



ネットビジネス で脱サラして 10年経って 分かったこと

過去10年間で驚くべき変化を遂げた
インターネットを利用して個人が
安易に脱サラしても大丈夫なのか？

杉原裕一



**価値観が変われば
生き方が変わる！**

ネットビジネスで脱サラして十年
経って分かったこと

杉原裕一

目次

満員電車に揺られて会社と自宅を往復する人生。。。これって本当に幸せですか？

母親の価値観

もろく崩れ去った価値観

どうすれば経済的に自由になれるか？

雇われていたら一生自由になれなかった

最大の危機

脱サラに成功

辞表を出したら収入が上がった

ebay 輸出との出会い

ビジネスの正体とは？

ebay 輸出とは？

十年ネットビジネスをやって分かったこと

著者のプロフィール

はじめに

今から十四年前に私は十年以上勤めた会社を辞める決心をした。

その会社に不満があった訳でも人間関係がうまくいかなかったと言う訳でもない。

給料も年収六百万円ほどで、共働きだった事もありそう不満はなかった。

唯一不満に思えたのは社会の仕組みだった。

なぜ毎日同じことを繰り返して、一生懸命会社のために自分の人生を捧げなければならないのか？

「人生とは時間」だと常々思っている。

私は、旅行に行くことや、キャンプやドライブなどアウトドアで遊ぶのが大好きだ。

本当は、何週間も何ヶ月も国内や海外旅行に出かけて人生を満喫したい。

しかし、やりたいことがあっても自分の時間は会社のものである。

会社に勤めて十年が経過したときふと疑問に思った。

会社勤めが嫌なら会社を辞めてやりたいことをすれば良いのと思うかも知れない。

しかし、問題はそう単純ではない。

そもそも、多くのサラリーマンの給料というものは社員を生きかざず殺さずのなんとも絶妙なバランスの額に落ち着いているからである。

最低限の生活とそこそこの余暇を楽しんだ後に、残るお金はほとんど無い。

貯蓄する人は、食費や余暇など何かを犠牲にしている。

食べたいものがあるが、経済的に節約しないと後で苦しい思いをするからだ。

今の仕事をやめたくても、経済的に他からの収入が無い限り、やめることなどできない。

結局のところ、今の会社にしがみつくしかない。

選択肢は、ほとんど無いのだ。

年齢も三十五歳を過ぎると、新しい職に就くだけでも難しくなる。

「引き抜き」や「特殊なキャリア」が無い限り今よりも年収を高くするのは困難である。

やめたくてもそう簡単にやめられないのが、日本のサラリーマンの現状である。

だから私は「雇われないで生きる」という選択肢を選ぶしかなかった。

脱サラして分かったことは、「日本の政府はサラリーマンを量産したい」という事実である。

なぜなら、政府から見ればサラリーマンは確実に税金を納める優等生だからだ。

その優等生は誰もが「雇われて生きる」という選択肢しか知らされていない。

その証拠に日本では「自分の力で稼ぐための教育」を一切教えない。

起業する方法、投資の仕組み、税金の話し、そういったお金にまつわる根本的なことを一切知らされていないので、多くの人は雇われて生きることしか選択できない。

本書では、そういった政府の意思に反して脱サラした私の十年以上にも渡る物語を紹介しようと思う。

脱サラ後、ネットビジネスだけで生き抜いてきた考え方やその方法なども紹介しようと思う。

私は死ぬ間際に「人生楽しかった」といってこの世を去りたい。

「ああしておけば良かった」、「こうしておけばよかった」と何もやらないことを後悔するのではなく、たとえ失敗したとしてもやりたいことをやった事に誇り持ちたい。

一風変わった経歴を持っている私の経験からあなたにも何かしら得るものがあれば幸いだ。

本書をお読みいただいたあなたにも後悔の無い人生を歩んでいただきたいと願っている。

満員電車で揺られて会社と自宅を往復する人生。。。これって本当に幸せですか？

私はネットビジネスの経験が長いので話は十四年前にさかのぼる。

そのころ結婚したばかりで毎日楽しい日々が続いていた。

妻も働いていたので二人合わせると年収一千万円くらいだった。

ある日、妻が会社の後輩の女の子とスーパーでバッタリ会い一緒に買い物をしたとき、買い物中にその子がぼそつと言った。

「なんでそんなにたくさん買えるのですか？」

妻はいつもどおり買い物をしていたが、会社の後輩が言った、その言葉で気づいたと聞いていた。

「これって普通じゃないんだ。」

確かに今から考えると共働きで子供はいなく十数年会社勤めをしていたこともあり生活にはゆとりがあった。

※話しの途中だが、別に自慢したいわけではない。実はこういった感覚こそ悲劇の始まりだった。

新車をキャッシュで買い、毎週土・日の休日にはいろいろな場所にドライブに行った。

新車が納入された翌週には、伊勢海老食べ放題の旅館に泊まり、三重県を一周して大阪へ入り、有名なたこ焼き店で美味しかったこ焼きを食べ、夜は雰囲気の良いレストランで食事をした。

