

PERSONAL DEVELOPMENT

自分の サービスで 生きていく。

個人開発の教科書

MENTA株式会社 代表

入江 慎吾

個人開発は
最高に楽しい!!

プロダクト
をつくる
すべての人に

30個の個人開発経験から生まれたサービス
が成功するまでのリアルなストーリー。



はじめに

自分のサービスで生きていけるようになるまで つくることの原点

真夜中のインターネット

福岡にでてきて遊び呆ける

WEB制作会社で学んだこと

デザインを学ぶ

プログラミングを学ぶ

サービスの運営を学ぶ

つくったアプリが全国3位にランクイン

フリーランスで必死に生きる

個人開発における発信力の重要性

クライアントと直接仕事をする

順調に売上を拡大していく

受託開発をストップ

どんなプロダクトをつくればいいのか

まずは数をつくろう

本気の個人開発

3ヶ月以内につくる

オープン前にユーザーを集める

オープン初日にバズる

はじめての売上

プロダクトとマネタイズ

ユーザーが減っていく日々。危機感。

ユーザーインタビューは宝

ついに迎えたPMFの瞬間

サービスだけで生きていけるようになった

チーム開発

M&Aでサービスの売却を経験

個人開発で売却までいたったサービス

サービスを育てる

個人開発に役立つ情報

個人開発の流れ

①アイデアをストックする

②ビジネスモデルを考える

③フィードバックをもらう

④開発してリリース

成功確率を上げるためにできること

個人開発は自分で作るべきか

オウンドメディアを育てる

オウンドメディアのコンテンツ問題

コツはSNSの特性に合わせるということ

YouTubeチャンネルを伸ばすコツ

個人開発でおすすめの書籍

顧客起点の経営

ストーリーとしての競争戦略

「3か月」の使い方で人生は変わる

天才たちの日課

なぜ、あなたの仕事は終わらないのか

プロダクトを作るときに使っているサービス

SendGrid <メール送信>

Stripe <決済>

OneSignal <プッシュ通知>

Intercom <ユーザーサポート>

GitHub<ソース管理>

AWS<サーバー>

redash<データ分析>

Figma<デザイン>

心地よい働き方を求めて

**1日12時間はたっていた僕が、1日3時間に減った理由
さいごに**

はじめに

自分でサービスをつくって自由に生きていきたい。フリーランスになってから10年、気がつけば受託開発に追われる日々。たしかに売上は順調に伸びていくものの、物足りない日常が過ぎ去っていく。

「このまま受託開発をずっと続けるのか？・・・いや、やっぱり自分でサービスをつくって生活できるようになりたい」

心の声に従うまま、**受託開発を完全にやめることを決意**。収入を断つという思い切った決断で、新しい仕事も断り、退路をたってサービス開発に専念。結果、いろんなプロに直接相談できるサービスM E N T A（メンタ）がヒットし、月100万以上の売上を達成。サービスを作って生きていく目標を達成することができたのでした。その後、M & Aにて上場会社にジョイン。いままサービス成長させるべく、奮闘している毎日です。

自分で考えたものがたくさんの人に使われて、サービスがあってよかった！と言ってもらえる。**サービスをつくる毎日**は控えめに言っても最高です。

この本は僕のこれまでの個人開発で学んだ失敗や気づきなどの知見を網羅的にまとめたものになります。これから個人開発をはじめたい、つくっていて成功させたいと考えているすべての開発者に捧げます。

自分のサービスで生きていけるようになるまで

つくることの原点

僕がなぜ個人開発に関心を持っているのか、その原点は小学生の頃にさかのぼります。

最初に自分で作ったものとして思い出に残っているのはミニ四駆のモーターと消しゴムを組み合わせた「電動消しゴム機」でした。正直なところ、消しゴムを手で持って消したほうが早いし実用的では無いのですが、**試行錯誤自体がとても楽しく、さらに完成したものを親に見せて「すごいね！」と喜んでもらったのが強烈に記憶に残っています。**

小学校に入ってから絵を描くことが好きで、その影響で4コマ漫画を書くことにはまっていました。マンガは人に見てもらえなければ意味がありません。書いたものをクラスみんなに回して順番に読んでもらう。友達からは「面白かった！入江くんまた続き書いて～」と言われて、また続きを描く。これは**サービスを作ってユーザに使ってもらい、フィードバックをもらう、これと同じことだなと思います。**

高校生に入ってから電気科に入ったのですが、そこでは授業で使うため、ポケットコンピュータと言われる携帯用小型コンピュータを購入します。これがおもちゃとして最高でした。

中にBASICという言語が入っており、**プログラムを書くことができました。**プログラムを書いてポケットコンピュータで実際に動かすことができました。これがとても面白くて、当時はインターネットもなかったので、先生に聞いたり、本屋さんで情報を探しながら自分で小さなミニゲームを作って遊んでいました。

授業中も教科書を立てて、こっそりプログラムを書く毎日。そしてまた作ったものをクラスの友達に渡してゲームで遊んでもらう、そこで遊んでるのをみてバージョンアップしたり、また次のゲームを作ったりしていました。

これらのつくること、それを誰かに使ってもらって反応をみること、これが僕の楽しさの原点でいまも続いていることです。だからこそ、こういうことだけをやって生活していけたらいいな、と思います。

真夜中のインターネット

高校時代にドリームキャストというゲーム機ではじめてインターネットと出会いました。1999年、まだインターネットを使っている人が少ない時代です。インターネットとの出会いは衝撃的なもので、はじめはオンライン対戦で大富豪を遊ぶことに没頭し、つぎにメールやネットサーフィンにはまります。

長崎県の五島列島で生まれ育ったのですが、インターネットを知っている人もほとんどおらず、島の外の人たちとコミュニケーションをとれること自体がとても新鮮だったことをよく覚えています。

当時は電話回線でインターネットにつないでおり、ネットに繋いでいる間は電話が使えません。家族が寝ている夜中がゴールデンタイム。毎日真夜中までインターネットにつなぐ毎日。日に日にインターネットの世界に入り込んでいきました。

やがて、自分でもホームページをつくりはじめるようになります。とあるアーティストが好きだった僕はファンサイトをつくり、掲示板やコンテンツを作成していました。はじめはDreamcastしかなかったのでブラウザでジオシティーズというホームページ作成サービスを通して、直接HTMLを書いていました。コントローラーでの入力めっちゃくちゃ苦労しました。

当時流行っていたカウンタと呼ばれるユーザーが訪問するごとにカウントされていくプログラムがあります。毎日学校から帰ってくるとカウンタが上昇していて、どのくらいのユーザーが見てくれたのかわかるのですが、たくさんのユーザーに来てもらうにはどうすればいいだろうと考え、相互リンクを依頼したり、Yahooディレクトリ登録に掲載されるため申請したりしていました。（当時は申請してもほぼ通らず難関で、そのかわり掲載されると相当なアクセスが入っていました）

そうこうしているうちに自分で工夫してやれる範囲が増えていき、この世界はとてつもなく奥深く
て可能性があると感じていました。だからこそ、「**将来はインターネットに関わる仕事につくぞ！**」
と決めたのです。

福岡にでてきて遊び呆ける

高校卒業後は島を出て、福岡にあったIT系の専門学校へ通い出します。しかしその専門学校はIT全般を学ぶ学校で、ホームページについての授業は1週間に1時間程度でした。親のいない生活、いきなり田舎から都会へでてきたことの開放感、いろんなものが重なり勉強どころではなく、遊ぶことに呆けている毎日でした。

しかし卒業が近づいてくるとともに危機感を感じます。学校での授業ではなく家に帰ってから自分でWEBサイトをつくっていました。ふと「そうだ、WEBサイトをつくる会社に入れるかもしれない」そう気づいて、YahooでWEB制作会社を探し片っ端から電話をかけてアルバイトとしていれてもらえないか話をしていました。

電話したら「いまからきていいよ」ということで即飛び込んだところ、その時代、学生で自分でWEBサイトをつくってる人も少なかったからか、即採用してもらい、翌日からアルバイトがはじまったのでした。

WEB制作会社で学んだこと

この制作会社にアルバイトで入り、そのまま就職することになります。最初はデザイナー志望として入ったのですが、最終的にはさまざまなスキルを学ばせてもらいました。この経験が、いまの自分の基礎になっています。

デザインを学ぶ

実は入社直後から大変な毎日が待っていました。社員も数人しかいない会社で、入社して早々に先輩デザイナーが入院してしまい、いきなり実践でWEBデザインをすることになったのでした。

なんとかデザインはつくるのですが、社長やクライアントからも何度もダメ出しが入ります。せまってくる納期と戦いながら毎日が修羅場でした。

それでも、いろんなデザインをみて真似てみたり、ダメ出しを直していく中でデザインのルールやパターンがだんだんとわかっていきました。それまでは芸術的なセンスが必要な職種なのではないかと思っていましたが、どうやらそうではないなということに気づきます。

商業デザインでは目的とターゲットが明確に決まっています。そこから逆算すれば、わかりやすく情報を見せるために、なにを優先させるのか、削るのかが決まるということが理解できました。

デザインに大事なのはその理解であり、まずはクライアントへのヒアリングだったり、リサーチによる業界やターゲットに対する理解度が大半を占めます。あとは見せ方は自分の中でどれくらいいいデザインパターンを持っているかどうかです。

経験を積んでいくほどに、次第にクライアントへも説得力のあるデザインを提案することができるようになっていきました。デザインも最初のうちは3案ほどつくって出していたのですが、最終的に1案しかださないようになります。

理由は3案もだされるとクライアントが迷ってしまうということもありますし、つくる時間もかかります。目的が見えているのであれば、作る段階では試行錯誤するものの、最終的には最高のデザインひとつでよいはずです。

