

動画解説まとめ 13 / SNS・発信

AI×X発信：文章力を育てて収益化へ進む順番

Xでの収益化事例を、ジャンル選び・交流・投稿改善・AI活用に分けて解説。長いライター経験という背景と、初心者が収入の土台から育てる順番も整理します。

この動画の要点

顔出しをせずXを運用するゲストへの対談をまとめた資料です。ゲストは月250万円の収益、そのうち約200万円がアフィリエイトと説明していますが、Xを始める前からライターとして文章力を培っていました。動画の主軸は、伸びる投稿の作り方だけでなく、受託で最初の収益と文章力を得て、生活を支える収入を確保したうえで自分の発信へ広げる順番です。ジャンル・読者の需要・AIによる投稿作成と分析を具体的に整理します。

01 Xでの実績の背景には、ライターとして培った文章力があつた。初心者が同じ期間・収益を再現できるという話ではない。

02 ジャンルとターゲットを決め、自分が話したいことより読者が求める情報を優先する。

03 AIには投稿の土台作りと週単位のデータ分析を任せ、投稿の方向性と読者への対応は自分で確認する。

04 受託で収益とスキルを得て、生活を支える収入の土台を作ってから、自分主体の発信へ広げる。

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×X発信で収益化した会社員の実践談

https://www.youtube.com/watch?v=_Foqy23iPo0

収益の内訳と、1日2時間に含まれる仕事

動画の該当箇所 2:07 / タップして開く

対談ゲストは、Xを使った収益が月250万円、その内訳はアフィリエイトが約200万円、残りがコンテンツ販売や電子書籍と説明しています。ここでいうアフィリエイトは、Xで商品やサービスを紹介し、所定の成果に応じて紹介料を受け取る形です。Xの投稿そのものへの報酬だけを指しているわけではありません。

約1年で大きく伸びたと話していますが、運用を始めた時点ですでにライター経験がありました。本人も、文章を何も知らない状態なら初月の成果は出せなかったと思うと述べています。収益額と作業時間だけでなく、この出発点をセットで理解する必要があります。

1日約2時間の主な作業は、投稿作成とアカウント分析です。自分の投稿がどう伸びたか、ターゲットや戦略がずれていないかを確認し、似たジャンルのアカウントも参考にします。AIは、この作成・分析を効率化する補助として使われています。

- ・ 動画内の収益・期間・稼働時間はゲストが語った自身の事例。
- ・ 『短時間で運用する』には、日々の投稿だけでなく分析と修正も含まれる。

ジャンルを選び、自然な交流から読者との接点を作る

動画の該当箇所 4:57 / タップして開く

ゲストは、長年運用している大きなアカウントにすぐ追いつくのは難しくても、ニッチなジャンルや自分が得意な内容を発信する余地はあると話します。収益化のコツとして強調しているのもジャンル選びです。本人は株式や証券口座開設のアフィリエイトを扱っていたと説明しています。

初期には同じジャンルでフォロワーが多い人や、同じくらいの規模の人と交流していました。ただし無理に接点を作るというより、よいと思った投稿に自分の感想を返信し、自分の読者にも見てほしい投稿は引用する方法です。交流を義務としてこなすと続きにくいため、自然な関心を出発点にしています。

本人の事例では、こうした働きかけは最初の約1か月が中心でした。その後、相手から返信が来るようになり、丁寧に対応する比重が増えたと話しています。最初から交流が不要だったのではなく、読者との接点ができるにつれて活動の配分が変わっています。

- ・ ジャンル・テーマ・ターゲットを先に決める。
- ・ 同じ分野の投稿を読み、実際に感じたことを返信する。
- ・ 自分の読者にも役立つと思う投稿を引用し、届いた反応に対応する。

伸び悩みを変えたのは、発信者目線から読者目線への修正

動画の該当箇所 8:58 / タップして開く

最初の時期を過ぎてからは、毎日おおむね5投稿を作り、アカウントを分析する運用を繰り返していたそうです。しかし収益は途中で伸び悩み、本人は約40万円で頭打ちになった時期があったと説明します。

そこで過去の投稿を見直すと、当初は読者が欲しい情報を出していたのに、知識が増えるにつれて自分が発信したい内容へ少しずつずれていたと気づきました。知識が増えたこと自体が問題なのではなく、それを読者の関心に合わせて届ける視点が薄れていたという振り返りです。

過去の投稿をさかのぼって方向性を修正した後、アカウントに蓄積していたものも重なって大きく伸びたと述べています。動画から読み取れる改善の要点は、投稿数を増やすだけでなく、『最初に誰へ何を届けようとしていたか』へ戻ることです。

- ・ 自分が伝えたいことと、読者が求めていることのずれを確認する。
- ・ うまくいかなかった時期も含めて、過去の投稿を見直す。
- ・ 伸びた理由を一つの施策だけに断定せず、継続による蓄積も含めて捉える。

AIで投稿の土台と週次分析を作り、冒頭3行を磨く

動画の該当箇所 10:49 / タップして開く

ゲストは、投稿の作成に加え、1週間分のデータをAIに渡して伸びていない部分を見つける使い方をしていきます。困ったことがあれば、まずAIに投げてみる姿勢です。本人の感覚では投稿の土台の約8割をAIで作れたと説明しており、完成原稿を無条件にそのまま出すという話ではありません。

伸びた投稿を読み込ませ、近い形の投稿を作る方法も話題になっています。投稿する時間帯は内容に合わせ、昼休みの12時には投稿を置く、私生活に関する投稿は夜に出すなど、読者がスマートフォンを見る場面を意識していました。これらはゲストの運用例であり、すべての読者に共通する最適時刻とはされていません。

