

意識高い系レポート

こんにちは。渡辺まみです。
私は大学生3年生の時（21歳）で起業して、
23歳の今は月に100万円ほどを安定して稼げています。

昔は起業ってカッコいいなと憧れてはいましたが、
自分には遠い世界だと思ってました。
頭いい人たちにしか無理だと思い込んでました。

ですが、今思えば、
勝手にハードル高いと思い込んでただけでしたね。

今も23歳ですというと、
「え！若いのに起業してるなんてすごいね！」
と驚かれますが、
別にすごいともなんとも思ってませんし、
自慢をするつもりもありません。

たまたまやり方を知れたからできた。というだけです。

ビジネスって、価値の交換ですからね。
価値の交換だけなら、小学生でもやってることです。

小学生A「お前んちワンピース全巻あるの？いいなー！貸してくれん？」
小学生B「いいよ、なら代わりにお前のゲーム貸して」

これ価値の交換です。

やってみましたよね？

ですがこれがお金に置き換わった途端、
なんか急に難しそうに感じるのです。

お客さん「渡辺さんってこんな商品あるんですね！いいですね！下さい！」
私「いいですよ、なら代わりにお金下さい」

これがビジネスです。

昔は、

「いや、そうはいつでもお金もらうのはそんな簡単じゃないでしょ。
ってかそもそも何を売ればいいんだ？」
と想像すらつかない世界でしたが、、、

今では当たり前のように稼げるようになりました。

朝起きたら

顔洗いますよね。

歯を磨きますよね。

ご飯食べますよね。

と同じような感覚で、

お金を今は稼いでます。

お金を稼ぐということが、

何か特殊なこととだという意識がなくなりましたね。

でそれにより、
金銭的には正直ゆとりのある生活を送れるようになりましたし、
何より精神的に大きく成長ができました。
それが起業して良かったと思いますね。

やっぱり1から自分で事業作って、
稼げるようになると、
死ぬほど自信もつきました。

もともと私は、
起業家っぽいイケイケのタイプの間人では全然なくて、
むしろコミュ力なくてクラスの隅っこにいるような人間でした。笑

本当は周りと絡みたいのに、
どうやって絡めばいいか分からなかったのです。

でその結果、
存在感が薄いと言われまくりました。

「うわっ！まみちゃんいたの？」
とよく言われてました。

私そんな影薄いんだと思って、
ショックでしたね。

そこでコミュ力ある人なら、
「えーさっきから私ここにいたよ！もー！！笑」
とかいうんでしょうが、
私はそういう気の利いた返しができなくて、
ワタワタしてました。

とっさに、

「あ、ごめん…！」としか言えなかったのです。
すぐ謝る。
下手に出てしまう。
で舐められて、
ますます小さくなってました。

ちょっと前の時代だったら、
私は起業するとか無理だったでしょうね。

でも今の時代は、
インターネットがあります。

ネットのお陰で、
コミュ力がなくても、
オフィスで何人ものスタッフを従えなくても、
1人で家でパソコン1台で起業することができてしまう時代です。

私は、
起業して人生が変わりました。

月100万円では、
大豪邸をたててお手伝いさんに囲まれ宝石を買いあさり毎日エステ三昧。
みたいな生活にはならないです。

ですけど、
普通に1人で暮らしていく分には、
かなり快適な生活を得られました。

買いたいものがあっても
普通のショッピング程度なら値段見なくなりましたし、

旅行も気兼ねせず行けるようになりました。

旅行は、時間的にも今は余裕があるので、
そういった意味でも行きやすいですね。

GWや正月といった激混みの時期ではなくて、
平日のガラガラのシーズンに、
帰りの日付を気にせずに旅行に出かけることができるのは
同じ旅行でもストレスが全然違います。

