



和佐大輔  
Daisuke Wasa

経験の全てが儲けになる生き方

# 生きてるだけで もう まる儲けの本

- ・ 12歳で首の骨を骨折して半身不随となる
- ・ 16歳で親の会社が借金まみれで倒産の危機
- ・ 17歳で起業していきなり年収1億円を達成
- ・ それから13年間連続で1億円以上を稼ぎ続ける

この男の

”経験の全てをプラスに変換して”  
儲けに変えていく生き様がスゴすぎる!

# プロローグ

---

まず最初に説明しておかなければならないことが1つあります。それは、僕・和佐大輔の身体的状況についてです。

既にご存知の人もいると思いますが、僕は12歳の時に事故で首の骨を骨折し、頸椎損傷（けいついそんしょう）という障害を負いました。

そのせいで今でも体の70%は麻痺していて、車椅子で生活をしていますし、手も不自由なので、例えばこうやって本を執筆したりするときは、割り箸を口にくわえてキーボードをタイピングしています。



和佐大輔

この本は僕の処女作ですが、この写真のような感じでパソコンを操作しています。

**テトラポッドに  
札束を** すべては  
絶望から始まる

- 12歳** テトラポッドに激突、首から下の運動機能をすべて失う。  
定額(本巻952円+税)
- 17歳** 机上のパソコン上で起業、くわえたわりばし一本で年商1億円を達成。
- 25歳** の現在、伝説のプロガー・アフィリエイターとして、ネットビジネスのカリスマと呼ばれる。

もしも「世界割り箸タイピング選手権」というものがあったとしたら、ぶっちぎりで1位になれるぐらいのスピード

で操作できるので、今は特に不自由を感じることはありませんが、とにかく、僕の人生はいつもマイナスからのスタートでした。

## 自分でも引くぐらい客観的に見たら 悲惨な状況だった

---

人口わずか7000人という高知県のど田舎に生まれ、世間を全く知らないまま、12歳から病院生活。

リハビリの甲斐あって、中学に復学ができ、高校まではなんとか推薦で入ることができましたが、全く勉強にはついていけませんでした。

そもそもとして、僕の場合は常に誰かの介助が必要なので、自分1人では学校に行くこともできないし、当然、普通の会社では働くこともできません。

高校に通いながら僕は

「このまま高校を卒業したって、障害者年金と両親の年金で細々と暮らしていくしか道はないかも」

と、漠然と人生を諦めていました。

そんな中で、僕の両親は釣り道具を作る工場を運営していたんですが、その経営が大きく傾くことになりました。

中国製の安い商品が市場に出回り、うちの工場で生産していた商品が売れなくなっていたのです。

最初のうちは父親が各所を飛び回り、取引先を増やそうとしたり、直販で売ろうとしたり、色んなことを頑張っていたようですが、工場経営は人件費もかかるので売れなくなるとあっという間に火の車になりました。

借金は数千万円に膨らみ、僕ら一家が年金暮らしをするという将来設計も破綻することになりました。

僕が元気であれば、なんとか僕は自立して生活ができたかもしれないし、両親も自己破産だったり、生活保護という選択肢もあったかもしれません。

しかし、僕の存在が家族にとっては大きな足枷になっていたのです。

そんな結構悲惨な状況に当時の僕は全く気付かず、なんとなく毎日を過ごしていたんですが、ある時「お小遣い」が欲しくてインターネットの副業について調べてみました。

これが僕の人生のターニングポイントでした。

「ヤフオク」に関しては母親が不用品を売っていたり僕も欲しいものがあれば買っていたので、とても馴染みがありました。

だから最初は、ヤフオクを使った副業か、あるいは、文字起こしなどの単純作業のバイトができないかと検索して回りました。

今でこそ「クラウドソーシング」というものが当たり前になりましたが、当時（2004年、僕が15歳の頃）はまだまだそんな文化はなくて、なかなか家で出来る副業はありませんでした。

それに、試しに文字起こしをやってみたら、どう頑張っても僕のタイピングスピードでは時給300円ぐらいにしかありませんでした。

「こりゃ、ダメだな」

と、文字起こしのバイトには早々に見切りをつけて、僕はヤフオクで収入を得る方法に集中してリサーチを進めたわけです。

今で言う所の「メルカリ」ですね。

とりあえず自分の持っている不用品を販売してみました。が、かたっぱしから売り払っても5万円ぐらいにしかならなかったと思います。

「さて、次はどうするかな・・・」

と考えていた矢先に、僕はヤフオクにある「情報」というカテゴリを発見しました。

## **「情報カテゴリ」はなぜか怪しくて魅力的だった**

---

そこにはめちゃくちゃ怪しい世界が広がっていて、パチンコの必勝法だったり、国から合法的にお金をもら

う方法だったり、様々な「情報」が売買されていました。

普通に考えれば詐欺の匂いしかしない場所でしたが（苦笑）、そんな怪しい世界に不思議と惹かれて、とりあえず物は試しだということで、僕は「家電製品をタダで手に入れる方法」という情報を買うことにしました。