文章では、読んだ人にどのような行動をしてほしいかを意識し、特に最初の3行を重視しています。冒頭で関心を持たなければ次の投稿へ移られてしまうためです。また、専門情報だけで硬い印象にならないよう、顔や実名を出さずに私生活の一面も見せていたと話しています。

- ・ 投稿の下書き作成と、1週間分のデータ分析にAIを使う。
- ・ 冒頭で読む理由を伝え、最後に促したい行動とのつながりを確認する。
- ・ 専門情報と人柄が伝わる投稿を組み合わせ、反応を見て調整する。

Xの前にあった、ライターとしての経験と分野の変更

動画の該当箇所 14:02 / タップして開く

ゲストは最初からXを仕事にしていたわけではなく、ライターとして文章を書く仕事を続けた後、活動の幅を広げるためにXへ進んだと説明しています。受託では依頼側がジャンルを決めることもありますが、自分のXではターゲットやコンセプトから自分で決める必要があり、その点で追加の工夫が必要だったと振り返ります。

ライターを始めた当初は文章が苦手で、当時はまだ生成AIを使っていませんでした。副業として始め、約6か月で初収益、その後の約半年を含めて1年ほどで月15万円になり、独立したと話しています。案件はクラウドワークスで探し、最初は自分が経験してきた野球など、知識のある分野の記事を担当していました。

その後、株式や投資を勉強しながら記事を書く分野へ移ったことが、本人の単価・収益を伸ばす契機になったそうです。AI導入後には執筆効率が上がり、ライターとしての収益が月50万円から月100万円へ増えたと語っています。これは本人の経験であり、そのジャンルに移れば同じ単価や収益になるという保証ではありません。

- ・ 最初は自分が知っている分野で執筆経験を積んだ。
- ・ 仕事の中で新しい分野を学び、扱える記事の幅を広げた。
- ・ 既存の執筆スキルにAIを加え、作業を効率化した。

受託から自分の発信へ広げる理由と、移行の目安

動画の該当箇所 22:10 / タップして開く

ライターとして収入があっても、納期や急な対応があり、自分のペースだけで働くのは難しかったとゲストは話します。Xへ移った動機は、さらに収益を増やすことだけでなく、私生活の時間を優先できる働き方を求めたことでした。

初心者にも先に受託の執筆を経験することを勧める理由は二つです。一つは文章に対してお金を払ってもらった経験を経験すること、もう一つは実際の案件を通して文章の種類や書き方を学ぶことです。対談では、成果が見えないまま発信だけを続けるより、収益を得る実感と技能を積み重ねる順番に意味があると整理されています。

移行の目安を尋ねられた際、ゲストは月100万円という固定額ではなく、生活を支える収入の土台ができ、お金への不安を強く抱えず挑戦できる時期を挙げました。受託を止めればその仕事からの収入も止まるため、土台がないままXに移って失敗すると生活に影響する、という現実的な理由です。

- ・ 受託で収益を得る経験と文章力を培う。
- ・ 自分主体の発信を始める前に、生活を支える収入の土台を確認する。
- ・ 『やる気が出たら動く』だけでなく、小さく行動することで意欲が生まれるという本人の考えも紹介されている。

実践の進め方

01 自分の経験を使える執筆分野を探す

動画の話を実践順に整理したものです。ゲストが野球の知識を生かしていたように、まず自分が知っている分野の案件を探し、実際の仕事を通して文章力と報酬を得る経験を積みます。

動画 20:30

02 Xで発信するジャンルと相手を決める

得意分野や扱うテーマを選び、誰に何を届けるアカウントなのかを決めます。ゲストが強調するジャンル選びと、ライターからXへ移る際に必要だったターゲット・コンセプトの設計に対応する手順です。

動画 7:47

03 同じ分野の投稿から自然な交流を始める

よいと思った投稿に感想を返信し、自分の読者にも役立つものを引用します。無理な交流を義務化するのではなく、届いた反応への丁寧な対応も続けます。

動画 6:28

04 AIで下書きと分析を行い、方向性を修正する

伸びた投稿や1週間分の運用データをAIに渡して投稿の土台と分析を作り、冒頭の見せ方や読者の需要とのずれを自分で確認します。自分が話したい内容だけに偏っていないか、過去の投稿も見直します。

動画 10:49

05 生活の土台を確認して発信の比重を増やす

動画では、固定の月収額ではなく生活を支えられる土台を移行の目安としています。受託を急に止める前提にせず、自分主体の発信へ広げるタイミングを考えます。

動画 28:00

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。まず私の執筆経験、得意分野、現在の収入の土台、使える時間、Xの運用状況を確認してください。その回答を踏まえ、動画のどの段階を参考にするかと、次に取り組む一つの行動を提案してください。投稿案を作る場合は、誰のどんな関心に応えるか、冒頭で何を伝えるかを説明し、収益や達成期間は保証しないでください。

資料について

- ・ YouTubeの日本語自動字幕を基に、挨拶・ 宣伝・ 繰り返しを省いて編集した要約です。タイムスタンプは参照箇所の開始位置です。
- ・ 収益、期間、稼働時間、AIで作れる割合は登壇者が動画内で語った事例・ 実感であり、検証済みの平均値や成果保証ではありません。
- ・ 運用方法やサービスへの言及は動画時点の内容です。最新の機能・ 条件・ 制度を確認した資料ではありません。
- ・ 字幕で人名の表記が一定しないため『ゲスト』と表記しています。欠落した数値や意味が定まらない箇所は補完していません。
- ・ 実践手順は対談の話を実践順に整理したもので、AI活用例は編集部の提案です。