



## 1年目から月商7桁に到達したライターの実験記（1）1円ライターです らなかった人生のはじまり



### 1円ライターですらなかった人生のはじまり

はじめまして。名もなきライターといいます。私はその名の通り、無記名の書き仕事が多に多い、名もなきウェブライターです。しかし、売上は月7桁。つまり、100万円を超える月が多くなっています。

一本当に？一読者を騙そうとしてない？一高い情報商材を売りつけられるんじゃないの？

と思われるのは納得です。

私も売上を証明する手立てを持たないのですが、試しにライター仕事が多く集まっているクラウドソーシングの「ランサーズ」を内部検索してみると、私の名前と写真が1～5位以内に出てきます。依頼が集まっているサイトですと上位ですから、仕事の引き合いです。その他にも、ブログやツイッターから仕事をいただきます。

今回は、全6回の連載で、私がどうやってライター1年目から月7桁（けた）を実現したのか、そのストーリーとノウハウを織り交ぜてお送りしようと思います。ただ自慢を読むだけだとつまらないですね。だから、きっとあなたの副業のヒントになるよう書いてみます。

### 「ランサーズ」に出会う

私がWebライターという仕事に出会ったのは、2013年のことでした。愛読している「Chikirinの日記」に、クラウドソーシングのランサーズが紹介されており、常に読んでいたブログなので、疑いなく登録しました。

ランサーズは、仕事の依頼と受注のマッチングサイトです。今思えば、こうしたマッチングサイトは、仕事の民主化という意味合いがあります。そもそもインターネットというものは、さまざまなものを縦から横にするのです。

たとえば、フリマアプリの「メルカリ」とその決済である「メルペイ」を考えてみます。

メルカリは売買の民主化の側面があります。これまでは、店が売っていたものが、相互に売り合い、買い合いができるようになります。セカンドマーケットの他に、お互いに評価しあうという仕組みが整っています。民主化ですね。

さらに、これがメルペイになって、街で決済できるようになりました。これも従来はクレジットカード会社から縦に“信用”を与えられていたのが、横になっています。

このように、ネットにあるサービスはすべて従来型の縦から権威に与えられていた何かを、横にして民主化する働きがあるのです。

文：名もなきライター