

## 【対談】 開始初月に月商 110 万円の高島さん (大阪府・30 代男性)

曾篠：高島さんとお話をさせていただきますので  
よろしくお願ひいたします

高島さん（以下、敬称略）：よろしくお願ひします

曾篠：まず高島さんの月商を教えてくださいんですけど  
おいくらでしょうか？

高島：月商 110 万円です

曾篠：利益率はどれくらいでしょうか？

高島：20%くらいです

曾篠：ありがとうございます

今回このワンデイコンサル受けられてから

何ヶ月目の月商か教えてほしいんですけど  
いつでしょうか？

高島：1ヶ月目です

曾篠：ありがとうございます

ワンデイコンサルを受けられて  
1ヶ月目に月商110万円の売上と  
利益20%くらい出してという  
高島さんなんですけど  
実際にどういう方なのかなっていうことを  
少し伺いできればなと思っていますが  
まず可能な範囲でちょっと教えてほしいんですけど  
ご年齢を教えて欲しいんですけど

高島：37歳です

曾篠：お住まいは都道府県

どちらか教えてください

高島：大阪府です

曾篠：本業を可能な範囲で

よかったら教えてほしいんですけど

どんなお仕事でしょうか？

高島：普通の会社員っていう形です

曾篠：わかりました

普通の会社員っていうことで

お仕事の業務時間

何時から何時くらいまで

なのかなっていうことですけど

教えてほしいんですけどどんな感じなんでしょうか？

高島：9時5時です

曾篠：わかりました

あんまり残業とかはない感じでしょうか？

高島：そうですね

そんなにないですかね

曾篠：わかりました

あと家族構成ってどんな感じで

ご結婚されているかなとか

お子さんがいらっしゃるかとか

家族構成良かったら教えてほしいんですけど

どんな感じですか？

高島：子供が2人いまして

4人で暮らしております

曾篠：わかりました

ありがとうございます

今回実際にこの物販を取り組まれて

1ヶ月目で月商110万円って売り上げて

利益を 20%出されたという高島さんなんですけど  
まずなんで副業がいろいろある中で  
この物販というものを  
お選びいただいたのかなっていう  
理由をよかったら教えて欲しいんですけど  
どうしてでしょうか？

高島：副業を色々と探していたといいますか  
ブログをちょっと始めてみたんです  
今年に入ってですね  
多分2ヶ月ぐらいだったと思うんですけども  
全然利益も出なくて何かこのままやっても  
多分あんまり自分にも  
向いてないのかなという風に思っていた時に  
他にないかなといういろいろ考えてましたら  
物販っていうのがあったなっていうので思いついて  
ちょっと色々調べていましたら  
曾篠さんのメルマガっていうんですかね？  
たどり着いたような感じです

曾篠：わかりました

まずはブログを始めたけど

何か全然利益が出るような手応えもなく

このままやってもどうなのかなと思ったところ

色々探して調べていったら

私のことを知って取り組んだということですね？

高島：はい

曾篠：わかりました

まずこの物販もそうですが

何でお金を稼ごうと

思ったのかなっていう理由ですかね

今お仕事をされていて

お子さんもいらっしゃるんですけど

どうしてさらに

この副業で物販でお金を稼ごうと

思ったのかっていう理由が

良かったら教えて欲しいんですけど  
どうしてでしょうか？

高島：漠然とした将来への

不安っていうのも実際にはあるんですけど  
いつまで会社で働くのかなっていうのを  
正直思ったっていうのが1つと  
自分の力で稼ぐことができれば  
何か楽しいんだろうなって  
いう風に思っていたっていうのが  
大きな理由かなというふうに思います

曾篠：わかりました

今の会社員として働いているのが  
もしかしたら今終身雇用も  
約束されていない時代ですし  
ちょっと先行きが不安なこともあるかもしれないので  
その前に自分で稼げる力を得とけば  
将来安心してやっていけるんじゃないかなと思い

