

「住所は地球 ～福岡のシーシャは「精神と時の部屋」でした～」

こんにちは、こうせいです。

今回は、僕が学校をサボり
福岡にいる先輩起業家の方々に直接会いに行って学んだことを
レポートにしました。

タイトルは

「住所は地球 ～福岡のシーシャは「精神と時の部屋」でした～」

月収**50万円**起業家の方と月収**700万円**起業家の方
から直接学んだことをシェアしています。

- ・今、ちょっとモチベ下がってきてる
- ・実績がなくて困っている
- ・収益が頭打ちになってしまって停滞している
- ・もっと成長にブレイクスルーを起こしたい
- ・ゼロイチを突破したい
- ・田舎在住でネットで稼ぐ人と直接あったことがない

という方のお役に立てれば嬉しいです。

=====

福岡で海鮮丼を頼張りながら編

2021年 1月 某日 夕方

僕はメンターの通話とSNSでの発信で
月収50万円越えて家を持たずに生活している
起業家Kさんが福岡に来ていることを知った。

以前、一度だけ通話してから
ずっと発信をみていてメルマガにもちょこちょこ感想を送っていた
いわば僕の憧れの方だった。

その方が、今福岡にいます。

ちなみに僕は2021年現在、熊本の大学に通っている。

学校自体も公務員やメーカー勤務になる人が多い学校で

- ・ ネットを使って収益を上げている
- ・ 起業している

なんてまず聞いたことがないし

今までネットで稼ぐ人と直接お会いしことがなかったのだ。

だから

「このチャンスは絶対に逃すことができない！！」
そう確信した僕は、

「熊本いるんでいきます！」の一言で
次の日のバスを予約した。

もちろん平日だったので学校もあったが
そんなのは関係ない。

学校行くよりも、
成功者とあって生で話す方が学べることもあるに決まってる。

~~~~~

昨日は

「すでに結果を出している人と会うことができる！」  
という興奮からか寝付くことができずに  
若干寝不足の状態の家を出た。

遠足前の小学生となんら変わらない。

熊本から目的地である天神まではバスで2時間半程度。

その間に、昨日から温めておいた  
質問項目を整理して「どんな質問をするか？」を必死に考えていた。

そんな風に考えていると  
あっという間に到着し、僕は集合場所のお店に向かった。

到着すると、すでにKさんがお店の前に立っていた。

初めてのネットビジネスで稼ぐ人との対面。

いつも動画で聞いている音声の人が  
そこには立っていた。

マジで感動した。

「こうせいです！よろしくお願いします！」

と挨拶を済ませて、早速お店に入っていく。

入ったのは「海鮮丼」を扱っているお店で  
豪華なネタがてんこ盛りのメニューが並んでいた。

実際に会ってみるとKさんは優しい方で  
緊張してガチガチだった僕にも丁寧に対応していただいた。

- ・年収億単位の起業家の誕生日に高級車のドライバーをした話
- ・そのために東京から千葉までの運転を練習しまくった話
- ・家持たずに全国を転々としている話

色々常識やぶりを聞いて  
価値観がどんどん崩壊していくではないか。

さらに、話の途中からは、前日から考えておいた  
僕が悩んでいることや不安などの全てをお話しして  
親身にあって聞いてくださり、アドバイスもいただいた。

学びになりすぎたので全部出すのは難しいが

特に印象的だったのは、

===

- 一発目で本気の価値提供をすること
- 作業の前に作業が終わるようにしろ

===

の2つ

- 一発目で本気の価値提供をすること  
だけど

**K**さんいわく

「ゼロイチやその後の収益が伸びていかない人の多くは、ファンがないのが原因。

自分のファンになってくれるか？は  
最初の価値提供でどれだけ提供できたか？でほぼ決まる」

という話をされていて、  
ものすごく納得した。

確かに、僕が**K**さんに会うために福岡に来たのも  
元をたどれば最初の通話の段階で  
**K**さんから圧倒的な価値提供をしていただいたからだ。

1番最初で、僕の悩みをとにかく聞いてくれて

ズバッと解決してくれたから

「この人は信頼できる」「この人から学んでみたい！」  
と思えるようになったのだ。  
(そのときも実績なんて見てなかった)

特にKさんの周りには、  
多くの濃いファンの人たちがついていて  
メルマガへの返信や手書きの感想、  
中にはレポートや動画にして送っている方もいるくらい。

とにかくファン作りが上手いのだ。

その秘密は、  
「一発目で本気の価値提供をすること」  
「さらにその後もとにかく与え続けること」

にあった。

すごくシンプルだけど、

どうしても収益を上げたい時  
中々結果が出ない日々から早く解放されたい時

なんかは  
お客さんから奪う姿勢が出てきてしまう。

その気持ちをいかになくして、  
常にお客さんファーストで動けるのか？  
がファンを生み、

ゼロイチを突破して  
収益を上げていくためのキーポイントなんだと痛感した。

さらに、  
◎作業の前に作業が終わるようにしろ  
も印象的だった。

これは僕が最近、特に意識していることなのだが  
「作業量ではなく時給に美德を感じろ」  
ということ。

バイトとかサラリーマンの思考が抜けないと  
「時間をかけたんだから絶対に報われる」  
って気持ちがどこかにあって

作業をすればするほど稼げるようになる！と錯覚しがち。

でも、収益化するために  
本当にやるべきことって実はそんなに多くなかったりする。

**1日は24時間**という物理的な量は

小学生でも、大学生でも、サラリーマンでも主婦でも  
フリーターでも、おじいちゃんおばあちゃんでも、大企業の社長でも、  
全員同じ。

その時間の中で、いかに効率よく稼いで  
自分の人生を豊かにしていけるか？  
がビジネスをやる本来の目的である。

お金を稼ぐのはあくまでも手段だから  
さっさと稼いで人生を謳歌すべきなのだ。

ちなみに、Kさんは作業時間をいかに減らしていきながら  
いかに収益を上げていけるか？  
に取り組んでいるらしく、

いつも午前中は、リサーチしたり、目標を立てたり  
今後やることを整理したり、収益化までのプランを立てたり、

思考しまくって、いかに作業を少なくできるか？  
という戦略を立てる時間に当てているらしい。

そこから一気にタスクを終わらせるから  
途中で迷うことなくガンガン行動できるようだ。

「作業の前に作業が終わるようにしろ」  
と最初聞いた時は

「ん？どゆこと？」

と思ったが今では納得。



僕がは、まだまだKさんのように  
スピード感を持ってビジネスに取り組めてないし  
ダラダラ作業することもしばしば。

途中でなんとなく作業している自分、  
なんとなく行動している自分が恥ずかしくなったし  
かなり刺激になった。

もっと話したいことはあるし、  
アドバイスいただいたこともあるけど、  
その時の話はこの辺で。

