

動画解説まとめ 25 / 実践者の事例

AIライター高橋さんに学ぶ 継続案件と単価の育て方

高橋さんの対談から、文章の仕上げ、媒体別の調整、応募の記録、継続契約を提案する考え方を整理。短い台本から実績を積み、周辺の仕事も任されるまでの流れをまとめました。

この動画の要点

長年ライターとして活動する高橋さんが、AIを取り入れた働き方と仕事の増やし方を話す対談です。収益の中心はLINE関連の文章と構築・運用で、文章に付随する仕事もまとめて提供しています。初心者向けには短い動画台本などから実績を積むこと、新規応募を続けながら継続案件を増やすことを紹介。AIの文章をどう直すか、応募結果をどう蓄積するか、単価をどう見直すかまで整理しました。

01 文章だけでなく、実際に使うところまで理解して提供する。

02 AIの出力を、媒体に合う言い回しや改行へ仕上げる。

03 継続案件を増やししながら、新規の応募も続ける。

04 募集文、応募文、結果を残し、改善の材料にする。

05 実績が増えたら、新しい仕事の条件を段階的に見直す。

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：【有料級】超初心者でも半年でできるAIライターで1日3時間で月収100万円稼ぐ方法を全部暴露!! 【AI副業】 【お金を稼ぐ方法】

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

収益の中心は、LINE周りの仕事をまとめて提供すること

動画の該当箇所 4:01 / タップして開く

高橋さんは、自分の仕事の8〜9割がLINEの構築や運用に関わり、残りに販売ページや動画台本などがあると説明しています。単に文章を一通書くのではなく、配信へ組み込むことや、バナーの文言、デザインの方角性を伝えることなど、周辺の作業もまとめて担当しています。

例として、飲食店のLINEへ登録した後に届くクーポンや、再来店を促す案内が挙がっています。文章がどこで、誰へ、何のために使われるかを理解し、その場面に必要な仕事を引き受ける構図です。この動画はLINE構築の画面操作を教えるものではなく、提供範囲の考え方を話す対談です。

月約100万円という紹介は、一件の大きな契約だけで成り立っているわけではありません。本人は、10万〜20万円ほどの仕事や継続案件があり、新規と継続がおおむね半々だと話しています。長年の経験と取引の積み重ねがある個別の働き方として捉えます。

- ・ 文章を書く。
- ・ 配信やページで使う形を考える。
- ・ 画像の文言やデザインの方向も整理する。
- ・ 単発の仕事と継続の仕事を組み合わせる。

AIに材料を渡し、人が読みやすく仕上げる

動画の該当箇所 8:00 / タップして開く

高橋さんは撮影時点でClaudeを主に使い、仕事ごとに依頼者やテーマの情報を入れて文章を書くと説明しています。過去には資料の内容を自分で頭へ入れる必要があった作業も、AIへ材料を渡して進めやすくなったと話しています。特定のAIが現在も常に最良という比較ではなく、本人の使い方です。

出力は体感で7〜8割ほどAIが担い、残りを人が直しているといいます。具体的には文末の言い回し、絵文字の追加や削除、改行、空白、強調する記号などです。文章の内容だけでなく、人が読んだときに引っ掛からないかを調整しています。

AIを使えるなら依頼者自身が書けばよいという疑問に対し、確認する人や時間が不足していることを挙げています。文章の良し悪しを判断し、直して完成させる部分まで任せられることが価値になります。生成ボタンを押す作業だけが仕事ではありません。

- ・ 依頼者やテーマに関する材料を、仕事ごとにまとめる。
- ・ AIの文章を読んで、言い回しや読みやすさを直す。
- ・ 完成原稿として、目的に合っているかを確認する。

媒体が変われば、文章の整え方も変わる

動画の該当箇所 17:18 / タップして開く

あべさんが高橋さんへ台本を頼む理由の一つは、その文章を動画で話すことまで理解して書いてくれる点です。文章としてきれいでも、声に出して読みにくい台本は撮影に使わずになります。高橋さんの原稿は、細かな調査だけでなく、話しやすさまで考えられていると評価しています。

高橋さんは、LINE、メール、長い動画、リールでは、改行や句読点、絵文字の使い方が違うと説明しています。例えばLINEでは、文字が詰まって見えないように改行を多めにすることがあります。媒体に合わせて整えることもライターの技術です。

この感覚は実務の中で学んだと話しています。提出した文章に修正が返れば、なぜ使いづらかったかを知る材料になります。同じ文章をどこへでも使うのではなく、実際の使用場面に合わせる経験を積むことが、次も任せたいと思ってもらう土台です。

- ・ 動画台本は、声に出して話しやすいかを見る。
- ・ LINEは、スマホで読んだときの詰まり方を見る。
- ・ メールやリールなど、使う場に合った形式へ整える。
- ・ 修正を、その媒体の判断基準を知る機会にする。

最初は短い台本などで、見せられる実績を作る

動画の該当箇所 13:02 / タップして開く

初心者の最初の一步として、高橋さんはリール動画などの短い台本を挙げています。文章量が比較的少なく、取り組みやすいことが理由です。あべさんも、新しいメンバーへ最初にリールの台本を任せた経験を話しています。短いから内容の確認が不要という意味ではありません。

仕事を探す場所としてはクラウドワークスが紹介され、案件をこなして実績を作る流れが示されます。これまでの仕事や資格など、得意な領域がある人は、その知識が文章の仕事に生きることも話しています。自分の経験をAIへ伝えて、強みを整理する使い方も考えられます。

