

**【対談】 1 日 1.2 時間で  
年商 1 億円の吉田さん  
(東京都・50 代女性)**

曽篠：吉田さんとお話をさせていただきますので  
お話をさせていただきます  
よろしくお願いいたします

吉田さん（以下、敬称略）：よろしくお願いいたします

曽篠：まず吉田さんの実績を  
教えてほしいなと思っているんですけど  
まず月商ってどんな感じが  
よかったら教えていただけますか？

吉田：最高の月商は 1400 万円です

曽篠：最近はどんな感じですか？  
月商 1400 万円くらいですか？

吉田：そうですね

最近は月商 1000 万円以上をキープしてます  
平均で

曾篠：わかりました

じゃあ月商 1400 万円は最高であって  
大体 1000 万円以上は  
売り上げ上がってるかなって感じ？

吉田：毎月という感じです

曾篠：わかりました

利益っていうのは大体何%くらい  
出してる感じですか？

吉田：そうですね

今 15%ちょっといかないかなくらいで

曾篠：15%っていうと

ちょっとわかりづらいかもしれませんが

例えば月商 1400 万円くらいのときは

どれくらいの利益ですか？

吉田：そのときは 170 万円くらいいきますかね

曾篠：わかりました

ありがとうございます

実際に今回物販を始められて

今 1000 万円くらいってるっていう話でしたけど

今どれくらいですか？

この Amazon 物販を始められて

吉田：今 2 年半くらいです

曾篠：わかりました

じゃあ 2 年半くらい前に始められて

月商 1000 万円以上をずっと

平均で出してるって感じ？

吉田：そうですね

曾篠：わかりました

ありがとうございます

吉田さんのことを

今日は可能な範囲でいろいろ

教えてほしいなと思っているんですけど

まずご年齢を可能な範囲で教えて下さい

吉田：年齢は 54 歳です

曾篠：お住まいの都道府県を教えてください

吉田：東京都になります

曾篠：わかりました

今物販を

月商 1000 万円以上ということですけど  
本業というのはまた別であったりするのか  
今は物販を本業でやっているのか  
それはどんな感じですか？

吉田：ずっと副業でやっております

曽篠：わかりました

実際に今本業はどんな感じで働いていますか？  
例えば月から金まで仕事なのか  
どんな感じの勤務帯というか  
教えてほしいんですけど

吉田：月曜日から金曜日

朝 10 時から 18 時半まで  
毎日会社会社にいたり

曽篠：本当に普通の会社員？

吉田：そうです

曾篠：わかりました

家族構成を教えてくださいんですけど  
どんな感じですか？

吉田：旦那さんがおりまして  
あとワンちゃんがあります

曾篠：わかりました  
旦那さんとワンちゃんと  
住んでるってことですね？

吉田：はい

曾篠：わかりました  
あと今２年半前くらいに  
数ある副業の中から今回の物販をお選びになって  
始めたってということですけど

もう結構前の話なので  
覚えてたら教えてほしいんですけど  
本業があるわけじゃないですか？  
この副業としてのお仕事を  
もう一つ何かやろうかなって思った  
理由ってありますか？

吉田：そうですね

やっぱり老後も不安でしたし  
やっぱり何か前から  
自分でやりたいなっていうのがあったので  
やっぱり好きなことを  
仕事にしたいなと思ってたのがきっかけです