帰りは浜松で特上のうなぎ（うなぎが二段になっているやつ）を食べて旅行を満喫して帰った。

今考えると忘れられない旅行だった。

それはそれで楽しかったのだが、休日が過ぎると会社に行かなくてはならない。

十年以上も会社に勤めていると毎日が同じことの繰り返しになる。

会社に行って仕事をして、土・日になったら休む。

しかし、現実には休日出勤が多いため、ストレスが溜まっていた。

日曜日の夜は最高に憂鬱だった。

結局、わずかな休日を楽しみにする生活の繰り返しになっていた。

せっかくキャッシュで買った新車も、月・火・水・木・金は乗れない。

乗れるのは、土・日・祝日だけだった。

休日出勤の日は、もちろん乗れない。

家も同じこと。毎日寝るために帰るだけ。

せつかく家賃を払っているのに家にいるのは寝る時間と土・日、祝日だけ。

平日の昼間は家には誰もいない。

せつかく家賃を払っているのに家を利用できる時間は半分程度。

そして、ある時、強烈な不安が押し寄せてきた。

「このままでいいのか?」

会社に自分の時間（自由）を奪われている。

このままでは人生の大半の時間は会社のものである。

そう思うと手足が見えない鎖で縛られている、そんな恐ろしい光景が頭の中をよぎった。

母親の価値観

私の家は父親が競輪で借金しまくっていたため、極貧状態だった。

人が来ると借金取りかもしれないと思い、いつも身を潜めていた。

結構な頻度で電気が止まった。

家賃の滞納は度々で、当時学生だった私を不動産屋が見張っていた。

バイトしている私から家賃を取ろうとしていたのか、とても怖い思いをした。

今でこそ笑い話になるが、当時は物凄く怯えていたのを今でも覚えている。

高校を卒業できなかった母親はいつも私にこう言っていた。

「安定こそ一番」

「いい大学に入っていい会社に入れば安泰だ」

「公務員は安定している」

「浪費は悪」

「貯金をしなさい」

「勉強しなさい」

「あなたも勝ち組になりなさい」

母親の時代では郵便局にお金を預けておくだけで、利息が増えたと聞いている。

母親は、公務員に就職できた親戚や近所のママ友の息子の話しをよくしていた。

あの子の兄は、東芝に入ったとかNECに入ったとか大手家電メーカーに入社できたと、なんとも羨ましそうに語っていた。

こんな風に教育されていたので母親の言うとおりの勉強を必死にがんばった結果、偏差値が40代だった自分でも何とかある程度名前の知れた大学に入学できた。

母親は大喜びで貧乏ながらも入学金や学費を借りるため必死に銀行を駆け廻りなんとか学資ローンを借りることが出来た。

その後、ある程度有名な上場企業に就職できたので母親はまたまた大喜びだった。

私は母親によって、母親が望む教育を受け、まさに母親が望む息子になっていった。

会社に入ってから十年以上もの間、まじめに仕事をしていたら年収で六百万円程の給料をもらえるようになった。

このときは会社に行きさえすれば給料というお金が定年までもらえると信じていた。

勝ち組みとまでは言いえないけど年収三百〇四百万円時代の中で、六百万円もらっている自分の将来は安泰だとさえ思っていた。

もろく崩れ去った価値観

私は母親に、会社勤めは安定だ、働いてコツコツと貯金するのが賢い生き方だと教育されてきた。

そんなこともあり、これがあたり前だと割り切っていた。

私の同僚も含めて友人なども、こういったことに何の疑問も抱いていないようだった。

しかし、私はそんな人生を疑いはじめたとき、母親がいつも言っている価値観はあつとという間に崩れ去る現実を目のあたりにした。

自分の年収以上のお金をたった一ヶ月で稼ぎながらも自由に生きている人の存在を知ってしまったからだ。

その方はネットを使ってビンテージカーの売買を仲介していた。

趣味が転じてその仕事をはじめたと聞いた。

たった一人で数千万円の利益を得ながら隠居生活を楽しんでいる現実。

千葉県の子舎に農家を購入して趣味の農業を楽しみ、ビンテージカーを乗り回し、誰にも邪魔されず自由な時間を楽しんでいる現実。

彼の年齢は三十四歳だった。

三十四歳というサラリーマンの常識では会社の戦力となり、会社のためにバリバリと働く年齢だ。

しかし、彼は時間も、収入も、住む場所も、そして精神的にも全く自由だった。

それに比べて、上場企業に入った私は毎日満員電車で揺られてあくせくと会社と家を往復していた。

平日は残業もあたり前で、土・日に休めるのが唯一のモチベーションだった。

そのころ役所に勤めていた私のところは過労でこの世を去ってしまった。

忙しい部署の仕事をしていて、朝から晩まで毎日働いていたそうだ。

精神的なストレスがかなりあったと聞いている。

三歳年下のいとこは公務員という世間では安定と言われている職に就いたとき、「**役所で働くことができました。**」と言って、とても喜んでいたので覚えている。

しかし、私よりも先に逝ってしまったのはとても残念だった。

大企業や公務員、医者、弁護士などの職に就くことができれば人生安泰だといつも母親が言っていたように、自分の時間を切り売りして好きな趣味や旅行、家族との時間を犠牲にする人生。