~~~~~

ご飯を食べ終わった後に、
僕はいくあてもなかったの

「一緒にカフェで作業でもしますか？」
ということで
Kさんと近くのカフェを探していた。

すると、Kさんの知り合いの起業家さんから突然の呼び出しの電話。

10分くらい待っていると、
なんと月収700万円起業家Hさんとお会いできることになった。

その人の発信もいつもウォッチしていたし
LINEにも登録していたし
まさか会えるとは思っていなかった。

絶対に熊本なんかでは出会えないし
「めっちゃラッキーやん！学校行かなくてよかった！！ww」
と1人で心の中ではしゃいでいた。

~~~~~

## 人生初のシーシャは「精神と時の部屋」だった編

Kさんと集合場所になっている場所に行くと  
「シーシャ」のお店だった。

僕はタバコも吸わないし、シーシャなんて人生初だった。

そこでHさんを待っていると10分ほどしてHさんが現れた。

実際に会ってみると奇抜は服装で  
稼いでいるオーラが半端じゃなく伝わってくる。

そこから、Hさんからの差し入れのスイーツをいただいて

ちょっと談笑をした後に  
話題はビジネスの話に移っていった。

Kさんがドンドン質問をしているのだが、  
とにかく返答が早く、しかも話している内容が的確すぎるのだ。

質問に対する明確な答えをズバズバ言っている姿を見て  
「これが月700万円を稼ぐ起業家の思考なんだ...」  
とレベルの違いを思い知らされた。

しかも、話していて話題が尽きないし、  
勉強になるし、聞いているこっちまで楽しくなってくる。

よくSNSでは、Hさんの周りにたくさんの起業家の方が集まっているが  
これだけの魅力があればそりゃ人が集まってくるよな〜  
と感じた。

初対面の僕の質問にも、丁寧に答えていただき  
アドバイスもたくさんもらうことができた。

「こんなに稼ぐ人が実在するんだ」  
と知れたことが大きかったし、

僕の中の価値観が  
ものの見事に破壊されていく感覚を  
途中から楽しんでいた。

Hさんから学んだこともたくさんあるのだから  
特に大事だった部分を厳選して話すと

===

- 半端に真面目になるから稼げない
- 自分の感情を分析して必要な条件のコンテンツを配置するから売れる
- 多くの人は、どーでも良いことで悩みすぎ。もっと希少性をあげよう

===

- 半端に真面目になるから稼げない

僕が自分が今まで真面目だと思ってきた。

地元でもずっと真面目キャラで  
先生にはほとんど反抗したことないし

野球をしてきたのも、大学に行くために受験勉強をしたのも  
全て周りの大人に言われたからやっただけ。

典型的なお利口さんタイプ、優等生タイプなのだ。

でも、Hさんの真面目の基準は僕とはレベルが違った。

「本来真面目だったら、今ごろマーケティングの本を100冊くらい読んで  
普通にガンガン動いて成功してますよ。」

「今、稼げてないのは、真面目では中途半端に真面目なだけ。頭が固いだけです。」

マーケティングの本を100冊...

そんなに読んでねーよ、、、と思った。

確かに言われてみれば

ビジネスに対して真の意味で真面目なのであれば、  
それくらいの基準でやっているはずなのだ。

でも僕がそこまでにも至っていないのに  
自分で自分のことを真面目だと勘違いしていた。

仮に真面目だとしても、それは学校の中で話。  
ビジネスのしていく上での基準では  
足元にも及ばないくらいだったのだ。

「真面目なのではない、頭が固いだけ」

グサリと僕の心に刺さった。

で、Hさんに言われたのは、もっとふざけてみることに。

僕の場合は、真面目がベースだから、  
ヤンキーと絡んでみる、バカなことをやってみる  
ことで自分の中のマインドを壊すことにつながる。

そしてそれが、人間としての面白さや  
発信での差別化、自分のこれからの収益につながっていくのだ

僕と同じで「自分は真面目だ」「堅物だ」  
と思っている人は  
あえてふざける。いつもやらないことに挑戦してみよう。

◎自分の感情を分析して、必要な条件のコンテンツを配置するから売れる

Hさんは別にステップメールや  
ステップLINEを使っているわけではないけど  
ほぼ毎日のように収益が上がっているらしい。

その秘密を話していただいたが  
「自分の購買体験を分析して、必要な条件のコンテンツを準備するから売れる」  
