



1年目から月商7桁に到達したライターの体験記（1）1円ライターです らなかった人生のはじまり



1円ライターですらなかった人生のはじまり

はじめまして。名もなきライターといいます。私はその名の通り、無記名の書き仕事が非常に多い、名もなきウェブライターです。しかし、売上は月7桁。つまり、100万円を超える月が多くなっています。

—本当に？—読者を騙そうとしてない？—高い情報商材を売りつけられるんじゃないの？

と思われるのは納得です。

私も売上を証明する手立てを持たないのですが、試しにライター仕事が多く集まっているクラウドソーシングの「ランサーズ」を内部検索してみると、私の名前と写真が1～5位以内に出てきます。依頼が集まっているサイトですと上位ですから、仕事の引き合いです。その他にも、ブログやツイッターから仕事をいただきます。

今回は、全6回の連載で、私がどうやってライター1年目から月7桁（けた）を実現したのか、そのストーリーとノウハウを織り交ぜてお送りしようと思います。ただ自慢を読むだけだとつまらないですよ。だから、きっとあなたの副業のヒントになるよう書いてみます。

「ランサーズ」に出会う

私がWebライターという仕事に出会ったのは、2013年のことでした。愛読している「Chikirinの日記」に、クラウドソーシングのランサーズが紹介されており、常に読んでいたブログなので、疑いなく登録しました。

ランサーズは、仕事の依頼と受注のマッチングサイトです。今思えば、こうしたマッチングサイトは、仕事の民主化という意味合いがあります。そもそもインターネットというものは、さまざまなものを縦から横にするのです。

たとえば、フリマアプリの「メルカリ」とその決済である「メルペイ」を考えてみます。

メルカリは売買の民主化の側面があります。これまでは、店が売っていたものが、相互に売り合い、買い合いができるようになります。セカンドマーケットの他に、お互いに評価しあうという仕組みが整っています。民主化ですよ。

さらに、これがメルペイになって、街で決済できるようになりました。これも従来はクレジットカード会社から縦に“信用”を与えられていたのが、横になっています。

このように、ネットにあるサービスはすべて従来型の縦から権威に与えられていた何かを、横にして民主化する働きがあるのです。

クラウドソーシングのランサーズも同様で、搾取だといわれたり、手数料ビジネスだと揶揄（やゆ）されたりしますが、従来は会社から縦に流れてきていた仕事というものが、横に、ダイレクトにクライアントから受注できるようになったのです。

まさに仕事の民主化で、登場するのは歴史の必然だったのではないのでしょうか。

そんなことを思うことがあります。

よって、私は権威から解放され、ネットに味方されたという自覚があるので、いくら売上が上位でも、サイトから表彰されたいとは思いません。民主化であり、フラット化の恩恵を受けているのですから、縦の権威性とは無関係でありたいと思っていますのです。

さて、そんな大仰な話をしたところで、ランサーズと出会ったのが2013年。最初の仕事は但し書きをよく読んでおらず、報酬がなんと”拒否”されてしまいました！

不注意のため、初回の報酬は0円！

輝かしいデビューは、報酬がゼロ（0円）だったのです。

しっかり説明を読まないといけないなと痛感しました。恥ずかしながら、本当に不注意な人間なのです。

そして次の仕事は、「飼っているハムスターの動画を1分撮影したら報酬料100円をあげる」というもの。我が家にはかわいいハムスターがいますので、1日2本、ハムスター動画を撮影し、YouTubeにアップして、100円を2回もらうというサイクルでした……。3週間ぐらい続けたでしょうか。

おそらく2013年当時はやっていた、バイラルメディアで使う素材の仕入れだと考えられます。ハムスターのとびっきりの動画を集めるにはコストがかかりますから、たくさんの動画を安価に仕入れて、その中から、面白い動画があれば使う、という感じだったと予想します。100円で100本仕入れて1万円かかっても、そのうち1本の動画が広告費を月1万円生めば、元はとれる計算ですよ。

さて、そうやってハムスターの動画をアップして、1日200円、月6000円の報酬で楽しく過ごしていた私が、月7桁のトップライターに駆け上がることができたのは、どうしてなのでしょう。

（次回は 6/29 に公開します）

文：名もなきライター