

『8月15日 仙台コンテンツセミナー（講師：吉村さん）』

※本編以外は省略させていただきます。

以下より本編になります。

ただいまご紹介に預かりました、吉村勇紀と申します。

よろしくをお願いします。

今日は皆さんマスクもして頂いて、入る時も消毒して頂いて

万全の装備でやっていければと思いますので。

と言うことで久々に仙台に来まして

だいたい2ヶ月ぶりぐらいに仙台に来させて頂いたんですけども暑くないですか、仙台。

僕札幌から来たんですけど昨日札幌だと半袖で歩いてたらちょっと肌寒いくらいです。

こっち来て、夜は確かに仙台も涼しかったんですけども

涼しいっていても結構蒸し蒸ししてないですか。

それがちょっとギャップがヤバくて今朝ホテル出たら灼熱じゃないですか。

めちゃくちゃ暑いじゃないですか。

しかもじめっとしててそれが気持ち悪くて

こんなジャケットとか長袖とか着ながらなんですけど、正直暑苦しいですよ。

ちょっと気楽に受けていただければと思うんですけども

今回はGUSHのセミナーということで来させて頂いたんですけども

GUSHに入られてる人とこれから入ろうとしてるよって方ってどれぐらいいます？

前で話してるこいつ誰ぞやという方もいると思います。

YouTubeではみたけどとか、そもそもこいつYouTubeやってんのって人もいると思います。

多分皆さんの顔見ると「マジ誰こいつ」みたいな感じの人が多いかと思うので

自己紹介をさせて頂ければと思います。

私、名前が吉村勇紀と申します。現在27歳です。

今年28歳になるアラサーのおじさんなんですけども

27歳っていう風にギリギリまで言ってます。

27と28だったらちょっと印象違くないですか？

アラサー具合が違いますよね。

気持ちは20歳です。

今は偉そうにこうやって前で話してるんですけども、元々は私も会社員やってました。

ちなみに会社員とかサラリーマンやられてる方ってどのくらいいます？ほとんどですね。

私も同じように4年間サラリーマンやってました。

私が働いていた旅行会社ってどういう仕事してるのってよく言われるんですけども

ただ旅行を売る仕事なんですよ。どういった旅行を売ってたかっていうと

分かりやすいところでいうと修学旅行行ったと思うんですけども

修学旅行学校に行って営業してそれを売ってたりとか。

あと会社員の方で社員旅行あるよって方います？

社員旅行も私販売していました。

そういった団体旅行系のものを販売してたんですけども

それを2015年の4月から大卒の新卒って形で入社しまして4年間働いたわけなんですけども

こう見えて仕事ってなると一生懸命やるタイプでした。

ということで入社して旅行の営業で一生懸命やっていたわけなんですけども

私実は旅行会社時代、北海道で営業成績トップでした。

どれだけ旅行売ってたかっていうとだいたい年間で2億くらい旅行売ってました。

でも考えてみたら2億って旅行単価としては普通かなって思うんですよ。

ちなみに修学旅行の販売してたよって言ったと思うんですけど

仙台の人って修学旅行どこいくんですか？

関西京都大阪沖縄とかも行く？

高校の修学旅行とか覚えてないと思うんですけども大体高校の修学旅行は1人10万くらいです。

で高校って大体300人くらいいるじゃないですか。

賭ける300。

1校あたり3000万です。

これを年間で3校やったりとか高校の修学旅行3校分くらいやったりとか

あとは中学校の修学旅行とかもやってましたね。

小学校の修学旅行とか。

仙台の人だったら中学校で東京行ったと思うですよ。

仙台の高校とかも結構修学旅行先で出くわしたりしたので。

修学旅行行ったときとか学校の先生じゃない知らんおっさんついてくんなって人いませんでした？

いましたよね、添乗員さん。

僕それでした。

高校の修学旅行とか行ったらめっちゃモテるんですよ。

スターになった気分ですよ。

JKたちから「一緒に写真撮ってください」「いいよ」っていいながら内心ニヤニヤしながら。

でも一応お客様だからそれを出さないようにやってました。

っていう感じで修学旅行もたくさんやってましたし、

社員旅行とかそういったもので年間2億くらい売上げたりとか、

あとプラスで僕旅行会社にいながらおせち売ったりしてましたね。

おせち開発したりとか新商品開発したりとかそういったもので年間2億くらい売上げて。

2億売っても旅行会社のすごく大変なところがいくら利益残るのが大事だと思うんですけど
残る利益って2億売って大体2000万くらいです。

利益10%くらいしか残らないんですよ。

これが現実なんですね。

だから一応私も営業成績ナンバーワンでした、これだけ売上げてました。

4年目には主任に役職がつきまして主任になったわけなんですけれども、ただ旅行会社って皆さんどんなイメージですか？

華やかだなとかいろんなところ旅行行けていいなとか、そういうイメージってあるじゃないですか。

ギャップやばいですよ。

残業時間が毎月80時間から120時間くらいありました。

働いてる人だったら「マジ？」みたいな普通のサラリーマンの人だったら「嘘でしょ」ってなるんですけどもこれがちです。

だから僕朝大体8時に出社して仕事終わるのって夜の22時、23時当たり前なんですわ。

日によっては全然日跨ぐよみたいな、それが普通でした。

挙げ句の果てには家に帰るのめんどくさいから会社泊まったりとか。

会社って応接室とかあるじゃないですか。

応接室のソファって寝れるんですよ。

そこで寝て朝起きてちょっと近くのネカフェとか行って

シャワー浴びて、また仕事するみたいな。

そういう生活をしてたんですけども、それでまたこれもブラックですわ。

私の手取りの給料18万円です。

大卒4年目北海道ナンバーワン営業マン、残業時間80時間から120時間やってるバリバリの主任営業マン手取り18万円。

楽しそうでしょこの仕事。

そんな仕事を私はやっていました。

やっぱりこういう仕事をしていると将来不安になったりとか一番は、

私の働いた先って大体全国に社員が2500人くらいいるような大きな会社なんですわ。

それこそ仙台とかにも支店あるんですよ。

ちなみに僕がいた会社って仙台育英高校の修学旅行とか

仙台育英高校の甲子園の輸送のバスとか全部私が前にいた会社の仙台支店がやってました。

それぐらいの規模の会社です。

私は札幌で働いていて札幌の支店の上司だったりとか

先輩とかいろんな方みてるじゃないですか。

いろんな方いたんですけども家族持ったりとか

結婚されてたりとかしてる先輩上司の方達見ても全然楽しそうじゃないんですよ。

毎日疲れ果てた顔してヨレヨレのスーツ着てそれいつ最後にクリーニングしたんですかみたいな。

そんな上司ばかりだったんですよ。

要は金ないってことですね。

やっぱり疲れてる、毎日こんなに働いてるので。

全然楽しそうじゃないし、毎日キツそうだし、僕もこの会社にこのままだら

こうなっちゃうのかなってめちゃくちゃ不安だったんですよ。

転職とかも考えたんですけども、僕めちゃくちゃ頭悪いので札幌でも結構底辺クラスの高校出身だったりとかするんですよ。やっぱり頭も良くないしなんで旅行会社に入ったかという、旅行が好きだから単純に旅行会社に入ったんですよ。旅行会社に入ったらたくさん旅行いけるようになるかなと思って。でも旅行会社に入ったら今度時間と金に余裕なさすぎて全然旅行行けないんですよ。っていう軽い感じで入ったんですけどそれで転職ってなっても「転職するにも別に働きたい会社ないしな」とか仕事自体は楽しかったことは楽しかったですよ。旅行扱える仕事だったし。楽しかったのはいいんですけどこういう現状で転職とかも考えられないなっていう感じでした。そこで私が目につけたのって副業だったんですよ。やっぱ今の時代副業だと。で、24歳で初めて副業という物に手を出してみました。たまたま副業やってみたいなとか副業興味あるな、副業やった方がいいのかなみたいなそういうタイミングで、いいタイミングでまたお話しくるんですよ。それが私が最初にやったのがネットワークビジネスっていう物でした。聞いたことありますか。ネットワークビジネスって聞いたらこれみたいなやつをやっていました。そこでまずどうなったかという、大体1年ぐらいたったんですよ。ネットワークビジネスって人を紹介していくようなビジネスなんですね。それで大体10人ぐらいた誘うことができました。めちゃくちゃ友達には嫌われましたけど。友達も失いましたし、いろいろありました。叩かれることもありました。LINEも当初100人ぐらいた友達いたんですけど70人からブロックされました。でも副業で稼いでみたいなとかそういう気持ちが多かったので大体10人くらい紹介出すことができたんですよ。ちなみにネットワークビジネスの平均紹介人数って確かYouTubeで話したんですけど1.3人って言われてるんですよ。全体の60%は1人も紹介者出せずに辞めるって言われてるんですよ。僕10人紹介したんですよ。凄くないですか。しかも僕入る時になんて言われたかっていうと「まず5人誘ったら全然年収1000万とか狙えるよ」って言われて、「5人とか余裕やん」みたいな。みてください、僕10人ですよ。