曾篠：老後の不安とかっていうのが

2年半前に  
全く本業だけで  
こういう物販とかはやってなかったんですけど  
この物販をやって

今はもう月に 15%くらいっていうことであれば  
月に 100 万円以上利益がある？

吉田：そうですね

利益は出てます

曽篠：何か将来の不安とかってどうですか？

減りましたか？

吉田：そうですね

不安は全くなくて

それよりも老後も

まだまだやりたいこともたくさんあるので

まだまだお仕事も続けたいなと思って

やりがいがあるものを

見つけたなっていう感じでした

曽篠：実際にどうですか？

この物販は 2 年半前から

今もずっとやっていて

旦那様の反応ってどんな感じですか？

吉田：そうですね

すごく協力してくれてるので

すごく一緒にやってて楽しいです

曽篠：わかりました

作業とかっていう

手伝ってくれることとかはあるんですか？

吉田：私が副業なので

やはり自宅にいませんので

商品とか届いたら検品してもらって

それで FBA に送ってもらったりとか

そういうことをやってもらってるので

とても助かってます

曽篠：わかりました

旦那さんにも協力してもらって  
実際にそういうことも  
仲良く楽しく一緒にやるって感じ？

吉田：はい

曾篠：わかりました

ありがとうございます  
ちょっと今の吉田さんの現状  
どんな感じでやってるのか教えてほしいんですけど  
まず仕入れってどんなふうにやってるか  
例えば電腦だったり店舗仕入れだったりとか  
問屋さん仕入れとかメーカー仕入れとか  
いろいろなやり方があるかなと思ってんですけど  
実際に吉田さんが可能な範囲で  
教えてほしいんですけど

吉田：そうですね

今はもうほとんど問屋さんというか

卸さんから商品を仕入れています

曾篠：わかりました

じゃあ問屋さん卸さんから仕入れをする

問屋卸って聞いて

これわからない方もいると思うんですけど

問屋卸ってどこかのお店に自分で行って

そこで買うのか

ネットショップで買えるのかっていうので

いろいろあると思うんですけど

どんな感じですか？これは

吉田：今はもうメールのやりとりだけで

これをオーダーしたいので

発注お願いしますっていう感じで

在庫リストをもらって発注するみたいな感じです

曾篠：わかりました

そんなふうに発注して

その商品が発送されるって感じだから  
基本的にはネットで仕入れてるって感じ？

吉田：そうですね

簡単なメールで終わる感じです

曾篠：わかりました

もうずっと同じ商品を  
リピートするような感じでやるんですね？

吉田：リピートしたり

また新しい商品をご提案いただいたりして  
それをいろいろ出したりしてますね

曾篠：わかりました

ありがとうございます  
主に仕入れている商品のカテゴリーって  
どういうものなのかなということで  
よかったら教えてほしいんですけど

どんな感じですか？

吉田：そうですね

結構幅広くて

今はサプリもやってるし

あとアウトドア系のものとか

スポーツ系のものとかやってますね

曾篠：わかりました

じゃあサプリとかアウトドアですね

わかりました

じゃあそういったところが

メインのカテゴリーで

ただ問屋さんの提案によって

また商品を扱うということですね？

吉田：はい

変わったりもしますね

曾篠：わかりました

ちなみに今吉田さんがメインで働いている

本来副業だっていっても

月商 1500 万円とかいってるわけじゃないですか？

月商 1000 万円以上とか

いってるわけなんですけど

1 日にどれくらいできるの？ということが

普通に全くやってこない方は

わからないと思うので

1 日どんなふうに行っているのか

それとも週末だけでやってるのかとか

取り組んでる時間を

ちょっと教えてほしいんですけど

どんな感じですか？

吉田：平日は平均して 1～2 時間

やるかやらないかくらいで

全くやらない日もありますし

でも土日っていうか

土曜日に商品が届いて

それを梱包して Amazon に送る形でやってます

曾篠：わかりました

1 日に 1～2 時間っていうことは

基本的にどういうことをやるんですか？

例えば先ほど言った問屋さんからリストが届いて

そのリストの中の商品を

チェックするって感じなんですか？

吉田：そうですね

リストをいただいて発注する

もう在庫がなくなったなと思ったら

この辺発注しようかなっていう感じで見て

それを送る感じですね

曾篠：じゃあ吉田さんが

問屋さんから来るリストの中で

自分が売ってる商品の在庫が減ってたら

これを何十個くださいねとか  
新しい商品があればチェックして  
この商品を何個くださいねっていう感じを  
大体 1 日 1～2 時間で  
やる時もあればやらない時もある  
そんな感じ？

