

突然ですが仕入れジャンキー有（ゆう）と 申します。



皆さん、おはようございます、そしてこんにちは、そしてこんばんは。
数あるブログの中からこんな自分のブログを見ていただきありがとうございます。

コイツ誰だ?? 何者??

というご意見。ごもっともだと思いますので自己紹介をば・・・・・・・・・・。

東京都武蔵野市、1976年10月23日生まれのA型、現在36歳
高校3年生まで東京で過ごしましたが、人生で1度は北海道に住んでみたいとの
強い思いがあり、北海道にある大学へ・・・・・・・・・・。

高校の友達には卒業したら東京に戻ってくる事を宣言したものの
ある事情で北海道に居ついてしまいました。

せっかく住むのならという事で大学卒業後札幌へ引越。
色々ありましたが結局は東京へ戻らず、現在の妻と出会い、
3年の交際を経て結婚。
現在は5歳の娘（かわいくてたまらんです。^^）と3人で
平和に生活している次第でございます。
（出来ればもう1人ほしいと思ってます^^）

小学3年生～社会人2年までバリバリ現役でサッカーやりました。
とはいっても社会人2年間は草サッカーです・・・。
小学生の時は今なでしこで活躍しているある選手の先輩にあたり（まあ年齢が違いすぎて
実際あったこと無いですが）。
中学生の時は2季連続都大会出場。
高校生の時は当時東京の4強に入るほどの名門校でした・・・・。
大学の時は・・・・。
まあ軽い自己紹介はこのくらいにして・・・・。

あれ・・・・。

もっと見たいという奇特な方、または心優しき方いました？

簡単にまとめてみました。一応こんな感じです。^^

取り扱いジャンル：ゲーム、おもちゃがメイン。

CD、DVDも最近は仕入れるようになりました。

何気に利益率高い商品になぜか縁があります。

完全に運がいいだけって話も・・・・。

仕入れに行って手ぶらで帰る事はほぼ無いです。

1日に10店舗以上まわる事もあるので、

そりゃあ仕入れできるわって感じですけど^^

主な活動地域：北海道札幌市内、札幌近郊（今年こそ地方巡業いかねば・・・・。）

趣味：仕入れのための買い物（自分に対するの買い物欲がなくなりました。）

: サッカー (最近やってないのでブクブク太ってしまいました。現役当時に比べて 13kg 増)

: 美味しいものを食べる (これも太る原因・。でも北海道のご飯、超美味しいですよ。)
好きなもの

- : 北海道 (なんだかんだで大好き。寒いけど・・・。)
- : 人間 (人がいないとつまらないです。決して一人じゃ何も出来ないわけじゃないですよ。)
- : スノボ (こちらも数年行ってないです・・・。)
- : プリン (高級のもいいけど、プッチンプリンみたいな昔ながらのも最高。)
- : ゲーム (最近では 3DS のファンタジーライフやっています。そんなに時間とれませんが)
- : 東方神起 (5 人時代から好きです。あの歌声、ダンス・・・マジでレベル高いです。)
- : 韓流ドラマ (完全に妻の影響。最近では日本のドラマの方が見てない。)
- : 温泉やドライブ (北海道では最適かも・・・。)
- : マッサージ (何のマッサージかはあえて言いません。^^ ;)

嫌いなもの

- : トマト (幼稚園時代のトラウマあり。無理やり食べさせられて吐きまっくった。)
- : ストレス (好きな人はいないかあ^^)
- : しつこい人 (自分、性格的にしつこいくせに人がしつこいとイライラする・・・。
わがまま。)
- : 自分の考え通りに行かない事 (人生そんな事ばかりです。これもわがまま。)

大事なもの

- : 家族 (自分の家族や親兄弟、そして妻の家族など)
- : 時間 (時は金なりといいますが最近特に思います。)
- : お金 (誰もが思うでしょう。自分はそうでもないと思っている方・・・うらやましいです。^^)
- : 仲間 (この仕事を始めて本当に仲間の存在の大きさを痛感しています。)
- : 心のゆとり (これほしいです。でも段々出てきたかもしれません。今までの人生を考えたら・・・。)

家族

- : 父、母、姉、兄、自分
- : 妻、娘 (5 歳。今年の春から年長さん)
自分の兄弟は兄がまだ結婚してません・・・。優しい兄貴なんだけどなあ。だれかいい人いませんか？ (勝手な事するナって兄貴に怒られそう・・・。)

1番上に書いてある仕入れジャンキーって??