「10人？2000万？」ってなるじゃないですか。
で、1年間これでやりました。
どうなったかというのと大体80万円ぐらい借金をしました。
これは確かに私の取り組み方も悪かったです。
そういう教えの中でやってきて大体80万ぐらいの借金を背負いました。
で、10人誘って80万借金背負って稼げた金額も大体1万3千円くらいです。
1年間やってのトータルで1万3千円くらいです。
そこでいろいろ気づいてきてネットワークビジネスを辞めたんですね。
ネットワークビジネスも稼いでる人は稼いでいます、
その業界で稼いでる人は稼いでるし取り組み方次第かなっていう風にも思うんですけども。
次に僕がやったのって何だったかって言うとそれこそやったビジネスが悪かったのと、
人を紹介するビジネスはもう辞めようという風に思って、
次にネットビジネスとかインターネットのビジネス、
情報商材の販売とか色々やってたんですけども
またそこで色々教科書とか買ったりしたんですよ。
その教科書も20万するやつとか30万するやつとか色々買って稼げない。
気づいたら120万ぐらい借金いってました。
これが僕のビジネスのスタートです。
ここに書いてるんですけども24歳で借金120万です。
相当楽しい人生でした。
ってなるとどうなるかというのと、僕手取り大体18万ぐらいでした。
で、120万の借金があると月々の返済が5万くらいあるんですよ。
まず18万から5万引かれるんですよ。
家賃光熱公共料金全部払うんですよ。
僕大学通ってたので奨学金も毎月1万9千円くらい支払ってたんですね。
ってなるとどうなるかっていうと25日が給料日で18万手取りの給料入るんですよ。
引き落とし日って借金とか家賃とか奨学金もそうだったんですけど、
全部27日にしてたんですよ。
27日になったら僕の口座残高いくらになってるかというのと大体2万くらいです。
この2万円で1ヶ月生活しなきゃいけないんですよ。
なのでサラリーマン時代にどういう風に生活してたかというのと
2万円しか使うお金ないので食費とか全部この中から出すんですよ。
だから僕毎日会社にお弁当作って持って行ってました。
毎朝朝6時に起きて30分かけてお弁当作ってから身支度して会社に行くっていう。
で、8時には入社してるみたいなの。
そういう生活を毎日やってました。
お弁当なんて買うお金ないんですよ。
お弁当ってコンビニで買って500円以上するじゃないですか。

500円なんて毎日払ってみてくださいよ。

1万5千円もかかるんですよ。

食費半分なくなります、半分以上なくなります。

あと5千円で生活しなきゃいけないですっていう生活でした。

そういうのも色々あって、本当にやばいなという風に思った時に

たまたま色々ご縁があって僕もこのGUSHっていう環境に出会うことができました。

私もこのGUSHに入ったきっかけっていうのは

今のこのGUSHの代表を務められております片山さんの紹介で入ることができて

なんとかですね、やっと稼げるようになったと。

僕も身に危険を感じてたんで。

もう120万借金あるから稼がないと死ぬぐらいの覚悟でやってたんですよ。

なんとか取り組んできた結果、大体1ヶ月目で7万円の収益稼ぐことができましたね。

2ヶ月目も10万とか3ヶ月目ちょっと落ちて8万とかだったんですけど4ヶ月目に大体13万とか。

で、なんとですね、始めて5ヶ月目、2018年の12月、

なんとブックメーカーだけで手取りの収入を超えることができました。

っていう時に会社にそのまま辞表を出しに行くっていうね。

超えた時点で辞表書いて出しに行くっていうだいぶクレイジーなやつだったんですけど

でもそれもちょっときっかけであって。

12月といったらサラリーマンの皆さん楽みな時期じゃないですか。

1年間頑張ってきた会社から与えられるボーナスですよ。

大体ボーナスとか1.3ヶ月とかですよ。

この辞めた年も営業成績めちゃくちゃ良かったです。

北海道でナンバーワンの営業マンです。

4年目で主任になりました。頑張ってきました。

僕のボーナスいくらだったと思います？

僕の最後にもらった冬のボーナス、いくらだったかというと4万です。

これリアルです。

僕のYouTube見て頂いてる方わかると思うんですけど

この時のボーナス明細YouTubeで公開してます。

っていうのもあって、これだったら自分で副業で稼げるようになったし、

辞めて今の副業をしっかりと本業として取り組んでいたら

もっとたくさんしっかりと基盤作っていけるかなと思ひまして、その時点で辞表をだし、

そして2019年の1月に脱サラということで

1年間そこからフリーランスという形でやってきました。

フリーランスになって今まで副業でやってた物が本業として取り組める訳ですよ。

で、やっぱりフリーランスになるのも簡単なことではないです。

フリーランスって自由でいいねとかってよく言われるんですけど確かに自由です。

収入をコントロールするのも自由です。

自分次第です、全て。

でも僕はいろんな目標とかやってみたいこととか、やりたいこと、なりたいものがあってそれなりにフリーランスとしても1年間本気で取り組んできました。

てなったらどうなったかっていうと単純に

サラリーマン時代の収入の3倍から5倍ぐらいは稼げるようになりました。

いくらとは言いません。

っていうことをしっかりやってきた結果、どうなったかって言いますと

2020年1月、こう見えて私、会社を経営してるんですよ。

なんとか色々1年間フリーランスとしてやってきて、

セミナーでお話する機会とかもできてきたんですね。いろんなスキルもついてきました。

ってなったら気づいたら自分社長になってました。

そして2020年3月、「SHIM CHANNEL」開設ということで、

まさか自分がYouTuberになっちゃいましたということで、

こんな経緯で私も今取り組ませて頂いてきたんですけれども、

なんで私が副業とかビジネスで稼ぎたいかって思った時に

それぞれこの会場にいる人たちって副業に興味あったりとか

現時点でGUSHに入ってやってる方とかいると思うんですけど、

僕別に目的はなんでもいいと思うんですよ。

僕の目的なんだってかという人多趣味なんですね。

まずアニメが大好きです。

セミナー前もアニメ3本みてます。

アニメ大好きでそこから派生したんですかね、僕アイドル大好きだったんですよ。

僕アイドルヲタクだったんですよ。

大学生の時とか月1で東京の秋葉原行って、よくテレビとかでも出るじゃないですか。

はっぴ着たりとか光るボッコ持って変な踊りしてる人、あれ僕です。

あれやりました。

あと何よりも旅行が大好きで海外旅行とかめっちゃくちゃ大好きなんですよ。

今年月1海外計画とかしてたんですけどそれが出来なくなって残念なくらい旅行が大好きです。

旅行会社辞めて何が一番良かったって旅行の知識めっちゃあるんですよ。

旅行の知識めっちゃある中で海外旅行めっちゃ行けるっていうね。

去年とかもたくさん海外旅行いかせていただきました。

僕よく教えてる方とか連れてキャンプとか行ったりするんですけど

今年もキャンプ道具、新しい物買っちゃうんですよ。

新しいテントとか新しいタープとか新しい物が出たら買っちゃうんですよ。

あとカメラとかも大好きですし、ちなみに今日持ってきてるGoProとか

ビデオカメラとかも全部自前です。

こういうのいじるのが大好きなんですよ。
だから多分僕YouTubeやってるのかもしれないです。
お金かかるんですよ、こういうの揃えたりするのに。
あと何より家電屋が大好きなんですわ。
僕にとっては家電屋さん、どのくらいの存在かっていうと
皆さんディズニーランド行ったことあります？
ディズニーランドって夢の国じゃないですか。
僕にとってはディズニーランドよりも家電屋さんに1日中いる方が夢の国なんですよ。
それぐらい家電って欲しい物たくさんあるんですよ。
でもお金かかるんですよ。
普通の給料じゃ買えないんですよ。
だから僕はお金稼いでます、それだけ。
っていう感じで始める目的とあってなんでもいいと思ってるんですよ。
例えば社長になりたいとか、会社経営したいとか全然いいと思います。
でもその前に短期的目標とかこういうの欲しいな、ブランド物欲しいな、
車買いたいなとか色々あると思うんですわ。
まずそういうのを一つ一つ叶えて行くのが僕は非常に楽しいかなと思うんですけども。
長い自己紹介にはなりましたがもなんで僕が稼げなかった時があったかとか、
逆になんで稼げるようになったかとか、
実際どういったものをやってるのかとかを踏まえながらお話行けばなという風に思います。

まず、なぜ私が最初にやった副業で稼げずに借金を背負う結果になってしまったのか。
稼げる副業とか稼げない副業とかあるんですかとか。
もちろん稼げる副業って世の中たくさんあるんですよ。
例えばFX。FXって稼げるんですよ。

「怪しい」とか言われるんですけど。
あと株とかも稼げますよね。
あと僕が最初に始めたネットワークビジネス。
これで稼いでる人ももちろんいます。
じゃあなんで僕が稼げなかったかというところの通りです。
僕が始めた、僕が誘われた環境には稼いでる人、1人もいませんでした。
一人はいました、僕のアップライン。
紹介者だけ稼げてるんです。
僕らに物たくさん買わせてるから。
ネットワークビジネスってどういう風になっているかというところ
まずアップラインって人がいるんですわ。そこから紹介が出て行きました、よくネズミ講と
言われるんですけど。
仕組み的にはネズミ講みたいなのところもあるんですけど