今会社は不安定じゃないかもしれませんが  
早めに取り組んでいこうとそんな感じですかね？

高島：そんな感じになります

曾篠：ちなみに会社はそんなに  
やばい状態とかそういうことではないんですか？

高島：多分全然大丈夫かなと思ってのんですけども  
何があるかはちょっと分からないので

曾篠：そこらへんは分からないかもしれませんがけれども  
将来のことを考えて子供さんがいて家族もいるので  
収入がなくなるとちょっと怖いからってことですかね？

高島：そうです

曾篠：実際には本業があってその収入があって  
さらにプラスアルファ物販の収入が利益 20%という

この収入あるんですけどどうですか？

将来の不安というものは

少し減った感じはありますか？

高島：そうですね

はい

やっぱり実際に自分の力で

ちょっと売り上げを上げることができるんだとか

収入が入ってくるなんてことを思うと

当初よりは不安は少し和らいだのかなと思います

曾篠：わかりました

じゃあ始めた頃よりは

そうやって収入があるから

将来の不安が少しずつ減ってきて

でもこれはもっともっとやればやるほど

何か物販というのは

売上利益が上がってくようなイメージがありますか？

高島：そうですね

もっと時間があれば

上がっていきそうな感じはあります

曾篠：まだ1ヶ月目ですからね

わかりました

ありがとうございます

実際にこのように物販を

やっている中でどうですかね？

ご家族の方の反応ってどうですか？

内緒でやってるか教えてるか

知ってるかわかりませんが

反応ってどんな感じでしょうか？

高島：わりといろんなことを

新しいことをよく始めるタイプなので

多分また新しいことを始めたのかなっていうくらいの

感じで見てると思います

曾篠：じゃあご理解いただいています

何か口出してくる形ではないって感じですかね？

高島：そうですね

曾篠：じゃあ特にご家族の方に

お手伝いしてもらったりする作業とか

特にしていただいていることとかありますか？

何かこんなこと手伝ってくれてるよとか

お子さんが手伝ってくれているとか

何かあればと思うんですけどありますか？

高島：最近何か自ら手伝おうかと

言ってくれる気になってきまして

片付けを一緒にしてくれたりとか

するようになってきました

曾篠：わかりました

でもそうやって

片付けも手伝ってくれてすごく嬉しいですよね？

高島：そうですね

曾篠：わかりました

ありがとうございます

ではちょっと高島さんの

現状とか色々教えて欲しいんですけど

例えばどんなところから

仕入れられているのかなって

よかったら教えて欲しいんですけど

どんな感じでしょうか？

高島：楽天とか Yahoo、EC サイトが中心です

最近ちょっと問屋さんからも

仕入れていたりとかしてます

曾篠：じゃあよくある楽天とか

Yahoo とかそういうサイトとか

いろんなショップがあって  
そこから仕入れていきながら  
問屋さんというところからも  
仕入れをしているってことですね？

高島：はい

曾篠：わかりました

ありがとうございます  
実際にどのような商品  
どのようなカテゴリーのものを  
やられているのかなっていうのも  
教えて欲しいんですけどどうでしょうか？

高島：最初は食品とか

飲料関係とか日用品とかが多かったんですけども  
アパレルとか家電とかですね  
アウトドアとかだんだんカテゴリーが  
広がっていったのかなというふうに思います

曾篠：一番最初にやったのは食品関係とかですか？

高島：そうですね

曾篠：その商品のカテゴリーから

やろうと思った理由って何かありますか？

高島：多分自分の興味のあるところから

始めたのかなというふうには思ったりします

曾篠：興味っていうのは

食べるのが好きだからとかそんな感じで？

高島：身近なものっていうか知ってるものっていうか

そんな感じですよ

曾篠：わかりました

じゃあそこから始まり

いろんな商品のカテゴリー  
やられてるって話だったんですけど  
やっぱりその商品が何かにこだわる必要なく  
いろんなものが仕入れられて  
興味が出てきてどんどん  
広がってきてるような感じですか？