吉田：そうですね

曾篠：実際に商品が土曜日に自宅に届くって感じ？

吉田：そうですね

曾篠：わかりました

そこの月に 1000 万円以上売り上げていて  
全部商品が届いちゃうと  
すごい大変そうだなって思われる方が  
いらっしゃるかなと思ったんですが  
その辺はどんな感じですか？

吉田：そうですね

平日も届くんですけど

それは旦那さんにやってもらったりしてて

それは平日に届いたら旦那さんで

土曜日にドンとやっぱり届きますけど

でも2人でやればあっという間に終わるので

そんなに大変ではないですかね

曾篠：わかりました

じゃあ本業も朝から

10時から6時まで働いて

朝から夜まで月から金まで働いても

全然十分旦那さんと協力しながら

今の生活のことに

特に支障が出るような感じではない？

吉田：全然

曾篠：わかりました

ありがとうございます

あとどうですかね？

2 年半前にこの物販を始めて

今 2 年半経っている

収益も変わってきたと思うんですけど

物販を始められて何か変わったこと

例えば金銭的な部分とか生活

心の余裕とか考え方

何か変わったことってありますか？

吉田：そうですね

やっぱりやりがいのあることが見つかったのが

すごくよかったなと思ってて

まだまだ今は月商 1400 万円ですけど

一応月商 3000 万円くらい

いきたいなと思ってまして

そこまでいきたいなっていう目標もあるので

そのために今またがんばってる感じだったりとか

あとは余裕もできたので

そういう意味では

すごく楽しくやれてるかなと思ってます

曾篠：わかりました

本当にこうやって2年半やって

すごい楽しく今でもしていて

素晴らしいなと思いますが

ありがとうございます

あとちょっと教えてほしいのが

今は月商1000万円以上とか

もうずっと平均を出していらっしゃって

素晴らしいなと思いますが

最初ってどんな感じか

覚えてる範囲で教えてほしいんですけど

初月って1ヶ月目はどんな感じですかね？

Amazonの売上って

吉田：27 万円くらいでした

曾篠：結構前だけど 27 万円くらいだった  
30 万円いかないくらいだったかなって  
いうのを覚えてる？

吉田：そうですね

曾篠：わかりました  
実際にはじめられてからどうですか？  
どんなふうな感じでいって  
流れだったのか可能な範囲で  
覚えてたら教えてほしいんですけど

吉田：だいぶ前になるんですけど  
最初一気にドーンと売り上げは伸びたんですね  
でもやっぱり悪い時もあったって  
すごくドーンと落ち込んだ時もあったって  
結構その時に焦って

やっぱり転売よりは卸とかで  
安定した在庫を  
やっぱりきちんと発注して在庫がある方が  
売上は安定するなと思って  
それを切り替えたことによって  
このような数字が作れるようになった感じです  
ちょうど1年前とかは月商500万円くらいでした

曾篠：なるほど

わかりました  
じゃあ最初に27万円くらいでドンと上がったけど  
下がったり上がったり  
ちょっと不安定な感じがあったけど  
そういう卸とか問屋さんをやったことによって  
安定的な売り上げになっていった？

吉田：そうですね

それから月商1000万円くらいを  
キープするようになりました

曾篠：わかりました

実際に多分こうやって話を聞いてると  
じゃあ卸とか問屋さんだったら  
安定するんだったら  
問屋さんや卸から買って  
ドカンとやっていくのがいいのか  
今言ったようなせどりみたいなところから  
ちょっとある程度やってから  
切り替えていった方がいいか  
これはどんな感じですか？

吉田：やっぱりせどりを最初にやって  
いろいろ勉強したから  
なんとなく流れがわかるっていうか  
っていうのはある気がします  
最初から卸さんはちょっと  
厳しかったんじゃないかと思います

曾篠：じゃあそういうせどりのなところも  
いろんなところから  
仕入れの知識や経験があったからこそ  
問屋さんの方もうまくガツンと行けたような感じ？

吉田：そうですね

曾篠：わかりました

吉田：卸さんもやっぱり  
こちら側の実績とかも気にするんで  
その辺りは実績とかを作っていないと  
なかなか卸してくれないっていうのも  
ちょっとあるかもしれないです