家電がタダで手に入るなら、それをヤフオクで転売すれば大儲けできるんじゃないかと考えたわけです。

値段は確か1万円だったと思いますが、なけなしのお年玉で買ったのをよく覚えています。

結果はまあ、散々なもので、「買い物の代行をしてポイントを貯めましょう」という内容で、まあ、できるかもしれませんが、体が動かない僕には無理でした（苦笑）

「まあ、そりゃそうか・・・」

と、最初は落胆したわけですが、ヤフオクの情報カテゴリを徘徊する中で「アフィリエイト」という言葉と出会います。

# アフィリエイトと出会って気がついたこと

---

「アフィリエイト」は当時はまだまだ新しい言葉で、やっている人も随分少ないものでしたが、インターネットで代理店になって商品が売れるというのはとても魅力的でした。

例えば楽天だって、商品が売れば数%の手数料が受け取れます。

自分のWEBサイトを作って、アクセスを集めて、そこで商品を紹介することで、元手はゼロでもお金を稼ぐことができる。

僕はとにかく手探りでアフィリエイトに熱中しました。

そしてその経験から、

**「インターネットでは情報に価値がある」**

ということを学んだのです。

そして今では、僕は自分の経験・知識を販売するビジネスを手がけています（様々な著者のプロデュースも手がけています）。

つまり、この本のタイトルである、

## 「生きてるだけでまる儲け」

という状態を作ることができた、ということです。

僕が生きて経験すること、興味があって勉強すること、実験的にチャレンジすること、それら全ての「情報」が「価値」に変換されるのです。

僕の父親は「モノづくり」の商売をしていました。

モノづくりは素晴らしいことですが、生産には手間もコストもかかります。

工場を経営しようと思ったら従業員も必要です。

最初は順調だとしても、格安の商品や、より良い商品が登場したら、あっという間に自分たちが作っている商品の価値は下がってしまいます。

そして今、AI（人工知能）の時代がそこまでやってきていると言われていています。

この状況で「モノづくり」を生業とするのはリスクが大きいわけですね。

## これからはAIが世界を変えていく

「モノ」を作ることはAIでもできる。

むしろロボットの方が上手にできるかもしれません。

つまり、モノづくりをビジネスにする時代が終わろうとしているのです。

これは他の業種でも同じです。

モノづくりがロボット化されるなら、例えば、タクシーや運搬業も自動運転やドローンに置き換わっていくでしょう。

サービス業だってファストフードやコンビニの店員は

ロボットに置き換わっていきます。

要は自動販売機でいいわけですからね。

そうやってあらゆる分野でロボット化やAIの活用が進んで、僕らは「仕事」というものを再定義しなければならない時代を迎えます。

モノづくりや単純労働はもはや人間の仕事ではなくなり、僕らはもっと人間的な役割を要求されるようになるでしょう。

その1つが「情報（と、それに付随する付加価値）」です。

例えば、ユーチューバーの動画は特に役に立つわけではありませんが、ファンにとっては毎日の楽しみになっているはずです。

「楽しい」というのは物理的な効果効能ではなく、感情的な効果効能なので、つまりは「情報」です。

インターネットを通せば「楽しい」という感情を同時に何万人、何十万人に届けることができる。

そして僕らは実際に、そういった娯楽にお金をかけ、時間をかけ、なんなら口コミにも協力しています。

古い発想で見れば、ユーチューバーなんてただの遊びだと思われるかもしれませんが、現実問題として、ユーチューバーの動画を楽しみにしている人たちがたくさんいるのです。

ニーズがあるということは、価値が高いということです。

僕は主にビジネスに関する情報を販売していますが、僕が売っているのはテクニックや理論ではなく、僕の「考え」や「生き方」や「理念」です。

それを参考にしてくれる人たちがたくさんいるから、僕の情報は売れるわけです。

僕らはずいついなんでも「機能性」に結びつけて考えがちですが、人間の本来の特性は「感情」です。

「役に立つけど、つまらないもの」

よりも、

「役に立たないけど、楽しいもの」

の方が価値が高いということです。

だとしたら、

## 「役に立つし、楽しいもの」

を売ったとしたらどうでしょう？

これが僕がやっているビジネスの基本的な発想であり、「生きてるだけでまる儲け」の極意です。

もちろん、ユーチューバー的に「役に立たないけど、楽しいもの」を追求するのも、生きてるだけでまる儲け状態を作ることができる1つの道です。

が、また本編で書くと思いますが、僕からしてみるとそれは少しコスパが悪い。

要するに「1人1人から受け取れる金額の量」が少なくなってしまうので、ユーチューバー的な戦略の場合にはかなりの人数に自分のことを認知してもらう必要があります。

例えばそれこそ100万人とか。

有名人になるのは気持ちいいことかもしれませんが、それなりのリスクも弊害もあるわけです。

## 僕にはコスパが最強の人生が性に合っている

---

