

ネット起業バイブル！

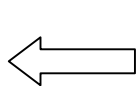
第40号

発行会社:infomake 株式会社（インフォメイク）

<http://infomake.jp/>

ネット起業バイブル！バックナンバー（無料）

<http://www.top-marketer.com/NetBible/>



のボタンをクリックすると目次が表示されます。
読みたい項目をクリックすると該当部分に移動します。

このレポートは再配布できます。

あなたのお友だちやお客様に、自由に配布してください。
メルマガ、ブログ、ホームページでの配布も可能です。
改変はできませんが、どのような方法でも配布できます。

再販権付き商品をプレゼント！

リセールライト「無料」メール講座を受講するだけで
再販権付き商品を無料でプレゼントします！

<http://infomakemarketing.com/e-course.html>

【推奨環境】

このレポート上に書かれている URL はクリックできます。できない場合は最新の Adobe Reader をダウンロードしてください。(無料)

<http://www.adobe.co.jp/products/acrobat/readstep2.html>

【免責事項】

著者はこの E-BOOK を執筆するにあたり最大限の努力をしています。著者は、この E-BOOK の内容の精度や適用性、適合性、完全性についてはいかなる保証もいたしません。

この E-BOOK の情報は、教育を目的としているものです。したがって、この E-BOOK にあるアイデアを適用する場合の全責任は、利用者ご自身で負うものとします。

著者は、いかなる特定用途のためにもその保証(明示的であれ暗示的であれ)や商品性、適合性を否認いたします。著者は、この E-BOOK を使用することで直接あるいは間接的に発生する、直接的、間接的、懲罰的、特別、付随的、またはその他の派生的損害について、いかなる責任も負わないものとします。

また内容は現状のまま、保証なしで提供されるものとします。常に適任とされる専門家のアドバイスを求めるようにしてください。

著者は、この E-BOOK で記載されたサイト一覧やリンクの性能、有効性についてはいかなる保証もいたしません。全てのリンクは情報目的だけに用いられており、その内容や精度、他のいかなる目的についても保証されるものではありません。

infomake 株式会社

執筆者: infomake 株式会社 代表取締役 野村 晃正

Yahoo・Google「リセールライト」1 位、リセールライト日本第一人者
2010 年 8 月より AllAbout(オールアバウト)プロフィール登録専門家

infomake 株式会社
<http://infomake.jp/>

リセラーパーフェクトクラブ
<http://www.top-marketer.com/>

アーティクル infomake
<http://www.infomake.org/>

WordPress 無料テンプレート
<http://wordpress-theme.jp/>

夢が叶う人、叶わない人の違いは何？

私も今まで、少しはコンサルをしてきたので
いろんな人を見てきました。

いくら熱心にアドバイスをしても成功しない人
アドバイスすれば期待以上の成果を出す人

本当に様々です。

そんな中で、ある事実を見つけました。

これがある人は何をやっても上手くいく
これがない人は何をやっても上手くいかない

「夢が叶う人、叶わない人の違いは何？」

あなたは分かりますか？

答えよりも、どうやってその答えを実現するか
ということの方が大切です。

なので、先に答えをお話しします。

「夢が叶う人、叶わない人の違いは何？」

その答えは...

自信(自分に自信があるかどうか)