曾篠：じゃあその卸さんは実績がないと  
簡単に繋がれないから  
やっぱり実績ができてから  
いったほうが繋がりがやすいかなっていう

そういった経験上のことが  
あるかなっていう感じですかね？

吉田：そうですね

曽篠：わかりました

じゃあこの動画を見ての方とかは  
いきなり問屋さんだと  
逆に実績がないと  
いい問屋さんとなかなか繋がれないかもしれないし  
ある程度知識とか経験とかがあった方がいいから  
ちょっとせどりはやって  
慣れたらそのまま  
問屋さんとかに移行するのが  
いいのかなって感じの話ですね？

吉田：そうですね

曽篠：わかりました

ありがとうございます

実際にこの物販を始められた時って

どれくらいの資金から始められたか覚えてますか？

最初は現金だけでやったのか

カードだけでやったのか

どんな感じで最初は始めた感じですか？

吉田：ほとんどカードです

曾篠：わかりました

特に現金はいらずにクレジットカードだけで

ほとんど仕入れた？

吉田：カードだけで伸ばしてましたね

曾篠：わかりました

あとやっぱり

クレジットカードだけでやっていくっていうと

現金もやっぱり必要じゃないかな

要するに赤字とか売れ残りっていうのは  
最初は心配だなんて思われる方  
いると思うんですけど  
実際にどうですかね？  
この赤字とか売れ残りっていうのは  
最初の頃とか今もそうですけど  
どんな感じなのかよかったら  
教えてほしいんですけど  
いかがですか？

吉田：そうですね

やっぱり競争になってくるから  
利益が出なくなってくるのも  
たまには出るんですけども  
でも反対にいくつもやってれば  
そこで利益たくさん取れるものとかもあるし  
平均できちんと回してれば  
別にクレジットカードでも  
回していけるんじゃないかなと思って

やっておりました

曾篠：わかりました

じゃあたまには赤字とかそういう  
売れ残りはあるかもしれませんが  
十分にクレジットカードだけでも  
回そうと思えば回せる？

吉田：そうですね

曾篠：わかりました

ちなみに今問屋さん  
卸っていうことですけど  
仕入れってというのは現金ですか？  
それともクレジットカードですか？

吉田：全部現金です

曾篠：現金で仕入れていく感じ？

吉田：はい

曾篠：最初はクレジットカードだけでやっていけるけど  
ある程度利益が出てきたら  
その資金をもとに問屋さんに？

吉田：そうですね  
問屋さんで仕入れるようになりました

曾篠：わかりました  
ちなみに問屋さんは現金だけしかないですか？  
クレジットカードで  
仕入れられる場所ってというのは？

吉田：一切ないですクレジットカードは  
全部現金です

曾篠：わかりました

じゃあ問屋さんだと現金で  
普通のせどりみたいなところだと  
クレジットカードかな？  
徐々にそんなふう  
に移行していくような感じでも  
いいのかなって感じですかね？

