

TOSHI： こんにちは、トシです。今回は私がインタビュアーを務めさせていただきます。今回、お話を伺っていくのは、誰もが気づいていない、簡単な法則を扱うだけで、ご自身も大きく結果を出されていますし、また、教え子さんも、すごく大きな成果を出されているという、イカメマサヨシさんのお話を伺っていきたいと思います。それではイカメさん、よろしくお願いします。

イカメ： はい、よろしくお願いします。

TOSHI： 今回、こういうかたちで動画と言いますか、対談をお届けするわけですが、何かすごく、もっと派手にやらなくていいのかなと思ったのですが、何かここには狙いがあるのですか。

イカメ： こういった動画配信をされている方の多くは、ハイテンションで、感情をあおるように話される方が、非常に多いというのが、僕の中にありまして、あえて、そういうのはしたくないなと考えています。

TOSHI： なので打ち合わせの段階でも、私もインタビュアーということでやらせてもらうのですが、よくインタビュアーのリアクションが大きいのは、よくある動画にありがちなのですが、「あまり派手なリアクションはしないでくれ」ということで、聞いておりますので、私のほうはナチュラルにやらせていただくということですね。イカメさんなのですが、ご自身も、この誰もが気づいていない簡単な法則を使うだけで、安定的な収入を得ていらっしゃるということで、あとは、教え子さんが 30 人ほどいらっしゃる。その内の 16 名ぐらいは未経験ということですか。

イカメ： そうですね、半数以上はいるんですけども。

TOSHI： その半数以上の方は、全くゼロの状態から、取り組まれたということですか。

イカメ： そんな感じです。

TOSHI： それで、結果としては、副業でやっている方でも、月収 10 万円から、多い方だと最高で 290 万円。

イカメ： そんな感じです。

TOSHI： 中には、副業でしていたのを本業の会社を辞められて、専業として独立した方もいらっしゃる。

イカメ： いらっしゃいます。

TOSHI： 結構、1 人、2 人ではなくて何人もいらっしゃるのですか。

イカメ： 1 人、2 人ではなくて、4、5 名ぐらいいらっしゃいます。

TOSHI： 多いですね。全部で 30 人ほどで、4、5 名の方は、もう独立されていると。先ほど、月収で 10 万から 290 万という話をしましたが、これは月収ということで、よく言われるのは、月商と月収、という言い方があると思うのですが、結構、あいまいに使うことが

多いと思うんですけども、今回は月収ということなんですか。

イカメ： これも、月商でうたっている配信者が、非常に多いので、月商というのは売上であって、収入ではないというふうに、僕は思っているんですね。なので、あえてここは、月収というかたちで表現できればと思って、お話をできればと思っています。

TOSHI： 実際に、手元に残った利益が1カ月に10万円だったり、多い方は、もう290万円ということで、本当にもうかった金額ということですよ。

イカメ： はい。

TOSHI： 中には、40代の方で、月収27万を達成されたと。これは最近の話なんですか。

イカメ： そうですね、はい。

TOSHI： 副業で27万、この方って、どんな感じだったんですか。

イカメ： この方は、未経験者の方で、今までビジネスをやったことがない、という方だったんですけども、本業はパソコンとか、インターネットとか、そういったものとは無縁で、自動車の修理業をやられている方なんですね。

TOSHI： ということは、あまりパソコンとかを普段の仕事の中では、使う機会がなかったと。その方が、イカメさんのところで始められたと。

イカメ： やっぱ、本業の収入だけでは将来が不安だということで、学びたいということで来ました。

TOSHI： そして、どのぐらいで月収27万までいったんですか。

イカメ： 大体、半年で27万円を達成しましたね。

TOSHI： 利益で27万円ということですよ。先ほどのイカメさんのお話で言うと、売上として、月商としては、もっともっと、ということですよ。ちゃんと純粋に稼いだ金額が27万円ということですね。先ほど、独立したという方も4、5名いる、ということでしたが、実際には何歳ぐらいの方が独立しているんですか。

