第1章

インターネットを「稼ぐ手段」にしよう

1 6万円だった月収が、起業半年で100万円になった！

●借金を抱えて悩んでいた20歳のとき

私は海外で生まれ、日本に来たのは7歳のときです。今では日本語で苦労することはなくなりましたが、それでも日本語が得意とは言えません。そのような私でも大きく稼ぐことができたビジネスがあります。

当然、私ができたのですから、みなさんも必ずできます。それを証明するためにこの本を書こうと思いました。

まずは、私の今までの足跡をお話したいと思います。

高校を出てから最初に目指したのは俳優でした。通訳の道に進もうかとも思いましたが、人とは違った変わったことをしたい気持ちが強かったのです。

大阪のS芸能プロダクションに所属し、一人暮らしを開始。夜は居酒屋でアルバイトをしながら、オーディションを受けたり、レッスンを受けたりしていました。

そのときの俳優の仕事で稼いだ最高月収は、いくらだと思いますか？

実は、たった6万円でした。少ないときは1万円にも満たないときもありました。

そのような生活をしていたために、ローンの借り入れがかさみ、2年間で300万円弱の借金を抱えてしまったのです。

これではダメだと思い、不動産会社のEに営業職で就職をすることにしました。

もともと営業の仕事が向いていたのかもしれません。アルバイトのコールセンターでは新人賞を取りましたし、光回線のE社でも関西での営業成績が第3位にもなりました。

しかし、それでも手取りは19万円くらいにしかなりませんでした。

これでは借金を返すのに5年以上はかかってしまいます。しかも、ダブルワークで朝の7時から夜の12時まで働いていたので、それを何とか変えたいと思うようになりました。

●偶然、出会ったビジネスが自分の運命を変えた！

それは、働いて7か月ぐらいしたときでした。大阪の道頓堀を歩いていると、目の前にツタヤがあったのです。その本屋で出会ったB誌に、『サラリーマンが片手間で月に20万円稼げる方法』という記事がありました。

そこには今私がおこなっているビジネスの基本が書かれていました。安く仕入れて高く売る物販です。まさにそのときの私にぴったりの内容でした。私は迷わず、そのビジネスに取り組むことにしました。

ただ、借金生活ですから資金がありません。銀行にある貯金は10万円ぐらいしかありませんでした。そのため、クレジットカードを作り、そこから仕入れをすることにしました。作ったのはYahoo! JAPANカードと楽天カードです。

01章-v02.indd 12-13 2018/03/01 19:03

●最初は海外から輸入をして国内で販売していたが……

最初に始めたのが、海外から輸入して国内で販売する方法です。雑誌の記事には好きなものから始めるといいと書かれていましたので、主にレゴやゲームを取り扱いました。

ただ始めたときは不動産営業の仕事をしていましたから、帰宅後の夜中の12時から朝の5時までが、物販の仕事をする時間帯でした。

海外から届いた品物を自宅で梱包し、コンビニで発送する。その繰り返しです。平日は売れ線のものをリサーチをして、土・日で梱包、発送しました。出店はヤフオク！をメインにしました。その頃はまだAmazonは今ほど人気はなかったと思います。

これが、思った以上にうまくいきました。

特に海外版の限定レゴは評判が良かったです。月に100点から150点は発送しました。

その結果、初月で得られた利益は20万円。次の月も20万円を超えることができました。会社員でもらっている給料と同じ額です。

そこで、このビジネスに専念することにしました。土・日しかできなくても20万円が稼げたのですから、毎日、専念すればもっと収入が増えると判断したからです。

結局、不動産会社はたった7か月で辞めました。

●続出する課題をクリアすべく辿りついたのがインターネット・リセリング

こうして借金生活から脱出する希望の光が見えてきた私でしたが、徐々に問題が発生してきました。相変わらずレゴは売れ続けていたのですが、だんだんに不良品が出るようになったのです。

これではビジネスがうまくいかないと思い、私は輸入品を売るのを止め、国内の店舗で仕入れることにしました。出店先も、いろいろなサービスが充実してるAmazonメインに切り換えました。

店舗で仕入れをしますから、車が必要不可欠になります。ヤフオク！で中古のムーヴを8万円で買って、それに乗って朝の7時頃から夜中の12時まで、大阪近辺の店を回りました。