そこまでしていれば提案時には理由と根拠が明確なので自信をもっていますし、説明ができます。説明ができないものは変更指示のとおりに変えていかなければならず、迷宮に迷い込んでしまいます。このようなことをデザインを通して学んでいきました。

プログラミングを学ぶ

デザインに慣れてきたころ、次に待っていたのは先輩エンジニアの退職です。

社内でエンジニアは一人しかいなかったため、会社にとってはピンチでした。これまでにクライアントから引き受けているシステムのメンテナンスや追加開発もあります。さらにその制作会社では自社で会員制情報配信サービスを運営していました。

「入江くん、プログラム勉強してみる？」

社長からの一声で「できるかわからないけど、やってみるか！」と勉強をはじめます。プログラムの難しさもわからないまま、まずはやってみることを決めたのでした。

当時自社のWEBサービスで使われていたPHPというプログラム言語をまずは勉強も兼ねて社内システムをつくることからはじめました。今のサイボウズのようなグループウェアで、掲示板、カレンダー、日報、メールなどが社内で使えるシステムです。いきなり全体をつくったのではなく、最初に掲示板をつくり、カレンダーをつくり...というように拡張させていきました。

先輩エンジニアからは「掲示板にはすべての基礎がつまってる、だいたいのシステムは掲示板を大きくしたようなものだから、まずは掲示板をつくってみよう」と言われ、そこからスタートしました。たしかに入力、保存、検索などいろんな要素をコンパクトに学べます。

はじめてつくった掲示板、書き込んだものが表示される・・・それだけで飛び上がるようにうれしかったのを今でも鮮明に覚えています。プログラムって楽しいなと思いましたし、自分には向いているかもしれないと思いました。

しかし勉強には苦勞しました。まずは自分で調べてみるとしても、そのころはPHPの本もあまりなく、ネットでも情報が少ない時代でした。開発が進むたびに、わからないことがでてきて、その都度、先輩エンジニアに相談していました。そうこうしているうちに徐々に理解が深まり、自分でつくれる範囲が増えてくると、ますますプログラミングが楽しくなりました。

実はこの時のことがMENTAの原体験になっています。一人だとつまづきやすい、でも先輩に相談できる環境があればとても助かる、そしてそういう環境がない人もいるはず。そのためにつくったオンラインサービスです。僕もサポートがなければ習得できていたのかわかりません。

そうして完成した社内サービス。利用者は社員なので、目の前にいてフィードバックをくれます。新しい機能を追加すると「入江くん、すごいね！」といってもらったり、バグを聞いてすぐに直した

り。サービスづくりの楽しさに目覚めた瞬間でもありました。

自分がつくったシステムを直に使ってもらい、喜んでもらえる、褒めてもらえるのは最高にうれしかった思い出があります。フィードバックをもらって改善すると喜んでもらえる、この体験は今でも変わっていません。

サービスの運営を学ぶ

制作会社では自社で不動産会社向けに競売不動産の情報を配信するサービスを運営していました。会員は数百社、毎週情報を更新してWEBで見れるようにしています。いまでいうサブスク形式の料金体制で運営していました。当時はめずらしかったと思います。

競売不動産とは住宅ローンを組んで支払えなくなった債務者が債権者によって裁判所を通して競売にかけられた不動産です。毎週情報が裁判所で公開されるのですが、**当時は裁判所にある書類をみなければその情報を知ることができませんでした。**

この不便を解消するサービスで、自分たちで毎週裁判所に行って書類をスキャンし（本当に重たいスキャナーとPCを持って行ってスキャンをしてました・・・）、持ち帰ってPDFに変換して入力をしていくというハードな作業で、社員みんなでやっても週2日はかかる大変な仕事です。

WEB制作会社でデザイナーとして働くつもりで入ってきたデザイナーは「**こんなのデザイナーの仕事じゃない**」といってやめていく人もたくさんいました。僕はそういう意識はあまりなく、仕事にはすべて目的と価値があり、この情報を買ってもらってるから売上がなりたって給与に反映されている、その仕事を少ない人数で分担するのは当たり前のことだと考えていました。

結果的にエンジニアだから、デザイナーだから、にこだわらなかったおかげで新しい経験とスキルを身につけることができたと思っています。

競売不動産情報サービスのユーザーは不動産会社さんなのですが、営業と一緒に同行して飛び込み体験したり、電話でのサポートをしたり、請求書の送付をしたり、なんでもやってきたのですが、これらは今の自分を形成する基礎になったと感謝しています。

会社にいるうちは失敗してもノーリスク。やったことがないからこそ手を挙げて経験することで、自分自身を大きく成長させてくれます。若いうちほど失敗をしろ、というのは本当だなと思います。

僕の経験したことで言えるのは、自分の職種にこだわらず「なぜやるのか？」目的を認識し、手段として必要なら何でもやるという姿勢で臨めば、自然と新しいチャレンジにぶちあたり、結果的に自分自身も大きく成長することができます。

サービス運営ではエンジニアとして新規機能の開発やメンテナンスを行っていました。日々、会員様からの問い合わせ対応を行ったり、当時はサーバーも貧弱でしたので、たまに負荷で落ちてしまうことがあったりして緊張することも多かったです。バグも多く、修正してばかりだったのですが、安定していき、愛着も湧くようになります。

マネタイズやビジネスモデルの仕組みを学べたことも大きかったです。ユーザーがどこに価値を感じてお金を払うのか。これは実際に自分で営業にいてサービスを売り込むからこそ、生の声を聞いて理解することができました。つまり、ユーザーの解像度が高かったのです。ユーザーは安く

ても、そこに何らかのメリットがなければ100円であっても払いません。逆に魅力を感じれば相応の価格なら喜んで支払います。

このようにして制作会社ではデザイン、プログラム、サービス開発という幅広いスキル・経験を積みまけてもらい、その後のフリーランスとして生きていく素地をつくることができたのです。

つくったアプリが全国 3 位にランクイン

制作会社に入って 10 年、仕事にも慣れたころ、i P h o n e が日本でも発売されました。

i P h o n e は、当時から画期的でしたか、何より A p p S t o r e を通じて**世界中で自分が作ったアプリを販売できる**という点がとても魅力的でした。これは面白そうだと思い、そこから猛勉強がはじまります。

毎日家に帰ってきたらテレビもつけず、本を片手に勉強しながら深夜まで開発。よく寝落ちしていました。当時はアプリ開発の黎明期で、本も情報も少なく、調べても英語でしか情報がでてきません。

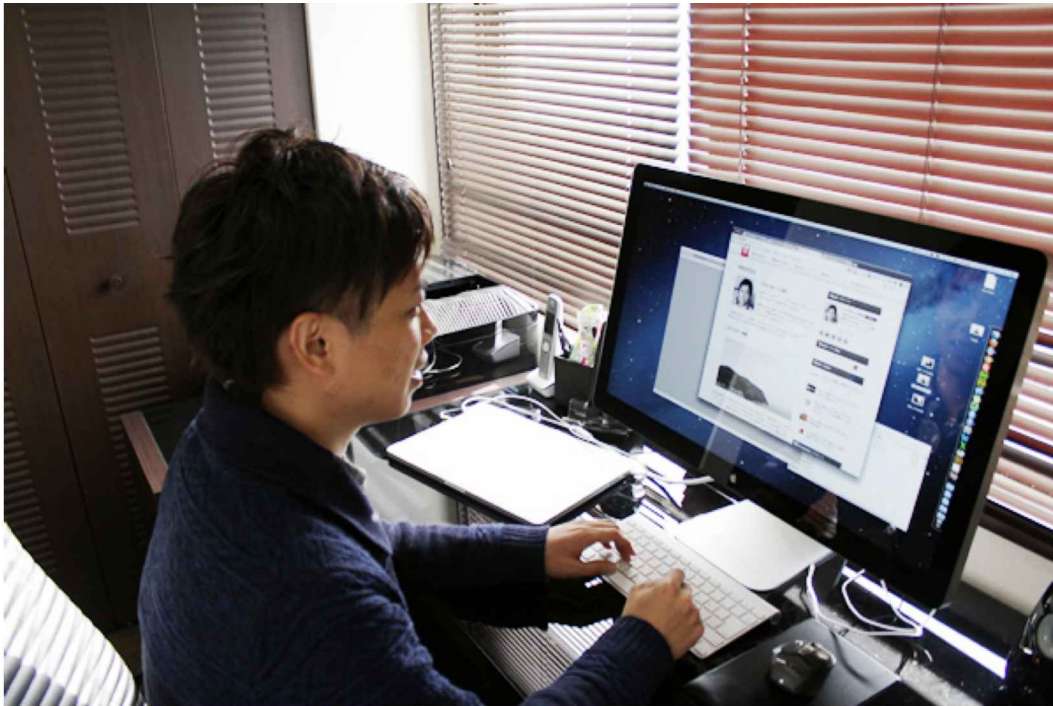
言語もSwiftではなく当初はObjective-Cという言語で、PHPに慣れきっていた僕には馴染みがないもので覚えるのに苦労しました。同じ問題を 1 週間解決できずに苦しむこともありましたが、それでも**自分がつくったものが手のひらのスマートフォンの中で動いていることに驚きと感動がありました**。（MENTAがあればもっとスムーズだった）

そうしてようやく苦労して出したアプリが、なんと日本の A p p S t o r e で全国 3 位まで上昇（当時は大手の参入も少なく、個人でつくったアプリが上位にちらほら入っていました）

自分が作ったアプリが世界のどこかでダウンロードされ、S N S でも口コミがたくさんでくる・・・これまでに味わったことがないエキサイティングな体験でした。この経験がきっかけとなり「**自分が作ったアプリで食べていけるようになれば最高なんじゃないか？**」と思い、会社を辞め、フリーランスとして独立したのでした。