イカメ： 若い方ですと23歳の方ですね。

TOSHI： 相当若いですよ。

イカメ： そうですね。

TOSHI： 若い方でも大きな結果を出せると。

イカメ： この23歳の方でも独立できました。

TOSHI： ほかにどんな方がいらっしゃいますか。

イカメ： あと、年齢が高いほうで言うと、58歳の方ですね。

TOSHI： 定年間際みたいな感じなんですか。

イカメ： この方は、40年間、同じ会社で勤めてきて、やっぱり、将来を考えてビジネスを始めたんですけども、そのときはお勤めしながらやられて、収入が5万ぐらい出たんです。

ね。

TOSHI：副業としては5万円ぐらい稼がれたのですね。

イカメ：そのあとに、会社のほうから早期退職のお話があったので、せっかくだから、退職金をもらえるし、独立しちゃおうと。そっちのビジネスのほうに集中して、やったことで、大体、ビジネスを始めて3カ月ぐらいで収入が60万ぐらいに。

TOSHI：それも月収ですか。

イカメ：そうですね、月収です。

TOSHI：月収60万ということは、もう、会社に勤めていたときよりも、もしかしたら収入が増えているという感じですよ。

イカメ：そうかもしれないですね。

TOSHI：なおかつ、それで退職金ももらえて、となると、すごくいいですよ。

イカメ：うほうは、ですよ。

TOSHI：この中身に入っていきたいと思うのですが、イカメさんのやっていることというのは、すごくシンプルで、というふうに伺っていて、また、独自の何かがあるんですよ。

イカメ：そうですね。

TOSHI：何か独自の手法みたいなものがあるんですか。

イカメ：手法というのはノウハウとかテクニックの方法論のことですよ。そんなレベルの低いものではないんですよ。

TOSHI：というと、どういうことですか。

イカメ：今は、情報化社会で、ネットであふれているものが、「今、最新ノウハウを教えます」とか、「今、ひた隠しにされている情報を暴露します」とか、といった情報がひっきりなしに流れてきますけれども、本当に大事な部分でいうと、本当に一部分だけですよ。

TOSHI：では、ああいうものではない、ということですか。

イカメ：そうですね。そういった小手先のものではないです。

TOSHI：小手先のものではなくて本質的な何かがあると。

イカメ：そうです。

TOSHI：ああいうのは、いくら、その辺で売られているような「最新の情報を」とか、「暴露します」みたいな情報って、中には大事なこともあるのかもしれないけれども、ほとんどはあまり意味のない、本質的じゃないことだということですか。

イカメ：「今、ひた隠しにされている情報を暴露します」と言っている時点で、ひた隠しにされていないですから。

(00:10:02)

TOSHI： まあ、確かに。なるほど。実際、そういうのを学んでいる人の話を聞くと、いくら学んでも結果出ないという人が多いですよ。

イカメ： そうですね。

TOSHI： それで結果が出たという話をあまり聞いたことがなくて。やっぱり、ああいうのじゃだめなんですかね。

イカメ： そうですね。僕にも、そういった相談を、結構いただくんですけども、僕の教え子さんの教えていることの、10倍、100倍学んでも、その人たちって、本当に結果出ていないんですよ。

TOSHI： なるほど。じゃあ、イカメさんは、いったい、どんなことを教えているんですか。

イカメ： 僕は、物販を教えているんですけども、その手法をまとめると、A4 ペライチ両面だけでまとまっちゃうんですよ。

TOSHI： A4 の A4 ペライチ両面ってことは、普通のコピー用紙の大きさですよ。その両面、裏表でまとまるぐらい？

イカメ： そうですね。

TOSHI： すごく少ないですよ。

イカメ： 少ないですね。

TOSHI： だって、普通、それこそ、最新情報とか、教材を買って、物販ってさっきおっしゃっていましたが、物販の教材とかだと、動画で何十時間って講義であったりとか、pdf のテキストだと、もう、何百ページというのが普通じゃないですか。そんだけ学んでも、結果出ていない人がほとんどなのに、イカメさんの手法は、A4 ペライチ 1 枚。コピー用紙の裏表だけで、それだけでいいってことですか。

