

動画解説まとめ 43 / 学び方・考え方

AI副業10選：最初の販売から、受注と発信へ進む

グッズ、LINEスタンプ、動画編集、note、SNSなど10種類を比較。実演された制作・公開の手順と、初心者が最初の販売経験を次の活動につなげる考え方をまとめました。

この動画の要点

2026年版のAI副業ランキングを、あべさんが挙げた選定理由と実演に沿って整理します。入門のグッズ・LINEスタンプから、動画編集、プログラミング、相談サービス、note、ライティング、YouTube、Instagramまでを収録。3Dプリントは将来への備えとして区別します。共通するのは、AIで作るだけで終わらず、相手に届け、反応を見て直すことです。順位や収益例を成功の保証とせず、自分がまず完成・公開できる一つを選ぶための資料です。

01 順位の基準は初心者向けか、再現性、最初の収益までの期間、収益の可能性。話者の実践・視聴者事例に基づく評価です。

02 LINEスタンプは、画像生成・説明文・公開申請・販売までを一通り経験する入門として勧められています。

03 AIの生成物をそのまま出すだけでなく、用途に合うかを判断し、エラーや表現を直す部分が仕事になります。

04 noteやSNSでは、自分の実体験、相手が抱える悩み、商品へ案内する流れを具体的にします。

05 学習量だけで満足せず、実在する成功例を観察し、制作・応募・公開・改善につなげます。

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：【完全神回】2026年最新無料で不労所得スマホだけでOK超初心者向けチャットGPT副業ランキングTOP10【チャットGPTでお金を稼ぐ方法】【副業おすすめ】【AI副業】

<https://www.youtube.com/watch?v=Kr4BmcUiwsM>

ランキングの見方：作る力と、相手に届ける力を分ける

動画の該当箇所 4:00 / タップして開く

この動画のランキングは、初心者が取り組みやすいか、再現性があるか、最初に1円を得るまでどれくらいかかるか、どの程度の収益が見込めるかという四つの観点で構成されています。市場全体を調査した客観的な順位ではなく、あべさん自身の経験や、視聴者・実践者の事例に基づく選び方です。上位だけを急いで始めるより、下位の小さな制作で販売までの流れを経験する意図があります。

前提として語られるのが、商品の違いが見えにくくなる「コモディティ化」です。AIで文章や画像を作れる人が増えても、その用途や価値がなくなるわけではありません。ただ、誰でも作れる同じようなものを出すだけでは、選ばれる理由が弱くなるという見立てです。自分の経験、相手との関係、届け方を加える必要があります。

あべさんは稼ぐことを「価値×届ける力」と表現します。これは収益を計算する公式ではなく、良いものを作るだけでは購入につながらないという説明です。動画中でも成果は保証できず、最初の一度で大きく稼げるケースはまれだと述べています。2026年の市場に関する期待や将来予測も、話者の見解として読みます。

- ・ まず小さく作り、公開し、誰かに使ってもらうところまでを一組の練習にする。
- ・ すべての副業を同時に始めず、自分の時間と目的に合うものを選ぶ。

10位・9位：グッズとLINEスタンプで、制作から販売まで経験する

動画の該当箇所 15:02 / タップして開く

10位の無在庫グッズ販売は、ChatGPTで作った画像をSUZURIに登録する実演です。「可愛い猫のイラスト」を生成して保存し、SUZURIの「作る」から「ショップで販売する」「その他のアイテムとまとめて作る」を選び、画像をアップロードします。Tシャツやステッカーなど販売したい商品にチェックを入れ、ペンのマークから画像の大きさ・位置を調整します。商品の製造や発送をサービス側に任せられる仕組みとして紹介されています。

商品説明はSUZURIのAI機能に画像の内容を伝えて下書きを作り、商品名と取り分を設定します。取り分は原価に上乗せされるため、大きく設定すると購入者の価格も上がります。動画では100円程度を足す例で販売を開始し、大きく稼ぐ方法というより、AIで作ったものを商品にする練習と位置づけています。原価のままでは販売者の収益にならない点も説明されています。