だから有名になりすぎることの弊害を諸々考えるとちょっと僕的にはコスパが悪いわけです。

いずれにせよ、これを読んでいるあなたが、今後どんな人生を歩んでいきたいと思っているかはわかりませんが、間違いなくこれからの時代を生きる人に共通して言えるのは、

**「他人を幸せにできる  
人間が勝つ時代になる」**

ということです。

幸せにできる「人数」と「深さ」が自分の収入に直結し、人生の豊かさを決めるということです。

僕はこれをインターネットで、情報を売ることによって達成しようとしています。

お陰様でもう13年も連続で右肩上がりにビジネスを展開することができています。

これはある意味、僕の発信している情報が誰かを幸せにしているということの証拠だと思います。

また、一般常識で考えるとありえないような金額を1人のお客さんからいただくこともあります。それは僕がそのお客さんを幸せにできる深さを表していると言えます。

僕の人生はヤフオクの情報カテゴリに出会った15歳の時は絶望的な状況にありましたが、インターネットという世界に出会って大きく変わりました。

体が動かせないとしても、情報を生産することはできます。

つまり、考えたり、学んだり、やってみたりすることはできるということです。

僕は肉体的には役立たずですが、インターネット上では多くの人に支持され、多くの人役に立ち、多くの人を幸せにすることができていると思います。

まさに、僕の生き方はこれからの時代を象徴するのではないのでしょうか？

この本があなたの人生の変化のきっかけになることを願っています。

では、長くなりましたが本編をどうぞ。

# 第1章：新しいお金のルールと生き方

---

プロローグでも書きましたが、インターネットの登場によって時代は大きく変わり、次はAIの登場によってまた大きく変わろうとしています。

でも、冷静に考えると「時代の流れ」はとてもシンプルで、結局人間はどこまで行っても「自分の幸せ」というものを追求するのです。

例えば工業化によって大量生産大量消費ができるようになったのも、個人個人が幸せになるというニーズがあったことです。

科学の進歩、医療の進歩、社会の進歩、あるいは宗教だって、全ては人間が幸せになるためにあったわけです。

僕の父親がやっていた釣り道具を作る工場で言えば、釣り人を幸せにするためのビジネスです。

釣り人（お客さん）にとっての幸せは、もちろん魚が

より多く釣れて、釣りが楽しくなることだと思います。

中国製品が登場するまでは、父親の会社で生産した製品は釣り人のニーズを満たすことができていたので、ビジネスは順調でした。

しかし、中国製品が登場したことによって、3分の1以下の値段で同じような製品を買えるようになってしまいました。

釣り人にとっての幸せを考えると、そりゃあ、安い方が幸せです。

つまり、父親の会社が潰れるのは必然だったということです。

こんな風に、人々は残酷なほどに「自分の幸せ」というものを追求します。

インターネットが登場したことによって、テレビが衰退し、YouTubeなどの動画メディアのニーズが高まり、NetflixやHuluのような動画配信サービスの需要が高まったのも、全ては個人個人が幸せを追求した結果です。

人間は幸せを求める生き物だということです。

そしてそのエネルギーが時代を変えていくのです。

## 幸せを求める人間のエネルギーは凄まじい

---

こう考えると「今の時代」も「これからの時代」もシンプルな流れで見ることができます。

「今の時代」というのは、言い方を変えれば「個人主義の時代」です。

パソコンやスマホの中には「自分だけの世界」が広がっています。

もちろん、インターネットはコミュニケーションツールなので、実際には自分だけの世界ではありませんが、現実とは違って、自分が好きなもので埋め尽くすことが可能です。

例えば現実世界では、好きでもない同級生がいて、

好きでもない同僚がいて、好きでもない上司がいて、好きでもない近隣住民がいます。

個人の好き・嫌いは関係なく、関係しなければならぬ人間がたくさん存在するということです。

でも、インターネットでは違います。

例えばわざわざ嫌いなユーチューバーの動画を見る人はいません。

嫌いなお笑い芸人、タレント、俳優、女優、アイドル、歌手を見ることもありません。

自分が好きな人たちだけを見ることができ、YouTubeは個人の好みに合わせた新しい動画を「あなたへのおすすめ動画」として提案してきます。

InstagramもTwitterも同じです。

自分が見たいもの（フォローしたい情報）だけが入ってくるようになっていて、テレビを見ない世代からすると「ニュース情報」は流れてくるタイムラインから拾ってくるわけです。

誰かがシェアしてるとか、そういった経路で情報を拾ってくるので、当たり前ですが、新聞やニュース番組のような網羅性は一切ありません。

だから、誰もが知っているであろう大ニュースを全く知らない若者が大勢いたりするのです。

例えば、日本の総理大臣が誰だとか、戦争やテロがどこで起こっているかだとか、世界のどこで災害が起きているかなど、その人が興味を持たない限り、一切情報は入ってこないのです。