高島：そうですね

あんまりもうこだわりはなくなっている感じがします

曾篠：わかりました

あとどんなふうに時間を使って取り組んでるか  
教えて欲しいんですけどいかがでしょうか？

高島：平日は本業がありますので早朝朝と夜って形です

あとは土日ですので

大体1日2~3時間くらいが物販の時間かなと思います

曾篠：じゃあ平日は本業があるので朝夜を

どれくらいですかね？

何時間ぐらいやるんですか？

高島：多分朝 2 時間、夜 1 時間が平日ですかね

土日は午前中が多いですね

曾篠：でも 2 時間とか 3 時間とかを

取り組んでるって感じですかね？

高島：はい

曾篠：わかりました

でもこれ最初の頃に比べたら

少しずつ効率が良くなってきてる

ような感じですかね？

高島：そうですね

それはありますね

曾篠：やっぱり最初はやらなきゃ

いけないことが多かったりとか

覚えることも多かったりするんで

作業時間も多かったんですけど

少しずつ時間は効率化とか

あと同じ時間使っても

売上利益が上がりやすくなってきてるような

そんな感じですかね？

高島：そうですね

曾篠：家庭があると

自分の時間を作るのなかなか大変なので

朝の時間とか夜の時間を

うまく活用してるということですね？

高島：はい

曾篠：ありがとうございます

実際に物販を始めてから  
何か変わったこととかがあれば良かったら  
教えてほしいんですけど何かございますか？

高島：そうですね

一番は時間なんですけども  
やっぱり仕事を本業しながらってなると  
自分自身でやりくりをしっかりしなきゃ  
いけないなというふうに思いまして  
あんまり以前のように少しだらだらするような  
時間っていうのがなくなって  
きたのかなっていう風に思いまして  
プライベートでも曾篠さんに  
教えていただいたんですけども  
Google カレンダーとかを使ってうまく  
プライベートもスケジューリングを  
するように変わってきました

曾篠：だらだらすることがいいか悪いかって

自由な時間があるからいいのかもしれませんが  
そういう時間をうまく活用して  
お金に繋げてるっていう感じですかね？

高島：はい

曾篠：わかりました

確かにだらだらするっていうよりも  
時間は有限ですから Google カレンダーで管理して  
本業以外でもちゃんと  
管理しているということですかね？

高島：そうです

曾篠：ありがとうございます

実際に高島さんが  
もう 1 ヶ月目で 110 万円の月商を  
上げられたということなんですけど  
こういう動画を見ていて初めてやる人って

いきなり月商 100 万円以上 1 ヶ月目に出すって  
どうしてって思われて  
不思議というかびっくりされるような方も  
いらっしゃるんじゃないかと思うんですけど  
実際にどんな感じで売上 110 万円はグッと伸びました？  
その最終的にドーンっていっちゃったのか  
何かグーっと下がって慣れてきたら  
グッと売り上げ伸びてきたのか  
どんな感じで伸びたイメージでしょうか？

高島：最初はそんなにだったんですけども  
一つはゴールデンウィークが  
ちょうど間にありましたので  
そこの 1 週間でグッと伸びて  
何か勢いがついてその後も  
伸びたような感じはいたします

曾篠：わかりました  
じゃあちょっと勉強する時間が

ゴールデンウィークにちょっとあったんで  
仕入れるタイミング  
いっぱいあったのかもしれませんが  
そこでグッと伸びたって感じなんですか？

高島：はい

曾篠：わかりました

ありがとうございます

実際に勉強をして知識とかいろいろと得ていくと

売上利益が伸びるんだなっていうような

そんなイメージでしょうかね？

高島：そうですね

曾篠：わかりました

ありがとうございます

でもある程度 1 ヶ月ぐらゐすると

Amazon というものとかの

覚えることとかやり方とか  
梱包発送とかも含めてですけど  
いろんなことを覚えちゃったら  
もうある程度ルーティン化って感じでしょうかね？

高島：そうですね

大体時間も含めて  
だいぶルーティン化してきたなというふうには思います

曾篠：わかりました

ありがとうございます  
実際に取り組む時に例えば  
どれくらいお金がいるのかなとか  
どれくらいの資金がいるのかなとか  
ちょっとその辺をお伺いしていきたいんですけど  
実際に高島さんは現金とかクレジットカードとか  
どんな感じで取り組んだのかとか  
現金がすごく必要なのかとか  
クレジットカードだけでも十分なのかとかちょっと