9位のLINEスタンプは、画像、文章、翻訳、申請、販売までを一度に学べる入門です。使うのはManusとLINE Creators Market。スタンプのテーマと個数を指定し、実演では自分の写真を添付して、本人が言いそうなセリフを入れた8個のスタンプを作ります。一般的な猫や犬だけよりも、本人の顔や口癖を使った方が、家族や友人の会話で使いたい理由を作れるという説明です。

動画で指定される個数は8・16・24・32・40個。画像の生成だけで終わらず、申請に必要なメイン画像・タブ画像なども含めたZIPファイルを用意します。Manusでも必要なファイルを忘れる場合があるため、AIが出したものを確認する工程が残ります。字幕だけでは配布プロンプトの全文は分からないため、この資料では操作と指示の要点を整理しています。

LINE Creators Marketではスタンプを選び、英語に加えて日本語などの説明欄を追加します。コピーライト、AIを使用した旨、販売エリア、自動で販売を開始する設定などを入力します。説明欄の画面をManusに送り、指定言語のタイトルと説明文を作らせる例もあります。実演では既存タイトルとの重複と文字数超過が発生し、エラー画面を送って修正し、日本語の一部は自分で書き直しました。

次にスタンプ画像の編集からZIPをアップロードし、リクエストを送って審査を待ちます。承認後は購入用URLを相手に渡します。「作ったので買って」と伝えるだけでなく、購入先まで案内して探す負担を減らすことも販売の練習です。実際に買ってもらえたら、絵の上手さだけでなく、自分が作ったこと、本人らしいセリフ、相手との関係など、選ばれた理由を振り返ります。

- ・ SUZURI：画像生成→商品と配置を選ぶ→商品説明・名前・取り分を設定→販売開始。
- ・ LINEスタンプ：相手が使いたいテーマを選ぶ→画像一式を用意→説明文と設定を確認→申請→購入用URLを案内。
- ・ エラーは画面や文章をAIに渡して修正を依頼し、直ったかを実際の入力画面で確かめる。

8位・7位：3Dは可能性を知り、動画編集は生成後の調整を覚える

動画の該当箇所 48:35 / タップして開く

8位のAI×オフラインでは、AIで作った3Dデータをプリンターで出力する例を紹介します。スタンプの絵を立体にしたもの、小物入れ、本を立てかける道具などが登場します。あべさんは以前から試してきたものの、古いモデルでは印刷に使えないデータが多く、最近になって形にできるものが増えたと話します。

大事なのは、ここを初心者向けの確立した収益源として扱っていないことです。実際に売れたパズルの例はある一方、ネット販売できるものを安定して作るのはまだ難しいという評価です。フィラメント代を考えると、普通の小物入れは100円ショップで買うのと同じくらい、あるいは高くなることもあると説明します。初心者は先にオンラインで制作・販売を経験し、余裕があれば触れる分野です。

簡単な流れは、ChatGPTに作りたい形のSTLデータを作らせ、ダウンロードし、3Dプリンター用アプリへ追加すること。実演では「スライス」で印刷用データへ変換し、「造形開始」からプリンターに送ります。エラーは内容をAIへ渡して相談します。紹介機種のA1 miniの購入額や材料費は本人の購入時点の例であり、機器の購入を全員の必須手順にはしていません。

7位の動画編集では、AIが下地を作り、人が見やすく直す仕事を説明します。Manusへ約2分の練習動画を渡し、字幕とカットを依頼したあと、SEやテレビ風の演出を追加するよう指示しています。一度の依頼で完成を期待するのではなく、生成物を見て追加指示を出す実演です。

Vrewでは「新規で作成」→「テキストから動画を作成」→「スタイルなし」と進み、台本を貼り付けます。通常の横動画は16対9、ショートやリールは9対16。縦動画は下部の説明表示と字幕が重ならないよう位置を調整します。音声を試聴して選び、背景画像の生成設定を行い、動画を作ります。台本はVrewでも作れますが、話者はChatGPTやManusで準備する方法を勧めています。

生成後は太く見やすいフォント、文字サイズ、色や輪郭を整えます。上側の文章欄で改行すると字幕の区切りを分け、下側では同じ字幕内の改行を調整する操作が紹介されます。読みにくい位置で文が切れていないか確認し、動画ファイルとして書き出します。動画内のAI解説映像も、一部の装飾やSEはプロに頼んだと明言されており、すべてが無調整で完成した例ではありません。