ふらっと南の島に行って、
現地の人と絡んだりするのが楽しいですね。
前はバリのエステサロンの経営者さんとビジネスの話題で盛り上がりました。

向こう独特の商習慣なんかもあって、それが学べるのもいいです。
刺激になります。

あと今の事業は私はノータッチでも利益生まれるので、
基本海外行ったらのんびりしてます。

日本では、
本読んでることが多いですね。

慶応卒とかいうと、
めちゃめちゃ本読んでたんでしょ？とかイメージ持たれますが、
全然そんなことはありません。

私は商売始める前は年間に10冊、
いや10冊も読んでたっけ…？
3冊くらいしか読んでないかもしれません。

しかも薄いペラペラの本ばかりです。

そんなでしたが、
今は本を読んだらそれがビジネスに生きるのもので、
本が大好きになりました。

私がやっているのは、
情報発信ビジネスとって、
ブログやメルマガで自分の知ってることを書いて、
他の人に教えるのが仕事です。

私の実名のブログ以外にも複数のメディアを持っていて、
そこから広告収入が入ってきてます。

情報発信なんてすごいと思われるかもしれませんが、
ツイッターだって情報発信ですよ。
情報を発信すればすべて情報発信です。

ブログやメルマガをやってるといっても、
大学教授レベルの専門知識が必要というわけではないです。

例えば私ではないですが、
育児経験をブログに書いて、
広告収入で稼いでいるお母さんがいたりします。

他の人よりちょっと知識ある分野のことを、
ブログで発信していただくだけでも、
ビジネスになるんですよ。

これ昔は舐めてましたけど、
ブログなんてそんな稼げないでしょと。

ですがやってみたら、お小遣いの規模超えて儲かってしまいました。

一度書けば勝手に広告収入が入るので、
自動の収入です。

ずっと記事かいているというわけではなくて、
過去の記事から収入が入ってくるので、
時間が今はあります。

でその時間で、
本を読んで、
知識増えたら、
それをまた書けば稼ぎが増えます。

で稼いだお金で、
本をまた買って読んで、
知識増えて、
また稼いで・・・

と、
勉強すればするほど
稼ぎの額が増えて
自由な時間も増えていくので、
本めっちゃコスパええやんと気づき、
今は読み漁っています。

あとは本だけじゃなくて、
漫画や映画を見ていると、
ただ楽しいだけじゃなくてネタが増えてお金に変わるので、
情報発信ビジネスに出会えて本当良かったです。

でそのような経緯があり、
私はコミュ障大学生→起業家
へと変わり、
人格も人生も変わってしまいました。

まさか私が起業するとは、
3年前には想像もつかなかったことです。

でこのレポートは、過去の起業する前の、
3年前の私に向けた手紙を、
書いておこうと思って書き始めました。

起業して2年以上がたち、
起業したてのホヤホヤの頃のことを、
忘れ始めてます。

起業する前は知識がなくで、
稼ぐ力はなかったですが、
ただ…、鼻息だけは荒かったです。

何か楽しいことがしたい、
大きいことがしたい、
新しいことがしたい。

今のままじゃ嫌だ、変わりたい。
という気持ちがずっとありました。

現状を変えたくて、
大学をやめてしまおうかと本気で悩んでもいました。

このままレールにのって、
周りと同じようなキャリアを歩むのはやだなあ。
かといって、何をしたいか分からない・・・

と、もがいていました。

エネルギーは有り余ってるのに、
そのエネルギーをどこに向けていいか分からない状態です。

たまたま、偶然、
ある起業家の方との出会いがあったからこそ、
起業して今がありますが、
もしもそのきっかけ1つなければ、
まったく違う人生を歩んでいたでしょう。

私にとっては、
起業は人生最大の転機でした。

ですがその転機も、
2年以上立つと記憶が薄れてくものですね。

今書いておかないと、
5年、10年もたったら、

すっかり当時の若かった勢いや思いや葛藤を、
忘れてしまうだろうなと思うので、
当時の気持ちとか、
どんな思いで起業に至ったのか。
を書き残しておこうと思います。

振り返ってみると、
3年前の自分に会ったら、
言いたいこといっぱいあります。

それもぶちまけていきます。

これ書いたことで、
当時の私のように悩んでいる人がいたら、
何かのきっかけになればいいなとも思います。

では私が意識高い系だった頃のお話。
意識高い系レポートはじまりです。

起業家の世界との出会い。 人脈持ってる人が成功するんだと思っていた。

私は大学に入ってから起業をする3年生になるまで、
いわゆる意識高い系でした。

起業の世界にも興味はありました。

頭ではグルグル色々考えているけれど、

現実には何も生み出せていない、
自分が嫌で嫌で仕方ありませんでした。

最初に私が起業の世界に触れたのは、
大学1年生の頃のことです。

私の通ってた慶應の日吉キャンパス内の、
少し大きなホールのような場所で、
起業家の集まるイベントがあったんですね。

慶應卒の起業家や、
その界限では有名なベンチャー企業の社長が、
登壇をして、
学生を相手に色々経験談を語ってくれるイベントです。

で当時まだ18歳で、
上京したての右も左も分からなかった私は、
面白そうなイベントがあるとなんでも顔を出してました。

「え！社長がくるの？すごい！面白そう！！」
的な軽いノリで、
1人で講演を聞きに行ってみました。

会場についてみると、
ホールの中にも外にも学生がわんさと溢れてて、
私はだんだん緊張してきました。

「あれ、これ私参加して良かったのかな…
起業とかなんにもしてないけど、いいのかな」

不安になりながら、
席につきました。

そして次々と登壇する社長の話が、
スケールが大きくてまたビビりました。

ですが本当にびっくりさせられたのは、
講演が終わった後でした。

講演が終わり、
ホールの外に学生がぞろぞろ出てきて、
その中で「今からウチで集まるけど来る人いるー？」
と声をかけてる学生がいました。

彼はメガネで、
独特な喋り方をしている、
なぜか周りからコナン君と呼ばれてたんですが、、、
そのコナン君のところに

「俺行きてえ」

「俺も行くわ」

的な感じで
どんどんその学生のところに人が集まってきて、
なんか楽しそうに
「お前どんなことしてんの？」
「俺は今起業準備中でさ～」
と盛り上がってるのです。

聞いてる感じ、
みなほとんど初対面のようでしたが、
コナン君を中心にあっという間にコミュニティが作られて、
意気投合してました。

でぼーっとその様子を見てた私にも、
コナン君は私のところへ来て
「今からウチにみんなで集まるけど、くる？」
と声をかけてくれました。

見た感じ、コナン君は年上だし、
起業してそうなすごそうな上級生ばっかだし、
私なんかがついてっていいのかな？
とちょっと緊張しましたが、

当時、私は田舎から出てきたばかりで、
友達欲しいなと思っていたのもあって、
ついていくことにしました。

なんか面白い話聞けたらいいなと思ってました。

とはいえ、夜も遅かったので、
たまたまもう1人いた同級生の女の子（知らない人）
と、
私「ついてって大丈夫かなあ？」
女の子「うーん、ちょっと怖いけど、まあいい人そうだしね」
とか言いながら、
歩いてコナン君の家へと向かいました。

打ちっぱなしのコンクリートの壁に、
モダンな家で、

なんだこの豪邸は。。
とドギマギしていたら、
「シェアハウスなんだよね」と教えてくれました。

シェアハウスってなにそれ？
一緒に住んでるってことか。
よくわからんけど、すごい、、、

シェアハウスにすら当時はビビっていた記憶があります。
東京はやっぱ違うな。と思ってました。

まだ上京して3ヶ月もたっていないくて、
何もかもが新鮮に思えました。

でその家にはビリヤード台があったのですが、
ビリヤード台のそばの、
黒いフカフカのソファにみんなで腰掛けて、
自己紹介が始まりました。

その自己紹介で、
またビビりますw

学生A「僕は今大学2年生です。この前世界一周をしてきて、世界の人と交流して、～というビジネスを立ち上げたくて今は準備しています。面白い出会いがあればと思って参加しました！」

学生B「僕は大学3年なんですけど、起業準備中で、今はプログラミングができるパートナーを探してます！」

的な、

詳しくは忘れましたが、
とにかく自己紹介の時点で参加者のレベルハンパねえと思い、
本当に私が来てよかったんだろうかと、
ずっとそればかり考えてました。

起業を目指してる学生って、
やっぱちょっと違う…
頭よさそー、、、
やばい。

自己紹介で、私の番がきました。
「私は大学1年生です！岐阜出身です！面白い人に出会えたらいいなと思っ
て参加しました！」

ああ、フレッシュ…
今思い返すと私とってもフレッシュでした。
若くて元気な感じだったからか、
「おーよろしくね！」と歓迎されました。

でも当時は、
私は内心、
場違い感がすごくて焦ってました。

唯一、
一緒に参加した同級生の女の子は、
私と同じで特に起業を考えてたわけでもなくて、
安心しましたが。

でも全体的に、
いわゆる意識高い系の、
起業を真剣に考えているような学生の集まりでした。

当時、私が一番思ったのは、

「なんで？ どういう経緯で、
学生なのに起業なんて考えられるの？
そのプロセスが知りたいわ。」
ということです。

どういう頭の構造していたら、
私と1つ2つしか年齢違わないのに、
そういうすごいことができるんだ？ と疑問で仕方ありませんでした。

と同時に、
ものすごく焦りを覚えました。

私も大学が終わったら社会人だ。
でも、何もやりたいことがないよ。

に対してコナン君たちは、
自分の夢があって、やりたいことがあって、
すごくイキイキしていました。

どんな夢の中身だったか、
詳しくはこれも忘れてしまいましたが、
確か、

会社を立ち上げて、上場したい！ とか、
発展途上国に学校を作りたい！ とか、
そんな夢を語っていた気がします。

それを見て、
私には何も夢がないし
夢のを見つけ方もわからないし、
起業なんて想像すら出来ない世界だ。

はあ、同じような年齢で、
こうも差が付くんだなあ…
来年再来年の今ごろ、彼らと同じ歳になった時に、
自分がこんな風になれてるとは思えないよ。

かといって、
今すぐ何かをやりたいわけでもない。
何をしたら面白いのかも分からない。

ああ、どうしたらいいんだろう…

起業家の世界は、
面白そうだな。

だけど、
とんでもなく遠い世界に思えました。

コナン君

「この前は、起業家の人とご飯に行ってきたよ。一緒にビジネスを立ち上げるビジネスパートナーと一緒に、ビジネスプランを相談してたんだ」

私「すごいですね、私なんてまだ何もやってなくて…！」

心の中では、
えええ、起業家の知り合い？
それに、ビジネスパートナー！？
どこで見つけるんだろ…やば…。

と思ってました。

どうやってやれば、
そんなことができるんだろう。

気になりましたが、
恐れ多くて質問もできませんでした。

そしてこの時、私は、
起業にはやっぱり人脈が大事なんだなと、
強烈に思ったことを覚えています。

今思えば、
起業に人脈が必要というのは、
勘違いだったんですけどね。

あの時の起業家の卵の集まりには、
あまりに人脈がすごそうな人が多かったので、
起業するには人脈ってマストなんだ。と思いこんでしまったのです。

すごい起業家とか、
投資家の人脈とか、
優秀なビジネスパートナーとか、
そういった人とのつながりがないとビジネスは無理だろうな。

と、漠然としたイメージでしたが、
思い込んでしまいました。

実際に起業した今では、

人脈はなくても起業できると分かったんですが、
当時はそんなことはまったく思いもよらないことでしたね。

そして人脈を得るには、
コミュカもないといけないと考えて、
また壁を感じました。
私には当時コミュカのかけらもなかったからです。

私はコナン君のように、
その日あった人をパッと自分のシェアハウスに招いて、
わいわい盛り上がる場を作れるような人をみると、
私とは違うなあ、すごいなあ。と憧れていました。

こういうのがきっと、
起業に必要なリーダーシップなんだろうなあ。

私は招かれることがなければ、
自分で人を集めるなんてできなかったわけで、
リーダーシップとは程遠い人間でした。

コナン君たちのような
リーダーシップのある人たちのところに、
人が集まってきて、
優秀な起業チームが出来上がるんだろうなあ。

憧れる一方で、
自分にはとてもじゃないけど難しそうだなと、
起業へのハードルは果てしなく高いものに思えました。

リーダーシップだとか、
コミュカとか、
人脈の類は、
昔から得意分野ではなくて
むしろできれば避けたい分野でした。

結果的には、
私はたった1人で、
仲間もなしに、
家で起業したのですが。

もしも当時、
1人で起業はできる。
なんて知っていたら飛びついていたでしょうね。

それを知るのは、
コナン君の集まりから2年以上後のことです。

あの頃はただ、
起業はすごい人たちのすごい世界。
というぼんやりとしたイメージで捉えてましたね。

まさかその2年ちょっと後に、
自分も起業家の1人になるとは、
まだ想像すらできていませんでした。

学生時代の葛藤、今が嫌だ。でも何していいかわからん。

起業家の講演会に参加したことは、
私にはものすごい刺激でした。

私と同じくらいの人たちが、
自分とはまったく違う世界に生きているのを見て、
私って何をやっているんだろうという気分になりました。

凹みました。
と同時に、
何かを自分もやってみたい。
と思い始めました。

でも、

何をやればいいんだろう？

何をすれば、
普通の学生とは違う生き方ができるんだろう？

それだけが答えが出せないままでした。

起業という世界に興味を持ち始めて、
慶應卒の起業家ってどんな人がいるんだろ？
とネットでググったりはしていました。

でも、
サクセスストーリーは語られているのですが、
結局何をやったら彼らのようになれるのかは、
分かりませんでした。

すごいのは分かるけど、
どうやってすごくなったのかが知りたいんだよー。

こういう人たちってやっぱり、
もともと頭の構造が違うのかなあ…。

もっと知りたいと思って、
すごそうな起業家の本を読んでもみると、
決まって、
「まずは行動しよう。行動しないと始まらない！」
などと学生へのエールが書いてありました。

