

【対談】 4ヶ月目に月商85万円を達成した青木さん (東京都・50代男性)

曾篠：青木さんとお話をさせていただきますので
よろしくお願いいたします

青木さん（以下、敬称略）よろしくお願いいたします

曾篠：青木さんの最高月商を
まず教えてほしいなと思うんですけど
いくらでしょうか？

青木：月商85万円です

曾篠：利益のパーセンテージとか
どれくらいかよかったら
教えてほしいんですけど
どれくらいでしょうか？

青木：大体20%ぐらいです

曾篠：あとワンデイコンサルを受けられてから
何ヶ月目の月商でしょうか？

青木：4ヶ月目です

曾篠：ありがとうございます

ちょっと青木さんのことも

どういう方が少し教えてもらいたいなと

思っているんですけど

まずご年齢はおいくつでしょうか？

青木：51歳です

曾篠：あとはお住まいですね

都道府県も可能であれば

教えて欲しいんですけど

青木：東京です

曾篠：ありがとうございます

あとお仕事も可能な範囲で

よかったら教えてほしいんですが

どんなお仕事をされていますか？

青木：医療従事者です

曾篠：時間ってどれぐらいの

本業の拘束時間はどんな感じですか？

お仕事は

青木：そうですね

朝9時から始まって7時までという形です

曾篠：わかりました

残業とかが結構やっぱり

こういうお仕事って

やっぱりありますか？

青木：私の場合は残業はなくて

その後また

ちょっと副業というか

そういう形でちょっとしています

曾篠：じゃあ本業以外に

もうひとつお仕事されていて

さらにプラス

転売に取り組んでるってことですね？

青木：はい、そうです

曾篠：トリプルワーク的な感じですかね？

青木：ええ

曾篠：わかりました、ありがとうございます
でもその中でも
この月商85万円という数字で
20%利益を出したということですね？

青木：はい

曾篠：わかりました、ありがとうございます
あとご家族がいらっしゃる
どんな構成か教えてほしいんですけど

青木：妻と息子が2人です

曾篠：そんな中で取り組んでるという
そういう状況ではあるんですけど
なんでそもそも
この転売というものを

いろいろ副業ありますが
選んだのかなっていう
何か理由があればよかったら
教えてほしいんですけどいかがでしょうか？

青木：まずはやっぱり
とっつきやすいというか
自分で買って売るというような行為自体が
やりやすそうだったということですね

曾篠：やりやすそう
できそうかなとか？

青木：そうですね

曾篠：まあ買って売るってところが
そんなに難しそうでもないから
ちょっとできそうかな
そんな感じだと

青木：はい、そうです

曾篠：わかりました、ありがとうございます

あとなんで転売でお金を稼ごうと

思った理由

先ほどダブルワークっていうお仕事もされていて

もう一つなんで転売をやろうと

お金を稼ごうと思ったか

教えてもらいたいんですけど

どうでしょうか？

青木：今後自分自身もそうですけど

やっぱり家族ですね

子供それから親

それから自分たちの生活の中で

まだまだお金が

たくさんかかってくるだろうというところで

やっぱり今の収入の中では

不安というのがありましたので

副業から始めて

もう一つ柱といいますか

収入の柱が欲しかったというのが

取り組むきっかけです

曾篠：ありがとうございます

転売取り組む前も

ダブルワークで働いていたのも
その理由の一つとしてやっていて
まだそれだけでも足りないこともあったし
転売に取り組んだということですか？

青木：そうです

曾篠：わかりました

転売取り組んで
先程おっしゃった
売り上げや利益が出ていることで
どうですか？
勤めるってということよりも
自分で稼げるってということで
将来の不安ってなんか少し減りましたか？

青木：そうですね

元々ずっと勤めていましたので
お給料をもらうという
立場でいましたけども
やはり自分できちっと稼げる
何かに頼るのではなくて
自分自身で稼げるということが

まず大事なんじゃないかというふうに
思っていましたし
そうすることによって
やっぱり自信になりますし
それからこれでやっていけるんだという
不安というのが少しずつ
解消できていると思っています

