテニス教室、書道や囲碁教室なんかサロンにあたります。

〇〇の会、などで参加者が集ってお話するだけみたいなものも、サロンといえます。これらはオフラインのサロンですね。

そしてこれらの交流や情報交換を、オンラインを中心にやるのが「**オンラインサロン**」というわけですね！

実際の教室を主体とするのではなく、チャットやSNSを使ったり、通話ツール

や音声や動画を使ったりして交流します。

またオンラインは、一見オフラインでしか成り立たないようなものも、成り立ちます。僕の身近では、オンラインなのに武術であったり、ネイルやバドミントンのオンラインサロンなんていうのがあります。驚きですね。

しかもオンラインなら、何かの病気に感染したり、させたりする心配も無用ですからね。安定してサロンを活動させることが可能なのです。

そしてサブスクリプションというのは、先程のように継続課金モデルのこと。毎月いくら、というのは全てサブスクリプションです。

サブスクリプションモデルを採用している企業はたくさんあります。

横文字になると新鮮な響きになるだけで、一番身近な例だと新聞やNHKなどもサブスクリプションですね。毎月決まったお金を払ってサービスを受けているでしょう？

月額いくらや、年間いくら、とかいつてるのは全てサブスクリプションと考えて問題ありません。

最近有名なアマゾンプライムや、映画や番組がネットで見放題のNetflix

も同じことです。

ただ違うのは、オフラインなのかオンラインなのかというだけのことです。そしてそれらを掛け合わせた僕が提唱する「サロスク」とは、「継続課金のオンラインサロン」です。

これをやりましょう！ というわけですね。

例えば僕が運営しているサロスクは、生徒さんがざっくり100名。

月謝1万円なので毎月100万円くらいの収益があります。

あくまで月謝だけで、です。

あとは入会金が約20万円なので、たった2人入会しただけでも140万円になります。

「いやいや、それ始めるのも維持するのも大変そうじゃないか！」と思うかもしれませんが、それはこれから解説していきます。

具体例を交えていくつか紹介していきますので、あなたがこれらについて全く経験がなくても、誰でもできるということがイメージできるはずです。

ただですね。

事例の紹介の前に、色々労働の方法はある中で、なぜ「サロスクモデルが、ゼロ時間労働で収入を得るのに最善だと言えるのか？」を先にお話したいと思います。

僕は月収1000万円を超えるまでに、いろんなビジネスを見聞きし、あるいは試し、教わり、そして教えてきました。何十ではきかない数のビジネス手法を知っています。なぜ「サロスク」を、普通の人がゼロ時間労働を得るために、最善のものとして、お伝えしようと思ったのか？

「やりたい・やりがい・お金要素」を満たすのはもちろんですが、他にも理由があります。その中でも僕が最も重視してる「極端にリスクが低い」という部分を含めて、お勧めな理由をお話していきますね。

というわけで、**なぜサロスクが「ゼロ時間労働」を実現する最善の方法なのか？** 早速、解説していきましょう！

なぜサロスクが「ゼロ時間労働」を実現する最善の方法なのか？

その要素は、全部で8つあります。一つ一つ、解説していきますね！

【1：極端にリスクが低い】

開業資金……。これはとっても大事です！

サロスクのサロ＝オンラインサロンなわけですが、オンラインサロンはとにかく経費が少なくてすむんですね。

不動産を借りて教室をやろうとすると、敷金礼金、内装費、メンテナンス費、保険など始める前だけでも相当な出費になってしまいます。

その後も、当然ずっと家賃がかかり続けます。

しかしだからといって、それで上手く行くとも限りません。

もしそんな大金をかけて失敗したら貯金がなくなってしまうし、下手すると、借金にまで発展してしまいます。

そのあとは借金返済のために数十年の間、苦しみ続けるなんてことになりかねませ

ん。「こんなことなら嫌でもビジネスパーソンを続けていれば良かった！」となってしまうわけですね！

そういう人がたくさんいるので「独立なんてやめとけ！」という風潮になっていったわけです。

でも、これは昔の話。

今の時代、ビジネスのはじめからそんなリスクを取るなんて、勉強不足の人がやることです。オンラインサロンは全く違います。

例えば、僕がやっているオンラインサロンは、初期費用2万円以下です。

内訳は、メルマガ配信システム1万円とWeb会議ツールであるZoomにかかる1980円と他に2000円くらいです。

その後かかる月額の使用料も数千円程度です。

毎月何万、何十万円と家賃がかかるなんてことはありません。

事業にかかるお金としては、文字通り桁違いに安い。安すぎますね。(笑)
敷金礼金、家賃や保険なんてかかるはずありません。

なんせ、オンラインですから！

ここまでリスクが低いから、借金なんてするはずもないですし、失敗したとしたら、次のことに挑戦できます。一生借金まみれで苦しむなんてありえないですね。

そしてこのぐらいの額なら、社会人どころか学生だって負担できるでしょう。

「この時代に生まれて良かった〜！」と心底思います。

今、事業を起こすなら、オンラインに限ります！（笑）

【2：アクシデントや不況にめっぽう強い】

アクシデントや不況に強いことも大事です！ ビジネスである以上、波はありますが、サブスクリプション（定額制）モデルは、アクシデントや不況に非常に強いんです。
なぜなら、月初の段階で利益が確定しているからです。

「今月売上大丈夫かな？」なんて考えなくていいわけですね。

そうではなく、月初の時点で「今月売上あとどれだけ増やせるかな？」となるわけです。

お客さんが支払をしてくれるのが前提のモデルなので当然の話です。

サービスを利用してもしなくても定額が課金されるのですから。

もちろん、サービスがそれに見合ったものである必要があるのは言わずもがなですね。

しかも、継続収入だけではありません。単発収入もしっかり得ることができます。

これも実に嬉しいですね。

例えば、学習塾の月謝は継続収入ですが、塾の入会金や模試のようなものは単発収入です。音楽バンドがファンクラブで毎月収益を得ながら、時にはライブのチケット販売をするというのも同様ですね。

