

# 理想の働き方・ライフスタイルを実現するためのコミュニティ活用



ジリ貧

稼げる



フリーランス

フリーランス



単価を上げたい！

時間の自由がほしい！

嫌なお客さんを断りたい！

## あなたはフリーランスとして何がしたかったんだっけ？

# はじめに

フリーランスになって数年が経つけれど、私の人生このままでいいのかな



起業した頃に掲げた“理想のライフスタイル”からはかけ離れた生活…



なんで独立しようと思ったんだっけ。もうこんな生活、辞めたいな。。



…もしくはそんなことを考える余裕もなく、目の前の仕事に追われていたり、  
来月の生活費を稼ぐために四苦八苦しているかもしれません。

今まさにそう風に感じている方のために、このe-bookを書きました。

# はじめに

私はこれまで1000人以上のフリーランスから「コミュニティ運営」の相談を受けてきました。

オンラインサロンを作りたい。  
継続課金の仕組みを作りたい。  
同じ目的を持つ人たちでつながれる場所を作りたい…！



さまざまな要望がこれまでにありました。

でも、お話を聞けば聞くほど「**あなたは何がしたいの？ どうなりたいの？**」と思う場面に何度も出くわしました。

本音が見えないんです。

「お金が欲しい！」というわりに営業や集客をしようとしてない。

「お金ない！」というわりに、食いっぱぐれる様子もない。



# はじめに



学ぶのが好きなだけかしら？  
それとも誰かとつながりを持ちたい？  
みんなが目標を持ってるから自分も何かしたかった？

色々とお話を聞いていくうちに、見えてきたことがいくつかありました。

- 1 フリーランスとして「**どんな働き方・ライフスタイル**」を求めているのか 明確になっていない
- 2 自分の現状が「**どんな状態なのか？**」をわかっていない
- 3 **理想を叶えるために、自分が今やるべきこと** がわかっていない

ということでした。



# はじめに

少しわかりにくいと思うので、例として私の「働き方の変遷」を少しご紹介します。

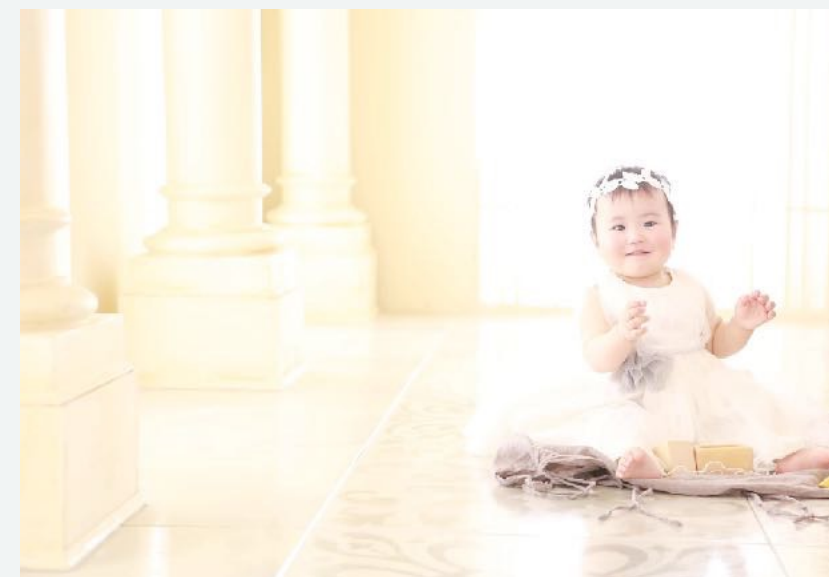
2016年

私が起業した初年度は、企業の案件を請けることや、自分よりもビジネス経験が豊富なオンラインサロンのオーナーのお手伝いができることに喜びを得ていました。お仕事もBtoB（対企業）の支援業務が中心でした。