物があつたりとかなかつたりとかいろんな違があつたりとかネズミ講ではないです。
僕はアップラインの紹介の紹介みたいな位置だったんですよ。
ここから10人くらい出していったんですよ。
でも僕のいたところって稼いでるのってアップラインだけでした。
あとの人たちは稼げてなかったんですよ。
なんでってなるじゃないですか。
でも今思い返してみたら稼ぎ方と違ってやっぱり聞くじゃないですか。
わかんないことだらけなんですよ、初めてやることだから。
「こういうところどうしたらいいんですかね」とか
「なかなかこういうところうまくいかないんですよ」とか色々相談するんですよ。
返ってきた言葉「そんなん適当だよ。まずやれよ。」と。
「わかりました」みたいな本当に体育会系みたいな。
僕野球やってたんですけど、僕の野球部の監督はもっと論理的にいうタイプだったんですけど。
「とりあえず走れ」みたいな監督いません？なんの根拠もなくいう監督でした。
そりゃあ稼げないじゃないですか。
わかんないのに言われたこと「適当だよ」。
それは稼げないです。
僕は最初そういう環境でした。
考えてみて欲しいんですけども
質問です、「あなたは甲子園を目指してる高校球児だったとして進学した学校の野球部の
部員がほぼ素人レベルだったらあなたは甲子園に出場できると思いますか」
思わないですよ。
僕が最初にやったビジネスの環境ってイメージとしてはこんな感じです。
周りはみんな稼いでない素人。
素人9人で守ってますと。
強豪校と戦います。
50点差くらいでコールド負けじゃないですか。
そういう状態です。
だから大事なのはやっぱりしっかりとした環境で学ぶこと。
ちゃんと教えてくれる人がいて、教えてくれる人も実績とか稼いでないと
教わる意味ってなくないですか？
教えてもらってもその教えてもらってる内容って偽物でしかないんですよ。
だから僕は最初やったビジネスで稼げなかった理由ってそういうところですね。

その二つ目、次に始めたビジネスは教材だけを買

あとはすべて独学で取り組んでしまったってところなんですよ。

先ほどいろんなネットに載ってる教材とか色々買って30万、20万の教材買いました。

稼げませんでした。当たり前なんですよ、独学なんで。

でも独学は別に悪いことではないと思います。

じゃあ例えるならどういう感じか。また質問します。

「プロ野球を目指すピッチャーが部活やチームに入ることなく
独学でプロを目指せるとおもいますか」 できないですよ。

でも僕がやってたのってこれです。お金稼ごうと思った時に、僕はまず独学でやってみました。
誰からも教わることなく自分だけで極めようと教科書とりあえず買いました、
稼げませんでした。

ピッチャー目指す人が野球の参考書を買って読んで壁当てずっとしてる感じです。

「俺はもうプロ野球選手になるんだ」って言うてる人が参考書買って
とりあえずずっと壁あてしてるんですよ。

僕やってたのそれなんですよ。

でも部活やチームに入ること教えてくれる先輩、コーチ、監督がいて
一つ一つ指導を受けていくからこそ、一つずつスキルアップして行って
試合とかでそれを実践できてそれでやっとな一流のピッチャーになっていく訳じゃないですか。
その通りですね。

だから僕はそれをやってしまっていた、だから稼げないでしょって言われたら
ちょっとなんか納得しますよね。

だから何を取り組むにしても取り組む環境がどれだけ大事ななんとなくわかったと思います。
だから人って本当に環境の生き物なんですよ。

僕今回野球で例えましたけど

じゃあ進学する高校が99%不良の高校ですと。

でも中学時代僕は普通に真面目でした。

でもそんな99%不良がいる高校に進学してしまいました。

高校3年間、何も不祥事を起こさずに無事卒業できると思いますか。

絶対どこかで道を外すか、不登校になるかどっちかだと思うんですよ。

だからそれだけ人って環境の生き物です。

それでも例えばガチで甲子園目指したいっていったら仙台だったら

仙台育英高校とか東北高校とかに進学してガチで甲子園目指そうとするじゃないですか。

その環境にいた方が絶対レベルアップすると思いませんか？

だから人って本当に環境の生き物なんですよ。

だから僕もたまたまそれに気づけただけです。

その代償として借金120万です。

でも僕はこういう経験をして、だから皆さんに伝えられるんですよ。

環境の大事さって。

だからこれだけ大事だよってというのがなんとなくわかったかなと思います。

なんでこんな失敗だらけだった私がこんなに稼げるようになったか。
サラリーマン時代よりも見違える程、収入も上がりました。
自分でも信じられないぐらいです。
でももっと高みを目指してます。
まずいろいろ変えてきました。
まずシンプルに稼いでる人、環境から直接学びました。
このGUSHという環境で。僕の紹介者って、本当に運が良いなと思うんですけど、
120万借金背負ってきて運悪いなと思ってたんですけど
僕はこの出会いで本当に自分が運がいいなと思いました。
やっぱり僕が出会った人って片山さんだったんですね。
片山さんに出会って片山さんから直接教わりに行って
そしてこういうセミナーとかで直接学ぶようにして、って稼げてきたんですよ。
教えてくれる人がしっかりしていないと自分も稼げるようにならない。
でも教える人がしっかりしてくれていた、僕はね。
そういう環境に入れた。
だからシンプルに直接学んで、本物のビジネスをしっかり教えて貰えば
自分もちゃんとできるようになるんですよ。
だからシンプルにここを変えました。

目標を明確化し、達成できる目標を一つ一つ達成してきた。
目標って確かに大事です。
目標がないと取り組むこともなあなあになっちゃうんですよ。
でも立てる目標も達成できるものじゃないと僕は意味がないと思ってます。
まずは達成できる目標を立てていこうぜってことです。
僕がまず最初に立てた目標何だったか。
本当にシンプルです。まずは1日1時間です。
1日1時間だったらできそうじゃないですか。
どんなに忙しい人でも、僕もサラリーマン時代はめちゃくちゃ忙しかったです。
残業めちゃくちゃありました。
毎日夜遅くまで働いてました。
休日も仕事してるような人でした。
でも1日1時間だったらどんなに忙しい人でも
ちょっと工夫すれば時間なんて簡単に作れるんですよ。
こういう達成できる目標をまずは取り組んだよってことですね。
1日1時間を継続することがすごく大事ななと思っていて、これよく聞くんですけど。
またちょっと野球に例えるんですけど毎日100スイングをずっと継続してる人と
3日に1回300スイングする人だったらどっちの方が伸び代あると思いますか。
野球やってたらわかると思うんですけど100スイングだったら毎日できそうじゃないですか。