安定した稼ぎを得ながら、大きく稼ぐことも可能、というわけです。

ちなみに会社のお給料は？

会社のお給料は、働かなければでないので、実はこれは単発収入です。

単発が毎月連続しているから継続収入だと間違えないようにご注意ください！

そして「不況に強いってどういうこと？」という話ですが、ご存知のように、僕たちの生活に大きな災害や経済危機が訪れると、**単発収入が極端に少なくなる場合があります。**

災害や感染症で急に働く場所が閉鎖や休業したり、最悪潰れたりなどですね。飲食店でも航空会社でもほとんどのお客がサービスを利用しなくなってしまうたりすると、単発収入一本しかない会社は窮地に追い込まれてしまうわけです。会社員も同じ。

工場が稼働停止したり、お店が休業になったりなどの理由で減給されると、一気に家計が火の車になってしまいます。

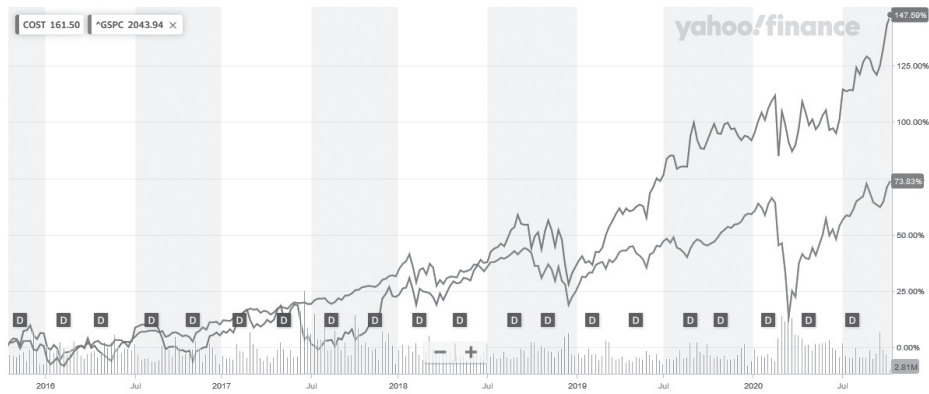
ローンの支払ができなくなって、夢のマイホームを安値で売却せざるを得なくなりますし。下手するとそれでも足りずにローンの返済だけ残ります。

これって恐ろしいことですよね。僕もつい最近家のローンを借りたのでよくわかります。会社労働という単発収入だけの働き方をしていると発生するリスクですね。

ですが、ここでもしあなたに継続収入という2本目の柱があつたら？

単発収入がなくなるのは痛手ではありますが、窮地に追い込まれる可能性は格段に低くなりますね。

むしろ、普段から継続収入を強化していれば、単発収入はあってもなくても大差はなくなってきます。



出典：Yahoo! finance

最近知名度をあげている、会員制スーパーのコストコをご存知でしょうか。

このスーパーは業績をずっと上げ続けています。日本では4500円、米国では60ドルの年会費を支払うことで、ほぼ仕入原価で商品を購入することができ、珍しい形態のお店です。

つまり、店舗で商品が売れたかどうかの単発収入では利益を得ようとしていないのです。単発収入無しでここまでの躍進をみせています。

しかもです。コロナで株価が戦後最大の下げ幅を記録した時でも、その株式市場において、コストコの株価はそこまで落ちていないのです！

上のグラフの、上のラインがコストコの株価を指数化したもの。下がS&P500種の指数です。

下のラインがガクッと落ちているところは、新

型コロナの影響です。違いが一目瞭然ですね！

史上空前の下げ幅を記録した新型コロナウイルスの影響下の中、サブスクリプションモデルを採用していたコストコはというと、さほど影響を受けていないのがはつきりわかります。

