

この情報は理論だけで実行性が伴わない情報ではありませんのでご安心下さい。

さてある調査によると、

人は有益な情報を入手した時には、以下?タイプに分かれるそうです。

- 1 内容を聞いて 一応納得するが何も行動せずに自己満足で終わる人。
- 2 内容を聞いて できる理由よりも、できない理由を必死に見つけて、批判することに情熱を燃やす人。
- 3 内容を聞いて とりあえずは何事にもチャレンジする人。

当たり前ですが、成功者と呼ばれる人たちは1以外のタイプに属しません。

(有益な情報であることが条件ですが)

あなたは今までどのタイプだったのでしょうか?

2や3のタイプでしたか?

大丈夫です。今日から?タイプになれば、
成功の一步を踏み出すことができます。

世の中には金持ちと貧乏人がいます。

その違いは何でしょうか?

金持ちは有益な情報をキャッチしているから、金持ちだけです。

それを私たちが入手することができれば、こちらが金持ちになるのは必然です。

しかしながら、私たち一般人は普通の生活をしていたら、
限られた情報しか入手できません。

A(テレビ・ラジオ・新聞・雑誌などのマス媒体)

B(本・広告・チラシ・無料配布のタウン誌などのSP媒体)

C(その他、セミナー・会合・交流会・・・etc)

わかりやすく言えば、

A・B・Cからの情報は皆平等に入手できるチャンスがある分だけ、

本当に有益な情報は入手しづらいのが現実です。

一つははっきりと分けて考えなければいけないのは、

金持ちを経済的強者とし、

一般人を経済的弱者とした場合、

一般人は金持ちと同じやり方をしても勝負になりません。

これはよく言われているランチェスターの法則ですが、

弱者は強者と同じ戦い方をしても絶対に勝てない現実があります。

それは何故でしょうか?

当たり前ですが、資本が違います。

過去の蓄積(親の七光り・財産・ブランドイメージ・ルート)もありません。

世の中で一番経済的強者は、資本のある先発企業です。

反対に経済的弱者は後発の企業や人です。

資本のある先発企業は市場における商品の流通ルートを既に確保しています。

(ルートを持っているので顧客がついています)

更に実績があって、商号・商標が世間一般に認知されていれば、

ブランドイメージもつきます。

ではどうしたら、経済的弱者の一般人は成功できるのでしょうか?

答えは強者の市場では勝負しないことです。

商品・サービスに独自性を持ち、

他社との違い・オリジナル性をはっきりとさせることが求められます。

はっきり言うと、一般人は金持ちのような正攻法でなく、

ゲリラ戦でなければ差別化された市場を見つけ出すことができません。

金持ちは常に考えます。いつだって一生懸命に働くのは一般人です。

そして一般人が働けば働くほど、

金持ちのところに金が集まるようになるのが現実です。

何故なら、金持ちはその構造を考えているのですから。

それでは経済的弱者の一般人が金持ちになるための

ゲリラ戦の方法をお伝えします。

あなたのタイプに合った市場での戦い方を 찾たら、是非実行して下さい!

?