曾篠：わかりました

でもそうやって自分で稼げるっていうかって
すごく大事な時代ですね

青木：そうですね

曾篠：終身雇用も約束されてないですし

ずっと勤められたら
すごくいいかもしれませんが
お給料下がってしまうとか
日給下がってしまうので
これから未永くできそうな
ちょっと自信が付いて
少し不安がなくなってきたって
感じですかね？

青木：そうですね

曾篠：ありがとうございます

実際にですね

青木さん自身が

どんな感じでやってるのかな

現状について

少し教えてもらいたいなと

思うんですけど

どういうところから仕入れをされているか

よかったら教えてほしいんですが

いかがでしょうか？

青木：基本的には

店舗に行って仕入れてくるんですけども

コストコであったりですとか

ドンキホーテですとか

ホームセンターですとか

そういったところが中心になっています

曾篠：わかりました

じゃあ実店舗

インターネット上よりも
今は実店舗の方に行くっていう感じが
多いって感じですか？

青木：そうですね

インターネットの方の
仕入れも試みたんですけどもなかなか
結果が伴わなかったので
自分で店舗に行ってやってる方が
自分にはあったのかもかもしれません

曾篠：わかりました

じゃあ自分のやりやすいところからまず
店舗の方がやりやすかったんで
そっちを今中心にやってるってことですかね？

青木：そうです

曾篠：わかりました

今おっしゃった
仕入れ場所ではあるんですけど
どのような
商品カテゴリーと言うんですか？

どういったものを仕入れられているか
ちょっと教えてほしいんですけど
いかがでしょうか？

青木：基本的には電化製品であったりですか
あと日用品
あとキッチンの用品ですね
鍋ですとかやかんですとか
そんなものも買い付けています

曾篠：そういった商品をなぜ取り入れて
それをやられていらっしゃるのか
理由ってあるんですか？

青木：とにかくどのジャンルでも
利益が出るものというふうには
考えているんですけども
行った店舗で見つけやすかったっていうのが
あると思います

曾篠：たまたま行くところが
そういうところが置いてあったので
たまたまそういうものを

多くやってるといふか

青木：そうですね

あとはそういうキッチンの用品なんかは
定期的に在庫処分みたいなものを
やっているんで
そういうものから利益が取れるものが
結構ありましたね

曾篠：わかりました、ありがとうございます

実際にはそういうお店に行かれて
キッチンとかそういう商品も
扱っているってことではあるんですけど
どれぐらい1日で
転売取り組んでいるかなっていうことを
教えてもらいたいんですけど
どれぐらいですか？

青木：うちの場合はやはり

本業それから副業
それが終わってからですので
どうしても夜中になってしまうんですけども
その時間でも空いてる

ドンキホーテなんかに行きまして
そうですね、2時間くらい
最初のうちは取り組んで
どの商品が利益が取れるのかっていうことを
やっていきました

曾篠：わかりました

最初の2時間ですけど
最初の2時間から
今はどんどん時間は効率化されてきたとか
あるんですか？

青木：そうですね

利益が取れるものというのが
わかってきたので
店舗に行くときまずそれを見て行って
利益が取れるかどうかを確認して
それからまた新たに
値引きの入ってるようなものが
ないかどうかを確認して
だいたい1時間ぐらいを
今は短縮できています

曾篠：わかりました

じゃあちょっとリピートも
できることもそうだし
リサーチすることに慣れて
効率化できたって感じですかね？

青木：そうですね

曾篠：わかりました、ありがとうございます
でも1日1時間とかで
この月商85万円の売り上げで
利益20%とれたら素晴らしいですよ

青木：そうですね

曾篠：わかりました、ありがとうございます
あと物販っていうと
その商品を梱包して
発送とかそういうことも
行わないといけないんですけど
これは自分自身でやられていらっしゃいますか？