その辺の資金の状況とかを  
教えて欲しいんですけどどんな感じで  
取り組みましたでしょうか？

高島：一応最初現金は 30 万円くらいは使えるものとして  
用意はしていたんですけども  
実際にはクレジットカードを使いながら  
始めまして特にその現金は  
用意してただけで使ってる感じは  
あんまりないかなというところですね

曾篠：じゃあ現金は 30 万円準備していたけど  
クレジットカードだけで  
実はもう回っちゃったってということですかね？

高島：そうですね

曾篠：わかりました  
クレジットカードだけで回るっていうのは

クレジットカードで仕入れをしますけど  
その商品は売れちゃって  
入金される金額で回っちゃうと  
そんなイメージですかね？

高島：そうですね

Amazon で売れると2週間単位で  
入金がありますので  
クレジットカードの支払いが来る前に  
こう入ってくるような感じになるので  
回っているのかなと思います

曾篠：2週間ごとに入金サイクルがあるので  
現金を実際用意しなきゃいけないかなと思ったけど  
実際のところカードだけで  
普通に回ってしまうっていうことを  
1ヶ月間やってみてわかったって感じですかね？

高島：そうですね

曾篠：じゃあこれから物販やる方は現金ないと心配だなとか  
カードだけでできるか心配だなっていう方も  
一応やってみたら意外と  
カードでできちゃうよってことですね？

高島：そうですね  
全然カードだけでできるなと思います

曾篠：わかりました  
ありがとうございます  
実際にあとやっていく中でうまくこうやって売れたり  
稼げればいいと思うんですけど  
赤字になったりとか売れ残りになったりとか  
やっぱりそういう風になっちゃうと  
すごい心配だなっていう方は  
いらっしゃると思うんですけど  
実際赤字とか売れ残りっていうのはありますか？  
どれくらいあるかなとか体験として得たことがあれば

教えて欲しいんですけどいかがでしょうか？

高島：実際に単体で見ると赤字になっている商品

例えば数百円赤字とかっていうのはあるんですけども

まとめて見たら大丈夫だなんていう風に

今は思いますし

売れ残りと言いましても3週間くらいのもものなので

そんなに売れ残りっていう感じも

今のところはしてないですね

曾篠：わかりました

じゃあ単体で先ほど数百円ぐらいの

赤字っていう感じですけど

他のところでプラスなので

総合的にはもう先程言ったように

20%ぐらい取れてるかなって感じだし

あとは売れ残りって言うよりも

ちょっと予定よりも遅くなっちゃってるけどそろそろ

売れるかなみたいな感覚ですかね？

高島：そうですね

曾篠：じゃあ今のところは特に赤字とかも

そんなに気にするようなレベルでもないし

売れ残りになるというよりも

ちゃんと売れるっていうことが

分かったって感じですかね？

高島：はい

そうです

曾篠：その売れ残りにならない為の仕入れっていうのは

Keepa というものをしっかりと見ていくことで

赤字にならない売れ残りにならないというふうに

使っていくと思うんですけど

そこってやっぱりすごく大事な部分でしょうか？

高島：そうですね

Keepa はすごく便利なツールだなとは  
思うんですけどもやっぱりあれで  
しっかり分析ができるので  
これを仕入れたらどれくらいで売れるかなっていうのを  
計算してから仕入れることができます

曾篠：わかりました

まだ1ヶ月目で完璧じゃないと思うんですけど  
やっぱりこの1ヶ月くらいちゃんとやっていけば  
Keepa はデータなんで完璧にそれを見ていけば  
外すことはなくちゃんと取り組んでいくことが  
出来るようなイメージでよろしいですかね？

高島：そうですね実際にはたくさん失敗もしてるんですけど  
やっぱりそれを学びに生かしてやっていけば  
そういう失敗の確率も  
ほとんどなくなってきているのかなと  
いう風に最近は思います

曾篠：わかりました

じゃあ最初に比べて今の方が  
その辺がもうちょっと理解できてるので  
失敗してる率はどんどん  
減ってきてるようなイメージですかね？

高島：そうですね

曾篠：わかりました

ありがとうございます  
あと今回やってる方法っていうのは  
新品のみの中心の物販方法なんですけど  
今回この中古販売とかを  
やってみたいなどかって思いますか？