吉田：はい

曽篠：わかりました

ありがとうございます  
あと今吉田さんって  
Amazon って中古とかで販売もできるんですけど  
中古販売とかされていらっしゃるんですか？

吉田：一回もやったことがないです

曽篠：チャレンジしなかった理由って何かありますか？

中古はやらないとか

やろうと思わなかった理由ってありますか？

吉田：ちょっとめんどくさいっていうのもあるので

それもあったんですかね

写真を撮ったりとかそれが手間だし

あとたまにクレームとかがきちゃうと

後々ちょっと嫌だなっていうのがあって

あんまりアカウントを傷つけないんで

クレームとかを比較的なくすために

中古だと届いたら何か違ったとかいって

あとあとめんどくさくなるのが嫌だなと思ったので

そういうものは出さないようにしていました

曾篠：わかりました

じゃあちょっと中古っていうと

いろいろめんどくさそうだなとか

トラブルが起きやすそうだなというのがあったので

一切そっちの方は手を出してないって感じですね？

吉田：新品のみでやってみました

曾篠：わかりました

そしたら新品のみで

今の売上利益を出して

いらっしゃるっていう話なんですけど

なんかいろいろ2年半やったりすると

ライバルが多くて稼ぎづらいなんて

いうふうに感じたことってありますか？

吉田：今はないですね

やっぱり広告を使ったりとかして

カートを取るようにはしてるので

今はそんなふうには思うことは

あんまりないですね

曾篠：わかりました

じゃあちゃんとそういうふうな広告も

うまく使ったりして

ライバルもいたって

そんなに関係ないかなくらいの感じ？

吉田：そうですね

曾篠：わかりました

吉田さんって

今までメルカリとかヤフオクで売ったこと

販売したことってありますか？

吉田：あります

メルカリはよくやってました

曾篠：メルカリと Amazon って

どれくらい手間って違うのかなっていうこと

よくメルカリ販売をやったりして

すごい手間がかかっちゃって大変なんだよねって

言ったりするんですけど

今回そのメルカリと Amazon って

どれくらい手間って違うかなって

何か体感というか教えてほしいんですけど

吉田：今は Amazon をやり始めちゃったんで

もうメルカリはやりたくないと思うくらい

私にとっては 10 分の 1

Amazon は手間が

かからないっていうふうには感じてます

昔は Amazon は知らなかったので

一生懸命メルカリやってましたけど

今はあんまりもうやることはないですね

曽篠：10 倍大変だっていう話なので

もうそんな手間をかけられないし

やらないかなっていう感じ？

吉田：そうですね

ちょっと返品でもう売れないなとか

そういうものに対してとかは

たまにやったりはしますけど

曾篠：わかりました

じゃあ率先して

よしメルカリガンガンやろうっていうふうには  
ならないかなって感じですね？

吉田：しないですね全く

曾篠：わかりました

ありがとうございます

あと今回物販をやっていく上で

仕入れるためのお金って

仕入れ金額がもちろんかかるんですけど

それ以外に使ってるツールっていうのが

かかる固定費みたいなのがあれば

例えば Amazon の固定費だったり

ツールとかを使っていたら

どんなツールで

どれくらい費用がかかってるかとか  
わかる範囲で教えてほしいんですけど  
どんな感じですか？

吉田：今 Amazon の固定費が 5000 円くらいと  
あとは 2 つツールを使っていて  
一つは Keepa というのを使っています  
それは売上を見るやつのツールで  
もう 1 個がプライスターというのを使ってます  
それが在庫管理とか  
売上管理をしてくれるツールになるので  
その 2 つを使ってます

曾篠：そうすると合計でいうとどれくらいですか？  
Amazon5000 円  
Keepa は大体 3000 円くらいでしたか？

吉田：3000 円くらいですかね  
とプライスター5000 円くらいなんで

なんで 13000 円くらいですかね

曾篠：わかりました

もう何もしなくても

固定費の 13000 円だけで

月商 1000 万円以上の売り上げを

やろうと思えばできる？

吉田：そうですね

曾篠：普通に初期費用としても安いんですよね？

吉田：そうですね

曾篠：わかりました

じゃあそんなツールを使いながら

今やってらっしゃるっていう話なんですけど

実際にさっきの話でいうと

吉田さんは初月から 30 万円弱くらいの

売上が上がっていたって話ですけど  
なかなか商品見つけるの  
大変だなっていう人もいると思うんですけど  
何か商品見つけるコツみたいなものってありますか？

吉田：そうですね

あの時はもう私も全く知識がなかったので  
ひたすら曾篠さんの動画を見て  
そこで商品はこの中にあるのかなと思って  
そこを見て探しにいたりとか  
そのおかげでいろいろ見つけることが  
できた感じです