2019年

出産すると、私の価値観は「家族の時間」を優先するようになりました。それからは、お仕事もBtoC（対個人）のビジネスに切り替え、講師業をするように。



# はじめに

私のスケジュールに合わせコンサルの予約やセミナーの開催日が決まり、最近では動画コンテンツが自動で配信され、私が実稼働をすることなく収益が上がるようになりました。



自分が求める働き方・ライフスタイルは何か？  
自分が今どんな状況にあるのか？  
自分の理想を叶えるために何をすべきか？

この3つを整理して実行することで、常に「**自分のやりたいことを現実**」にしてきました。

まずはあなたも、自分が「本音で求めていること」を知ることから始めてみませんか？

簡易的ですが「**理想の働き方・ライフスタイル**」を思い出するための質問をご用意しました。

Next page  
5つの質問



# はじめに

1

あなたは**なぜフリーランス**になろうと思ったのですか？

2

あなたは何を（または状況を）**手に入れたい**とっていましたか？

3

あなたは仕事、健康、交友関係、お金など、**何を大切に**していますか？

4

**理想と現実の間**にはどれぐらいの**ギャップ**がありますか？

5

**理想を手**にしたら、あなたは**どんな感情**を味わうと思いますか？



私がこれからお伝えするのは「3ヶ月で100万円を稼ぐ！」というような、短期的な稼ぎ方のお話ではありません。

**3年、5年、10年経っても活躍できるフリーランスになるための考え方**です。

この機会にぜひ、これからの働き方・ライフスタイルを考えてみませんか。

## 第1章

せっかくフリーランスになったのに、  
なぜあなたは 幸せじゃないのか？



# せっかくフリーランスになったのに、なぜあなたは幸せじゃないのか？

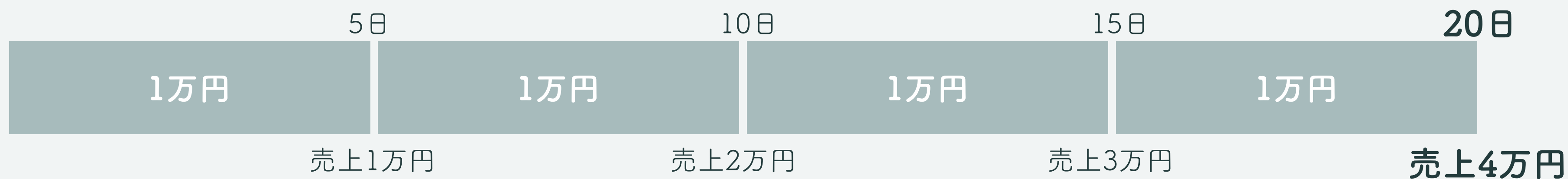
フリーランスとして独立後、思っていたような働き方やライフスタイルを実現できていないと感じる方は多いようです。