高島：中古昔やってたんですけども

それでもやっぱり手間が結構あるんですよ  
1品1品検品したりとか  
写真を撮影したりとかって思うと

ちょっと中古に戻れないなあっていいですか  
このまま新品がいいなと思います

曾篠：その中古はやってる時ってというのは  
検品ってというのは綺麗に掃除するとか  
例えば具体的にどういうのが  
大変ですか？中古ってというのは

高島：1つ1つ掃除っていうんですかね  
クリーニングをかけたり傷とかがないかなって  
見たりしながらっていうのと  
最近はずっと例えば写真も撮影しなきゃいけないですね  
そのあたりも大変だなと思ってます

曾篠：わかりました  
ありがとうございます  
確かに掃除とか写真撮るとかって  
その1個1個やってたら大変過ぎちゃいますよね

高島：そうですね

曾篠：でも新品だったらもう同じ商品だったら  
一気に購入して一気に納品しちゃうから  
めちゃめちゃラクチンって感じですかね？

高島：そうですね

曾篠：じゃあ中古にはもうあまり  
戻れないなっていう感じですかね？

高島：戻りたくないかなと思いますけど

曾篠：わかりました  
ありがとうございます  
あと今回こういう物販をやっていくと  
ライバルが物凄く多くて稼ぎにくいんじゃないの  
と思われる方がいらっしゃるんですけど  
その辺ってどうですか？

高島：たくさん商品があるので

その商品によっては出品者っていうか

ライバルは多いなって

一瞬思うような商品もあるんですけど

先程の Keepa を使うと 1 ヶ月とか 3 ヶ月単位で

これくらい個数が売れてるなっていうのが分かるので

それで出品者と割ったりすると

意外にこれ自分が出しても

売れる余地があるなっていうふうに

考えることができて

そういう意味ではあんまりライバル多いな

大変だなって思ったことはあまりなかったと思います

曾篠：わかりました

じゃあライバルは多くても

別に稼ぎにくいとは思わなかったし

今までいっぱい出品者がいるから

これから新人としてはいっても売れにくいとか

そういうことは全然感じることはなかったですかね？

高島：そうですね

そういうのはなかったですね

曾篠：わかりました

ちゃんと売るべき金額とか

あとちゃんと売れるものっていうことで

Keepa を見ていけば

安心してちゃんと売ることができるし

ちゃんと稼げるとそんな感じでしょうかね？

高島：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

実際先ほど高島さんが中古の話でやりますかって話で

すごい手間がかかるっていう話でしたけど

実際に Amazon じゃなくて

例えばメルカリとかヤフオク販売とかをやって

頑張ってる人いると思うんですけど

そっちの方でガンガンやりたいとかっていう風な

お気持ちとかってありますか？

高島：あんまり今のところはないんですけどもというのが

一時期不用品を一気に

バーっと売ったような時期もあったんですけども

やっぱり大変だなと言いますか

写真撮影して説明をいれたりして

売れたらコンビニに持っていくみたいな形でしたので

ちょっと手間を考えると大変だなと思います

曾篠：わかりました

じゃあ高島さんは中古もやったことあったりとか

メルカリとかヤフオクとか

不用品販売をしたことがあるっていう

ご経験も踏まえて Amazon と比較すると

やっぱり手間がかからない  
写真を撮影しないとかやりとりがなく  
めっちゃめっちゃ楽しんだなって  
いうことがあるって感じですかね？

高島：そうですね

他だと手間な部分が  
Amazon さんがやってくださるというような感じす

曾篠：わかりました

それはやっぱりそうやってご経験をされたからこそ  
わかるようなところだと  
思いますのでありがとうございます  
あと実際にこの1ヶ月間で  
月商110万円って実績を出されているんですけど  
商品を見つけるとか結果を出すコツというところが  
どんなところなのかなっていうことで可能な範囲で  
教えてもらえたらと思うんですけどどうでしょうか？

