

動画解説まとめ 09 / 実践者の事例

育児とAI副業を両立する時間設計と顧客との向き合い方

AIを使う占い販売とInstagram発信に取り組む実践者の一日から、作業のまとめ方、家族への頼み方、顧客理解、理想の一日をAIで具体化するワークを整理します。

この動画の要点

育児や送迎のある実践者への密着・対談を、仕事の組み立て方に絞ってまとめた資料です。現在の発信作業の短さだけでなく、受講者対応や夜の面談、過去の試行錯誤も含めて読み解きます。撮影と音声収録をまとめる工夫、家族への具体的な協力依頼、フォロワーの要望から事業を考える姿勢、AIビジョンワークの流れを収録。語られる売上や受講者の成果は個別の経験であり、同じ収入や成果を保証するものではありません。

01 現在のInstagram作業時間と、講座運営・面談を含む仕事全体の時間を分けて捉える。

02 収録をまとめ、家族には撮影の目的と具体的に手伝ってほしい操作を伝える。

03 フォロワーから寄せられる困り事や要望を、次の商品・支援内容を考える手がかりにする。

04 AIビジョンワークは願いが自動的に実現する方法ではなく、理想を具体化して行動を考える練習として使う。

05 過去の営業経験、失敗、顧客からの感謝の積み重ねが、現在の対応力と自信につながっている。

資料の使い方

動画の要点を読み返し、紹介した手順を実践するときにお使いください。本文の時刻を押すと、元動画の該当箇所を開けます。

元動画：AI副業に取り組む主婦の1日密着

<https://www.youtube.com/watch?v=a1iskYzO6qY>

1. 現在の成果と、そこに至る仕事の背景を分ける

動画の該当箇所 13:33 / タップして開く

密着するのは、AIを道具として使う占いの販売と、その方法を教える講座、Instagramでの発信に取り組む実践者です。家庭の事情から働き方に制約がある中で、在宅でできる仕事を探してきたと話しています。本資料では、家族個人の詳しい事情ではなく、仕事と生活をどう組み立てているかに焦点を当てます。

ゲストはInstagramを始めてからの成果について、平均すると月100万円程度を継続していると説明します。入金画面を見せる場面では、2025年の複数月について異なる金額を挙げ、別の入金先を使う月もあると補足しています。これは本人による売上・入金の説明であり、経費を差し引いた利益や手取りを確認する場面ではありません。

後半では、現在の仕事以前にポイント活動、ブログ、物販などを試して、うまくいかなかった経験も語ります。また、過去に営業の仕事をしており、人から信用してもらうことの重要性を学んだとも述べています。現在の結果だけを切り取って、経験のない人が同じ作業量で直ちに再現できると読むと、動画で説明される背景が抜け落ちます。

- ・ 講座受講者の成果も紹介されますが、受講者全員の将来の成果を保証するデータではありません。
- ・ 「最初の売上を達成した割合」の話には、家庭の事情で断念した人などを除く条件が含まれます。無条件の達成率として扱わないことが必要です。

2. 発信・面談・家庭の予定を一日の中で組み合わせる

動画の該当箇所 18:22 / タップして開く

日中はInstagramの作業や連絡への対応を行い、受講者とのZoom面談は夜に入ること多いと説明します。密着当日も、送迎などの家庭の予定の合間に面談や撮影を組み込んでいます。作業する時間を一日中自由に確保できるという前提ではありません。

ゲストが現在のInstagram作業について「一日一時間以下」と話す場面がありますが、それは受講者対応や面談などを含む全業務の時間ではありません。発信に慣れて短くなった部分と、顧客に向き合う時間を分けて見ると、仕事の実態が理解しやすくなります。動画にも、まとまった時間を使う面談の様子が含まれています。

以前は一日に面談を詰め込んでいた時期があり、負担が大きくなったため、現在は入れ方を調整していると話します。売上だけを増やす方向に予定を埋めるのではなく、趣味や生活の時間も残すようになったという変化です。動画が示しているのは、忙しさに耐え続ける話だけでなく、自分が続けられる仕事量へ組み替える過程でもあります。

- ・ 外で働いていた頃は、勤務時間だけでなく、準備・移動・帰宅後に疲れを回復する時間も負担だったと振り返っています。
- ・ 現在の短い発信時間だけを見て、自分の初期学習や練習に必要な時間まで同じになるとは考えないようにします。

3. 音声と撮影をまとめ、協力の頼み方を具体的ににする

動画の該当箇所 25:05 / タップして開く

午前の作業では、リール用の音声収録と映像素材の撮影をまとめて進めています。二本分の音声を収録する場面もあり、一本ごとに準備をやり直すより、同じ種類の作業を続けて行う様子が分かります。話し方についても、最初から今のようにできたのではなく、繰り返すうちに慣れたと説明しています。