自信がある人は何をやっても上手くいく
自信がない人は何をやっても上手くいかない

ということです。

単純なことです、これが真理です。

そんなことか～ と流してはダメですよ^^

私にも、高校受験は第一志望の進学校に合格、
大学も第一志望の名門美術大学に合格、
という自身の土台となるものがありました。

だからこそ、何の仕事でも上手くいきました。

自分でビジネスを始めても成功しました。

それは、思うように結果が出ない時でも
絶対に成功できるという自信があるからです。

できる！という自信があるからこそ
途中で投げ出さず、浮気せずに頑張れる。

自信に根拠は必要ありません。

自信は経験、成功体験の量なのです。

では、どうしたら自信が付くのか？

どうしたら、自分に自信が持てるのか？

残念ながら、即席のノウハウはありません。

もし今、自分に自信が持てないのなら
時間をかけて積み重ねていくしかないのです。

「よし、今日はこれができたぞ！」

あなたは「できた」を積み重ねていますか？

今振り返ると、私は学生の頃から
コツコツと「できた」を積み重ねてきました。

その土台が今の自分を作っています。

「え～、何でそんなことしなきゃいけないの？

おれは月100万稼ぎたいんだけど～～」

と言っていてはダメなんです。

そんな人は一生成功できません。

成功できる人は、目の前の小さなことを
全力で頑張れる人です。

なぜなら、その1つ1つを積み重ねていけば
夢が叶うことを知っているから。

自分自身の体験から、本能的に知っている。

もし成功体験がないなら、作るしかありません。

その時の注意は、大きな目標を立てないこと。

たとえば、1時間本を読むのが難しいなら
5分だけでも読むという目標にする。

1時間ネットビジネスをするのが難しいなら
この作業だけはやるという目標にする。

1つ1つ「できた」を積み重ねていけば
やがて自分に自信が持てるようになります。

そうすれば、どんな夢でも叶いますよ！^^

アフィリエイトなのか、販売者なのか？

「アフィリエイトの方が稼げるか？
それとも、販売者の方が稼げるか？」

「アフィリエイトをやるべきか？
それとも、販売者をやるべきか？」

きっとこの疑問でモヤモヤしている方も
多いのではないでしょうか。

結論から言うと、どちらも稼げますし、
どちらをやっても良いです。

でも、それぞれ向き不向きがあります。

また、それぞれ注力する部分が違います。

これから、それぞれを簡単に解説します。

どちらが自分に向いているかを考えながら
読み進めてくださいね。

【アフィリエイトの稼ぎ方】

とにかく売る力をつけることに尽きます。

とにかく、売って売って売りまくる！

極論を言えば、以下の2つだけ注力すれば
ある程度稼げるようになります。

- ・リストを集める
- ・アクセスを集める

全て無料でやろうとしてもダメです。

時間がかかりすぎます。

リストを買うのに10～20万とか、
PPC 広告を毎月50～100万とか...

それくらい当たり前に使うくらいの度胸と
商売センスが必要です。

「リスト、アクセスを集めることを徹底し、

そこにお金も労力もとことんつき込む。

マーケティングを極めて売りまくる。」

それがアフィリエイト。

超、まとめすぎですが(笑)

【販売者の稼ぎ方】

売れる商品、売れるセールスレター、
継続課金などのビジネスモデルを用意します。

準備は大変ですが、アフィリエイトよりも
こっちの方が商売って感じがしますね！

(私だけ？ 笑)

アフィリエイトとは違い、ASP に出品すれば
売れると覚えてもらえる商品であれば
アフィリエイトが紹介して扱ってくれます。

アフィリエイトはリスト集めてなんぼ、
アクセス集めてなんぼですが...

販売者の場合は、他人に売ってもらう
という選択肢もあるわけです。

(もちろん自分でも集客すべき)

「売れる商品、売れるセールスレター、

継続課金、アップセルなど仕組みを作り、

ビジネスモデルを磨いて稼ぎまくる。」

それがインフォプレナー(販売者)。

これまた、超まとめすぎですが(笑)

最後に、それぞれを一言でまとめると...

・アフィリエイト...リスト、アクセス、マーケティング

・インフォプレナー(販売者)...ビジネスモデル、仕組み

もちろん、どちらか片方しかやってはダメ
ということはありません。

両方の良い所を組み合わせて稼ぐべきです。

私もアフィリエイトで毎月数十万くらいは
稼いでいます。

ただし、自社の本質、柱はどっちなのか？

自分が向いているのは、どっちなのか？

ということを必ず意識しておきましょう。

芯がぶれると、良い結果は出ませんから。

何事も同じです^^

自分で作るから、売れないんです…

まだ商売の経験がない、起業初心者が…

わざわざ時間をかけて、わざわざ頑張って、
自分のオリジナル商品を作る。

さあ、販売者デビューだ！！

はい、ほぼ100%失敗しますね＞＜

厳しくてもごめんなさい、でも真実です。

なぜ、初心者が商品を作ると売れないか？

あなたは分かりますか？

理由をズラッと並べると以下の通りです…

- ・内容がお客様の望むものとずれている
- ・お客様の買う心理を考えられていない
- ・検索されないキーワードの商品である
- ・買う人の検索キーワードが分かっていない

- ・本当に需要があるかが見極められていない
- ・ライバルをちゃんとリサーチできていない
- ・つぶせないほど強いライバルがいる市場
- ・切り口に新しさが無い

まだまだ、挙げればきりがありません。

きっと、マーケティングができたとしても
こんな商品は売れないでしょう。

はい、広告費の無駄になるだけです。

起業初心者が作る商品は...

「売れない商品」

である可能性が非常に高いんです！

その理由は、商売の経験がないから。

商売って、お客様の気持ちをしっかり見て
それにちゃんと応えることです。

その感覚は、経験の中でしか養えません。

だから、商売の経験もない起業初心者が
いきなり商品を作っても売れません。

普通に考えれば、当たり前の話です。

でも、なぜでしょう？

ことにネットビジネスという話になると
それが可能だと勘違いする人が多い。

裏技も、魔法ありません。

商売は商売、何らリアルと変わりません。

じゃあ、どうしたらいいのさ！？

と思ったあなたに、私なりの答えを^^

起業初心者がインフォプレナー（販売者）
を目指すときの最善の行動は...