イカメ： 本当に大事な部分をまとめると、A4 ペライチ両面だけでまとまっちゃうんですよ。

TOSHI： すごくシンプルというか、ちょっと、なかなか信じがたい話かなと思うんですけど、実際、それで、結果が出ているということですよ？

イカメ： はい。そうですね。

TOSHI： それは、イカメさんだけじゃなくて、教え子さんも、A4 ペライチ 1 枚のノウハウで結果が出せていると。

イカメ： はい。

TOSHI： それは、何か違っているのはあるんですかね。

イカメ： 小手先じゃないってことですよ。テクニックとかノウハウを教えている人たちってのは、たくさん教え過ぎちゃっているというのがありますし、教わっている人た

ちは、何からやったらいいかわかんない。それも原因の一つだと思うんですね。

TOSHI： 実際、そうですね。たくさんを学んでも、頭では何となくわかっているけれども、実際やらないと結果につながらないわけじゃないですか。何かわかった気にはなったけど、何から手をつけていいのかな、みたいなのというのは、それは多いですね。

イカメ： はい。

TOSHI： たくさん勉強して、それこそ何百ページというノウハウを勉強しても、ほとんど結果が出ないし、それで、また、じゃあ、これだけじゃ足りないからといって、またさらに、何百ページ、何十時間という勉強をするという。まあ、それ、普通じゃないですか。

イカメ： だから、結構お金、無駄遣いしちゃっていますよね。お金を払っても結果が出ない。またお金を払って、また結果が出ない、というのを繰り返しちゃうと。

TOSHI： その一方で、イカメさんが教えていることでは、A4 ペライチ 1 枚、裏表、コピー用紙 1 枚のノウハウだけで結果が出ると。これは、何かあるんですか、そこに。

イカメ： そうですね。本当に、繰り返しになっちゃうんですけども、大事な部分だけを凝縮しているのです。

TOSHI： ノウハウは、じゃあ、そんだけってこと。そんな少ないノウハウでいいけれども、ノウハウじゃないところに大事なことがある、ということですか。

イカメ： はい。そういうことです。

TOSHI： それが、イカメさんの、誰もが気づいていない簡単な法則という部分ですかね。

イカメ： はい。この、「法則」って部分が必須です。

TOSHI： これがないとだめなんですか。

イカメ： これがないと、そもそも、結果が出せないですね。

TOSHI： この法則の部分がないとだめ？

イカメ： この法則を気づいて学ばなければ、そもそも、ノウハウをいくら学んだって、結果に結びつけることはできないんですね。

TOSHI： ということは、じゃあ、多くの方は、この法則を知らないから、何百ページ、何十時間という勉強をしても、ノウハウを知っても、結果が出ていないということなんですかね。

イカメ： そうなります。

TOSHI： 逆に言うと、その法則さえ知ってしまえば、イカメさんの教える、A4 ペライチ 1 枚の量で、コピー用紙の両面だけのノウハウでも結果が出ると。

イカメ： そういうことです。

TOSHI： 法則というからには、何か、テクニックとか、手法とは違うものがそこにあるのかなと思うんですが。

イカメ： テクニックとか、手法は、法則とは全く違うんですよ。

TOSHI： テクニックや手法っていうのは、法則と違う？

イカメ： 全く違うものです。

TOSHI： 全く違う。なるほど。それさえ手に入れることができれば、知ることができれば、結果が出るって話じゃないですか。ノウハウとか手法は少なくとも。A4 ペライチ 1 枚という、ほかと比べれば、圧倒的に少ない量じゃないですか。それでも結果が出ると。何で、じゃあ、そういうのって、ほかの塾とかスクールでは教えられていないんですか。

イカメ： これは、そういった塾とかスクールの講師たち自身も気づいていないんですよね。

TOSHI： 教えている本人も気づいていないということですか。

イカメ： はい。気づいていないことは、やっぱり、教えられないんですよ。

TOSHI： まあ、それはそうですけど。でも、講師たちは、実際、結果出しているわけじゃないですか。

イカメ： これは、講師たちは、もう、無意識に、無自覚にやっでできていることなので、わかっていないんです。

TOSHI： じゃあ、講師たちは、当たり前のこととして、自分ではやれてしまっているけれども、それが当たり前すぎて、何のことかよくわからないから、結局、教え子さんたちにも教えられていないと。