よく分からないですね。何のことだか。私は現在せどりで生計を立てています。
せどりって何?って思う方いっぱいいるかもしれません。

せどりとは、掘り出し物を転売して利ざやを稼ぐ」商行為を指す言葉。

新古書店等で安く売っている商品を、主にインターネットを利用して転売する事を「背取り」と言い、背取りをしている個人や業者を「転売屋」「転売ヤー（テンバイヤー）」などと呼ぶ。この場合の「背取り」とは、本の背表紙に由来する。(ウィキペディア参照)

つまり自分が購入した商品をインターネットショップを利用して商売しています。
そんな馬鹿な話が・・・・って思う方いると思います。

そりゃそうですよ。^^そう思うのが普通かもしれません。
自分もその一人でしたから。ある出来事があるまでは・・・・。

自分は2008年1月にある大手メーカーのカスタマーセンター（お問い合わせ窓口）に派遣社員として勤務しました。



主な仕事内容はお客様からの入電した際の対応

- 製品の仕様や購入相談。
- 製品の接続方法、設定方法の確認。
- 製品の使用方法。
- 製品不具合が有る可能性のある現象の問診解決。
- 製品不具合による商品の修理受け業務。

等等。

良い対応をすれば、お客様からお褒めの言葉を。そして悪い対応があれば苦言を頂きながらそれなりに充実した日々を送ってました……。あの日が来るまでは……。

対応にも慣れて、お客様からもトップレベルの評価を頂けるようになり、解決率が高くなった為、次のステップに進んだ時の事……。

恐らく中には予想できている方もいると思いますが……。そうです。SV というポジションに……。

SV (スーパーバイザー) : コールセンターにおいては、現場管理者を指す。実際に電話受発信業務に就くオペレーターを管理する立場である。センターの規模にもよるが、オペレーター十数人に1人の割合で配置されることが多い。

主な業務は以下の通り。

1. 業務進捗管理 (受信業務では応答率、発信業務では完了率・獲得率などの数値を目標値に近づける)
2. オペレーターの労務管理
3. 業務委託元企業の担当者との折衝
4. クレーム処理
(ウィキペディアより参照)

とありますが自分の場合は電話に出ながら SV 業務をこなす。

まあ要するになんでも要員ですね。

基本的に1.~3.については他の立場の人間が業務を遂行し、4番目だけがガンガン回されてくる。

最初のうちはそれでも頑張りました。自分では頑張ったつもりです。

そのおかげで気が付けば、クレーム対応率、解決率も常に上位にいるようになりました……が……。

ふと気が付くとクレーム対応や上司を要求された時に対応する専用員になっていました。

その時気付きました。自分は良いように使われてるだけなんじゃないか。会社の歯車になっているだけなんじゃないかって……。

それでも愛する家族を食べさせなければいけない責任もあり、退職も許されない……。

他の仕事を探しても思っていました日々業務の疲れからその気力もない状態。

もちろん上司にも相談しました。同じ立場の人間でも自分に比べて上司対応してない人間

がいるのはなぜと。

なぜ・・・・・・・・。なぜ・・・・・・・・。なぜ・・・・・・・・。

まあ上司からしてみたら、解決率が高い人間にはどうしてもその様な業務が偏ってしまいがちになる。仕事ができる証拠だからとの全く納得できない言葉しかもらえず。しかもそれが給与にも反映されない・・・・。

そして上司に気に入られれば、ろくに、クレーム対応等ができなくても、無条件で出世していく・・・・・・・・。そんな世界でした。

なので、一般オペレーターは責任ない対応しても、代わりの人間が対応してくれるからという気持ちが芽生え、そんなオペレーターから相談される上司も自分が責任を持って対応しなくてもやらせればいいと思っているのでお客様に伝えたらクレームになるでしょうって言う非常識な内容を平気でオペレーターにしゃべらせる。当然クレームになり、上司に変われと激怒・・・・・・・・。

完全に燃え上がった状態の人間をどう落ち着かせるか・・・・・・・・。

どう納得してもらうかを、日々勉強しながら業務に当たってました。

当然窓口の対応からのクレームに関しては謝罪しながらお話をお伺いし、徐々に打ち解けて和解するケースが多かったのですが

中には理不尽な要求も数多くありました。以下の感じです。

1.「**今からすぐに直接謝罪に來い。**」

この時、すでに営業時間終了（20時）現在 22時過ぎ

しかも相手の方は東京で自分は北海道。どこでもドアがあれば・・・・・・・・。

2.「**製品を5年しか使ってないのに壊れた。全額保証しろ、**

駄目なら新しい製品と交換しろ。」

こういうお客様に限って販売店長期保証入っておらず・・・・・・・・。タイムふろしきがあれば・・・・・・・・。

3. 「**製品のこの仕様が気に食わない。前にも相談したが改善されてない。ふざけるな。**」

謝罪しつつ話を進めるも全く理解していただけず……。こういうお客様に限って専門過ぎる用語を使いまくる為、話の半分は理解できない……。翻訳こんにやくがあれば……。

4. 「**誠意を見せろ。**」

様はお金を出せてこと。そんなことできるわけが無いです。自分の〇〇出すので勘弁してくれませんか……。

5. 「**直接サシで話したいからお前の電話番号教えろ。**」

個人情報はお伝えしていない旨案内。

「**今からお前の所に若いもの送るから会社の所在地を教えろ。**」

お伝えしていません。(ご想像の通り、間違いなく 893 屋さんでしょう。)