- ・ 3Dは実物を作る経験と、採算の合う商品を販売することを分けて考える。

- ・ 動画編集は自分のチャンネル用に作る方法と、依頼を受けて納品する方法がある。
- ・ 受託につなげる場合も、まず字幕の誤り・改行・見やすさを確認できる状態を作る。

6位・5位：小さなWeb制作と、自分が提供できる相談サービス

動画の該当箇所 72:36 / タップして開く

6位のAI×プログラミングでは、案件を受けて納品する方法と、自分で便利なサイトやアプリを作る方法を分けています。前者は不具合が起きたときの対応が必要なので、未経験からいきなり受注するのは難しいと説明します。初心者にはまず自分の用途で作って試す方向を勧めています。

Manusで作った実例は、書籍を紹介するランディングページ、投稿できる掲示板、Googleアカウントでログインする会員サイト、天気予報のサイトなど。書籍のページはAmazonの商品URLと紹介したい内容を渡して制作を依頼し、公開機能から閲覧用URLを発行する流れです。自分でサーバー等を別途設定しなくても、Manus上で公開できた例として示されています。

天気予報では、他のサービスの機能を利用する窓口であるAPIも紹介されます。サイトを作れることと、利用者を集めて収益を得ることは別であり、ここでもアイデアと届ける力が必要だと締めくくられます。ログイン等の機能が表示された実演であって、あらゆる用途の品質や運用まで確認した事例ではありません。

5位はAI占い・AI電話相談。相談内容をAIに渡して考える材料を得たうえで、自分の言葉で相手に寄り添って伝える仕事として紹介されています。回答をそのまま読み上げるだけでなく、自分が教えられることを相談サービスにする案も示されます。あべさん自身が以前、副業の方法を個別に教えていた話は、その具体例です。

ココナラの実演では「出品する」からビデオチャットを選び、AIの使い方を教えるサービスを作ります。入力欄の内容をManusに渡し、サービス内容・対象・形式を説明して、同ジャンルの販売例を参考にタイトル、説明文、画像を作るよう依頼します。文字数超過や不要な見出しを直し、生成された文をそのまま貼り付けないことも注意点です。

価格と提供時間、必須項目を設定し、用意された画像を追加します。実演では最初の依頼や評価を得るために低い価格から始める案が語られます。相談内容を知られたくない購入者もいるため、匿名で評価できる設定を紹介し、公開まで進めます。占いの正確さや効果が確認されたという話ではなく、提供方法と商品ページ作成の例です。

- ・ Web制作は、自分用の小さな用途を決めて制作・動作確認・公開を経験する。
- ・ 相談サービスは、AIが何を使えるかだけでなく、自分が相手に何を提供できるかを言葉にする。

4位・3位：noteを実践できる教材にし、ライティングで文章を見る目を育てる

動画の該当箇所 85:57 / タップして開く

4位のnoteは、投稿を始めやすく、無料の記事から有料の記事へ案内できる媒体として紹介されます。記事に関連するハッシュタグに加え、内容に合うお題やコンテストへ参加する案があります。あべさんは審査員を務めた経験から、知名度だけで選ぶのではなく、書き手の実体験や生活の変化が伝わる記事に心を動かされたと話します。

有料記事は、単なる情報の寄せ集めより、買う人の悩みを解決するカリキュラムにする考え方です。まず読者のスタート地点と、実践後のゴールを決め、その間に何をどの順で行うかを細かく書きます。動画のLINEスタンプなら「AIに少し触れたことがあり、LINEを使っている人」が出発点で、「スタンプを制作・公開し、誰かに買ってもらう」がゴール。登録、制作、申請、案内の手順を埋めるという具体例です。

有料記事だけを置いて待つのではなく、関連する無料記事を継続して公開し、もっと詳しく実践したい人へ有料記事を案内します。無料記事の質も前提です。動画中の価格帯や成功例は販売方法を説明する事例であり、その価格なら売れるという意味ではありません。

3位のAIライターは、クラウドソーシングでライティング案件を探し、応募し、AIで下書きを作り、人が修正して納品する流れです。あべさんが紹介した企画では、参加者529人のうち2週間で440人が実践し、その実践者の48%が収益を得たと報告しています。これは本人が述べた企画の結果で、初心者全体の成功率ではありません。