行動が大事なんだな。よーし。
…とはいっても、何したらいいんだ。
と、余計にわけわからなくなりました。

起業家の自伝や対談を読んでも、
抽象的な話が多くて、
じゃあ具体的にどうやってすごくなったのか？
は語られてはないことがほとんどです。

今思えば、
企業のエライ人であればあるほど、
発言には責任が伴いますし、
株主やら取引先の目を考えると、
うかつなことは言えないという事情も分かります。

ですし、具体的な話をすれば、
本の1冊ではとてもじゃないですが
収まりきらないですしね。

本は経営者としての体系的な知識を得た今はとても役立ちますが、
ゼロの段階で読んでも、
自分にどう生かせばいいのかまったく分かりませんでした。

はあ、
今のままはやだよー。
やだけど何すりゃ変わるんだよ。

周りの人は行動を始めれてるのに。
私は何もできていないまま、
このまま年齢だけ重ねていくのかなあ。

ふと気づいたら、
30歳とかになってるのかなあ…。

どこにでもいそうな、
普通の30歳に。

もっとすごい何かになりたい、
何かを残したいけど、
このままじゃ平凡な人生のルートだ。

高校生の頃までは、
目の前の大学受験に精一杯であり、
将来なんて深く考えてきませんでした。

ただ漠然と、

いい大学にいけば選択肢増えそうだ。
とだけ考えて受験をしてきました。

でも、いざ大学に入ってみると、
急に自分の選択肢が狭まったような感覚を覚えました。

小さい頃は、
「無限の可能性があるね、羨ましい」
なんて大人に言われてきたのに、

あれれ・・・

このままいくと、
無限の可能性どころか、
ありきたりな人生まっしぐらだ。

就職して、
何年かしたら転職したりなんやらしながら、
恋愛して、
結婚して、
子供できて、、、
って、
何の変哲もない道に行きそうじゃないか。
周りと同じような人生になるんじゃないか。

慶應経済からなら就職先は、
それなりにいいところ行けるのかもしれない。

でも。
でも。

でも。

普通に働いて普通に幸せにはなれるかもしれないけど、
でも。

もっと刺激が欲しい。

1年先の予想もつかないような、
想像もつかないような、
面白いことをしていきたい。

けどこのままいけば、
落ち着いた日々は得れるのかもしれないけど、
けど…

なんか違う…

あの頃は言葉にはできてなかったですが、
なんともいえない、
「先が見えた感」がきつと嫌だったのです。

今からすれば、
その時見ていた「先」というのが、
かなりざっくりしたイメージでしかなかったわけですが、
でも当時の自分からすれば大体自分の未来は決まったな。
という感覚があったのです。

高校生の頃は、
まだ何者か特別な人になれるかもしれない。

などというぼんやりした、淡い将来への期待がありました。

でも大学生になってみると、
周りと同じになりそうだとしか思えなかった。
自分だけはドラマティックな特別な人生を歩めるとは、
もはや思えなくなっていました。

社会という大きな舞台の中では、
私はどうやらちっぽけな存在らしい。

特別でもなければ、
数奇な運命をたどるわけでもないらしい。

その現実を
受け入れるのが嫌で、
なんとか運命を変えたくて、
人と違う道を探したくてもがいていたのが大学1～2年生の頃です。

こういうのを、

モラトリアム。

なんていい方をするみたいですが。

私の中で一番、
18～20歳の頃が、青い若い時期でしたね。

あの時は、自分のこの先が

平々凡々に過ぎていくのが、
とてつもない恐怖に感じました。

何が怖いというわけでもないけれど、
見えない何かに焦っていました。

なんか面白いことがしたいなあ。

うーんでも、
面白いことって何だ？
何をしたら面白く生きられるんだろう？

そういえば、この前のコナン君たちは楽しそうだったな。
起業の世界は面白そうだなあ。

かといって、起業したいと思っても、
どう行動に移せばいいのかがさっぱりでした。

やる気があっても、
知識がなければ起業はできません。

やる気があっても、
レシピを知らなければ料理は作れないのと同じです。

レシピ通りに、
じゃがいも、
にんじん、
糸こんにゃくなど、

材料を入れて、
味付けをして、
火を通す時間を守って。
それでやっと肉じゃがは完成します。

肉じゃが作りたいなーと妄想してるだけでは、
完成するわけがありません。

と同じように、
当時の私は起業ってカッコいいな。楽しそうだな。
とは思っていても、
具体的なレシピがありませんでした。

起業に関しては1ミリも、
幼稚園児レベルの知識すらなかったのです。

そりゃ何も作れません。

事業を作ろうと思っても、
まず何からやればいいのか？
分からなくて当然です。

で、どうしたかというと、
何がなんだか良く分からないまま、
あっちへフラフラこっちへフラフラと、
面白そうなイベントに思いつくままに参加をしていました。

まず最初に飛び込んだのが、
ビジネスコンテントです。

ビジネスはアイデア大会ではない。

起業家の集まりに出ていたコナン君らの先輩たちが、
やたらと口にしていたワードが
「ビジコン」でした。

ビジコン=
ビジネスコンテスト、
です。

「〇〇がビジコンで優勝して、ベンチャーキャピタルから融資を受けれるらしいよ」

「マジ？ すごいな」
というような会話が飛び交っていて、

私は最初何のことか分からずポカンとしてました。

びじこん？
なにそれ。
普通の人でも出られるの??

聞けば、
ビジネスコンテストは学生でも出場できて、
優勝すれば開業資金を援助してもらえたりと、
起業に有利らしいのです。

でしかも、

すでに学生で起業してる人の多くは、
ビジネスコンテストに出た経験があるという。

本当かどうかはさておき、
当時はそういう世界があるんだなーと他人事で聞いていました。

でも、
話を詳しく聞いていると、
「まみちゃんも出たければ出れるよ」
という情報を得ました。

まじ？
私も起業のチャンスをゲットできちゃったりするのか。

よくわからんけど、
なんか起業の情報とか分かるかもしれないし、
面白い人と出会えたらラッキーだなあ。

起業ってというのは、
人脈とやらが大事らしいから、
ビジコンで人脈得られたら起業できるかもしれないな。

と、だんだん興味が出てきました。

いやいやいやいやいや、
ビジコンで人脈とか意味ないから。
ビジコンきっかけでビジネス始めるとか非現実的よ。

と今なら当時の自分にツッコミ入れまくりですが、
当時は何も知らなかったので、

ビジコンに出る＝起業への登竜門

くらいに考えてました。

大真面目に。

いやほんとに、
その頃知ってた起業の知識って、
ほとんど何もなかったですからね。

ビジコン出ない人は起業家になれないんじゃないか。
くらいに思ってたよ。
思い切り間違いですけどね。

で当時はそう本気で思っていたので、
たまたまFacebookか何かで募集があった、
医療×ITビジコン。なるものに出てみました。

起業はハードル高いけど、
ビジコンなら未経験でも出れるのか。
じゃとりあえず出てみるか。
と飛び込みました。

ビジコン出るくらいなら、
起業すればいいのという発想に今ならなりますが、
知識ゼロだったのでそうなんた発想はまったくありませんでした。

むしろビジコンですら、

ビビっていました。

未経験でいって書いてあるけど、
私、プログラミングとかもできないし、
ITのビジコンなんて出て大丈夫なんかな？

まあなんとかなるか…
面白い人と出会えたらいいな。
わくわく。

そんな感じで、
ビジコンの会場へと突撃しました。

そこでは運営側が、
4人1組のチームを組んでいてくれました。

どのチームも、
皆初対面の学生同士です。
年齢も出身地もバラバラです。

軽く自己紹介を終えると、
いきなり、
「3日間で健康をテーマにしたWebサービスの案を作りましょう」
という課題を運営から与えられました。

え、ビジネスの案作るの？
今から？ゼロから？
どうしよう作れなかったら、どうなるんだろう。

までも、運営の人がサポートしてくれるっていうし、

なんとかなるか…。

Webサービスは実際に作らなくても、
案だけでいいっていうし。
それならできるのかも。

そして教室のような場所で、
大きな模造紙を広げて、
そこにマッキーペンで4人でアイデアを書き込んでいくことになりました。

なんですが、
誰もアイデアを出さない。笑

4人で見つめ合って、
「誰かなんかある？」
「うーん、私はまだ思いつかないなあ」
「俺も…てかいきなりビジネス作るって、むずくね？」
「どーしよーねー、これやばいねー」

なんて言いながら、
時だけが過ぎていきました。

周りの班をしてみると、
何か楽しそうにワイワイアイデア書き込んでいて、
模造紙がカラフルに埋まっていました。

やべえやべえやべええ。
俺たちだけ取り残されてる。
なんとかしねーと。。
という空気が班に流れてました。

でもウンウンうなって考えても、
一向に新しいWebサービスのアイデアは出てきませんでした。

一瞬、

「ヘルスケアのツイッター的な奴があればいいじゃね？」

と誰かがいったんですが、

「それツイッターでよくね？」

で終わりました。

他の誰かがまた、

「血圧とか管理できるアプリとか？」

といいましたが、

「それもうあるんだよなー」

でまた終わりました。

そうなんです。

学生が4人集まってパッと思いつくアイデアというのは、
大抵すでにどっかの誰かがやってるのです。

あるいは、儲からないから誰もやってないか。のどっちかなのです。

うーん、困った…。

制限時間の、
お昼を過ぎてもアイデアがまったく浮かばず、
他の班はもうサービス名とか考え始めてるところもあるのに、
私たちはどーしたらいいんだ。と途方にくれてました。