青木：はい、基本的に自分でやっています

あと妻が手伝ってくれますので
仕事に行ってる間に妻が梱包してくれて
あとは週末になりますけども
休みの時に納品をするというパターンで
いつもやっています

曾篠：じゃあもう家族公認というか
協力してくれている
とても素晴らしい奥様がいらっしゃる？

青木：はい

曾篠：わかりました
あとは週末にやっていると
そんな感じですかね？

青木：そうです

曾篠：実際にその今家族5人の
奥様が一緒に手伝ってくれてるような
状況ではあるとお伺いしましたが
転売を始められてからどうですか？
変わったことというか

何か考え方とか
いろんなことについてあれば
ちょっと教えて欲しいんですけど
いかがですか？

青木：本業がありますけれども
最初転売から始めて行って
しっかりとその物を売ることができれば
物販として独立できればなんと
ビジネスとして
これを成り立たせることができればなんと
気持ちとしては変わってきています

曾篠：やっぱり自分自身で
稼げるってことでここにひとつ
ひとつの収入の柱として立ち上げ
ビジネスとしてやっていきたいということが
より一層、最初よりも
今は強くなっているってことですね

青木：そうですね

曾篠：わかりました、ありがとうございます

実際に青木さんが
このワンデイコンサルに参加してから
売上が上がってきたっていう話ですけど
実際にどうですかね？
初月ですかね
この一番最初に取り組んだときっていうのって
どれぐらいの売り上げだったんですか？

青木：本当にもう

やってすぐの時の売り上げっていうのは
だいたい5000円くらいからでした
ワンデイコンサルに参加したのは
実は始めてから11ヶ月目ぐらいに入って
ワンデイコンサルに参加したんですけども
もうその時には
だいたい30万円くらい弱ですけども
売上としてはあった状態ですけども
それも常に30万円ではなくて
非常に不安定な形で30万円行く時があれば
半分ぐらいの時もあったりとか
非常に不安定な状態だったんですね

曾篠：じゃそのワンデイコンサルは

もう大体10ヶ月~1年ぐらいやっていて
30万円行くときも
行く時もあれば10万とか
相当不安定な状態ではあったんですけど
でもこのワンデイコンサル参加してから
急激にというか
売り上げがグンと上がってきたっていう
感じですかね？

青木：そうですね

曾篠：実際にこのように
売上も上がってきたっていう感じですが
どんな感じで上がりましたかね？
やっぱり徐々に少し上がったのかな
それともどんな感じで
どうですか？
ワンデイコンサル4ヶ月間にかけて

青木：受けるときが
だいたい30万円くらいから
始まったんですけども
やり方を変えたので

その翌月は
2ヶ月目というのは
実は売上が少し落ちた状態
10万円ぐらい落ちた状態だったんですね
そこからまた3ヶ月目30万円に戻して
4ヶ月目に一気に
85万円まで上がっていったという形です

曾篠：じゃあ最初になれるかどうかって
ちょっといろいろと準備というか
慣れもあるんでちょっと落ちたんですけど
慣れたから次は売り上げがあがり
さらにその30万円から
一気に月商85万円で
倍以上にグンと伸びたって感じですかね？

青木：そうですね

曾篠：売り上げが大きく伸びた
きっかけってどんなことなのかなって
どうですかね？
青木さんが思えるような事あれば
教えてほしいんですけど

その辺どうですか？

青木：仕入れる商品に対して

非常に在庫を抱えなきゃいけないとか

赤字になってしまうんじゃないかとかっていう

不安を持ちながら

仕入れていたわけですけども

やっぱりワンデイコンサル参加させていただいて

Keepa をしっかり

こうやって波形を見れば

大丈夫だというふうに教えていただきましたので

それを参考にこれはもう大丈夫

例えば5個入れても5個買っても大丈夫

10個買っても大丈夫というような形で

不安がなく

しっかりと数を買うことができているので

そういう形が

また成果につながってるんだと思います

曾篠：わかりました

じゃあ売れるか売れないか

本当になんとかわかんない

どうかなというのも

本当に確実に明確に行けるんだっていう
そのデータを見る力をちゃんと得たからこそ
ここまでいけるかなっていう
何か行動が変わってきたって感じですね？

青木：そうですね

自信を持って
データを見ることができていると
思っています

曾篠：でもそのデータっていうのは
基本的にどういうデータを
見られたりするんですか？

青木：基本的には Keepa を見えています

曾篠：わかりました

じゃあその Keepa のものを
ちゃんとデータを見ることによって
確信を持って
これで買ってもよしっていうふうな
自信を持っていけるようになったっていうところが
大きな売り上げが伸びたきっかけですかね？