撮影にはスマートフォンや三脚を使い、家族に録画の開始・停止を手伝ってもらう場面があります。ここで強調されるのは、相手にいきなり上手な撮影を求めることよりも、「何を撮っていて、何の素材に使い、どうしてほしいか」を伝えることです。仕事の内容を知らない相手に、期待どおりの動きを察してもらおうとすると、協力が難しくなります。

動画では、外出中の映像を素材として撮る話や、日常の家事をタイムラプスで撮影する話も出てきます。生活と完全に別の場所を毎回用意するのではなく、既にある場면을発信素材へつなげている例です。ただし、動画内では素材の細かな編集手順を一通り実演しているわけではありません。

- ・ 協力を頼む時は、撮影の用途を共有した上で、録画ボタンの操作など具体的な役割を伝える。
- ・ 人前で話すことや収録の手際は、現在の完成形だけで判断せず、反復の結果として見る。
- ・ 家族の協力を得るまでの経緯も語られますが、全員の家庭で同じ役割分担ができるという話ではありません。

4. フォロワーの要望から、次の仕事を考える

動画の該当箇所 28:54 / タップして開く

ゲストは、今後取り組みたい仕事として、既に占いをしている人がオンラインで販売するための支援を挙げます。最初から大きな事業計画だけを立てたのではなく、発信を見た人から「こういうことを教えてほしい」と言われたことが、新しい支援を考えるきっかけになっています。現在の講座についても、自分の経験を必要とする人の声が背景にあります。

対談で繰り返される言葉が「フォロワーを愛する」です。ゲストの説明では、単に人数を増やしたり、誰にでも商品を売ったりすることより、目の前の相手に関心を持ち、真剣に向き合う姿勢が大事だという意味で語られます。受講者の変化や成果を喜ぶ場面からも、仕事のやりがいをどこに感じているかが分かります。

後半では、過去の営業経験を振り返り、信用してもらって初めて仕事になると説明します。また、占いのお客さんから「気持ちが悪くなった」「あなたのおかげ」と伝えられたことが、自分にも人の役に立てるという感覚につながったと話します。売り方だけを覚えるのではなく、相手にとっての意味を確かめる経験が、その後の発信や対応の土台になっています。

- ・ 新しい支援の候補は、実際に寄せられた相談や「教えてほしい」という要望から考えている。
- ・ 顧客を考える際は、属性だけでなく、どんな姿勢で一緒に取り組める人かという関係性も重視している。

5. 家事の基準を見直し、仕事と切り替える

動画の該当箇所 46:21 / タップして開く

子どもが帰ってくるまでにできる仕事や家事を進め、夜に面談がある時は家族と役割を分けるという生活の組み方が紹介されます。家事と仕事を完全に切り離すより、家庭の予定に合わせて動かせる作業を配置している点が特徴です。

台本や収録などの仕事をした後、いったん家事をすると気分が切り替わるとも話します。家事を全て邪魔な時間と見るのではなく、頭を切り替えて次の作業へ戻る区切りとして使っている例です。また、乾燥機能のある洗濯機や食洗機など、既に使っている家電についても触れています。

一方で、家のことを毎回完璧にしようとする基準は見直してきたと説明します。「毎日これをしなければならぬ」と思っていたことの頻度や、どこまで整えるかを変えたという話です。動画の具体的な家庭事情をそのままねるのではなく、自分の暮らしで必要なことと、習慣で増えている負担を考えるための事例として読めます。

- ・ 仕事の時間を増やす話を、睡眠や家庭の必要な対応を削る話へ置き換えない。
- ・ 過去に仕事を詰め込みすぎた反省と、現在の予定の調整をセットで捉える。

6. AIビジョンワークで、理想を一日の場面にする

動画の該当箇所 54:22 / タップして開く

動画では、ゲストが作ったワークに沿って、理想の暮らしや仕事を言葉にしていきます。朝起きてから眠るまでに何をしたいか、どこにいて、どんな気分で過ごしたいかといった内容です。金額だけを置くのではなく、その状態で体や気持ちはどうなっているかまで想像するよう促しています。

最初から今のお金や条件だけで希望を狭めず、自分が何を望むかを出してみる流れです。仕事については、どんなお客さんと関わりたいかも考えます。実演では、真剣に向き合ってくれる相手と働きたいという望みが言葉になり、本人が自分の価値観に気づく場面があります。

