

はじめに

何年前か前、生活が苦しくて状況を変えることができなくて、自分の人生ってこのまま終わるだろうと思っていました。

でもたまたま、ある雑誌を手にしたことにより、副業で稼げることを知り僕の人生は大きく変わりました。

僕がこの本を書こうと思ったキッカケは、ワーカーとしての道をみなさんにも踏み出してほしいと思ったからです。ワーカーは、まだまだ一般的ではありません。

しかし、近い将来もう一つの収入の柱を持つワークが一般的になります。

本業とは別に収入があればそれだけで生活が豊かになります。月5〜10万増えるだけでもだいぶ違います。

僕は元々、お金に興味がなく普通の暮らしができればいいと思っていた人間です。でもたまたまワーカーとして成功しました。月収でいえば本業の10倍くらい増えました。

“本業だけではどうすることもできない”

このように感じている方は多いと思います。是非この本を最後まで読んでください。きっと二足のわらじを履くワーカーになれるはずです。

僕はネット販売という最高に楽しいビジネスに出会いました。このビジネスのおかげで僕の人生は180度変わりました。

今ではおかげさまで、株式会社の代表をしています。
インターネット販売と情報発信の会社です。

「せどりブログ」
と検索すると一番上に出てくるのが僕のブログです。

この本読んでくれているみなさんと同様、僕も将来が不安で不安で仕方なかったんです。

このままじゃいけない：でもどうしたらいいのかわからない：こんな状況でした。

ワークは何でもいいと思います。自分にあったものがベストだと思います。

でもこの本では、僕が実際に行ったネット販売について書いていきます。ネットというところと怪しく感じますが全くそんなことはありません。

なんか面白そうだなと、感じたらすぐにやってみてください。
僕でもできたので必ずできます。

この本では、よりみなさんの気持ちに近づけるため設定を少し変更しました。僕のことを知っている方は、あれ？ちよつと違うってなるかもしれませんが、内容は実話ですのでご安心ください。

何か一つでも前へ進むキッカケになって頂ければ、筆者としてこれほど嬉しいことはありません。

大野翔平

第一章 リストラは突然に：

- ・ 副業が会社にバレてクビ
- ・ 無職の旦那
- ・ 突然クビを宣告されたら
- ・ 収入の柱
- ・ 手取り16万円の会社
- ・ 上司が言った人生を変える言葉
- ・ 麻痺したら一生の終わり

第二章 転職か副業か

- ・ 好きな仕事か稼げる仕事か
- ・ 天職は探さないと見つからない
- ・ コンビニで手にした雑誌
- ・ 僕が取り組んだ副業ビジネス
- ・ 本せどりスタート
- ・ 初仕入れ
- ・ 本せどり挫折
- ・ せどり習慣
- ・ 仕入れのやり方
- ・ 数打てば当たる全頭サーチ

第三章 メンターとの出会い

- ・ 思わぬ行動
- ・ 年下の実力者
- ・ ゲームせどりで脅威の成長
- ・ 月に100個以上売れたゲーム
- ・ ゲームせどりの楽しさ
- ・ 新品と中古
- ・ メンターの一言

第四章 教える側に立つ

- ・ ブログを使って情報発信
- ・ 最初はアメブロから
- ・ 自分のブログ
- ・ もう一度アフィリエイトに挑戦
- ・ アフィリエイトランキング全国2位
- ・ 次はコンサルティング
- ・ 人に教える難しさ
- ・ 人に教えることが生きがい

第五章 Wワークで掴んだ3つの成功

- ・ 副業で貯めたお金で結婚式を挙げた話
- ・ 副業で貯めたお金でイタリアへ。7泊8日の新婚旅行
- ・ コンサル生と海外旅行

第六章 自分が商品で情報に価値のある世界

- ・ 自分が商品で情報に価値がある世界
- ・ メルマガでも情報発信
- ・ 情報発信習慣

第七章 有料会員制コミュニティ

- ・ SPラインを作った経緯
- ・ SPラインの構成
- ・ SPラインが他のコミュニティと違うところ

第一章 リストラは突然に：

@副業が会社にバレてクビ

「バンツ！！」

「これ大野ちやうんか！！」

滅多に声を上げない社長が僕に怒鳴りつけた
いえ：僕ではありません。

「何を言っている！これどう見ても大野やろ！」

怒り狂った社長の視線の先には雑誌が置いてあった。
そこには間違いなく僕が映っていた。

ハイ：。すみません。僕です。

「うちの会社は副業禁止だと知っていただろう！
それなのに何でこんなことを！」

：：すみません。

「まあ、いい今すぐ出ていきなさい。
荷物をまとめてすぐに！！」

：わかりました。

2014年10月7日

僕は突然クビを宣告された

@無職の旦那

32歳。性別は男。名前は大野翔平。
家族構成は、妻1人、子供2人の計4人家族。
入社して4年目、突然会社をクビになりました。

僕が会社をクビになったのは副業が会社バレたからです。副業が軌道に乗り、ブログやメルマガで情報発信をしていたところ、ある有名出版社の目に止まり雑誌デビューしました。

この雑誌は全国のコンビニや書店で販売されるほど有名です。発売してから見てみると、3ページフルカラー、しかも最初のページにガッツリ映っていました。それを見た会社の社長が、僕を呼びつけて怒鳴ったのが先ほどの話：
バレても仕方ないくらいでした。

@突然クビを宣告されたら…

僕の場合、副業禁止の会社で副業をしているのがバレてクビになりましたが、今の世の中いつクビを切られてもおかしくありません。クビを切られなかったとしても会社が倒産する可能性だってあります。要は、前ぶりもなくこのようなことがやってくるのです。

：会社を突然クビになったらあなたはどうしますか？

よく考えてください。

今から再就職と言っても年齢的に厳しいかもしれないし、今まで会社に費やしてきた時間は全て水の泡となり、もらっていた役職もなくなりません。こんな状況になった時を…。
想像しただけでもゾッとします。

あなたに這い上がれる力がありますか？

僕は、副業をしていた理由で無職になりました。だからまだ運が良かったのです。会社以外で稼ぐ術を知っていたから。ここには大きな差があります。

@収入の柱

会社がなくなった瞬間、何もできなくなると言う事は、会社に依存していたと言う事です。水槽が変わると泳げなくなる魚と一緒に。副業で稼げるようになっていけば、最悪の状況は真逃れます。

僕は入社して数ヶ月で副業を始めました。それは一本の柱では不安だったからです。

収入の柱は一本より二本、いや何本でも持っていた方が良いと思います。会社をクビになったとき僕は、収入の柱が3本ありました。なので、クビになったことはそこまで問題ではなかったのです。

@手取り16万円の会社

会社に就職したのは2012年の4月。保育園の調理士として入社しました。仕事自体は楽しく、おまけに人間関係もよくて言うことなし。毎日楽しい生活を送っていました。

朝7時に家を出て帰宅するのが夜19時。帰ってからは家族との時間を楽しみます。仕事が楽しいので幸せだと感じていました。でも一つだけ気がかりだったことがあります。それは給料が少ないことでした。

入社して1年目は手取り16万円。2年目で16万2000円。
4年目で16万2000円(変わってない)
仕事はお金じゃないのは分かっていますが、少々不安を感じ始め

ます。このまま昇給しなかったらどうしよう：16万でうちの家計はやっていけるのか：なんて考えていました。

でもまあまだ4年だし、そんな気にすることないかと最終的には都合良く解決してしまいます。

@上司が言った人生を変える言葉

入社してしばらくしてから会社の忘年会がありました。僕は飲み会があまり好きではありません。

早く家に帰りたいし、できればお金も使いたくない。こんな無駄金を使うなら子供におもちゃでも買ってあげたいって思っていました。でもこの日、僕の人生を180度変える衝撃的な言葉を耳にすることになります。