青木：はい、そうですね

曾篠：わかりました、ありがとうございます

あとこういう物販を

取り組んでいるところっていうのは

仕入れのお金って何かものすごい

莫大なお金でないといけないかなとかって

思っている人もいらっしゃるかと思うんですが

青木さん自身は

どんな感じの資金で取り組んだか

よかったら教えて欲しいんですけど

いかがですか？

青木：基本的にはクレジットの額の中で

仕入れをしています

曾篠：わかりました

特に現金がなくても

やっていけるような状態なんですか？

青木：基本的には1ヶ月で売り切る数を

仕入れるようにしていますので

支払いまでに売り上げが
入ってくるという形で
キャッシュフローがしっかりした状態で
買い付けられるということになっています

曾篠：じゃあよく現金がないと
クレジットカードだけじゃ
不安だなんていう人が
ちょこちょこいらっしゃったりするんですけど
その中で全然クレジットカードだけで
十分やっていけるとそんな感じですね？

青木：はい、そうです

曾篠：でもこうやって
順調にやっていってる人には
あんまり最初不安じゃないかもしれません
結構赤字になったりとか
売れ残りならない？って
結構心配されたりする方も
いらっしゃるんですけど
そういった商品ってありますか？

赤字売れ残りとか

そういったものってありますか？

青木：それはもう

今まで仕入れたものの中で

赤字になってしまったものもありますし

売れ残ったものもありますね

ただそれはその時に

どういう考え方で

仕入れたかっていう結果として

残ったものなので

必ず次につながっていくと思いますので

全くないってことはまずないですけども

でも大きく損をしている

というわけではないので

それも勉強というか

次につながるものというふうに思っています

曾篠：わかりました

ちょっとこういうものをやってみたら

どうなるかなって

いろんな経験も踏まえてやっていて

赤字になったとかですね

そういうのあったけど
こういうことやっちゃいけないんだとか
こういうことはいけない人なのかなとか
そういうような勉強というか
スキル、経験となり
今後に繋がっていくような感じですかね？

青木：そうですね

そういう場合ってまず仕入れる量も
初めからすごくたくさん
仕入れるわけではなくて
本当に1つから仕入れてみるとか
2つから仕入れてみるというような形の
テストみたいなもので
やっていましたので
そういうものが例えば続けることによって
5個買っても大丈夫とか
10個買っても大丈夫というような形に
つながっていったと思います

曾篠：わかりました

そのデータを見て
ちょっと売れ残りになるかなとか

何か赤字になるかなとか
そういうことあるかもしれませんが
一応検証のためにいろいろやって
いろいろなこともあったし
でもそれは今の売上利益を上げるための
すごく大事な経験だったということですね？

青木：そう思います

曾篠：わかりました、ありがとうございます
やっぱり転売をやるには
なかなか商品見つけれられるかなとか
結果を出すって
なかなか大変そうだなって
思う人いると思うんですけど
実際どうでしたか？
最初青木さん
最初はなかなか1年ぐらい
売上を上がったたり下がったりとか
なかなか安定しないような
ところだったかもしれませんが
その辺商品を見つけるとか
結果を出すコツみたいなことがあれば

よかったら教えて欲しいんですけど
ありますか？

青木：私の場合は店舗に行って
仕入れをしていますので
やっぱりお店のクセみたいなものが
通うことによって
わかってきたっていうのが
やっぱり仕入れられた結果だと思うんですよね
だからそれはお店によってもそうですし
店舗店舗によっても
値引きの商品っていうのがそれぞれ違うので
同じドンキホーテでも
この場所この店舗は今日これが安いけど
同じ商品を他の店舗では安く売ってはないとか
そういうようなことも
通うことによってわかったので
その店舗だったら電化製品がすごく
在庫を処分するときに
値引きが大きくなるですとか
そういう店舗の癖っていうのが
わかってきたからだと思います