傾向として多いのが、**サービス単価の問題**です。

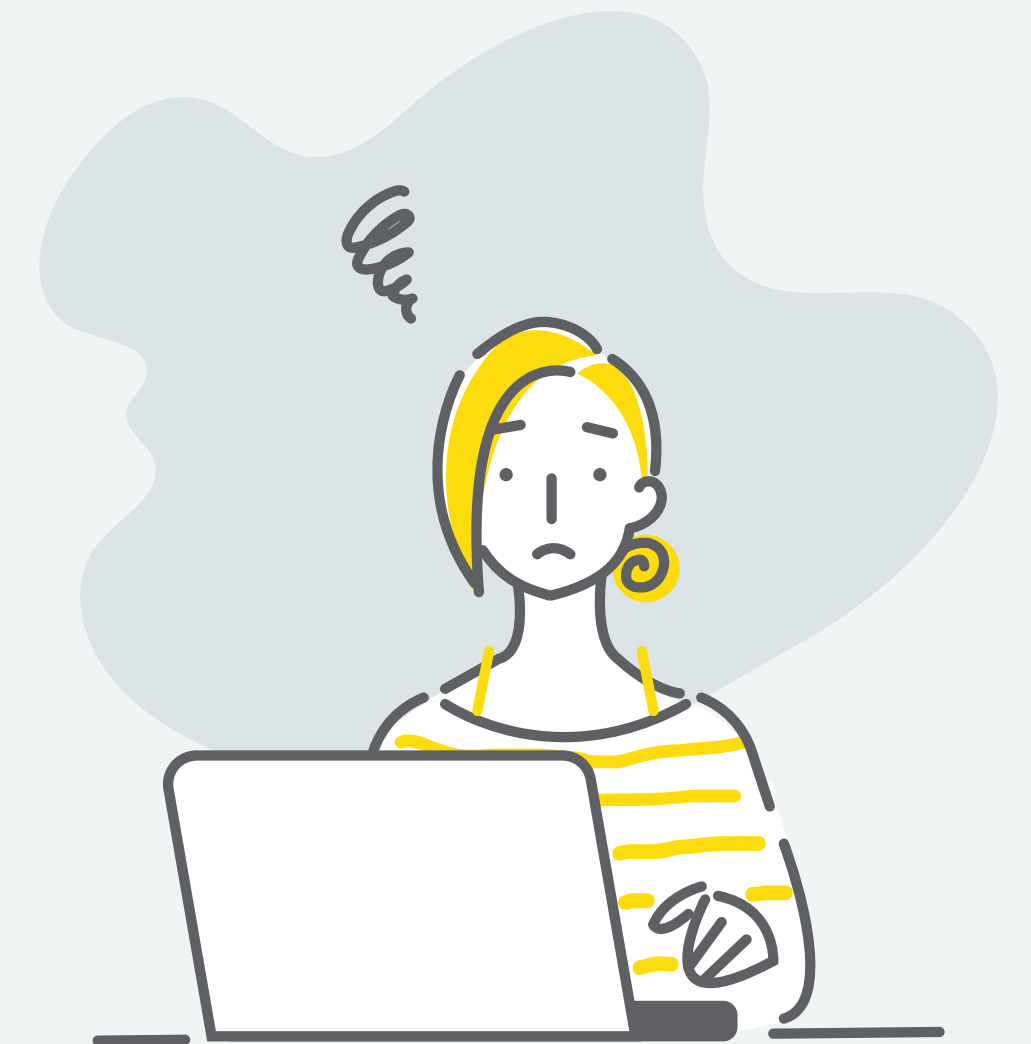
ライターやデザイナー、動画編集、ジャンルを問わず単価が低いために月の仕事量が多くなってしまいうんです。

もし1度の取引単価が1万円であれば、月20万円を稼ぐために20日間の稼働が必要になります。クライアントとのやりとりが増えることも大変ですが、なにより苦しいのは1つの納品物を作るのに3日～5日かかる場合です。

例えば、納品に5日かかるとしたら、月の売上は4万円程度です。



また業務委託で仕事を請けている方は、会社員の頃よりも長い時間働く「ひとりブラック企業化」しているケースもあるようです。



# せっかくフリーランスになったのに、なぜあなたは幸せじゃないのか？

お客様を自分で選べないことも、時間の制約が会社員の頃よりも増えてしまうのは、果たして独立前に望んでいたことでしょうか？

「理想の働き方・ライフスタイル」は色々あると思いますが、  
この3つの条件を満たすだけでも、あなたの理想はぐっと近づいてくるのではないのでしょうか。

- ✓ **収入**が十分にあること
- ✓ **働く時間**をコントロールできること
- ✓ **お客様**を選べる（イヤなお客を断れる）



しかし「ギリ貧になるフリーランス」は、この3項目とは真逆へと進んでしまうのです。

ここで一つの具体例を出しましょう。

Next page

ギリ貧フリーランスはこんな人！

# ジリ貧フリーランスはこんな人！



あるライターさんはここ何年もお客様が変わっていないそうなんです。  
一方で売上は年々減少傾向。付き合う人が変わらないため新しい紹介なども増えず、  
いつ収入が途絶えてもおかしくない状態だといいます。

ライティング技術は年々上がっていますが、それは単純に「はやく書けるようになった」という  
状態。単価は変わらないので、売上を伸ばすためには営業や集客を頑張り、数をこなさなくては  
いけません。当然、1日の使える時間は減る一方……。