すると、
運営の大学生らしきお兄さんが、
ふらりとやってきて、
「どーよ？困ってるぽいねえ笑」

と声を書けてくれました。

神きたー！！！！

この頭良さそうなお兄さんに、
助けてもらおう！！！！

さっきまで絶望のムードに満ちてた班に、
希望の光が差し込みました。

ですが、
お兄さん「まあ最初は思いつかないよねー。頑張って！」
スタスタスタスタ・・・

あっという間に、
去っていきました。

待って待って待ってー！
ちょっと助けてくれええ。

あああああー。
終わりだ。
本当に終わりだ…

その後も、
2日間に渡って私たちは
アイデア出しを続けましたが、
正直ロクなアイデアは出ないまま最終発表を迎えました。

結果は、
惨敗。
どころか、
発表するアイデアすらありませんでした。

ほとんど白紙の状態で、
なんとかそれっぽく形だけ取り繕って、
発表を終えましたが、
審査員の目が怖すぎてその場にいるのが恥ずかしくなりました。

他の参加した学生からも、
「こいつら何にもできてねーじゃん」
と思われてそうで、
ドキドキしてました。

でもフタを開けてみると、
どの班も発表はボロボロでした。

これといって斬新なアイデアを出してる班は1つもなくて、
どんぐりの背比べ状態です。

今考えれば、
そりゃそうで、
知識ゼロの人間が出したビジネスのアイデアなんて、
どんぐりの背比べになるに決まっているのです。

アイデア勝負、
出たところ勝負というのは、
知識のない人間にはムチャなのです。

ちょっとこのアイデアよくね？
と思っても、
既存のサービスがあったりするのです。

ビジコンが終わってみて、
思ったのは、
「起業ってやっぱむずいんだなー。
新しいサービスなんて思いつかないよ…。
起業家ってアイデア力半端ないな。私とは違うな」

と感じてました。

起業への第一歩を踏み出すつもりで、
ビジネスコンテストに参加をしたのに、
起業がますます遠いものに思えてきました。

今考えれば、
そもそも新しいビジネスを作れなくたって、
既存の古いビジネスモデルでも、
起業してお金を稼ぐことはできるんですけどね。

ビジネスコンテストではなぜか、
今までにない新しさが求められる風潮にあります。

めちゃめちゃ儲かるけど、古いビジネスではなくて、
儲かるかどうか分からないけど、新しくてカッコいいビジネスが評価される
のです。

でもそれって、
現実の起業の世界では、
勘違いをすると大変です。

だって古いビジネスモデルで、
十分儲かるんですもん。

今だから分かることですけどね。

私がやっているビジネスは、

情報発信ビジネスといって、
ブログやメルマガを書いて広告収入で儲けるモデルです。

ですが、これって、
太古の昔からあるビジネスモデルなんですよね。

ブログやメルマガという形こそ新しいですが、
メディアを作って、
広告収入を得る。という意味では、
テレビやラジオとやってること一緒です。

まそれについては、
今は詳しくは語りませんが、
要は起業をしたいからといって、
新しいアイデアなんてゼロでもいいんですよ。

アイデアなくてもお金は稼げます。

でもその事実を知らなかった頃、
ビジコンに出て、
私は「ビジネスのアイデアなんて思いつかないよー、私には無理だ」
と思い込んでしまいました。

その後、違うビジコンにも出たりして、
普段とは違う人たちと絡めて、
楽しかったは楽しかったです。

でも、ビジコンでの経験が今に役立っているかというと、
実務な面でいえば、

まったく役に立ってはいません。

なぜならビジコンでは、
ビジネスの型を学べなかったからです。

私が最初に出たビジコンは、
運営者が学生でした。

だから私たち4人がうーんうーん。
と頭を悩ませていた時に、
ふらっとやってきたお兄さんも学生だったのです。

でそのお兄さんが学生起業家かといえば、
まったくそんなことはなくて、
ビジコンを運営する学生団体に所属する、
いち学生だったのです。

当時は年上で、
しかもビジコンを運営しているなんて、
それだけですごそうに見えましたが、
ただビジネスの経験値でいえばゼロも同然でした。

そりゃ、私たちが困っていても、
アドバイスしようがありません。
プロじゃないわけですからね。

お兄さんは優しかったですが、
知識がなければ具体的なアドバイスはできなくて当然です。

あの時でていたビジコンは、
プロが不在のビジコンでした。

今思えば恐ろしいです。
何が恐ろしいって、プロ不在の場所で、ビジネスを学ぼうとしていた自分が、
です。

だってテニスを習おうと思ったら、
テニスのスクールに行って、
テニスのプロから学びますよね。

テニスを学びたい初心者が100人集まっても、
テニスは誰一人上達はしません。

正しいフォームを教えてくれる人がいないからです。

私が参加したビジコンには、
プロの指導者はいませんでした。

ビジネスをしたい学生が100人ほど集まってはいたというだけです。
素人が100人集まっても生まれるものは素人の思いつきです。

一見起業に役に立ちそうな雰囲気ですが、
参加してみても私には何も役立ちはしませんでした。

達成感や、連帯感は高まりましたけどね。
でも起業できるかは別です。

ビジコンが悪いというわけじゃなくて、
ビジコンは経験としては楽しいですが、

ただ、ビジネスを本気で学びたいと思って参加する場所じゃなかった、ということでした。

ちなみにそのときの私たちのチーム名は、『セレンディピティ』でした。爆

セレンディピティという言葉の意味は、ふとした偶然をきっかけに、幸運をつかみ取ること。らしいのですが、残念ながら偶然に頼ったアイデア大会からは、何も幸運なアイデアは生まれませんでした。

ビジネスは偶然では生まれません。

ではなくて、テニスを学ぶときのように、適切なフォームというのがビジネスにもあります。

ビジネスの型というものです。

ビジネスの型を適切に学んだ今では、
偶然ではなくて、
必然で利益を生み出せてます。

これをこうしたら
いくらくらい売上出るだろうな。
と明確に見えているのです。

そしてそれは、

斬新なアイデアなどではなく、
昔から使い古されたビジネスモデルを、
型通りに組み立てているだけです。

起業をしてみる前は、
偶然すごいアイデアが思いついた人が、
起業で成功するんだろう。と思ってました。

でも違いました。

アイデアの塊のように見える、
AppleのiPodだって、
その20年以上前にソニーがウォークマンを出しています。
完全オリジナルのアイデアではありません。

でそのウォークマンだって、
そもそもカセットという概念があったからこそ、
カセットを持ち歩けるようにしたら？という発想がでてきたわけです。

でカセットというのだって、
そもそも元を辿っていけば、
蓄音機がなければ生まれなかったアイデアです。

その蓄音機を発明したのは、
エジソンです。ま、諸説ありますが。

確かにエジソンまで遡ると、大発明ですね。

ですが、
エジソン以降の、
ソニーやAppleだって、
既存のアイデアの発展系で大儲けをしています。

何が言いたいかというと、
エジソン級の発明なんてしなくても、
ビジネスは成り立つということです。

完全オリジナルのビジネスなんてこの世に1%もないんですよ。

どんなビジネスでも、
何かしらの型から発展してます。

私はその型を学ばずして、
いきなりアイデア大会をしてしまったので、
ビジネスを生み出せるわけがなかったのです。

私がエジソン並に天才だったなら、
できたかもしれませんが。
でもじゃあ起業家ってみんなエジソンなのかといえば、
まったくそんなことはないんですよ。

私も起業してから、
1人で億単位で稼いでいる起業家にもお会いしてきましたが、
その全員が口を揃えて、
型に沿ってやっただけだよ。
オリジナルのアイデアはゼロだよ。と断言していました。