お金も、時間も、住む場所も、人間関係も、全く自由になれない人生。

こういった不自由な生活を何の疑いも待たないで定年を迎えるまで続けることは世間の常識、母親の常識だった。

一方、趣味の農業を楽しみながら、ビンテージカーを乗り回し、誰にも邪魔されず自由な時間を楽しんでいる人がいた。

もちろん、世間の常識が悪いわけではない。

私も世間の常識があたり前だと思って育だったからだ。

でも、一度しかない人生なら、お金も、時間も、住む場所も、人間関係も、全て自由な人生の方が私には魅力的だった。

後悔することなく「**いい人生だった**」といってあの世に行ければ最高だと思っているからだ。

そして、私は自由になれる可能性があるネットビジネスで生きていくことを選択した。

どうすれば経済的に自由になれるか？

ネットビジネスで生きていくことを決心した私はそれこそ必死だった。

当時、私は何をすれば良いのか、全くもって検討がつかなかった。

とにかく一刻も早く「満員電車に揺られる生活」から脱出さなければなら
ない。

ただ、そのことだけを考えていた。

有給を取るにも上司の顔色を伺いながら休みたいときに休めない。

はやくこんな不自由な生活から抜け出す必要があった。

長男が誕生したのは一年後だった。

妻は一生懸命子育てに励んでいた。

息子のためにもがんばらなければと思い、必死だった。

でも、どうしたらよいか？

・自由な時間が欲しい

・自由に使えるお金が欲しい

書店にその答えを求めて通いつめた。

毎日この不自由な生活から抜け出すための方法を模索していた。

その時見つけたのが、ロバートキヨサキの「金持ち父さん貧乏父さん」と言う本だった。<http://ten.fun.jp.net/ixb2>

その当時からベストセラー書籍で何処の本屋にも目立つところに置いてあった。

当時、この本を読んで、とてもショックを受けたことは今でも忘れない。

お金持ちと貧乏人の考え方の違いを分かりやすく説明していた。

一言でいうとお金持ちになるためには

「労働収入ではなく不労収入を得る必要がある」と書いてあった。

お金のために働くのではなく、お金に働いてもらう。

そのために資産を作りなさい。

ビジネスの世界で資産とは、「将来あなたのポケットにお金を入れ続けるもの」と書いてあった。

例えば、不動産からの家賃収入である。

今では、インターネットを使ったビジネスで不労所得を得ている人はたくさんいる。

レンタルサーバの運営や様々なツールのレンタル、ネット物販でうまく仕組みを作った人たちだ。

マイホームやマイカーは、所有するだけでお金が出て行くので資産ではないことを強調していた。

雇われていたら一生自由になれなかった

書店にその答えを求めて通いつめたものの、どうやって不労所得を手にしたら良いのか全く分からなかった。

一つだけ分かったことは雇われて給料をもらっている限りは、一生豊かになれないということだった。

何時リストラされるか分からないし、突然会社が潰れる可能性だってある。

それでいて来年は給料が倍になると言うことは絶対にありえない。

会社に依存している限り経済的にも時間的にも、そして、精神的にも自由にはなれないと思いつつその時脱サラを決意した。

自分で稼ぐ力さえ身に付けば、どんな時代でも生き抜くことができると思っただけだ。

そんな時、何気なく登録していたメルマガで「せどり」と言うビジネスを知った。

「せどり」とは古本をブックオフの百円コーナーで買ってきてアマゾンで千円とか二千円とかで売って稼ぐ方法だ。

まずは、ブックオフに行き十冊ほど仕入れて、出品してみた。

次の日に2冊売っていた。

「売れた!!!」

一冊百円の古本が二千円で売れる???正直、そのとき私の常識が崩壊した。

自分でも稼げることが分かったとき、もうこれをやるしかないと思った。

初売上の感動は今でも忘れない。