6. 「**自分が商品を壊してしまった。保証期間内だから無料で直して。**

手元にある保証書には自分で壊した時に保証しないとの記載が無いから対応するのがスジ！！」

メーカーの保証書には記載がある旨を説明したがご理解頂けず、確認もして頂けず。手元にある保証書をなんとかご確認いただいた所、販売店の保証書しかないことが発覚。販売店様に相談いただきたい旨伝えた所、ご立腹。

「そんな事自分は知らない。メーカーの製品を買ったんだからここで対応しろ。このこと出るところに出て訴えたら勝てるわあ！！

まじ訴えっぞ！！なァ訴えっぞ！！」と激怒。

……………ん～～。あなたが裁判始めても・・・負けるからやめとけば・・・。等などそのほかにも色々ありました……………。

こんな対応が日々続けば当然待っているのが、

軽く**ストレスニヨルセイシンホウカイ**・・・・・・・・。

早く辞めたい・・・・・・・・。

と思いながらも、シフトは優遇されていた（土日希望）のでその都合も考えるとなかなか決断できず、2年の月日が・・・・・・・・

その時に会いました。とうとう・・・・・・・・。

ある人に・・・・・・・・。それがこの人。



リュウ坂口氏・・・・・・・・。

以前テレビでブックオフで購入した古本をインターネットショップで売って儲けようみたいな企画を偶然、視聴していましたがそんな馬鹿な話があるか・・・・・・・・。ごろごろ美味しい話が転がっているわけ無いって思っていました。

**ただなんとなく引っかかる・・・。気になる・・・なんだ
ろう??**

この胸のモヤモヤは・・・。

そこで、パソコンの電源を入れて偶然見てしまった番組の中で使われていた言葉。

せ ど り

と検索した所、これでもかと言わんばかりの情報が・・・。

その中でゲームでご飯を食べようと書かれている記事が・・・。

元キャバクラ店長・・・月商 213 万・・・!?!?!?!?!?!?!?!?!?!?