これが今の時代です。

インターネットとスマホは、個人主義を加速させたのです。

## 個人主義の反動

---

そして「流れ」というものがあれば、必ず「反動」というものがあります。

確かに僕らは「自分が見たい世界」をスマホの中に作ることができますが、そればかりやっても幸せとは限りません。

例えば孤独を感じるかもしれないし、特に自分が好きなものがない場合は、自分の世界に閉じこもることすらもできません。

だから逆に「一体感」というもののニーズが高まったりもします。

このニーズはオンラインゲームに現れたり、アイドルのファンに現れたり、パリピと呼ばれる人たちに現れたり、社会起業家やコミュニティというものに現れたりします。

例えば今、CDは売れない時代ですが、握手会やライブにはお客さんが殺到する時代です。

家でCDを聞いていても寂しいし、つまらないから、実際に握手会やライブに行って楽しむというのが、当たり前になってきました。

一昔前までは、握手会に行くのは熱狂的なファンだけ

でしたが、今は普通の人たちが握手会に行くのです。

でもこれも結局は「自分の幸せ」の追究活動の1つです。

つまり、全く違ったロジックで世界が動いているのではなく、オンラインで引きこもっている人も、パリピも全く同じロジックで生きているということです。

重要なのは「その人にとって何が幸せか」ということです。

家で引きこもってネットを見たり、アニメを見るのが幸せな人もいれば、クラブに行って踊るのが幸せな人もいます。

彼らはそれぞれの好みが違うだけではなく、そもそも「アクセスしている情報（生きている世界）」が違うので、恐らく一生相入れることはないと思います。

でも、求めていることは共通して「幸せ」です。

こんな風に、インターネットとスマホによって僕らは

個人主義の大きな流れに乗って生きているわけですが、次の時代は「AIの時代」です。

AIの時代になったらこの流れはどう変化するのでしょうか？

## AI時代の個人主義

---

答えはシンプルに、

「もっと加速する」

です。

AIの時代についてあまり詳しく知らない人もいると思うので、ざっくりと説明すると、これまで人間がやってきた仕事をAIが代わりにやってくれるようになる時代が来るといことです。

例えばわかりやすいところでいうと

「自動運転」

というものがあります。

これによって「運転手」という職業は衰退していきませんが、利用者にとってはとても素晴らしい未来が待っています。

まず、自分で免許を取る必要もなければ、車を買ったり維持するコストが減ります。

自動運転タクシーは当然、人件費がかかっていないので安いわけで、バスや電車だって人件費がかからなくなれば安くなっていきます。

宅配も安くなるので、デリバリーピザの値段ももっと安くなるかもしれません。

低コストで行きたい場所に行けて、低コストで欲しいものが届けられ、渋滞や事故の確率も減っていく。

こんな風に、AIが進歩することで人間の仕事が減り、コストが下がり、みんなが少しずつ幸せになっていく未来が待っているかもしれません。

もちろん、その転換期には混乱も生じるでしょう。

失業率が上がってしまったり、貧困層が増えたりするはずです（今がまさにそうですね）。

でもそこを乗り越えれば、

## 人件費 > AI（ロボット）

となるので、そもそもとして僕らが生活していく上で必要なコストは下がっていきます。

つまり、お金があまりなくても幸せに生きていけるようになるということです。

こうなってくると当たり前のように、

## 「月の半分だけ働いて、 残りの半分は遊ぶ」

というようなライフスタイルが実現できるようになります。

最終的には人間が働かなくても生きていける時代がやっ

てくると思いますが、それはもう少し先の未来のことでしょう。

例えば今だって、やり方によっては月の半分だけ働いて、月の半分は遊ぶという生活をすることができます。

僕はまさにこれに近い生活をしていますが、その話はまた後でしましょう。

あるいは日本でも議論されている「ベーシックインカム」という制度が導入されれば、毎日働くというライフスタイルから多くの人が解放されるでしょう。

※ベーシックインカムとは、社会保障や医療費や年金にかかっている予算を廃止して、国民全員に毎月一定額を支給するという制度

例えば、ベーシックインカムで現実的に議論されている金額は「月7万円」ですが、これで生活をしろというわけではありません。

「仕事の給料+月7万円の支給」になるということです。

しかもこのベーシックインカムは「全国民」が受け取れるものなので、4人家族であれば1世帯で受け取れる合計は28万円になります。

月に28万円支給されたとしたら、月の半分ぐらいしか働かないライフスタイルにも現実感があるんじゃないでしょうか？

## 月15日間は休みのライフスタイル

仮に月に15日休みがあるとしたらあなたはどんなライフスタイルを作っていくでしょうか？

多分多くの人が「もっと好きなことに時間をかける」と思います。

これはつまり、インターネットとスマホの時代が加速するということです。

それまでは時間がなくて行けなかった場所やイベントに行くようになり、それまでは時間がなくて勉強できなかったことを勉強するようになり、ますます「自分

の世界」というものが強固になっていきます。

例えばサーフィンが趣味の人は、サーフィンに没頭することによって、より多くのサーフィンの情報を取得するようになって、サーフィン仲間も増えるでしょう。

そうすると「他の情報」はますます入ってこなくなります。

スマホを見てもフォローしてるのはサーフィン関係ばかりで、日常的に接する人たちもサーフィン仲間ですから、そりゃ当然、そうなりますよね（笑）

もちろん、人によっては趣味は1つではないので、2つ、3つの趣味で世界を広げる人もいますが、でもそれは狭い世界が少し広くなるというだけのことです。

インターネット・スマホ・AIが無かった時代には、僕らは強制的に「多種多様な人たち」とコミュニケーションを取る必要に迫られていました。

学校・職場・ご近所さん。

多種多様な人たちとコミュニケーションを取るためには、テレビや新聞などで得られる「共通の常識」が重要だったわけですが、そもそも趣味の合わない人たちと関係することがなくなったら、常識も関係がありません。