Amazonで売れるものは何でも仕入れました。主に家電やゲーム、メディアを扱いました。すると、何と半年後には100万円の利益を達成したのです。

その頃にはカードも何回か繰り上げ返済をしているうちに利用できる枠がどんどんアップしていきましたので、扱える金額も増えていました。

しかし、扱う品物が多くなるにつれて問題も起きてきました。それは交通費がかさむことと、雨の日の仕入れなど、作業が大変になってきたことです。

そこで、何か違う手段がないか、調べたところ、辿りついたのがインターネット・リセリングだったのです。

01章-v02.indd 14-15 2018/03/01 19:03

2 インターネット・リセリングを始めよう

●安く仕入れて高く売る仕事

インターネット・リセリングとは、仕入れをインターネットで済ませる物販手法のことです。

ネット上には、数百万店以上もショップが存在しています。すると、同じ商品でもAショップでは1000円、Bショップでは2000円というように、価格差が生じます。この価格差を上手に使って利益を得るという手法です。

この物販手法をマスターすれば、24時間、365日、日本だけでなく世界中で、場所と時間の制約をいっさい受けることなく仕入れ作業をすることが可能になります。

私はこの手法を使い、メルマガなどの情報やネットでの情報を基に、安く仕入れ、高く売ることを一人で黙々とやりました。

メルマガ登録も5000店舗。それを見て仕入れを行っていきました。

●仕入れ先はすべてネット

ちなみに、仕入れ先として主なところは以下になります。

・ショッピングサイトモール（楽天市場、Yahoo!ショッピング等）
・オンラインネットショップ
・個人が運営している小規模ネットショップ
・オークションサイト（ヤフオク！、モバオク等）
・フリマアプリ
・卸サイト

●販売先はやっぱりAmazon！

一方、仕入れた商品を販売する場所は、先ほどもお話したように、私はAmazonをメインにしています。ただ、それ以外にも販売できるところがありますので、それについても解説しておきます。

①Amazon

Amazonはオンラインストアでは最大の規模を誇るインターネット小売販売企業です。日本での売上高では楽天市場に続く規模を誇っています。

圧倒的な集客力を持つので、初心者は迷うことなく、Amazonで販売してください。初期費用は無料からできますし、商品の発送作業を完全に委託するFBAというサービスもあります。

②オークションサイト

仕入れ先として有効なオークションサイトは、販売先としてもかなり有効です。

01章-v02.indd 16-17 2018/03/01 19:03

不要品の処分をする場所といったイメージが強いかもしれませんが、ヤフオク！だけで数百万円を売り上げている人も多くいます。

ただし、初心者はヤフオク！をAmazonと併用して販売するのではなく、Amazonだけに絞ってやったほうがいいと思います。

③フリマアプリ

スマホが普及した結果、フリマアプリで簡単に商品が出品できるようになり、同時に商品を購入することもできるようになりました。そのため、Amazonで仕入れたものをフリマアプリで販売することも可能になりました。

ただ、最初は販売先はAmazonに絞って始めましょう。

●インターネット・リセリングのメリット

では、国内インターネット・リセリングにはどんなメリットがあるでしょうか？　その代表的なものは次の通りです。

- 24時間、365日、日本や世界中のどこにいても取り組める
- ツールの使用により、リサーチ、仕入れの自動化を実現することが可能
- 段ボール、梱包材料等の準備が不要になる
- 他人の目、人混みを気にしなくてもいい
- 日本語での取引が100%

●インターネット・リセリングのデメリット

今度はデメリットについてです。何でも完全ということはありません。特に仕入れの面で注意が必要です。デメリットを知っておくことで、その注意点も知ることができます。

- 商品到着までのタイムラグがある
- 到着まで商品の状態を確認できない（中古品の場合、出品者の評価が参考になります）
- 商品代とは別に送料がかかる場合がある
- 偽物（海賊品）を仕入れてしまう可能性がある（メディア商品に多いのですが、仕入れの際にいくつかのポイントに気をつければそれほど心配はありません）

●生活スタイルに合った取り組み方で始めよう

私の場合は会社を辞めて、専業で取り組みましたが、みなさんの中にはいろいろな環境の方がいらっしゃると思います。

公務員、会社員、シフト制の仕事、夜勤のある仕事……あるいは、主婦の方、学生の方など。また、地域もそれこそ北海道から沖縄まで、いろいろな方がこの本を読んでいただいていると思います。