ある日の夜：

「おーい！大野こっちなさい」

年に一度の忘年会。上司の市川さんに呼ばれ僕は4人テーブルの席につきました。メンバーは、勤務歴20年の市川さん、勤務歴10年の田中さん、勤務歴1年の堀川さんで、ベテランと新人が混ざった席でした。

僕は上司の市川さんとはよく話していましたが、田中さん、堀川さんは、今までほとんど話したことがありませんでした。緊張している僕を和ませるため、市川さんが場を盛り上げてくれました。飲み会の終盤。顔を真っ赤にした市川さんが僕に尋ねたのです。

「大野くく仕事楽しいか?!」

あつ、はい楽しいです。

「大野が入って来てくれて嬉しいわ。」

ありがとうございます。僕も市川さんと出会えて嬉しいです。

「そうか。お前結婚してたっけ??」

はい。結婚して子供も2人います。毎月生活大変です。

「そうかそうか。」

うちも家内が働きに出てやっとやからな。

・ところで大野はどれくらい今給料もらってるんや?」

えっ、給料ですか??

「そや。別にいいやろ言ったところで何も変わらんやろ」

・えっと、手取りで16万くらいです。

「16万!?!」

「ハツハツハツ!!俺と一緒にやな」

…

えっ!?!?

一緒ですか?!20年も違うのに?!

「そうや。ここは給料一生上がらんで。

むしろ45歳過ぎたらどんどん下がっていくで。

今16万もらっているうちに貯金しときや〜ハツハツハツ」

：俺と一緒に。

この日、僕は20年先輩の市川さんから衝撃的な言葉を聞きました。開いた口が塞がらないというのはこのことでした。

20年働いても給料が変わらない???

しかもこれから下がる???

あとで聞いたらこの会社は、年配の人の給料を減らして若い人に与えていくシステムでした。

：ということは、もうすでに誰かに与えてもらっている状態???

僕は何が何だかわからなくなり忘年会を途中退出したのです。

@麻痺したら一生終わり

ほとんどの人は一度会社に染まったら、よその世界を知らないまま終わります。その環境に麻痺したら危険なのです。僕は常識ではない謎の給料システムに救われました。

もし、初任給16万円で少しずつ昇給していつて先輩が自分より稼いでいたら、何も違和感がなかったと思います。

これが普通だと思っていたと思います。でもさすがにこの現状を知れば誰でも考えると思うのです。

“自分の周りの年収が自分の年収”

という言葉があります、まさにこれで、麻痺してしまったら将来市川さんのようになっていたでしょう。

もちろん市川さんは人間的に素晴らしいし尊敬しています。でも将来、市川さんのようになりたいかと言われたら僕はなりたくなかった。

新人の堀川さんはどう感じたのだろう。あの言葉を聞いて不安にならなかったのか：

僕は違和感を感じて本当に良かったと思いました。

今の環境、現状を疑うことがこれほど大事かと知れた夜でした。

第二章 転職か副業か

@好きな仕事か稼げる仕事か

自己啓発の本を読めば、必ずと言っていいほど書いてある「自分の好きなことを仕事にしよう」という言葉。

僕は好きな仕事でも周りの人が辛い状況になるのであれば別だと思っています。

僕は昔、バンドを組んで音楽活動をしていました。CDデビューをし、全国ツアーを年に180本やっていました。かなりのライブバンドです。

年間180本と言うことは月に半分はライブをしています。しかも全国なので移動も考えると20日くらいは拘束されます。こんな生活を10年ほどやっていました。

このとき結婚はしていませんでしたが、当時の彼女には時間的にも金銭的にも辛い想いをさせたと 생각합니다。

バンド活動の収入は0。僕自身は楽しく夢を追いかけていましたが、収入がないため結果的にバンドも彼女も解散という形になりました。

バンドを解散してから僕は会社に就職しましたが、元メンバーは今も新しいバンドを組んで音楽活動を続けています。

結婚し子供も2人いる人もいます。想像しただけで大変です。でも夢を追いかけることは悪いことではないので影ながら応援しています。

好きな仕事と稼げる仕事のバランスは非常に難しいです。

好きな仕事は時間的にも余裕があり、心の余裕も生まれますが収入は少ない。

一方、稼げる仕事は、給料がいい代わりに面白くなかったり、時間が定時じゃなかったり、休みも少なかったりします。世の中うまくいようになっていきます。

では、好きな仕事をやりながら大きく収入を得ることは不可能かと言えばそうではありません。きっと誰でも天職は見つかると思います。

@天職は探さないと見つからない

今の環境、現状を疑ったり、自分にはもっと可能性があるんじゃないと考える時間は大切です。

天職はきつとすぐそばにあります。僕は好きな仕事と稼げる仕事のバランスが非常に難しいと感じていたため天職探しを始めていました。

天職探しをする上でのポイントは、稼げる仕事から入ることです。まず稼げる仕事を探します。

好きなことから入ると、収入を得るのに時間がかかるものが多いのに対し、稼げる仕事は収益が見込めることが大前提です。

時間がかかってもいい人は別ですが、すぐに天職を探したいなら、稼げる仕事を好きになる方が圧倒的に早いです。

好きになってしまえば、「好き」自体は変わらないので価値観の問題になってきます。

あの人は絵を書くのが好き

あの人は作曲をするのが好き

あの人はスマホアプリをするのが好き

あの人はゲームセンターでメダルゲームをするのが好き

どれもその人の「好き」です。

後半2つは趣味の範囲になってきますが、前半二つは、バンドを組んでメジャーデビューを目指すのと同じです。好きな事をして夢を追いかけます。時間がかかります。

絵を書くのが好きな人が何十年か経てば立派な画家になっているかもしれないし、釣り好きの人が将来釣り師になっているかもしれない。なので、否定はしません。

でも稼げる仕事から好きを見つけることもできます。

あの人は、ネットショップで収益を得るのが好き

あの人は、自分が持っている商品を売って、人に喜ばれるのが好き

あの人は、ネットショップでの稼ぎ方を人に教えて感謝されるのが好き

これは僕の「好きなこと」ですが、収益が自然とついてくるものです。物を売ることでも必ず収入が発生します。好きなことに時間を費やすなら、収益性がある方がお得です。

僕にとってネット販売をしている時間は、絵を書くより、釣りをするより、スマホアプリするより、メダルゲームするよりも楽しいものでした。ネット販売を始めてからは、今までやっていたモンスターハンターもやらなくなりました。それくらい没頭しました。

何度もいいますが、自分1人の問題であれば好きなことを仕事にして夢を追いかけてください。
あくまでも、周りの人が不満に思っているのであれば、また違う「好き」を探してもいいのかなと思います。

@コンビニで手にした雑誌

上司から衝撃的な言葉を聞いた忘年会の帰り道、転職しようか迷っていました。酔いがさめてしまったので冷静に考えることができませんでした。

このまま働いても仕事は楽しいけど生活ができない：
ちやうど子供が生まれたばかりでした。今から20年後、子供が20歳になったとき給料が16万円？！
これじゃ大野家はやりたいことができずに終わってしまう。
あーどうしたらいいんだ：
こんなことを何度も考えてはまた頭が痛くなってきました。