んっ・・・。

??
意味が分らん。と思いながら導かれるようにクリック・・・。

軽くパニックです。^^

ウソです。

かなりパニックです。

月商 213 万って 1 ヶ月平均 30 日として・・・。

1 日平均 7 万円以上の売り上げ・・・。

まじか・・・。

利益率を考えても自分の給料の何倍・・・。

そこで

実際に内容を見た所・・・。

ガサゴソガサゴソ・・・ピッ！！（携帯電話でチェックしている音）



有（ゆう）、ほか参加者 **「お~~~~~！！」**



有（ゆう） **「これなんかどうですか？」**

リュウさん **「これは微妙ですな～～。」**



「それならこっち方がいいかも・・・。」



有（ゆう） **「お借りしま～す！！」「ピッ！！」**

「すげ～～！？まじですか・・・。何だこりゃ・・・。」

そりやもう驚きの連続です。

その時仕入れできたゲームが、結果的に時給2万5千円ほどの売上になりそうな商品を

GET、げっと、ゲットです！！

ここが人生のターニングポイント

って本当に感じました。人生が開けてきたきっかけになった出会いです。

その日から自分の人生に少しずつ変化が・・・・・・・・・・。

本業は相変わらずでしたが、会社が終わってから、お店によるのが日課になりました。

今日は BOOKOFF、明日は GEO。次の日はイオンとツタヤとか。

それはもう宝探しのようで楽しくて楽しくて・・・・・・・・。

本業の休み時間にも店に行ってしまうぐらいでした。

ところが、本業の方で**とうとうやらかしました・・・・・・・・**。

極度のストレスから食道や胃、腸に変調があり、ご飯を食べても吐いてしまい、

何も口にしていなくても常に吐き気があり・・・・・・・・。

会社のことを考えるだけで頭痛や胸が痛くなったりと完全にやられてしまいました・・・・・・・・。

電話業務恐怖症になってしまった自分は電話対応から外され雑務をこなす日々を送ったのです。

雑務といっても電話対応以外の何でも屋さんです。

機密情報の管理、倉庫の片付け、ブース移動、ブース内の配線移動など

2ヶ月程そんな事をやっているうちに自分の体も徐々に戻ってきたのですが、

結局は完全復活ということで再度電話業務へ・・・・・・・・・・戻されてしまいました。

ただ今度は SV としてではなく一般オペレーターとして・・・・・・・・。

但し、そんな状況でもめんどくさい案件、クレーム案件は比較的自分の所に回ってくるケースが多かったです。

一方、副業の方はどうなったかというと。

1ヶ月目で月商 **34** 万。

2ヶ月目で月商 **62** 万

と順調に売り上げを伸ばしていきました。もちろん単位は円です。

ペソとかじゃないですよ。

利益的にはものすごく順調とはいえませんでした。それでも 30%ぐらいはあったと思います。ところが 3ヶ月目で売上げが落ちました……。月商 58 万円。

この 3ヶ月目で何があったか……。

丁度、本業の方で電話業務復帰した時期に重なります。

すでに電話業務をすることになってから今度も頭痛や、吐き気に苦しんだのです。

家に帰っても副業をこなすだけの体力が余っておらず……。

購入してきた商品の出品が止まりゴミ屋敷状態に……。



ここで考えました。今の本業を続けるメリットを……。

そして気付いてしまったのです。あることに……。

今までの 1日の流れ

朝 6時半頃起床⇒会社の準備や朝ごはん⇒8時 15分頃、会社へ出発。

⇒8時 45分頃出勤⇒8時間勤務、1時間休憩で合計 9時間拘束。

⇒18時に退勤し、そのまま帰れば 18時半から 19時ぐらいに帰宅。

⇒その後、家族と過ごし 22時頃から副業の業務開始

⇒3時間ほど行い、就寝。

んっ！！

考えてみたら帰宅時に商品の仕入れに行かない日は約 3時間しか副業の時間にしていないにも拘らず月商 50 万以上の売上げ……。利益的にも 15 万～20 万ほど（円です。パーツじゃないですよ）。

それなら単純計算で本業に使っている 10 時間をせどりの時間にフルで使った場合……。

今までの4倍以上の時間をせどりに

週休2日制でしたが大型連休無し……。給料わずか……。

それを考えるとメリットは無く、むしろデメリットのみのような気がしました。

いけるかも!?

そんな事を考えたのが2012年10月終わりごろ。

そして有給も余っているので12月に辞める事にするならば11月中旬から有給消化の為せどりに専念できる……。

妻や自分の両親、妻の両親にも相談した所、すんなりOKが。

妻の後押しがかなり力になりました(ありがとうね^^)。

その後、上司に相談し、引き止められましたが自分の意思が固い事に理解を示していただきました。

実質11月中旬(正式には12月初旬)からせどりに集中できるようになりました。その途端。

11月は**なんと77万程の売上が……**

そしてビックイベント(クリスマス)のある12月は何と……。

月商262万円(利益率約40%)

1月は

月商144万円(利益率約40%) を達成。

現在に至っております。本業をやめるときに上司から

「うまく行かなかったら戻っておいで。いつでも歓迎しますから」

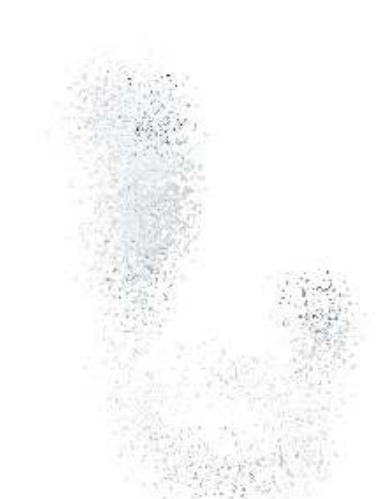
なんてやさしい言葉を頂きました……。

が、

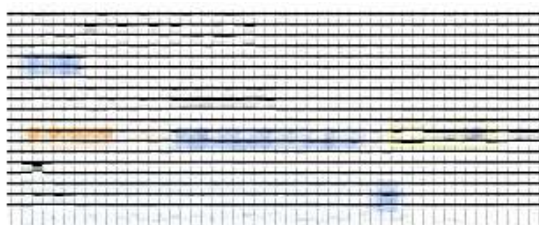
あんな地獄は**二度とごめんだ**と心の奥で叫びつつ、

そんな事にならないように今も必死に頑張っています。

前の生活に比べるとストレスも無く、順調に事が進んでいるので仕入れが楽しすぎて今すぐにでも行きたくてしょうがないです。まさに中毒（ジャンキー）なんじゃないかと思うぐらいに・・・。だってこんなの見つけたらワクワクしませんか？



500 円⇒1440 円（新品）



参考価格: ¥ 1,800

価格: ¥ 1,454 通常配送無料 詳細

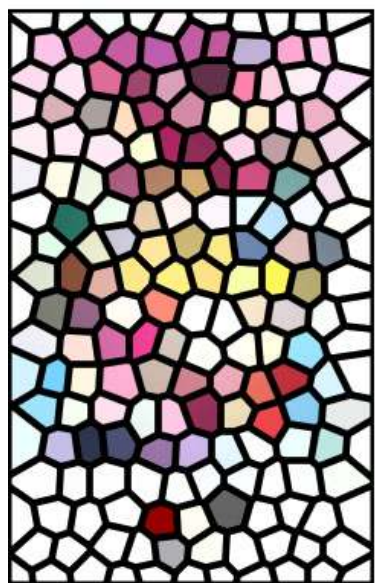
OFF: ¥ 346 (19%)