当然、インターネット・リセリングに取り組める時間もさまざまです。しかし、必ずどこかで取り組む時間帯ができると思いますので、その時間を有効に使ってビジネスを始めましょう。

そして、このビジネスを専業にする決心がつきましたら、これからお話

01章-v02.indd 18-19　2018/03/01 19:03

する私の経験がお役に立つはずです。

実際に私は専業でやるようになってから、実績がどんどんアップしてきました。それとともに銀行からもお金が借りられるようになり、カード枠も一気に増えました。

さらに、新たにコンサルティングの仕事も始めました。セミナーも会員を募集して始めました。コンサルティングの収入も物販につぎ込み、始めて10か月くらいしてから東京へ引っ越しました。

それからは事業の拡大を図り、時間のかかる出品作業を請け負う代行会社も作りました。これにより、出品の手間が省け、リサーチと資金の調達に専念できるようになったのです。

3 4900円であなたもお店のオーナーになれる

Amazonなら、自分の店舗が簡単に持てる

通常、自分で店舗を持とうとすると何千万円もの投資が必要です。小さなお店でも数百万円はかかるでしょう。それほど自分でお店を持つのは簡単ではありません。

しかし、それがインターネット上であれば、それもAmazonであれば、月に4900円（税抜・平成29年12月現在）で持つことができます。

月に4900円と言えば、1か月に飲むコーヒー代よりも安くて済みます。それも自分の店舗ですから、自由に出品することが可能です。

それに集客や決済はAmazonがすべてやってくれます。自分のやることはリサーチと仕入れだけです。Amazonに商品を発送すれば、それで終わりです。

これがヤフオク！だとどうなるでしょうか？

自分で撮影をして、文章も書かなければいけません。それから振り込みの確認作業も必要です。それが終わったならば商品の発送もしなければなりません。

これを商品ごとに何回もしなければいけないのです。ビジネスの規模が大きくなるほど作業が大変になります。小遣い程度の儲けで良ければそれでも構いませんが、ビジネスとして確立させようと思うならば、かなり

01章-v02.indd 20-21 2018/03/01 19:03

難しい面があります。

●掘り出しものを見つけてAmazonで売ろう

以上のような理由から、最近ではAmazonで起業をする人が増えています。本格的に始めようとすると、必然的にAmazonで始めることになります。

例えば、この頃、急に人気が出始めたメルカリ。これは業者は出品NGになっています。つまり、大々的に商売をやろうと思ってもできない仕組みです。

基本は個人対個人の取引です。個人としてやる場合はどんなに規模を大きくしてもOKですが、それでも限界があります。物量的にも数量が多くなればとても無理です。

そのため、メルカリの出品者は若い人や女性が大多数です。そもそも私が起業をした5年前にはまだ流行はしていませんでした。

ただ、仕入れ先としてはお薦めです。なぜなら、個人間の売買ですから、素人の方が大半です。リサーチもあまりしていない人が多いのです。

すると、だいたいが高く売りに出すか、低く売りに出すか、そのどちらかになりますので、探せば掘り出しものも見つけられます。

同じようにヤフオク！で仕入れて、Amazonで売るのもお薦めです。

4 Amazonをお薦めするこれだけの理由

●さまざまなサービスが受けられる

私が始めた頃もAmazonは人気がありましたが、それが今では驚くほどの急成長を遂げています。

例えば、いろいろなサービスがつぎつぎに生まれています。先日もトイレットペーパーがなくなったとき、スーパーに買いにいくのが面倒くさかったのでAmazonに頼みました。primenow（プライムナウ）というサービスがあり、そこに頼めばわずか1時間ほどで商品を届けてくれるのです。このように日用品などはすぐに手に入れることができます。

また、アマゾンフレッシュというサービスでは、食品の配達もしてくれます。肉類や野菜、生ものなども、頼めば配達してくれます。まさに、家から一歩も出ないで生活することも可能になっているのです。

●スーパー、百貨店よりも売り上げが大きい

ここでAmazonの売り上げを見てみましょう。それを見ればどれだけ凄いかがよくわかります。

通販新聞社が今年（2017年）の7月に実施した「第68回通販・通教売上高ランキング調査」によれば、上位300社の合計売上高は6兆5806億円。伸び率は昨年の同時期の調査と比べると6.4%増。知名度の高い店舗