家の近くのコンビニに立寄り、炭酸水を買おうと本棚の前を通ったとき、たまたまビジネス雑誌が目に映りました。
その雑誌は「副業ビジネスガイド」という名前で、色んなビジネスの紹介や成功者のインタビューが載っていました。

いつもなら絶対見ない雑誌ですが、転職を考えるようになっていたのでパラッと1ページ開いてみました。

最初のページには、芸能人の対談が載っていました。俳優の中井貴一さんです。僕はそこまで興味がなかったので飛ばして真ん中のページを開いてみました。

すると、面白い記事を発見しました。

「家族に内緒に月5万のお小遣いを稼ごう」

：いかにも怪しい（笑）

家族に内緒にする必要はないけど、月5万も増えたら人生変わるだろうな。めっちゃ羨ましいな。

どれどれ。

そのページをよく見ると、不要品を売ってお金にするという錬金術が公開されていました。

「家の不要品を売れば最低でも10万円になる」

と腕を組んだ人が断言していました。

本当かな〜と思いつながら面白そうなので雑誌を購入しました。

家に帰り、続きを読むと不要品をヤフオクで販売する。その利益を元に店舗に行って商品を仕入れる。そしてそれをアマゾンで販売すると書いてありました。

（家） ↓（ヤフオク） ↓（売上） ↓（仕入れ） ↓アマゾン

なるほど。不要品を売って資金を貯めて、不要品がなくなったら仕入れに行くのか。これをすれば確かにお金は貯まるな。

とりあえずやってみようと言う事で、安易な気持ちでせどりというものをはじめました。

@僕が取り組んだ副業ビジネス

せどりは、最近になって雑誌やテレビでも紹介されるようになり有名になってきましたがご存知でしょうか？僕も過去15冊ほど雑誌に掲載して頂いております。

せどりというのは簡単に言うと、商売の基本である「安く仕入れて高く売る」工程をネット上でおこなうことを言います。

もっと簡単にいえば、ブックオフや家電量販店、リサイクルショップから商品を購入し、アマゾンやヤフオクなどで販売します。

1000円で仕入れた物が800円で売れたり、10000円の物が50000円で売れたりします。この差額が利益になるわけです。

いつもより少し高かったとしても、買いに行く手間や、商品を探す手間を考えたら断然得だったりします。ネットショップは、時間効率もお客様に提供しているような形になっています。

現在、せどりのジャンルは様々で本、CD、DVD、ゲーム、おもちゃ、家電など他にもたくさんあります。

僕がせどりを始めた2012年は本せどりが主流でした。本せどりは低資金で始められ、尚かつ利益率も高いことから人気がありました。僕もその人気ある本から手をつけました。

@本せどりスタート

まずはヤフオクをやってみました。家の不要品を売り、何とか軍資金3万円を貯めることに成功。入らなくなったゲームや楽器を売ればすぐに貯めることができました。

そしてその3万円を持って、ブックオフへ。いつも通っている道を少し外れたらブックオフがありました。この日はたまたまセールの日でした。ブックオフは今まで一度も行ったことがありません。でも雑誌や色んな方のブログから情報を集めていたので、自信满满で仕入れに挑みました。

@初仕入れ

オープン前にも関わらずすでに30名ほど人が並んでいました。ブックオフってこんなに流行っているんだと思い、一旦車へ戻りました。オープンまで20分あったので車の中で昨日の復習をしました。

経済学や医療系の本が高値で売れる
赤本という大学の問題集が狙い目
岩波書店の文庫本は一通りチェック

など念入りに復習しました。

10時前に入口に行くと、さっきの倍くらい行列ができていました。

「うわあすごいな。ブックオフってこんな人気あるんだ」

と思った瞬間、扉が開き60名くらい一斉に店内に駆け込みました。

「何だ?!」

僕は圧倒されしばらく様子を見ていました。1人取り残され店内へ。何やらみんな手に携帯電話を持ち商品を手にとってはお金をかきつけている。中にはカゴを3つも4つもパンパンにしている人もい

る。

「戦場だ：」

僕も慌てて本棚の前に立ちリサーチをしました。が、何一つみつきりません。結局1時間粘った結果、昨晚のデータ収集は空しく、何も仕入れができず店を後にしました。

@本せどり挫折

運が悪かったのか初日がたまたまセールで圧倒され、せどりが嫌いになりました。本に群がるあの姿：気持ち悪い：。僕はせどりをやめようと思いました。

せどりの情報は毎日集めていたが、実際に仕入れの様子を見たのは初めてでかなり絶望しました。

僕がこれからやろうとしているのはアレだったのか。とても胸を張って言える仕事ではないと思いました。

切り替えの早い僕は、せどりは一旦やめて次に何をしたらいいのか考えていました。

- ・アフィリエイト？
- ・ポイントサイト？
- ・株やFX？
- ・不動産投資？

色んなビジネスがあって何をしたらいいのかわからない。とりあえず前一番馴染みのあるアフィリエイトに挑戦することにしました。

アフィリエイトとは、ブログやメルマガに広告主の商品やサービスを紹介して、成果があったときに報酬がもらえる仕組み。簡単に言うとネット上の紹介屋さんです。

僕はあるサイトから、29800円の教材を購入し勉強することにした。

内容はとにかくサイトを量産すること。その中でヒットサイトができれば成功というものでした。

1ヶ月間とにかく真剣にやりました。でもこれも挫折。

なぜかというところ、毎日毎日商品説明の記事を書くのに疲れてしまったからです。

サイトアフィリエイトを続けた結果、あんまり面白みを感じることができませんでした。そして一番分かりやすいせどりをもう一度やろうと思いました。

また振り出し。僕にはシンプルなのがピッタリでした。

@せどり習慣

せどりをもう一度やると決めてからは、会社帰りにブックオフに立ち寄るようになりました。仕事で疲れてはいるけどそうは言っていられない。何とかして軌道に乗せたい思いでやりました。

いやいやながらも、店内でリサーチをします。商品を手にとって携帯をかざします。店員さんの目が気になる。店員さんが向こうへ行った隙にすかさずリサーチ。これを繰り返しました。

コソコソしている様子は、変な奴に見えたかもしれませぬ。それでも何とか仕入れようと頑張りました。

本せどりを再開して、初月に売上8000円。

2ヶ月目に12000円を達成しました。

「一ヶ月でこれじゃ少なすぎる：」

12000円は売上なので諸々の経費を引けばほとんど手元に残りません。

「本せどりってどうやって稼ぐんだ！」

不思議で仕方ありませんでした。

@仕入れのやり方

あるとき、ブックオフでせどらーを見つけ後ろからやり方を覗いたことがあります。アマゾンを開いていたのでせどらーで間違いありません。しばらく眺めていましたが、基本的にはひたすらリサーチをしている感じでした。参考にならない。

せどりの大半を占める仕入れの部分がわからない方のために簡単に流れを説明しておきます。仕入れの流れはこうです。

- 1、商品を手取る
- 2、商品のタイトルまたはJANコードをアマゾンサイトに打ち込み相場を確認する
- 3、手に取った商品がアマゾンで販売されているものより安かったら購入する

これだけ。
仕入れをするときは必ずアマゾンの相場を見ます。アマゾンのサイトだけじゃなく、モノレートというサイトも参考にします。

ヤフオクで売りたいならヤフオクを開き、落札相場を確認します。あとは、手数料を引いて利益が出るなら購入。非常にシンプルな仕組みです。

@数打てば当たる全頭サーチ

本せどりで結果を出している人みんな言うのが、お店に行って商品を全部調べるといふもの。いわゆる全頭サーチ。本棚全て検索することです。これは相当な根気が必要です。

今となれば分かるのですが、当時の僕は全く根気がなく10個ほど検索して諦めていました。肩が痛い、首が痛い、目が痛いと言いつつ。そりゃ10個検索して利益が出たらブックオフはつぶれてしまいます(笑)