曾篠：やっぱりもう継続して
何度も何度も行って
癖とかその状況を理解し
そこがわかるから
このタイミングに
ここに行けばいいのかなとか
そういうこともわかった感じですかね？

青木：そうですね
私は多分すごくリサーチが下手な方で
丸一日かけても見つからないなんてことも
やっぱり経験もあるんですけども
それも諦めないで続けていけば
やっぱり分かってくるというか
見つけられるようになると思いますので
最初のうちくじけないことが
大事なんじゃないかと思います

曾篠：ちなみに結果を出すために
どれぐらい努力ということがあるか
ちょっとよかったら
教えて欲しいんですけど
どんな感じですか？

青木：そうですね

本業がありまた副業があり
またそれから転売の時間ということになるので
本当にちょっと睡眠時間を削りながら
やらなければならなかったところも
あるんですけども
そうですね夜中12時過ぎてから
店舗に行って2時間くらいですかね
そういう形でリサーチを
続けていったということになります

曾篠：じゃあ本当に睡眠時間を削ってでも
毎日毎日というか
諦めずに通った
それがやっぱり結果を出した
継続することは
とても大切というそんなところですかね？

青木：そうだと思います

曾篠：わかりました
でもがむしゃらにっていうよりも

継続すること
慣れること
正しいことをやって
ちゃんと学ぶっていうことが
必要ですか？その辺は

青木：そうですね

自分がやりやすいようになっていうか
自分が思いどおりにやっても
なかなか結果って出てこなかったんで
教わったことを1つ1つやっていくことで
結果がちゃんとつながっていくんだ
というふうに思います

曾篠：ちなみに一番努力していた頃の
作業時間とか1日のスケジュールなんかが
トリプルワーク的な感じだったので
何かものすごい時間量とか
仕事もされていたのかなって感じですけど
どんな感じのスケジュールでした？
一番大変だったときというか

青木：そうですね

仕事がある日には
朝9時から始まりまして夜の7時で
まず終わるんですけども
そこから副業の時間が
また今度は始まりまして
だいたい夜中12時とか1時に終わると
そこからまたドンキホーテなんかに行きまして
2時間くらいですかね
ずっとリサーチをして
3時とか3時過ぎとかに帰って
また次の日9時にはまた次仕事が
始まっているような感じですか

曾篠：ちょっと過酷ですよ

青木：そうですね

あとは休みの日に丸1日
朝から夜までいろんな店舗まわって
リサーチということも
やってきましたし

曾篠：それは本当に

ここまで頑張ってきた将来のためとか

家族のためとか

そのためにものすごく頑張ったってことですね？

青木：そうですね

曾篠：わかりました

今本業があって

もうひとつ副業があって

転売はやってますけども

転売の方もある程度効率よく

売上利益が上がってたら

もしかしたら副業の方を辞めても

もっともっと収入が上がってくる

何か本業ともう1本の柱の2本で

もっと時間を短く

売上利益を上げてくようなことが

できる方向性に

ちょっとなってきたるんじゃないかなと

青木：そうですね

曾篠：わかりました

でもなかなか努力したことの結果が

このようになったのかなと
思うんですけど
実際に今おっしゃったところが
必要な行動量とかに
なってくるんですけど
やっぱりその結果を出すためには
どんなことをやればいいのか
何かありますか？
必要なこと必要な量とか
何かその行動する
どういうことをやって
どういうことを行動することが
このような結果を出す秘訣なのかな
今まで色々やってきた中で
青木さんのお考えがあれば
よかったら教えて欲しいんですけど
いかがでしょうか？