こうやって常識の価値はどんどん薄れていくのです。

その代わりに価値が高まるのは、

## 「自分（たち）の世界にとって 重要な情報」

です。

もっと言えば、

## 「その世界のリーダーや インフルエンサー」

の価値が高まっていくのです。

だって僕らはそれぞれ「狭い世界」で生きているわけですからね。

伝統芸能のようなもので、重要人物の言動や生き方にはみんな注目するのです。

そしてそれを、楽しむ、参考にする、参加する、という形で、それぞれが自分の幸せを追求するのです。

かなり早回しで「今の時代」と「これからの時代」について話してきましたが、なんとなくイメージを掴むことはできたでしょうか？

インターネットの登場以前の時代には「常識」や「世間体」というものに価値があった。

だから例えば高級なブランドものを身につけることや、高級車を乗り回すことは大きなステータスだったわけです。

だってわかりやすいですからね。

でも、これからさらに個人主義が進んでいくと、「誰もがわかる幸せの象徴」というものが無くなって

いき、それぞれの世界の中での幸せの象徴が生まれます。

例えばわかりやすいところでいうと、

**「私はあそこに行ったことがある」**  
**「私はあの人と友達だ」**

などです。

同じ趣味を持つ人間同士にだけにはわかる何かが、幸せの定義になっていくのです。

だから「情報の価値」というのはますます高くなっていきます。

自分がどんな情報を発信するかによって、その世界での自分のポジションが決まりますからね。

InstagramやTwitterなんかはまさにそうでしょう。

勘がいい人なら何となく「生きてるだけでまる儲け」の意味も見えてきたんじゃないかと思います。

では、次の章でさらに具体的な内容に入っていきます。

## 第2章：情報の付加価値はますますインフレしていく

---

インターネットが登場して、Googleが検索エンジンを作り、YouTubeなどで動画配信が誰でも低コストでできるようになったことで、情報の無料化はどんどん進んでいます。

例えば今だったら有名大学の授業を無料で見ることができたり、検索すれば欲しい情報を見つけられるようになっていきます。

なので、情報の価値はこれからどんどん下がっていくと言われていますが、僕は全く逆の見方をしています。

確かに「情報の基本的価値」というものは下がっていると思います。

探せば無料でどこかに落ちているわけですから、価値

が下がるのは当然です。

法を無視すれば、本も、音楽も、映画も、アニメも、大抵のものは無料でダウンロードすることができますし、法を無視しなくてもAmazonがアンリミテッドやプライムビデオで読み放題・見放題を提供してくれています。

しかし、そんな状況だからこそ「情報の付加価値」というものはインフレしていくのです。

例えば、誰もが経験したことがあるんじゃないかと思いますが、動画配信サービスで映画を見ようと思った時、選択肢が多すぎて映画を選んでいるうちに30分ぐらいはあっという間に過ぎていきます。

そう。

## 「情報量が多すぎる」

今度はこれが問題になってきているのです。

情報の無料化、低価格化は今後さらに進みますが、その弊害として、情報量が多すぎるという状態が生まれ

ます。

最初から欲しい情報が明確に決まっていれば、特に何のストレスもなく目的の情報にたどり着くことができますが、そうでない場合はストレスを感じるようになるのです。

ストレスを感じるということは、幸せが遠ざかるということです。

仮に最初は欲しい情報が決まっていたとしても、そのうち欲しい情報は全て消化仕切ってしまうでしょう。

こうなった時に重要になるのが、

## **「情報の付加価値」**

です。

例えばわかりやすいところでは、

## **「君の名はの新海誠が絶賛する 最新アニメ」**

などの、いわゆる「キュレーション情報」と呼ばれる  
ものです。

情報が多すぎて自分で選べないなら、誰かに選んでも  
らおうというニーズが必ず生まれるのです。

今でも「まとめ」という文化が当たり前になっていま  
すよね？

## **「オススメの情報を選んであげる」**

ということで、情報に付加価値が追加されるのです。

この付加価値は「誰がオススメしているか」によって  
価値が変動するので、その業界で影響力を持てば持つ  
ほど、情報の付加価値は高まっていきます。

他にも、

## **「理解しにくい情報をわかりやすく 解説する」**

これも付加価値になります。

池上彰さんだったり、ユーチューバーで言えば KAZUYA Channel だったり、ニュースを見ただけではよくわからないことをわかりやすく解説してくれる人の情報の価値が高まっています。

あるいは他にも、

## 「面白くないものを面白く説明する」

というニーズも高まっていますし、

## 「読者・視聴者の代わりに体験する」

という情報のニーズも高まっています。

ユーチューバーがまさにそうですが、普通の人だったらやらないことにチャレンジしてみたり、ゲーム実況でも「ガチャ」を回しまくってみたりすることで、視聴者に疑似体験を与えているのです。