これぞ、サブスクリプションがアクセシビリティや不況に強いという好例ですね！

ただ、こういって「**継続課金を強化すると、初期の収益が少なくなるので、収益性が悪くなるのでは？」**という疑問が浮かんで来る人もいるでしょう。

しかし、それは違います。

確かに初期の収益は少なくなるのですが、むしろ継続収入を強化していった方が、収益性は上っていくことが多いのです。しかも安定的に増収しやすいのです。

一つ例を挙げながら解説していきますね。

【3：安定増収が可能】

先程の続きですが、Adobe Inc. (アドビインク) という会社をご存知でしょうか？
(以下、省略してアドビとします)。

フォトショップやイラストレーターなどのPCソフトで2011年に売上高3400億円、粗利97%というんでもない利益を上げていた有名な会社です。

当時のアドビはPCソフトを「売り切り型」で販売していました。フォトショップでざっくり10万円です。

でもその売り方を、2011年を期に、全てやめてしまい、新しいモデルに切り替えたのです！

一体なぜやめたのか？こんなに素晴らしい業績を上げていたのに。

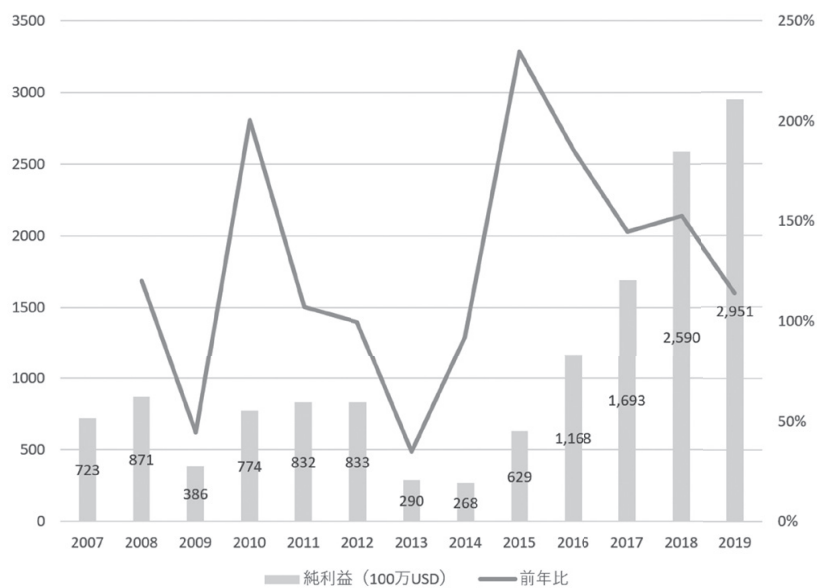
売り切り型のビジネスモデルで2007年〜2011年までの業績もすこぶる良かったんです。リーマンショックの2008年以外はほぼ同じ業績を上げている。

でも、アドビの経営陣は、これを逆に捉えたのではないのでしょうか。同じ業績が続くということは「もうこのモデルでは伸び代がない」ということだと。

「その価格で必要な人には毎年行き渡っている」と。

「安定しているのではなく、維持が精一杯なのだ」と。

ここまで判断したとしたら、それだけでもアドビはかなりすごいのですが、僕が本当にすごいと思うのはむしろここからです。



つまり、この状況を「やばい」と感じてすぐさま次の手を打ったことです。

次の手とは何か？ そして次の手を打ってどうなったのでしょうか？ その答えは上のグラフにあります。

これはアドビの業績を表したものです。

棒グラフだけみてください。

「設備投資がいくらで」などの細かい解説は、このような大企業と僕らではあまり関係がないので省きますが、重要なポイントが二つあります。

一つ目が、2013年、2014年の純利益がガクッと下がっている

ところ。

これは2008年のようなリーマンショックがあったからではありません。

そうではなく、この年にビジネスモデルを、月額制のサブスク型に本格的に切り替えたからです。

つまり、それまで10万円で販売していたものを月額数千円で使えるようにしたのです！（しかも、はじめはキャンペーン価格で月額1000円でした）。

これにより、先程お伝えしたように、買い切り型の販売に比べて初期の収益性は悪くなったのです。10万円が、年間数万円程度に落ちたわけですからね。

そこで二つ目のポイント。それが、その後の利益の伸びです。

2015年から利益が伸び出し、2016年には横ばいでこれ以上成長の見込みのなかった2012年までをあっさり抜いて、安定的に増収し続け、2019年には2012年の4倍近くになっています。

新型コロナで歴史的な不景気にあった2020年3～5月期でさえ、前年同期比14%も伸びています。不景気だろうと好景気だろうと関係なく、サブスクリプションは安定的に伸びやすいのです！

【4..どんなにマニアックなテーマでも十分な収益が得られる】

あなたもご存知の通り、インターネットを使えば、たとえあなたが山奥にしようと世界中の人と繋がることができます。これが何を意味しているのか？

それは、あなたが家にいようとオフィスにいようと、世界中を旅していようと仕事ができるのは言うまでもないのですが、それらのメリットは当然としてです。最も重要なことは「**あなたのマニア性を求めている世界のどこかの人と、繋がる**ことができる」ということなのです。

あなたのマニア性を求めている人と繋がれるとは、あなたの「好きなこと」で十分な収益を得られるということです。

例えば、あなたは酔拳にお金を払いたいほど興味があるでしょうか？ いえ、そもそも知っているでしょうか？

ジャッキー・チェンで有名な、あの酔拳です。かなりマニアックなジャンルにあたるはずです。普通はこれで収益なんてとうてい厳しいと思うでしょう？

しかし、2章の事例で紹介しますが、武学のサロスクでも成功している事例がある

のです。

また、マニアックなテーマでよいということは「やり方」も特別でよいということです。

つまり、必ず平日昼に働くとか、週5日働くとかしなくても、スキマ時間に活動すればよいということでもあるんですね。

「月1回、空いた日の夜中に行く」こういう活動でも全く問題ありません。

例えば、会社勤めをしながらでも始めることができる、というわけです。

時間的にもローリスクで融通がきくのが、お勧めする理由の一つです！

【5::個人のビジネスと相性がいい】

さて、ここまでの話をきいて、例えば大企業が多いな、個人のビジネスには関係ないのでは？ と思った人もいるでしょう。

ですがご安心を。「大企業もしていますよ。時代がそうなっていますよ」という例を示しただけで、サロスクはむしろ、個人で始めるビジネスの方が相性が良いのです！ 低コスト、オンライン化、マニアックなテーマに対応、時間の融通がきくなど全て、個人にとっての追い風です。

【6..好きなときに仕事ができる】

サロスクには大きく分けて3種類のモデルがあります。
それぞれ、

- ・ライブラリー型ⅡNetflixの映画や番組見放題のような、そこにあるサービスのコンテンツが閲覧し放題のもの
- ・定期購読型Ⅱ毎週メルマガや動画やラジオが配信されるなど、定期的にコンテンツが届くもの
- ・リアルタイム型ⅡWeb会議ツールであるZoomなどを使いリアルタイムでやりとりをするもの

となります。

サロスクではこれら3タイプの中から、どれか一つを選択するわけではなく、自分の理想に合わせて組み合わせていきます。

例えば僕のビジネススクールでは、メンバーは個人ビジネスにおける「集客」と「セールス」のセミナーをメンバー専用のサイトで好きなだけ閲覧することができます。それにくわえ、さらに月に2回、僕たち運営者の都合がつく時にメンバーをZoomに集めて2〜3時間リアルタイムでグループ型の相談会を行っています。