01章-v02.indd 22-23 2018/03/01 19:03

を展開する企業を始めとしたネット販売が大幅に急成長をしています。

また、上位300社の合計売上高の伸び率は、一昨年と昨年の7月調査時ではどちらも5%台だったのが、今回は6%半ばへと上昇しています。この数字からも拡大基調が進んでいることがわかります。

特に顕著なのがネット販売企業の躍進です。今ではネット販売が通販市場を牽引していると言ってもいでしょう。

昨年（2016年）の熊本地震の影響で当初の見通しを下回る企業も一部にはありましたが、全体的に見るとネット販売の好調さが通販市場を後押ししている形になっています。

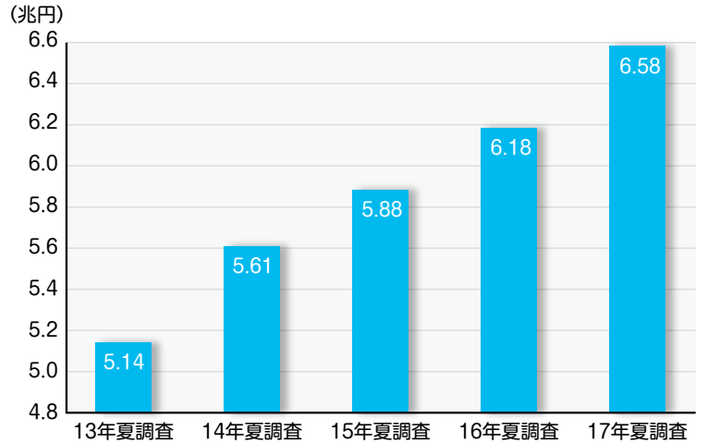
●通販・通教売上高ランキング（前期実績対象決算期：2016年6月期～17年5月期）

順位	社名	前期売上高実績	増減率	今期売上高実績	増減率
1	アマゾンジャパン	1,176,800	17.6	-	-
2	アスクル	335,914	6.6	365,000	8.7
3	ミスミグループ本社	259,015	7.9	290,000	12.2
4	ジャパネットホールディングス	178,300	-	-	-
5	ベネッセコーポレーション	168,216	▲6.8	-	-
6	ジュピターショップチャンネル	154,923	11.1	-	-
7	大塚商会	146,046	5.0	-	-
8	セブン&アイ・ホールディングス	139,226	-	-	-
9	ベルーナ	116,250	8.8	127,680	9.8
10	ヨドバシカメラ	108,000	8.8	118,000	9.2

※実績：百万円、増減率：%（前期比）
※通販新聞社発表より作成

さらに、上位300社の合計売上高の推移を見ても、この業界が年ごとに発展しているのがわかります。

●上位300社の合計売上高推移



※通販新聞社発表より作成

●何と言っても売り上げトップはアマゾンジャパン

そしてトップは、今回の調査でもアマゾンジャパンでした。規模は1兆円を突破しています。

米アマゾン・ドット・コムの公表している資料では、2016年12月期でのアマゾンジャパンの売上高は107億9700万ドル。その当時の為替レートで円に換算すると1兆1768億円で、前年の同時期は約9999億円だったので、比較すると17.6%の伸びになります。

この傾向はこれからさらに拡大されるのではないでしょうか。

01章-v02.indd 24-25 2018/03/01 19:03

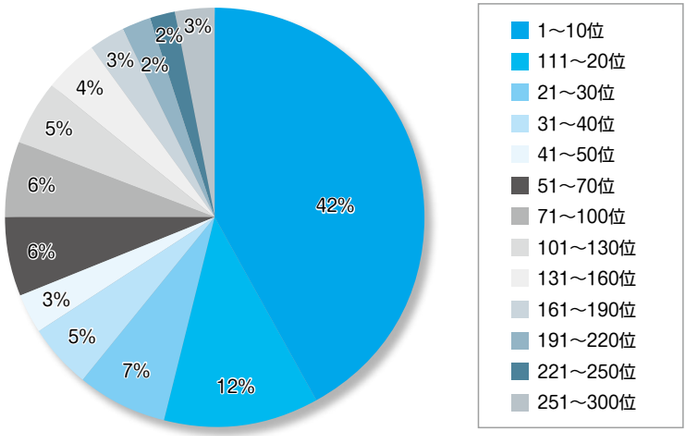
上位10社の中でも42%のシェアを占めている

また、上位10社で見てみると、全300社合計の42%を上位10社が占めており、なおかつその10社の中でも売上高トップのアマゾンは10社の合計売上高の42%を占めています。