こんな風に「情報」そのものの価値は下がっても、「情報の付加価値」はどんどんインフレしていきます。

むしろ、情報の価値が下がれば下がるほど、情報の付加価値のニーズは高まり、インフレしていくのです。

## 情報の付加価値のインフレは止まらない

---

この流れも当然、AIの時代になればますます加速していくこととなります。

多くの人が時間を持て余すようになった時、「自分で情報を探せる人・生み出せる人」と「自分では情報を探せない人・生み出せない人」に二極化していくのです。

「情報を探せる・見つけられる」という能力は、情報過多の時代においては、イコールで「情報を生み出せる」という能力になります。

要するに、

**「代わりに時間と労力と頭を使って**

# 適切な情報を見つけてあげる」

ということになるわけなので、その情報をまとめて発信すれば、それだけで付加価値が生まれるということです。

人気者になれるということです。

イメージ的には、

## 「全国のラーメンをひたすら食べ歩く」

ようなもので、普通の人には全国を食べ歩くほどの情熱はありませんが「リサーチ結果」は知りたいんです。

だって美味しいラーメンは誰だって好きですから（笑）

こうやって何かを情熱を持って追求できる人は、これからの時代の勝者です。

やればやるほど、情報の付加価値は高まっていきます。

年間100杯のラーメンを食う人よりも、年間500

杯のラーメンを食う人の方が、ラーメン情報に説得力がありますよね？

これがつまり、

## 「生きてるだけでまる儲けの カラクリ」

なのです。

例えば僕がやっていることは、インターネットのマーケティングを教えたり、支援することですが、僕が実験をして、成功と失敗を繰り返せば繰り返すほど、僕の情報の付加価値は高まっています。

「失敗の情報」すらも付加価値を持つのです。

だから僕の場合は全ての経験がお金に変わるようになっています。

むしろ、失敗の情報の方が高い付加価値を持っているかもしれないぐらいです。

ユーチューバーやインスタグラマーがやっていることを紐解いていくと、彼らがやっているのは、

## 「1人のフォロワーから1円をもらう」

ということです。

彼らの収益源の多くは「広告収入」なわけですが、フォロワーが増えれば増えるほど、チリツモで金額が大きくなっていきます。

例えばYouTubeの収益は、平均すると1再生あたり0.1～0.2円とされています。

だから1つの動画が100万回再生されると、10～20万円の広告収入が入ってくるということです。

日本で有名なヒカキンやはじめしゃちょーなどは、月間数千万回の再生回数があるので、毎月広告収入だけで数百万円が入ってくるようになります。

仮に月間5000万回だとすると、500~1000万円の広告収入が入ってくるということです。

これにさらに「企業案件」と言って、企業が直接ユーザーに依頼をして、商品やサービスをPRしてもらうというものがあります。

このギャラはさらに高いので、一説によると1動画で500万円とか、そのぐらいの金額が動いています。

このように、彼らは「普通はやらないようなこと」を「視聴者の代わりにやってあげる」ということによって、人気を集め、チリツモで収益を上げているのです。

まあこれはあくまで「日本でも1・2を争うユーザーの話」なので、ほとんどのユーザーの収入の規模はもっと小さなものだと思いますが、いずれにせよ、非常に夢のある話だと思います。

## 田舎でゲーム実況して暮らす生活

---

実は僕自身も趣味でゲーム実況をしていて（匿名で）

毎月5万円ほどの広告収入を得ています。

規模は小さいですが、自分が好きなことを追求して、付加価値を乗せるだけで収入になるという現実が実際にあるのです。

僕の場合は月に10本ぐらいしか動画をアップしないので、仮にこれで生きていこうと思ったら、もっとやりようはあるはずです。

田舎で生活コストを落として、あるいは、もっと物価の安い海外に移住して、日本でゲーム実況をするというライフスタイルだって考えられるのです。

物価の安い東南アジアに引っ越せば、日本円の収入は3倍ぐらいの価値があるので、月10万円稼げば現地では30万円の価値があったりします。

月20万円も稼げばかなりいい生活ができるでしょう  
(笑)

他にも「情報の付加価値」で収入を得る方法はいくらかでもあります。

例えば、アフィリエイトがそうです。

アフィリエイトというのは、自分のWEBサイトに広告を掲載して、広告収入を得るビジネスのことですが、これもユーチューバーと同じです。

**「みんながやらないことを代わりにやる」**

**「わかりにくいことをわかりやすく解説する」**

**「膨大な情報から代わりに選んであげる」**

どれでもいいのです。

WEBサイトの場合は「検索」からのアクセスがほとんどなので、検索キーワードを調べたり、SEO対策（検索エンジン対策）をする必要はありますが、基本的な発想は「情報の付加価値を売る」ということです。

例えば、「オモコロ」というWEBサイトでは、とにかく面白いことをやって記事を書いています。それだけで毎月とんでもない金額の広告収入を得ることができています。

タイアップ記事広告を出そうとすれば100～300万円ぐらいの金額がかかります。

広告を出す企業側としても、人気のないWEBサイトに広告を出すよりも、人気のあるWEBサイトに広告を出したいので、ここでも付加価値が重要になってくるのです。

他にも「個人」でやっているブログなどで、毎月数百万円を稼ぐ人たちもいます。

彼らはブロガーと呼ばれますが、基本的にやっていることは先ほどから言っていることと変わりはありません。

むしろ特別なことは何もやっていないのです。

僕は現在、自分自身のセミナーやコンサルティングの販売以外にも、マンガに関するWEBサイトの運営だったり、趣味のゲーム実況だったり、僕以外のコンテンツホルダーのプロデュースを行っています。