曾篠：わかりました

じゃあそういったところから  
まず始めてもらうといいかなって感じ？

吉田：そうですね

曾篠：わかりました

あとどうですかね？

結果を出してから今までで

2年半って長いかもしれませんが

一番楽しかったなとか

プライベートでも仕事でも

印象深いことって何かありますか？

吉田：そうですね

やっぱり毎日売れるのが楽しいですね

それだけですかね

本当に日々寝てても売れてるし

起きたらこんなに売れてるとか

それを毎日見るのが楽しみというか

っていう感じはありますね

曾篠：もしかしたら今このお話をしている間に

商品売れちゃったりすること

あるんじゃないですか？

吉田：実際今売れてましたね

曾篠：本当ですか？

だから何かやっても

勝手にどんどん商品が売れて行って

そういうのが本当に楽しいなっていう感じ？

吉田：そうですね

曾篠：ちなみになんかこうやって物販で

月 100 万円以上お金を稼いでいる中で

プライベートでこんなものを買ってみたとか

旅行に行ってみたとか

何かありますか？

吉田：あんまり変わってはないんですけども

何かこう余裕はできますよね

いろいろ美味しいものを食べに行ったりとか

ちょっと高いけど別にいいかな  
みたいな感じで食べちゃったりとか  
そんな外食とかに行って  
好きなものを食べるみたいな感じではありますかね

曽篠：わかりました

何か大盤振る舞いでドカンというよりは  
生活の心の余裕というか

吉田：そうですね

曽篠：たまには美味しいものを食べに行こうか  
でもちょっとお金がとかじゃなくて  
たまにはいいんじゃない？みたいな  
余裕が出てきたって感じ？

吉田：そうですね

曽篠：わかりました

ありがとうございます  
ワンデイコンサルについて  
可能な範囲で教えてほしいんですけど  
世の中にいっぱいこういう  
セミナーみたいなことって  
いっぱいあるじゃないですか？  
その中でも何で私のワンデイに  
参加しようと思ったきっかけ  
どういう理由だったか覚えていたら

吉田：そうですね

本当にたまたまなんで  
私もあんまりそんなに色々な人を  
見たりとかしてなかったんですね  
たまたまメルマガで曾篠さんのコメントを読んで  
軽い気持ちで参加してみようかなっていう  
感じでした  
その時は

曾篠：たまたま知ってこんなことがあるんなら  
ちょっと入ろうかなって感じですかね？

吉田：多分そんな感じでした

曾篠：参加してどうでしたか？

結構前の話ですけど

ちょっと軽い気持ちで行ったけど

どんなふう感じたとか覚えてることありますか？

吉田：そうですね

その時は1日すごい勉強になったというか

すごくこんなにもいろいろなことを

教えてくださるんだなっていうのにびっくりして

これだったら私も商品見つけられたりして

がんばれるかなって

すごくやる気が出ました

曾篠：わかりました

じゃあその時にやる気が出て  
これだったらがんばっていこう  
やれそうかなって思えたって感じ？

吉田：すごい軽い気持ちだったのに  
すごくやる気が出ました

曾篠：その時に何かのきっかけがあって  
やる気が出てきたんですね？

吉田：そうですね

曾篠：わかりました  
今はどうですか？  
それから2年半っていう時間が経ってますけど  
もしワンデイコンサルに参加していなかったら  
今どうなってると思います？

吉田：今もずっと何かしたいなっていって

探してたと思います

曾篠：じゃあ本当に 2 年半前に参加したのが  
今このようになっている  
きっかけだったのかなって感じ？

吉田：そうですね  
本当にいいご縁をいただいた感じです

曾篠：でもこうやってがんばって  
吉田さんの努力が結果に繋がって  
それが本当によかったなと思います  
ありがとうございます

あと吉田さんが 2 年半もずっとがんばって継続して  
本当に月商 1000 万円以上ってことは  
年間で 1 億円以上は超えているという感じに  
なってると思うんですけど  
実際にまだまだこういう物販をやろうとしてる

