

動画解説まとめ 10 / 実践者の事例

AIで商品の一つ作り、改善と応用を回す実践法

与沢翼さんとの対談から、画風を試して商品を出し、利用者目線で改善し、別の用途へ応用する流れを整理。行動に移す速さと、続ける意欲を取り戻す考え方もまとめます。

この動画の要点

与沢翼さんが初心者向け書籍を読んで、AI画像を使うLINEスタンプやTシャツを実際に作った経験を中心にした対談です。画風を広く試す、一度商品を公開する、自分で使って改善する、画像をX発信へ応用するという流れを整理します。後半は、意欲が落ちた時に原点を振り返ることや、制作に詰まった時に行動と対話から新しい切り口を得る話。「秒速で1億円」は比喻として説明されており、AIによる億単位の収益実績を検証した動画ではありません。

- 01 新しい分野では基礎を一通り実践し、その経験を応用の材料にする。
- 02 画風を複数試して選び、まず一つの商品を公開した後、自分で使って改善する。
- 03 LINEスタンプ用に作った画像をX発信へ展開するなど、最初の成果物から別用途を考える。
- 04 興味が湧いた時に小さく着手し、生成・申請・公開などの過程自体を楽しむ。
- 05 意欲や制作が停滞した時は、元の望みを振り返り、未経験の行動や他者との対話で材料を増やす。

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：与沢翼さんと語るAI活用と稼ぎ方

https://www.youtube.com/watch?v=_y2h2T697EQ

1. 「秒速」の意味と、この対談で実際に扱う内容

動画の該当箇所 22:48 / タップして開く

動画は大きな金額を掲げて始まりますが、対談の中で与沢さんは「一秒で一億円を稼ぐ」という意味ではなく、速さを表す比喻だと説明します。あべさんも、素早く行動したことが成果につながったという意味へ言い換えています。したがって、ここで学ぶ中心は、AIを使えば短時間で巨額の利益が出る計算式ではなく、着手・実践・改善の進め方です。

与沢さんは既に会社経営やさまざまな商売を経験しており、AIを使った商品づくりには新しく取り組んでいるという立場です。一般の副業初心者と、資産・経験・発信力が同じ条件ではありません。動画で語られるスタンプの売上やランキングも、初心者全体の結果を示す比較データではなく、本人の個別事例です。

投資や資産収入の話は、十分な資産を持つと新しく動く意欲がなくなる場合もあるという、後半の動機づけの文脈で出てきます。資産額や年間の資産収入は登壇者の自己申告であり、特定の商品を買う方法や、投資で利益を出す手順はこの対談では教えていません。

- ・ 金額を目標の大きさとして話す部分と、実際に行ったAIの商品づくりを区別して読む。
- ・ 本資料の実践対象は、動画で具体例のある制作・公開・改善・応用に絞っています。

2. 初心者向けの内容を、実際に手を動かして試す

動画の該当箇所 3:09 / タップして開く

対談のきっかけは、与沢さんがあべさんの書籍を読み、紹介されていたLINEスタンプづくりを実践したことです。あべさんから作ってみてほしいと伝えられ、翌朝から着手し、その日のうちに申請まで進めたと話します。読んだことへの感想だけで終わらず、実際の成果物を作った点が繰り返し取り上げられます。

特に時間を使ったのは、書籍で紹介されていた画風を多数試し、画像を生成して選ぶ工程です。与沢さんはこの比較に六時間ほど使ったと説明します。LINEスタンプ向けの画像を一つ出すだけなら早くても、複数の表現を自分で確かめることで、選択肢の違いや好みが分かるという実践例です。

なぜ実績のある事業家が初心者向けの内容から入ったのかという問いに対し、与沢さんは、新しい領域では基礎から取り組んだ方が、その後の応用を広げられると答えます。小さな商品づくりを、完成したビジネスの最終形だけでなく、次のアイデアを生む材料として扱っています。

- ・ 書籍内の画風を試したという話であり、この動画に全画風の指示文が掲載されているわけではありません。
- ・ 画像生成やサービス登録の詳細操作は主に書籍へ参照されているため、この対談だけで画面操作を一通り再現できる構成ではありません。

3. 一つ目を公開し、使って分かった不便を二つ目に直す

動画の該当箇所 14:02 / タップして開く

与沢さんは、最初から完全な仕上がりだけを目指すのではなく、一度形にして、公開までの流れを通すと説明します。動画では、最初のLINEスタンプが承認されると、すぐに第二弾を作り始めたと話しています。初回の完成を終点にせず、次の改善へ接続する考え方です。