当時作っていたサービスたち



フリーランス当時の写真

しかし、現実はそう甘いものではありませんでした。勢いよく独立したのはいいものの、つくったアプリはランキングが落ちていき、次につくったアプリも鳴かず飛ばず。

なんとフリーランス 1 年目は仕事がなく、ひたすらWEB サービスやアプリの開発をしていました。最初の 1 年で 10 個以上のプロダクトをリリースしたにも関わらず、収益が生まれるプロダクトはひとつも生まれなかったのです。

フリーランスで必死に生きる

とにかく生計をたてねば・・・と焦った僕はひたすらブログの更新を続けます。インターネットで仕事をとるしかないと考えたのです。そしてアプリ開発の技術ネタをつぎつぎ投稿した結果、検索エンジン経由でアクセスが増えていき、ブログを通して仕事の依頼が舞い込むようになりました。そのときに、つくったプロダクトが実績として評価され、仕事の依頼につながりました。プロダクトそのもので収益はでてなかったものの、個人開発は実績にもなるし、自分のスキルアップにも繋がります。

個人開発における発信力の重要性

ブログを続けたおかげで仕事を獲得できたのですが、同じように個人開発のマーケティングにおいても発信力を高めることがもっとも合理的で効果が高い手法です。プレスリリースなどで取り上げてもらえるのは運ですし（ほぼない）、広告はお金がかかります。

一方でSNSやブログは自分の頑張り次第でいくらでも伸ばせますし、SNSやブログで自分を知ってくれている人がいればいるほど、応援してもらえる、見てもらえるチャンスが増えます。

ちなみに、現在の僕のTwitterアカウントは1万フォロワー、YouTubeチャンネル6,000人、noteが4,000フォロワーとなっています。これは1日してそうなったわけではなく、投稿を続けた結果で時間もかかっています。

とはいえ、何から始めればいいのかかわからないと思います。「投稿するネタがない」これは最初の壁ですが、たとえばPRとしてはじめる場合でも、ターゲットユーザーを意識して投稿内容を考える必要はありません。ネタが限定的になりすぎてしまい、続かないからです。また、すごい実績

がなくても大丈夫です。僕自身がそうですし、目標を掲げて積み上げていく最中に学んだことをシェアしていけばいいと思います。

とにかく最初は継続することが第一なので「続けられるコンテンツ選び」がもっとも重要です。自分が人より詳しいこと、興味を持っていること、またはこれまでに体験・経験してきたこと、このような人に聞かれれば答えられるコンテンツを発信していきましょう。

まずは毎日投稿する時間をつくる、件数をノルマとするところからです。最初はだれもみていないので反応がありませんが、見る人にとって少しでも有益なコンテンツを届ける気持ちで続けていけば一人、二人と増えていくはずです。

どんな投稿が反応がいいかだったり、書き方は続けていくことで学んでいけます。とにかく即結果を求めるのではなく、コツコツ積み上げていく気持ちが大事です。

クライアントと直接仕事をする

仕事がなかった時代、代理店経由の仕事も引き受けていました。いわゆる下請けの下請けみたいなものです。

その当時、サテライトサイトといって、SEOのためにキーワードごとにミニサイトをつくる、というような仕事がありました。単価も信じられないくらい安い上にボリュームはとても多い。しかも、やる意味を感じられない、といった中での仕事は苦痛でした。

この仕事に限らず、僕自身は納得した上で仕事をしたいタイプです。なぜこれをやるのか、他にいい方法があるかも？もっとこうしたら？を提案しながら仕事をしたい。しかし、代理店などを挟

むとこちらから**提案の余地がありません**。すでに決まった決定事項がおりてきて、そこに「こうしたらどうか」のような意見をはさむスキマはなく、淡々と作業をするしかなかったのです。

このような経験から**直接クライアントとやりとりできない仕事は引き受けないようにしよう**と決めたのです。作業に入る前の段階から打ち合わせに入って、解決策と一緒に考え提案し、納得した上で仕事にとりかかったほうがパフォーマンスも出せるし仕事も楽しく取り組めると思っています。せっかくフリーランスになったのなら、自分が納得するスタイルで気持ちよく働くことはとても大事だと思います。

順調に売上を拡大していく

それからブログ経由で仕事は順調に増え続け、忙しさは増していきました。ここで、フリーランス時代に収入を増やすために意識していたことも参考になるかもしれないので紹介します。

①ストック収入をふやす

いまは環境変わってますが、当時はブログは仕事を受けるためのツールでありながら広告もいれていました。フリーランスでの受託開発は受注の波があり、収入が多いときもあれば少ないときもあります。そのリスクをなるべくフラットにするための**ストック収入を増やす**ということを意識していました。

2012年に開発したCLOUD PAPERというサービスもサブスクで展開していましたし、WEB制作の仕事にしてもアフターフォローということでメンテナンスの月契約をしたり。なかでも後半は「顧問エンジニア」というスタイルを考えて提案していました。

これはいままでは見積→受注の単発の流れですが、月契約にしてもらい月に○時間、○万円で御社の顧問エンジニアになりますというものです。まるで社員のような形で複数の会社と契約することができ、月々のベースが安定しました。

②自分へ投資する

フリーランスは体が資本。日々の健康も大事です。毎日8,000歩以上歩く、筋トレをする、食べるものを意識するといった健康面に加えて、未来への投資を行うようにしていました。具体的には本を買うのはお金をおしまないですし、勉強する時間を確保して新しい技術やビジネスノウハウを学んで実践していくようにしていました。

中でもやはり個人開発は技術面でも学びが大きかったです。新しい技術ややったことがないことに挑戦する。たとえば自分でサーバーをたててみるとか、メール配信サービスを組み込んでみるなど、通常の実務案件ではなかなかやらないような経験を積むことができました。

③リソースを増やす、アウトソーシングする

もともと人に任せるより自分でやってしまいたい人だったのですが、仕事が抱えきれない量になってしまい、フリーランスの業務委託メンバーを探して手伝ってもらっていました。いきなり正社員だと固定費がかかりますが、フリーランスなら状況にあわせてリソースの増減が容易です。しかも即戦力。つねに自分自身の時間に余裕をもたせることで未来への投資や計画、準備に取り組んでいきます。

④リスクを減らす

トラブルにならないよう、例えばあらかじめ「受注時5割、納品時5割」などのルールを徹底していました。受託時に5割の着手金を支払ってもらい、最後に残金支払ってもらってから納品すると

いうルールです。これだけでよくある支払いトラブルは避けられます。金額が大きいほど、さらに3分割するなど。

これらは制作会社時代に学んだことなのですが、結局は大きなトラブルもなくフリーランス時代を終えることができました。

このようにして、年々売上は伸びて法人成りもし、順調に拡大していましたが、忙しい毎日の一方でこんなことが頭をよぎりました。

「これって自分が本当にやりたかったことなんだっけ？」

受託開発でクライアントに喜ばれる。それは素敵なことなのですが「そろそろ自分がやりたいことのために生きてもいいんじゃないか」と考えたのでした。

自分が本当に実現したいこと、それは自分で考えたプロダクトをたくさんの人に喜んでもらえる。そしてそれだけで生きていけるようになること。これが実現すれば最高だな・・・そんな思いから受託開発を完全にやめることを決意したのでした。

それまでも受託をやりながら自社開発をしていましたが、どうしても受託開発を優先してしまい自社開発を進めることができませんでした。まとまった時間を確保して専念しないと、本気で自分のサービスをつくることはできないと思ったのです。

受託開発をストップ

15年つづけてきた受託開発を完全にやめる、それまで仕事を獲得するために積み上げてきたものをやめてしまうことに対して、やはり大きな不安と葛藤はありました。

クライアントにも「やめる」と公言してしまえば新しい仕事の依頼はなくなります。サービスの立ち上げに失敗すれば、収入がなくなってしまう。しかし「1年は貯金もある。1年やってみてダメならまた戻ればいい」そんな気持ちで決意を固めたのです。



入江 慎吾 / いろんなプロに相談MENTA

@iritec_jp · [フォローする](#)



受託の仕事は全部アウトソーシングすることに決めました。

はっきりいって、自分に入るお金はめっちゃ減りますが...WEBサービス開発だけに集中します。先に資金がつきるか、サービスがヒットするか、どうなるか。

生き様をTwitterで流していきますので、応援ください🔥

午後2:46 · 2018年4月16日



15



返信



リンクをコピー

[Twitterでもっと読む](#)

そこで最初のサービスとして考えたのがM E N T Aでした。当時プログラミングスクールが盛り上がっていたのですが、安くとも30万以上はかかるものばかりで、プログラミングを学んできた僕としては独学とスクールとの間があるといいのでは？と考えたからです。

僕の新人時代を思い返してみても前述したとおり、プログラミングで困ったときに相談にのってくれたり、課題をだしてくれる先輩がいました。クライアントに提出するまえに厳しいチェックをいれてくれる先輩がいて、そのおかげで成長することができました。

フィードバックをしてくれる存在がいて、とてもありがたい。なぜなら自分自身を客観的に見るのは難しいし、ともすれば現状維持のままだいようとしてしまうからです。とはいえ、そんな「いつでも相談できる環境」が整っている人ばかりじゃないだろうと思ったのです。

つねに後ろからサポートしてくれて、困った時に相談できる存在。この環境をオンラインでマッチングできるようにしたかったのです。そんなところから「スキルを教えてくれる人と、教えてもらいたい人を結び付けられないか」というのが最初のアイデアとして生まれました。

どんなプロダクトをつくればいいのか

個人開発の相談にのっているときに「つくりたいアイデアがありません」という相談もよく聞きます。

そこで僕は「まずは自分が使うものをつくりましょう」とおすすめしています。その理由は「顧客像が明確＝的を得た課題解決ができる可能性が高い」からです。ひとことでいえば解像度が高い状態でスタートできます。