在庫あり。 在庫状況について

この商品は、[Amazon.co.jp](https://www.amazon.co.jp) が販売、発送します。ギフトラッピングを利用できます

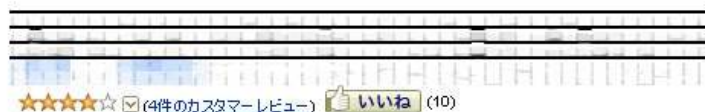
2/16 土曜日 にお届けします。今から15時間と2分以内に「[お急ぎ便](#)」または「[Amazonプライム会員](#)は無料」

新品の出品: 31 ¥ 1,454より **中古品の出品:** 13 ¥ 895より



[自分のイメージを掲載する](#)

250 円⇒3500 円（中古）



参考価格: ¥ 4,935

価格: ¥ 3,913 通常配送無料 詳細

OFF: ¥ 1,022 (21%)

9点在庫あり。(入荷予定あり) 在庫状況について

この商品は、[Amazon.co.jp](https://www.amazon.co.jp) が販売、発送します。ギフトラッピングを利用できます。

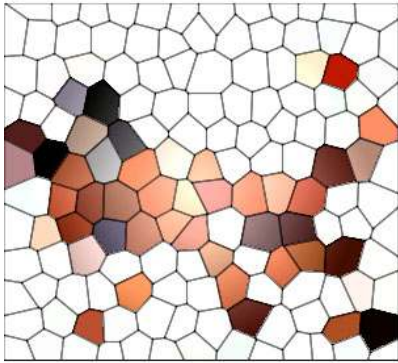
2/16 土曜日 にお届けします。今から14時間と59分以内に「[お急ぎ便](#)」または「[当日お急ぎ便](#)」をご利用ください。[Amazonプライム会員](#)は無料

新品の出品: 4 ¥ 3,913より **中古品の出品:** 11 ¥ 2,760より

**DVD
ブルーレイ
買取**

DVD・ブルーレイ買取サービス こちらの商品の買取最大金額 ¥ 1,518
アマゾンで買ったものでなくても、買取申込可能。1点からでも送料無料で自宅まで
伺います。現在、こちらの商品は最大 ¥ 1,518分のギフトカードと交換可能です

[その他の情報を見る](#)

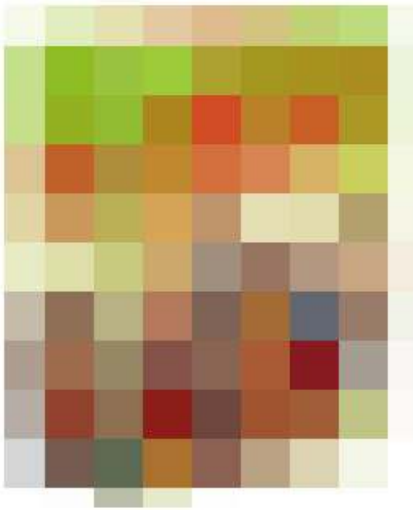


★★★★☆ (2件のカスタマーレビュー) [いいね](#) (5)

出品者からお求めいただけます。

新品の出品: 3¥ 9,000より [中古品の出品: 2¥ 8,600より](#)

3591 円⇒9145 円 (新品)



★★★★☆ (7件のカスタマーレビュー) [いいね](#) (117)

参考価格: ¥ 18,488
価格: ¥ **14,724** 通常配送無料 [詳細](#)
OFF: ¥ 3,756 (20%)

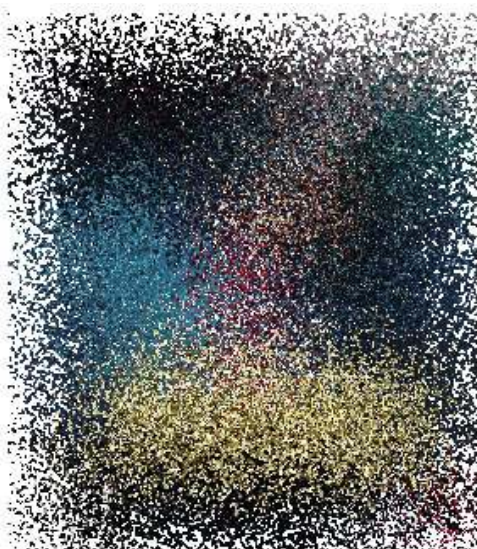
在庫あり。 在庫状況について
この商品は、[Amazon.co.jp](#) が販売、発送します。ギフトラッピングを利用できます。