※コンテンツホルダー＝付加価値の高い情報提供者

ダイエットの先生のプロデュースをしていたり、投資家の先生のプロデュースをしていたり、ジャンルは様々ですが、これもやっていることは基本的にここまで話

してきたことです。

**「みんながやらないことを代わりにやる」**

**「わかりにくいことをわかりやすく解説する」**

**「膨大な情報から代わりに選んであげる」**

これらの情報発信を通して、読者と信頼関係を構築して、ファンになってもらうということをやっています。

第1章で「1人1人世界はどんどん狭くなっている」という話をしましたが、その狭い世界の中の重要人物になることができれば、さらに付加価値が上がることになります。

僕がやっていることとユーチューバーがやっていることの唯一の違いとしては、

**「僕は1人1人のお客さんから  
もっと高い金額を受け取っている」**

ということでしょうか。

例えば僕のセミナーの相場は1回5万円ほどですが、

これに毎回100人を超える人が集まって来ています。

セミナー映像のオンライン販売を合わせると、平均して300人ぐらいが1種類のセミナーを購入してくれています。

高額なものになれば50万円を超えるプログラムもあるので、それらを総合していくと年間1億円を余裕で超える金額が入ってくるのです。

## 情報を売って1億円が入ってくる人生

---

じゃあそれがぼったくりなのか？というとそうではありません。

ユーチューバーの場合は「楽しませる」ということが最大の付加価値ですが、僕の場合は「現実を変える」ということが最大の付加価値です。

つまり、楽しんで終わりではなく、僕の情報を学んで

実践して、現実を変えて、より良い未来を創っていくことが、僕のお客さんの目的なのです。

これは僕がプロデュースしている他の分野でも同じです。

ダイエットの情報だって現実を変えることが目的で、投資の情報だって現実を変えることが目的です。

つまり、

## 「役に立つし、面白いもの」

を提供しているのです。

もちろんこれは簡単にできることではありません。

でも、経験の蓄積が価値に変わるわけですから、誰だって何かを突き詰めていけば、付加価値が高まっていくのです。

最初のとっかかりは、面白いという付加価値や、分かりやすいという付加価値を追求するのがいいかもしれません。

それなら誰にでもできることですから。

「具体的なやり方がわからない」

という疑問も出てくると思いますが、それはこれから学んでいけばいいことです。

まず理解しなければならないのは、

**「これからの時代は情報の付加価値を高められる人間が勝つ」**

という本質の部分です。

これを理解できれば、世界の見え方が随分と変わるはずですよ。

# 第3章：情報の生産者として生きていく

---

「生きてるだけでまる儲け」の状況を作るためには、生きていることそのものが価値になるような生き方をする必要があります。

その生き方とは「情報の生産者としての生き方」です。

僕らは生きているだけで情報を生産していますが、多くの人はそのことに気がついていません。

例えば、「ご飯を食べる」ということ1つでも、情報の生産者として生きようと思えば、コンビニ弁当を全種類制覇してみるとか、自炊の工夫をしてみるとか、やれることはいくらでもあります。