それだけではありません。プロダクトはリリースしてすぐにヒットする場合は稀で、成功するまでに時間がかかるものです。多くのプロダクトはP M Fといわれるプロダクトマーケットフィットを目指します。（プロダクト（Product）が適切にマーケット(Market)のニーズに合っている(Fit)態のことを意味します）

これは**自分の頭の中からはじまったアイデアとマーケットとのズレを修正していく作業**です。そのために一度出したものを反応を見ながら、ピボットしていき、フィットさせるサイクルを何度もまわしていきます。

ひとつの**プロダクトが本当に成功するまでには10年はかかる**と考えています。そのためには長く関われるテーマを選ぶ必要があります。**関心がないものは粘ることができないからです**。自分が使うプロダクトというのはその点でも**関心が強いテーマであり、条件を満たしています**。

例えば僕が開発したC L O U D P A P E Rというオンラインで見積・請求書の管理ができるサービスがあります。これは2012年当初、フリーランスになった僕自身が**自分のためにつくったシステムがはじまり**でした。

当時はエクセルで見積書、請求書を管理していたのですが、同じような見積もりや、同じクライアントへの見積もりなどを作る際に過去の見積を参考にすることが多く、エクセルでは探すのに時間がかかって**不便を感じていました**。そこから自分で検索システムをつくったのがはじまりです。

やがて、システムを使い続けていくうちに「これは**同じようなフリーランスや小規模事業者にとって便利なものかもしれない**」ということに気づき無料公開をはじめます。

その後、数百ユーザーに使ってもらいながらフィードバックを集め、数年後に**万全を期して有料化した**のでした。このサービスは月額課金でしたのでフリーランスの収入の並を安定させてくれる収入源へと育ちました。ちなみに現在はM E N T Aに集中するため、M & Aで売却しています。

まずは数をつくろう

なにはなくとも、まずは作って世に出すことが全てです。サービスがヒットしてすごいですね！と言われますが、僕自身もえらそうなことをいっておきながら30個もつくっているうちの1つか2つなんです。

この数字を高いと見るか低いと見るかですが、新規サービスを成功させることは、当然ながら、かんたんではありません。しかし、僕自身、ヒットしたサービスは最後の後半に達成しており、つくるたびに確度が高まっていくことを実感しました。

テクニックも多少はありますが、それよりも「どんなユーザーに対してどんなプロダクトを届けるか」、ここを起点に考えられるようになったことがヒットにつながった成功要因だと考えています。

「いづれつくろう」「思いついたらつくろう」では永遠にはじまらないので、まず**成功なんて考えずに、とにかくはじめてみる**ことが大事なことです。その際に、そもそもの心構えとして「**90%失敗する**」という前提で考えておきましょう。だしてみないとわかりません。

最初から失敗して当たり前な気持ちでのぞめば、粘ることができます。この粘りがサービスにおいてはとても大事で、ユーザーにフィードバックをもらって方向転換し、市場にフィットさせることでヒットにつながるというのがサービスを成功させる道です。

本気の個人開発

話は戻ります。そうして「よし、やろう」と決めてスタートしたものの、完成するまでの3ヶ月は「失敗したらどうしよう・・・」という不安に襲われつつ、不安をかき消すように開発に没頭していました。だしてみるまでどうなるかわかりません。それでもこのサービスには自分の原体験があり、**必ず困っている人はいるだろうという手触りはありました。**

3ヶ月以内につくる

ちなみに僕が作る場合はどんなに長くても**3ヶ月ほどで初期リリース**をだすことを心がけています。逆に言えば、そのくらいのサイズに機能を検討し工数を調整してしまいます。3ヶ月以上長いとだれてしまいますし、1年かけて出したものが全くニーズがなかったら目も当てられません（そしてこれはよくあることです）。それよりは、**なるべく早めに市場にだしてユーザーからフィードバックをもらう方がはるかに良い**と思っているからです。

短い工数でつくるためのコツは3つあります。

①コアな機能以外は後回しにする

開発を進めていく中でこれもあった方がいい、というアイデアがどんどん出てきますが、**リリースにあたって本当に必要なものに留めるように**しています。まずはリリースすることを優先し、そこからの改善案としてタスクだけ予定にいれていきます。**ただし機能だけあってもユーザーには伝わりませんので、キャットコピーや使い方はきちんとわかるようにしないとけません。**

②完璧を目指さない

ソースコードの綺麗さよりも、**動くことを重視**してつくります。使われ出してから徐々に改善していけばいいと思ってます。まずは「動くものをリリース」を優先します。

③最初から全てをシステム化しない

例えばCLOUD PAPERには請求書の郵送機能があるのですが、当時は郵送依頼をうけて毎日手動で印刷、投函をしていました。

1 件あたり数十円の利益なので、普通に考えると効率悪すぎる話ですが、**まずちゃんと使われるかどうかを確認してからシステム化しても遅くありません。**この自動郵送機能にしたって実装するには数ヶ月かかります。月に100件超えたあたりから自動化しました。



請求書の作成をもっとカンタンに！

美しい見積書・請求書をかたんに作成・管理。
作成した見積請求書は1通170円で発送まで行えます。

いますぐ無料で試してみる

CLOUD PAPER

必要最低限かつコアな機能を実装して、まずはリリースを目指しましょう。

オープン前にユーザーを集める

M E N T A はマッチングプラットフォームサービスですので、教える人と教えてもらう人がいないとは始まりません。そのためにまず「教えてくれる側のメンターを探さなきゃいけない」ということが最初の課題でした。システムだけでいても商品がなければ価値が生まれようがないからです。

そこで、メンターをT w i t t e r で募集することを思いつきます。実際にツイートしたところ、なんと200名近くの方に事前に参加していただくことができました。（50名で考えていたのですが、それ以上の反響でした）



入江 慎吾 / いろんなプロに相談MENTA

@iritec_jp · フォローする



＼テストユーザー募集／

開発中のMENTAを使っただけの方を50名募集！

「だれかの先生になったり、生徒になれる」
をコンセプトに
月額定額でプログラミングを教えたり、英語
を教えたり、
専門知識を副業にできるサービスです。

ご協力いただける方はいいねを！応援いただ
ける方はリツイートを！

The poster for MENTA Test User Recruitment features a blue header with the text "だれかの先生になったり、生徒になれる。" and "MENTA テストユーザー募集". Below the header, there are several sections: a list of benefits for users, a list of professions that can be monetized, and a call to action. The text on the poster includes: "「だれかの先生になったり、生徒になれる」をコンセプトに月額定額でプログラミングを教えたり、英語を教えたり、専門知識を副業にできるサービスです。", "例えば...プログラミングを教える、起業の相談・アドバイスを、Skypeで会話をする。副業のはじめから始める。", "5月中の完成に向けて猛烈に開発中...", "テスト段階から使っただけの方を50名募集します！", "主婦でもサラリーマンでもフリーランスでも、スキマ時間で自分が得意なことを誰かに教えることができるのって最高の世界の中だと感じます。教えられる方にも褒められる。", "例えばプログラミングを覚えようとスクールに通うと20万と、なかなかのお金がかかります。それならば自分でネットやネットで独学で覚えたいという社会人・学生さんは多いです。でも、ちょっとしたことでつまづいた時に聞ける人がいないのです。そんな時に聞くことができれば、最高のアドバイスをもらえるメンターがいれば心強いです。", "日本中でスキルを教えたり、教えられたりするやさしい世の中が実現できればいいなと思っています。"

午前7:01 · 2018年4月19日



Twitterで会話をすべて読む



208



返信



リンクをコピー

16件の返信を読む

MENTAの事前ユーザー募集

そうしてどうにか「オープンした時にメンターがいない」問題を解決できました。結果的にユーザーを集めることができたのですが、この手法はユーザーを集めるだけでなく、ニーズ調査としても役に

立つテクニックです。

僕自身、大きな反響があったことで自信を深めました。フォロワーが少ない場合でも、知り合いや、ターゲットとなる属性の人をさがしてDMを送ってお誘いするという手もあります。まずはサービスがなりたつため、もしくは課題を解決しているかを確認するために少数のコアなユーザー集めからはじめましょう。

オープン初日にバズる

オープンが近づくほどに不安は増していき、眠れない日が続きました。そしてむかえた運命のオープンの日。いざ公開してみるとその日は8, 000人ものアクセスがありました。これには**事前**に登録してくれたメンターさんの力も大きかったです。

実は**事前**にメンターとして参加していただける方を **f a c e b o o k** グループに招待し、完成していく経過をシェアしながら、**事前**に登録してもらったりフィードバックをもらいながら開発を進めていたのです。

そんな背景がありましたので、オープン時にはメンターさんからもシェアをしてもらい、多くの人に知ってもらうことができたのでした。とてもありがたいことでした。

はじめての売上

そしてなんと・・・初日から9万円の流通がありました（売上は1万5千円ほど）。金額よりも、契約が発生したことに感動しました。いくら、いいね！と言われても本当にお金をはらってくれるかどうかはわかりません。売れてはじめて、価値・ニーズがあるのだ、ということを実感できます。

結果、初月の流通額は約70万ほどでした。売上にして約12万円。初月から売上があることは期待していなかったもので、本当に驚きました。それまで数々のサービスをだして失敗してきていたので、もっと時間がかかるだろうと思っていたからです。

プロダクトとマネタイズ

これまでの開発知見をもとにプロダクトの収益化パターンについてまとめてみました。なお、スマホアプリの場合はプラットフォームが課金パターンを用意しているので基本買い切りかサブスクの2つになります。

●広告モデル

難易度：高

例：メディア、SNS、ナレッジ型コミュニティなど

昔ながらのGoogleアドセンスが主流。ただし数十万PV／月で数十万稼げるレベルなので、相応にアクセスが見込めるモデルじゃないとむずかしい。直接スポンサー広告契約でだす方法もある。

●売り切りモデル

難易度：中

例：インストール型ソフトなどの売り切りタイプ。

最近では少ないですが一昔前はソフトを売るといえばこれしかなかった。スマホアプリが出た頃はこちらが主流でしたが、最近はフリーミアムモデルでサブスクを掛け合わせたものが多い。

●サブスクモデル

難易度：低

例：freee、Netflix...