一作目は十六枚、次は四十枚に増やす予定だったと述べています。ただし、枚数を増やすことだけが改善ではありません。自分で使ってみて、言葉が使いづらいと気づいたため、せりふをもっと面白くしたり、多くの人が使いやすくしたりしたいと話します。制作する側の満足に加えて、使う場面から内容を見直しています。

最後のメッセージでも、まず自分の商品を持つてみるのが大事だと強調します。一つも売れなくても商品を作った経験には意味があり、家族や友人などに一つ買ってもらうことも最初の経験になる、という説明です。初回から大きな売上を求めるだけでなく、自分の制作物を世に出す流れを経験する位置づけになっています。

- ・ 動画の流れは、画像を用意する、スタンプをまとめる、アップロードして審査へ出す、承認後に使って改善する、という順序です。
- ・ 動画内で語られる審査にかかった日数は本人の事例です。現在の審査時間や承認を保証するものではありません。

4. 作った画像を、別の発信や商品へ応用する

動画の該当箇所 12:36 / タップして開く

与沢さんは、スタンプづくりで得た表現を、Xでの発信へ応用しています。自分の写真からスタンプ風の画像を作り、その画像と、自分の考えや言葉を組み合わせる使い方です。文字だけの投稿とは別の印象を作れる点を挙げていますが、どちらが必ず売上につながるという比較実験ではありません。

また、SUZURIでTシャツも作ったと紹介します。書籍を最初から最後まで順番どおりに読み切ることにこだわらず、興味が強くなった項目へ移って実践しています。基礎を試した上で、別の販売形式へ手を伸ばした例として読めます。

対談では、スタンプ用の画像を別の形で売る、キャラクターの展開を広げる、生産の仕組みを変えるなどの可能性にも触れています。ただし、その全てをこの時点で実現・収益化したと報告しているわけではありません。実際に取り組んだX発信やTシャツ制作と、今後考えられる事業の案を分けて捉える必要があります。

画風の応用としては、二つの画風を混ぜてみる例も挙げられます。与沢さんが重視しているのは、基礎の説明どおりに一度やった後で、そこに自分の用途や好みを加えることです。まだ試していない技術を次々に集めるだけでなく、一つの実践から使い道を増やしています。

- ・ 実施例：LINEスタンプ制作、スタンプ風画像を添えたX発信、SUZURIのTシャツ制作。
- ・ 構想の例：画像の別用途販売、キャラクターの横展開、生産方法の変更。実施済みの成果とは区別します。

5. 興味があるうちに着手し、過程の楽しさを見つける

動画の該当箇所 19:00 / タップして開く

与沢さんは「熱の鮮度」を大事にしていると話します。興味を持ってもすぐに薄れることがあるため、投稿のアイデアが出たらその場で書き、書籍の別の項目が気になったら先に試すなど、気持ちが動いている間に着手しています。

続ける理由として語られるのも、収益だけではありません。画像を一枚ずつ作ってスタンプをそろえること、申請して承認されること、初めてAIを使う商品で売上が立つことなど、一連の過程を楽しいと感じたと説明します。AIを新しい遊び道具のように試す感覚が、制作量や試行錯誤につながっています。

二人が実際に会うまでのやり取りも、行動の速さを示す事例として紹介されます。ただし、会いたいと伝える際には、忙しければ断ってよいという配慮も添えられていました。相手の都合を確認した上で具体的に動いたという文脈であり、突然相手の場所へ押しかけることを勧めているわけではありません。

- ・ 投稿の着想は、浮かんだ時に文章にしてから、元の読書へ戻るといった事例があります。
- ・ 行き詰まった時には引き返して別の道を試したという過去の話もあり、一つの案へ無期限に固執する考え方ではありません。

6. 意欲が落ちたら、数字の前に元の望みを振り返る

動画の該当箇所 33:59 / タップして開く

後半では、目標を達成すると満足して意欲が落ちてしまう、というあべさんの相談が扱われます。与沢さんも似た悩みがあったと述べ、若い頃に何を実現したかったのかという原点へ戻ることが挙げます。

与沢さんの場合は、誰かを元気にしたり、考え方が変わるきっかけを与えたりしたかったという思いを再確認したと話します。その目的が、スタンプ風の画像と自分の言葉を組み合わせて発信する活動につながっています。売上や登録者数のように到達すれば一区切りになる目標だけでなく、その先も続けたい活動を探すという話です。