青木：まずは1日の中で
転売に充てられる時間を
確実に作るということが
大事なんじゃないかと思うんですね
それが少なくとも

例えば1時間でも
それをしっかりと時間を管理して
転売の時間を作っていくって
それが積み重なっていくって
結果になってくると思います
まずはそういう
時間の管理であったりだとか
あとはコツコツ1つ1つ商品を見て行って
リサーチをして
だんだんこれはやらなくていい
これだけ見ていけばいいみたいな形に
つながっていきますので
1つ1つやっていくってことに
なるんじゃないでしょうか

曾篠：ちゃんと時間を管理して
ちゃんと毎日継続して諦めずに
努力をして行くと
そういうところですかね？

青木：そうですね

曾篠：わかりました、ありがとうございます

今までこういろんなことをやってきて
結果を出してから
一番楽しかったこと
何かあれば教えてほしいんですが
ありますか？

青木：そうですね

私の場合は
始めてもう1年半ぐらいになりますけども
なかなか結果が伴わなかったものですから
自分のやっていることに対して
なかなか自信が持てなくて
もうどうかな
もう辞めちゃおうかなっていうときも
ありましたので
それからすると結果が
しっかり伴ってきたってことは
自分でやってきたことが
ちゃんと結果として出たんだなっていう
そういう嬉しさっていうのがありますね

曾篠：でも継続して

ちゃんと結果が出たら

やっぱり自分がやったことが
間違ってたなかって
今となればいいんですけど
本当にあんまり
売り上げ伸びなくなってきて
大丈夫かなとか心配だなと
諦めちゃいそうな時もあったけど
今としては本当に
ちゃんとやってよかったというところですかね？

青木：はい

曾篠：わかりました、ありがとうございます
結果が出ればいいけど
その途中過程が
今思えばいいかもかもしれませんよね

青木：そうですね

曾篠：わかりました、ありがとうございます
今回青木さん自身が
ワンデイコンサルをきっかけに
いろいろと学んで

また売上利益がグンと上がって
月商85万円で利益20%を
出したっていう話ですけど
実際にワンデイコンサルに参加した
きっかけを覚えてたら
よかったら教えてほしいんですけど
いかがでしょうか？

青木：リサーチすることに対して
すごく自信がなかった
時期だったんですけども
その時に曾篠さんの
YouTube ですかブログですか
そういう中でデータの見方
こういう風にデータを
見ればいいんだよということを
はっきり言っていたので
じゃあこの人の曾篠さんの
ワンデイコンサル参加してみて
実際どうなんだろうっていうのが
参加したきっかけでした

曾篠：わかりました、ありがとうございます

参加してどうでしたか？
ワンデイに参加して
ちょっと前なんで忘れちゃったとか
あるかもしれませんが
参加して考え方など
何か変わったことがあれば
よかったら教えてほしいんですけど
いかがでしょうか？

青木：そうですね

すごくシンプルでしたね
いろんなことを
ごちゃごちゃと考えずに
こことこことここを見て
判断すればいいんだということを
すごくシンプルに教えていただいたので
非常に自分の中でも
それでいいんだっていう風に思えて
自信が持てるんじゃないかなという風に
参加して思いました

曾篠：ワンデイコンサルに参加して
よかったなっていうことは

覚えてることでもいいんですけど
何かありますか？
参加してよかったこと
感想ですかね

青木：基本的にワンデイコンサルというのは
初心者の方がお受けになりやすいものだと
思うんですけども
私の場合は初めて約1年弱経った状態で
受けましたけども
それでもやっぱり
自分が欲しいものというか
必要だと思うものを
教えていただけたので
非常に良かったと思っています

曾篠：ゼロからベースから
学ぶのもそうですし
もう1回再度確認するとか
そういうことにもすごく
良かったなという感じですかね？

青木：はい

曾篠：わかりました、ありがとうございます
あと最後に思うように結果が出せない方
実際に青木さんが
結果を今まで出してきてる状況で
10万円も売り上げはいかないんだよとか
全然仕入れられないとか
いろんな方いると思うんですけど