イカメ： つまり、これが当たり前だから、受講生たちも、おまえたちもできるだろうというふうに教えちゃうわけですよ。でも、できない。

TOSHI： その当たりの部分を教えてもらわないと、結局、こっちにとってはというか、教えてもらう側にとっては当たり前じゃないから、結果が出ないと。

イカメ： そうです。

TOSHI： それが、現実ってことなんですかね。よく聞くのは、「とにかく行動しろ」みたいなことを言われる。

イカメ： ありますよね。こういう、精神論っていうんですか。根性論とか。「まず、やれ」って言いますよね。

TOSHI： でも、そういうのではないってことですか。

イカメ： そういのではないですね。

TOSHI： そうい、まず、精神論、根性論で、「とにかく行動しろ」みたいなものというのは。どうなんですか、あれは、実際、結果出るんですか。

イカメ： 出ていないですね。これ、結局、講師たち自身が、まず、できているから、受講生たちにも押しつけているだけです。ね。

TOSHI： 押しつけているけれども、その部分はいったい何なのかっていうことは教えても

らえないから、結果が出ないと。

イカメ： 「まず行動しろ」って言われても、「え？ どうしたら行動できるの？」っていう、そういうレベルですよ。

(00:20:04)

TOSHI： でも、そうやって結果が出ないと、また、「いや、だめだった」となったときに、これは結局、結果が出ないのは、ノウハウとか手法が足りないからだ、とか、このノウハウや手法じゃだめだったから、というふうになるじゃないですか。

イカメ： なりますよね。それでも新しいノウハウとか、手法にお金を払って、また買ってしまうと。

TOSHI： その悪循環というか、その繰り返しだと思うんですけども。

イカメ： これじゃだめですよ。

TOSHI： それは何なんですかね。どうしたら抜けられるんですかね、そこから。

イカメ： そこは、盲点に気づかないとだけなんですよ。

TOSHI： 盲点？

イカメ： 講師たちも、受講生の方も、盲点に気づいていないから、うまく教えられないし、うまく実践できないんですね。

TOSHI： その盲点というのは、何か見えていない部分があるということですよ。

イカメ： この手法とかノウハウが、結果を出すためには、成功するためには必要だと思いついていて、入っているところが盲点なんですね。

TOSHI： 逆に言うと、そうじゃなくて、ちゃんと、その盲点に気づいて、先ほどのイカメさんのおっしゃった、法則の部分、しっかりと学べれば、簡単に切り替わられるということになるんですね。そうはいいますが、イカメさんの教え子さん、30名いらっしゃるといって、実際に結果を出していらっしゃいますが、その教え子さんたち、というのは、どうなんですか、やっぱり、最初からセンスがよかったり、とか、ということはあったんですか。

イカメ： それは、そうとも言えないですよ。逆に、センスがないほうかもしれません。それは、先ほど、最初、冒頭のとき、冒頭のときでもお話ししたんですけど、パソコンがでなかつたりとか、インターネットとかも、普段、使い慣れていない方でも、40代の方は、月収27万円を達成されたりとか、こんな感じで、ハンディキャップがある方でも、結果を出している。

TOSHI： 決してセンスがよかったわけではない。その法則の部分、多くの方は、手法と

かノウハウが足りないから、とか、手法とかノウハウが間違っているから結果が出ないんだ、というふうに考えてしまっているけれども、それは、盲点に気がついていないだけで、その盲点に気がついて、ちゃんと、このイカメさんの伝えている法則の部分を学べば、結果がでると。実際に教え子さんたちも、センスがいい、悪いに関係なく、むしろ、センスがそんなによくない方であっても、結果は出せたということですよね。今回、その法則というところを、イカメさんは公開してくださる、ということなのですが、その前に、改めて、自己紹介をいただければと思うのですが。