そんなにかからないと思います。

ものの15分もあれば100スイングなんて全然できると思います。

それを毎日継続することが大事なんですよ。

達成できる目標で。

勉強とかもそうですね。

いきなり受験勉強やり始める人って

大体挫折するんですよ。なんでか。

いきなり高い目標立てすぎちゃってるから。

いきなり「今日から毎日5時間勉強します」。

大体3日で終わります。

やったことないことを始める訳だから。

僕はそれだったら1日1時間勉強しよう、集中してね。

それをまずは1ヶ月しっかりやろう。

でも1ヶ月1時間で継続できたら今度は2ヶ月目。

2時間に増やそうかなってという感じでステップアップできると思うんですよ。

だからまずはしっかりと達成できる目標。

その目標も、取り組む時間の目標もちろんそうですし、

僕が最初に立てた金額的な目標も大体5万から10万です。

いきなり月100万稼ぎたいです、50万稼ぎたいです。

確かにできますよ、できるんですけどそれっていきなり高すぎる目標じゃないですか。

高すぎる目標じゃなくて、まずは1日1時間の中でしっかり取り組んで

そして、まずは5万から10万しっかり稼ごう。

こういう小さな目標というか、達成できる目標。

達成できない目標をやっても意味ないので、まずは達成できる目標で。

目標達成できなかつたら「やっぱり俺できないのか」ってなっちゃうじゃないですか。

でも僕は思いました。

「俺やればできるじゃん」1日1時間やって7万稼いだんですよ。

2ヶ月目もっと頑張ろうってなったんですよ。

それがすごく大事ですね。

だから達成できる目標を一つ一つやっていくと良いかなと思います。

副業・ビジネスが常に優先順位1位を独走していた

会社員、学生の方それぞれいると思います。

やりたいこと、やってみたいこととかがいろいろあると思うんですね。

例えば、僕は確かに副業始めた時って、

まずは副業でちゃんと稼げるようになんなきゃいけないなと思いました。

でもいろんな誘惑あるんですよ。

まず遊び。

遊びたいじゃないですか。

友達に誘われました「映画見に行かない？」行きたい。で

も僕はこっちをまず優先しました。

まずこっちで稼げるようになってから遊んだりとかしようっていう風に思いました。

あとは飲み。

僕もお酒大好きなんですよ。

毎日飲みたいです。

今は毎日飲んでます。

家に必ずウイスキーと炭酸水でハイボール毎日飲みながら。

頂き物の日本酒とかも結構冷蔵庫に入ったりするんですよ。

僕の今の冷蔵庫の8割お酒です。

それぐらいお酒大好きです。

毎日飲みたい、でも飲んだら副業できなくなる。

友達にも誘われる、行きたい、でも今はこっち。

僕はそれを言い聞かせてました。

あとは当時彼女いました。

彼女に言われました。

「なんでそんなそっちはっかりするの。私に全然かまってくんないじゃん。」

「ごめん。でも俺はお前のこと幸せにしたいんだ。」と。

だってお金ないんだもん。

2万しか使えないお金であなたと何するのって。

今頑張ってお金稼ぐからちょっと待ってくれと。

僕は将来のことを考えて彼女、彼氏ともっと楽しいことしたい、

もっと幸せにしてあげたいって自分は思ってるんですよ。

だから今は副業で稼いで行きたいんだと。

お前のためにもと。

いうても「それならいいわ」っていう人だったら僕はそこまでかなって思っちゃいますね。

これはあくまでも僕の主観です。

それで本当に好きだったらいろいろやってあげたい、お金かかるんですよ。

あんまり言いたくない言葉ですけど、でも言わせてください。

世の中のほとんどがお金が全てです。

世の中の95%の問題はお金で解決できます。

心の病もそうです。彼氏彼女もそうです。愛もそうです。

愛を買うのも95%は大体お金です。

こう言うとディスられるかもしれないですけど。

でも実際問題そうなんですよ。

お金がないと何もできないじゃないですか。

結婚したいです、子どもできます、お金かかります。

お金がないと子どもも幸せにしてあげられないです。

「本当にわかってるの」と。

だから僕はこれよりもこっち優先してました。

遊びたい、飲みたい、女、そして本業よりビジネスって言う風に優先順位をあげていました。

本業は本業でしっかりやらないとだめですよ、もちろん。

でもこのGUSHの環境で始めた時、僕は会社員大体4年目でした。

4年も働いてると仕事できます。

なんでもできます。

だからこっちは別に疎かにする訳じゃなくてできるから。

確かに会社員のひととか最初入った時って何もできなかったと思います。

でも半年とか1年とか経ったら普通に仕事できてるじゃないですか。

その状態だったんですよ。

ってことはできないこっちを優先していこうと。

だから優先してました。

これが本当に優先順位の高さかなと思います。

自分の成長と共に環境が進化していった

進化する環境ってすごく大事ななと思います。

僕がGUSHという環境に入った時はもちろん素晴らしい環境でした。

しっかり直接教えてもらえるし。

でも今はもっと進化してるんですよ。

僕が入った時、会員サイトなかったです。

今始めた人「すげーじゃん」と思いますよ。

でも環境が進化してくれてるから僕のレベルもどんどん進化するんですよ。

多分このGUSHという環境はもっと凄まじいところまで上がっていくと思います。

成長していくと思います。

そういう時って自分も一緒に成長していけるんですよ。

だからこれは非常に大きかったですね。

また野球の話になっちゃうんですけど、僕高校野球大好き芸人なんですよ。

例えば、大阪桐蔭高校って歴史が浅い高校なんですよ。

最初野球部とかも全然強くなかったです。

でもあそこって目まぐるしく成長してるじゃないですか。

あそこって学校の成長とともに野球部もどんどん成長して行って

やっていく選手、監督、西田監督、もっとレベル上がってるんですよ。

環境と共にいるんなものがレベルアップしてるんですよ。

それが大阪桐蔭高校です。

北海道で言うと中田翔。

そういった選手たちが出てるのも環境要因だと思うんですよ。

僕もこのGUSHに入って進化してきました。
いろんな人たちが出てきます。
新しく入ってきた人とかでも始めて半年とかで脱サラしてたりだとか
そういう人たちがたくさん出てきてます。
それだけ環境も本当に進化してきました。

私は自分をここまで引き上げてくれたこの環境に貢献していくという意識を持ってきました
やっぱり僕がこうなれたってというのはこの環境がめちゃくちゃ大きかったですよ。
じゃあその環境にもっと恩返ししていこうじゃないですけども僕が伝えられるもの、
僕が残していけるもの残していこうと。
だから僕こうしてセミナー講師とかやってるんですよ。
でもセミナー講師やるじゃないですか。
めちゃくちゃレベルアップしますよ。
最初は人前で話すとかできなかったです。
でも今こうして普通に話せてます。
なんならYouTubeとかやっちゃってます。
でもそういうところでまた新しいビジネスチャンス掴むんですよ。
だから僕も札幌で最初にセミナー講師とかやってなかったら
仙台に呼ばれることもなかったですね。
でもそれは僕がこうやってやってあげたいな、
僕もみんなに教えて行きたいなっていう風に思って、僕がそうやってしてもらってきたから、
だから今皆さんに還元していったるんですよ。
だからこの中からきっとそういう人たちが出てくると思いますよ。で
もそれは自分もレベルアップしてるってことです。
さらにまた成長できます。
だからそれも非常に大きい要因でしたね。

最後、一点突破全面展開。
鬼の継続ですね。
まずは一つのことを絶対極めてください。
一つのことを極める前に隣の芝は青く見えるっていうじゃないですか。
ブックメーカーもコツコツです。
そしたらSNSで見るとですよ。
5分のトレードで倍になりました。
「すげえ、そっちの方が良いんじゃないの」みたいな、隣の芝は青く見えてくるんですよ。
ただ、そんなにあれもこれも手つける人は全部が中途半端になるんですよ。
色んなことやってみたいなって気持ちわかります。
でもまずちょっと一つのことをしっかり極めてみようぜと。

そしてまずはそれを継続してみようぜってことですね。

てなってるたら、まず僕もブックメーカーでしっかり稼げるようになりました。

そしてそれこそこのGUSHの環境では

もう一つエージェントっていう制度もあったりするんですけどエージェントも極めて行きました。

トップレベルでやれるようになりました。

じゃあ今度セミナーで講師として話せるようになったりとか、

いろんな事業に取り組むようになったりとか。

それはなんでかっていったらまず一つのことを極めてそれを完璧にしてきたからなんですよ。

基本って一緒なんで。

8割は考え方ですね。

マインドセットって言われるんですけど8割は考え方です。

でも考え方とかがしっかりしていれば

自分がいるんなマーケティング組むときとかっていうのも

基本的には一緒なんで。

だからいろんな事業に繋がってくるんですよ。

だからまずは一つのこと集中してやっていってください。

まずは小さな目標、達成できる目標、ブックメーカーでもなんでも良いです。

アフィリエイトでも転売でも。

まずはそれ一つ集中してやってみてください。

それをまず継続して自分がプロフェッショナルだなってレベルまで継続してやってみてください。

もっと未来変わってくると思いますよ。

ビジネスでいうとイメージつかないと思います。

ただ、僕他にも一点突破全面展開、鬼の継続でめちゃくちゃ優れたものあるんですよ。

それ何かっていうと料理。

僕めちゃくちゃ料理するんですよ。

僕おせち開発してましたとか言いましたけど、1人でおせちとか作れますからね。

僕の料理スキルめっちゃ高いんですよ。

なんでかっていうと一点突破全面展開鬼の継続やってた物があります、

サラリーマン時代。

毎日のお弁当。

毎日のお弁当が僕の料理スキルめっちゃ高めたんですよ。

僕何最初極めたかっていうと卵焼き。

僕卵焼きめっちゃうまいですからね。

僕が作る卵焼きって誰よりも美味しく作れると思います。

この会場の女性含めてですけども僕が一番うまいと思います。

ミシュランに出せるレベルです。

毎日継続してたから、これも。

卵焼きできるようになりました、

今度はいろんなおかずちょっと作ってみようってなるんですね。
いろんなおかず作れるように。
またそれで取り組んできました。
できるようになりました。
今度は1人でおせちとか、僕の家とかきてくれたらホームパーティーとかやりますから。
全部僕が作りますよ。
それぐらい料理できるようになりました。
ビジネスで例えとなかなかイメージつかないと思います。
でも僕はこういうところも同じだと思ってます。
スキルみがくってそういうところなんですよ。
それができたからこそ今があるんじゃないかなと思いますね。

なので仙台の皆さんに伝えたい、
副業やビジネスで成果を上げていくためにはっていうところで。
前に仙台にきてお話をさせて頂いた時もこれ話したんですけども、
重複する部分があるんですけども、まずは時間共有してってください。
代表の三浦さん、あとはご自身の紹介者の方、ぜひ時間共有して行って欲しいです。
それが次の部分ですね。
報連相を自分からこまめに連絡して近況報告、収益報告、
なかなか最近うまくいかない問題の報告、いろいろ報告連絡相談して行きましょう。
そしてそれを主体的に動いて欲しいですね。自ら行動すること。
やらされるってなんか嫌じゃないですか。
じゃなくて自分からやっていった方が成長に繋がるんですよ。
こうした方がいいな、ああした方がいいなって
自分から思った方が絶対成長に繋がります。
だから自分から主体的に動いてください。
そして自己動員ですね。
今仙台でこうやってセミナーやらせて頂いて、
本当に来ていただいた皆さま大丈夫かなという風には思うんですけども
札幌でもセミナーやっています。
だから札幌ではこうやって集まってやることは控えています。
コロナの影響とかもあってね。
ただ毎週セミナーやってるじゃないですか。
ウェビナーって形で。
来週僕が話します。
そういった形でセミナーもやっているのでそれも主体的になってぜひ参加していきましょう。