だった。

ビジネスを学んでいる人なら分かると思うが、  
人間がモノを買うときの心理って  
大方決まっているし、絶対に購入に至った要素があるはず。

それを自分の購買体験や他人のリサーチをすることで分析して  
「どこで知ったのか？」  
「なぜ興味を持ったのか？」  
「なぜ信頼したのか？」  
「なぜ他のライバルの商品ではなくコレなのか？」  
「なぜ、モノを買ったのか？その決め手になるのかなんだったのか？」

こういった質問を  
常に自分に問いかけることで

ネット上でモノを売るときにどんな要素が必要か？  
だから、どんなコンテンツを準備すれば売れるのか？

が明確にわかってくると話していた。

ちょっと難しく感じるかも知れないが  
実際にやっていることはシンプルで

「常になぜ？を問いかけて、自分の感情や行動の理由を全て言語化すること」

だったのだ。

別に成功するのに裏技なんてないし必要ない。  
常に安定的に収益を生み出したいのであれば

常に思考して言語化して"なんとなく"をなくすこと。

ここにHさんの稼ぐ理由の全てが詰まっていると言っても過言ではないと思った。

◎どーでも良いことで悩みすぎ。もっと希少性をあげよう

それと、

「こうせいさんはどーでも良いことで悩みすぎです。  
もっと希少性をあげることにした方がいいですよ」

とアドバイスいただいた。

このときの僕は、

- ・将来も継続的にビジネスで稼いでいけるのだろうか？
- ・会社にもバイトにも頼らずに生きていくことなんてできるのか？
- ・周りが就職する中で俺はビジネス一本で生きていけるのか？
- ・奨学金も返済していかないといけないし、どうするべきなのか？

と漠然とした不安を抱えていた。

でもHさんからすると、

「お前、そんなところで悩んでんのかよww」

「小さい悩みでクヨクヨしすぎだわww」

くらいの感覚だったんだろう。

**1ヶ月後、3ヶ月後、半年後、1年後、3年後...**

将来の自分が考えていることなんて、  
その時にどんな立場になっているかなんて分からないのだ。  
だったら、今に全力を注ぐしかない。



考えてみれば当たり前だし  
他人にアドバイスをするときも同じことを言えるけど

自分の人生を考えると  
どうしても不安がチラついてしまうのが人間だ。

もっと自分にとってできること  
やるべきことをやって  
目標に向かってひたすら前進し続ける。

「今の段階では不安は消えないんで、  
もっと自分のやるべきことに集中しましょう」

「本当に実力がつけば、一生食いっぱぐれない自信がつくので不安も消えます」

といったいたHさんの言葉で  
僕の数ヶ月の間ずっと悩んでいたことが一気に解消された。

1人で悩むよりも知っている人にお金払ってでも聞いた方が早い。

↑  
これを強く実感できた。

さらに、

今までの自分がしてこなかったこととか  
周りがやってないことを敢えてやることも教わった。

「こうせいさんの場合は、東京で1週間過ごしてみるとかでも変わりそうですね」  
「東京も実は、バイト代くらいで泊まれますよ」

田舎者からすると東京って、あらゆる物価が高くて  
ホテル代なんかも、べらぼうに高いイメージがあったけど  
意外と安いし学生でも普通に泊まれることを知った。

要は、自分の思い込みで行動を制限していただけだったのだ。

「もっと体験や経験、知識や思考にお金を払って、自分の希少性を高めること」

すると、興味もたれて、お客さんが興味を持ってくれて収入も上がるし  
人間的にも面白くなって魅力が増して、  
いろんな人が寄ってくるし人生が楽しくなるのだ。

僕は昔から、貧乏性だからなのか  
価格が1番安いものを選んで生きてきた。

コンビニ弁当なんて自分が食べられるモノの中で  
1番安いやつを選ぶし、外食するにしても常に見ているのは値段だった。

いかに会計が少なくなるか？しか考えていなかったのだ

これでは、成長するのにも稼ぐのにも  
長い年月がかかってしまう。

そして僕がだらだらしている間に  
お金を使って学び、経験した人たちは  
僕が徒歩で進んでいる間に  
新幹線のようなスピードで進んでいくのだ。

それは悔しすぎる。

もっと自分の中で嫌だなと思うこと  
ちょっとハードルを感じるもの  
未知のもの  
学びになるもの

にお金をドンドン使っていこうと感じた。