商品知識がないうちは、とにかく数で勝負ということでも全頭サーチがオススメされていました。なので僕も全頭をしました。

警察で言うローラー作戦です。余す事なくしらみつぶしにかかります。

全頭サーチをすれば確かに商品を仕入れできるようになりました。時間はかかりますが確実に仕入れができました。

とりあえず、初心者の方は、根気力だけつけようと全頭サーチをする毎日を過ごしていました。

第三章 メンターとの出会い

@思わぬ行動

せどりを始めて4ヶ月。僕は唯一読んでいるメルマガがありました。それはヒロさんという方で毎回必ずメルマガを見ては参考にしていました。文章も面白くいつのまにかファンになっていました。

そんなある日のこと：

会社から家に帰ろうと思いついて携帯を探していたら、そのタイミングでメルマガが流れてきました。

「あつ。ヒロさんだ」

僕はいつも通りメルマガを開き目を通しました。すると、文頭の最後のPSで今日は大阪の枚方市に来ています。と書いてあったのです。

「おお！枚方！地元だ！

ヒロさんって大阪の人だったんだ」

僕はテンションが上がって、なぜか次の瞬間「会いたいです」とメルマガに返信していました。

普通はメルマガに返信はしません（笑）

そして会いたいですなんかは言いません。こんなことをして絶対返ってこないだろうと思っていたらまさかの返信があったのです。

「もう、地元帰ってきちゃいました。

地元に来てくれるならお会いしますよ」

この返信を見て僕はさらにテンションが上がりました。

「すごいすごいヒロさんに会える！緊張する！！
ってか、地元ってどこだ??」

折り返し聞くと大阪の南の方だと教えてくれました。

僕の家は北の方なので距離はけっこうある。

でもこんな機会絶対ないと思ったので
高速飛ばして大阪の南へ向かいました。

@年下の実力者

午後20時。田舎の駅に到着。真っ暗な駅の前で僕は待機して
ました。

ヒロさんってどんな人なんだろう??

文面では知らない顔のイメージがつかえません。あの人かな？
この人かな？と、何度も勘を働かせましたが外れました。何か芸能
人に会うみたいでワクワクしていました。

と、その時、大きい白のワゴン車が僕の目の前に止まりました。

「大野さんですか??」

あっ！はい。そうです。

中から出て来たのは若い兄ちゃんでした。まさしくこの方が僕の
会いたかったヒロさんです。イメージと全然違ったのでビックリし
ました。まさかこんな若い人だったなんて。

僕は助手席に乗せてもらい、手土産をヒロさんに渡しました。

ヒロさんは髪が長く、茶髪でやせ形でいかにも現場で働いていますって感じ。聞けば本当に現場の仕事で、鳶職をされています。

30分ほどかけて目的地の焼肉屋へ。
肉を食べながら4時間ほどお話させて頂きました。

当時、僕は本せどりで月商3万円くらいで、利益は5000円ほど。ヒロさんと言うと、月商150万で利益は40万円。僕とは雲泥の差がありました。

どうしてそんなにせどりで稼ぐことができたのですか？
僕は質問をしてみました。
すると：

「僕は本せどりはやってないんですよ。ゲームせどりをやっています。ゲームは単価が高いから売上も高くなるんです。」

ん？？

ゲームせどり？
何ですかそれ。

「ゲームせどりは、本せどりと同じようにできますよ。商材がゲームになるだけです。ゲームは売れるスピードがめちゃくちゃ早いのでオススメです。」

僕は初めてゲームせどりの存在を知りました。小さい頃からゲームばかりして来たのでゲームを覚えるのは自信がありました。

ゲームを仕入れて売る。やり方は本と一緒にだな。ヒロさんからゲ

ームせどりの可能性を教えてもらいワクワクしてきました。

もし、ヒロさんが僕と同じように
手持ち3万円しかなかったらどうしますか??

最後の質問をしてみた。

「100%本せどりはやりませんね (笑)」

この日以降、本をやめてゲーム一本でいくことにしました。

@ゲームせどりで脅威の成長

ヒロさんに会った事でゲームせどりにハマりました。本は覚えにくいのに対し、ゲームはジャケットに特徴があるので覚えやすいです。

ゲームせどりのやり方は、家電量販店やブックオフ、TSUTAYA、イオンなどゲームを取り扱っている店舗に行き、商品をリサーチします。

アマゾンの相場は先ほど説明したモノレートを使い、商品が売れているかをチェックします。モノレートもJANコードと呼ばれるコード(バーコードの下の数字)を入力すれば簡単に検索ができます。

現在は、検索するためのアプリも多く出ていますので一度調べてみてください。「せどりツール」「せどりアプリ」などで表示されると思います。

ゲームせどりを始めてから一ヶ月で月商20万円、
2ヶ月目で月商50万円を達成しました。

本ときは結果を出せなかったのにゲームに変更した途端
軌道に乗りました。ゲームはほんと早く売れます。

@月に100個以上売れたゲーム

ゲームせどりの面白さといえば、仕入れた商品の資金回収が早い
ことです。例えばゲームをたくさん買ったとしてもすぐ回収できます。
任天堂のある商品は月に100個以上売れました。

仕入れ値	1980円
売値	3400円

差額は1420円。手数料を引けば、大体800円くらいの利益
になります。これが100個も売れたんだから面白くないわけあり
ません。この商品一つだけで一ヶ月のパート代くらいはです。

月に8万円ほど稼ごうと思うと、居酒屋であればかなり出勤しな
いといけません。本業もあるのでそんなに毎日はいれませんし、何
よりせっかく帰宅したお父さんが夜アルバイトにいくと、子供は絶
対寂しいでしょう。

こう考えると、せどりの可能性はバカになりません。

@ゲームせどりの楽しさ

ゲームせどりは宝探しみたいなものです。商品を探しに行き、利
益が出るものを発見した瞬間は、心の中でガッツポーズをしてしま
います。本でもこの感覚はありますが、ゲームは早く売れるのが大
前提なので、お金が増える楽しさをより体感できます。

仕入れに行く店舗も増えました。

前まではブックオフだけだったのが、家電量販店だとヤマダ、ケーズ、エディオン、ヨドバシ、ビックカメラ、ジョーシン。スーパーマーケットなら、イオン、イトーヨーカドー、西友などに行くようになりました。

あとは、新品商品だけじゃなく、中古商品も仕入れができるようになったことで視野が広がりました。

@新品と中古

ゲームに限らずですが、商品には新品と中古があります。

新品商品とは、開封していないものを使用していないもので、

中古商品は、すでに誰かが使用していらなくなったものをいいます。

ネットでは、新品だけじゃなく中古も売れますので中古も仕入れ対象になります。

ゲームの場合、中古はブックオフやハードオフ、リサイクルショップに置いてあり、その商品を仕入れて検品してアマゾンやヤフオクに出品します。中古なんて売れるの？って思うかもしれませんが普通に売れます。使用している分、新品より値段が安いので需要があるのです。

中古ゲームを仕入れて家で動作確認をするのですが、そのまま遊んでしまうことがあります。(笑)

中古ゲームなので一度遊んでから出品してもいいのです。遊んだ上に利益も出るって一石二鳥！。

@メンターの一言

そういえば、ヒロさんに言われたことで大事なことがありました。それはゲームせどりをやるなら、現金ではなくクレジットカードを使うよう言われたことです。

僕は今までクレジットカードを使用したこともなければ持ったこともありませんでした。親からカードは使うなと言われていたからです。でもクレジットカードがないと成功しないと言われたので禁断の扉を開けることにしました。