億単位で稼いでいる人たちですら、
型守っただけ。というのです。

私はそれを聞いた当初は、
嘘だー。あなたがすごいからできたんでしょ。
と疑っていましたが、
月に100万円を稼げるようになった今ではそれが真実なのだと思えます。

そりゃ、型さえあれば、
ビジネスってできるよなーと。

でも昔はそのビジネスの型を、
どこでどう学んでいけばいいのかの、
道筋すらつかめていませんでした。

でその中で掴んだ次の希望が、
インターンでした。

**インターンで起業を学んでるつもりが、
営業マンになっていた。あれ、私の目的なんだっけ…**

インターンというのは、
企業が学生を雇ってくれて、
正社員と混じって仕事をさせてくれるというものです。

あるIT系のベンチャー企業でインターンを募集していると聞いて、
私はまたワクワクし始めました。

ビジコンは、
学生の集まりだったけど、
でもインターンなら、
実際にベンチャー企業で働いている社会人から、
直接学べそうだし面白そうだな。

本物のビジネスに触れれば、
私も起業のきっかけが掴めるかもしれないし。
いいなあ。楽しそうだなあ。

そういえばビジコンに出てた学生は、
やたらとプログラミングやってる人多かったけど、
インターンしたらプログラミングも学べるかもしれないし。

そしたら、
なんか新しいWebサービスとかアプリとか作れるかもな。

それで社会を変えるような
大きなサービス作れたらめっちゃいいな。

そう思って、
ある都内のベンチャー企業で
インターンをさせていただくことになりました。

で何をしていたかというと、
電話営業です。

いきなり「じゃ、今からこのリストにテレアポしておいて」
と言い渡されたときは、
やばいところに来てしまった。
と思いましたが、、、笑

ほえ？テレアポって何それ？
もしかして電話かけまくるやつ？
私みたいな学生が、普通に企業に電話していいの？

何がなんだか、
わけがわからないまま、
電話と手にとってポチポチ番号を押しました。

プルルルルル

プルルル・・・

電話の向こう「はい、〇〇株式会社△△支店の××です」

私「ひゃ！はい！わっ私、株式会社◎◎の渡辺です。えー、えーと…（台本
ガサガサ）弊社が運営しております、～の件でご連絡を差し上げたんですが」

電話「あ、本日担当が席を外しております。またの機会にお願いします」

ガチャ

ツー

ツー…

担当が席をはずす？
どゆこと？
やんわり断られたのか？

わけわからないまま、
台本を見ながら、
電話をかけ続けました。

当時は断られるのすら斬新で、
ショックというよりは、
うおおこれが営業か。やばい。楽しい。

と張り切っていました。

ただ、
当時はその会社内では、
テレアポは私しかしてなかったのもので、
私の断られる声がオフィス内に筒抜けです。

プログラマーや、
デザイナーが静かに作業してる中です。

シーン

と静まり返ってるところで、
断られまくるのは、
なかなか精神には堪えましたね。

「あ、まみちゃんまた断られてるな」
なんて思われてるだろーなと思うと、
ちょっと恥ずかしかったですが、
でもなんとかアポをとってやろうと奮い立ちました。

で、
100件電話したとき、
ついに1件のアポが取れたんです。

電話の向こう「あ、いいですよ。じゃあ日程はいつがよろしいですか？」

私「日程、ですか！少々お待ち下さい！！！（大興奮）」

私「社長、アポとれました！！日程とかどうしたらいいんですかね」

社長「おおやるね！来週でアポとっというて。俺の予定カレンダーから見れるから」

私「はい！！」

内心、
そんな感じでいいのか？
私がとっちゃっていいのか？

と驚きました。

めっちゃ任せてもらえてるやん、と。

当時は従業員も10数名の小さな規模だったのもあるでしょうが、かなりの部分をいきなり任せてもらったのは、嬉しかったですね。

私がアポをとれた営業には、同行もさせてもらってました。

営業さんが話しているのを、私が横にいてじっと聞いてました。

お、大人のビジネスの世界って感じ・・・！

正直周りの学生とは、ちょっと違うことをしているぞ。という感じがあり、ちょっとした優越感に浸ってましたね。

私はそれまで、ホワイトカラーの職場というものを知らなかったので、営業、広報、人事、、、といった部署の名前も知らない、ただの学生でした。

でもアルバイトとはいえ、インターンとして社会に混じらせてもらえて、営業という職種を経験させてもらえて、最初の頃は楽しくて仕方なかったです。

もっといろんな仕事を任せてもらいたいと思い、

張り切って電話営業を続けました。

すると事務とか採用の手伝いとか、広報とか、
いろんな仕事を割り振ってもらえるようになっていきました。

当時は時給は1000円です。
正社員と比べたら少ない額ですが、
でも学生で未経験で時間も自由に来られて、
その額でこの体験させてもらえるなら十分と思えました。

で、そのうち後輩も入ってきましたが、
大半は半年もせず辞めてしまいました。

その中で私が続けていると、
「根性あるねー」なんて他の正社員さんから褒められたりして、
また嬉しくなりました。

なんだかただの学生ではなくて、
社会の一員として、
認めてもらえたような誇らしい気持ちでしたね。

そんなこんなで、
その会社では1年以上働かせてもらってました。

長く勤めれば勤めるほど、
私はこの会社では、
営業マンとして必要とされているのかも。

そんな意識がでてきて、
学校よりインターンを優先してシフトを入れまくってました。

週に3回くらいはオフィスに顔を出して、
電話をかけまくってましたね。

ですごく楽しかったのですが、
そのうち私は大学3年生になり、
就活の時期が近づいてきました。

と同時に、

あれ。
私、何やってるんだらう。

起業したいんじゃないっけ？
インターン楽しいけど、
起業の方はまったく進んでないな。
起業のプランすら見えてないな。

このままいったら、
普通に就職するコースだな。

これでいいんだっけ…？

と、モヤモヤと違和感が出てきました。

本当は起業の知識をつけるために、
飛び込んだはずのインターンでした。

でも気がついたら、
インターンで任された営業の仕事自体が楽しくてのめり込んでしまい、
自分で起業をする。ということは放ったらかしだったのです。

その時はじめて、
私は現実逃避をしていたんじゃないか？

と思い始めました。

インターンというのは、
一見起業に役に立つように思えます。

ですが、
現実的に見た時に、
起業に役立つ知識を得てこなかったことに、
はたと気が付きました。

あれ、私起業しようと思っても、
する方法わかんないままじゃん…と。

それは今思えば、
当然です。

インターンで任せてもらえる仕事というのは、

すでに出来上がったビジネスの中での仕事ですからね。

私がインターンでしていたのは、
経営者としてではなくて、
サラリーマンとしてのスキル向上でした。

例えばテレアポをするというのは、
今あるビジネスを売り込んでいくための仕事です。

営業職として今後生きていくなら、
多少の営業能力やビビらない度胸はついたのかもしれませんが。

ただ営業というのは、
ビジネスをゼロから作り上げる、
起業家の仕事とはまったく異なる仕事です。

それをベンチャー企業で働いているというだけで、
何か起業の知識が身についていたような気になっていました。

とんだ勘違いです。

ビジネスを作る仕事とは、
まったくベクトルが異なる仕事を私はして、
満足をしていたのです。

将来普通に営業職につくというのなら、
良い経験だったでしょうが、
本来の目的はどこいったよ？という感じです。

インターンで働くことが自己目的化をして、
肝心の起業家としてのスキルをつけることは、
どっかへ飛んでいってました。

というかそもそも、
当時は本気で自分が起業家になれるとは、
まだ信じられていませんでした。

ただインターンという居場所にいれば、
いつか誰かと面白い縁ができて
起業につながるかもしれない。

という、運任せの希望を抱いて
インターンという場所に留まっていた。

それは今から考えれば、
一種の現実逃避だったよなあと感じます。

現実で何をすれば人生変わるのか、
糸口すらつかめなかったので、
インターンというそれっぽい場所に逃避して、
目の前の仕事に没頭することで不安から逃れていました。

でも気がついたら、
21歳になり、
就職の時期が近づいてきて、
いよいよ本当に私は起業の道は無理そうだと感じ始めました。

就職がそこまで死ぬほど嫌だったのか？と今言われると、
さあそうだったけ？

いや、そこまで嫌じゃなかった気がします。

就職がどうこうというよりかは、
当時の私は、
周りと同じになるのが嫌だったんですよね。

先輩たちと同じように就職をして、
毎日馬車馬のように働いて、
お給料をもらって過ごすというのが、
なんだか理想の未来とは違うような気がしていました。

世間的には、
そりゃ慶應を出て、
名のしれた企業に勤めていれば、
エリートなのかもしれません。

でも私にとっては、
もっとすごい何かになりたいという気持ちがありました。
当時何も特別なスキルはなかったのですが、
野心だけはいっちょまえだったのです。

ああ、思い出すと、こそばゆい気持ちになります。

自分は特別なんだと思いたい、
でもうすうす特別なんかじゃない、
普通の人間なんだ。と気づきはじめて、

どうしようもなく不安になってました。

何に不安というわけではないけれど、
何かこの先の人生が退屈に思えてきたんですね。

もっと刺激が欲しい。
ハラハラドキドキの人生が欲しい。

とは思っても、
私には何もないよー。

大学を辞めたら人生変わるかな？と思ったこともありました。

何も考えずに、
大学さえ辞めれば人生変わるというのは、
振り返れば恐ろしい思考です。

現実逃避の極みです。

何か思い切ったことすればいいってもんじゃーありません。

もしあの時何のあても知識もないまま大学辞めてたら、
私は就職もできず、起業もできず、
ニートかフリーターだっただろうな…

怖い怖い。

**コンサルタントとしてとりあえず3年、その後起業しよう。
という勘違いプランを立てていた。**

また当時、

「今すぐに起業はできなさそうだな。じゃ、コンサルタントになるのもありかも」

こんなことを考え始めてました。

戦略系のコンサルタントになれば、
いろんな企業の社長さんに関われるし、
経営のことも学べるだろう。

で3年くらいコンサルタントとして、
経営の勉強してから、
独立して起業しようかな。

こんな風に思い始めて、
外資系のコンサルティング会社へのインターンの面接に繰り返し出しました。

インターンというものの、
これは先ほどのベンチャー企業でのインターンとは違って、
実質就活に繋がっているような面接です。

これに通れば、
憧れのコンサルティング会社採用へ一歩近づく、
大事な面接でした。

丸の内にリクルートスーツを決めていき、
でかいビルへと緊張しながら入って行きました。

ドキドキ。

コンサルタントになりたいっていても、
そう簡単ではないだろうし。

なんといっても外資系だ。
英語しゃべれないと、キツイのかも。

でも万一なれたらラッキーだよな。
先輩もコンサルタントになってたし、可能性はゼロではないのかも。
頑張るぞー。

で、
その面接というのが、
面接官3対学生3のグループ面接でした。

席につきます。

面接官「では自己紹介をお願いします」

左隣の学生「はい！僕は帰国子女で、元々はアメリカにいました。英語には
自信あります。うんたらかいたら」

私「えーと、、、昔からECCとかで英会話習ってて、英語は興味あります」

右隣の学生「私は大学に行きながら、エジプトでビジネスをしていました。
うんたらかいたら」

・・・

え？

え??