さらに、上位合計300社でのシェア率で見ても、約18%を占めているという驚異的な数字が出ています。

ここにも私がAmazonを薦める理由があると言えます。

●上位300社の売上高シェア



※通販新聞社発表より作成

確実にネット販売市場は拡大傾向

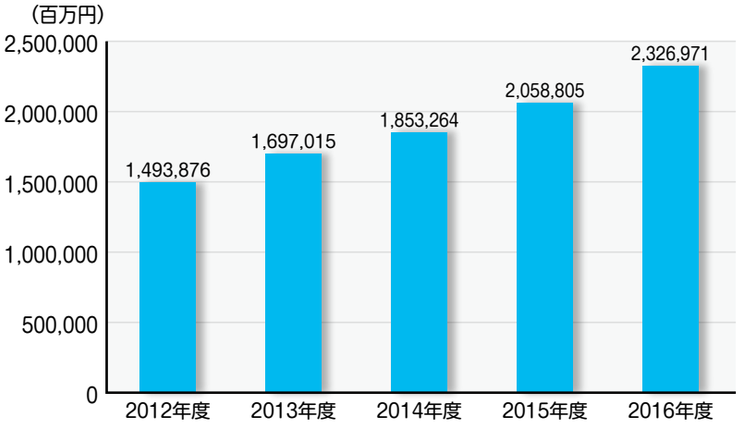
通販新聞の姉妹誌「月刊ネット販売」による「ネット販売白書」の結果も見てみましょう。

2016年度のネット販売実施企業上位300社の合計売上高は3兆6322億円です。これを前年度の調査結果3兆2522億円と比べると、11.7%の伸びになります。

ここでもアマゾンジャパンは2位以下を大きく引き離しています。売上高は前項でも示しましたが、2位のヨドバシカメラと比べてもその差は歴然です。

また、上位30位以内では2桁減収の企業はありませんでした。ネット販売の売上高を年ごとに見ても、順調に売り上げが拡大しています。この傾向は増えることはあっても減ることはないと思います。

●ネット販売上位30社の売上高合計の推移



※通販新聞社発表より作成

01章-v02.indd 26-27 2018/03/01 19:03

●ネット販売実施企業上位30位のネット販売売上高

順位	社名	前期実績 売上高	増減率
1	アマゾンジャパン	1,176,800	17.6
2	ヨドバシカメラ	108,000	8.8
3	スタートトゥデイ	76,393	40.4
4	千趣会	73,782	▲4.8
5	Rakuten Direct	60,000	-
6	ディノス・セシール	58,260	▲2.4
7	上新電機	55,000	-
8	デル	50,000	-
9	ジャパネットたかた	49,840	-
10	イトーヨーカ堂	47,396	7.8
11	ユニクロ	42,167	30.1
12	キタムラ	40,478	▲3.4
13	アスクル	39,016	18.8
14	ジュピターショップチャンネル	38,730	-
15	ニッセン	35,500	-
16	ビックカメラ	35,000	0.6
17	マウスコンピューター	32,615	13.1
18	QVCジャパン	29,430	-
19	MOA	28,935	14.6
20	セブン・ミールサービス	26,678	15.5
21	オルビス	25,630	2.3
22	ピュアクリエイト	25,000	7.3
23	オイシックスドット大地	23.016	14.1
24	ニトリ	22,600	33.1
25	エディオン	22,000	-
26	TSUTAYA	22,000	-
27	ディーエイチシー	21,700	1.4
28	丸井グループ	20,890	6.5
29	ストリーム	20,115	▲3.6
30	ドスパラ	20,000	-

※実績：百万円、増減率：%（前期比）
※通販新聞社発表より作成

5 ネットビジネスで成功するために必要な2つの要素

●やる気だけでは成功できない

このようなビジネスをやっていると必ず聞かれることがあります。

「大竹さん、ネットビジネスで成功するには何が必要ですか？」

確かに、この答えを求めてみなさんは本を読んだり、セミナーに通ったり、ビジネス教材を買ったりしているわけです。

ところが、なかなかこれという答えにぶつからないから、この本を求めたのではないでしょうか。

私の答えはズバリ、これです。

「正しいノウハウを得て、正しい環境に自分を置くことです」

このどちらかが欠けても成功はしません。必ずこの2つがセットになっていなければいけません。そうでなければ、仮に一時的な成功はあっても、継続的に成功することはあり得ません。