すぐにカードを申し込み、到着までの2週間を楽しみにしていました。そしてカードが届き次第仕入れに向かったのです。

今まで現金仕入だったのが、カードを使うことでバンバン商品が買えてしまいます。

仕入れ単価も数百円だったものが数千円になり、ゲーム機本体なら数万円になります。

売れなかったらどうしようと不安になるときもありましたが、ゲームの回転率はやはり素晴らしかったです。出品するとすぐに売れます。

新品商品なら出品してその日に売れたり、出品した瞬間に売れることもありました。これには感動しました。本せどりではなかなか味わえない感覚だったからです。

ゲームせどりに切り替えたこと、クレジットカードを使ったことで僕の実績はどんどん上がっていききました。おまけにポイントも貯まっていったって、気付いたら数万ポイントがあるときもしばしば。

貯まったポイントで家の洗濯機やドライヤーを買ったり、奥さんにヘアアイロンをプレゼントしたりしました。これがカードを使う

利点です。カードに慣れたら、逆に現金仕入れができなくなっていました。

勢いに乗った僕は、世の中に自分の思いやノウハウを発信しようとブログを始めることにしたのです。

「本業の給料が少なく生活が苦しい人のためにせどりで人生が変わるんだってことを伝えたい。

もう一つの収入の柱を持つことで自分を含め周りの人も豊かにしたい」

このような思いでブログを作り始めました。

第四章 教える側に立つ

@ブログを使って情報発信

2013年1月。

月に4〜5万収入を得たい人向けにブログを書き始めました。このときの僕の実績は、副業で売上50万くらいでした。今考えると全然大した実績ではありません。とにかく書く練習をしようと言うことで見切り発車しました

最初は何を書いたらいいか全然わかりません。でもただ一つ考えていた事は、「ブログは家（ホーム）になる」ということでした。

ブログは、ネット上に家を作るようなイメージで、しっかりとした家を作ればお客さんは来てくれるし長居もしてくれます。でも見

にくいブログだとお客さんは離れていきます。

なので僕は、誰が来ても絶対離れない見栄えの良いブログを作ろうと考えたのです。

：と言っても、パソコン知識はなく、タイピングすらできない初心者の僕は、1からブログの勉強を始めました。

@最初はアメブロから

まず、最初に手をつけたのは、アメーバブログ、アメブロです。これは無料でブログを作ることができ、アメブロ自体にお客さんがいるので読者を集めるのに最適でした。

とにかく毎日書こうということで、日記みたいな感じで書いてきました。すると、チラホラアクセスがあり、ちゃんと見てくれているんだと嬉しい気持ちになりました。

ある程度日記を書いたあとは、せどりのことをまだよく知らない人のために、初心者でもわかるアマゾンせどり講座を書いていきました。

アマゾンの登録方法、出品方法、発送方法など、せどりをやる上で必ず躓くであろうポイントを先に書きました。

そうすると、わかりやすかったのか、次第アクセスも増えていきました。

このあたりからブログって面白いと思うようになり、もっと本格的にやろうということで、アメブロではなく独自ドメインのサイトを作ろうと決めました。

@自分のブログ

本格的にブログを始めたのは、2013年の春頃。
アメブロでは商売ができないので（突然ブログが削除されることがある）、独自ドメインでサイトを作るようになりました。

元給食のおじちゃんของเกมせどりブログ
(<http://blog.shopuu-sedori.com/>)

アメブロを通さず自分のブログを作ることの可能性がさらに広がりました。

僕は副業でせどりをやっていたので、顔出しはできませんでした。
バレたら会社をクビになりますので（後に本当にクビになります）

まずはアバター（キャラクター）を作ろうということで、デザイナーに頼んで絵を書いてもらいました。僕は1500円くらいで書いてもらいました。もう十分元取れました（笑）

次は名前。

本名も公開できなかったのでニックネームです。僕は地元でしょっぺと呼ばれていたのでそこからもじってSHOPUU(ショップー)にしました。これからはSHOPUU(ショップー)を前に出して情報発信していくこととなります。

まずは、ワードプレスを使ってブログを作成し、サーバーを契約し形を作りました。このあたりの知識も全くなかったので基本ググりました。Googleで調べる癖をつけないとダメになるとどこかに書いてあったので、僕も調べる癖をつけました。

@もう一度アフィリエイトに挑戦

ブログを始めて数ヶ月が経ち、今ならアフィリエイトができるんじゃないかと思うようになってきました。ほぼ毎日ブログは書いていたし、何か挑戦してみようということのでせどりの教材を売る事にしました。

*教材の値段 9800円

*アフィリエイト報酬 5000円

読者さんが、僕から教材を買ってくれたら、5000円の報酬が制作者から僕へ入ります。10人に売れば5万円です。

せどりの商材を売るアフィリエイトは、やったことなかったので仕組みがよくわかっていませんでした。

とりあえず、購入特典をつけて販売してみました。

すると、30本売れました(笑)

今までコツコツ書いてきたブログに花が咲いた瞬間でした。嬉しくて嬉しくてたまりませんでした。よく考えたら、せどり以外の収入は初めてだったんです。

アフィリエイトの可能性を知った僕は、次に無料オフアールというアフィリエイトをやってみました。

無料オフアールとは、無料申し込みで報酬が発生する仕組みです。よくある「メールアドレス登録一件につき500円」みたいなやつです。自分の読者さんに、メールアドレスを登録してね。って言います。

僕はブログとメルマガを使って無料だから登録してね。と素直に書

きました(笑)

そしたら107人も登録してくれました。報酬は一件700円だったので約75000円。1回記事を書いただけです。

「うおお〜！すごい！」

僕はますますアフィリエイトにハマりました。

次にもう一度無料オフアを流したときは、220人登録。一件1200円と高額だったので報酬は26万円になりました。

@アフィリエイトランキングで2位

この月、全国のアフィリエイトの中で2位という記録を叩きだしました。与沢翼さん、小玉歩さんなど有名な方を抑えてです。

「アフィリエイト楽しい〜」

僕の気分はこんな感じでした。

ランキング入賞の景品として、高級旅館の宿泊券を頂きました。うちの家族は大喜びです。

それからランキング入賞賞品のある案件しかしたらダメという謎のルールができました。

@次はコンサルティング

この流れのまま、今度はコンサル生を集めることにしました。自分のせどりの実績とアフィリエイトの実績をブログで公開して、教え

て欲しい人を募りました。

最初は3名の募集です。料金は15万円。
15万円も払ってまで僕に教えてほしいっていう人いるのかなと思
っていましたが、とりあえずやってみました。

SHOPUU コンサル2期生募集

デカデカと発信し、募集開始時間を待っていました。自信はない
のですが、誰もこなかったらやっぱりショックです。でもそんな不
安を断ち切るかのようにすぐ3名の応募がきました。