「行動すれば違う景色が見える」と思った。

それからというもの、土・日や休日はもちろん、会社帰りも仕入れに明け暮れた。

そして、サラリーマンの月収を超えてから独立しようと思っした。

まずは半年で会社からの収入を超えて独立しようと思っした。

そのために会社帰りの飲み会を一切断り、必要のない友達付き合いも一切やめた。

テレビを見たり、自分の好きな映画を見たり、旅行に行ったりするの一切やめた。

好きなことは目標を達成したら、いくらでもできると思ったからだ。

自分の目標達成のために必要ではない事を一切やめたのだ。

毎日仕入れから帰って古本のクリーニングと出品、梱包、発送といった作業に明け暮れた。

最大の危機

しかし、同時にある危機が迫っていた。

嫁が息子と一緒に出て行ってしまったのだ。

そういえば目標達成することに夢中になりすぎて、家族をほったらかしにしていた。

結局、何日もかけて自分がやっていることを話した結果、なんとか戻ってくれた。

- ・会社に依存せずに経済的に独立したい
- ・いつも家族と一緒にいたい
- ・家族を幸せにしたい。

という思いをやつと分かってもらうことができた。

私の独立計画でこれが一番の危機だった。

もし、独立と同時に離婚にでもなったら、一番大切なものを失っていたからだ。

家族とのつながりはお金では買えない。

最悪のシナリオにならなくて良かった。

脱サラに成功

そして半年も経たないうちに「せどり」の収入がサラリーマンの月収を上回るようになった。

脱サラを決意してから半年間ひたすらやり続けた結果が実を結んだ。

これで、会社を辞めて新たな一歩を踏み出せると思ったら、すがすがしい気持ちで一杯になった。

会社に辞表を出し、翌月になると新たな生活が始まった。

晴れて独立を果たすことができた瞬間だった。

会社を辞めて専業になると「稼いでいる限り」とにかく自由だった。

毎日ある程度の仕事をして、仲間のところに遊びに出かけ、長時間ドライブに行っても誰にも文句を言われない。

会社からの束縛から開放されるとこんなにも楽しいことなのか、心のそこから思った。

心も体も大きな重圧から解き放たれていた。

その後は、「せどり」以外のネットビジネスでも稼げるようになり、パソコン一台あれば何処でも仕事ができるようになった。

そして、気がつけば十年ほど経過していた。

その間の月収は百万円〜三百万円ほどだった。

がんばったときは五百万を超える月もあった。

十年も経つと、どんな稼ぎ方が一番良いのか分かってくる。

それが「ネット物販」という稼ぎ方だ。

簡単にいうとネットで物を売って稼ぐ方法だ。

これらを総称して「物販」と呼んでいる。

昔と違い今では、「アマゾン」や「楽天」などのショッピングサイトでお買い物をしたことが無い人は、あまりいないと思う。

人類が経済活動を行っている限り、様々なものが必要になり、物を売ると言う行為は絶対に無くならない。

このように「物販は」極めて息の長いビジネスモデルと言える。

辞表を出したら収入が上がった

サラリーマン時代を思い返すと毎日同じことの繰り返しで、私としては無意味な生活だったと思う。

好きで入った会社だったが、目標といったら昇進すること。

そのために社員は毎日仕事をしている。

上司のさじ加減で役職が決定する。

なんであいつが課長でオレが係長とか愚痴を言ったりする。

係長と課長の違いといっても責任と引き換えに僅かばかりの手当てをもらえるだけ。

部長…十万円

課長…五万円

係長…三万円

私が十年以上も前に勤めていた会社はこんな風に手当てを決めていた。

逆にいうと、たったこれだけの差でしかない。

会社のために毎朝起きて、満員電車で揺られて、一日中会社に拘束されて、深夜まで残業させられて、休日出勤させられて、それでも「これがあたり前」と思い、なんの疑いを持たない人生。