何このグローバルな空間??

ぽかーんとしてしまいました。

とりあえずコンサルタントになれたらいいな—
くらいの甘い考えは吹っ飛びました。

いやいやこれ無理だ。
私みたいな日本生まれ、日本育ちには無理かもしれん。
しかも、頭もやたらいいし…なんだこのエリートたちは。

すっかり自信を喪失しましたね。
案の定、落ちました。

ただ、
この時にもし受かっていて、
外資系の戦略系コンサルタントになれていたら、
今の私はないよなと思います。

コンサルタントとしての道を極めるのなら、
あの時受かってればよかったのですが、
起業家として生きるのなら、

コンサルタント→起業家の道はかなりの難しい道です。

DeNAの南場氏も

『「事業家になりたいから、まずはコンサル」は違う』
と言っていますが、
まさにその通りだなと起業家になってみて感じます。

南場氏は、
マッキンゼー（外資系コンサル）
→ハーバードでMBA取得
→DeNA創業という、
まるで事業家としてエリートのようなコースを歩んでますが、
自身ではコンサルの道に行ったのは事業家としては遠回りだった。
という旨のことを著書に書いているのです。

意識してしまえば、
コンサルタントとかならずに、
さっさと起業しときゃーよかった。
ということでしょう。

で昔南場氏の本を読んだ時は、
「またまたー、そんなことないっしょ。
元コンサルタントでしかもMBAとってるから、
起業できたんじゃないの？」
と思ってました。
私に知識がなかった頃の話です。

でも起業をしてみてもはじめて、
起業家としての仕事と、
いわゆるマッキンゼーのような戦略系コンサルタントの仕事とでは、

確かにまったく別物だよな。と実感しました。

同じ経営の専門家じゃん。
と昔は思ってたが、明確に違うのです。

同じ山の専門家でも、
山に登る登山家と、
山を分析する地質学者とでは、
まったくやっけることが違いますよね。

登山家にとっては山は目の前の険しい壁として映るでしょうが、
地質学者にとっては分析すべき対象です。

と同じように、
経営の世界でも起業家とコンサルタントじゃ、
まったく違うお仕事なのです。

起業家が0→1を作る仕事とすれば、
コンサルタントは1→100にしていく仕事です。

1→100は上手くなっても、
0から生み出せなければ事業は作れません。

でそれを勘違いして、
私はコンサルタントとして経験を積んでから、
自分でも起業をしようと思ってました。

あのままコンサルタントになってたら、
コンサルタントとしては楽しかったのかもですが、
起業家にはなってないでしょうね。

か、もし脱サラして起業にチャレンジしても、
高確率で失敗をしていた気がします。

コンサルタントの知人から話を聞きますが、
起業の0→1の型というのは、
コンサルティング会社では学ぶことはできないそうですね。

そりゃそうです。
だってコンサルティング会社に勤めている人が、
サラリーマンなのですから。
彼らはいくまで、1→100の世界のプロなのです。

そこに0→1のプロはいません。
いるとしても創業社長だけですね。

同じような理由で、
会計士→起業、というルートもイバラの道です。

ときどき、
会計の観点から経営のアドバイスをできるから、
会計士になって経験を積んで、
ゆくゆくは起業をしよう。

などという人がいますが、

会計士は会計のプロであり
事業を作るプロとはやってる仕事が決まっています。

山をうまく分析できるようになったからといって、その山に登れるかはまた別問題なのです。

どっちがいいとか悪いとかじゃなくて、キャリアの積み方として、そもそも私は何を目指していたのか？迷走していましたね。

起業をしたいのに、サラリーマンとしてとりあえず3年。という発想がそもそも意味不明でしたもんね。

起業をする力が仕組みを作るスキルとすれば、サラリーマンというのは仕組みの中でどううまく役割を果たすかというスキルです。

ベクトルがまったく違うのです。

そう考えると、サラリーマンとしてとりあえず3年経験を積んでから起業しよう。というのは、とんでもない発想だったなと感じます。

私は最終的に、大学卒業しても就職をせず自分の事業に専念しているのですが、就活のシーズンには周りの大人から「就職しておいた方がいいよ！」とアドバイスをたくさんいただきました。

私も迷いましたよ。

かなーり迷いました。

新卒としてサラリーマン経験しといた方がいいかな？と。

ですが、
自分のビジネスだけでやっていく道を選びました。

確かに、新卒は人生で二度とないチャンスだったのでしょう。
でも同様に、起業家として20代前半を過ごすという道も二度とないチャンス
です。

どっちかしか選べないのです。

今後も起業家として生きるのであれば、
早くから起業家としてのスキルを貯めていきたいと思い、
私は後者を選びました。

が、起業する前は、
起業の型を知らなさすぎて、
キャリアに関しては迷走しまくってましたね。

何が何だか分からないまま、
それっぽいものに飛びつきまくりでした。

ビジコン、インターン、コンサルタント…

でもどれも、結果的には、
ビジネスの型を学べるルートではなくて、
起業家としては遠回りの道でした。

「まみさんはビジコンやインターンをしていたから、
起業できたんじゃないですか？」
と思われそうですが、
まったくそんなことはありません。

私は21歳で起業するまで、
まったく起業に関する知識はないままでした。

もちろん、ビジコン等も、
1つの経験としては楽しかったですよ。

そりゃ、時間が無限にあれば、
無駄な経験なんてありません。
何をやっても長い目で見れば肥やしになるから、
やれるならやったほうがいいに決まっています。

でもそれは人生が無限なら、の話です。

残念ながら、
私たちの人生は有限です。

でその限られた時間の中で、
起業家という道を目指すのなら、
優先順位というものがあります。

私は優先順位が分からずに、
あっちこっちウロチョロして時間を使っていましたね。

もしも過去にタイムスリップしたら、
ビジコンやインターン、コンサルタントの道は行かないです。

ではなくて、もっと知識を学びます。
起業の知識を学びます。

当時の私は目先のイベントに飛びつく一方で、
勉強は放棄をしていました。

なんてもったいないことしてたんだーと今は思います。

本の1冊でも読んでいたら、
少しは変わっていたかもしれないのに。。

ではなくて、当時は、
何かイベントに参加して人生逆転できればいいなー。と、
運に頼っていたのです。

でも運任せじゃ運が悪ければ人生変わりません。
確率低すぎます。
というのが今なら分かります。

当時の自分に言いたいのは、
とにかく勉強をしてくれ。知識を入れてくれ。
ということですね。

起業には明確な勝ちパターンというものがあります。

これは怪しいものでもなんでもなくて、
テニスで言う正しいフォームです。

起業の正しいフォームを、
もっと早くから習得していれば、
18歳でも起業はできていました。

これはもう間違いありません。
もっといえば高校生でもできていたはずですよ。

私が今やっているビジネスは、
年齢が関係ないビジネスですからね。

あー、もっと早く知ってればやってたのにー。
ビジコンでてわっほーいしてる場合じゃなかったよ。

人生にもしもはないですけど、
もしも18歳で始めてたら…とか、
やっぱり考えちゃいますね。

1円を舐めていた。1円稼ぐだけで人生変わるのに…。

私が今やっているのは、先ほどからも書いているとおり、
ネットを使った情報発信ビジネスです。

具体的にはブログやメルマガで、

読者を集めて、
広告収入で儲けるビジネスです。

でこのビジネスの存在を、
私は昔はまったく知らなかったわけじゃないんですが、
ただ舐めていました。

舐めまくってました。

え、ブログでしょ？
対して稼げないんでしょ？
せいぜい数千円とかじゃないの？

…と。

それよりも、
日本人皆が知っているような、
大きなサービスを作らないと儲からないんじゃないの？

…と。

いやぁ知識なかったなあ。

誰もが知ってるような、
ツイッターとか、
Facebookとか、
もう少し規模を下げてみても、
クックパッドとか。

そういった国民的サービスを作らないとダメだと、勝手に思い込んでいました。

小さく始めるという発想がなかったのです。

それに比べれば、
ブログやメルマガは確かに地味ですよ。

地味ですけど、
地味ゆえに目立たないというだけで、
実はひっそりと稼いでいる人はいるのです。

実際始めてみると、
ブログやメルマガを組み合わせて、
億を儲けているような人は珍しくないですし、
月に数百万レベルならもう腐るほどいる。
ということを知りましたね。

