

動画解説まとめ 45 / 学び方・考え方

書籍の告知と、 実用書の読み方・発信媒体の使い分け

書籍の受賞投票を呼びかけた告知動画を、当時の案内と継続して参考にできる話に整理。AIを使いながら読む学び方と、YouTube・noteの役割分担をまとめます。

この動画の要点

本動画は、あべさんの書籍が「読者が選ぶビジネス書グランプリ2026」にノミネートされたことを知らせ、投票やレビューを依頼する告知です。新しい副業の収益化手順を解説する内容ではありません。本資料では当時の投票実演を記録しつつ、実用書を手を動かしながら読む方法、編集に時間をかける動画と速報向けの記事を使い分ける考え方、読者の要望を次の制作へ取り入れる姿勢を整理します。過去の依頼を現在の募集案内としては扱っていません。

- 01 主題は書籍のノミネート報告と投票依頼であり、AI副業の新しい稼ぎ方の実演ではない。
- 02 実践型の本は、読了の速さだけでなく、途中で何を作り、AIに何を伝えたかで学びを見る。
- 03 編集した動画で詳しく伝えることと、文章で早く伝えることを分ける発信計画が語られる。
- 04 視聴者から次の動画や書籍への要望を募り、今後の制作へつなげようとしている。

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：ヤバいことが起きました

https://www.youtube.com/watch?v=_OG5D_6sOy4

何が起きたのか：書籍のノミネートを知らせる動画

動画の該当箇所 0:00 / タップして開く

あべさんは、自著『2か月で月30万円を実現する 超初心者でも稼げるAI活用法』が、読者の投票で選ぶビジネス書の賞にノミネートされたと報告しています。本の実用性や有益さを読者が判断して投票する形式だと説明し、受賞に向けて協力を依頼することが動画の中心です。

背景として、YouTubeで副業を紹介し始めた頃には、活動を疑わしく見られることもあったと振り返っています。その後、KADOKAWAから出版できたこと、本が売れたこと、賞の候補に選ばれたことを、自分の活動が認められたようでうれしいと話しています。

動画時点ではノミネートの報告であり、受賞したという結果発表ではありません。また、書名に含まれる期間や収入、本人が説明する発行部数は、読む人に同じ成果を約束する数字ではありません。

- ・ 動画の目的：当時の投票と書籍レビューへの協力依頼。
- ・ 継続して参考のできる話：実践型の学習、発信媒体の役割、視聴者とのやり取り。

当時の投票実演：迷いやすい部分まで画面で示す

動画の該当箇所 2:16 / タップして開く

動画では、案内を短く済ませるだけでなく、公式サイトを開いて投票の流れを実演しています。対象の本がビジネス実務部門にあること、ページ下部の投票ボタンから進むこと、メールアドレスと所属を入力することを示しています。個人の場合は、当時の画面で所属欄へ「個人」と記入すると説明しています。

投票は複数の部門に分かれており、読んで良いと感じた本があれば選び、該当する本がなければその部門では投票しない選択肢を使っています。自分の本だけに限らず、別の著者の本も実際に選ぶ様子が含まれます。最後は選んだ書籍を確認し、利用規約への同意を経て確定するところまで見せています。

この実演で具体的なのは、部門ごとの選択が必要なことや、読んでいない部門をどう進むかまで示している点です。「簡単にできる」と伝えるだけでなく、視聴者が操作途中で迷いそうな分岐を画面上で説明しています。本資料では当時の操作の記録として整理しており、今から投票するための案内にはしていません。

- ・ 動画に出る抽選特典、受付画面、投票条件は当時の案内です。
- ・ 動画内でも本人による投票の扱いに迷う発言があり、本資料で大会規則の適否を確定していません。

実用書は、読むことと試すことを行き来する

動画の該当箇所 6:40 / タップして開く

レビューがまだ少ないと感じる理由について、あべさんは、以前「全部読み終わってから書いてほしい」と伝えたことが影響しているのではないかと話します。ただし、これは本人の推測で、読者の行動を調査して確認した原因ではありません。

その説明の中で、書籍は文章を読むだけで完了するものではなく、AIを操作しながら進める形式だと述べています。最初にLINEスタンプを作ってAIの基礎に触れ、その後、穴埋め式のプロンプトへ自分の情報を入れ、AIに自分を知ってもらおうという流れを紹介しています。