今もっとも多いタイプ。月額制で課金。stripeなどの決済サービスで個人でも導入がしやすくなった。toB向け、toC向けどちらでも。個人開発で小規模に開発費を稼ぎつつ継続開発を狙うのに向いてる。

●手数料モデル

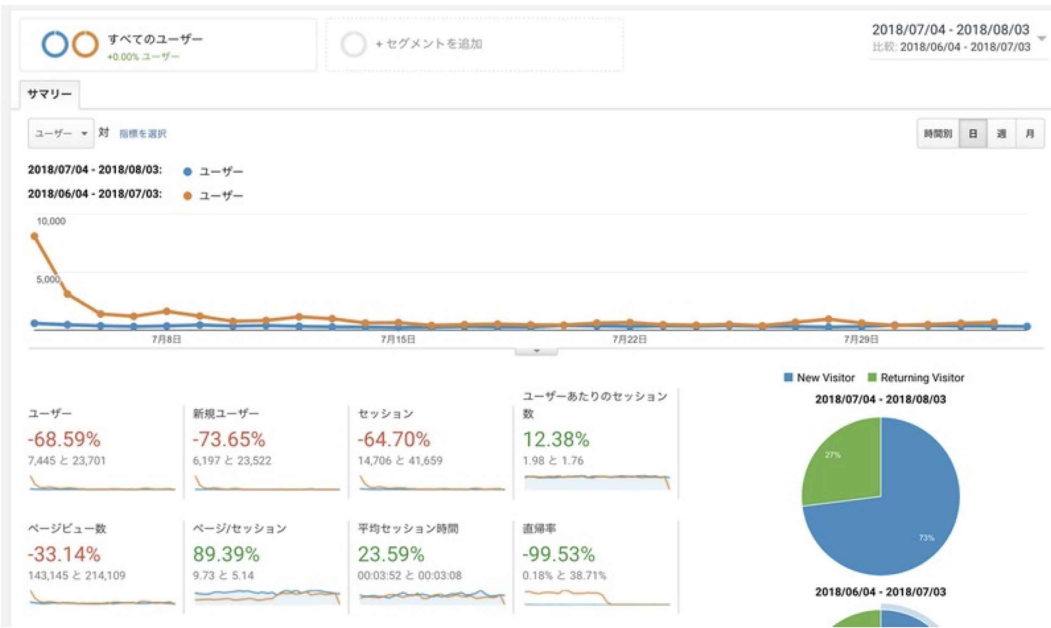
難易度：中

例：メルカリ

プラットフォームサービス型で売り手と買い手などをマッチングさせ、その手数料で稼ぐ。最初に買い手と売り手を集めないとネットワーク効果が生まれず成り立たない。そこを解決できるかどうかが最初の壁。

ユーザーが減っていく日々。危機感。

このままいけるぞ！と思っていましたが、初日こそバズったものの、**2ヶ月目の売上もほぼ同じ70万円になりました。**サブスクモデルで積み上げが増えていかないのはまずい・・・と焦りました。



アクセスがガクンと落ちている

画像のアクセス数をみると怖さがわかると思いますが、**ユーザー数が3分の1近くに減っています**。日に日にアクセスが落ちていくのを見るのは、精神的にかなりきつかったです。

そしてここから、場当たりのことを繰り返していきます。

とにかく「**動いてどうにかしなきゃ**」という焦りがありました。公式ツイッターはじめたり、キャンペーンをやったり、思いつくかぎりのことをなんでも試していました。

しかし、単にPRして注目を集めたいがだけの動きになっており、**本質的なユーザーに目が向いていませんでした**。

いま、ふりかえてみれば、**残っているユーザーさんのことを深掘りして、もっと本質的な戦略を考えるべきだったのです**。新規の集客ばかり考えるのではなく、ユーザーさんにメッセージを送って意見を聞いてみるとか、今使っているユーザーさんを中心にした施策を打つべきでした。

唯一よかったことは、実際に自分が教えてほしいメンターさんを探して契約したこと。これは定期的にやっています。例えばマーケティングなどアドバイスをもらったり。自分自身が使うことで、使いづらい点などを改善することもできました。

ユーザーインタビューは宝

MENTAではいまでも継続してユーザーインタビューをつづけています。実際に使っているユーザーさんの声はとても貴重です。**運営で考えていたこととは違う使い方やニーズを見つけることができ**

るからです。本当の課題はなんなのか、解決できているのかを定期的にヒアリングしていきながら、機能開発に反映させています。

運営だけで企画すると失敗することが多いのはユーザー理解・解像度が低いからです。まずはとことん使っているユーザーさんを観察して、その人達がどうしたら喜ぶのか、不便を感じずにすむのかを起点にしましょう。

ついに迎えたPMFの瞬間

オープンしてから売上が上がるようになったものの、4-5ヶ月が過ぎたころ売上が鈍化してしました。焦って状況をしらべてみると、**実際につかっているユーザーのほとんどがエンジニアであること**がわかりました。

さらにTwitterで検索してみると...

- ・progateをやった後の実践にメンターをつけるといい
- ・ポートフォリオをつくるのにいい
- ・自走 + メンターをつける方が良い
- ・プログラミングスクールより格安に学べる

というような声が多く書き込まれていることに気づきます。

独学だと厳しいけどスクールほど高額なお金は払いたくない、自走 + α でがんばりたいと思っている人に刺さるサービスだという、MENTAの価値をここで気づいたのでした。

山崎 謙吾 @kyochiyamaura
Udemy + Mentaでメンター見つけてプログラミング学習って案外効率的かも。Udemyは割と頻繁にセールをやってて、そのタイミングなら1200~1500円で購入できる。メンターに月に1~2万円かけたとしてもプログラミングスクールよりはだいぶ安い。自分でモチベーションコントロールできるならありかもなー。

道野 大輔 @michihiro_daisuke
TECH::EXPERTさんもWEB CAMP PRO さんもまた値上げしてる！
月額受講料が60万円。
私が入った時は40万円だったので大幅値上げ。
この値段でオススメするかというと、正直借金するくらいならMENTAとかでメンター探すのをオススメする。
金があるなら行った方がいいけど。
午後3:53 · 2019年4月12日 · Twitter for iPhone
23件のリプライ · 121件のいいね

かづたか @kazutaka_dev
プログラミング学習に関して一番後悔してることは「人に聞ける環境を作るのが遅かった」
なんですよ
今もし初心者に戻ったら、ここはなるべく早く作ると思う
スクールは費用もそこそこするのでハードル高いがMentaやココナラを使ったり、インターンへの応募なんかを真っ先にやる気がする
午後7:00 · 2019年7月28日 · Hootsuite Inc.
20件のリプライ · 248件のいいね

ひぐし @higashiyama
コストよくエンジニアになりたい人は
①参考書買ってその通りに作ってみる
②慣れてきたら作りたいものを作る
③わからないところはMENTAやteratailで聞く
普通に1万もかからないはず。スクールの1/30の価格で鮮度の高い情報が得られるはず
午後11:55 · 2019年1月21日 · Twitter for iPhone
15件のリプライ · 74件のいいね

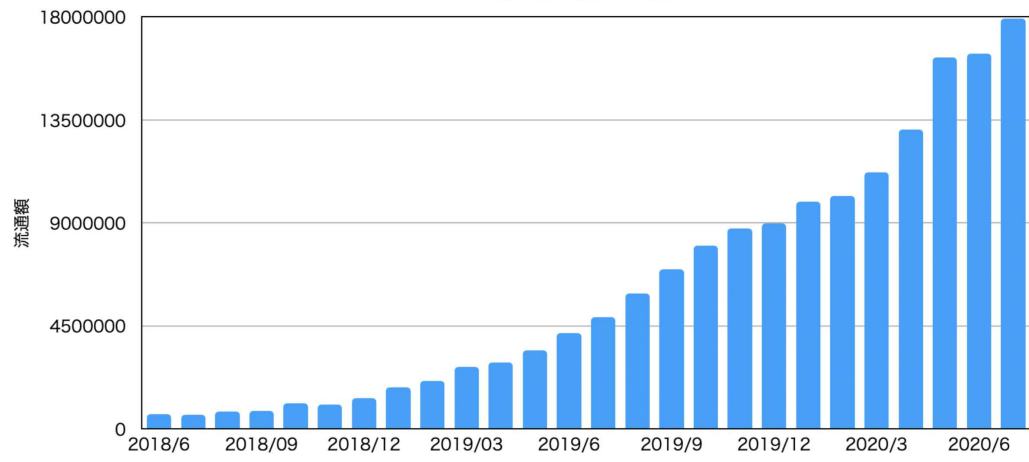
Twitterで書き込まれていた口コミ

それまでのMENTAはさまざまなカテゴリのメンタリングをPRしていたのですが、実際に集まっているのはエンジニアが多かったのです。

これらがすべてリンクしたことで「プログラミングを学ぶならMENTA」というコンセプトに集約させ、キャッチコピーだったりカテゴリの優先づけや発信をエンジニアよりに強めていきました。