自分の人生が会社のために消耗してしまう。

もちろん、会社に所属することによって大きな仕事ができ、そこにやりがいを見出している人はとても幸せだと思う。

しかし、私はそうではなかった。

自分の力で生きていく人生を選択した。

といっても、会社を辞める前はそれこそ恐怖だった。

三十歳半ばを超えていたので再就職も困難だし家族もいる。

継続的に稼げなくなったらどうしよう。といった不安はあった。

しかし、半年間継続的に副業の「せどり」で五十万円稼げていた事実があった。

専業になればさらに時間ができ、楽勝で稼げるという自身もあった。

結果は、辞表を出した翌月も、その翌月も収入は増え続けた。

実店舗を構えて商売するならば、数百万から数千万円のお金を準備する必要がある。

そのため借金して失敗でもしたら、再起不能で立ち上がることもできない。

まして、フランチャイズに加盟して本部の言いなりになりながら、ビジネスするなんて最悪だ。

とことん本部に搾取されるからだ。

しかし、今の時代ならインターネットを使って、ビジネスをすることができる。

インターネットを使ったビジネスは、お金をあまり使わずにできるものが多い。

私の場合は、十万円からはじめた。

古本を仕入れては販売して少しずつ資金を増やしてきた。

仮に失敗してもその程度の資金なので、何度でも再起可能だった。

今では稼ぐための環境が整っている。

正しいやり方を学ぶことで、成功する確率は非常に高くなっている。

私がもしネットビジネスに出会えていなければ、おそらく今ごろは相変わらず満員電車で揺られて、土・日の休日だけをモチベーションに生きていたと思う。

大企業で雇われることこそが勝ち組、公務員なら安泰、一生懸命働いて貯金しなさい、とっていた母親の価値観を一掃してくれたネットビジネスに感謝している。

知識もコネも資金もない、普通のサラリーマンが唯一だれにも雇われずに自分の力だけで自由への切符を手にする可能性があるのが、このネットビジネスだ。

価値観は人それぞれなので、他の人の価値観を否定するつもりはない。

私は、母親から教育された価値観を否定するというよりも、真実を見ただけだ。

実際インターネットで稼いでいる人々の姿、自由になった人々がいるという事実だけは誰にも否定できない。

ebay 輸出へのチャンス

そんな中、あることがきっかけで二千十二年から ebay（イーベイ）輸出をはじめたようになった。

ebay（イーベイ）というのは海外のオークションサイトのことだ。

簡単にいうとヤフオクの海外版と考えても良い。

そのユーザー数は1.2億人を超えている。

ヤフオクは700万人程度なのでその規模はお分かりいただけれると思う。

ユーザー数から考えても日本の人口の規模で稼ぐチャンスがあるということだ。

ではなぜ ebay（イーベイ）輸出をやると思ったのか？

日本の商品は海外で欲しがる人がたくさんいる、と言うことに気づいたからだ。

いわゆる「日本ブランド」は質が高いことで有名である。

アニメや、伝統工芸、日本の文化などは海外の人たちは、とても魅力的で価値の高いものと認めていることが分かったからだ。

しかも、日本のショップで普通の値段で買った商品が、海外では二倍、三倍の価格で売られていることを知ったからだ。

これは「日本に住んでいる我々だけの特権」ということに気づいたからだ。

このように日本の商品を海外のお客さんが、爆買いするには先ほど言った「日本ブランド」の他にも二つ理由がある。

- ・一つ目は、言語の壁である

海外のお客さんは、日本語が分からないため、日本のネットショップで購入したくても、購入することが難しい。

・二つ目は、日本のショップのほとんどは海外に商品を発送しないからである

「アマゾン」や「楽天」、「ヤフーショッピング」なども例外ではない。

例えばアマゾンが販売、発送する商品の説明欄には、

国外配送の制限…この商品は、日本国外にお届けすることができません。

と書いてある。

こういった壁が、日本で売られている価格の二倍や三倍高くてもバカ売れする理由になっている。

私の場合、輸出ビジネスをはじめてから約二年間で月の売り上げが360万ほどになった。

物販の収入だけで毎月100万円以上を継続している。

一人で稼ぐなら十分な金額かもしれない。

しかし、さらに稼ごうと思うと、稼げば稼ぐほど忙しくなり、自分で自由に使える時間が少なくなる。

これが物販の最大のデメリットだ。

一人で稼ぐ金額には限界があるからだ。

しかし、稼ぐ額を大きくしながら自由な時間を手に入れるための方法はあ

る。

自動で収益を生み出すシステムを作り上げることだ。

私がいうシステムとは、商品のリサーチや出品など、ツールを用いて効率化できることはツールを使い、発送や梱包、顧客対応など人がやらなければならないことは外注化して、自分以外の人にやってもらうことだ。