2/16 土曜日 にお届けします。今から14時間と58分以内に「お急ぎ便」または「当日」。Amazonプライム会員は無料)

新品の出品: 6¥ 14,580より [中古品の出品: 5¥ 12,499より](#)

6950 円⇒12500 円 (中古)

 **DVD** **TVドラマDVD・ブルーレイ高値買取**
・1点からでも送料無料。・TVドラマDVD **3,600円**




画像をクリックして拡大イメージを表示

価格: ¥ **15,437** 通常配送無料 [詳細](#)

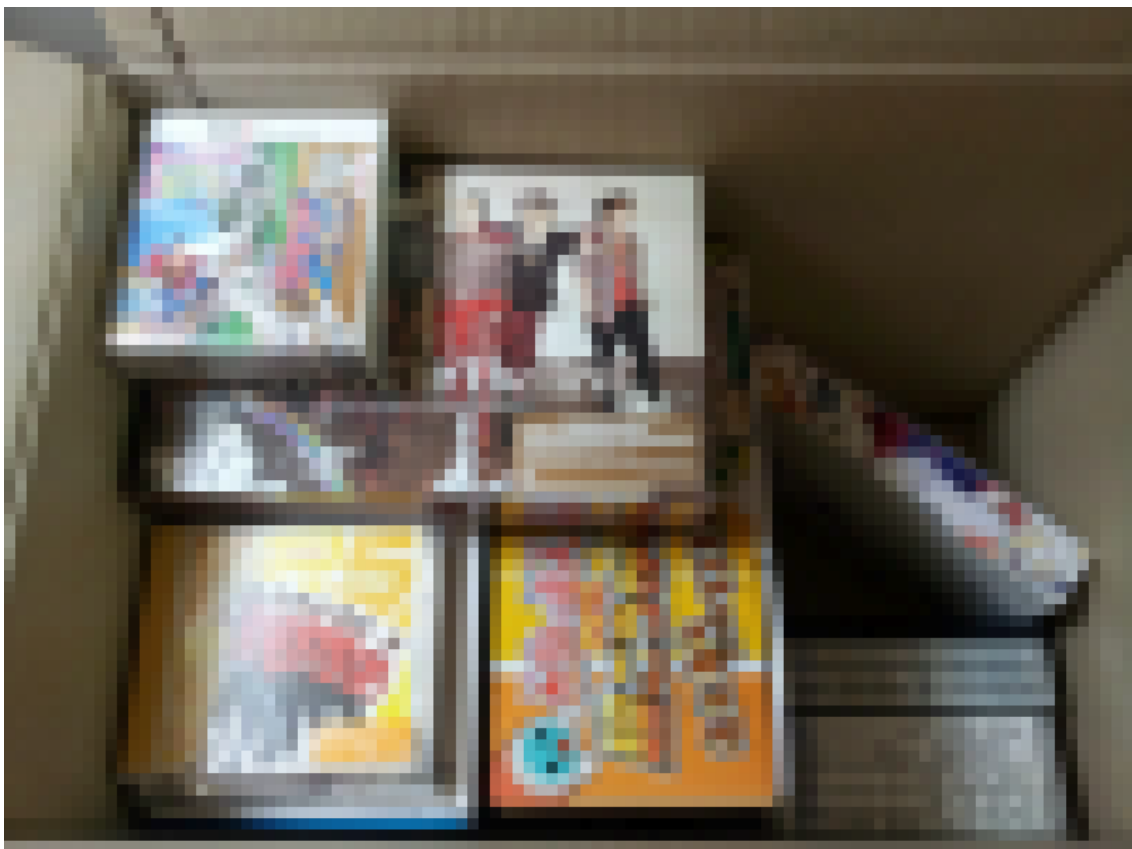
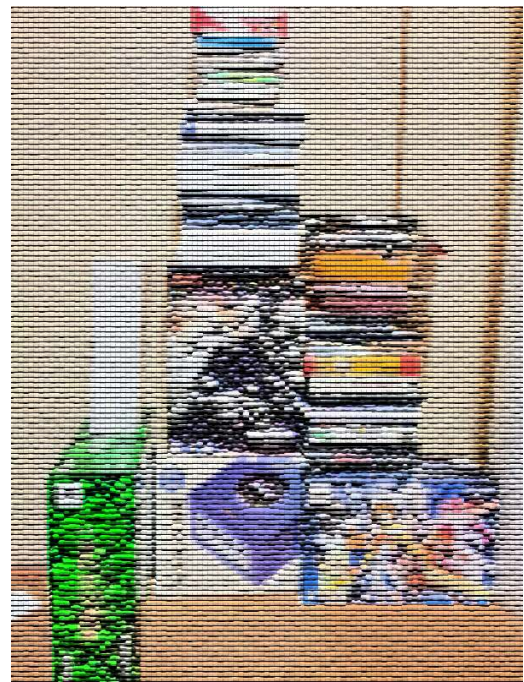
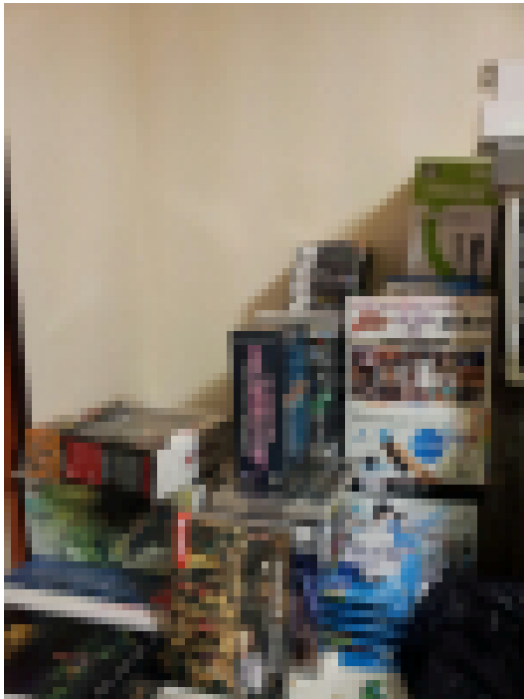
1点在庫あり。 在庫状況について
この商品は、[ゲームストア](#) が販売し、[Amazon.co.jp](#) が発送します。返品に