次、自己投資。

自己成長にフォーカスしましょうということで

このGUSHの環境で学べることはもちろん全て吸収してください。

他にもいろんなところで自己成長できるかなと思います。

一番安い投資って何かって言うと本だと思うんですよ。

大体年間100冊くらい読んでください。

100冊で年収100万上がるって言われてます。

これがちです。

本当にいろんな考え方を吸収できます。

いろんな知識が身につきます。

僕もめちゃくちゃ本読みます。

でも本読むの正直苦手だよっていう人いるじゃないですか。

僕も最初そうでした。読めないんですよ。

難しい、わかんない、ちょっと文字嫌い、漫画の方が大好き、わかるんですよ。

でもいろんな工夫で本も読めるようになります。

僕がどういう風に読んでいったかというと

YouTuberで「サラタメさん」っているんですね。

サラタメさんのYouTubeぜひみて欲しいんですけど

いろんな本を10分くらいで解説してくれてるんですよ。

僕まずそれを見るんですね。

それ見た後にその本を買います。

そしたら面白いうように入ってきますね。

いろんな解釈とかもありながらの解説であるんですけどね。

あとは中田敦彦さんのYouTube大学とか。

あれも本を題材にしてやってるじゃないですか。

あの人に本を読むと面白いくらいに入ってきますよ。

だから僕はそういう工夫をして一つ一つできることを増やしていきましたね。

なので本を読むといいと思います。

あとはいろんな時間、お金の投資をしていってください。

それは僕のYouTubeとかでも

どういった物に自己投資していった方がいいよっていうのも話してるはずですよ。

次、目先の利益よりも長期的利益ってところで

単発でお金稼ぐのってはっきり言って簡単です。

例えばうちで教えてる自己アフィリエイト、単発で5万、10万稼ぐの簡単じゃないですか。

ただ、大事なのって5万、10万でもいいんですけど副業で5万、10万稼ぐ。

フリーランスで30万とかしっかり稼いでいくとか

それをなによりも長期的に継続して取り組んでいくこと。

稼ぎ続けていくことがすごく大事です。

だから目先の目標を作るのはもちろん大事です。

ただ、長期的な目標もぜひ作って欲しいですね1年後、2年後どうなってる。

そのために今自分は何もしなきゃいけないのかっていうのを

考えさせられるかなと思うのでGUSHアサイメントシートっていうのができたと思いますし、配られてると思います。

それに書いてますよね、短期的目標、長期的目標しっかり書いてくださいと。

だから短期的目標を叶えるのも大事、

長期的目標を叶えるためにも何をしたらいいのかっていうのを考えるのも大事です。

次、GUSHに貢献する気持ちがあれば次の仕事に繋がるよってことで、まさに今の僕ですね。

今会員サイトにコンテンツとかあげさせて頂いてます。

それも僕の会社で依頼受けてるお仕事の一つなんですよ。

でもそれは僕は会社をやる前からずっと独自でやってきたことです。

もっとこういう物があったらいいんじゃないかなとかいろいろ提出してきました。

ブックメーカーの新口ジックとかレポートを出したりとか、

僕こういう風にやったらアフィリエイトとかうまくいったんですけど

ちょっとまとめて出してみましたとか。

そういう感じでいいと思いますよ。

だから僕はそういう感じでいろいろ貢献できればなという気持ちでやってきたら
いろんな新しい仕事に繋がってきたかなって部分ですね。

ってことが非常に大事かなという風に思います。

そして成果をあげるためのタスクとして、こういう会員サイトがあるんですから
まずは会員サイトを何度も反復して見ていきましょう。

いろんな情報つまってると思います。

まだ見切れてない物とか絶対にあると思いますよ。

だからこれから入っていただく方はそんな充実した会員サイトがあります。

それをぜひ参考にさせていただければと思います。

そして次、継続すること改善してこと、PDCAですね。

PDCAサイクルすごく大事だと思います。

でも最初Pはいらないうです。

計画なんてできないと思うので。

PDCAってplan、do、check、actionですね。

計画する、実行する、そして確認する、改善する、これがPDCAなんですけども、
最初は計画、どうしたらこれを改善していけるようになるかなってというような
計画をするんですけどもそれはまずは紹介者と一緒にしてください。

最初自分ではできないと思いますので、
まずは継続すること、改善することがすごく大事です。
そして最後、SHIM CHANNEL登録してください。
皆さんが話して欲しいこととかもリクエストください。
そしたらそれに合わせてお話させていただきます。
この前も仙台の人からこんなこと話して欲しいですみたいな意見もらってました。
それこの前実際に話しましたよね。
だから是非登録していただいて、
いろんな皆さんにとって知識のつくチャンネルにしていきたいと思っております。

っていうところでコンテンツの話を。
僕が一番得意なのはコンテンツですから、話して行ければと思うんですけどもちょっといい時間
なので休憩に入りたいと思います。

※休憩

小休憩も挟んだということで再開していければと思うんですけど前半どうでしたか。
ちょっと後半に入っていこうと思うんですけども

ここから具体的にうちの環境でやっているもの、コンテンツと言われる物、
取り組んでいる物、まずはアフィリエイトですね。（セルフバック）
次、せどり転売。
そしてブックメーカーですね。
プラスバカラっていうのも教えてるんですけど、
メインコンテンツがこんな感じになります。
お金を稼ぐっていうところになった時って
これはよく言われる話なんですけどもピラミッドで例えられるですよ。
一番この土台にくるもの何かっていうとこれがまず資産形成ですね。
まずはお金を作っていこうっていうところですね。
0から1のものを生み出していこうと。
例えば働いてる人だったら給料とかも資産形成の一つですね。
あとはうちで教えているもので資産形成ってどれかというところのせどりアフィリエイト。
これがまず資産形成の部分かなと思います。
次にくるもの何かというところが資産運用です。
ここで作ったものを運用していこう、お金でお金を増やしていこうってことですね。
資産運用の種類とかたくさんあります。