最近では低価格で使える便利なツールがいろいろとある。

外注化といっても、ネットで求人できる@SOHO（アットソーフォー）やランサーズ、クラウドワークス、ジモティ、シュフティなどの求人サイトはいくらでもある。

人件費を抑えることができる上に、手伝ってくれる人はいくらでもいる。

最近ではネットビジネスを効率化する手段は、いくらでも用意されている。

十年前まではありえないことだった。

このように、物販ビジネスなら、システム化することで経済的にも、時間的にも、住む場所だって自由になることができる。

ビジネスの正体とは？

ビジネスとは「価値の提供」といわれている。

ラーメン屋は美味しいラーメンという価値を提供して、その対価としてお金をもらう。

だから、もしラーメンを食べたお客が、その価値に満足しなかったら二度とそのラーメン屋には行かない。

医者や弁護士なども専門知識という価値を提供して、その対価としてお金をいただく。

病気になったら自分で治そうとはせずに、医者に行ってお金を払い薬を処方してもらい病気を治す。

そのほうが早いし、そもそも知識がないので自分では治せないからだ。

だから医者が提示する治療費を何の疑いを持たぬまま払ってしまう。

病気を治すという価値をお客さんが認めているから医者という職業が成り立っている。

弁護士も同様だ。

法律という専門知識を駆使して自分を守ってくれる。その価値を認めているから喜んで弁護士にお金を払う。

東京から大阪まで行くのに新幹線（もしくは飛行機）を使う。

もし歩いて行ったら数週間もしくは一ヶ月以上かかったあげく、相当な体力を奪われてしまう。

その前に途中でどこかに泊り、飲み食いして新幹線で行くよりも何十倍もお金がかかってしまう。

私をはじめ中古車を買った時、川崎の実家から名古屋までドライブを楽しんだ。

運転したくてたまらなかつたので、一般道で行こうと思い、実行した。

結果は、箱根越えやら、豊橋付近の渋滞に巻き込まれたりして、朝六時に出たにもかかわらず、夕方の五時過ぎにたどり着いた。

正直へとへとになった。

とにかく静岡県を出るまでが長かった。

途中、岡崎のファミレスでまったりと休憩したが、とてつもなく時間を要した思い出がある。

東名高速を使えば三・五時間ほどで行ける。

新幹線なら二時間かからない。

多くの人は新幹線や高速道路の価値を認めてお金払う。

要するに、ビジネスでお金を稼ぐためには、「価値を提供すれば良い」ということが分かる。

先ほどの説明でも分かるように、価値を与えれば与えるほど収入は多くなるし、提供する価値の質が高ければより多くのお金と交換できる。

そういった意味では、特殊なスキルのあるスポーツ選手、芸能人、職人などは多くの人が持っている「価値提供」ができるので高収入を得ている。

あなた自身に価値を提供できる物があれば、それを提供すればお金と交換できる。

例えば趣味でゴルフをやっているならゴルフの上達方法や、元東大生なら東大に合格できる勉強方法などを教えて価値提供することができる。

もし、あなたに特殊な技術（スキル）がない場合は、価値を提供することはできないといって、諦めなければならないのか？

もちろん整体師などの資格をとり、スキルを身につけて価値を提供することはできる。

しかし、こうした実店舗を構えるビジネスは初期投資として数百万円から数千万円の資金を必要とするので、気軽にはできない。

現時点でそういった価値を提供するものがないなら「物販」という稼ぎ方がある。

物販とは「物売って稼ぐビジネス」だ。

安く買って高く売ることができれば成り立つ。

物販という稼ぎ方は「物自体の価値」と「お金」を交換する。

あなたに特別なスキルは必要ない。

私が「物販」を推奨しているのはこういった理由からだ。

あなたが最短で稼ぎたいと思うなら「物販」という方法をおすすめする。

さらにインターネットを使うことでリスクを最小限に抑えることができる。

【インターネットを使うメリット】、

- ・ 低資金でできる
- ・ 初期投資があまり必要ない
- ・ 結果が出やすい
- ・ 一人でできる

・レバレッジが効くので収入に上限がない

といったことがあげられる。

「レバレッジ」とは槌子（てこ）の原理を意味する。

少ない力で大きなものを持ち上げる力のことだ。