当時は、ブログ＝しょぼい
という図式を勝手に頭で描いてました。

損してたなあー。

無知って怖いですね。

ほんと。

今も世の中の的にはYouTuberが目立ってますけど、
YouTuberだけじゃなくて、

会社行きながら匿名でブログやメルマガで発信をして
水面下で儲けてる人って普通にいるんですよね。

特に最近副業オッケーの流れも加速してきて、
ロート製薬とか、
ガンガン副業を推進している中で、
意外と働きながらちっちゃくビジネス始めてる人がいたんです。

でもそれって、
やはり副業というのもあって、
皆儲かっていても口には出さない人が多いです。

宝くじ当たっても、
人に言ってもいいことないのと同じ理屈です。

私は副業ではなくて、
本業としてやっているので問題ないんですけどね。

副業の人は、
職場で「実は副業で儲かってて」なんて言っても、
妬まれこそすれ、いいことってあまり考えられません。

という理由で、口に出さない人が多いので、
ブログみたいな地味なビジネスって、
一見稼いでいる人が周りにいないように見えるんですよ。

でも実際、結構いるんです。

彼らは知名度のあるような、

壮大なWebサービスを持ってるわけでも、
アプリを開発したわけでもありません。

プログラミングの知識もなければ、
特別これといったアイデアマンでもない、
世間的には普通の人が、
人も雇わずたった1人で家でカタカタ収入を得てるんですよ。

すごい時代だなーと思います。

これインターネットなかったら無理ですもん。

昔だったら自分でビジネス始めようと思ったら、
人を雇うか、
工場を所有するか、
しかなかったわけですよ。

それが今なら、
インターネットのパワーで、
家で1日もあればブログを始められてしまいます。

インターネットというのは、
個人のパワーを何人にも増やします。

どういうことかというと、
今私が書いているこのレポートも、
一度書いてしまえば何千、何万人もの人が見てくれます。

に対して、

全員にこの内容を、
口頭で説明して回ろうと思ったら
時間がいくらあっても足りません。
従業員を雇えば良いのですが、お金がかかります。

だからインターネットを使って、
ばらまくのです。
すると1回きりの手間ですぐになります。

これがネットによるレバレッジです。

いわばこのレポートは、
私の過去をネット上で多くの人に説明してくれる、
私の分身というわけですね。

こんな風に、
インターネットの時代というのは、
個人の分身がどんどんインターネット上にできていくので、
商売が楽にできるのです。

今はまだ「???」かもしれませんね。
でも完全に理解できてなくても大丈夫ですよ。
何度も聞いてると分かるようになってきます。

私はビジネスをはじめてすぐの頃は、
何もかもが分からないことだらけでした。

なんなら、
こうやってpdfをネット上にアップするのも、

どうやるんだ??と意味不明でした。

なんかプログラミングとかいるのかな?
私にできるのかな?と。

ですがやってみると、
難しい技術はほとんどありませんでした。

インターネットを使って私はビジネスしていますが、
技術的に言えばネットの知識とか、
プログラミングとか、
ほとんど何にも分かりません。w

プロのプログラマからしたら、
なんじゃこのぐちゃぐちゃのブログは?
というような、クソのようなコードを書いていると思います。

というか、正確に言えば、
コードすらほとんどいじっていないのです。
ブログはテンプレートを入れて、あとはほとんどいじってませんからね。

私はネット起業家ですが、
ネットの専門家ではないのです。

じゃあなんの専門家か?というと、
経営の専門家です。

私はプログラミングの知識だとか、
デザインの知識だとか、

アイデアマンとしての能力だとか、
そういったものは一切捨ててきました。

その分野に関しては、
全然勉強はしてません。

ではなくて、
社長の仕事を学んでいきました。

具体的には、
マーケティング（特にDRM）、
それと心理学をベースとしたライティングですね。

この2つがあると、
物が売れるようになります。
いわば売るためのスキルです。

これ勉強したら、
ブログやメルマガで物が飛ぶように売れるようになりました。

正直売れる力さえあれば、
食べるのに困ることってなくなります。

世の中には売れない人は大勢いますが、
売れる人は希少だからです。

最悪自分のビジネスが潰れて全部なくなっても、
誰かがネットで売るお手伝いをしてあげれば、
それだけでも儲かってしまいます。

に加えて、
外注化の知識を学んでからは、
自分が働く時間がぐっと減りましたね。

まこれらの知識については、
ここでは深くは掘りません。

ブログやメルマガやYouTubeや、
違うところでも話しているので、
興味ある人は見てみて下さい。

何がしたいかというと、
実際起業してみて役に立ったスキルは、
想像してたスキルとはまったく違った。ということです。

私が想像してた経営者としてのスキルというのは、

- ・ 人脈を築けるコミュカ
- ・ リーダーシップ
- ・ アイデアマンであること

といった能力でした。

でも起業した時の私は、

- ・ 人脈ないしコミュカもない
- ・ リーダーカゼロ
- ・ アイデアもない

という状態です。笑

どこが経営者やねんという感じです。

でもそれでも、
情報発信ビジネスなら、
0→1を突破することができたのです。

0→1の突破が、
こんなにもお手軽に体験できてしまうなんて、
本当にネットがあって良かったと思いますよ。

私がブログをはじめて、
最初の報酬は12円でした。

たった12円です。
うまい棒1本しか買えません。

それでも、
私にとってはものすごい大きな自信になりました。

私でも、
ネットで、
お金を稼ぐことができるんだ…！！！！

だって
ビジネスコンテストでは、
うんうんうなっても1円も生み出せなかったのです。

それが、12円でも自力で稼げてしまったのです。
全然違いましたね。

自信がムクムク湧いてきて、
もっと挑戦してみたい。ビジネスやってみたい。
と思えました。

一步を踏み出しただけで、
人間ってこんなにもワクワクドキドキして、
人生が変わるんだなと思いましたもんね。

あの時は、
興奮して、
毎日が楽しすぎてやばかったです。

今は12円かもしれないけれど、
このままメディアを育てていけば、
もっと上が目指せると確信できたからです。

このまま登っていただけだ！
よっしゃああああ！！！！

死んだ目をして、
いやいや大学の講義に出ていた時とは、
表情が変わりましたね。
実際友達にも「なんか楽しそう」と言われました。

でその後、
収入は少しずつ伸びていき、
在学中に月収100万円を達成することができてしまいました。

私はもはや就職する必要はなくなり、

自分の稼いだお金で生きていけるようになっていました。

いつのまにか、
起業家としての人生を踏み出していたんです。

そもそもなぜ情報発信ビジネスに出会ったか？というと、
これは私の著書『21歳女子大生の起業物語』でも書いているように、
ある1人の同級生との出会いがきっかけでした。

たまたま私の大学の同級生が、
起業をして稼いでいて、
それを知り彼に弟子入りをしたのです。

こればかりは本当に運が良かったですね。
この出会いがなければ、私は今ごろ意識高い系をこじらせていたでしょう。

私は
彼から人生を変える、
現実的な手段を学びました。

それが先ほど書いた、
マーケティングやライティングといったスキルです。

これらは私の人生を変える武器になりました。

頭でごちゃごちゃ考えているだけの意識高い系から脱皮をして、
現実を変える術を持つことができたのです。

事業を創り、
お客さんに喜んでもらいながら、
お金を稼げるようになりました。

お金を稼ぐことについて、
ときどき「お金を稼ぐのは悪いことだ」
という人がいるそうですが、
私はそうは思いません。

お金に良いも悪いもありません。
お金はお金です。

ただお金があれば、選択肢が増えます。
だから私はお金を集めてます。

例えば大事な人が病気になり、
手術を受けないといけなくなりました。
となったとき、お金がなければ手術が受けられません。

それは嫌だから、
皆保険をかけるわけですね。

保険をかけておけば、
将来万が一のときにお金を手に入れられるからです。

もしお金が大事じゃなかったら、
保険産業はとっくに潰れているでしょう。

良いかは悪いかは別として、

資本主義社会の今の日本では、
お金持っているほど選択肢が増えます。

上司がうざくて会社やめたいと思ったら、
辞めて一家で沖縄に移り住むことだってできてしまいます。
人間関係すらお金である程度はコントロールができるのです。

もちろんお金は万能ではないですよ。

いくらお金がたくさんあっても、
叶わないことはいくらでもあります。

ですけど、
世の中の99%のことはお金があれば、
何かしら良い方向に解決ができるのなら、
集めておいて損はないよなと思うんですね。

自分のためにも、
大切な人を助けるためにも、
お金は大切だというのが私の価値観です。

もっといえば、
お金そのものというよりも、
お金をいつでも稼ぎ出せる力というのが、
何より大事だと思ってます。

貯金が1億円あっても、
稼ぐ力ゼロなら全部使ったら終わりですし、
ハイパーインフレしたら価値ゼロになります。

ですけど、貯金がゼロでも、
欲しいときの欲しいだけ稼ぐ力があれば、
どんな時代でもお金か、
それに相当する何かを稼ぎ続けられますからね。

でお金を稼ぐかって何？というのが、
先ほどから言っているマーケティングやライティングのスキルなのです。

これらのスキルを大学3年生の時、
同級生の起業家に弟子入りし、
授けてもらってからは人生に革命が起こりました。

稼げるようになり、
稼いだお金で面白い情報を買って、
またその情報で稼ぐというスパイラルが起こり始めました。

面白そうな本やセミナーや講演があれば
私は躊躇なくぶっこむのですが、
それをするとまた儲かってしまうのです。

知識が富を生み、
富が知識を生む状態です。

でしかも、
私の場合は単にお金を稼ぐだけじゃなくて、
時間持ちにもなれました。

例えばブログは一度書いてしまえば、

基本的には放置でも勝手に広告収入が入ります。

となると、
毎日記事を更新する必要すらなくなるんですね。

なので社長は忙しいイメージありましたが、
全然そんなことはありませんでした。

今は働かなくても
寝て起きたら勝手に利益が生まれてます。

これにより、
もし大切な人が倒れてしまっても、
いつでもそばに駆けつけることができるようになりました。

また空いた時間で、
勉強をして、
メディアを改善して、
より良いサービスを提供してお客さんに喜んでもらうこともできます。

忙しいことは良いことだと思ってましたが、
社長が忙しい会社はこれгаできません。

忙しすぎて、
サービスを改善するヒマもなく、
お客さんの満足度は下がっていき、
売上が下がり、
また忙しくなるという負のスパイラルです。

といった会社をみていると、
今私が暇な時間がたくさんあるのは、
理想的だよなあと思いますね。

このような状態を、
人脈もアイデアもない普通の学生だった私が
ゼロから1年ちょっとで生み出せてしまうというのは、
従来の価値観からしたら異常事態なのかもしれません。