人脈は増えず、単価も上がらず、年々仕事が減っていく。  
これが「ジリ貧フリーランス」の人が陥っている具体的なシチュエーションです。  
あなたはどうでしょうか。

このライターさんはご自身で営業活動をしていますが、業務委託で請け負っているフリーランス  
であっても同じことです。仕事の質があがらなければ、いつまでも低単価で数をこなす働き方から  
脱却することはできません。



# あなたの「ギリ貧度チェック」

ここで、あなたの「ギリ貧度チェック」をしてみませんか？

どれだけ当てはまるか、YES／NO で答えてください。

ギリ貧度チェック

✓ 年間の自己投資額は50万円以上である

YES／NO

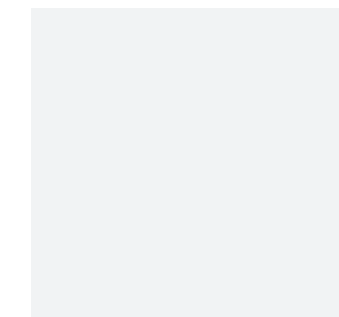
NO

✓ 自分より年収の高い知り合いがいる

YES／NO

✓ 最近新しいチャレンジを始めた

YES／NO



／ 3



「NO」の数が多いほど要注意です。

Next page

新しい働き方を手に入れるために



## 第2章

新しい働き方・ライフスタイルを  
手に入れるために

# 新しい働き方・ライフスタイルを手に入れるために

ここまでは「ギリ貧フリーランス」の特徴や具体例をお伝えしてきました。

では反対に「稼げるフリーランス」はどのような特徴があるのか、一緒に見ていきましょう。

収入に余裕があるだけでなく、時間的にも、お客様にも恵まれたフリーランスの在り方です。

あなたの「理想の働き方・ライフスタイル」にも近い要素があるかもしれません。



Next page

あるWebデザイナーさんの事例

# 稼げるフリーランスはこんな人！



あるWebデザイナーさんのお話です。

独立した当初は「こんなホームページを作って欲しい」と依頼があれば、言われた通りのものを作り、納品していたそうなんです。

しかしほどなくしてそのデザイナーさんは「なぜホームページが必要なのか？」「ホームページを使って何を実現したいのか？」というそもそも論に踏み込み、企業のビジネス戦略やミッション、ビジョンの策定まで行うようになりました。

言ってみればコンサルタントが担う「上流工程」の領域です。**言われたままにホームページを作るデザイナーから、戦略からデザインするデザイナーになった**んです。結果として10数万円で作っていた制作物も、今では1件当たり100万、200万、時には400万円も当たり前です。

そのデザイナーさんは、これだけにとどまりません。

次は「前工程・後工程」にも踏み込みます。ホームページを作ったあとにWeb広告の運用をすることもあれば、イベントすると聞けばファシリテーターまでもこなします。



# 稼げるフリーランスはこんな人！

こうして年収を、1000万、2000万、5000万円と伸ばし続けているわけです。

これだけのスキルを、マルチタスクでこなすのは相当の努力が必要だったはずです。

しかし、これが「稼げるフリーランス」の特徴です。

3年後、5年後、10年後に花開く仕事を想定し、単価を上げるための学びを増やし、個人のお客様から予算を多く使える企業へと顧客層もシフトさせていきました。

ではどうすれば、例に挙げたデザイナーさんのように「稼げるフリーランス」になれるのでしょうか。

ヒントは「コミュニティ活用」です。



Next page

稼げるフリーランスになる！



## 第3章

# コミュニティ活用で 「稼げるフリーランス」になる

# コミュニティ活用で「稼げるフリーランス」になる

あなたの「理想の働き方・ライフスタイル」は見つかっていますか？

それがわかっていれば、次に必要なのは「**現状把握**」です。単価が安く、数をこなすために仕事のスケジュールには振り回され、イヤなお客様の案件も生活費のために渋々受けている。