高島：そうですね

見つけるコツっていうのは  
本当にこうひとつは数をたくさんっていうのは  
個人的にはあるのかなと思ひまして  
自分の中で使いやすかった  
楽天とか Yahoo って普段使っていたので  
そこが中心ではあるんですけども  
いろいろと教えていただいたりとか  
探す中でこんなサイトもあるんだとかいうこと  
を見つけるにはやっぱり数を打つと  
いいましようかっていうのがありました  
あと結果を出すコツっていうのは  
本当にまだまだ私自身これからなので  
実感もないんですけども  
仕入れたあとに商品を管理するという  
観点ですと同じ商品でも  
例えば平日よりも週末の方が売れ行きがいいとか  
夜の時間帯の方が売れるなっていうのが  
だんだんわかってきたら

そのタイミングで

ちょっと価格を設定を変えてみたりとかって

いうことで実際にやってみると

やっぱり売れたとかですね

そういうようなこともするようになってきました

曾篠：わかりました

じゃあただやるだけじゃなくて

そういう分析とかデータとか見直してみるとか

そういうことがとても大切なのかなって感じですかね？

高島：はい

曾篠：あとはその商品を見つけるために

普段から使っているネットショップとか

そういった楽天とか Yahoo とかから見ていく

自分が見慣れているような

ところからやっていくのも

いいんじゃないかなという感じですかね？

高島：はい

曾篠：じゃあ高島さんもよく見られていた

楽天とYahoo とかから

リサーチをしたっていう感じですかね？

高島：そうです

曾篠：わかりました

ありがとうございます

あとまだ1カ月というところではあるんですけど

取り組むための時間ですかね？

どんな風に時間を作っていくか

例えば先ほど時間使ったと聞いたんですけど

ものすごく努力した時ってこれくらいやっていると

1ヶ月間とはいえ家庭もあって

お子さんもいらっしゃいますけど

ものすごく努力したこととかありますか？

何かあれば教えて欲しいんですけど  
どんな感じでしょうか？

高島：最初の2週間ぐらいの間なんですけども  
リサーチもそうですし発送する作業とか  
商品その後管理するっていうようなことも  
すべて初めてのことでしたので  
体がしっかり覚えるまで  
集中して頑張ろうというふうに決めまして  
最初の方は1日トータル5時間くらいは  
かけてたんじゃないかなというふうに  
物販に時間をかけてたかなと思いますね

曾篠：じゃあ最初は慣れるために覚えるために本当に  
最大5時間ぐらい頑張っていた  
で、徐々に慣れてきているって感じですかね？

高島：そうですね

曾篠：やっぱり慣れることって  
やっぱりすごく大事ですかね？

高島：そうですね  
慣れるとやっぱり楽ですね

曾篠：わかりました  
ありがとうございます  
時間だけじゃなくて  
結果を出すためには必要な行動量というか  
こんなことをやった方が  
いいんじゃないかなとかあれば  
教えて欲しいんですけどありますか？

高島：まずは量なのかなと量をこなすということですかね  
その仕入れをすることも最初はちょっと  
本当に売れるかなって不安もあったので  
躊躇もしてたんですけども  
やっぱり仕入れする量を増やしていくと

商品を知ることたくさんできますし  
梱包の仕方なんかも本当に  
100 通りあるみたいな感じで  
商品の数だけあるので  
全部が学びになっていくと思うと  
まずは量をたくさんやろうと思って  
やってるような感じはあるかなと思います