●正しいノウハウは私がお教えします

このうちの正しいノウハウは私がお教えします。

物事はうまくいかないことが当たり前です。すぐに成功できる人はごく少数です。特に間違ったノウハウを信じて努力した場合、限りなく、成功への道は遠くなります。

01章-v02.indd 28-29 2018/03/01 19:03

例えば、世界最速の車を所有していても、それを運転する正しい技術がなければ事故を起こしてしまいます。

最短で成功を収めるためには、正しいノウハウを身につけることが欠かせません。私が教えるノウハウを確実に身につけていただきたいと思います。

●常に使える情報が入ってくる場所に身を置くこと

そして、常に正しい情報、使える情報が入ってくる場所に身を置くこと、そのような環境を率先して作っておくことも重要です。

一例としては、成功を収めている人たちとの交流が挙げられます。彼らから最新の情報を得ることができますし、困っているときにはアドバイスをもらえます。

自分の思い込みで動いていては成功はできません。必ずデータに基づいた情報を仕入れ、それを実践することが必要です。

後で詳しくお話しますが、売れているトレンドや商品の情報には敏感になっておくこと。それは街中の風景にも、ニュースの中にも含まれています。ちょっと意識を改革するだけで、それがお金に変わります。

そうしたことは、私のようなプロでなくても充分にできます。日頃の関心をそちらに向けるだけで情報を得ることが可能です。

●何があってもやり続けること

最後につけ加えるならば、とにかくやり続けること。これが重要です。マインドと言ってもいいかもしれません。

物事はうまくいかない場合がほとんどです。すぐに結果を出せる人はごく稀です。

特に0から1にするときが大変です。飛行機でも離陸するときがもっとも燃料を使うと言われています。

最初は失敗の連続かもしれません。効率も悪いでしょう。最初が辛いのは誰も同じです。

しかし、いざ動き出すと労力はどんどん軽減していきます。結果も少しずつ伴っていきます。それまではしっかりと我慢です。だいたいの人がこの段階で辞めてしまいますが……。

それを防ぐためには、目標を設定することをお薦めします。ただ漠然と「お金を儲けたい」では続きません。

例えば、初月は20万円の売り上げを目標にする。そして、その次は50万円を目標にする。そして、1年後には月収100万円を目指す、という具合です。

このような目標を設定すれば、モチベーションがアップしますし、自分に使命感が出てきます。そうすれば1つや2つの失敗で挫けることもなくなります。

2つの要素とやり続ける努力を欠かさなければ、必ず成功することは私が保証いたします。

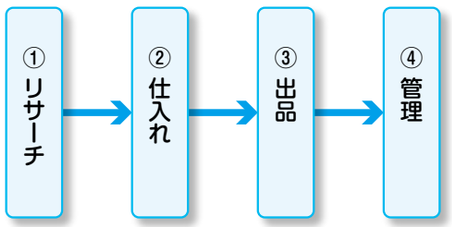
01章-v02.indd 30-31 2018/03/01 19:03

6 インターネット・リセリングの基本の4ステップ

●意外にシンプルな4つの流れ

月に何十万、多い人になれば100万円を稼ぐネットビジネスとなれば、やらなければいけないことも多く、難しいことを覚えなければいけないと思われますが、これがまったく違います。非常にシンプルで、覚えやすいビジネスなのです。

やらなければいけないことは4つだけです。



これだけでOKです。他にはありません。特にAmazonの場合は、その他の面倒くさい作業はすべて代行してくれます。集客、梱包、発送、決済……など、あなたの代わりにやってくれますので、非常に手間が省けます。

上記の4つについては、この後、章ごとに詳しくお話しますので、そちらをよく読んでください。

7 「稼げる人」と「稼げない人」のほんのちょっとの違い

●知っているか、知っていないかだけで人生が変わる

世の中、インターネット全盛の時代にはなりましたが、それでは買い物をするときにネットで価格を比較して安いものを買っているかと言うと、そんなことはせずに、決まったショップで買っている人がほとんどではないでしょうか。