もしそんな状況であれば、あなたは間違いなく「ギリ貧フリーランス」です。大きく方向転換の舵を切る必要があります。ポイントは3つです。

- ✓ **サービス単価**を上げる
- ✓ **時間的な自由**を手にする
- ✓ イヤなお客様を**断れる立場**になる



次のページで、一つひとつ解説していきます。

# ① 単価を上げたいあなたへの処方箋

人脈を増やすことと、スキルアップを図ることが大切です。

特に「欲しいと思っている単価」を払えるお客様に出会うためには、**自分がいる場所を変えること、付き合う人を変える**ことが大切です。

起業案件を請けたければ、会社の社長が多く所属するオンラインサロンに入ることも一つの手です。

講師やコンサル業をしているのであれば、参加費が10万円以上のセミナーや高額の経営塾に通う方法もあります。

ポイントは、**自分にそれだけのお金を払ってくれる人たちの価値観やビジネスの判断基準を知る**こと、感じることです。そうしなければ、あなたがどんな提案をしようとも相手に響く可能性は限りなく低くなってしまいます。

スキルの面では、先ほどの「稼げるフリーランス」の例に出したデザイナーさんのように、上流工程のコンサルティングができることや、前工程・後工程の仕事に幅広く対応できるような知識とスキルを身につけることです。

**自分が提供できるサービスは「これだけ」と決めつけず、好奇心を持って学び続けることが大切**です。



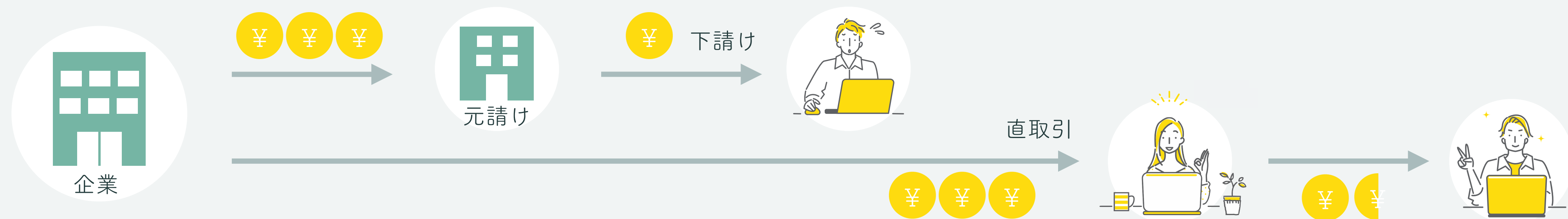
## ② 時間の自由がほしいあなたへの処方箋

時間の自由は言い換えると「**スケジュールの決定権を持つ**」ということになります。

もしあなたが下請けフリーランスのポジションの場合、決定権を持つ上の立場の人間に振り回されてしまうことになります。

**法人案件**であれば、元請けがいるプロジェクトではなく、直取引できるように持っていく必要があります。

そうすれば高単価で受注し、仕事をまた別のフリーランスに振ることもできます。



**講師・コンサル業**であれば「あなただからお願いしたい」と思ってもらえる先生ポジションを築くことで、スケジュールの決定権を手にすることができます。

クライアントにGoogleカレンダーを共有し、自分の空いている時間帯にコンサル予約を入れてもらう。

必要な情報は動画で届け、細かなリマインドメールもすべて自動化させることで時間的な制約からは一気に解放されます。



### ③ イヤなお客様を断りたいあなたへの処方箋

お客様を選べない一番の原因は、あなたが「お金に困っている」という現状にあります。  
生活費を稼ぐのも精一杯という状況では仕事を断るわけにもいきません。

自分に必要な最低限の生活コストを把握した上で、計画的に売上を作る必要があります。



また、自分の価値観をブログやSNSで発信して表明することや、毎月の売上をコントロールしやすいサブスクリプション型のビジネスを検討することも一つです。

自分のコミュニティを持つことで、自分のことを理解してくれている人からの仕事や紹介だけが集まる仕組みを作ることも可能です。



# コミュニティ活用で「稼げるフリーランス」になる

ここまで3つのポイントについて触れてきましたが、これらを効率よく実現するための方法に「コミュニティの活用」があります。コミュニティには様々な形がありますが、わかりやすいのは「オンラインサロン」です。