イカメ： 僕自身は、今だからこそ、今、安定した収入を得られてビジネスができていますけれども、今まで、20年以上、うまくいかない時期がありました。それは、学生のとときにさかのぼると、勉強ができない、というところから始まるんですけれども。何か、勉強を習っても、こつこつと行動ができなかったりとか、結果に結びつけられなかったんですね。それはもう、社会人になってからもそうで、仕事が覚えられずに、くびになってしまったりとか、1年間働いて、もうくびになっちゃったんですけれども、そんな人生でした。それは、やり方とか方法とかが、僕に合っていないんじゃないかとか、自分は才能がないんじゃないかって、すごく、悩んでいたんですけれども。実は、そうではない、手法とか、そういうやり方、方法というのは、くそだ、ということに気づいたんですね。僕は法則に気づいたんです。この法則に気づいてから、自分自身で結果を出せるようになりましたし、この法則を使って、人生を変えたいです、と教え子さんに教えることになったんですけれども、そういった方たちにも安定した収入をもたらしていると。この法則を伝えているのは、僕だけだと思っています。

TOSHI： 今回、すごく大事な法則を公開してくださるということなのですが。それだけ苦勞をして見つけられた法則で、実際、その法則を使えば、もう結果が出せるということであれば、すごく貴重なものだと思うのですが、何で、じゃあ、今回、この法則というのを公開するということにしたんですか。

イカメ： 正直、公開するというのは悩んだんですけれども、やっぱり、先ほどもお話をしたように、苦勞をして手に入れた、この法則を盗まれるのが嫌だったんですよ。なぜかというと、やっぱり、シンプルなので、まねされやすいんですね、誰でもできますし。ですけれども、やっぱり、ちまたで流れている詐欺の情報ですとか、そういった情報を見るたびに、僕は我慢ができなかったんですね。例えば、何か「富を分配します」とか、「片手間で100万円稼げます」とか、「ワンクリックで100万円入ってきます」とか。こんな感じで、世の中では、こういったどうでもいいものを高く売っているのだから、僕は公開しようと思いました。

TOSHI： 実際に、そういう間違っただけの情報、世の中にあふれちゃっているということで、

その中で、イカメさんが、そうじゃない、ということで、この法則の部分を公開してくださるということですね。ちなみに、イカメさんがされているビジネスというのは何なんですか。

イカメ： 僕は、せどりという物販ビジネスをやっております。

TOSHI： せどり。せどりというか、ブックオフとかで、本を買ってきて、Amazon とか、ヤフオクとかで売るみたいな。

イカメ： さすがに、そういう本というのは古いんですけども、僕はやっていないんですけども。結構、せどりと聞くと、そう思う方は多いですね。

TOSHI： そうじゃないんですか。

イカメ： それとは違います。こういった話を聞くと、「せどりね、じゃあ、いいや」と切っちゃう方がいるんですけど、ページを閉じちゃう方がいるけども、こう思った時点で稼げないですね。

TOSHI： そういう、普通のせどりととは違うということですか。

イカメ： はい、全く違います。

TOSHI： 普通のせどりって、お店に行って、商品を探して、みたいな、のだと思うんですが、そういう一般的にイメージしているせどりととは違うんですか。

イカメ： 例えば、バーコードリーダーもほとんど使わないですし、あと、「仕入れリストを検索するだけで稼げます」とか、そういった小手先のものとは違うんですよ。

TOSHI： バーコードリーダーも、じゃあ、ほとんど使わないんですか。

イカメ： はい。

TOSHI： バーコードで、ピッピッ、やっているのがせどり、というイメージはありましたよね。そうじゃないんですね。

イカメ： それを「やっているだけで稼げますよ」とうたっているところが、非常に多いですけども、それとは全く違う。

(00:30:05)

TOSHI： なるほど。***では(?) (00:30:08) =なく、稼げる商品リストみたいなのが送られてきて、そのリストを持って、お店行って探すみたいなこともしないんですか。

イカメ： はい。そんなのも全くないです。

TOSHI： なるほど。じゃあ、従来のというか、普通に思われているような、せどりっていうものとは違うと。

イカメ： はい。

TOSHI：でも、それにしても、何で、「せどり」なんですか。

イカメ：この法則を身につけるのに、相性がいいからです。

TOSHI：ビジネスするというと、ほかにもいろいろビジネスあるじゃないですか。例えば、FXとか、あとは、アフィリエイトとか、ネットワークビジネスとか、いろいろあるじゃないですか。そういうのじゃなくて、「せどり」なんですか。