毎日同じようなものを食べ、同じような生活をするのは確かに楽かもしれませんが、それでは情報に付加価値が生まれません。

率先して新しい場所に行き、新しいものに触れ、新しい経験をすることができれば、それだけで付加価値は

どんどん高まっています。

もちろん、生活の全てで新しいことをしようとする  
とストレスが大きすぎると思うので、生活のルーティーン  
は重要です。

要するに、自分が興味があることや、好きなことに  
フォーカスして、何かを突き詰める生き方をすればいい、  
ということです。

そしてこれからAIの時代に突入していきます。

半分働いて、半分遊ぶという生活が当たり前になるまで、  
あと何年かかるかはわかりませんが、そう遠くない未来に  
必ず実現するはずですよ。

そうなれば、情報の生産者と情報の消費者で大きく二  
極化していくことになります。

より豊かに生きていくことができるのは情報の生産者  
ですよ。

つまり、何かの探求者・研究者が勝つ時代がやってくる  
ということです。

お金も、人気も、やりがいも、自信も、全てが付いてくる。

人間がやるべき「仕事」は同じことの繰り返しではなく、情報の付加価値を高め、誰かのことを幸せにしていくなことなるのです。

こうやって考えると今までの常識がどれだけ通用しなくなっていくかがわかっていただけだと思います。

さて。

あなたはこれからどんな人生を歩んでいくのでしょうか？

時代は目まぐるしく変わっていきます。

この流れは誰にも止めることはできません。

人間1人1人が自分の幸せを追求しているわけですから、このエネルギーは想像を超えたものでしょう。

## コスパ最強で生きていこう

それぞれがそれぞれの幸せを追求する時代。

それは、これまでの時代が通ってきた大量生産大量消費や環境破壊などが加速していく方向性ではなく、もっとコスパの良いものになっていくでしょう。

だってスマホには自分の世界があるわけですから。

その世界で楽しく生きていければ満足が得られるわけです。

ブランド品を持ち、高級車に乗り、高級マンションに住む生き方はぶっちゃけ、コスパが悪すぎる。

そして、もうそんな人に対して誰も憧れを抱かなくなっていく。

「バカなんじゃないの？」

と、バブリーな人たちが揶揄される時代になり、もっとコスパの高い形で自己実現している人が注目され、憧れられる時代がやってきます。

いや、もうすでにそうなっています。

「何をどれだけ持っているか？」という価値観から、「どう生きているか？」という価値観に変わっているのです。

そしてこの「どう生きるか？」は、そっくりそのまま付加価値に変換されます。

信念を持ってラーメンを食い続けるラーメン馬鹿がいたとしたら、その人はラーメンの世界では神になるのです。

最近僕の中で寺門ジモンの付加価値が高まっていますが（笑）、彼は「ミートソルジャー」として、肉を追求しています。

芸人としては人気がないかもしれないけど、肉の世界ではレジェンドになる可能性があるのです。

頑張って「他の人の物差しに合わせていく」のと、「自分の物差しを広めていく」のとでは、どちらがコスパがいいのでしょうか？

寺門ジモンは「芸人」という枠で考えれば、価値が低いかもしれない。

でも、「ミートソルジャー」として考えれば、非常に付加価値が高いのです。

この流れは他の芸人・芸能人にも見て取れます。

都市伝説で有名なハローバイバイの関さんばかり、ロンドンブーツの淳さんばかり、オリラジのあっちゃんばかり、厚切りジェイソンばかり、キングコングの西野さんばかり。

彼らは「芸人」という枠組みではない部分で、自分の付加価値を高めています。

だって芸人が多すぎるから。

「多い」ってことは価値が低いってことです。

「芸人のくせして」と、批判されることもあるでしょうが、彼らは正しい生存戦略を取っていると思います。

時代は変わるんです。

いつまでも時代錯誤な考えで、頑固に生きていたってしょうがない。

それが一番コスパが悪いですから。

付加価値を高める生き方をしていきましょう。

そうすれば文字通り、生きてるだけでまる儲けですから。

「生きてるだけでまる儲け」って、なんて素晴らしい言葉なんでしょうね。

この言葉は明石家さんまさんの言葉の引用ですが、本当に素晴らしいと思います。

心に刻んで生きていきましょう（笑）

では、今回は以上にしたいと思います。

ありがとうございました。

# エピローグ

---

さて、いかがだったでしょうか？

少し抽象度の高い話をしてしまったというか、実はもっとポップな内容にしたいと思っていたんですが、気がついたらかなり本格的な内容になってしまいました。

また、かなり駆け足で説明したので、1度読んだだけでは完全に理解できないかもしれません。

スルメと同じで、噛めば噛むほど味がでる本になっていると思うので、ぜひ、何度か読み返してみてください。

AIの時代になれば、人間は人間を相手に人間にしかできないことをやることになります。

僕は「イティハーサ」という漫画が大好きなんですが、そこに出てくる「青比古」というキャラクターが、

**「自分にできることは、知る・  
考える・伝えることだけだ」**

と言うシーンがあります。

まさにこの時代がやってくるわけです。

人間が人間と言えるのは「感情」と「知性」があるからです。

でも、知性に関してはAIというものができてしまった。

だからもはや人間だけのものではなくなりました。

じゃあ残るのは「感情」です。

情報の付加価値とは、最終的には感情につながっていきます。

楽しい、面白い、心地いい、嬉しい、新しい、驚き。

様々な感情が感じられる情報に付加価値があるのです。

だとしたら、全ての鍵を握るのは「経験」ということになります。

率先して経験してみる。

この繰り返しで、あなたの付加価値はどんどん上がっていくのです。

僕のように体が不自由だとしても、付加価値を高めていくことができれば、コスパが最高に上がっていきます。

僕の考えや理念に共感してくれて、僕の情報を買いたいという人が大勢いるわけですから。

例えば僕が2時間のセミナーを1回すると1000万円単位のお金が動く。

100万円でも相当コスパがいいですよ？

でもこれは別に僕が楽をしているというわけではありません。

これがデジタルコンテンツの強みです。

オンラインで映像を売れるわけですから。

僕は相変わらず自分が考えてることを実験して、どんどん情報を生産して、それをわかりやすく整理して、付加価値を上げていけばいいだけです。

そのための努力は一切惜しんでいません。

15歳の時には考えられなかった生き方ですが、人もまた変わるものです。

やればやるだけ成長する。

あなたも同じです。

経験が全てだということは、やればやるほどレベルアップして、付加価値が上がっていくということです。

今はまだ小さな付加価値しかないとしても、やがてそれは想像以上に大きくなっていきます。

僕はこの生き方にロマンを感じています。

だって「生きてるだけでまる儲け」ですからね（笑）

ぜひ、参考にさせていただければと思います。

これからも少しずつ、僕がこれまで見てきた世界、経験してきた世界を共有していきたいと思っています。

そちらもぜひ楽しみにしててください。

それではまた。

和佐大輔

**さらに「生きてるだけでまる儲け状態」の具体例の解説を知りたい人はこちらの付録レポートを読んでみてください。**

---

「生きてるだけでまる儲け状態」の具体例を解説した付録レポートはこちら。

## **付録レポートを読む**

ちなみに、僕・和佐大輔が毎月安定して800万円稼いでいる方法などの具体例を解説しています。

この本を読んで僕・和佐大輔に興味が出たという人は  
こちらのドキュメンタリー映像もぜひ見ておいてくだ  
さい。

きっと楽しめると思います。

ドキュメンタリー・オブ・和佐大輔

<https://www.youtube.com/watch?v=HHlrLOmc0FM&t=26s>