その企画ではライティングの案件を検索して、少なくとも10件ほど応募し、最初の実績を作ってから継続案件を目指すよう案内したと話します。低単価の案件から始める例もありますが、時間当たりの収益が低いことも本人が認めています。最初の価格のまま続ける話ではなく、発注者が価値を感じる納品を重ね、次の仕事へ進む意図です。

上位にしたもう一つの理由は、良い文章と悪い文章を見分ける練習になることです。例えばYouTube台本を納品し、修正点が返ってきたら、何が伝わりにくかったのかを理解してAIと書き直します。この往復で、生成された文章を評価する力を育てます。note、SNS、商品説明にも通じる一方、納品に作業時間が必要な仕事だという比較もされています。

- ・ 有料note：読者の出発点→到達点→必要な行動の順番→一つずつ実践できる説明。
- ・ AIライター：案件を探す→応募→下書き→人が確認・修正→納品→フィードバックを次に反映。

2位・1位：YouTubeは成功例の観察、Instagramは集客と関係づくり

動画の該当箇所 100:23 / タップして開く

2位のYouTubeでは、あべさん自身や視聴者の運営事例を挙げ、広告以外の商品販売等も含めた広がりを説明しています。本人の大きな売上の話は、登録者が少ない初心者でも同じ結果になる根拠ではありません。動画内で示される始め方は、うまくいっている同ジャンルを探す、その構成をよく研究する、使える時間を注ぐという三つです。

調べる例は金魚の飼い方のチャンネル。話者は、登録者数、複数動画の再生回数、コメントの付き方を観察します。登録者1,000人以上、数百回以上再生される動画が複数あり、コメントが多いことを目安に挙げますが、登録者数だけで実際の収益化状況が確定するわけではありません。特にコメントは、関心やファンの存在を見る材料として重視されます。

参考にする要素はタイトル、内容の組み立て、コンセプト、サムネイルの雰囲気、話し手の立ち位置です。あべさん自身は「一つ上の先輩」くらいの距離感を意識していると説明します。動画では強い言葉で模倣を勧める一方、丸ごとのコピーはしないと明言しています。完成動画を複製するのではなく、誰に何をどう伝えているかを観察する部分を学びます。

1位のInstagramは、リールによる新しい人との接点と、ストーリーズによる関係づくりを分けて考えます。話者は、短いリールで発信分野を伝え、ストーリーズでその分野に関連する日常や本人らしさを出す方法を説明します。発熱やスノーボードの投稿に反応が多かったという本人の例は、有益情報だけでなく、普段の姿にも関心が向けられることを示しています。

始め方は、まずリールを投稿し、フォロワーが増えてきたらストーリーズで商品紹介を行う流れです。話者は約100人を一つの目安にしていますが、その人数に達すれば必ず売れるという意味ではありません。アフィリエイトなら自分の商品がなくても紹介による報酬を目指せるという説明です。

最も重要な判断として挙がるのがジャンルです。大きなテーマ一つを選ぶだけでなく、自分の経験・得意なものと組み合わせます。あべさんの例はAI×副業。スピリチュアルなら何でもよいのではなく、その中で自分は誰のどんな悩みに向き合えるかを具体的にします。Instagramの詳しい運用は別資料で説明するとされ、この動画内では全手順を網羅していません。

- ・ YouTube：同分野の実在するチャンネルで需要を観察し、企画・見せ方・立ち位置を研究する。
- ・ Instagram：リールで知ってもらう→ストーリーズで関係を育てる→必要な人に商品を紹介する。
- ・ 顔出しの有無だけで判断せず、誰がそのアカウントを見続ける理由を持つかを考える。

次の一步：頭の中のイメージを、実物の観察と公開に変える

動画の該当箇所 124:21 / タップして開く

まとめでは、前述のライティング企画で収益を得なかった人の日報を見たところ、動画視聴や読書、リサーチだけで終わる傾向があったと話します。これはその企画についての話者の観察です。学ぶこと自体を否定するのではなく、今日の学習を何の制作・応募・公開に使ったかまで確かめることを勧めています。