売れる商品を作る人から、権利を買う。
~~~~~

よく、外国の有名な人の商品を  
日本人が、日本で売っていますよね？

あれを日本人同士でやれば良いのです。

つまり、商品の販売権利を買う。

最初は、そういう交渉などが難しいなら  
普通の再販権付き商品を買っても良いです。

少なくとも、起業初心者が作る商品や  
セールスレターなんかより断然売れるはず！

私は、自分でゼロから作った商品って...

未だに1つも無いような気がします^^

もう、個人事業主の時代から数えたら  
5～6年もやってるのに...(笑)

まあ、別に自分で作らなくても稼げちゃう  
ってことですね！

ぜひ、頭を柔らかくして考えましょう。

## **サラリーマンから抜け出す方法**

あなたは、会社から給料をもらっていますか？

いわゆるサラリーマンでしょうか？

私も、昔はサラリーマンでした。

ほとんどの人と同じです。

2006 年 10 月 1 日に、個人事業として始めましたが  
すぐには稼げるようになりませんでした。

なので、契約社員として製造会社に勤めました。

余談ですが、なぜ製造会社にしたかという  
それまで接客、営業などは経験していたので  
あとやっていないのは製造かな？と思ったから。

自分に何の仕事が向いているか知りたかった。

2008 年 12 月に、居眠りばかりしていたせいで  
契約社員をクビになりました(笑)

それを期にして、その当時は個人事業でしたが  
それ一本で頑張ろうと決意しました。



知識も経験もゼロから、2 年間ほど頑張った結果、  
そのころには月 30 万円くらいの売上がありました。

外注さんへの支払いや広告費もありますので  
実質は半分くらいしか手元には残りませんけどね。

でも、月 30 万円稼げているという自信があったし  
知識、スキル、経験を積んできた自信もあった。

だから、独立という決断をしたわけです。

2010 年 4 月 1 日には、株式会社として法人化して  
今年は 3 期目になりました。

長年の夢だった、自分の会社を持てました。

さて、私の話ばかりになってしまいましたが^^

**あなたは、これから何を学んでくれるでしょうか？**

私は、1 人でも多くの人にサラリーマンをやめて、  
**経済的な自由と時間の自由**を手に入れてほしい  
と思っています。

それを手助けしたいと思っています。

なので、私の今までの経験を振り返って  
サラリーマンから抜け出す方法を考えてみました。

方法は、主に 2 つに分けられると思います。

## ■サラリーマンから抜け出す方法

### 【1】マイナスの感情をエネルギーに変える

例えばこんな感じ...

- ・こんなクソみたいな会社、絶対やめてやる
- ・こんなつまらない仕事、早くやめたい
- ・ネチネチうるさいクソ上司、顔も見たくない
- ・通勤電車が苦しいよ、二度と乗りたくない
- ・自分を評価してくれない会社、超ムカつく
- ・頑張ってるのに全然給料上がらね～
- ・こんな仕事、死ぬまでやるのかよ～

など、不平、不満、文句、愚痴というような  
マイナスのことを

**「絶対に、こんな会社やめてやる！」**

というエネルギーに変える方法です。

### 【2】プラスの感情をエネルギーに変える

例えばこんな感じ...

- ・うちの会社はすばらしいなあ
- ・なんてやりがいのある仕事なんだろう
- ・思いやりがあるし、尊敬できる上司だな
- ・近いし、就業時間もしっかりしている
- ・ちゃんと評価してくれてうれしいな
- ・ちゃんと給料上げてくれてうれしいな
- ・こんな仕事、ずっとやっていたい

など、プラスのことに感謝しながらも

**「自分自身でやって、もっと喜ばれよう！」**

というエネルギーに変える方法です。

別に、どちらでも良いと思います。

正解も不正解もありません。

あなたに合った方法が正解です。

私は、会社に感謝することができるような  
高尚な人間ではありませんでした(笑)

「絶対に、こんな会社やめてやる！」

と思って、たくさんのマイナスの感情を  
エネルギーに変えていました^^

もし、今の会社に不平や不満があるのなら  
逆にチャンスかもしれませんよ。

「絶対に、こんな会社やめてやる！」

情熱や野心というエネルギーになるのです！

## 今、結果が出ていないあなたへ

教材やマニュアルを買うのも良いです。

セミナーや塾に参加するのも良いです。

でも、それで結果が出ていないのであれば  
一度立ち止まってよく考えましょう。

そのまま、同じことを続けていったとしても  
いつまでたっても結果は変わりません。

ノウハウや情報を入れても結果が出ない人は  
まず、マインドを磨くことが先決です。