「やった〜！」

嬉しすぎてテンションMAX。教えて欲しいと思ってくれる人がいた
なんて……。すぐにその方に連絡して採用を伝えました。

@人に教える難しさ

コンサルを開始して一番最初に感じたのは、自分ができた事は必
ずしも相手はできないということ。そして伝え方や話し方にも注意
が必要だということでした。

この時3名の方を採用したのですが、僕の力不足で2名やめてしま
ったんです。1人は、仕入れに一緒に行きましたが、昼ご飯を食べ
てなぜかいなくなるという。

もう1人は東京の人でした。東京に行き新宿でお会いしました。
これからお願いしますということでしたが、数日経ってから身内の

不幸がありせどりができなくなったと連絡がきました。

あまり深追いはしませんでした。理由がどうであれ自分の力不足に変わりはありませんでした。当時は何が悪かったのか分かりませんでした。今はわかります。

自分が成長するにつれて読者さんも成長します。

このことをキツカケに人に教えるための勉強をするようになりました。とにかく色んな本を読み漁りました。そして残ってくれた1人のコンサル生の実績を上げるために一生懸命指導しました。

そしたら、そのコンサル生が1ヶ月目で売上100万を達成、3ヶ月目には300万を達成しました。これはほんと嬉しかったです。

@人に教えることが生きがい

コンサルティンクをすることで人に喜んでもらえる、与えてくれる喜びに触れることができました。人に感謝される仕事がコンサルだと思います。

思えば、せどりとアフィリエイトはこの部分が欠けていました。直接ありがとうと言われる仕事ではないからです。

コンサルをすることで自分の成長にも繋がります。そして大切な仲間が増えていく感じもおもしろいです。僕はまたコンサル生を募集することにしました。

SHOPUU コンサル3期生募集

今度は5名募集しましたが、即7名の応募がありました。全員採用しました。自分の限界はどこなのかを知るための挑戦です。

そしたらコンサルをするうちに、売上450万を達成する人や300万を達成する人が現れ、見る見る僕のコンサル実績がついてきました。

それから半年に1回のペースでコンサル生を募集しました。

5期生までは、会社に勤めながらコンサルをやっていたのですごく大変でしたが、6期生以降は専業になり十分なコンサルができるようになった。

今では、毎回の応募数が50〜60名。

採用人数は6名〜10名なので倍率としてはかなり低め。

塾とは違い、少人数しか採用しないのが僕のコンサルの特徴です。

現在、せどり業界で最もコンサル生になれる確率が低いのが僕になります。

第五章 Wワークで掴んだ3つの成功

@副業で貯めたお金で結婚式を挙げた話

「僕に娘さんをください」

僕は言いました。お酒を飲んで顔を真っ赤にしたお父さんは、力強い目で僕に「娘を幸せにしたってくれ。最低限飯が食えるようにだけしたってくれよ」と言いました。

必ず幸せにしますと僕は言い、正座している足をほだきお酒を交わしました。

お父さんは大手企業に勤めるサラリーマンです。役員を任されるくらいしつかりされています。松下幸之助が好きで素直な人間を好み、僕のことを随時チエクしているような感じでした。運良く、僕も松下幸之助が好きだったので本の話などで盛り上がりました。話が盛り上がりすぎて、一瞬結婚の挨拶をしにきたのを忘れるくらいでした。

楽しく会話しながらもこのとき、一つだけ言えなかったことがあったのです。

それは：貯金が1円もなかったこと：

貯金がない状態でここに座っていたのです。貯金がない状態で結婚の挨拶をしにくるバカはなかなかないません。その計画性のなさが今後の不安にも繋がってきます。

お金は何とかなるから言わないでおこうと思っていましたが、とうとう釘を刺されました。

「結婚式はいつ挙げるんだ？」

「ギクッ！」

：酔いが覚めました。

貯金がないなんて言えるはずもなく話はどんどん膨らんでいきます。

「式をあげるなら計画性を持って動けよ。あとお金のことは少しは協力するけど自分らで何とかしなさい」

僕の奥さんは貯金がないのを知っていました。なので、諦めていたと思います。式はまだ挙げなくていい、全然先でも構わないと思っていたと思います。

自分がほんと情けなかったです。一生に一度の結婚式、挙げたいに決まっているのに：

「盛大にやろう！一生に一度だから！」

：なんて言えたらどれだけカッコイイか。

このときちようど子供が産まれたばかりで出費がかさんでいました。それを理由に貯金ができないと言いつけていました。

本業の給料は16万円。そこから交通費など引かれて15万円ちよつと。車のローンはありませんが、家賃や光熱費、食事代など引くとほとんど残りません。

せどりはすでにしていました。が、まだまだ結果は出ていない状況でした。さらに、奥さんは子供が生まれたばかりなので専業主婦。この状態で貯金なんてできるはずありません。

” 全ての責任が自分にあるとも知らず、

ただ前に進んでいると勘違いしている自分”

副業を始めて自分は頑張っていると錯覚していました。結果がないとやっていないのと同じ。

：情けない。

このままでいいのか？

何度も自分に問いかけました。

なんのために副業をやっているかと聞かれたら、迷わず家族のためと答えます。でも何もできてなかった。

結果はこれ。

このとき痛いほど分かりました。自分がもっと頑張らないと何も変わらないのです。

「副業で稼いで結婚式を挙げる」

このとき大きな目標ができました。

奥さんを満足させるような結婚式を挙げ、そして、ウエンディングドレスや装飾など、費用のかかるものも全て我慢する事なく選んでもらう！こう決めました。

一生に一度という重い言葉が僕をアツくさせました。

こう決めてからは、生活習慣から変えていきました。

まず朝4時に起きてマインドを高めるため本を読みました。

たくさんの本を読みましたが一番気に入っていたのは、時間効率の本です。

「朝は魔法の時間」

「朝の1時間は夜の3時間分」

「時間の管理術」

「時間の盲点」

「隙間時間の使い方」

このような類いの本はかなり読んでいました。時間は無限ではなく有限という内容です。この本のおかげか、朝4時に起きるのもまったく苦ではありませんでした。

本は30分と決めていました。本を読んだあとは、せどりをやりました。朝の時間はお店も開いていませので、ネットショップから商品を仕入れていました。

ヤフオク、ブックオフオンライン、TSUTAYA オンライン、ネットオフ、楽天ブックスなど仕入れ先は様々です。

朝商品を仕入れて、次の日の夕方までには届く。それをまた出品して発送するという流れを繰り返しました。

一つの商品の利益が500円だったとしても、毎朝10個仕入れることができれば1日5000円です。これを毎日すれば一ヶ月で15万円になります。

朝の時間は仕事に行くまでの3時間しかありません。なので日に日にやることを変えていきました。

せどりをする日もあれば、ブログやメルマガを書く日もあります。アフィリエイトをする日もありました。何にしても時間が足りない気持ちがあつて常に焦っていました。

ブログも出来るだけ更新頻度を高め、読者との距離を縮めていきました。ブログを構築するにあたり、バナーを作らないといけなかったのでデザインも勉強しました。

ネットで調べて試行錯誤し、イラストレーターを使えるようにしました。あとは、ブログのすごい人を参考にしてそのブログの構成や展開を徹底的にパクりました。

読書↓せどり

読書↓情報発信

これを朝の習慣にしました。

通勤中の時間もPodに音声を入れて有効活用します。

元々はバンドマンなので音楽がたくさん入っていましたが、この時は音楽不要だったので全て削除し、ネットビジネスで稼いでいる人の音声をユーチューブから引っ張ってきて聞いていました。

よく聞いていたのは対談系の音声です。結果を出している人の会話が録音されていてネット上で聞けるようになっていきます。

色んな人の考えを自分の中に落とし込みマインドを高めていきました。自分の考えと似ている人もいれば、全く反対の人もいる。でもそんな人の考えにも気付きがあって全てが新鮮でした。

インプットするだけではただのノウハウコレクターになってしまいます。それを分かっていたのですがアウトプットするようにしました。次の日には、ブログでその考えについて書いたり、人の言葉を自分の言葉に置き換えて書いたりしていました。