けれど正しい知識さえ学べば、
私にできて他の人にできないということはないと思っています。
そんな特別なことはしてません。

学んで、それを実践してきただけです。

知識があるか、
ないか、
それだけの違いです。

昔、意識高い系だった頃は
なぜ今のように起業できなかったかというと、
単に知識がなかったというだけです。

野心はあっても知識がなければ、
何も生み出せません。

意識高い系は悪いことじゃない。

意識高い系というと、
何か悪いことのようにネットでは言われがちですが、
私は意識高い系自体はそんな悪いことじゃないと思ってます。

私も意識高い系でしたが、
意識高い系って何が突っ込まれてるかって、
やる気はあるのに空回ってるから意識高い系（笑）とか言われるのです。

確かに昔の私は、知識がないゆえに、
起業したいという野心はあってもそれを実行に移せず、
痛い大学生だったのかもしれない。

でも、意識が高いということは、
野心があったということであり、
それ自体は、良かったよなと自分で振り返って思います。

意識高いくせに、
何も出来ていない自分に当時はイライラしてましたが、
でも悩んでいる時点で自分に希望持ててるわけですからね。

理想の自分とのギャップに苦しんでたのです。
理想がなければ、苦しみようがありません。

理想持てたのは良かったよなと、
理想持ててること自体には自信もって大丈夫だよと、
それは昔の自分に対して思いますね。

上に進もうともがいていた証拠です。

ただ、私は当時は知識がなく、
現実を変える術を持ち合わせていませんでした。

海に出て航海したいのに、
イカダが作れなくて、
海に繰り出せないでいたのです。

じゃあイカダの作り方を学べばいいのに、
なぜか私はいきなり大型客船作ろうとしてました。

ブログのようなスモールビジネスではなくて、
日本全国が商圈となるような巨大ビジネスを作らなきゃいけないと思いこん
でました。

そりゃ無理ってもんです。

まずイカダ作るところから学んで、
イカダができるようになったら、
徐々に大きくしていけば良かったんですよね。

ビジネスには段階がある。
ということを知れただけでも、
起業して本当に良かったです。

まずお金がかからない、小さく始められるビジネスで、
1円でもいいから稼いで見る。

で大きなビジネスをやりたいなら、
その後でも全然遅くはありません。

むしろいきなり1億を投資するようなビジネスを始めても、
ポシャったら1億の借金を抱えて再起不能になります。

それよりは、
0円からでも始められるビジネスで稼いで、
それを元手に大きなものにトライしていけば良かったんですね。

私は今は、
月に100万円を稼げるようになったので、
次は月に1000万円、年間億の世界を目指しています。

けどそれは、
月に100万円があったからこそ、
もっといえば最初の12円があったからこそ、
自信を持って億を目指せてるのです。

もしいきなりビジネスの型も知らない状態で、
ゼロから億のビジネス目指してたら、
何も思いつかなかったでしょうね。

まず地味でもブログという一歩を踏み出して、
本当に良かったです。

あの時の自分、よくやった！という感じです。

と同時に、
人生を変える術を授けてくれた、
師には感謝してもしきれません。

あればかりは運でした。
運に頼っていたということは、
裏を返せば、
師に出会えなければ人生は変わってなかったということでもあります。

恐ろしすぎます。

最初のきっかけを師はくれましたが、
今後人生を変えていくのは私自身です。
運はそう何回も続きません。

だからこそ今では、
稼いだお金はガンガン知に投資しています。

貯金が減る恐怖より、
知識がなくて人生損する恐怖の方が今はでかいですね。

最悪、貯金スッカラカンになっても、
知識があれば稼げますし。

「もしも今、ビジネスも貯金もゼロに戻ったら何から始めますか？」

これはたびたび聞かれる質問です。

もし今の知識のままで、
貯金も持ってるビジネスもパアになったら、
どうするか、ですね。

私ならまずはバイトでもなんでもして、
最低限の生きるお金をまずはゲットします。

田舎に住めば、
家賃が月3万円前後でも住めます。
東京は家賃高いので、ゼロだったら絶対に住まないですね。

で1人で田舎暮らしなら、
光熱費や食費入れても月10万もバイトで稼げば、
十分すぎるほど暮らしていけます。

月20万稼いでしまうと、
逆に作業する時間がなくなるので、
バイトはほどほどにしておきます。

で稼いだお金で、
とりあえず中古のパソコンを手に入れます。
中古なら2万くらいから探せばあるはずです。

で、パソコン手に入れたら、
ブログ作るかメルマガ作って、
発信して稼ぎますね。

これは初期費用が数千円でできるので、
バイトの給料入ったらすぐ開始できます。

という感じですね。
発信する環境さえゲットできれば、
あとはもう今に元通りです。

というのは、
知識があるから、
いつでも貯金が吹っ飛んでも、
パソコンさえあればゼロからビジネスを作り、
元に戻れてしまうんですね。

だから私は稼げなくなる不安がありません。

いつ何が起こっても、
パソコンさえあればなんとかなります。

というか、
厳密に言えば、
パソコンすらなくても今は稼ぐ力があるのですが…、
売る力があるので、
代理販売ビジネスをしますね。

訪問販売で、
新聞でもなんでも売ります。

それで成果報酬を貰えば、
稼げて生きて行けてしまいます。

それは私がネットに限らず、
売るといふことの本質を学んできたからこそ、
リアルでも応用は可能なんですよね。

売る力があれば、
食いつぶぐれないということです。

私が何よりも先に
ライティングとマーケティングを学んだのは、
どっちも売るといふことに直結するスキルだからです。

まそれに関しては、
今日は書きませんが、
もしも過去の私に会えたら、

プログラミングとか、
アイデア力とか、
そういう知識は学ばなくていいから。

とりあえずブログ作って、
1円でもいいから何か売ってみる。

売るものはASPって言うの見たら、
いくらでもあるからさ。

ブログがしょぼいと思うかもしれんけど、
ブログでも生きてくのに十分なお金って実は稼げるんだけどなー。

それに、
最初は1円稼ぐだけでも、
めちゃめちゃ自信つくよ？

で稼げるようになったら、
もっと大きいビジネスを目指したければやればいいよ。

1円すらも稼げない人間に、
億は稼げんよ。

といますね。

あとは他に過去にタイムスリップできたら、
自分に言いたいのは、

高かった意識を、
頼むから売る力をつけることに、
向けてくれー。

頼む。

そうすれば、
意識高い系（笑）から脱皮できるから。

稼げるし、
自信もつくし、
時間も好きなように使えるし、
人生でやってみたいことやりたい放題になれるよ。

稼げれば、
稼げる人が周りに集まってくるしね。

あれだけ欲しがってた”人脈”なんかよりも、
もっと濃い付き合いもできるようになるよ。

ていうかそもそも、
人脈なんていい言葉じゃないよ。

だって自分の親友に、
「あいつは人脈」って言われたらどうよ？
嫌でしょ？

相手から搾取しようとしてるのミエミエだから、
そりゃー相手逃げるよ。

じゃなくて、
相手にとっても自分にとっても
いい関係を築いていきたいんじゃないの？

だったら、
実力をつけなよ。

稼げるようになりなよ。

そしたら、
自然と稼げる人が集まってくるから。
類友よ。

面白い人すごい人と出会いたいと思ったら、
運じゃなくて、
自分が変わらないとね。

そして稼ぐってことは、
意外とそんな複雑なことじゃないんだよ。

ビジネスの型さえ学べば、
誰でもできるんだから。

ちょっとでも学んでみたら、
世界は変わるよ。

2014年の自分へ、
2017年の自分より。

渡辺まみ

―――

意識高い系レポート、おしまいです。
ここまで読んで頂きありがとうございました。

ぜひ感想を一言でも、
聞かせていただけると嬉しいです。

info☆mamicco.com

(☆→@に変えると私に届きます。メルマガに直接返信しても届きます)

毎日メールを頂くので、
返信はお約束できませんが、
すべての感想を私が直接読ませてもらってます。

どんな人が読んでくれているのか、
気になるのでぜひあなたの感想を教えてください。

<渡辺まみのメディア一覧>

・メルマガ（登録は無料です）
メルマガ登録すると、
Amazonで1000円で発売中の著書
『21歳女子大生の起業物語』を無料プレゼントしています。
<http://mamicco.com/001/mail-opt/>

・ブログ
<http://mamicco.com>

・YouTubeチャンネル（無料セミナーを配信中）
<https://www.youtube.com/channel/UCuA8GJuDfRvVBJlx5DAV-rQ>