「ゴミは宝の山」という言葉があります。

不要と思われるものでも、実はニーズがあり、

それを欲しがる人に与えることができれば市場が成り立ちます。

そこをうまく利用したのが、家電家具のリサイクルやブックオフなどの古本屋です。

安く購入できて、資源を活用・節約することができる産業です。

ここまでは誰でもわかります。

問題はそれをやる場合、仕入れと販売ルートはどう確保するかです。
資本なし、店舗なしの一般人が始めるには上記2点がネックとなります。

誰もが思いつくのが、
ブックオフなどから、安く仕入れて（買い取りは安いですが、上代はたいして安くありませんが）
オークションなどで販売する方法です。

しかし実際にはあまりこのやり方は効率的ではありません。

オークションを利用するようなユーザーはブックオフなどの値段を知っているため、それよりも安く落札されることはあまりないためです。

また売れなかった時に在庫を抱えることにもなります。

では当たり前ですが、上代（売値）と下代（仕入れ値）を下げた販売したらどうでしょう！

売れました。本当です。

売り手にとっては上代を下げても、下代が安いので損はありません。

ということは、仕入れを安くすることが成功するポイントになります。

このやり方は仕入れ方を間違えなければ確実に儲けが出ます。

ではどこで仕入れるか？そんなに安いところがあるのか？

答えは「古紙」又は「資源回収業」を扱っている業者からです。

仕入れ価格は古本屋・ブックオフの比ではありません。

普通家庭から出る古雑誌などは製紙工場等へ運ばれて、溶かし、

再度生成してまた新たな紙製品に生まれ変わります。

それが古紙の正規のルートですが、溶かして、再生されるまでの間に買い取ってしまうのです。

まずはタウンページ等の電話帳で「古紙」又は「資源回収業」を調べて下さい。

資源回収業というのは主に古紙回収、鉄・非鉄金属・空瓶回収がありますが
ここでは当然古紙回収業を指します。

流れは下記のようなかたちになっています。

?製紙工場 ?集荷業者 ?集荷業者 ?一般家庭

狙いは?です。ここは直接取引をしている比較的大きな規模の業者ですので、
品物が大量に手に入れやすいです。その殆どが株式会社及び有限会社等です。

?は中間業者でメーカーとの直接的な取引はありません。

電話帳には、商店や個人の名前で載っている場合が多いです。

利点は仕入れ交渉がとてスムーズに完了できて、親しみやすいことです。

量は少なくても、融通が利きやすいです。

さて狙いを定めたら、

早速電話して、アポイントをとり、実際に行ってください。

きっと古雑誌等の膨大な量に驚かされるでしょう。

但し、電話だけの問い合わせの場合、

競合会社の調査と思われる事もあるので不信感をもたれることもあります。

最初は小規模な所に的を絞ってください。

予め調べておきながら、トボけて、

「いらない本あったら、ちょっともらえませんか」などと、

ローラー作戦をしてもいいでしょう。

古雑誌としてストックされている所は本当にすごいです。

単行本、文庫本、新書、専門書、辞典、一般人が手に入らないような本

（一例ですが学校関係の物、消防関係の物等）などもあります。

そのような古雑誌が無造作に積まれています。

その中には販売として使えそうもない破れ、汚れ等がある本も含まれますが、

使える本もかなりの量あります。

相場ははっきりとは分かりかねますが、（頻繁に変動しますが）

そのような事業所が製紙工場に古雑誌として卸す場合、

現在1kg10円以下です。1冊でなく、1kgの値段です。

正に宝の山です。

最初はトボけて「ただで下さい」と言って、様子を見るのもいいでしょう。

その後、1kgあたり20円で譲ってくださいとお願いしてもいいです。

1冊10円か20円で譲ってくださいと言えば、嫌な顔はされません。

後はあなたのセンスです。

ここで問題となるのが、先方はあなたが何故そんなに欲しいのかと疑うことです。

彼らとしても金になることは嬉しいですが、

再販売すると伝えると当然いい顔はしません。

再販目的の仕入れには、古物商の免許が必要になります。

ですから、再販売するのではなく、自分で活用すると伝えて下さい。

自分の活用していた不要品（古物）を販売する場合は、免許は必要ありません。

これはあくまでも考え方のセンスになります。

自分で活用する以外では
「知り合いが喫茶店や床屋をオープンさせるから、そこに置きたい」
「近所や親戚の子供にプレゼントとしてあげたい」
「とにかく本が趣味で集めている」
などと話して下さい。
繰り返しますが、再販売することを伝えると免許の提示を求められたり、
法人でないと相手にされないこともありますので、ご注意下さい。
この方法で精神的労力を必要とするのは、その事業所への訪問一回目だけです。

また考えようによっては本当に古物商の免許を取得して、
多数の仕入先を確保して、法人化してやっていくことも可能ですので、
そのあたりはあなたの考え方でいくらでも発展すると思います。

次に販売ルートですが、
資本なし、店舗なしの一般人は下記の販売方法があります。
？ 古本屋に卸す。
？ フリーマーケットに出店する。
？ オークションを使用する。