例えば株とかもそうです。

投資系と呼ばれているものは全て資産運用です。

我々の資産運用が何に当たるか、ブックメーカーですね。

バカラもそうですね。

自分が作ってきたお金を増やそうってところが資産形成からの資産運用なんですよ。

でも、お金を稼ぐってなった時に大体ここで終わっちゃう人もいますね。

他のコミュニティとか、僕も色々なビジネスやってきましたけども

最後のピラミッドの頂点、大事な部分が結構抜けてたりします。

最後は資産を守る保全ですね。

資産を守ることが大事だよということなんですよ。

まず一番は税金の部分です。

我々日本という国に生まれた以上は稼いだお金は申告してその分税金払わないといけないんです。

だからエージェントの方とか特にそうだと思うんですけども昨年確定申告とか、

今年から始めた人は今年やると思うんですけども確定申告とか、

そういった部分をしっかりしなきゃいけないです。

だから我々のコミュニティでもそこまでしっかり教えてるじゃないですか。

税金対策マニュアルとか読んだことありますか？

会員サイトに実はそういう欄があります。

税金対策マニュアルってものが載ってます。

それだけ税金に関することは大事ですし、お金の使い方の部分もすごく大事だと思います。

宝くじ当たった人の末路って知ってます？

お金もらえてハッピー、でも大体破産するんですよ。

いきなり大金入ってきてどういう風にお金使って行ったら良いかわかんないから

だからお金の使い方の部分とかも一つ一つ見直していくと良いかなと思います。

ただ稼いでブランドもの買った、イエーイ。

別に良いんですよ。

良いんですけど、それを守る部分もちゃんと用意しないとね。

貯蓄の部分もそうですし普段の生活でのお金を使う部分もそうですね。

副業でやってたりとか個人事業って形になるので

いろんなものを経費に当てられたりとかもするので

そういった税金に関することであったりとか

お金の使い方の部分、節約マニュアルとかも読んだことありますか？

ああいうのでも、お金を守っていくってことになるかなと思うので。

お金を稼ぐってなった時、フェーズ3まであるんですよ。

第一のフェーズをしっかりやる、ブックメーカーもしっかりやる、

最後そこをしっかり守っていきましょう。

これがGUSHっていう環境で教えている全てかなと思います。

まずコンテンツの部分をお話していこうかなと思うんですけど
まずこのGUSHの環境に入って取り組むこと何かっていうと
まずは自己アフィリエイトをやりたいと言われると思います。
実際にやってる人もいると思うし、この自己アフィリエイト、
初心者が取り組む物としては取り組みやすいですよ。
そして何よりもいち早くお金を稼げた、お金を作れたと
自分でもネットの副業でちゃんとお金稼げたんだっていう実感をつかめる物だと思います。
ちなみにアフィリエイトってどんな物か知ってます？
アフィリエイトって何かっていうと広告収入って意味なんですよ。
よくいろんなサイトとか見てたらいろんな広告出てこないですか？
楽天カード今なら5000ポイントみたいな。
あれアフィリエイトです。
例えばブログとかでよく出てると思うんですけど。
これをクリックしたら楽天カードのページに飛びますよね。
それを見た人が申し込みますよね。
この広告をクリックして楽天カードのページに飛んで申し込みます。
そしたらこれが成果報酬ってものになるんですよ。
要はあなたの載せてくれた広告から1件申し込みがありました、成果がありました。
で、楽天カードの方からあなたの広告から1件頂きました、
ありがとうございますっていうことで
このブログの管理者の方にお金が払われていくよって感じですよ。
これがアフィリエイトの仕組みなんですよ。
でもこのアフィリエイトのブログ書いて行ったりとかするのに
まずはこの広告を載せてもこの記事を見る人がいないと意味ないじゃないですか。
だから最初何やってるかっていうと自己アフィリエイトなんですよ。
自分でこの項目ポチッとしてください。
自分で楽天カード申し込んでください。
そしたら自分のところに成果が入ってくるっていう仕組みなんですよ。
まずクレジットカード作ったりします。
他にも色んな広告あって、よく資料請求はこちらみたいな広告出てくるじゃないですか。
自分で資料請求するんですよ。
あとはnetflixの広告とかU-nextの広告とか色々出てくるじゃないですか。
あれもまずは広告出すんじゃなくて自分で広告ポチッと押すんです。
これが仕組みですよ。
まずはそのセルフバックをやりたい。
このメリットは何か。
めちゃくちゃ簡単ですよ。
こういう副業を教えるセミナーと副業を教える時に

あんまり簡単だよとか言っちゃいけないワードなんですよ。
でもそれをわかった上であえて言わせてください。
めっちゃ簡単です。
しかもやったらやった分なので確実性が高いです。
ほとんどリスクもないです。
しかも短時間でできるんですよ。
1日たった5分のスマホポチポチするだけで何十万稼げます、
「怪しい」ってなるじゃないですか。
でもこれだったらできるんですよ。
メリットだらけなんですよ。
これだけ聞くと「めっちゃ凄いじゃん、億万長者なれそう」、って訳じゃないんですね。
あくまでこれは単発です。
さっき言いましたね、単発でお金稼ぐのは簡単だよと。
例えば楽天カード、1人5枚持てますか？持てないですよ。
楽天カード作るだけで大体5千円とか貰えるんですよ。
単純に5回やったら2万5千円じゃんっていう訳じゃないんですね。
あくまで単発的なものです。
でもまずやったらお金生み出せるじゃないですか。
5万から10万、このセルフバック、自己アフィリエイトで作れると思います。

それを今度はブックメーカーで運用していこうってそういう話です。
ただこれも稼ぎ続ける方法もあるんですよ。
それが自己アフィリエイトじゃなくてアフィリエイトですね。
徐々に自分でブログ記事書いていったりとかして
そこに広告貼っていくようにしようとか。
ちなみにA8netっていうサイトを使ってるんですけど
エージェントの方でもブログやってる人いると思うんですよ。
A8netから広告を取得できるんですね。
例えばU-nextの広告とか楽天カード、エポスカードの広告とか色々取得できるんですよ。
それを関連する記事を自分がそのブログで書いてそのブログに載せるだけ。
あとポチッと押してくれたらそれが収入になるんですよ。
だからこのセルフバックは単発的なものです。
ただ、そこから今度はアフィリエイトやろうぜってことですね。
そしたら0から1をずっと生み出し続けていけるので。
なのでまずはやれるものを全部やったら良いと思います。
こういうのやってったら良いですよっていうのは会員サイトに全部載せてます。
全部一覧表にしてるんですよ。
最近更新しました、スプレッドシートにして。

やってないものとかあると思います。

単発100円とか200円とかそれぐらい小さなものもあるんですけども
チリツモなんですよ、これも。

200円のを10個やったら2千円ですよ。

200円のを10個なんて10分あればできます。

10分で2千円稼げるんです。

だからまずやれるもの全部やろうぜってことです。

アフィリエイトも応用していく形もあります。

セルフバック転売とか。

まずはそういうのもやれるもの全部やったら良いと思います。

そしてそれも全部やり切ってしまったよと、そしたらアフィリエイトやれば良いじゃん。

だから僕もブログとか結構やってみましたけども

ブログアフィリエイトでも月10万とか入ってくるぐらいにはできました。

アフィリエイトはそれぐらい単純です。

まずファンを作ることですね、ブログを書いていながら。

それがしっかりできるのであればアフィリエイトをやっていても

0から1を生み出し続けていけるかなと思いますし、

それをこの会員サイトの中にもスペシャルセミナーコンテンツって欄に

「コンテンツセミナー（改）」っていうちょっとかっこいい名前をつけて

一つレベルの高いものを教えてます。

なのでそういうのもやってみると良いと思いますし、

実際にこんな人もいます。

私のYouTubeにも出ていただきました。

私の紹介でずっと横でやっている札幌にチハルさんて方がいるんですけど

今でも普通にアフィリエイトで20万とか入ってきてます。

ブログ書いてブログに広告載せて、それで月に20万とか普通に入ってます。

大きいですよ。

ということをやっている人が実際にいるので動画で話してる通りです。

実績も載せてたと思います。

そういう感じでしっかり作っていけるかなと思うので

やり切ってしまったよって人はこういうのを

チャレンジしてみるといいんじゃないかなと思います。

次、せどり転売の部分なんですけど

この転売もまずは基礎からやっていくことが大事かなと思います。

まずやっているのは不用品転売ですよ。

ちなみにクビでも年収1億円っていう本知ってる人。

これ読んでみると良いかなと思うんですけど

児玉歩さんって方が書いてる本で実話をお話してるものなんですけど
児玉歩さんって結構一流の上場企業で働いてた方なんですよ。
副業で1億円稼いで会社にバシククビになるっていう実話なんですわ。
その方が一番最初にやって副業が転売なんですよ。
その転売もまずは自分の不用品から売っていったんです。
それだけ転売の基礎中の基礎なんですわ。
だから僕も最初不用品転売から始めました。
不用品転売で僕いくら稼いだかという大体トータルで35万くらいです。
思わぬものも売れたりします。
自分で値付けしていく感覚とか商品の上げ方とか、
そういう部分が基礎になるかなと思います。
僕の内訳としてはアイドルグッズが15万くらいでした。
他にも色々売ってたんですけども雑貨系が5、6万くらいでした。
これで15万くらいです。
残りの15万何売れたかという2018年の年末年始の時に帰省するじゃないですか。
おじいちゃんの家、おばあちゃんの家で帰省して、
その時に僕はおじいちゃんばあちゃんちの家にある倉庫、
倉庫にあるものを片っ端から全部僕の車に突っ込みました。
それを全部売りました。
どうなったか、15万くらいになりました。
よく出てきたのは昔の拓銀って知ってますか。
北海道拓殖銀行ってあったんですよ。
昔バブルの時代に潰れた銀行なんですけど
北海道拓殖銀行っていう北海道では結構有名な大きな銀行さんだったんですけども
その銀行のマスコットキャラの「たくちゃん」っていうんですけど、
たくちゃん貯金箱が僕のおじいちゃんが
元々拓銀の銀行マンだったので昔お客さんに無料で配ってたやつが大量に出てきたんですよ。
それを実際に売ってみるじゃないですか。
3500円から7000円くらいになりました。
それが大量に出てきたので全部売ったら、それだけで4、5万くらいですよ。
あとはよく売ったものとしては
私の父親が高校生の時に乗ってたチャリが出てきたんですわ。
錆びてるし空気も抜けてるしパンクしてるし
それを自分で6000円くらいかけて直したんですよ。
僕そういうの得意だったので。直してそれを販売したんですわ。
ヤフオクで。
大体5万くらいでした。
レトロなチャリで乗る人は多分いないと思うんですよ。