曾篠：まずは結果を出すためには  
とりあえず量をやると？

高島：はい

曾篠：そうするといろんな経験とか失敗も含めて  
これからの自分の結果に  
繋がる第 1 歩なのかなって感じですかね？

高島：そうですね

曾篠：確かにやってみないとわからないですね実際に

高島：そうですね

やってみてわかることがもうたくさんあります

曾篠：実際に頭の中で考えたのと

実際この物販やってみたのって全然違ったですか？

例えばもう1ヶ月前って

全くやってなかったと思うんですけど

実際やってみて1ヶ月目ってというのは

やってみないとわからないことってというのは

たくさんありましたでしょうか？

高島：そうですね

やっぱり一番は

本当に売れるかっていうのがわからなかったのもので

ほんとうに出して例えば

その日のうちに売れたりとかすると

わーと思ってびっくりしますね

曾篠：わかりました

その日に売れるっていうのは嬉しいですよ

高島：はい

曾篠：じゃちょっと結果を出されているところで

一番楽しかったなっていう

プライベートでも仕事でも何でもいいんですけど

楽しかったことって何かありますか？

高島：そうですね

やっぱり始めるにあたって目標を立てたんですね

売上これくらいになりたいなっていうので

それを半年後ぐらいに月商 100 万円

売り上げいったらいいなっていう風に

目標立てたんですけども

実際に今回 1 ヶ月目で早く達成できたっていうのが

ある意味楽しいって言うんでしょうかね

こういう風に感じまして  
その当初自分の力で稼ぎたいなって  
思ってた部分が少しだけ  
経験ができつつあるのかなという風に思ったりしてます

曾篠：わかりました

でも半年後に月商 100 万円という数字を出そうと思って  
1 ヶ月後に出したら 1 か月前に思ってることは  
今現実になってるんで何かちょっと何か楽しいし  
すごい嬉しいですよ

高島：そうですね

曾篠：やっぱり自分で稼ぐ力っていうのを  
会社で働いていてもらう  
お給料と自分で頑張って  
稼いで得るお金って全然違いますか？

高島：何か売れた時の嬉しさとかですね

やっぱり違うものが

ちょっとあるなというふうには思います

曾篠：わかりました

ありがとうございます

今回高島さんがこのワンデイコンサルに

ご参加されたことをきっかけに

取り組んだってということなんですけど

参加したきっかけってどんな感じでしょうか？

高島：最初はいろいろブログをしてから

あまり利益がでないなというところも

2ヶ月くらいですかねやっていた感じてから

曾篠さんのメルマガに

たどり着いたという話を先程させていただいて

実際にその内容を見させていただきまして

高島：ワンデイというものの内容としまして

例えば話を聞くだけではなくて

実際に体験ができますよというような  
ところがありましたので  
それちょっとやってみたいなと思ったのが  
ワンデイに参加したきっかけになります

曾篠：わかりました

実際参加してどうですか？  
考え方とか何か変わったことが  
あれば教えてほしいんですけどいかがでしょうか？

高島：ワンデイの中で

お話をされていましてのがマインドという言葉ですかね  
マインドを変えるところで  
そういったお話の中で例えば一見このお店には  
売れる商品が見つからなそうに見えるという時でも  
自分のそのマインド考え方次第で  
実はたくさん売れるものが  
あったりするってというようなことで  
結果ってというのは自分自身の見方とか考え方で

変わるんだなっていうことを

学ばせていただいたのが一番印象に残ってます

曾篠：わかりました

実際参加した時の思い違いとかそういうことって

やっぱり感じたものとかあったんですか？

高島：そうですね

自分の視野の狭さというか

もっと広く見るのがいいんだな

という風に思いました

曾篠：実際今は正しい考え方とか

どういうものが正しいかとかっていうのはなかなか

分からないと思うんですけど

実際に参加されるとそういう見方

考え方がすごく変わって結果も変わってくるような

イメージですかね？

高島：そうだと思います

曾篠：わかりました

ありがとうございます

参加して良かったこととか感想があれば

よかったら教えてほしいんですけどどうでしょうか？

高島：リサーチを実際に行ってみて

売れそうな商品っていうのを探すっていうような

実践型っていうんでしょうかね

そういった内容でしたので

何かやり方がその場でもう分かったと言いましょか

体験できたのでこれだったらもしかしたら

自分でもやれるんじゃないかなっていう風に

思えたのが行動にすぐ繋がったっていうのが

良かったのかなというふうに思います

曾篠：わかりました

実際に自分の行動に繋がり

きっかけになるような感じで  
いろいろ学べるって感じですかね？

高島：はい

曾篠：なかなか行動にできないとか  
詰まっちゃうとかありますけど  
そうやって色々学んだことがあって  
すぐにでも行動ができるような  
きっかけになったとかですかね？