つまり、ライブラリー型×リアルタイム型を採用しています。

メンバー専用のサイトにあるコンテンツは、参加者が自由に見るものですし、リアルタイムの相談会も、僕がそれをしたいたい時にすることができるので、拘束時間という点ではほとんど負担がありません。

ある時は自宅から、またある時は旅行先のエジプトからピラミッドを背景に、という具合にできるのです。

メンバーの都合よりも、自分の都合を優先し、最も自分が楽しく、そして負担のない形態を好きに選べるのも、サロスクの利点ですね！

【7. 気持ちよくいられる】

個人でやる以上、ぜひとも重視してほしい項目です！

個人ビジネス最大の利点は、なんと言っても気持ちよくいられることです。
なぜか？

それは、嫌な人とはつき合わなくていいからです。(笑)

口うるさい上司もいなければ、嫌な同僚もいないですし、クレーマーもいません。

1%のクレーマーには、99%のメンバーのために愛を持って諭し、それでもダメならさっさと退会してもらった方がいいのです。

大衆向けのビジネスでは、あるいは一般的な企業に務めていてはこうはいかないですね。しかし、個人ビジネスではクレーマーに合わせて全体が窮屈になる必要などないのです。

仕事のストレスの9割は、嫌な相手と付き合わざるをえないこと(そしてその相手に折れざるをえないこと)からくるものですから。

ここから解放されるだけでも、サロスクをやる価値はあるというものです。

【8..本来、大切にすべき相手にエネルギーを注げる】

サロスクには経済的にも精神的にも様々な利点がありますが、**僕が最も気に入っ**

ている利点がこの点です！

あなたは疑問に思ったことがないですか？

新規客には割引があるのに、常連客にはなぜないのか？ と。

本来であれば、お店を応援してくれている常連さんこそ優遇されるべきなのではないか、と。

そうになってしまう理由は簡単ですね。

そもそものビジネスモデルが、新規客を集め続けなければ、お店が成り立たないものだからです。前に例に出した、サブスクリプション型のビジネスモデルになる前のフォトショップなどを販売していたアドビのように。

持っていない人に売らないと、会社が成り立たないから、そうなるのです。

これは、前時代的なビジネスの最大の欠陥と言えるでしょう。

でも、これはおかしい話ですね。まさに欠陥です。

なぜなら、常連さんが足繁く通ってくれるお店であれば、新規客向けの集客などしなくていいのです。

そして、困った時に助けてくれるのは常連さんであり、見も知らぬ新規客ではないのです。**であれば、むしろ常連客こそ大切にすべきなのです。**

ここで明確にお伝えしておきます。

定額収入モデルの、最大の強みは実はここなのです。

常連さんを、思いっきり大切にできること。これが強みなのです。

サロスクにすれば、本来大切にすべき常連客にあなたのエネルギーを集中して注ぎ込むことが可能になります。そうすることで、新規客集めに四苦八苦せずとも、あなたの銀行口座には定期的にまとまったお金が振り込まれることが約束されます。

そしてその額は常連さんを大事にすればするほど増えていくのです。

たとえばあなたの提供しているサービスが飲食であろうとオンラインサロンであろうと、サロスクを採用すれば、自然とそうなります。

やりたいことに全力を傾けるほど、お客さんの反応も上がり、やりがいもあがっていき、収益もどんどん上がっていきます。

これぞまさに、労働がゼロの状態ではないでしょうか？

新規客を増やすだけのビジネスモデルだと、宣伝だの、業界の有名人とのコネクショ

ンだの、色々面倒なことがたくさん必要になります。

誰でもできるとは言いつらいですし、お金を持つてゐる人ほど有利です。

しかし、今いるお客さんを大切にするだけ。

これなら、会社でなく個人でも、いや、個人の方がやりやすいですし、お金の力とはほぼ無関係なところで優劣がでます。

あなたも、全国チェーンのお店より、勝手知ったる親切的な個人店で買い物をしたことはありませんか？

そんな「親切的な個人店」がぐんぐん伸びていくのが、サロスクの最大の利点なんですね。

というわけで、なぜサロスクが「ゼロ時間労働」を実現する最善の方法なのか？

【1…極端にリスクが低い】

【2…アクシデントや不況にめっぽう強い】

【3…安定増収が可能】

【4…どんなにマニアックなテーマでも十分な収益が得られる】

【5…個人のビジネスと相性がいい】

【6..好きなときに仕事ができる】

【7..気持ちよくいられる】

【8..本来、大切にすべき相手にエネルギーを注げる】

これら8つの理由を挙げました。

これらが、一般的な会社の労働、あるいは、他の個人ビジネスと比較しても、特に優位に立てる理由ですね。

そして、なぜサロスクを、「やりたい・やりがい・お金」を満たす苦労ゼロの「ゼロ時間労働」の働き方として、お勧めしているのか？ その理由がわかって頂けたのではないかと思います。

説明と前置きも終わったところで、次からは、実際にどんな形の収益があるのか？そしてあなたにもできるのか？ これらを、事例を通して話していきます！

2章

実践例！
オンラインサロンは誰にでもできる！

ここまでサロスクをやろう！ という話をしてきましたが、もし僕がビジネス初心者の時に「サブスクリプションモデルのオンラインサロン（サロスク）を作ると労働から解放されますよ」という話をされたとしたら、「意味不明です」度合いがハンパなかったでしょう。（笑）