なぜなら自分よりも「できる人」が、日々何を考え、どのようにビジネス展開しているかを近くで見れるからです。

多くの人が、高単価でも支払えるお客様（経営者やサロンオーナー）の価値観や判断基準を「予想」して提案しています。それではダメです。

具体的に何に困っていて、どんなサービスであれば喉から手が出るほど欲しがっていて、そのためにはどのような提案が望ましいのか？

それを理解するためには「予想」ではなく、近い距離で「見る・聞く・感じる」ことが大切です。だからこそ気軽に知り合える「コミュニティの活用」がおすすめなんです。



# コミュニティ活用で「稼げるフリーランス」になる

さらに欲を出せば、コミュニティを「作る側」に回することで、ギリ貧フリーランスであっても「稼げるフリーランス」になれる可能性がグンと高まります。

結局のところ、**自分がサロンオーナーのように「決裁権」がある立場で責任を持ってものごとを決める立場を経験しない**ことには、本当のところを理解できず会話が成立しないからです。

私も手取り20万円の会社員だった時に、自らのコミュニティを立ち上げたおかげで社長さんとの交渉や、場を盛り上げるための方法を身につけることができました。

**コミュニティを作り運営することは、起業や独立などに比べリスクが低く、会社員であっても気軽に試せる方法**です。

これからフリーランスとして独立を考えているのであれば、一度コミュニティを作って運営してみてください。  
大きな気づきがあるはずです。



# コミュニティの活用だからできること

「コミュニティ」を活用しなくても、営業活動を頑張れば「稼げるフリーランス」になれるのではと感じた方もいるかもしれません。もちろんそれも一つの方法です。

私の知人は、大手企業に10分だけプレゼンテーションできる権利を、1回当たり5万円を払って営業しています。彼はたった10分でも目の前の人を巻き込んでいけるプレゼンスキルがあるからこそ成り立っていますが、正直かなりのハイスキルが問われます。

その点「コミュニティの活用」であれば、ゆるやかなつながりから時間をかけて関係構築ができます。

そんな場が月3000円～5000円で提供されているのであれば、使ってみない手はないと思いませんか？





おわりに

# おわりに

最後までお読みいただき、ありがとうございます。

ここに書いた内容は、実をいうと私自身が歩んできた道のりでもあります。  
会社員時代に営業として働いて私は「上司に確認します」という言葉がお決まり文句でした。

しかし自分がコミュニティを持つようになり、オーナーとして人と会う機会が増えると、自分の決裁権で、誰の許可を取ることなく意思決定ができるようになりました。責任は当然伴いますが、それ以上の喜びを感じたものでした。

やがてコミュニティで出会った仲間たちと会社を立ち上げ、コミュニティを通して広がった人脈から法人案件をいただけるようになり、順調な滑り出しで独立をすることができました。

それからも **コミュニティはいつも私のそばにあり、収入も時間も、お客様も選べる立場になった今、「理想的な働き方・ライフスタイル」を実現できている** 実感があります。

コミュニティを活用して、ギリ貧フリーランスから「稼げるフリーランス」になるための方法を今後もメルマガで発信していきます。どうぞ楽しみにしてください。

# プロフィール



株式会社女子マネ  
代表取締役  
中里桃子

1982年佐賀県生まれ。

日本で唯一のオンラインサロン運営を専門としている株式会社女子マネ代表取締役

広告・イベント会社勤務を経て独立。

2013年に立ち上げた読書会は、半年で毎月100名を超えるイベントに成長。

現在は、個人・法人20社以上のコミュニティマネージャー・顧問として活動中。

日本最大手セミナー会社でも「コミュニティ・オンラインサロンの作り方」講師として登壇。累計1100名の法人・個人にコミュニティの作り方教えている。

関係性のなかで、人がどう自分らしく生きるかを考え続けて33年。

普通の人が気軽に挑戦できる社会をつくるために、

“役割の試着”ができるコミュニティ活用の方法を広めている。

ビジョンは「愛情表現をするように仕事をする人で日本をいっぱいにする」こと。