同時に、まだやったことのないことをしてみる大切さも挙げています。今回の対面での交流を例に、新しい経験によって、次にやってみたいことやアイデアが生まれると説明します。原点を頭の中だけで考え続けるより、新しい行動と振り返りを往復する形になっています。

- ・ 「なぜ稼げたかったのか」「その結果、どんなことをしたかったのか」を振り返る。
- ・ ここでの意欲の変化は登壇者の経験談であり、心身の不調に対する診断や治療法の説明ではありません。

7. 制作が進まない時は、切り口と経験を増やす

動画の該当箇所 38:31 / タップして開く

あべさんが二冊目の執筆で、一冊目を超えられないのではないかと悩む場面では、与沢さんは切り口を変えることを提案します。既に決まったテーマを捨てるのではなく、これまで見せていない面や、書いていない経験から考えてみるという方向です。

例として、あべさんがAIを使い、相手の過去の投稿を参考に手土産を選んだ話が出てきます。AIの活用を作業効率だけでなく、相手への配慮を具体化する行為として見ると、別の伝え方ができます。また、自分では普通と思っている積極性や、心配しながらも行動した過程も、他者から見ると興味深い材料になると指摘します。

その上で、執筆と並行してAIとSNSを使う行動を増やし、事例を集めることを勧めています。今回の出会いそのものも、書籍や発信へつながる新しい経験です。過去の成果物を頭の中だけで超えようとするのではなく、行動と対話から材料を追加するという着地になっています。

- ・ 既存の良さを引き継ぎながら、使っていない経験や自分の別の面を掘り下げる。
- ・ AIと相談する場合も、本人の実際の経験を材料にし、存在しない実績やエピソードへ置き換えないようにします。

実践の進め方

01 一つの制作テーマで基礎を試す

動画の話を実践順に整理。LINEスタンプなど、動画で扱われた商品づくりを一つ選び、参考資料の基本に沿って実際に画像を生成します。画風を複数試し、使う表現を選びます。

動画 4:31

02 公開まで一通り進める

動画のスタンプ制作例では、画像をまとめ、アップロードして審査へ出しています。制作中のまま止めず、自分の商品を持つところまで進める経験を重視しています。詳細な登録・申請画面の手順は、この対談では説明されていません。

動画 14:02

03 自分で使って、次の版を改善する

使いづらいせりふなどを確認し、より使いやすい内容を次の版へ反映します。動画では、十六枚の第一弾から四十枚の第二弾を作ろうとしている例が語られます。

動画 14:02

04 一つの成果物を別の用途へ応用する

動画では、スタンプ風画像をXの言葉の発信に添えたり、SUZURIでTシャツを作ったりしています。基礎の経験を、自分の目的に合わせた別の使い方へ展開します。

動画 12:36

05 停滞したら原点と未経験の行動へ戻る

最初に何を望んでいたかを振り返り、まだやったことのない活動を試します。制作の行き詰まりでは、他者との対話や並行した実践から、書いていなかった経験や別の切り口を探します。

動画 33:59

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、使ったことのあるAI、作ってみたい商品、参考になっている資料、使える時間、既に持つ成果物を質問してください。その回答に合わせ、動画にある「基礎を試す→一度公開する→使って改善する→別用途へ応用する」の流れのうち、今取り組む一段階を一緒に決めてください。私が意欲や制作の停滞を話した場合は、元の望みと、まだ使っていない実体験を質問してください。収入や売上を保証せず、動画にないサービスの最新操作や仕様は確認が必要な補足として分けてください。

資料について

- ・ YouTube自動字幕を全文確認した要約です。字幕の固有名詞の揺れは、動画タイトルと文脈で明確な範囲を整えています。挨拶・書籍やチャンネルの案内・重複は省いています。
- ・ 操作・サービス・審査期間の話は動画時点の経験です。現行の仕様や利用条件、販売可否を確認した手順書ではありません。
- ・ 「秒速で1億円」は、対談中に行動の速さを表す比喻として説明されています。AIによる同額の利益を実証した内容ではありません。
- ・ 売上・ランキング・資産額・資産収入は登壇者の自己申告や個別事例です。利益・再現性を検証した数字ではなく、投資商品の推奨や資産運用の手順としては扱っていません。
- ・ 本人が実施したスタンプ・X発信・Tシャツの例と、横展開や生産方法の変更などの構想を区別しています。実践手順は対談を実践順に整理したものです。