その結果、一層プログラミングメンターが集まり、プログラミングを教えてほしいユーザーが集まって契約が増えていきました。

月間流通額の推移



当時の資料より

ここがMENTAのPMFでした。これらのサイクルがガチッとハマったことで、口コミで毎月流通額が拡大していったのです。

画像は2019年当時のグラフなのですが、2020年にはユーザー数は1万人に増え、流通額も900万を超えています。流れが加速したのはやはりプログラミングへの特化を打ち出していった頃からでした。ここからは、口コミで使ってくれるユーザーが広がっていききました。

個人開発こそ、大手が切り込めないニッチな分野にも手をだすことができます。企業で取り組む場合は一定市場規模が大きくなければ参入しませんが、個人で自分が生きていくだけの稼ぎを生むならニッチな市場で十分です。そしてニッチな分野こそチャンスがあります。

サービスだけで生きていけるようになった

そしていつしか売上も月100万円を超え、目標としていた「サービスだけで生きていく」ことを達成することができました。一生懸命あがいていて、振り返るとゴールを通過していた、そんな感覚です。自分で企画した機能を直接ユーザーに届けフィードバックをもらえる、喜んでいただける、こんなに楽しい仕事はないと思います。

チーム開発

売上が伸びたタイミングで開発を加速させるべく、フリーランスのデザイナー、エンジニア、サポートなど業務委託メンバーを追加していきました。

メンバーはMENTAのメンターをされている方の中からスカウトして探していきました。サービスのことを知っている、愛着をもっている人の方がいいものがつくれると思ったからです。MENTAはエンジニアが多いのもあって協力していただけるメンバーを探すことができました。

メンバーが増えたことでよかったのは、開発以外の企画や分析に時間を使えるようになったことです。また、一人ではなく多方面から意見をもらうことでアイデアの幅も広がり、施策の確度も高まっていきました。

フリーランスでメンバーを構成することのよさは即戦力です。フリーランスは実力で生きている世界なので、常にパフォーマンスが求められます。そういう意味ではプロ意識の強いメンバー同士でのコミュニケーションは気持ちが良いです。

最初は少額でジョインしていただき、一緒に仕事をまずやってみてよければ増やして継続する、
厳しければストップ。さらには売上に応じて柔軟に増減できる点でもメリットがあります。なんにし
ても一緒に仕事してみないと判断できないというのが結論です。

M&Aでサービスの売却を経験

このようにして順調に成長を続けていく中で、**自分ひとりでサービスを運営していくことへの不安と力不足を感じだします**。自分が考えているよりも成長スピードが早く、サーバー負荷、顧客対応、サービスの成長を個人開発でやっていくには限界を感じていました。

そんな中でM&Aという選択肢があるということを知りました。自分ひとりで運営を続けていくよりも、**すでに成功している規模の大きな会社と組んで運営した方がノウハウもあるし、開発スピードもあげられます**。これは僕だけじゃなくMENTAにとっても良いと思いました。何よりもっと多くの人に使ってもらいたいという気持ちが強かったです。

資金面での安心感もあります。M&Aで売却することでまとまったお金が手に入ります。少なくともおおよそ年間売上の3－5倍という売却額がつくことが一般的だと考えると、3-5年分の自分の時間を買うのと同じことだともいえます。また、所得税よりも株の譲渡額の方が税率が安いので、手元に残るお金も多いのです。

つまり、売却してそのままサービスの成長にたずさわれるという条件であれば、まとまったお金による安心感を得つつ、さらに多くのリソースを使ってチャレンジできる機会が得られるのです。

M & Aは仲介サービスを通して進めることができます。ひとまず登録だけでもしてみるか、という軽い気持ちで登録してみたところ、ありがたいことにいくつかのオファーをいただいたのでした。

どのような相手と一緒にいるかもとても大事です。カルチャー、これまでの実績、シナジー...そして僕の場合はジョインしたあとに自分がそのまま決定権をもって働けること、福岡在住のリモートで働けることなどです。

その中でクラウドソーシングとして大手のランサーズと話が進み、ほぼオンラインのみで3ヶ月というスピードで話がまとまったのです。M & Aは経験してみて特に今回は期間がタイトだったこともあり、結構大変です。金額などの条件交渉にはじまり、デューデリジェンスということで技術面、法的な面からも弁護士を通してリスクチェックがはいります。

その数は100項目以上に及び、書類を揃えたり調査したりするだけでも大変でした。そこから契約周りも、顧問弁護士さんに相談しながら決めていきました。いまは2回経験したので流れをつかめましたが、最初のM & Aはとまどうことが多いと思います。ぜひM & Aに詳しくしっかり話を聞いてくれる弁護士さんをみつけることをおすすめします。

個人開発で売却までいたったサービス

個人開発でM&AでのEXITというケースも最近が増えてきています。ここで、最近ではどのようなサービスが売却されたのかまとめてみました。

Wraptas

Notionで書いた内容がそのままWebサイトになるノーコードのサービス。

Zenn

エンジニアのための情報共有コミュニティサービス。

Taxnote

白色申告・青色申告の帳簿を簡単入力できるアプリ。

Skeb

国内外から日本のクリエイターに対してイラストや音声データを有償でリクエストすることができる
コミッションサービス。

Twicall

Twitterで通話の募集ができる無料のWebサービス。

ワラリー！

お笑いライブの検索サービス。

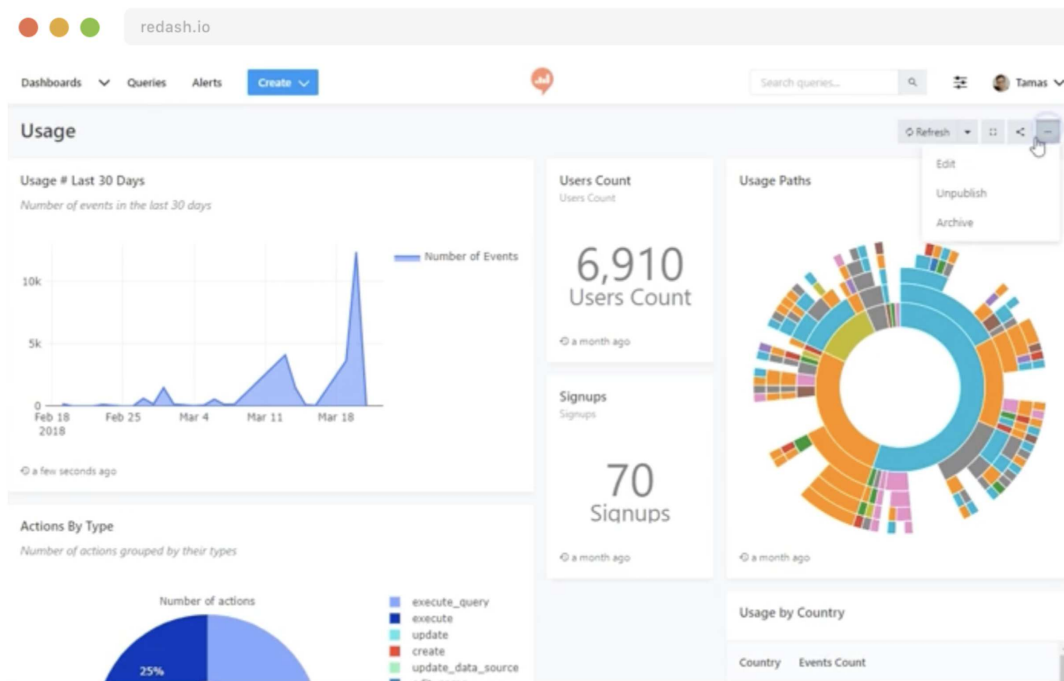
もちろん売却が全てではないですし、ずっと個人開発で同じサービスを続けて成功している方も
たくさんいらっしゃいます。ただ、売却にまでいたったケースというのはその時点ですでに売上が
たっている＝ビジネスモデルができあがっています。これらのサービスをウォッチすることは個人開
発でどのようなプロダクトをつくるかの参考になるはずです。

サービスを育てる

これまでは 0 → 1 でサービスをつくっていくことばかりをやっていましたが、そこから先の 1 → 1.0 で伸ばしていくことは初めての挑戦でした。

ゼロイチの立ち上げ期ではデータが少ないので、分析はあまり意味がなく参考になりません。ユーザーの声を聞いたり、自分で考えながら試していくスピーディーかつ柔軟性が求められます。

一方で 1 → 1.0 のフェーズではユーザーのデータが蓄積されていってますので、**データ分析が武器として使えるようになります**。具体的にはredashというBIツールを導入して、まずいろんなデータを可視化しました。



redashを使って毎日モニタリング

ダッシュボードをつくり定点観測。施策を行うたびにどれだけ数字が期待通り動いたかを検証していきます。**むずかしいのが施策をうつことで逆に悪化する場合もある**ということです。また、ひとつの数字が動いても、別の部分に悪影響を及ぼすこともありました。ユーザーが増えると施策による影響も大きいので、十分に検討し、実行した場合に何が変わると成功なのか、仮説をもって取り組むようにしています。

次にサービスの売上を構成するプロセスをKPIとして分解していきます。例えばマッチングサービスなら、 $\text{流通額} = \text{アクセス数} \times \text{登録率} \times \text{契約率} \times \text{継続率}$ などです。入り口から率を上げる施策を打つことで全体の結果を伸ばしていきます。

交通整理をして滞ってるところを改善する。そのために自分でサービスを使ったりYahooリアルタイム検索で自社や競合のサービスの口コミをウォッチしたり、ユーザーインタビューを行います。

このようにして今は1 → 10の段階にきており、MENTAを100万人が使うサービスへと育てていくことが今の僕の目標です。自分がつくったサービスが誰かの役に立ち、それで生きていける、これは最高にエキサイティングかつ満たされる毎日です。