回答したワークの内容をChatGPTへ貼り付け、用意された指示を使うと、理想の一日が物語として返ってきます。自分で列挙した希望を生活の場面として読むことで、目指す状態をイメージしやすくする使い方です。別のAIでも試していますが、文章の長さや詳しさが増えれば必ず心に響くという結論にはしていません。

対談中、イメージすれば収入が実現するののかという問いに対し、ゲストは「そういう話ではない」と説明しています。これはイメージする練習であり、物語を読んだ後に、その理想へ近づくために今どうするかを考えるところまでが大事です。方向を見失った時や節目に、ワークをやり直す使い方も挙げています。

- ・ 原版ワークの全設問とAIへの指示文は、自動字幕だけでは完全には再現できません。本資料の末尾のAI活用例は編集部によるものです。
- ・ 理想の姿を思い描いて対応を考える話は、現在の実績を偽って相手へ伝えることとは区別します。

7. 失敗を練習として捉え、小さな手応えを積み重ねる

動画の該当箇所 89:52 / タップして開く

終盤では、過去にうまくいかなかったことを、今の自分につなげる経験として捉え直しています。ゲストは、失敗した自分を責め続けるより「練習した」と考えたらどうかと話します。何もしなくても結果が出るという意味ではなく、次に取り組む気持ちを保つための見方です。

大きな転機を問われた場面でも、一つの特別な出来事で突然変わったのではなく、人の役に立てた経験や、感謝された経験の積み重ねだったと振り返ります。現在の自信や話し方だけを見ると最初から得意だったように見えますが、本人の説明は、小さな成功が少しずつ自己評価を変えていったというものです。

密着全体を通じた実践の中心は、家族の予定に合わせて仕事を組み、相手の要望に向き合い、自分が続けられる形へ調整することです。語られる「続ければ開ける」という励ましは、個人の実感として読む必要があります。必要な費用や負担を無視して、同じ方法を続ければ必ず収益化するという証明ではありません。

- ・ 今の完成形だけで自分と比較せず、その前にある試行錯誤と練習を含めて見る。
- ・ AIで理想の物語を作ることと、実際の作業や顧客対応を積み重ねることをつなげる。

実践の進め方

01 作業をまとめ、協力してほしい内容を伝える

動画の話を実践順に整理。収録する音声や撮る素材をまとめ、家族に協力を頼む場合は、何に使う映像かと、録画の開始・停止など頼みたい作業を具体的に伝えます。

動画 25:05

02 理想の一日を言葉にする

起床から就寝まで、どこで何をし、どんな気分で過ごしたいかを書きます。仕事では、どんな相手と向き合いたいかも考えます。原版ワークの完全な設問は本資料には含まれていません。

動画 54:22

03 回答をAIに渡して物語として読む

動画では、ワークへの回答をChatGPTに貼り付け、用意された指示を使って理想の一日を物語にしています。本資料のAI活用例を使う場合は、動画で配布された原文とは別の指示として利用します。

動画 59:58

04 今の行動へつなげ、節目に見直す

物語を読んで終えず、その理想へ近づくために今どうするかを考えます。方向を見失った時や節目に再び取り組む使い方も紹介されています。

動画 61:37

AIへの相談例

編集部が作成した活用例です。動画内の発言をそのまま書き起こしたものではありません。

【編集部による活用例。動画内の逐語プロンプトではありません】この資料を根拠に、記載外の補足は区別し、私の状況を質問してから進めることを守ってください。まず、現在の仕事・家庭の予定、取り組みたい副業、確保できる時間、理想の一日の過ごし方を質問してください。その回答をもとに、動画にある作業のまとめ方と協力の頼み方を参考にできる箇所を整理してください。次に、私が答えた希望だけを使って理想の一日を短い物語にしてください。実績や収入は創作せず、物語は将来の保証ではなく希望の可視化だと分かる形にしてください。最後に、理想へ近づくために今どうするかを一緒に考えてください。原版AIビジョンワークを再現したとは言わないでください。

資料について

- ・YouTube自動字幕を全文確認し、仕事と実践に関係する内容を中心に要約しています。
- ・内容・使用ツール・働き方は動画収録時点の紹介です。現在の運営状況や販売中の講座内容を確認した資料ではありません。
- ・金額は登壇者が説明した売上・入金等の事例であり、利益・手取りや一般的な到達水準を示すものではありません。受講者の成果や達成率にも条件があり、成果を保証しません。
- ・現在のInstagram作業時間は、面談や講座運営を含む全労働時間と同一ではありません。
- ・AIビジョンワークは目標を具体化する練習として紹介されています。原版の全設問・逐語プロンプト・別途配布された特典映像は本資料に含めていません。