バイク通勤だったのですが、走行中にボイスレコーダーをヘルメットと耳の間に挟み、風を切りながら自分の声を録音しました。普段聞いている成功者の話し方のマネです。それをあとで聞いて「全然ダメじゃん」と練習を重ねていきました。

朝は4時に起きて作業して、7時に家を出て、通勤中は音声で意識を変えました。

そして、昼休憩は必ず15分仮眠するようにしました。これがないと夜中途半端に眠たくなって寝てしまうからです。

爆睡できなくなること朝起きられなくなってしまう。なので、昼寝は無理にでもするようにしていました。

このような生活を続けて4ヶ月で150万貯めることができました。お父さんにも援助してもらい無事結婚式を挙げることができました。

@副業で貯めたお金でイタリアへ。7泊8日の新婚旅行

結婚式を終えたあとは新婚旅行でした。

結婚式と二次会に費用をかけすぎたので大赤字のスタートでした。

うちの奥さんはイタリアが大好きで新婚旅行はこの国に行くこと決まっていました。特にフィレンツェやベネチア、カプリ島にある青の洞窟に行きたかったのです。

結婚式を挙げて新婚旅行に行かないのはさすがに寂しいです。なので、またお金を貯めることにしました。

目標は7泊8日のイタリア旅行です。

まず旅行代理店に行って、どんなツアーがあるのか聞きにいきました。そこで目に止まったのが、ミラノ、ベネチア、フィレンツェ、ローマなど人気の観光スポットが数多く含まれたプランです。料金を聞くと78万円。これが高いのか安いのかわかりませんでした。が、新婚旅行ってこんなものかと思ひ頑張ることにしました。

新婚旅行までは4ヶ月：

僕はせどりではなく情報発信に力を入れることにしました。

無料オフアーとコンサルティング、この二つをメインに行い、無料オフアーは、一件報酬1000円という高めの案件だけをやりました。

1人の読者さんが登録してくれると僕に1000円入る仕組みです。

せどりだと、1000円の粗利が出る商品を見つけるのにかなり時間がかかりますが、無料オフアーの場合は一瞬です。

そして無料オフアーの一番の利点は、1回記事を書けば何千人の

人が見てくれるところです。1人に記事を書いても1000人に記事を書いても労力は同じなのです。

1000人中100人が登録してくれると、報酬は10万円になります。

僕は必死に考えました。どうやったら読者さんは登録してくれるだろうと。そこで閃いたのが登録してくれた人全員に、プレゼントを渡すというものでした。

僕から登録してくれたら、僕のせどりのノウハウをお渡しします。このような流れでブログを書きました。

そしたらなんと、155名ほど登録してくれたのです。本業の給料がたった1〜2回の記事で稼げてしまいました。

次にコンサルティングです。ちょうど募集のタイミングだったのでせどりのコンサル生を募集しました。

今回の採用人数は10名です。1人20万円で永久的にコンサルティングしますという内容でした。

その結果：20名の応募があり10名だけ採用して200万という高額な金額を稼ぐことができました。

これで7泊8日のイタリアへの新婚旅行にいけます。

旅行代理店に78万円を支払い、いざイタリアへ。

子供を親に預けて奥さんと2人でのんびり観光しました。奥さんが行きたがっていた観光スポットにも全て行くことができました。

天気と波の影響でなかなか入ることができない青の洞窟にも入る

ことができました。

旅の途中、「へい！長友、本田！」って言いながら近づいてくる物売りに、ブレスレットを買わされそうになったり（笑）、通常サイズでお願いしますって言ったジェラートが、超特大で3000円くらい取られたりもしました。イイ思い出です。

一番印象に残っているのはミラノのカフェでテイラミスを食べているとき、あるメールが入ってきたことでした。

見ると：超有名ビジネス雑誌の編集者からでした。

「この度は雑誌に掲載させて頂きたくご連絡させて頂きました。もしよろしければ、当雑誌にてせどりの稼ぎ方についてレクチャーして頂きたいと思っております」

……。

とりあえず、手に持っていたスプーンをテーブルに置き、「やったり！！」と叫びました。

目の前にいた奥さんは僕を不思議そうに見ています。訳を話すと一緒になって喜んでくれました。僕がなぜこんなに喜んだのかという、せどりを始めるキツカケをくれたのがこの雑誌だったからです。

そう：あの忘年会の帰り道。

たまたま手に取った雑誌がこれだったのです。

僕はこの雑誌に人生を変えてもらったので、この雑誌に載りたかったのです。このときの喜びは今でも忘れません。

喜びに浸っている僕に奥さんが言いました。

「ねえねえ。プラダの財布買って。いいことあったからいいでしょ。」

僕は、そやな…と言い、残りのテイラミスを口にしました。

@コンサル生と海外旅行

僕の中でコンサル生は特別で一生一緒に過ごしていききたい仲間だと思っと思っています。一度いいから海外へ旅行に行きたいとずっと思っていました。

副業を始めてから地元の友達と遊ぶことがなくなったので家族以外で海外旅行に行く事はありません。

家族と友達とは、また全く楽しみ方が違うので、友達以上のコンサル生と行きたかったのです。

それが実現したのが2017年8月。

セブ島に行ってきました。コンサル生も副業をしていて稼いでいたので金銭的には余裕がありました。だから少し贅沢ができました。

プランを全く決めずにのんびり過ごすのもいいねってことで、ホテルだけ取ってあとはノープラン。

行きたい場所、やりたいことはその日に決めて過ごしました。

1日目は、ショッピングセンターに行って仕入れができるか調査しました。

セブ島の石けんとか珈琲の豆とかAmazonでも売れます。大量に買うことで旅費の足しにもなりました。

ただただショッピングセンターの中を徘徊し、お腹がすいたらお店に入り、何ご飯かわからない時間帯にお腹いっぱい食べました。

2日目は、ホテルのロビーでゆっくりすることに。

目の前が海でテラスに座りお酒を飲みました。

隣でジャズを弾いてくれるピアノリストがいて、その音楽をバックにコンサル生と音声対談を録りました。

内容は「どのようにして人生を変えたか」

僕はネットビジネスで人生を変えたのでその話をしました。
みんな普通の人間です。

あることがキツカケで人生が変わります。
それがモノなのか人なのかわかりませんが、チャンスは常に転がっています。それに気付くか気付かないか。

その音声をブログで公開したらすごく反響がありました。

時間に追われない非日常的な環境で仕事をする事で、色んなアイデアが生まれます。涼しい波風を浴びながら、ふかふかのソファで将来について考えました。

3日目には、ボートを貸し切ってアイランドホッピング。船で島と島と渡り歩く遊びです。シュノーケリングをしたり、バーベキューをしたり海を満喫しました。

途中コンサル生が変な魚にタツクルされ浅瀬で倒れました(笑)
見た感じ小魚でしたが、本人いわく大物につつかれた感覚だったそうです。それを聞いてから僕も海に入るのが怖くなり、ボードで退散しました。

とまあ、そんな長い期間は行っていませんが、最高に楽しい旅でした。

同じ夢を持った人と異世界に羽を伸ばしに行く。
最高ですね。

第六章 自分が商品で情報に価値のある世界

@情報価値と付加価値

ブログをやり始めて気付いたことがあります。それは、この業界は情報に価値があるということです。

情報には形はありませんが、しつかりと値段がついています。

情報価値と付加価値。これをうまく使うのが情報発信で成功するポイントです。

例えば人気ラーメン店の場合、亭主が命がけで守るのは、お店ではなくラーメンのレシピになります。スープの作り方に価値があるのです。

お店はまた建てればいいですが、レシピという情報は、なくなると同じ味が作れません。つまりこの情報に価値があるのです。フランチヤイズもこの一種です。レシピ、マニュアルに価値があり、それを販売しています。