青木：はい

曾篠：こういう方々に
何かアドバイスなどがあれば
よかったら教えて欲しいなと
思いますがいかがでしょうか？

青木：まず諦めないことだと思うんですよ
諦めないということと
もう1つはやっぱりうまくいかないにも
原因があると思うんですけども
大体私の場合なんかは
自分で勝手にいろんな解釈をして
こうじゃないか

ああじゃないかといって
やってたところが多かったと思うので
原点に立ち返って教わった通りに
まずやってみたらいいんじゃないかと思います
いろいろ考えすぎると
本当にわからなくなってきたら
判断がうまくいかなくなると思いますので
まずはシンプルに教わったことを
そのまましっかりやっていくということを
まずやってみてはいかがかなと思います

曾篠：勝手判断であって

ちゃんと学んだことを素直に真似して
とりあえずやってみる
それを継続してみると
そういうところですかね？

青木：そうですね

曾篠：青木さんが結果を出せる人の
共通点とか結果を出すために
何か必要なことってというのが
今お話ししたことも含めて

何かあれば教えてほしいんですが
何かありますか？

青木：とにかくすぐに
行動できる方っていうのが
結果が出やすいんじゃないかと思いますね
それから判断力ですね
そういうものが経験も積んでいけば
判断力もつくと思うんですけども
判断力のある方
あとはやっぱり諦めない
精神力というか
やってやるっていうような
途中で投げ出すのではなく
やっぱり続けていけば
きっと結果が伴ってくると思いますので
こっちがうまくいかないから
やめちゃうんじゃないかと
そこで踏ん張ってやってみるのが
いいんじゃないかと思います

曾篠：確かにそうですね
行動力

青木さんが1つ本業があって
それですでに副業としてやっていて
もういっこさすがにここでやろうという
行動とかがんばろうとか
なかなか本業があって
もう一個やろうが
転売だったらまだしも
そこにもう1個やるって
なかなか大変だと思うんですけど
でもやっぱりやってみないと
わからないし
やってみるからこそわかるとか
そんな感じですかね？

青木：そうですね

やってる副業自体が
やっぱり先行き不安というか
体力的なものもありましたので
なんとかそこで副業に
代わるものをという風な
気持ちもありましたから
やれたんだと思います

曾篠：確かに今は体力があっても
年を取れば当然のごとく
体力はなくなってきますので
体力を使わなくても
ネットでできるようなものとか
あまり力を使わなくてもいいような
そういう仕事として
早く確立するために
頑張ったということですかね？

青木：そうですね

曾篠：年には勝てませんからね

青木：おっしゃる通りだと思います

曾篠：これからどうですか？
どのようにこれから
ライフスタイルとか
実現していきたいこととか
何か理想があれば
よかったら教えてほしいんですけど
ありますか？

青木：そうですね

やっぱり先ほども

お話ししましたけども

物販としてきちっと

ビジネスをやってみたいという気持ちが

すごく強くありますので

今勤務しているところも

当然年齢がいけばですね

リタイアということになるので

その先のことも含めてですけども

そういう形で

チャレンジしたいというふうに思っています

曾篠：じゃあもう独立っていうか

そこで1つしてみたいと

青木：はい

曾篠：わかりました

早く100万円って

本当にそれで1000万とか

こんな大きな目標に

頑張っていたいてるところなのかなと
思うんですけど
実際にワンデイコンサルに
こうやってご参加されたことで
4ヶ月目で月商85万円って
売り上げ利益を出したというところではありますが
実際にワンデイコンサルにご検討されている方に
メッセージを最後いただければなと思うんですが
いかがでしょうか？

青木：本当に副業するとか

転売とかってイメージだけで
どうしようかなって
やるかやらないかって迷ってる方
いらっしゃると思うんですけど
まずはそのワンデイコンサルに参加されて
転売ってこういうものなのかなと
すごくシンプルで簡単なんだということを経験されると
非常に次のステップに
進みやすいんじゃないかと思うんですよね
なので迷ってるんだったら
まずお受けになられたら

いいんじゃないかと思います

曾篠：わかりました、ありがとうございます

本日は本当にいろいろと

お話をさせていただきまして

今日はありがとうございました

青木：ありがとうございました