そもそも「やろうって、まず何からやればいいのか？」って話ですからね。

なので、これからわかりやすく解説していくのですが、その前に、これからする解説をよりイメージしやすくなるように事例をいくつか紹介していきます。

まずは「ネイル大学」という、セルフネイルを教えているオンラインサロンから紹介しますね。特に女性には馴染みが深いでしょう。

参加者ではなく、自分が主催者だというつもりで、見ていってほしいと思います。

▼事例1 ネイル大学

このネイル大学は僕の友達の荒井さんという女性がつくった、ネイルアートを学ぶ

ためのオンラインサロンです。

【内容】 主にネイルアートの技術

【価格】 月額2000円

【在籍人数】 300名以上

となっています。

もちろんオンラインなので経費はほとんどかかっていません。このサロンはネイル、仲間作り、ビジネスマインドの三つのテーマで運営していて内容は、以下の通りです。

- ・ネイルアートの技術指導動画を週1本配信
- ・技術的なことに関する質問会をZ o o mで月1〜2回開催
- ・サロンメンバーみんなで一緒にやる練習会を同じくZ o o mで月1〜2回開催
- ・今月の目標を各々考えてシェアする回を月1回開催

これを見て、もし活動内容が多くて大変そうと思ったのなら、少し想像してほしい

のですが、あなたが大好きなことや趣味はなんでしょう？
女性ならメイクやファッションかもしれないし、男性ならゴルフや麻雀、バイクかもしれないですね。

大好きなことを語ったりするのは、労働とは程遠いはずですよ。

ちなみに僕の場合はスポーツを見るのと、旅行が好きです。なので、頼まれてもいなのにサロンメンバーに会いに日本中あちこち飛び回ってしまうくらい楽しい。

まるで遊びになっているのかという感じです。「労働感」はゼロ。

荒井さんも、一見大変そうですが労働感はずで、とても楽しそうに運営しています。あなたも、サロスクが波に乗ってくれば、まるで遊んでいるかのような感覚で収益を得ることができるようになるでしょう。

さて、このサロンができた経緯をお話しします。

荒井さんは元々、自分に自信がなく小学生の頃から不登校でした。ただ、花と絵が好きだったので毎日夜花を摘んできては家で一人、花びらを数えて、その絵を描いているような女の子でした。

そして、そんな自分を「存在する価値なんてない人間なんだ」と子供の頃から大人になってもずっと思っていました。

でも、きっかけがあつて変わることができたんですね。

そして、趣味でネイルアートをするようになり、ネイルスクールに通って少しずつ自分の道を歩きだせたという方です。

そのような経験から「**かつての自分と同じように、自分に価値を感じられない人にきっかけを作りたい**」ということでネイルのオンラインスクールとサロンをはじめたというわけですね。

さらにいうと、元々彼女は、ネイルのオンラインスクール講座を運営していました。そのネイルオンラインスクールでは7か月間でプロの技を習得していくのですが、これがとても評判でこれまでに1400名以上が入学していたんですね。そこで荒井さんは講師をしていました。

とにかく花びらの絵を描きまくってきた荒井さんなので、描き方のコツをたくさん知っていました。

僕も一つだけ教えてもらったんですけど、これがとても素晴らしかったのです。さすが、研究し尽くしただけあるな。「そりゃあ、評判になるよな」という感じです。

ただ、ここまではいいんですが、一つだけ問題がありました。

それは、スクールでせっかく生徒さんに技術を身につけてもらったのに、7か月でお別れになってしまうことです。

それだと卒業後にさらに技術をレベルアップしたい生徒さんへのフォローができないですね。

また、生徒さんからも、「もっと荒井先生と関わっていたい！」というリクエストが多かったので、定額のサブスク型のオンラインサロンを作って、卒業生だけが入れるようにしたという経緯があったのです。

このように、**最初は単発講座からはじめ、評判を得たら、サブスク型に移行する。**

これも、非常にローリスクな始め方なので、お勧めです。

この生徒さんたちは荒井さんから学んだプロの技術でネイルサロンを開業して仕事にしている人もいれば、友人にネイルをしてあげるような小規模な活動をしている人もいます。もちろん、自分の爪のお手入れのために学んでいる人もたくさんいます。多種多様な人が参加していますが、共通点は、参加者はネイルを通して自信をもって社会で活動できるようになっていること。

こうして、自信をもって社会に出る人を増やしているわけですね！ 素晴らしい！
また、このサロンの素敵なところは、「自分の人生には価値なんてないと思ってる人に、人生は夢と希望にあふれていることを思い出してほしい」というその理念です。
例えば、家庭に入って社会に置いてきぼりにされてしまっているように感じている主婦は少なくないです（旦那さんは奥さんのこの辺の気持ちに気づいてあげたいですね）。そして自信をなくしてしまったりします。

「私なんて大して価値がない。社会に影響を与えていない」と勘違いをしてしまうわけですね。

すると家庭が暗くなり、ひいては日本全体が暗くなってしまう。

でも、女性が何かのきっかけで自信を取り戻し、明るくなれば、家庭が明るくなる。すると日本全体が明るくなっていく。自分の得意なネイルがそのきっかけの一つになってくれたらいいという、そういう理念。素敵ですね。

これは、荒井さん自身の経験から出た理念なので、実感がこもっていますね。

こういうと崇高な理念が必要だという印象を与えてしまうかもしれないけれど、活動理念に決まりはないので、自分のサロンに合わせて決めるといいでしょう。

初期段階では、「〇〇が好きだから」という程度の理念でも構いません。

そこは気楽に考えてくださいね。

このように、ネイルというものでもオンライン化は可能です。最後に荒井さんの情報をさらに知りたい方はブログを運営されているので、URLを記載しておきます。オンラインサロンの運営の仕方などの参考にしてください。

【ブログ】

<https://ameblo.jp/hitominnail>



▼事例2 武学オンライン

「誰もが自分の可能性を広げ、互いに成長し合える世の中を作る」という理念の元、2017年5月からはじまった武学オンラインでは、武術を学問としてオンラインで教えているサロンです。