ネット業界も同じで、僕のせどりのやり方、稼げるノウハウに価値があるのです。遠回りするくらいなら、情報を買って前へ進んだ方が断然早いわけです。

そして、あとは誰が販売するかで値段が変わってくる付加価値。同じ商品でも誰から買うかで値段が変わります。

あの人から買ったらアフターフォローがありそうだ。いつもブログを読んでいるから信頼できそうだ、など様々な理由があります。これはネットだけじゃなく、リアルビジネスでもそうです。

ルイヴィトンやグッチのカバンにも付加価値がついています。ルイヴィトンのカバンだから数十万円もするわけで、ノーブランド

なら数千円にしかならないかもしれないかも。ルイヴィトンを好きな人が心の安心、欲求を満たすために高い金額を払っているのです。

@メルマガでも情報発信

ブログをやり始めて数ヶ月が経ったころ、メルマガもやり始めました。基本的にはブログでノウハウを公開して、メルマガ登録を促すようにして読者を集めていきました。

メルマガとブログの違いは、

メルマガのメリット・デメリット

- ・ 読者に対してこちらから、いつでも情報を送ることができる
- ・ ブログみたいにデザインが必要ないので簡単
- ・ 読者を集めやすい
- ・ 文字だけの勝負になるので差別化しにくい
- ・ 送らないと見てもらえない
- ・ 過去記事が見られないので自分がどんな人なのか伝わりづらい

ブログのメリット・デメリット

- ・ 画像や写真を使ってインパクトを与えることができる
- ・ ページ全体を表示させられるので印象に残る
- ・ 一度ついた読者は自動でブログをみてくれる
- ・ 最初は読者を集めにくい
- ・ ブログ運営にあたり少し知識が必要

どちらもメリット、デメリットがあります。

僕はどちらかというとブログをオススメしています。

ブログはライバルが少ないし、差別化しやすいので濃い読者がついていきます。そしてSEO対策をすれば、読者の数も増えていきます。

「せどりブログ」でトップにくる僕のブログはかなりアクセスがあるので一度見てみてください。

ここまでのブログを構築できれば、良い商品を販売するだけで商品は売れ続けることになります。

@情報発信習慣

ブログとメルマガを始めてから生活がガラッと変わりました。今まで仕事帰りに寄っていた店舗に行くのをやめ、ブログの構築に力を注ぎました。

とにかく、情報発信をするならライティング、マーケティング、デザインは出来た方がいいと思いつ時間投資していきました。

ネット上で発言するということは、顔が分からない分、信頼関係を築くのに時間がかかります。文章を見て好き嫌いを即座に判断されるので、意識から変えていかないとイケませんでした。

情報発信に時間を使えば使うほど、せどりの売上が下がっていききました。最低の月で売上30万まで下がったこともあります。でも僕の中でこれはOKでした。中途半端に情報発信をしたところで結果はついてこないと思っていたからです。思考から情報発信寄りにすることで普段思いつかないことが思いついたりします。

僕が情報発信をして一番結果が出たのが有料会員制コミュニティ「SPライン」です。

第七章 有料会員制コミュニティ

@SPラインを作った経緯

SPラインとは、通称、チームSHOPU（しよぷー）
僕が運営する月額制有料会員コミュニティです。
月5480円で入会することができます。

現在100名を超えるせどらーの方が所属していて、毎日チャットワークやラインなど使って情報交換しています。

これからの時代、どれだけ濃い顧客を持っているかが勝負になってくると思うので、いち早く動き始めました。

SPラインを作ったのは、2015年10月。

コンサル生と読者さんとの間の関係性を作りたいと思い始めました。僕はコンサル生とは、直接会ったり電話したりしますが、読者さんとはそういうことしません。コンサル生に悪いと思ってあえて距離を取っています。

読者さんとの接点は、お問い合わせのメールくらいです。なので、コンサル生じゃない、楽しくお話できる組織が欲しかったんです。

@SPラインの構成

SPラインは、僕が指導するものではありません。
僕が指導するとコンサルになってしまうのでちゃんと線引きしています。

では、チーム生を指導するのは誰かというと、スペシャルアドバイザーと呼ばれる人たちです。スペシャルアドバイザー（SA）は、僕の考えに共感し、一緒にSPラインを盛り上げてくれている人たちをいいます。

運営者（僕） ↓ 指導者（SA） ↓ チーム生

このような組織図になっています。

@SPラインが他のコミュニティと違うところ

SPラインは、月額5480円というあえてみんなが嫌がる月額制にしています。これはなぜかというと、ネットの世界では顔が分からない分、常識のない人や荒らしと呼ばれる人がたくさん存在します。こんな人たちがコミュニティに入ってくると、コミュニティは崩れます。なので、あえて居づらい環境にしています。

そしてもう一つ工夫していることがあります。

それは募集の段階です。通常なら人数を増やしたい理由で随時募集にするのですが、SPラインは不定期募集、いつ募集するかわかりません。しかも、誰でも入れるわけじゃなくて先着順です。先着順にすることでさらに入口を狭くしています。

それでも毎回募集開始1秒で即完します。

今では最も人がやめない

せどり業界最大の有料月額コミュニティに発展しました。
是非興味のある方はお入りください。

おわりに

どうだったでしょうか。

Wワークで人生が変わることを知って頂けましたでしょうか？

偉そうに本なんて書きましたが僕は普通の人間です。そしてまだまだ歳も若いし未熟者です。しかし一つだけ人と違うところは、副業を信じて全うしたということです。

家族を守るため本気で副業に取り組み、会社にバレてクビになった。そのあと会社を立ち上げ、思えばずっとアクセルを踏んだままでした。

僕は副業をしている＝頑張っている勘違いしているときがあったんです。

奥さんのお父さんと飲みに行ったときのことです。

てっきり褒めてくれると思い副業をしていることを話しました。そしたら返答は意外なものでした：

「アホかお前！！」

なに中途半端のことしとんや！！」

一つのことを一生懸命やれと言うことでした。

僕は家族のためには思いやってきましたが、中途半端だと言われ泣きそうになりました。言い返す言葉もなく、そのあと目を見ることもできなかつたです。

翌日このことを自分の父にも話しました。
自分がやっていることは、中途半端なことなのか、
初めて飲みに誘いました。

うちの父の返答はさらに意外でした：

「アホか！二つのことを両立して成功してるんやろ！
すごいやんけお前。どっちの仕事も楽しんでやってるんやろ？
そんなな、二つのことを楽しみながら成功できる奴世の中にど
れくらいおるねん！胸を張れ胸を！！」

：今でも思い出すだけで涙が溢れてきます。
この言葉に救われました。

これからワーカーの時代がやってきます。
今すぐ始めて先駆者となってください。
今はまだ認められないかもしれませんが、副業は一般的になっ
てきます。本業で現状を変えることができなければなら挑戦あるの
みです。

全てを楽しみ両立させましょう。
きっと人生面白くなりますよ。

著者プロフィール

サントラルート株式会社代表。子供が生まれたことがきっかけでインターネットビジネスを始め会社にバレクビに。1年で月収180万円、二年で280万円、三年目には株式会社を設立。本業の給料を副業で超えることをテーマにコンサルタントとして活躍。コンサル生は現在108名。月額5480円の有料会員コミュニティ（会員数100名）を運営。