終盤は「猫の絵」の例で、頭の中にある一般的なイメージだけで勝負する問題を説明します。猫だと分かる絵を描けることと、商品として選ばれることは同じではありません。同様に「Instagramがよいらしい」「占いが好き」という印象だけで似たアカウントを作っても、実際に選ばれているアカウントの構成や届け方を学べているとは限りません。

そこで、実在する運営例をよく見て、何を学ぶかを具体化し、自分の制作に反映します。LINEスタンプなら申請・案内まで、ライティングなら応募・納品まで、SNSなら企画・投稿まで進めることが、この動画全体の着地点です。売れなかったときも、商品、相手、見せ方、案内のどこを変えるかを考える材料になります。

ランク外の話では、メルカリ、ブログ、楽天ROOM、Threads、TikTok、Xなどについて、話者が規約や競争、購入へのつながり方を理由に評価を下げています。これらの媒体全体が利用不能になったと確認されたわけではありません。過去動画と順位が異なる点は、動画時点での本人の判断が変わったものとして読みます。

- ・ まず一つ選び、今日完成・公開・応募するものを決める。
- ・ 参考例を見たら、取り入れる構成や表現を具体的に言えるか確認する。
- ・ 学習した時間だけでなく、実際に出したものと得られた反応を振り返る。

実践の進め方

01 動画の話を実践順に整理①：最初の小さな商品を決める

初めてなら、動画が入門として勧めるLINEスタンプを候補にします。身近な人が使う場面を思い浮かべ、自分の顔や口癖、趣味など、選ばれる理由のあるテーマを決めます。

動画 34:58

02 ② 画像と説明文を作り、申請する

Manusでスタンプ画像と必要なファイルを用意し、LINE Creators Marketの入力欄を埋めます。重複タイトルや文字数超過などのエラーは画面をAIに伝えて直し、ZIPのアップロードと申請まで進めます。

動画 41:26

03 ③ 購入先まで案内し、選ばれた理由を振り返る

審査後は購入用URLを案内します。制作だけで終わらず、相手が探さずにたどり着けるようにし、買ってもらえた場合は本人らしさや使い道など、購入理由を考えます。

動画 47:23

04 ④ 次に受注へ進むか、自分の発信へ進むか選ぶ

ライティングなら案件を探して応募し、修正・納品の経験を積みます。YouTubeやInstagramなら実在する同分野の運営例を調べ、企画・見せ方・自分の立ち位置を具体化します。

動画 93:00

05 ⑤ 成功例を観察し、一つの制作に反映する

YouTubeの例なら、登録者数だけでなく、再生されている動画やコメントを確認します。タイトルや企画、話し手の距離感などを研究し、丸ごと複製せず自分の動画へ反映します。

動画 103:09

06 ⑥ 学んだことを実際の行動につなげる

今日見た動画や読んだ記事を、何の制作・応募・投稿に使ったか振り返ります。情報収集だけで終わっていたら、選んだ副業で次の一工程を実際に進めます。

動画 124:21

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、AIの利用経験、週に使える時間、得意なこと、発信や販売の経験、最初に達成したいことを質問してください。その回答から、この資料にある副業を2つまで比較し、最初に完成・公開・応募する一つと一緒に決めてください。順位や紹介された収益を私の予測収益に置き換えず、動画にある手順と、私が追加で確認する必要のある点を分けてください。最後に、今日取り組む一工程と、終わったと判断できる具体的な状態を示してください。

資料について

- ・ YouTube自動字幕の全編をもとに、具体的な手順と比較の理由を整理しています。画面の詳細や配布プロンプト全文は、各時刻から元動画で確認してください。
- ・ 順位、収益事例、成功の見込み、AIや市場の将来像は動画内の話者の評価・報告です。第三者による実績確認や、読者の収益の保証を示すものではありません。
- ・ 操作画面、無料枠、料金、審査条件、規約、配信の仕組みに関する説明は動画時点のものです。実際に利用する際は各サービスの現行条件を確認してください。
- ・ 動画中の買い取り企画、特典、クーポン等は公開当時の案内です。本資料で現在の受付や提供を約束するものではありません。
- ・ 実践手順は動画の話を実践順に整理したものです。AI占いの紹介は、占いの効果や回答の正確さを裏づけるものではありません。