~~~~~  
~~~~~

気づけばシーシャで3時間ほどが経過していたので  
お店を出た。

その後は、Kさんの服装をかえるために  
古着屋さんへ直行して、その後、GUCCIにも行ってきた。

古着屋さんもGUCCIも普段なら絶対に行かないから  
ご一緒させていただいただけでも

僕にとっては常識が破壊される経験になった。

その後Hさんと別れて、Kさんと2人でBARにいき反省会。

明日からすぐに使えること、将来的に取り組むべきことなど  
色々学んだことを2人で整理していた。

"今まで生きてきた中で最も濃い時間だった"

と言っても

過言ではない1日を過ごすことができた。

====

と、ここまでです。

どうだったでしょうか？

僕が今回のレポートに書いているのは、

- 半端に真面目になるから稼げない
- 一発目で本気の価値提供をすること
- 作業の前に作業が終わるようにしろ
- 自分の感情を分析して必要な条件のコンテンツを配置するから売れる
- どーでも良いことで悩みすぎ。もっと希少性をあげよう

の5つだけど

他にも学ぶべきポイントがたくさんありました。

このレポートを読んで、何か一つでもお役に立てれば幸いです。

僕自身、学校サボって行ってよかった、と心の底から思えました。

でもね。

やっぱり悔しかった。

シンプルに悔しかったです。

大学に通っていると、  
周りにネットで稼ぐ人なんていないから  
「すごいね!」「え、教えて欲しい!」  
と言われることも正直、ありました。

今回は、自分の基準を上げるために福岡に来ましたが、  
知識、思考力、人間としての魅力...  
あらゆるレベルの違いに圧倒されて

「俺ってちっぽけだな。ゴミやん。」と思ったし

途中で、自分のレベルの低さに  
涙が出てきそうになったのも事実です。

「自分もいつか絶対にあんな魅力的な人になりたい。。。」  
「そのためにはもっと行動せねば」

「まだまだ自分に甘すぎるぞ」

と、基準が自分の中でグッと引き上がったのを感じた旅でした。

これは、あとからKさんに聞いた話ですが、

「悔しいって感情は本気の人だけが持てる感情。  
本気じゃなかったら悔しいじゃなくて  
あーもういいやーってなるだけなんですよ」

「そうか、僕がレベルの違いを見せつけられて  
悔しいと思っているのは、  
ビジネスに本気になれている証拠なんだ。」

と気づけたんです。

「悔しさは原動力になる」

と痛感した旅でした。

僕もまだまだ。

これからもっと成長して稼ぐのはもちろんだけど、

僕の元で学ぶ人にもちゃんと結果を出してもらって  
一緒に人生を謳歌できたらと思います。

今回のレポートは以上です。  
最後まで読んでいただきありがとうございました。

こうせい