便利になったと言っても、それは買い物をするのに便利になったのであって、安く買うためには使っていないのが現状です。それではあまりにも宝の持ち腐れと言えます。

その理由は単に面倒くさいとか、知らないからというのが圧倒的です。もし知っていれば、きっと安い価格の商品を探して、それを買うはずです。

●知らないとそれだけで大損をする

私が光回線の営業をやっていたときのことです。当時、自分で契約に加入すると6万円のキャッシュバックがありました。

しかし、私はそのことをあえて話さずに契約を取り、その6万円のキャッシュバック分も自分の利益に計上していました。

これを知っているお客であれば、私の勧誘は断ります。せっかくの

01章-v02.indd 32-33 2018/03/01 19:03

キャッシュバックの6万円が受け取れないからです。知っている人は自分で家電量販店に行き、そこで契約をします。私が契約をお願いしようとすれば、「なぜあなたと契約をしなければいけないのか？　それではキャッシャバック分が受け取れなくなってしまう」と言われます。

私がキャッシュバック分を自分の売り上げに計上できたのは、そのことを知らない人がいたからです。

ネットビジネスも同じです。そこにある真実を知っているか、知らないかで稼げるかどうかが決まってしまいます。

それはそのときの稼ぎがあるか、ないかだけではなく、あなたのその後の人生を考えると何千万円もの差になって現れてくるはずです。

基本的な考え方は、いつの時代も変わりません。たとえ、Amazonが20年後になくなっていたとしても、その考え方は同様です。そのときはAmazonに代わる媒体を探して、そこで同じようにビジネスを展開すればいいだけです。

要はちょっと知っているだけ、意識しているだけで大きく変わるのです。そのことを肝に銘じておいてほしいと思います。

「1.01の法則」と「0.99の法則」

毎日の小さな積み重ねが大きな成果へとつながる

この法則をみなさんはお聞きになったことがあるでしょうか。有名な法則なので、ご存知の方も多いかもしれません。

これはたとえ小さなものであっても、それを毎日、積み重ねることで、いずれは大きな差になって現れるということを意味しています。

例えば、毎日の努力を1とします。それに足して0.01だけ余分に努力をすると、それは1.01になります。

逆に、0.01だけサボるとします。するとそれは0.99になります。1日だけを見れば、たった0.02の差です。ほとんどわからないほどの差です。

ところが、これを1年間、365日続けるとどうなるでしょうか。

1.01の365乗＝約38

0.99の365乗＝約0.03

これだけの差になって現れます。

この結果からわかるのは「小さな努力であっても、それを積み重ねることで大きな成功を得ることができる」ということです。そして「少しだけサボっているつもりでも、それを積み重ねると、どんどん力を失ってしま

01章-v02.indd 34-35　2018/03/01 19:03

う」ということです。

大事なことは努力の大きさではなくて、継続させること。これが成功への鍵となるのは間違いありません。

●私が成功した秘訣は何か？

最後に、私が他の人よりは比較的短期間で成功できた秘訣をお知らせしたいと思います。

それには次の要因が挙げられます。

・普通の人よりは時間をつぎ込んだ
・ダメなら変化球も投げてみた
・徹底的に調べ、研究した
・マニュアルを一度試したら、それを自分流にアレンジしてやってみた
・失敗しても、絶対、あきらめない

もともと育った家庭環境が裕福ではなかったので、このまま我慢の人生を送りたくないと思っていました。そのため、「今、何かをしなければいけない」という思いが強かったのです。一般的には、ハングリー精神と言われるものかもしれません。

扱う媒体はネットであっても、最終的にはマインドの問題が大きいと思います。

●サラリーマンなら20年以上かかる月収を、わずか1年で！

物販を手がける人に多く見られるのが、月に20〜30万円稼げると、それで満足してしまうことです。これが他の投資と比べると大きく違います。そのため、それ以上、なかなか伸びません。

しかし、大きく稼ぐ人は、それで留まらずに月に100万円を稼いでいます。私もそうでした。

サラリーマンならば月100万円を稼げるようになるまでに何年かかるでしょうか。20年以上は確実にかかります。それが物販ならば、わずか1年で可能になります。

やればやるだけ稼げるのがインターネット・リセリングです。あなたもその仲間入りを果たしてみませんか？

01章-v02.indd 36-37 2018/03/01 19:03

01章-v02.indd 38 2018/03/01 19:03