イカメ：はい。せどりです。

TOSHI：そこは、教え子さんの失敗事例ではなかったのかなと。

イカメ：なるほど。わかりました。

TOSHI：せどりっておっしゃいましたけども、いろいろなビジネスがある中で、どうして、せどりなんですかね。

イカメ：それは、僕の教え子さんたちは、せどりをやる前に、いろんなビジネスをやってきて、失敗してきているんですよ。例えば、いくつかあるんですけども、その一つが、FXとか株などの投資系ですね。その方、アルバイトで、こつこつ、3年間、70万円ためてきたんですけども、まあ、大もうけしようと、70万円をすべて投資したんですね。そしたら、やっぱり、FXって、どかっともうかるときもあるけど、いきなり下がっちゃうときもあるんですね。なので、ちょっとかけたお金が、ぱーっとなくなっちゃったんです。

TOSHI：70万がなくなった？

イカメ：はい。なくなっちゃいました。ぱーになっちゃったんです。

TOSHI：3年間でこつこつためたものが、なくなってしまったと。

イカメ：3年間もためたお金がですよ。

TOSHI：それは痛いですね。

イカメ：はい。

TOSHI：なので、投資系はリスクが大きいと。

イカメ：僕の教え子さんは、せどりをやる前に、いろいろビジネスをやられてきた方がいるんですけども、いくつかある中にご紹介したいんですけども。一つが、FX、株などの投資系ですね。その方は、アルバイトで、こつこつ、3年間、70万円ためてきていたんです。その金をFXに投資したんですね。ですけども、その70万円が一瞬でぱーになっちゃったんですよ。あと、アフィリエイトとかやられていた方もいます。これはPPCアフィリエイトなんですけども、まあ、広告をかけて稼ぐというビジネスですね。この方は、月収300万円稼いでいたんですけども、2016年の仕様変更で、収入がゼロ円になっちゃったんです。あと、意外とよくやっているのが、ネットワークビジネスですね。これはもう、トップの人が稼げる仕組みですよ。ほとんどの人は稼げていないんですよ。何か、物を紹介して買ってもらうとか、そういう系なんですけども、友だちとか家族に紹介したり

とかして、関係がぼろぼろ悪くなっちゃっている人とか、結構見えています。

TOSHI：友だちがいなくなりますよね。

イカメ：最終的に、もう、行きつくのが、自己啓発とか、スピリチュアルですね。これはもう、現実逃避ですよ。ビジネスで挫折した人の墓場だなと思いますね。

TOSHI：なので、せどり以外のビジネスをした人というのは、ことごとくうまくいっていないと。ということで、せどりをやるのが一番いいということなんですかね。

イカメ：はい。そうですね。

TOSHI：でも、せどりっていっても、いろいろあるじゃないですか。インターネットで検索していれば、いろんなせどりの情報って出てきますけど、やっぱり、どれを見ても、すごく派手な感じがするんですよ。

イカメ：そんなイメージですよ。

TOSHI：すごい、「こっだけ稼げているぜ」みたいな、札束を見せびらかしていたりとか。

イカメ：＝めいけい(?) (00:37:52)＝ってやつですか。

TOSHI：何か、楽しそうにやっているじゃないですか。ああいうのって、どうなんですかね。

イカメ：あれも、結構、演出だったりするんですよ。

TOSHI：演出っていうと。

イカメ：SNSとかでアピールしている人が多いですけども、「こんなに仕入れました、稼げました」というのアピールすることで、すごいですねって思われたかったりとか、あと、お客さんを集めるための見せ方だったりするんですよ、演出。

TOSHI：ということは、もしかしたら、うそかもしれないってことですか。

イカメ：うそが多いですよ。実際は稼げていないのに、稼げているアピールをしているとか。

TOSHI：それはひどいですね。

イカメ：これはひどいですよ。

TOSHI：そういうので、だまされて、ついていってしまうと、よくないですよ。

イカメ：そうですね。例えば、こういう講師から学ぶと、稼げていない方法を教わるわけですから、結局、結果出せないですよ。

TOSHI：そうですね。だって、見せている部分がうそなんだから、実際、それは、「せどりで稼げたんですよ」って言っているけど、そのせどりでは、実際は稼げていないわけだから、その講師の教える方法っていうのは、間違った方法を教えているということですよ。