雑貨屋さんとかアンティークショップとか
そういうところで多分展示品として買い取られたのかなと思ってんですけど
5万ぐらいしたんですよ。
送料が大きいので高いです。
送料が7千円くらいでした。
1万3千円経費使ってるんですけどそれでも3万7千円利益残ったんです。
そういうやり方も実際にあるんですよ。
それで僕は35万くらい利益作りました。
だから本当に何が売れるかわかんないです。
例えばiphone使ってる人、箱売れますよ。
1600円とかで。
箱が売れるんですよ。
それもあとでいろいろわかってきます。
なんで売れたのか。
あとはブランドもの大好きな人いるじゃないですか。
ルイヴィトンの紙袋とか持ってる人もいます。
あれ売れますよ。
あと香水の空き瓶とかも売れますよ。
香水の空き瓶500円とかで売れますよ。
女性だったら化粧品の空き瓶とかも売れます。
あと無料で仕入れられるもので売れるものもあるんですよ。
僕実際に売った物があって、結構面白いんですけど誰も想像つかないと思います。
離婚届売れました。
300円ぐらいで。
役所から離婚届もらってくるじゃないですか。
メルカリで300円で売れます。
そういうこともやってました。
それ絵で諸々売ってあれだけ作ってやってきました。
そういうのをいろいろやってみると良いかなと思います。
売る物が何も無いってなったらせどりしていけば良いんですよ。
せどりも得意不得意あると思います。
僕はさっき言った通り家電芸人です。
僕が仕入れて売ってたもの何かって家電でした。
最初売ったのってジャンク品の家電売ってましたね。
仙台にもあると思います。
リサイクルショップとか。
僕も会社がお休みの日にリサイクルショップにとりあえず行って
リサイクルショップでいろんなジャンク品仕入れてくるんですよ。

僕が一番よく仕入れてたのはブルーレイプレーヤー。
ディスク読み込めませんみたいなやつとかあるんですね。
あれ大体直るんですよ。
分解してブルーレイディスクとかDVDって照射するレーザーみたいなのがついてるんですね。
それを磨いたら大体これ直ります。
汚れてて読み込めないだけなんで。
このジャンク品を2千円とかで仕入れてくるんですよ。
で、しっかり読み込めるようにしました。
どうなるかっていうとこれ大体7、8千円くらいで売れます。5、6千円くらいの利益ですよ。
これを実際に生み出せるんです。
あと僕がよく仕入れてたのはiphone。
これもジャンク品で仕入れてたんですよ。
よくジャンク品ボックスみたいなのあるじゃないですか。
その中にiphone必ず入ってます。
あるのはチョイ傷アリ、箱なし、付属品無しみたいなのが売ってるんですね。
iphone6Sとかで大体5千円とかで仕入れれると思います。
で、さっき言ったiphoneの箱持ってる人、メルカリで1600円で箱まず仕入れます。
付属品付けます。
本体5千円プラス1600円で箱とか付属品買いました。
てなったらそれをメルカリで販売します。
いくらで売れるか。
大体1万3千円とかで売れます。
利益できるじゃないですか。
これだけ単純ですよ。
あと例えばブックオフとか行ったら今人気のあるような本とかでも
結構安く仕入れられたりします。
それをメルカリで売ったら倍くらいで売れます。
その分利益になります。
そのぐらい単純なんです、せどりって。
安く仕入れて高く売る、超単純。
だから自分の得意分野とかあると思います。
そういうのをまずはやってみると良いと思います。
っていうのも会員サイトに載せてます。
「コンテンツセミナー（改）」で話してます。
仕入れの仕方とか実際ドンキホーテ仕入れをやってる動画とかも載ってます。
なので実際にこういうのやってみると良いかなって感じですね。

次、ブックメーカー。

ブックメーカーのノウハウ的なところまで話すのは出来ないかなって思うんですけどブックメーカーこういうのだからっていうのを

一応用意してきたんですけどブックメーカー

なんか怪しいとか言われるんですけど別に何も怪しくありません。

イギリス政府認定の公益ギャンブルです。

日本にも公益ギャンブルあると思うんですけど、パチンコとか競馬。

これは国が認めてるものです。

なのでイギリス政府が認めてる公益ギャンブルですのでこれは別に問題ありません。

そしてブックメーカーって結構歴史の深いものなんですね。

今では全部オンライン上でやられてるような形になってるんですけども

イギリスとヨーロッパ圏内の方に行ったら

コンビニと同じ感覚ぐらいでブックメーカー屋さんあります。

日本にも宝くじ売り場あるでしょ。

あんな感覚でブックメーカー屋さんあります。

っていうのを我々はオンライン化して取り組めるようになった、それだけです。

それを我々は資産運用として、ビジネスとして取り組んでいってるってことです。

「それギャンブルなんじゃないの」確かにギャンブルです。

ギャンブルとして扱われてることが大多数です。

ただ、いろんなギャンブルの世界でもプロっているんですよ。

例えばパチプロって聞いたことないですか？

僕の知り合いでもニコニコ生配信とかしてる人で

1回出してもらったことあるんですけど

パチプロでパチンコだけで月収に200万稼いでる人います。

そういう人たちもいろいろロジックを作ってきて

ノウハウ化させて、それをギャンブルとしてじゃなくてビジネスとして

取り組んでいってるからこそそれだけの利益を出していけてるんですね。

何も変わらないです、そこと一緒で。

でももっとシンプル化されてる物がブックメーカーだと思ってください。

サッカーの試合にお金を賭ける、超シンプル。

どっちが勝つか、この試合が何点以内になるか、超シンプルじゃないですか。

パチンコみたいにで幅何分の何で、データがこうなっていて、確率全部調べて

これ行けそうだな、でも台取られちゃったみたいな、そんな感じです。

でもそれだけ僕らはシンプルなものをやってるんだよ、

初心者でも取り組みやすいものだからこそブックメーカーを教えるんだって感じですね。

そんなブックメーカーで実は私、こんなことをしてました。

10万円の給付金、皆さん入りました？

10万円の給付金何に使いました？

僕はそれをブックメーカーで100万円にしました。

っていう、これは一つのパフォーマンスとしてやっただけなんですけども
実際出さちゃいました。

大変でしたけど。

寝るまも惜しんでずっとブックメーカーやってたんで。

でもこれでやっぱり色々分かったこともあります。

正直達成できたのはたまたまなんです。

めちゃくちゃ大量にベットしないとできないんです。

これ月利でいうと900%なんですよ。

資産運用の世界で月利900%って、多分お前詐欺師かって言われて終わりだと思います。

そういうレベルのことをやってしまったんですよ、僕は。

だから1日中ずっと張り付いてないといけないぐらいのものだったので

眠気が襲ってきたりだとかそういうこともありました。

だからたまたまですし、目標計画がすごく重要になってきます。

その基盤を作っていくための基礎っていうのを

今からしっかりやっていきましょうねっていう部分で

初心者向けに今日はどういう目標設定でやっていけば良いのかっていうのを

実際にお話ししていければ良いかなと思うんですけども

まずは一か月の目標設定をすべしということで、

まずはGUSH入って0ヶ月から3ヶ月ぐらいの人っていうのは

まずは目標月利60%を目指していきましょうってところですね。

月利60%も結構異常です。

月利30%で異常と言われる資産運用の世界です。

それを僕らはその倍の60%目指しましょうって言っちゃてるので

頭沸いてんのかこのコミュニティはって多分言われると思います。

実際それをやっていきましょう。

別にできない目標じゃないんですよ。

じゃあ月利60%ってどういうことか。

10万円スタートとした時に60%プラスになったら1ヶ月後いくらになってますか？

16万円になってます。

これを実際にやっていきましょうよってことです。

それができた人は今度は月利100%、要

は資産を倍にしましょうってことをやっていけば良いかなと思います。

それをやっていくためにはしっかり目標設定して行かなきゃいけないよねと。

例えば1日のアクション、1日どれぐらいやったら良いのか、

1日何円ベットしたらいいのか

そういう目標設定をこのようにやっていきましょうという感じですね。

これは会員サイトの一番直近のブックメーカーセミナーでやってるものなので
そこで僕が詳しく話してますから、それをぜひ確認していただければと思いますし、
次のYouTubeのネタこれにしようかなと思ってます。

なのでこれをちょっと一緒にお話しながらやって行ければと思うんですけども
月利60%を目指した時って僕に別に難しいことを言ってるつもりはないと思います。
っていうのも1日の目標ベット数を大体5試合から10試合ぐらいに設定していけば
全然できちゃうんですよ。