例えば、Aという商品を街中で売り歩くよりも、Amazon（アマゾン）に出品すれば、月間4,300万人訪れるお客さんに24時間365日休むことなく販売できる。

これがレバレッジの力だ。

しかし、物販は、安く買って高く売ることができなければ、ビジネスとして成り立たない。

国内販売なら問屋から仕入れたり、安く買えるお店を血眼になって探す必要がある。

しかし、初心者がいきなり安く買うことはできない。

そこで私はebay（イーベイ）輸出をはじめた。

ebay（イーベイ）輸出はこれらの全ての問題を解決してくれたからだ。

ebay 輸出サービス

では、ebay（イーベイ）輸出が解決した問題とは何か？

それは、日本のショップで普通に買った商品が（イーベイ）では二倍、三倍の価格でも普通に売れることだ。

こんな商売が他にもあるのか？

近所の「西友」や「ヨーカドー」に行き、定価で買った商品が二倍、三倍の価格で売れている。

ダイソーで買った商品は定価の3〜5倍以上で売れている。

Amazon（アマゾン）や楽天、ヤフーショッピングで買った商品も定価の二〜三倍で売れている。

このように定価で買ったとしても利益が出るのが海外販売だ。

しかも、無在庫で販売でき、商品代金を受け取ってから、その受け取ったお金を使って仕入れることができる。

こうなると日本中にあるお店の商品が仕入れ対象になる。

ebay（イーベイ）輸出の特徴をまとめてみた。

【ebay（イーベイ）輸出の特徴】

・自分が提供できる価値を持っていなくても 日本ブランドという商品価値を海外のお客さんに提供して稼ぐことができる。

・無在庫なので商品代金を受け取ってから仕入れることができるため、在庫リスクという概念が存在しない。

・約一億二千万人のユーザーに売ることができうえに、グローバル検索から購入されるお客さんもいるので、潜在的なお客の規模は計り知れない。

・二十四時間、三百六十五日 ebay（イーベイ）というプラットフォームが効いた場所で自動で販売できる。

海外のサイトは英語なので心配という声をいただきますが、基本的にグローバル翻訳を利用できれば問題ない。

中学校程度の英語が理解できれば、話すことができなくても、メールでやり取りするだけだからだ。

また、昔と違って今では、ebay（イーベイ）で稼ぐ方法を解説している書籍や、教材などのマニュアルが充実している。

最近では ebay（イーベイ）のメリットに多くの方が気づきはじめています。

参入が遅くなればなるほど、競合が増えるため、その分稼ぎづらくなる。

といっても日本人の参入者はまだまだ少ないのが現状で、心配はいらない。

abay（イーベイ）の無在庫販売は売れてから仕入れる為、在庫を抱える必要がない。

「不良在庫」という概念自体存在しないため、リサーチもそんなにがっつりする必要がない。

さらにネット販売なので商品登録は積み重なる。

これが、最大のメリットだ。

仮に、毎日十商品登録すれば、

1日目は十商品、

2日目は二十商品、

3日目は三十商品、

4日目は四十商品、

5日目は五十商品、

このように、出品数が積み重なる。

昨日やった作業は消えてなくなることはない。

昨日やった作業はそのまま残り、その上に積み重ねることができ。

時間給でお金をもらうサラリーマンやアルバイトの労働と違って、一度やった作業はどんどん積み重さなる。

これって実はとんでもないことなのだ。

先日、朝起きたら商品がバカ売れしていた。

確認すると合計で三十万円 (US \$2,581) ほどの入金があった。

たった一日の出来ごとだ。

<http://ten.funs.jp.net/4wjo>

朝起きたらサラリーマンの月収分の商品が売れているなんて信じられなかった。

十年ネットビジネスをやって分かったこと

それは、レバレッジの素晴らしさだ。

レバレッジがかからないビジネスをやると、いつまでたっても自由にはなれない。

私がサラリーマン時代に最大でも年収六百万円以上稼げなかったのは、時間という価値を提供してその対価として会社から給料をもらっていたからだ。

私の時間はどんなにがんばっても一日二十四時間だけだ。

私の分身がたくさんいれば話しは変わるが、そんなものは存在しない。

医者や弁護士などのように、専門知識を持つていれば時給を高くすることはできるが、彼らの時間にも限りがある。