本のページ自体は読みやすくしていても、途中で実際に作る時間があるため、実践しながら読むと時間がかかるという説明です。読了までが長いことを、そのまま理解が遅いことや、学習が進んでいないことと同一視しないための話として読めます。

この動画には、スタンプ制作の全操作や穴埋めプロンプトの全項目は収録されていません。そのため、本資料だけでその二つを完成させられる手順書ではなく、実用書を使う時の学び方を示す部分としてまとめています。

- ・ 最初の成果物：AIで作るLINEスタンプ。
- ・ 次の活用：自分の情報をAIへ伝え、その後の相談に使う。
- ・ 読む、作る、自分に当てはめるという複数の作業を含む学習として捉える。

動画と文章で、詳しさと速報性の役割を分ける

動画の該当箇所 14:23 / タップして開く

後半では、2026年の発信計画として、YouTubeだけでなくnoteにも力を入れたいと話しています。従来のnoteは有料マガジンを中心にしていた一方で、新しいAIの話題を知らせる記事は無料で公開したいという予定です。

その理由は、AIの新情報には早く伝えたい内容がある一方、チャンネルの動画は編集に手間をかけるため、情報が出た日に撮影し、その日のうちに公開することが難しいからです。そこで、早く届けたい内容は文章で出すという役割分担を考えています。

これは、全ての情報を同じ媒体・同じ作り込みで出そうとすると、情報の速さと制作時間が合わなくなるという具体例です。動画で丁寧に見せたいことと、短い文章でも早く知らせる価値のあることを分ける計画として理解できます。

投稿頻度についても、準備期間には一時的に本数を減らし、その後に再開・増加させたいと説明しています。ここで挙がる日付や投稿本数は撮影当時の予定であり、その後に全て予定どおり実施されたかを示す報告ではありません。

- ・ 動画：編集を加え、操作や内容をまとめた形で見せる。
- ・ 文章：新しいAIの話題を早く伝えるために使う計画。
- ・ 媒体を増やす理由が、単なる投稿先の追加ではなく、伝えたい内容と制作速度の違いにある。

自分から依頼するだけでなく、相手の要望も受け取る

動画の該当箇所 16:15 / タップして開く

最後にあべさんは、自分のお願いを伝えるだけの動画になったので、逆に視聴者から自分へ頼みたいことも教えてほしいと呼びかけます。今後見たい動画、翌年に取り組んでほしいこと、執筆中の二冊目に加えてほしい内容などが例として挙げられます。

視聴者の希望を聞くことを、自分のような発信者の仕事だと説明しています。ここには、発信者が決めた内容を一方的に出すだけでなく、受け手が必要としていることを次の制作の材料にするという姿勢があります。

ただし、この動画は要望を募った段階までで、集まった意見をどう分類し、どれを採用し、結果がどう変わったかまでは示していません。要望を聞く提案と、その後に実施された成果を混同せず、対話の入口の例として読めます。

- ・ 依頼の具体例：次に見たい動画、今後の活動、書籍に追加してほしい内容。
- ・ 過去のコメント募集やレビュー依頼を、本資料の読者への現在の依頼には置き換えていません。

実践の進め方

01 本を読みながら、実際に一つ作る

動画で紹介された学習の流れを整理。書籍では、まずAIでLINEスタンプを作り、AIの基礎に触れる形式だと説明されています。具体的な制作操作はこの告知動画には含まれていません。

動画 6:40

02 自分の情報をAIへ伝える

スタンプづくりの後、穴埋めプロンプトに自分の情報を記入してAIに渡す流れが紹介されています。原文の全項目は動画にないため、実際に使う場合は該当する書籍の内容を確認する必要があります。

動画 6:40

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。私が今読んでいる実用書や教材、試した内容、途中で止まっている場所を聞き、読むだけで終わらず作って使うための次の行動と一緒に整理してください。発信の相談なら、扱う話題、速報性、動画編集に使える時間、文章で伝えられる内容を質問し、媒体の使い分けを考えてください。資料にない書籍の手順を創作せず、過去の投票・レビュー依頼を現在の案内として出さないでください。

資料について

- ・本動画は2025年末の書籍告知と今後の発信計画を扱っています。投票・抽選・レビュー依頼・投稿予定は当時の内容です。
- ・ノミネートと受賞、発信の予定と実施結果を区別しています。部数やレビュー件数は本人が動画内で説明した当時の数字です。
- ・新しい収益化手順の実演はありません。実践手順欄は動画中で説明された書籍の学習の流れであり、書籍の全内容を再現したものではありません。