複利運用という言葉があって出た利益をさらに上乗せして賭けていくとか
そういうやり方をしっかりしていけば

この目標月利60%っていうのは僕は達成できる数字かなと思います。

そのためにも1日自分が何試合やらなきゃいけないのか、

何試合やって1日いくら利益を出していけば良いのかっていうのが全部ここに書かれています。
全部ここで目標設定してます。

それをもとに欲は出し過ぎないで欲しいんですよ。

だから1日5試合から10試合でこれだけの利益設定をします。

例えば8月22日に1日1720円の利益目標にしています。

1720円稼いだらそれ以上やらないで欲しいです。

これが欲を出さないってことですね。

だから5試合から10試合でしっかりセーブして

目標の利益をしっかり立てたらそれ以上はやらない。

でもそれまでは絶対にやる。

それを意識していけば良い目標設定にできるかなと思うので

この目標設定の仕方っていうのは

会員サイトのスペシャルセミナーコンテンツ、ブックメーカーセミナー

7月27日のセミナーでお話しておりますので、それももう動画上げてます。

なのでそれを確認してみると良いかなと思います。

ここで話すにはあと3時間かかります。

なのでこの辺でちょっとやめとこうと思うんですけども

実際に100%の利益の出し方、

目標設定の仕方をここに書いてますので

ちょっと参考にしてみるといいかなと思います。

ちなみに私が10万円を100万円にしたときの目標設定はこんな感じです。

えぐいです。さっき月利100%にした時も1日10試合ぐらいで良いですよって

話したと思うんですけど、

僕の場合、まず1日目目標ベット数、50ベット。

実際賭けたのは55試合ですね。1日の利益、12000円。

この辺になってくると1日30試合、5万2千円とか。
あとは743,219円とかなってるんですけど、ワンベット20万くらいです。
ワンベット20万で30試合やってました。
キチガイじゃないですか。
win/lossのページ皆さんみると思うんですけど1日に賭けた総額も載るんですね。
1日に賭けた総額が20万30ベットしてるので600万とか
僕1日600万動かしてるんですよ。
っていうことをやってるんですけど
これはあくまでもパフォーマンスとして見てください。
1ヶ月の総額を出した時に普通にwin/lossの実際かけた金額の総計が
3000万とか。経済を動かしてる気分になりました。
これは悪い例として見てください。
しっかり良い例をお話した動画を載せてますのでそういう感じで
やっていていただければと思います。
スケジュール管理もしっかりしていくと良いかなと思います。
このBet365の画面からスケジュール確認できます。
自分がサッカーの試合賭けたい時、自分の仕事終わりの時間帯
どのくらい試合やってるのかな、これを全部確認できるページがあります。
そこからサッカーの項目を選んでいけば
このように時間帯ごとになんの試合がやってるのかってこれで全部見れます。
こういうところから自分のスケジュールを管理していくといいかなって思います。
そしてルールは崩さないでください。
よくいるんですよ。「フルベットしちゃいました、どうしたら良いですか」知りません。
知りませんってことはないですけど、だめだよって言ったことはだめなんです。
あくまでやってしまったことに関しては自己責任ですよ。
でもこういうルールを僕ら作ってるじゃないですか。
いろんなマニュアルで。
そのルールは守っていきながら、
1.01倍から1.012倍くらいの決められた項目でやっていきましょう。
「1.5倍かけちゃいました、負けちゃいました」知りません。
ってなるんですよ。
だめだよってというか自由なんですけどやらない方が良いよとは言ってます。
やらない方が良いよって言うってことはそういうことなんです。
だからそこはしっかり守りながらやっていただければと思います。
COのタイミングもそうですね。
これに関して話してることは7月27日のセミナーで話してます。
なので資産形成を行っていくためには1ヶ月の目標設定をしっかりしていくこと、
そしてスケジュール管理から自分が集中してできる時間を見つけていってください。

そしてルールは絶対崩さない。あとは欲が出るのはわかるんですよ。

ただ欲を管理すること。

これがいろんな分野で生きてくるかなという風に思いますので

しっかりまずは自分の目標通りやれることをコツコツとやって行く、

そしてそれを極めていった時にもっと大きな利益を狙っていけると思いますから
って感じでちょっとやっていきましょう。

いろんなセミナーも載っています。

6月14日の田澤さんのセミナーとか非常にデータ取りに関して

結構詳しいことを話してくれています。

あとは札幌で僕が教えてる19歳の学生、田中悠登くんとかいるんですけども

彼ブックメーカーで月30万とか普通に稼いでます。

しかも1日1時間とかです。彼の得意分野としてはEスポーツですね。

Eサッカーでどうやって賭けていったら良いか、

どういう風に予想していったら良いかっていうのもこちらで話してくれています。

なのでこういうのも参考にして頂いたりとか

さっきいった目標設定に関する動画も載ってるので、

これをまずは見返して見ていただければと思いますし

セミナー参加してないよって方はこれ学べるかなと思いますのでぜひ参考に見てみてください。

そして実際にこんな人もいますということで

ブックメーカーで稼いでる人に僕のチャンネルにも出て頂いています。

さっき言った田中悠登くん、学生でサラリーマン以上の金額を

ブックメーカーだけで稼いでると。

他にもエージェントっていうことをやってたりとか19歳では考えられないくらいの
金額をしっかりと稼いでます。

あとは僕の札幌で教えてる方なんですけど今30歳で

医療関係の仕事をしてながらプラス主婦ですからね。

そんな中でもこういった利益を出した、1週間で18万稼いだんですよ。

今も普通に稼ぎ続けてます。

っていう人もいたりとか僕の教え子、たかしくんっていう、19歳なんですけども

悠登くんから教わってる子ですね。

しっかり利益出してます。

月10万くらいですけども。

でも学生で1日1時間の副業で月10万。でかくないですか？

アルバイト、時給1000円、1日1時間、30日毎日やりました。

3万円ですって。

っていう感じでやってる人もいます。

他にもGUSHの会員サイトの中には今仙台の方々も写ってますけれども、
収益者っていうのがたくさんいます。

そういった方の動画もこちらに載ってますので

それでその人達がどういう風に利益を作ってきたのかっていうのを
お話してる動画がありますし、

実は稼いでるんだけどまだ話してないぜっていう人いませんか？

この会場に。

そういう方は悠太郎さん撮影お願いします。

こういうのも出てみると結構自信になると思いますよ。

ぜひお話ししてみるといいかなという風に思います。

ということでいろいろお話していただきましたけれども

このGUSHという環境で取り組んでいってるって事はですね

それぞれ叶えたい目標、やりたいこと欲しいものいろいろあると思います。

僕の場合は世界中に自由に旅行いけるようになりたい、最初はそれだけでした。

そこから小さな目標、長期的な目標いろいろ作ってきて

今こうやって自由に色んな仲間達と旅行に行けるようになったりとか

今自分でやりたい事業を事業展開させていただいたりとかっていうのって

僕は最初一つのことを極めてずっと継続してきただけです。

そしてそれが自分でもできるようになってきた、

今度はこちらの環境ではエージェントっていう制度もありますね。

この会場にもエージェントやられてる方も結構いると思うんですけど

そのエージェントっていうのはこの環境を人に伝える仕事でもありますし

逆に伝えただけで終わらずにそれをずっと継続して教えていくこと。

なんで僕がエージェントを始めたかっていうと教えられるようになったら完璧じゃないですか。

自分が教えて、教えた人が成果出しました、僕はそれで初めて完璧なレベルだと思うんですよ。

っていうのを僕はしたくてそれでやっていった結果、いろんな信用が生まれてきました。

僕も今まで直接教えてきた人大体200人くらいいます。

200人ぐらいの人たちに教えてきて

「稼げませんよ、吉村さん」って言われたら僕今頃YouTube炎上してると思います。

でも僕が今こうやっているんな事業やれてることっていうのは

それだけ今まで信用を作ってこれたからなんですよ。

このGUSHという環境と

GUSHで教えてるコンテンツとエージェントという活動を通じて。

エージェントっていう仕事も地味な部分もあります。

真実はいつも地味です。

ブックメーカーだってぼちぼちして携帯と向かってサッカーの試合をずっと見てる。

地味なんですよ。

英語の文字ばかり、それをずっとぼちぼちしてデータ取って地味じゃないですか。
地味なことを誰よりもコツコツやっていった結果が今なんですよ。
最初は1日1時間。そこから1日2、3時間と増やして行ってそれが今なんですよ。
だから僕はまずは1年継続してみるとめっちゃ変わると思います。
悠太郎君も1年継続して仙台の立ち上げ、
そして今仙台の代表としてやってる訳じゃないですか。
で、GUSH入ってフリーランスになって2年ぐらいですよ。
僕もGUSHに入ってちょうど2年ぐらいたつんですけど脱サラしてからは1年半ぐらいです。
最初の1年でやっぱり変わりました。
そしたら今こうやって皆さんの前で偉そうに話しながら
自分でも会社経営させて頂きながらいろんな事業やらせて頂いてます。
本当にもう真実は地味なことを
誰よりもやった結果が
こうなると思うんで
騙されたと思って、僕詐欺師と思われて良いです。
でもやってみてください。
騙されたと思ってまずは1年頑張ってみると良いと思います。
何よりも副業・ビジネスにフォーカスしてやってきた結果、変わるの。
やったことある人にしかわかんない世界だと思えます。
僕からいえるのはまずやってみて感じです。
やってきた結果がGUSHの中でも会社経営されてる方、
脱サラされてる方、それぞれいると思います。
スタートラインはみんな一緒です。
あとはやるかやらないかだけです。
っていう感じで僕からお伝えしたいこと、いろいろお伝えさせて頂きました。
あと行動するのは自分次第かなと思いますので
私がお話した話が実りある話になって良かったなとお互い思えるような形で
僕また仙台に来たいと思いますので
次に仙台にくるときの皆さんの過程を楽しみにしておりますし
まだチャンネル登録されない方はぜひチャンネル登録していただいたりとか
あとは僕のインスタグラムとかもフォローして頂いて良いので
今日の感想とかDMでも良いので頂けると嬉しいかなと思います。
来週もまたセミナーでウェビナーって形でお話しますので
次は画面越しで会えることを楽しみにしておりますし、
また仙台でお話する機会があればなとも思っておりますので
ぜひ今後ともよろしく願いいたします。
それでは私のお話はこれで以上といたします。
本日もご清聴いただきありがとうございました。