高島：そうですね

曾篠：ありがとうございます  
実際に今回ワンデイコンサルに  
ご参加されてからの1ヶ月ってということですけど  
実際今までコンサルに  
参加していなかったら今どうですか？  
どうなってるかなって思いますか？

高島：ブログをしていたり YouTube はどうかなとか

多分いろんな情報をたくさん手当たり次第に探して

試してみてっていうのを繰り返して

たぶんうまくいかずに迷子になっているような感じで

今もいるんじゃないかなというふうに思いますね

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既にやっているとか

そういう風な方に対して

ちょっといろいろアドバイスとして

お伺いしたいなと思ってるんですけど

まず思うように成果を出せない方

まだまだ1ヶ月しかやってない

高島さんではありますけど

こうやったら

結果出しやすいんじゃないってことがあれば

よかったら教えてほしいんですけど

どうでしょうか？

高島：そうですね

私自身もう本当にまだまだと言いましょか  
毎日悩みとかどうしようかなという風に  
考える時間もたくさんあるんですけども  
やっぱりそれをうやむやにせずにしっかり調べたりとか  
曾篠さんに聞いたりとかしながら  
解決ちゃんとするっていうのは  
大事なんだなっていうことを  
この1ヶ月は学ばせていただいたと  
いうふうに思っています  
結果を出すためっていうところは  
そうですね  
一つあげるとしましたら  
数字ということなのかなという風に思いまして  
今回も目標としてちゃんと数字で掲げて  
それを振り返る時も数字で振り返って  
例えば100万円を1ヶ月で達成しようと思うと

毎週 25 万円ぐらい必要だなと  
だったら今日やっぱ仕入れなきゃいけないなと  
明日にしようかなと思ってたんですけど  
今日ちょっと頑張ろうかなというふう  
に行動に自分の中で  
落とし込めるようになってきたのかなという風に  
思ったりしてます

曾篠：わかりました

じゃあ結果を出すためには  
数字を見て実際にこれくらい  
やらなきゃいけないっていうことを後回しにせずに  
今日やらなきゃいけないことを  
しっかりと明確にして一つ一つ  
取り組むってということですかね？

高島：はい

そうですね

曾篠：確かに数字とか

あとは時間の管理とかやるべきことを

どうするかっていうのと

明確にすることは非常に大切なのかなと思うんですけど

そういうところを高島さんも意識して行動したので

このような結果が出てるということでしょうかね？

高島：はい

曾篠：わかりました

ありがとうございます

あと実際にこれから

今物販が1ヶ月目ではありますけど

最初は半年後に月商100万円くらい

行きたいんだっていう目標を

既に1カ月目で達成できている状況なんですけど

これからどうでしょうかね？

どのように物販していきたいとか

何か理想のライフスタイルとか

実現したいこととか何かありましたら  
教えてほしいんですけどいかがでしょうか？

高島：理想としましては

今1日2~3時間くらいの時間を使ってそこでもっと  
売り上げをあげて行って  
例えば物販だけでも生活できるくらいの感じになれると  
もっと自由な時間もできたりとか  
家族と過ごす時間なんかも  
増えていくんじゃないかなっていう風には  
ぼんやりとそうならいいなっていうふうには  
思ったりしてます

曾篠：わかりました

ありがとうございます  
じゃあもっともつとこの物販の収入  
どんどん頑張っていくために  
これからも継続して楽しく物販をやっていきたいと  
そんな感じですかね？

高島：そうですね

曾篠：ありがとうございます

最後にこのワンデイコンサルをご検討されている方に  
メッセージがあればお願いしたいと思います  
いかがでしょうか？

高島：本当にいろんな情報がインターネットにもありますし  
いろんな機会があると思うんですけども  
私自身もそうですけど  
すごく迷ったりすると思うんですよ  
ただ実際に参加した人が  
例えばどういう風になっているのかなとか  
参加された方の今みたいなものが  
見えるような場っていうのが  
それこそワンデイだったなという風に  
今改めて思いますのでそういった人が見える  
参加した人がどうなってるか

わかるところもワンデイは本当に  
オススメだなという風に思います

曾篠：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  
ありがとうございました

高島：ありがとうございました