さて、ここからは僕が体験したハウツーとして、個人開発に役立つ情報と、毎日を効率的かつ楽しく生きていくためのライフハックについてご紹介していきます。

個人開発に役立つ情報

個人開発の流れ

僕がいつもどのように作っているのかも参考までにご紹介します。

①アイデアをストックする

まずは何をつくるかを決めることからですが、アイデアは日々ストックしています。だいたいはボートとしての時間に考えていることが多く「こういうのあったらどうだろう」「誰が使うかなー」を繰り返し考えて、よさそうなものはスマホのメモにとりあえずなんでも書いておきます。

そうやってとりとめもなく、いろんなアイデアを書いては寝かせておきます。時間が経っても「あのアイデアはやっぱり面白いな」と思えるかどうかを最初の基準にしています。あとで見るとなんだこりゃ的なものも多いのです。

まず寝かせておいて、ぼーっと考えつつ徐々に肉付けしていくイメージです。だんだんと輪郭がハッキリしてきます。次にやるのはノートに書き出すことです。アイデアをイメージしながら、頭に思い浮かぶものをとりあえず書いていきます。

どんなトップページで、どんな機能があるのか。機能を考える際にはユーザーになりきると考えやすいです。ユーザーが登録したらどんな画面がでてくるのか。この時に、テキストだけでなく、画面イメージをつくとさらによしあしが見えてきます。実際に画面にしてみると「面白くない、つまらない...」ということもよくあります。

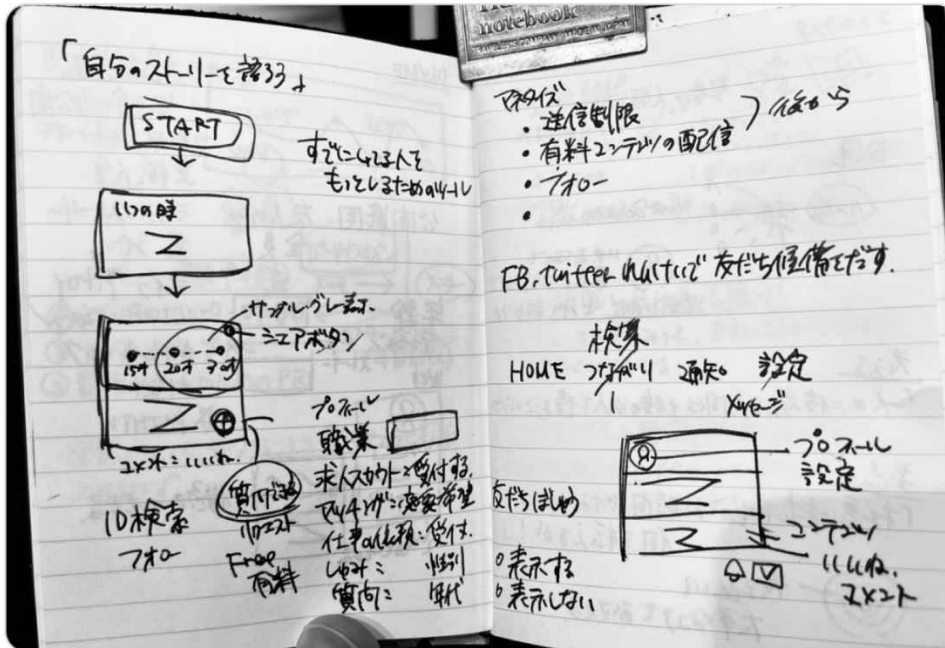


入江 慎吾 / いろんなプロに相談MENTA

@iritec_jp · フォローする



個人開発初期ではこんな感じでアイデアだししています。
自分がわかればOK。ひとまず頭からだしてしまおう。



午後3:19 · 2022年9月5日



♥ 47 💬 返信 🔗 リンクをコピー

Twitterでもっと読む

ノートで画面イメージを考える

②ビジネスモデルを考える

このプロダクトはだれが、どんなタイミングで使うのか。そこからマネタイズも考えます。どのユーザーからどのくらいお金を払ってもらうのか。お金を払ってもらうということを考えれば、そこに明確な価値がないと厳しいです。この厳しい状況を考えていくことが、どこで価値を提供できるのかを考え抜けるポイントになります。

③フィードバックをもらう

僕の場合は最近を作る前にSNSなどでアイデアを公開してしまうことが多いです。そこでフィードバックをみながら関心の強さみたいなものを肌感で感じます。ただ注意しないといけないのは自分のフォロワーに関心がないテーマのプロダクトだと興味がないのは当たり前なので、使ってほしいユーザーがいる場所であったり、DMでコンタクトとってみるなどでヒアリングだったり感想をできるだけ集めています。

④開発してリリース

③の段階で関心をもってもらったユーザーがいれば事前登録してもらったり、開発前のクローズド版に参加してもらうなどもできます。あとは開発してリリースするだけです。

成功確率を上げるためにできること

成功確率を上げるために「数をつくること」はひとつの答えです。うまくいったことは活かし、失敗したことは避けるようになるため、おのずと成功確率が上がります。そもそもどんなにリサーチをしても最後は出してみなければわかりません。まわりでうまくいってる個人開発者をみても何個も量産している人が多く、たくさんつくことでセンスは磨かれます。

いっぽうで個人開発の相談で多いのは「ひとつめのプロダクトをリリースできない」です。開発期間が長い、つくってるうちにモチベーションが下がる、時間がとれない、など行く手を阻む障害はたくさんあります。そのなかで、まず最初の壁となるのがリリースすることです。

まずはひとつプロダクトをリリースしてみることで「プロダクトをつくる」ハードルがぐっと下がります。失敗してもいいので、工数が少なめのプロダクトをまずはだしてみることから始めるといいでしょう。

ではどんなプロダクトをつくればいいのか。最初につくるテーマとしては、**自分自身が使うもの**をおすすめしています。自分自身がユーザーなので**解像度が高い状態で企画することができる**からです。プロダクトとしては最初の一步がとても重いので、まず自分が使いたいプロダクトをライトにリリースしてみることをおすすめします。

個人開発はインターネットネットとパソコンさえあればはじめられます。失敗してもリスクはありません。まずはペルソナとかマネタイズとか難しいことは考えず、自分がつくりたいものをつくってみる、でいいと思います。それが最初の壁を乗り越えるコツです。それから量をつくっていくことで確率はどんどん上がっていきます。

個人開発は自分で作るべきか

自分で作るべきだと思っており、理由は3つあります。

まず、近年はプログラミング学習のハードルは下がっていて学ぶ環境は無料でも揃っています。インターネットとPCさえあればすぐに勉強して開発をすすめることができます。

次に初期プロダクトの立ち上げは変更が多いということです。作りながら動かしながら決めていくため変更の数は膨大なものになります。その中で事前に見積をたてることは難しいですし、費用もどんどんのっていきます。これは月額制でエンジニアと契約しても同じことです。また、仕様書や変更指示をエンジニアに的確に伝えるというのめんどくさいことではありません。

これらを考えると、まず自分で学びながら開発するほうが効率がよいです。コストもかかりません。また自分で開発していれば、その後、エンジニアやデザイナーをいれたとしてもコミュニケーションがとてもスムーズです。なかなか自分がつくりたいという熱を他人に伝えてつくってもらうのはギャップが大きく、そこで苦労される方も多いのです。

このような理由からなるべく自分でつくってみることをおすすめします。

オウンドメディアを育てる

MENTAの認知度を上げる目的で、メンターインタビューをソースとしたコンテンツ配信を各種SNSで毎週更新してます。これらを実行した中での気づきについてもシェアしたいと思います。

まず今回実施しているオウンドメディアの目的は**認知度向上**です。ちなみに検索広告も過去に試しましたがスクールなどの単価が高いものとかぶり、採算があわなかったため今はストップしています。



MENTA CHANNEL

教える、学べる、MENTAの公式YouTubeチャンネル

@mentajp

MENTA いろんなプロに相談できるMENTA (@menta7350) チャンネル登録者数 423人

ホーム 動画 再生リスト コミュニティ チャンネル 概要

最近アップロードされた動画 人気の動画

MENTA SQ_designさんにインタビュー デザインツールと仲良くなる方法 2:29 8 回視聴・4 時間前

MENTA SQ_designさんにインタビュー デザインを学び始めて感じたこと 2:06 9 回視聴・4 時間前

MENTA SQ_designさんにインタビュー デザインに詰まったらやること 1:23 3 回視聴・4 時間前

MENTA SQ_designさんにインタビュー 0→1、1→100のデザイン 1:42 4 回視聴・4 時間前

MENTA SQ_designさんにインタビュー デザインスキルの高め方 10:58 47 回視聴・6 日前

MENTA スマホアプリ開発 どうやって仕事を獲得する? 1:02 38 回視聴・7 日前

MENTA スマホアプリ開発 バックエンドの知識は必要? 1:40 23 回視聴・7 日前

MENTA スマホアプリ開発 まず実績としても自分でアプリを作る 1:08 17 回視聴・7 日前

MENTA スマホアプリ開発 スマホアプリ開発 初心者が学ぶには? 2:02 59 回視聴・7 日前

MENTA スマホアプリ開発 スマホアプリとWEB開発の違い 1:20 23 回視聴・7 日前

MENTA スマホアプリ開発 アプリ開発で学べき言語 1:49 77 回視聴・7 日前

MENTA スマホアプリ開発 アプリの仕事は増えている? 0:53 43 回視聴・7 日前

MENTA 未経験から目指す スマホアプリ 70歳になってもエンジニアでいたい エンジニアに向いている 未経験エンジニア採用は

試行錯誤しているMENTAの公式チャンネル

オウンドメディアのコンテンツ問題

オウンドメディアでは**コンテンツを用意するのが大変**ですが、幸いなことにMENTAにはさまざまなスキルを持ったメンターがたくさんいます。**この方達に話を聞いていけば有益なコンテンツはたくさん作れるし、ネタに困ることもないと気づきます。**