2/26 次曜日 にお届けします。今から15時間と1分以内に「お急ぎ便」または「当日」。Amazonプライム会員は無料)

新品の出品: 14¥ 15,300より [中古品の出品: 14¥ 7,628より](#)

 **遊び終わったゲームをAmazonギフト券に交換**
・1点からでも送料無料。

5990 円⇒15571 円 (新品)



今日もいっぱい買っちゃったね・・・¥¥¥¥

どうでしょうか？ワクワクしなかった方、興味がない方、
こんな事で時間とらせてバカヤロー！！って思った方……。
貴重なお時間を頂き誠に申し訳ございません。m(_ _)m
もう少しお付き合い頂きたいと思っはいますが、無理しないでください。
また興味が出てきた時に読んでいただければ……。

そしてワクワク、ドキドキが止まらない方、
この先の話も興味のある方。
こんな長文にも拘らず興味を持っていただき、
またお付き合い頂き、誠にありがとうございます。
もう少し続きがありますのでお付き合いいただけると嬉しいです。^^

突然ですがここ数ヶ月で劇的な変化があった生活について話します。

問題です。この中で私に起きた変化に当てはまるものはどれでしょうか？。

過去：頑張っても昇進、昇給する事も無い**報われない環境**

↓

現在：頑張れば数ヶ月で**200万を越す稼ぎを作れる環境**

過去：客と会社の板挟みとなり自分ではどうにもならない**ストレスの多い環境**

↓

現在：商品仕入れに狂うほど楽しい。**ストレスの無い環境**

過去：家族のため、お金のために自分の**体や時間を犠牲にして働かざるを得ない環境**

↓

現在：家族との時間が増え、子供が幼稚園から帰ってきた時に

「おかえり！！」って言ってあげることができる環境。

過去：冬物ブーツを買いに行っても値段が高くて躊躇、**結局は今までの靴で我慢。**

↓

現在：ほしいと思うブーツをチェック。**どのくらい商品が売れば購入**

できるか計算できる環境（購入前提での考え）。

答えは・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・。



答えは・・・・・・・・**全部**・・・・です・・。簡単すぎてごめんなさい。

今このブログを見ている方の中で現状が、過去側の自分に当てはまる方、いますか？

- ・
- ・
- ・
- ・
- ・
- ・
- ・
- ・
- ・
- ・

ほっほお~~~~！！結構いらっしゃいますねえ。^^

その中で今の状況を打破して、もっといい状況にしたい方ってどのくらいいますか？

- ・
- ・
- ・
- ・
- ・
- ・
- ・

そうでしょ、そうでしょ。分かります。^^

実は自分がブログを始めようと思ったきっかけが実はそこなんです。

今自分にはかわいい5歳の娘がいます。親バカです。

そして本当はもう一人ほしいですし、妻も望んでいますが今までのお財布事情を考えるとなかなか厳しい現状がありました。

過去の自分のままならばその状況を変えることはできなかったでしょうし、また子供が成長していく中で、子供がやりたいと思っている事を我慢させなければいけない環境になっていたと思います。