一方、文章の仕事に応募したはずが、高額な講座への勧誘になったという話にも触れています。ジャンルの指定がない、何を書いてほしいかが曖昧などは、募集内容をよく確認するきっかけです。高橋さんの感覚による見分け方を、確実な判定法として扱うものではありません。

初回は実績を得るため低い条件でも経験するという意見が出ますが、極端に低い単価を続けることは勧めません。最初の一件と、継続して受ける条件を分けて考える必要があります。

- ・ まず取り組める分量の仕事を選ぶ。
- ・ 自分が持つ経験や知識を整理する。
- ・ 依頼内容と報酬条件を確認する。
- ・ 一件の経験を、次に見せられる実績へつなげる。

応募は、募集文と結果までセットで残す

動画の該当箇所 20:02 / タップして開く

高橋さんは、継続の仕事があっても新規の応募を止めず、自分が受けられる条件の案件へ応募していると話しています。一、二件だけで判断すると、たまたま不採用だったり、合わない募集だったりした場合に、そこで終わってしまうためです。受注できる範囲を考えながら、仕事を探す活動を続けています。

応募での基本は、募集文を読み、求められた質問へ答えることです。あべさんは発注した経験から、一週間に何本書けるかなどの必要な回答がないと、依頼できる量も判断できないと説明しています。ネット上の取引でも、相手が何を知りたいかを読む必要があります。

高橋さんは、募集文、自分の応募文、相手の情報、結果をスプレッドシートへ保存しています。受注したもののだけでなく、断られたものも残します。後からAIと分析する際に、何を変えると良いか考えられるようにするためです。応募の回数だけでなく、改善に使える材料を蓄積しています。

- ・ 募集の条件と質問を読む。
- ・ 自分が対応できる内容を具体的に答える。
- ・ 募集文と送った文章を残す。
- ・ 採用・不採用を含む結果を記録する。
- ・ 記録をもとに、次の提案を見直す。

継続は、初回の仕事と次の提案で作る

動画の該当箇所 24:06 / タップして開く

継続案件を得るコツとして、高橋さんは初回の仕事をきちんと行うことを挙げています。そのうえで、継続する場合の条件を自分から伝え、ほかに何を担当できるかも説明しています。一度納品した後、相手から次の連絡が来るのを待つだけではないという話です。

相手にとって、自分がどんな役割を担えるかを明確にすることも重視しています。文章を読んで終えるのではなく、実際の配信や制作の流れで困るところを理解し、そこを任せてもらえる状態を作ります。相手を不便にするという意味ではなく、仕事に必要な役割を継続して果たす考え方です。

AIを使ったこと自体が、継続の直接の理由になったわけではないとも話しています。AIによって作業時間は減っても、依頼者が見るのは完成物や対応です。技術の名前を売りにするだけでなく、任せた仕事が期待どおり進むことが土台になります。

- ・ 初回の納品と対応を丁寧に行う。
- ・ 継続する場合の条件を提示する。
- ・ 周辺で対応できる仕事も伝える。
- ・ 相手の仕事の中で、自分の役割を明確にする。

実績が増えたら、新しい仕事の条件を見直す

動画の該当箇所 25:00 / タップして開く

高橋さんは、最初のブログ記事は一文字0.7円ほどだったと振り返っています。現在もブログと販売ページでは仕事の単位が違い、販売ページは一文字いくらではなく、一式の価格で受ける例があります。同じ文字数でも、求められる役割や成果物が異なるためです。

既存の取引先へ値上げを伝えにくい場合は、新規の案件で少しずつ条件を上げていくという本人の方法が紹介されます。その頃には実績が増えており、最初の応募時より相手へ示せる材料もあります。単価だけを先に変えるのではなく、任せられる理由を積み重ねている点が大切です。

プラットフォーム上のレビューや認定も、信用を示す材料として話題になります。ただし認定条件は撮影時点の説明であり、現在の必要条件としてそのまま使うものではありません。対談全体では、短い仕事から経験を積み、継続を増やし、新規の条件を見直すという段階的な流れが示されています。

- ・ 仕事ごとの目的と納品範囲を理解する。
- ・ 実績と評価を蓄積する。
- ・ 新規の仕事で条件を少しずつ見直す。
- ・ 依頼者の修正や評価から、提供内容を改善する。

実践の進め方

01 最初の実績を作る

動画の対談を実践順に整理しています。短い台本など、内容と分量を理解して取り組める仕事を選びます。

動画 13:02

02 媒体に合わせて仕上げる

AIで下書きを作り、声に出す台本やスマホで読む文章など、用途に合う形へ整えます。

動画 18:00

03 応募と結果を蓄積する

募集文、応募文、相手の情報、結果を記録し、次の応募の改善に使います。

動画 21:01

04 継続と追加の仕事を提案する

初回の仕事を丁寧に行い、継続条件や対応できる周辺の作業を伝えます。

動画 24:06

05 新規案件の条件を見直す

増えた実績を示しながら、新しい仕事の範囲と報酬条件を段階的に考えます。

動画 26:01

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。

【編集部の活用例】この資料を根拠に、私のライティングの仕事を継続案件へ育てる方法を整理してください。記載外の補足は区別し、私の状況を質問してから進めてください。得意な媒体、実績、受けた修正、応募の結果を確認し、文章の仕上げで改善する点、継続時に提案できる仕事、次の応募で見せる材料を考えてください。登壇者の収益や作業時間を私にも保証しないでください。

資料について

- ・ 高橋さんとあべさんの対談を整理した資料です。
- ・ 月約100万円、1日約3時間という数字は、高橋さんの経験と既存取引を背景とした個別事例です。
- ・ 本人は外注費や営業利益の比率も別に説明しており、紹介された収入額がそのまま手取りを示すものではありません。