【内容】主に武学（武術を中心とした学問）

【価格】1〜36か月目までが月額5000円。37か月目からは月額2000円

【人数】450名以上

となっています。

例えば、古くはフランスの皇帝ナポレオンや武田信玄、近年だとソフトバンクの孫社長やビル・ゲイツ氏が学んだといわれる「**孫氏の兵法**」も「武学」のうちの一つですね。

しかし「武学」というと「知らない、自分には馴染みがない。興味がない」という人

が大半でしょう。(実は生活のあらゆる場面で武学はとても役に立つけれど)。でも先に挙げた通り、450名以上が現在このオンラインサロンに参加しています。

つまり、SNSやYouTubeなどで情報発信が気軽に利用できる個人メディア時代においては99%の人に興味を持たなくても数百名以上のサロスクモデルは成立するのです。

ちなみに、**僕はどうしてもこの武学の事例を紹介したかったのですが、その理由が二つあります。そして一つ目がこれです。**

何が言いたいのかというと、1%の人が興味を持ってくれたらそれでいいということなんです。

ちなみに、反社会的な危険な個性は論外だけれど、個性はあるほどいいです。

個人メディアでは個性を削る必要は全くありません。

逆に、より多くのお客さんを獲得しようと大衆に合わせて没個性的なことをやってしまつては、あなたがそれをやる意義が失われてしまうし、個人メディアの意味もなくなつてしまいます。

そんなことはやっていても面白くもないし、それはただの労働でしかないのです。ゼロ時間労働どころか、たちまち社会の犠牲者に逆戻りです。尖ることを恐れずいきましよう。

そして、二つ目の理由が、武学オンラインは松本さんという立ち上げ当時、武学への造詣がそれほど深くはなかった男性が主催しているということです。本人が言っていたことですけれども。（笑）

それでもここまでサロンを成長させることができています（そして、今でもメンバーは増え続けています）。

では、武学の知識はどうしているのでしょうか？

さすがに、何も知りませんでは、講座を開いても何もできません。しかし、これを彼は「ある方法」で解決しました。

「私には特別に人に教えられることがない」という人にも光明になるはずです。

答えは簡単。

武学の素人である松本さんは、武学の達人に協力してもらったのです！

その名も、レノンリー。武術の最高峰と言われる酔拳の2009年、2010年の

世界チャンピオンです！

これほどの人物が協力してくれているのだからサロスクでの提供内容の問題は解決です。

「自分に教えられるものは何もない」と言う人は、是非同じようにコンテンツホルダー（提供内容を持つている人）に協力してもらいましょう。

特に専門家というのは、一流になるほど「専門のことだけしたい」という人が増えますし（だから一流になれる）、さらに自分の専門としていることを、広めたいと思っている人も多いので、集客だったり雑事だったりを自分が引き受けると言えば、協力してくれる人は意外と多かったです。

とはいえ、コンテンツがあるだけではサロスクはスタートできないですよ。インターネットを全然知らなければさすがに難しい。

当時の松本さんも、インターネット集客については全然やったことがありませんでした。これに関しては、僕も少しばかりアドバイスさせてもらいました。

そして、その当時から今でもブログとYouTubeとメルマガを組み合わせることで順調に集客し続けています。

ちなみに、意外に思うかもしれませんが、「武学オンライン」はほとんど男性しか入らないかと思いきや、**女性が4割もいます。**

武術は男性が好むもの、だから興味を持つのも男性ばかり、なんていうのはただの思い込みなんですね。実は女性にも学びたい人がたくさんいます。

武学オンラインについての詳しい情報は次のリンクをご覧ください。

そして、ページをご覧になって「武学という男向けっぽい響きなのに、なぜ女性が多いか？」の答えを考えてみてください。きっと起業家視点がぐっと上がると思います。

【武学オンライン】

https://rennonlee.com/lp/bugaku/?utm_source=katayama&utm_medium=book&utm_campaign=katayama-book202007



▼事例3 オンライン・バドミントン教室

オンライン・バドミントン教室は、誰でもバドミントンの指導を受けられるようにするために立ち上がった月額制のサロンです。

【内容】主にバドミントンの講座や指導

【価格】月額880円～5000円以上（コースにより金額が異なります）

【人数】130名以上

「バドミントンのようなスポーツはオンライン化が難しいのではないか？」と思われるかもしれないけれど、そこは工夫次第です。事実、このサロスクには130名以上のメンバーが在籍しています。

では、その工夫とは何か？

このサロン内では4つのコースが用意されています。

月額880円のコースでは、参加者はバドミントンの技術を収録した指導動画を好きなだけ閲覧することができます。ちなみにこれは、既に収録されたもので、完全にゼロ時間労働化されています。動画を置いておくだけで皆が学んでくれます。上のコースになると、メンバーは自分のプレイを録画します。そして、それを講師に送ることで、動画にペンでチェックを入れてもらえるのです。

またオンライン・バドミントン教室以外にも、様々な買い切り教材を販売しているのも特徴です。

例えば、バドミントンの総合的なプレイを解説した教材（9800円）があります。この商品はこれまで累計約1000本が購入されていますし、他にも「トレーニング法」や「ダブルスのポジショニング」など様々なバドミントン関連教材を販売していて、そちらでも収益を上げています。

また体育館を借りて参加費4500円のオフライン講習会も毎週開催しています。こちらは指導を行き渡らせるために18名限定となっているため、毎回キャンセル待ちが出るほどの人気です。

