

ネットビジネスの形は 10 年以内が変わる

～時代を読み、情報化社会で稼ぎ続ける方法～

著:加藤将太

以下は 2013 年 1 月 27 日に筆者が Facebook にてつぶやいた雑感です。

ネットビジネスが不変だと思っている人も多いかもしれない。
残念なことに(?)、アフィリエイトはあと 2 年以内に、今と同じ形ではいられなくなる。

市場としては 10 年前後で今の「アフィリエイト」という概念ではいられなくなり、
何らかの別の概念のインターネットビジネスが代替するようになる。

トレンドアフィリ、サイトアフィリとか、果ては〇〇(何かのカタカナが入る)アフィリとかの
個別分野の名称が付いたアフィリは数年単位で廃れ、彗星のように別概念のアフィリが
登場するということが 10 年近く繰り返されるが、6~7年を目処にそうした概念の
新陳代謝が不活発になってきて、アフィリエイト自体の限界を感じる人が出てくる。

でもそれは違う。

ビジネスというのはいつの時代も不変だ。

時代を読む法則は僕が用いているものとしては2つある。

1:スピードアップの法則(人は速いものを求める)

→例:今、大阪から東京まで歩いて行く人はいない。どう考えても新幹線。

2:同じ成功法則は2度通用しないの法則(弁証法。振り子の法則と言う人もいる。)

→例:手紙→電話→手紙ではなくてメール→電話ではなく Skype・・・

それから、付加価値という考え方も重要。

ネットビジネスにおける付加価値については、
Facebook の 2013 年の 1 月 7 日の【ネットビジネスと、いわゆるネズミ講について】とい
うエントリーで書いたから見て欲しい。(もしかしたら、もう見れないかもしれませんが・・・)

これらを理解していたら少し時代が読めるようになる。

iPhone も同じ。

「ジョブズがいたら iPhone はもっと売れる」と言っている人がいるが、それは違う。ジョブズなら、iPhone を捨てて違うプロダクトを作る。iPhone が創りだした iOS 的な操作感のスマホ市場は、iPhone5 で丁度ピークを迎えている。

リリース間隔が同じなら、iPhone8 とか 10 くらいまでは出るけど、iPhone 自体の市場は縮んでいる。

それを眺めて、「iPhone はジョブズがいないから下火」なんて議論は馬鹿げてる。

そもそも市場自体が変化したのだ。

iPhone の時代は終わりに向けて少しずつ歩を進めている。

このあたりは、エリートサラリーマンの後続達がいくら市場を、製品をユーザーのニーズを聞き入れて、高性能で効率的に作った所で無駄だ。

なぜって、人が「iPhone をそんなに必要としない」ように時代が動いているのだから。

それと一緒に。

アフィリも、「あれ？前と同じ手法が通じない？」となって、新しい手法に踊らされる人続出。で、新しい手法を紹介する教祖様に人がすがりつく。

「これが最新のトレンドですよ。」

それにわっと人が群がる。

そういう状態が 10 年以上続く。

それに気づいてるカリスマアフィリエイター達は、なんちゃらアフィリエイトという名前を大々的にアピールし、かつそれにすがりつく事なく「スクラップ&ビルド」を繰り返して新規の手法の紹介に余念が無い。

そういう状態が 7 年とか続く。

すがりつく教祖様信者たち vs 一部のカリスマ(信者にとっては教祖様)アフィリエイター達(本人は教祖になるつもりがないが、信じる人があまりにも多いもんだからそういう立ち位置を演じてる)。

で、どうせ 7 年以内にそうした教祖様達は「もうこの業界は飽きた」とかって別のトレンドに移行する。

今あり得るのは、テレビとか出版とか教育とか、別分野に進出するか、引退するか。それまでには充分稼いでいるから、そんなに関心も無いだろう。

というか、そういうめんどくさいことを考えるのは、自分が育てた後続の人達(市場が大きいので、自分一人で独占しなくても充分後輩を成功させられるだけの余地は、この市場にはある)に任せるだろう。

そういう感じで振り回されながらもビジネスというものの知識を得るフォロワー多数。でも、全体にアフィリエイト市場の存在は、経済にとって善だと思う。

確かに、一部ネズミ講的に踊らされていて付加価値の生産が少ない面もあるけど、ビジネス自体にビジネスを高速で学べるという学習環境の整備としての善の側面もあるし、末端に「流通業、広告代理店、ダイエット等のお悩み解決ノウハウ、IT システムの提供」という4つの経済の本質的付加価値が待っている。