大事なのはメンターさんの紹介というより、みる人を意識した質問にしていることです。例えばエンジニアだったら、「効果的な学習法」だったり「情報のキャッチアップ元」のような見てる人が知りたいコンテンツを意識しました。

実は以前ブログで「プログラミングとは？」のようなキーワードをもとにしたSEOを狙った記事作成もトライしたのですがこっちは失敗しました。**機械的な量産できるコンテンツはダメだな**と感じましたし、今回のようなリアルかつ固有のコンテンツは魅力もあります。

コツはSNSの特性に合わせるということ

いろいろ試した結果、Twitterは切り抜き別にテキストで端的に内容が伝わるよう凝縮してツイート。無理にYouTubeに引っ張らずそこだけでわかるようにしました。instagramは画像でわかりやすくスライドにまとめて投稿する。SNS内で完結するように。再度動画を聞き直してコンテンツを考えなくてもよいからです。

そうやって毎週更新していくほどに徐々にフォロワー、登録数が増えつつあります。**コンテンツは積み上げてストックにもなるので、続けるほどに楽になっていくゲームだ**と思います。（とはいえ時間はかかるとも思ってます）

YouTubeチャンネルを伸ばすコツ

特にチャンネル登録数が少ないうちもそうですが、YouTubeで大事なものは「おすすめ」と「関連動画」にのることです。

そのためにはYouTubeに良質な動画であることを認識してもらわないといけないのですが、判断する基準のひとつが「視聴者維持率」で、最後まで見てもらった方がいい動画と判断されます。とすると、あまり尺が長いコンテンツよりも数分でもいいので短く有益なコンテンツを意識して毎日更新するほうがよいと思います。

ビジネスYouTubeの場合（サービスの集客チャンネルとしてはじめるにせよ）登録数少ないうちは、まず**投稿数を増やす**ことです。100本を目安に毎日配信することでユーザーとの単純接触効果がおき、親近感もわきやすく、商品にも興味を持ってもらえる可能性が高まります。

個人開発でおすすめの書籍

本を読むことが新しいアクションにつながります。自分以外の経験を千円台で手に入れられるのはありがたいことです。ここでは、これまでに読んだ本で個人開発におすすめの本だけでなく、視点が変わった良本を紹介していきます。

顧客起点の経営

西口 一希

スマートニュースなどで marketer で有名な西口さんの本。N1（ひとりのユーザー）のことをしっかり知ることによって課題が見えてきます。ユーザーと向き合っ て課題から仮説をつくり、実行していくプロセスが具体的に記載されていて大きく影響を受けました。

ストーリーとしての競争戦略

楠木 建

戦略にストーリーがあることで、プロダクトをどうしていきたいのか、どうあるべきかをしっかりと考えることになります。単発の場当たり的な動きではなく、他社のマネをするのではなく、本質と向き合っ て戦略をつくっていくことの大事さを理解することができます。

「3 か月」の使い方 で人生は変わる

佐々木大輔

freeeをつくった佐々木さんの本。Googleにいな がら、3ヶ月かけて自分でfreeeを開発して創業しています。非常に読みやすく実際の体験が書かれていて読みやすいです。定期的に読み

返している本です。

天才たちの日課

メイソン・カリー

さまざまな偉人たちの日常生活がまとめられている本。パターンが結構似ていて朝型が多く、1日3-4時間しか仕事をしない、散歩をしている、などがあります。これは今の僕の働き方に大きく影響を与えてくれました。1日8時間が普通ではなく、クリエイティブに集中できる時間は限られています。

なぜ、あなたの仕事は終わらないのか

中島聡

元マイクロソフトの伝説のプログラマー中島さんの本。天才たちの日課と同じく、この本を読んで1日の時間配分が変わりました。早朝におきてロケットスタートで午前中に仕事終わらせる。中島さんのメルマガも超おすすめです。

プロダクトを作るときに使っているサービス

次に、プロダクト開発でよく使っているおすすめのサービスを紹介します。

SendGrid < メール送信 >

- 数万通のメールも一瞬で送ることができる。
- メールの到達率が高い。SPF / DKIM対応。
- APIも充実しており、PHPのライブラリなど各言語で用意されている。
- 無料で始められる。（月／12,000通まで）

Stripe < 決済 >

- 決済をいれるならこれ一択。
- エンジニアとして使ってみても組み込みやすさは抜群。
- 決済が走った後の管理画面もみやすく使いやすい。
- PHPのライブラリなど各言語で充実している。
- 本人確認・銀行振込まで自動化できる。

OneSignal < プッシュ通知 >

- プッシュ通知の実装をかんたんにしてくれる。
- なんとモバイルアプリ向けのプッシュ通知は無料。
- PWAでのプッシュ通知の実装もかんたんにできる。

Intercom < ユーザーサポート >

- チャットサポートをかんたんに組み込める。
- ヘルプガイドなどをつくれる。
- だれがどんな答えをしたか履歴が残る。
- 使いやすいUI。

GitHub < ソース管理 >

- もはや開発にはずせない & 言うまでもない必須サービス。
- チームで使うときには「プロジェクト」でカンバン方式でタスクが管理しやすい。

AWS < サーバー >

- メジャーなため、技術的な知見もたくさんある。
- 規模を大きくしていったり、スケーラブルな設計ができる。
- 複数サービスをいれて運用 → 成長したら切り分けもかんたん。

redash < データ分析 >

- SQLから直接表やグラフを作れる。
- 独自のダッシュボードをつくって毎日数値をモニタリングなど活用できる。

Figma < デザイン >

- エンジニア、デザイナー、みんなでコラボレーションできるデザインアプリ。
- これだけのものが無料から使えるのはすごい。

- ブラウザからインストール不要で使えるのも便利。でもインストールした方が使いやすい。

心地よい働き方を求めて

いいプロダクトをつくるには、まず自分自身が健康で満たされていて、毎日楽しく生産的に過ごせることが大事です。僕自身も試行錯誤してきましたので、一例としてライフハックを紹介していきたいと思います。

1日12時間はたっていた僕が、1日3時間に減った理由

はたらく時間が年々減ってってます。会社に入っところは朝8時から深夜0時までにはたらく毎日でした。やがて、仕事に慣れたすと19時ころには帰るようになります。そこからフリーランスへ。最初のころは、会社員時代の働き方はぬけず、18時ころまでやっていたと思います。

しかし、今思うのは**本当に集中できる時間は3時間くらいが限度**だということです。若いうちはもっと集中できる時間が長かったと思いますが、年を重ねるにつれてだんだん短くなってきました。

さらにいえば**パワーを発揮できる時間帯**もあります。これは朝型、夜型があるので個人によりますが、僕は完全に朝型になっています。午前中フルで働くと、午後はなかなかパワーがでません。そのように考えると、**一日を通したタイムマネジメント**が大事になってきます。

たとえば僕の場合は、早朝は自分の基礎づくり、午前中はメインワーク、午後は次の仕事のための準備と、大きくこのように分けています。

早朝から見ていきましょう。朝4:30起床→5分瞑想→ヨガ→筋トレ→10分英語→手帳で日記→10分読書までを早朝に。そして朝ごはんを食べたらニュース

をチェックしてSNSに投稿。そのあと30分ほどウォーキングをして午前中はメインの仕事をこなします。早朝に精神と体を整えます。

午後はペースを落として。無理に仕事時間いっぱい仕事をつづけてもクオリティが下がり、効率があがりません。**午前中だけでその日の仕事を終わらせてしまうのが理想**です。さらにいえば月～水で終わらせて木曜を未来への投資、金曜日を予備日としたいところです。

実際にやってみると3時間でも大きな成果をだすことができます。そして成果をだすためには「**やらないこと**」を**明確に**することがコツです。目標を決めたら、そこへ向かって1番にやらなきゃいけないことは？を決めて、その1歩1歩のステップに全力を使います。あれもこれもはやりません。

また**苦手なことは人に任せ、自分が得意な仕事だけに集中**しています。このようなメリハリをつけることで短い時間でも生産的に活動することができるようになりました。

毎日を仕事だけで終わらせてしまうと自分自身の成長がとまってしまい前進しないので、勉強したり情報をインプットする時間をしっかり確保しています。午前中で仕事を終わらせて午後は未来への投資の時間と割り切ってタイムスケジュールを組んでいます。

このような生活が続ける上では、振り返りがとても大切です。僕は毎日手帳を使っていますが、目標に向かって進むにはこのまま続けていいのか、変更するかやめるか、他にできることは？をアップデートしていきながら、明日、1週間の予定を組んでいきます。

まずは自分の時間割をつくっていくことから始めるのをおすすめします。1日の中で勉強、情報チェック、運動などにどのくらいの時間を確保するのか、自分の理想にあわせて作ってみて毎日を過ごししながらアップデートしていくと、理想の働き方に近づいていくことでしょう。

さいごに

最後まで読んでいただき、ありがとうございます。僕自身、いまなお1 → 10のフェーズに取り組んでいる最中です。日々あたらしいの学びはTwitterやYouTubeで配信しておりますので興味を持たれた方は御覧ください。そして、MENTAも使っていただけると嬉しいです。

個人開発はインターネットとPCさえあれば誰でもはじめることができます。いまや決済もサーバーもメール配信もサービスを組みわせていくことで、大企業がつくったプロダクトにも劣らないプロダクトを個人でもつくるできるようになりました。個人開発には夢があふれています。この本を読んで一人でも多くの方が個人開発をスタートできたとしたら、それ以上にうれしいことはありません。

Twitter

https://twitter.com/iritec_jp



YouTube

<https://www.youtube.com/@kojin-product>



MENTAでは個人開発の相談にもっております。

<https://menta.work/user/24>