つまり、サブスクリプション型の「継続収益」と教材のような「買い切り商品」や講習会による「単発収入」を組み合わせることで利益を上げているのです。

これは是非真似してほしいやり方です！

もう一つ参考にしてほしいのが、集客方法です。

1000本も販売しているのに、なんと広告費は1円も使っていないのです。

これは「広告なんて使うイメージがわからないよ」とか「集客なんてお金使わないと無理なのは……」という方には、朗報でしょう。

広告はお金がかかるものなので、初心者には特にハードルが高いものだからです。では、どのように集客しているのでしょうか？

答えはYouTubeです。

YouTubeでバドミントンの動画を流し、概要欄で無料体験版を紹介するページに誘導しているんですね。

認知を広げるためのツールは色々あるので、自分のカテゴリに合ったものを選びましょう。

▼事例4 マネーコーチ継続サロン

こちらは「マネーコーチ」という投資スクール卒業後の継続コースという位置づけの、月額制サロンです。

【内容】主に投資に関する知識

【価格】月額1万円

【人数】70名

投資スクールでは投資についての知識を学び、こちらのサロンでは投資に関するタイムリーな情報が届きます。

イメージ的には雑誌の定期購読に似ていますね。さらにサロンに参加している間は投資情報を受け取ることができる他に、Zoomを通してメンバー同士の近況報告や5人一組でのディスカッションタイムがあります。

元々は投資スクールのみで、先に紹介したネイルサロンと同様、継続サロンは用意

していなかったのですが、卒業生からの要望の声に応える形で誕生しました。

元々予定していなかったため、メンバー同士の交流をデザインしていなかったというのですが、交流会をしているうちに距離感が近くなり、深く関われることに楽しみを感じるようになったそうです。（この気持ちすごくよくわかる！）

ちなみにサロンを運営するうえで経費と言えるものはZoomの月額費1980円のみなのでほとんどが利益です。

こんなふうに、オンラインはとにかく経費がかからないのが嬉しいところですね。

継続率とは言えば、投資額の2〜3倍を回収している人はざらにいます。しかも、97%が毎月更新しています。凄まじい高さですね！

そして集客はどうしているのかと言えば、通常は講師が運営しているYouTubeチャンネルから「マネーコーチ」に誘導するか、メンバーを増やしたい時は、都度広告を使っているとのこと。

広告はハードルが高いと感じる人は、無料のツールを上手く活用していきましょう。典型的なところだとTwitter、Instagram、Facebook、

YouTubeなどですね。

これらの無料で使える集客ツールは他にも色々あるけれど、YouTubeが一步抜きん出ているように思います。

これらの無料ツールを上手く使いこなせば、オンラインサロンへの集客がスムーズにでき、サロンの会員が増え、月収100万円以上を達成することもできるのではないかと僕は考えています。

このサロンもそうしたサロンの一つです。是非参考にしてください。

▼事例5 ビジネスコミュニティ「モノログ」

モノログは、この本の著者でもある僕が、パートナーの福田君と2人で「世の中に貢献したいという人たちが、しっかりと活動ができるようになるための収入の地盤を作ってほしい！」という想いから2019年の1月に立ち上げたサロスクです。

【内容】個人ビジネスの知識提供や指導

【価格】月額9700円

【人数】120名以上

会員は「世の中に貢献したい」という想いがあれば、既に事業を軌道に乗せている人でも、普通の主婦でも参加できるようにしていて、オンラインビジネスについて、立ち上げ、集客、販売、サブスク戦略などを1〜10まで教えています。

その中でも僕がネット集客に強く、福田君がセールスに強いのでそこがかなり評判です。現在のメンバーはおおよそ120名ほどで、ビジネス初心者の人であれば、年収が数千万円くらいの人も参加していて、実に幅広いです。

活動内容は、

- ・オンラインビジネスの教材提供
 - ・月2回のグループコンサルティング
 - ・全国でメンバー主催の作業会
 - ・メンバー限定Facebookグループ（いつでも質問可）
- などがあります。

つまり、

▼教材で学習

← ▼わからないことをFacebookグループで質問&回答をもらう

← ▼ビジネス戦略など、個々の相談が必要なことを月2回あるグループコンサルティングで質問&回答をもらう

という環境になっています。

他にも、オンラインセミナーがあったり、合宿やお茶会があったりと様々な活動をしています。

メンバーの成果は、個人ビジネス未経験の一般の主婦の方が、2〜3か月後に月4万8000円の収入を得ていたり、既にビジネスをやっていた人は100万円だった月収が数か月後に476万円になったりしていて、上々といえます。

入会金は19万8000円、月謝が9700円です。

立ち上げの際は、僕と福田君のブログから集客をして、メルマガから募集をしました。ここ1年半は大きな募集をほとんどしていないにもかかわらず、メンバー数は減っていないどころか、紹介などもあつてむしろ増えているといった状況です。

世間的なビジネスモデルだと、「新規開拓!」といって、既存客をあまりケアせず新規顧客にばかりサービスをしているところか(そして客を逆に減らしてしまうけれど)、客が入らなすぎて、収益が成り立たずに解散してしまうところですよ。

僕らは、既存顧客を大切にするビジネスモデルのため、参加者へのサービスに集中でき、収益は非常に安定しています。 客数の増加はその結果といえますね。

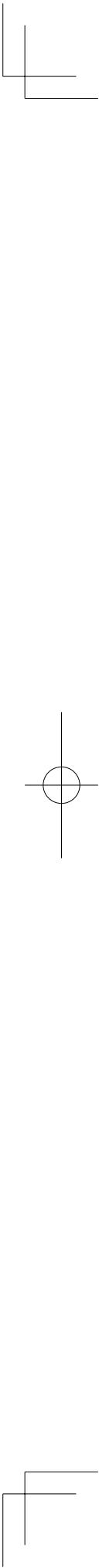
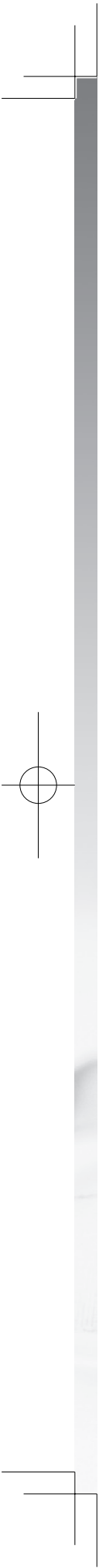
さて、以上で、5つほど事例を紹介してきました!