出品説明文には『オークションを使用しない』と記載しましたが、
やり方によっては使用したほうが良い場合もあります。
その辺りの判断はあなた様がなさってください。

正直言いますと、店舗を構えた場合、初期投資やランニングコスト等を考えると、
費用対効果があまり良くありません。
そのためにはオークションは効率の良い方法かもしれません。
仮にオークションで販売する場合には常に値段などを確かめておいて下さい。
希少性のある本、マニアックな本、エロイ本、巻頭から巻末まで揃っているコミック、
資格関連本などは高価で取引されています。

ではもし売れなかったら、どうするか？
ブックオフなどに持って行ってください。
きっと業者から仕入れた値段よりも高く買い取ってくれます。
また仕入れがたいした金額でなければ、
施設やバザーなどに無料で提供してもいいでしょう。
喜ばれるので、あなたも嫌な気持ちはしないはずです。

はっきりいって、この方法は仕入れが極端に安いので使えます。
稼ぐにあたり、本の専門の知識は特に必要ありません。
もちろん知識が豊富であれば、更に効率よく仕入れ、
販売できるのでそれに越した事はありませんが、
経済的弱者の一般人でもやれば利益を上げることができる隙間産業です。

経済的強者がやらない方法を見つけ出して、
あなたの独自性を発揮して、市場を創り出して下さい。
思った以上の効果が発揮されることでしょう。

他には下記のような方法もあります。
是非、御参考下さい。
<http://papillon012.ifdef.jp/okane/21.htm>

？

中古ビデオは古本ほどではないですが、やはり市場ニーズはあります。
特に以下のものはマニアが好み、人気が高いです。

- ・ 格闘技もの、
- ・ スポーツもの、
- ・ 釣りもの、
- ・ 極道もの、
- ・ 昔のドラマシリーズもの、
- ・ エロもの

販売ルートは古本同様に店舗に較べて、
初期投資・ランニングコストがかからないフリーマーケットか、オークションがお勧めです。

では仕入先をどうするか？
常にここがポイントになります。
最近はDVD人気のせいもあり、
中古ビデオショップではかなり安く販売しています。

例えば、「ビデオリンク」などは1本100円で販売しています。
(時期によっては1本オール50円です)
都内に6店舗を構えているので、かなりの数の在庫が揃っています。
(ビデオリンク 神保町店 千代田区西神田2-7-11) オススメ
(ビデオリンク 大山店 板橋区大山東町17-7 ビートルズスクエア1階)
(ビデオリンク 桜台店 練馬区豊玉上2-14-4)
(ビデオリンク 蓮根店 板橋区蓮根2-3-3)
(ビデオリンク 成増店 板橋区成増3-43-10 コーポ市川1階)
(ビデオリンク 武蔵関店 練馬区関町北4-4-14 リビエール8番館1階)

まずはこのような中古ビデオショップで仕入れて下さい。
本当に激安です。
100円で仕入れたものが、
2000円位で売れることは珍しくありません。

そのためには日頃からオークションなどで人気の高いビデオを
リサーチしておきます。
紙に書き込んで、ショップで探してもいいですし、
携帯などで店内の棚を撮影するなど、
頭を使って棚にある商品とオークションで人気のある商品を照らし合わせて下さい。

ではそのような中古ビデオショップはどこから仕入れているのでしょうか？
実は潰れたレンタルビデオ店から大量に仕入れています。
個人でそのような所と取引をするのは難しいですが、
法人の場合には取引することも可能です。
このような所ですと、ビデオ1本10円ほどで仕入れることができます。
但し、ロットは最低でも1000本以上の仕入れは必要になります。

正直言いますと、やはりビデオはエロものが一番好まれます。
先述の「ビデオリンク」などにもエロものがありますので、
利幅が高く、回転率の良いエロものに的を絞るのも効率的な方法です。

あたり前ですが、経済的強者と正面からぶつかっては勝てません。
あくまでも弱者であることを意識して、
強者とは違う戦い方をして下さい。

昔から商売は、商品3分に売り(営業)7分という言葉があるようにどこにでもある商品でも、
営業エリアの決め方や営業方法の差別化で成功する可能性は大いにあります。
後は実践あるのみです。

どうか早く実践して、その効果を実感して下さい。
必ず、実行した人には結果がでます。
貴方様の健闘を心よりお祈り致します。
最後までお読み下さり、有難うございました。