スポーツ選手や芸能人なども専門スキルを持つている分時給は高いが、彼らも時間と労働という価値を提供している限り自由にはなれない。

専門知識や専門スキルを持つているなら、その方法を音声や動画として、価値の提供方法を変えた後、ネットを使って販売すれば自由への道に近づくことができる。

自分の価値を複製してネットを使ってレバレッジをかければ自由に近づく。

これからビジネスをはじめるとしたら、レバレッジをかけることに注力することを勧めます。

私は十年以上もの間、いつもネットビジネスと隣り合わせだった。

そして、この十年でインターネットビジネスは大きく躍進した。

私がインターネットビジネスを知った頃はクリック課金のビジネスで成功した人の話が話題になっていた。

アダルトサイトや出会い系サイトに誘導するために、携帯でサイトを作り、クリックされるたびに、50円といった報酬がもらえるビジネスだった。

その後、Amazon（アマゾン）が書籍を中心に販売するようになり、当時のAmazon（アマゾン）はインターネットの本屋さんというイメージが定着していた。

そして、ヤフーオークションや楽天などでも商品を買う事ができるようになった。

インターネットバンクが登場することで、パソコンの端末から送金することができるようになり、口座の残高なども容易に確認できるようになった。

今でこそあたり前だが、その当時は技術の進歩に驚いた。

「ネット銀行は」まさに、技術革命だった。

ブログというサービスも登場して、ライブドアやFC2、アメンバーブログといったサービスも次々と現れた。

ツイッターやフェイスブック、LINE（ライン）、YouTube（ユーチューブ）、そしてメルカリなど、ビジネスに利用できる媒体が急成長した。

また、MT（ムーバブルタイプ）といった、個人や企業向けのブログサービスも登場した。

自分の好きなように、デザインや構成をカスタマイズできる為、非常に人気があった。

今でこそワードプレスが主流だが、一昔前は多くの人がMTでブログを作っていた。

検索エンジンも私が会社勤めしたての頃にはなかった。

そもそも、私が会社勤めした時、パソコンはNECのPC・九八シリーズが人気で、多くの企業が使っていた。

Windows（ウインドウズ）はまだなく、MS-DOSというマイクロソフトの真っ黒なOS画面にコマンドを入力して使っていた。

ハードディスクは大きく重たく、100MBあれば大容量といわれていた。

データのやりとりは一枚あたり、1・2MBのフロッピーディスクという丸い円盤に磁気コーティングされている媒体が主流だった。

今から、25〜30年前のことである。

こうしてみるとインターネットは人類の革命だ。

その革命的な武器を利用できる時代にギリギリ生まれることができ、本当に良かったと思う。

生まれるのがあと数年早かったら、今頃は、定年まで会社勤めをしていたと思う。

本書をお読みいただいているあなたは、このインターネット革命がもたらした様々な武器を使用して、経済的にも、時間的にも、精神的にも、住む場所さえも自由になれるチャンスがある。

本書がそのチャンスを手に入れるためのきっかけになれば幸と思う。

最後までお読みいただき本当にありがとうございました。

著者のプロフィール

【著者】 杉原裕一

酒と、旅行と、温泉をこよなく愛する三児のパパ。海外旅行は、北京、タイ、香港、ハワイ、グアム、ニューヨーク、バハマなどを経験。アメリカ国籍の姉がロスに居住。

満員電車で揺られて会社と自宅を往復する人生から抜け出すために脱サラを決意。

二十四年に古本の転売（せどり）をスタート。

半年後に月収五十万円を稼ぎ独立を果たす。

その後、コンテンツ販売やアフィリエイトなど、様々なインターネットビジネスを経験する。

その間の月収は百万円〜三百万円、がんばったときは五百万円を稼いだ。

二十二年 ebay（イーベイ）輸出の魅力に惹きつけられる。

二十四年には ebay（イーベイ）の売上、三万ドルを突破！

現在は ebay（イーベイ）を中心に本せどり、中国輸入ビジネスを展開中。

さらにブログ、メルマガを通じて ebay（イーベイ）輸出の情報をお届けしている。

ブログ：<http://ten.funs.jp.net/>

メルマガ：<http://ten.funs.jp.net/muryou/>

フェイスブック：<http://ten.funs.jp.net/rf61>