- ・ ネイル
- ・ 武学
- ・ バドミントン
- ・ 投資
- ・ ビジネスコミュニティ

などなど。いかがだったでしょうか？
だいたい、どんなものなのか、どういう活動のものがあるか、なんとなくイメージがわいてきたはずです。

今はぼんやりと、「完成するとこんな感じになるんだな」と考えてもらえれば十分です。あとは、3章でサロスク開始までの流れ、4章でサロンを一気に広げる方法をお伝えしていくので、さらに具体的なイメージが膨らんでいくでしょう。
次からは実践です。

もしあなたがこの後を書いてある、本書の内容を早速行動に移すならゼロ時間労働で、収益が手に入るでしょう。さあ、実践にはいりましょう！



3章

「サロスク」Ⅱ「オンラインサロン×サブスク
リプション」を成り立たせるためには？

▼3-1 そもそもサロンとは何をする場なのか？

さて、これからサロスクをつくり「ゼロ時間労働」を実現させる方法を解説していきますが……。

はじめに次の疑問に答えないわけにはいかないでしょう。

なぜなら、ここを明確にしておかないと、せっかくサロンにたくさんのメンバーが入会しても、いや、メンバーが増えれば増えるほど、おかしいことになってしまい、最後には破綻しかねないからです。

つまり「**そもそもサロンとは何をする場なのか？**」という疑問ですね！

これにまず答えましょう。

サロスクビジネスとは一言で言うと「**メンバーに何かを教え、成功に導くことで対価をいただくビジネス**」のことです。

そのためにコンテンツやメンバーサイト（Facebookのグループ専用ページ）だったり、メンバーしか見ることのできない鍵付きのホームページだったりします。

鍵つきのホームページは、会員サイト作成のツールなどを利用して作ることができます）などの「場」の提供があるのです。

例えば、「編み物サロン」では編み物の技術を教えることで、編み物が上手にできるように導くし、「武学オンライン」では武術の考え方を教えることで、それを日常に活かして志を全うする人生に導きます。

僕のサロンも同じですね。インターネットを使った個人ビジネスのノウハウとサロンという場を提供することで、労働から解放され、良き仲間恵まれる人生に導いてるのです。

つまり「コンテンツ（知識）」と「場」の提供がサロスクと言えます。

なので一例をあげると、スイミングスクールも同じようなものですね。

スイミングスクールでは「泳ぎ方（知識）」と「プール（場）」を提供しています。

学習塾や料理教室も同じようにサロスクですね。

学習塾では勉強という知識を教室という場で提供して、料理教室では調理方法という知識をクッキングスタジオという場で提供するわけです。

こうしてみると、サロン×サブスクは別に特別なモデルではないことが見えてきま

せんか？

とはいえ、こうしてわざわざ書籍に著すくらいですので、僕が伝えたいことはそんなビジネスモデルではありません。(笑)

従来のものは初期費用と維持費もかかれば、場所も時間も物理的な入店可能な人数などのキャパシティも選ぶので、こんなに便利になった時代にわざわざ個人で出す理由が全くありません。

お勧めもしません。

それを踏まえて、従来のビジネスと共通する点は「知識」を提供するということです。**逆に共通しない最大の点は「場」のあり方です。**

つまりサロスクでは、初期費用や家賃のかかる「箱」は抱えずに、オンラインサロン内で知識を提供していくのです。

これぞ、個人メディア時代がもたらしたローリスク・ハイリターンのビジネスモデルと言えるでしょう！

さらに特筆すべき点は、サロスクを続けていくほど、良き仲間恵まれることです。旧来のスクールは、リーダー（講師）が一方的にメンバー（生徒）に教える形式でした。これはこれで有用でしたが、これではリーダーとメンバー、またメンバーとメンバーの深いコミュニケーションは生まれづらいです。

それだけでなく、メンバーからのフィードバックがないので、コンテンツや場がバリエーションアップしにくいのです。またお客からの要望が届かず、ずれていき、そして廃れてしまうという危険性がありました。

ただし、現代は双方向の時代です。

リーダーがメンバーに教えることもあれば、メンバーにリーダーが教えられることもあるし、メンバー同士で教え合うこともあるのです。

ちょうどこの書籍も、僕が書いた叩き台をサロンメンバーに共有して、感想をもらいながらブラッシュアップしたものです。

従来の教室だと、あまり起きないことです。

つまり、リーダーである僕が、メンバーに教えてもらっているというわけですね。

もちろん、メンバー同士の教え合いやコミュニケーションも活発で、僕が質問に答

える場の他に、僕が一切回答しない場があるほどです。

そして、僕が一切回答しない場ではメンバーがした質問にメンバーが答えるのですが、むしろそちらの方が質疑応答が活発です。メンバー同士で疑問を解決し合っていることも多いです。サロン内では終始このような状態ですね。

ただ、もちろんはじめから全てがこのような状態だったわけではありません。

事例で紹介した「投資サロン」運営者も語っていましたが、最初はサロンを立ち上げた人が頑張ってメンバーからの質問に答え続けることにより、メンバーとの関係性が深まり、徐々にリーダーがいなくても場が盛り上がるようになっていくのです。

結果、良き仲間に恵まれていく。**これがサロスクという「場」なんです。**

というわけで、サロスクが「知識」および、かつそれを活かすための「場」をオンライン上で与えるものである、というのはおわかりいただけたかと思います。

では、この場において提供するものはどうやって見つけたらいいのか？

詳しく紐解いていきましょう。