そして自分を生んで育ててくれた両親に恩返しできていない自分が

情けなくて情けなくて・・・・・・・・。

きっと自分と同じ様な想いをしている方って世の中にいっぱいいると思うんです。

他にも

一生懸命働いても給料は家族に・・・・・・・・。

そして月の小遣いも徐々に減らされ・・・・・・・・。

とうとう昼飯もケチらなければいけなくなっているお父さん方。

主婦業をやりながらパートに出て自分の時間も取れず、

日々忙しい生活をしているお母さん方。

いろいろなバイトを掛け持ちしつつ夢に向かって走っている

フリーターの方々。

空いている少しの時間を有効利用して稼ぎたい方々

ネットビジネスをやってみたいけど、正直言ってあやしくない？

って思っている方。

想像してみてください。

今頂いている給料またはおこずかいが+3万円になったらどうします？

+5万円になったら・・・・・・・・。または+10万円になったら・・・・・・・・。

はっきりいいます。

それぐらいわけないです。^^

思い出してみてください。自分の話を・・・・・・・・。

毎日1日3時間やっただけでいくら売り上げたか覚えていますか？

やるか、やらないかはあなた次第です。

私は昔の自分と同じ思いをされている方々に知ってほしいのです。

今までと同じ様に生きていれば**未来は変わりません**。

でも、変わろうと思って**行動すれば未来は必ず変わる**事を。

ただその事気付かない方って沢山いると思いますよ。

自分の周りにもいました。

自分がまだ勤めていた頃、会社の中でも数名は自分が副業をやっていたのは知っていました。

有（ゆう）「今日こんなの売れたよ。」

同僚 「まじっ！！売れるんだね。すごい。いいなあ。自分も興味ある。やってみたい。」

有（ゆう）「そうなんだww この商品、あの店にまだ売ってたから買ってみれば？」

同僚 「あっ、そうなんだ……。どうしようかな。分かった。考えるわ。」

数日後、店に行ったらまだあったのでその商品を自分が購入。

そして翌日会社へ。。。。。

有（ゆう）「あれっまだ買ってなかったんだね。俺買っちゃったよ。」

同僚 「なかなか時間無くて買えなかった……。いいよ。売っちゃって。」

数日後その商品が売れて。。。。。

有（ゆう）「結局、また売れたわ。結構利益出たよ。」

同僚 「いいなあ。うらやましすぎる。」

有（ゆう）「やってみればいいのに。」

同僚 「考えてみる。。。。。」

結局同じ様なやり取りを何度もしましたが、その方は全く手をつけることなく。。。。。
しかも音楽好きだったので、CD仕入れに向いてるんじゃないや。。って思ったんですけどねえ。
ああもったいない。。。。。

きっとまだあの会社で働いてるんだろうなあ。。。。。

もしあの時、同僚A君も同じ様に行動していたら。。。。。

こればかりは神のみぞ知るってヤツですが。

ただそういう方は本当に多いです。**変化を恐れる**といますか。

自分はそういう方々にこのブログを通じて自分の事を曝け出そうと思っています。

そして自分の**人生大逆転劇の軌跡**を記したいと想い、立ち上げました。

現在、自分は**ゲーム、おもちゃ**を**ガンガン**仕入れしています。

それはもう部屋の一部が商品だらけになってしまい、
妻や娘から軽くクレームが来るぐらいに・・・(でも頑張っている証拠だからと怒られず)。
そしてゲーム、おもちゃだけじゃ満足いかず、他のジャンルにも手を出している始末。
いずれはどんなジャンルでも仕入れが出来るオールラウンドせどらーになっちゃいます。

もし今回このブログを読んでみて、今の状態を打破したいと思った方。また、せどりに興味が湧いた方。単純に自分に興味がある方(これはいないかあ。きっと)
そろそろあなたが主役になってもいい頃だと思います。

また自分も皆さんと一緒に刺激し合い、励ましあいながら本気でそうなりたいと願っています。

私とそして同じ志をもった仲間と一緒に人生最高のクライマックスを迎えられるように一緒に稼いでみませんか？

もちろん楽しく稼ぐ事が大前提です。

最後に・・・。

自分がこれまでの、そしてこれから経験するであろう失敗談や成功例、
日常に起こったどうしても伝えたい事などを今後も当ブログに書いていこうと思います。

(正直くだらなさ満点な感じになりそう・・・。)

引き続き見ていただけると幸いです。がんばりますから^^

また今後、ブログには書かない(書けない)様なHOTな話題をメルマガにて準備ができ次第、情報配信する予定です。

登録いただけるとこんな特典が・・・。

メルマガ登録特典として、

- 1.途中で紹介した5つの商品のモザイク無しバージョン情報をプレゼント。
- 2.上記5点、それぞれの商品を購入した経緯、店名情報を公開。

どうでしょうか？気に入っていただけると嬉しいです。

またプロフィールも進化させていく予定ですので、またよろしくお願いします。

**皆さんも自分と一緒に輝く未来に向けて
一歩踏み出してみませんか？**