イカメ：これでは詐欺ですよ。

TOSHI：そうですね。何なんですか、じゃあ、その人たちは、稼ぎたいからというか、お金を、言い方は悪いですけど、だまし取りたいから、そういう、わざと派手な見せ方をしているんですか。

イカメ： そうなりますよね。

(00:40:00)

イカメ： 結局、結果を出させようと思っていないんですよね、受講生の人たちに。

TOSHI：嫌な世界ですね。そういう人たちのスクール、詐欺じゃなかったとしても、結構、そういうのって多いというか、何か大半のスクールとかが、そうなんじゃないかなと思うんですけど、やっぱり、結果を出している人が偉い、みたいなものってあるじゃないですか。

イカメ： ありますね。

TOSHI：そういうのもどうかなと思うんですけど。

イカメ： あれも、実際は稼げているかどうかはわかりませんよ。

TOSHI： どういうことですか。

イカメ： 最初は、最初の頃に（冒頭に）お話ししたんですけど、月商と月収って違うので、「月商、こんなに出来ました」と言っているけど、実際は、収入は微々たるものだったりとか。これも演出だったりするんですよね。

TOSHI： ちょっと、かさ増しして大きく見えるように数字を使っているということですか。

イカメ： これもやっぱり、講師自身も、そうやって演出してやっているから、受講生も、そうしなければいけなくなってしまいますよね。

TOSHI： それは先生がそうやっていたら、それを教えてもらっている生徒としては、当然、まねをしますからね。

イカメ： それじゃあ、もう、つらいですよね。

TOSHI： つらいというか、すごく不毛なことをやっていますよね。

イカメ： そうですね。

TOSHI： そんなスクールとかが大半じゃないですか。ということは、そういうところに行ってしまうと、結果が出ないどころか、すごくやるのもつらい、という状況になっちゃうわけですね。

イカメ： 精神的にもつらくなっちゃうし、稼げているアピールをしているけれども、実際は、資金繰りに苦しんでいたりしますね。

TOSHI： そうすると、たとえ稼げるようになったとしても、そのときは教え子さんも、先生と同じように、外でうそをついて「自分は稼げているぜ」アピールをして、人を引きつ

けるようなことしかできないと。

イカメ： そうですね。それは痛すぎますよね。

TOSHI： それは嫌ですよ。でも、何か、そういう人ばかりじゃないですか。＝えねぷろ（？）（00:43:10）＝を見ていると。実際、そういう講師から学んでしまうと、どうなっちゃうんですか。

イカメ： やっぱり、講師をまねしなきゃいけないので、受講生のやる気が起きないですよ。

TOSHI： やる気にはならないでしょうね。

イカメ： 行動はできないですね。

TOSHI： 当然、動けないですね。

イカメ： それに、見た目重視の社会と言いますか、そういった風潮なので、せどりで、とか、何かわからないことがあっても、アドバイスを求められないんですよ。

TOSHI： 弱みを見せるみたいな感じだからですか。

イカメ： そうですね。結果的に、結果を出せないと。

TOSHI： 当然ですよ。わからないことを教えてもらうために、そういう塾とか、スクールとかに入っているのに、わからないことがあっても、それを何かアドバイスを求めていけないと。

イカメ： はい。

TOSHI： それは無理ですよ。

イカメ： 無理ですよ。だから、いかに演出している人、アピールしている人がもてはやされる感じと言いますか。

TOSHI： そうだとすると、実際の、せどりというビジネスをやる、となっても、すごく支障がありそうですけど。

イカメ： かなりありますね。せどりでいうと、これも結構、影響が出てきてしまうんですけども、やっぱり、人目が気になるようになっちゃいますよね。なので、気になりすぎても行動力が下がっちゃったりとか。例えば、仕入れに行ったとしても、何かうまく仕入れができないときとかは、どんどん焦ってくるんですよ。焦ってきて、何か売れない物とか、あと、値下げ競争に巻き込まれちゃう物とかを仕入れちゃったりとか。あと、物というのは、物販というのは、需要と供給のバランスで相場が変わるわけですよ。でも、高く売りたいくて、値下げ調整ができなかつたりするんですよ。結果的に、在庫を抱えてしまつて、売れないと収入にならないじゃないですか。だから、資金繰りに苦しんじやつたりしますね。