やってみたけどまだまだ結果が出ないよとか  
結果が出せない方に  
何かアドバイス  
こういう行動を変えた方がいいんじゃない？  
こんなふうにした方がいいかなとか  
アドバイスの的な部分がもしあれば  
教えてほしいんですが  
いかがですか？

吉田：そうですね

やっぱり最初は買ったりするのって  
怖いと思うんですよ  
売れるか売れないかって  
でもそんなに高いものを買わないで  
1000 円以内のものとかを買ってみて  
何かちょっと売ってみると  
やっぱり売れるとすごく嬉しいので  
またちょっとやってみようかなっていうのを  
少しずつ増やしていく

そうするともっともっとたくさん売れて  
もっと楽しくなって  
もっとやる気も出てくると思うので  
やっぱり一步一步  
いろいろちょっとずつでもいいから  
買ってスタートするのがいいなと思ってます

曾篠：わかりました

じゃあとりあえず安い商品  
1000 円でもちょっとやってみて  
取り組んでみる  
行動に移すってことが  
成果を出す秘訣？

吉田：そうですね

曾篠：わかりました

あと吉田さんが考える  
結果を出す人の共通点だったり

結果を出すために必要なことがあれば  
先ほどの話と重複してもらっても大丈夫ですけど  
何かありますか？

吉田：そうですね

やっぱり私も苦戦してる時期もあったんですね  
その時にやっぱり  
どんな商品をやったらいいのかなっていうのを  
すごく考えたんですね  
やっぱり今シーズンもあるので  
そうするとシーズン中は売れるけど  
売れなくなったりっていうのも  
結構出たりするので  
商品によってはそれが  
売り上げに左右されてしまうので  
ただそこを平均的に取れるものは  
何かなって考えた結果  
やっぱり平均月 1000 万円くらいは  
継続して売れるようになったので

それはすごく結果としては  
よかったなと思っているので  
やっぱり大切かなと思いました

曾篠：わかりました

ありがとうございます  
あとどうですかね？  
今後どのようなになっていきたいとかありますか？  
理想のライフスタイル  
実現したいこと  
さっき 3000 万円という数字のものも  
おっしゃっていたんですけど  
これからどういうふうに  
していきたいかなっていうのは  
考えてるビジョンとか  
考えとかありますか？

吉田：そうですね

会社が今 2 期目なんですけども

今年 3 期目になるんですけども  
今年 2 期目で 1 億ちょっとだったので  
毎年きちんとしっかり  
業績を伸ばしていけるように  
継続できるようにっていう感じで  
ずっとやれる限りやっていきたいなっていう  
目標ができました

曾篠：わかりました

じゃあ今の話でいうと  
会社員ではあるけど法人化を  
されてるってことでいいですかね？

吉田：はい

曾篠：それでもう 2 期目に関しては  
1 億円を超えたっていうことで  
3 期目にもっと飛躍して  
がんばっていききたいかなという感じ？

吉田：はい

曾篠：素晴らしいです

ありがとうございます

これが最後のメッセージなんですけど

このワンデイコンサルをご検討されている方に

何かメッセージをいただけたら嬉しいんですが

いかがでしょうか？

吉田：私も最初きっかけは

すごく軽いきっかけだったんですけども

やっぱり曾篠さんのワンデイを受けて

すごく自分でもやれるんじゃないかという

希望も持たせてもらって

それでそのあともいろいろと

勉強もすごく親身になってくださって

いろいろ説明とかアドバイスもくださったので

とてもその時は私にとっては助かったというか

それで今があると思っておりますので  
ぜひ曽篠さんから習ってみて  
本当に人生が変わると思いますので  
私も本当に人生変わったなと思うので  
いいきっかけになるかと思っておりますので  
ぜひ受けてみたらいかがでしょうかと思います

曽篠：本当に今日はいろいろとお話  
ありがとうございました

吉田：ありがとうございました

売上スナップショット 2025/9/13 1:03:36 JSTに取得

注文品目総数

1,404

注文された商品点数

1,742

注文商品の売り上げ

¥ 14,055,947.00