それから、10 年後には終身雇用の崩壊だとか自助の精神だとか、大企業がどんどん潰れて補助金もそろそろ限界に来ていてパート社員が増え、副業せざるを得ない状況も生まれているだろう。

フリーエージェントとかいう言葉は綺麗だけど、二極化した世界があって、
そうした世界にいきなり放り出されたビジネスリテラシーの無い人にとっては、
非常に良く整備されて学びやすい今のアフィリエイトやら
ネットビジネスの手法というものは非常に学びになるだろうから。

そうした第二世代の人たちが多く市場に参加するようになって、
そろそろ本質的な付加価値とか、実業に結びついた知識とかがきちんと流布される
ようになって、アフィリエイトの形が変わったものが今のいわゆるアフィリエイトを代替し、
大きく伸び始めるまで大体 10 年ってところじゃないかな。

僕らがすべきことはいつの時代もだいたい同じで、
ビジネスの付加価値とは何か？って考えたり、人生戦略を考えたりとか
そういうことをしながら知識を地道に身につけて行くことだけなんだ。

僕の Facebook を読んでる人にはそのきっかけは得られるはずなので、
そういう意味では知ってても情報発信しない人とか、
トレンドの話しかしない人とかも多いので、ラッキーかも。

ひとまずは本を読むこと、
空き時間は移動しながら成功者の音声・考え方をに入れていく事かな。

これは別に成功哲学を得ましようとか、
マインドセットが変わって成功しますとかに限らないです。

ビジネスというのは普段触れない考え方であったり、
多量の知識であったりが必要です。

ビジネスはそうした知識のインプットとアウトプットを
相互に繰り返す「知識労働」の側面が強いです。

つまり「知識労働」とは職場に出て、アウトプットするばかりじゃ得られないので、
今の時代は本を読んだり音声聴いたり、と言う事が如実に生涯年収に影響し得るって事です。

一昔前の、数学とか英語とか、法律を勉強して受験勉強することが生涯年収に結びついた時代とは違って、今は最低限の論理的能力をそこで養ったら、いやむしろ養ってなくても、ビジネスや付加価値に関する洞察力を深めて、積極的にリスクヘッジしながらスクラップ&ビルドで付加価値を生産することが生涯に渡って求められているということだ。

将来が不安という人は、何となくアフィリエイトのなんちゃらアフィリエイトという新たな手法が蔓延して、フォローし続けられないと何か稼げなくなってしまう、という恐怖心に煽られている。

アフィリエイトの世界に対して、コマネズミのランニングマシンみたいなイメージを持っているのだろう。

そういう僕は、ちょっと脚のメンテナンスしたりとか、たまに筋トレをしながら、いざランニングマシンに乗った時にどう速く回すか、それからどのランニングマシンを回すべきか、という思考に時間を割いている。

だから人よりも労働時間は短いし、また焦りというものはあっても、それは比較的他の人とは違った種類のものになっていると思う。

いろんなランニングマシンがぐるぐる回っている様子を見て、耐用年数 3 ヶ月とかで既に定員オーバーのランニングマシンとか、ランニングマシン製造会社が自社の利益のために作ったランニングマシンとか、そういうのに群がって「次はどのランニングマシンが最新トレンドですか?!」とかって教祖様に聴いて回っている人を見ると少し哀れである。

少しは自分で勉強したらどうか。

ということで、アフィリとか iPhone とか、どんなビジネスでも終わりは来るんだよ。

大事なのはそれでも変わらない普遍的な原理・原則みたいなものがあるから、自分の行動習慣を、その原理・原則に対して有効な能力が付くように変えましょうってことです。

そしてそれは、主に読書と音声を聴くことから得られるので、
そうした習慣を身につけるととっても良いかもしれません、という話でした。

また、これは別の Facebook のエントリー

(【人は滅多なことでは本を読まない】-2013 年 2 月 1 日)

でつぶやいたことですが、「経営者・起業家になるために、
どの本を読んだら良いですか？」と聞かれたら、
最初にオススメしたい本たちをオススメしておきます。

●犬飼ターボの起業家を育てる小説。

・チャンス—成功者がくれた運命の鍵

<http://www.amazon.co.jp/dp/4870316749/>

・ドリーム—成功者が教える魂の富の作りかた

<http://www.amazon.co.jp/dp/487031827X/>

・TREASURE トレジャー

<http://www.amazon.co.jp/dp/4864100225/>

それぞれ独立した物語なので、どれから読んでも良いのですが、
一応3部作として、各本に出てくる登場人物が似ていたりするので、
順番を気にする場合は、上から順に読めば良いと思います。
迷う場合は、とりあえず真ん中の本を1冊買って、気に入ったら残り2作を買いましょう。