TOSHI： 本当にいいことがないですね。それは結局、何が原因なんですかね。

イカメ： これは、先ほども、お話にあったように、盲点に気づいていないからです。

TOSHI： 盲点の部分に気づいていないから、結局、ノウハウが足りないとか、ノウハウが重要だ、もっと学ばなきゃ、みたいになっているということですか。

イカメ： そうですね。

TOSHI： だから、多くのせどり塾というのは、結果が出ていないと。

イカメ： はい、出ていないです。

TOSHI： やっぱ、ノウハウ重視ということですか。

イカメ： ノウハウ重視なので、そうなってしまっているんですね。

TOSHI： 盲点に気づいていないから結果か出ていないということなんですが、その盲点というのは、先ほど話にもありましたけど、何で盲点なのか、生徒に伝えられないのか、というと、講師としては、当然のこととしてできてしまっていると。

イカメ： もう、当たり前すぎているということですね。

TOSHI： 何か空気のようなものだから、講師にとっては。それは改めて、ここに空気がありますよね、ということは、言わないと。

イカメ： 当たり前、空気のようなものなので、「わかっているよね」みたいな感じですよ。

TOSHI： でも、それはわからないわけですよ、教えられる側としては当然。ということは、そういうことを語れない講師に教えてもらっても、結果は出ないと。どういう講師に学べばいいんですか。

イカメ： これは、盲点に気づいている講師からじゃないと学ぶことができないということですね。僕自身も、ほかの塾とか、そういうのにお金を払い続けて見てきたんですけども、この盲点に気づいている人は、もう、いなかったんですよ。

TOSHI： いないんですか。

イカメ： なので、この盲点に気づきさえすれば、A4 ペライチ両面でも、そのノウハウでも結果が出せるということですね。

TOSHI： 少ないノウハウで結果が出せてしまうと。

イカメ： はい。

(00:50:00)

イカメ： だから、逆に、ノウハウとか、テクニックとか、そっちのほうは、盲点に気づいていない状態ですと、200 ページのノウハウを学んでも、全然、結果は出ないんですよ。

TOSHI： そういうことですよ。なので、その盲点に気づいて、きょうの話だと、ある法

則をしっかり学ばないと結果が出ないと。逆に言うと、それさえ学んでしまえば、A4 ペライチ両面、コピー用紙の裏表だけのノウハウでも、結果は出ると。

イカメ： はい。そういうことです。

TOSHI： 盲点とか、法則という話が出ましたけど、その、じゃあ、盲点とか法則というのは、実際、それは何なんですか。

イカメ： 僕は、これを、「セルフコントロール」って呼んでいます。

TOSHI： セルフコントロール。

イカメ： 要は、自制心という意味なんですけども、自分自身をコントロールする力ですね。こういった話を聞くと、「ああ、自制心ね、自分はできているからいいか」って、閉じちゃう人がいるんですけど、だったら、それができているんだったら、もう、ビジネスで結果出ているはずじゃないですか。これができれば、セルフコントロールを身につければ、自然と行動できるし、結果が出せるんですよ。でも、小学生でもこういうことできているのに、稼げないのはおかしいですよ。

TOSHI： そうですね。ということは、結果が出ていないということは、セルフコントロールができていない。原因がそこにあるということですかね。

イカメ： そうです。

TOSHI： ということで、最後に、その「セルフコントロール」というキーワードが出てきましたけども、セルフコントロールについて、より、もっと詳しくお話を聞ければというふうに思うのですが、ちょっと今回、時間がある程度たってしまっているんで、また、改めて、次回、お話を聞ければと思うんですが。また、次回、その「セルフコントロール」についてお話を伺っていただければと思います。それでは、イカメさん、今回、ありがとうございました。

イカメ： ありがとうございました。