そうすれば、少しずつ結果が変わります。

「マインドなんかより、ノウハウを教えろ！」

「マインドなんて学んだって、意味ねえよ！」

「とにかく早く金が欲しいんだから  
マインドなんて学んでる暇はねえんだよ！」

という人も、たくさんいるでしょう。

でも、保証します！

そういう人こそ、一生稼げるようになりません。

まあ、よっぽどお金に対する執着が強い人とか  
金儲けの才能がある人は別ですが...

**私も含めて、普通の人間はマインドを高めないと  
お金も付いてきません。**

一時的に稼げたとしても、お金が去っていきます。

ここまで読んで、まだマインドの話は嫌だ  
という方はこのレポートを捨ててください。

きっと、これからもこのレポートが  
あなたのお役にたつことはないと思います。

レポートをごみ箱に入れて削除してください。

私は読者数を気にしたことはありませんし  
去る者は追わないポリシーです。

人間、合う合わないもありますからね。

では、起業家として必ず必要なマインドを  
1つお話ししましょう。

1つだけ挙げるならこれですね...

「リスクのないところに成長なし！

チャレンジしなければ成長なし！」

あなたは、リスクのあることに対して  
果敢にチャレンジできているでしょうか？

もし今、思うような結果が得られていないなら  
それが出来ていないことが原因でしょう。

例えば、広告にお金を使えない人は  
なぜ広告にお金を使えないのでしょうか？

それは、リスクが怖いからです。

払った広告費よりも、利益が出るかが心配で  
広告にお金を使えないのです。

つまり、リスクが怖くて投資ができない。

チャレンジができない。

他にも、キャッシュフロー、新規ビジネス、  
ビジネス展開、業務拡大、投資、人事、選択と集中...

毎日、毎日、非常にたくさんの場面で、  
リスクを考えざるを得ない状況に遭遇します。

起業とは、そういうことです。

起業する以上、リスク管理は必須です。

リスクが取れない人は起業しない方が良いです。

起業にも向き不向きがありますから。

もちろん、最初は小さい所から始めましょう。

最初から高いハードルを設けてしまっでは  
越えられなくて自信を無くしてしまいますから。

例えば、広告を打つということなら...

まず、5000円だけ広告を出してみるとか。

もし、最悪そのお金がゼロになったとしても  
痛くない金額でチャレンジしてみるのです。

「千里の道も一歩から」です^^

最後にまとめておきます。

「小さいレベルから、しっかりとリスクを考え  
それを理解して、そのリスクを背負う。

そのチャレンジを少しずつ繰り返して行って  
起業家としてのレベルを上げていく。」



## 小さい目標と大きい目標

毎日、ただボーっと生きてると  
活力や情熱、やる気がなくなっていくます。

モチベーションも上がりません。

何のために生きているんだろう...

自分はこれからどうしたらいいんだろう...

「何のために生きているのか分からない」

そんな状態になってしまうことほど  
人間として不幸なことはありません。

実は、私もたまにそんな気持ちになります。

そんな時は、この小さい目標と大きい目標を  
思い出すようにしています。

### ■小さい目標：現実的な目標

今から 3～5 年後くらいまでの計画、目標です。

この事業をいつまでに、どこで、どうやって、  
いくらまで売上を増やしていくのか？

というように具体的に考えます。

プライベートでも同じです^^

What, When, Where, Who, Why, How

5W1H で具体的にしながら考えていきます。

夢というよりも計画、理想というより現実。

現実的な目標です。

## ■大きい目標：理想的な目標

自分はどのような人間になりたいのか？

どんな人生が送れたらワクワクするのか？

この人みたいになりたいという憧れの人。

目標というよりも夢、現実というより理想。

理想的な目標です。

ビジョンとか、経営理念なども同じです。

-----

小さい目標と大きい目標をバランスよく考えれば、  
活力、情熱、やる気がわいてきます。

具体的には、大きい目標を芯として持ちつつ  
小さい目標を現実的にこなすというバランスです。

精神的な話になりますが、目標は本当に重要。

なぜなら、「やる気」がなければ何をやっても  
成功することはないからです。

自分の人生、ビジネスなどに悩んだときに  
どうするかでその人の未来が決まります。

あなたは、どちらの人になりますか？

- ・考えることから逃げて、答えを出すまで考えず  
また日常生活に戻っていく人。
- ・考えることに向き合って、答えを出すまで考えて  
目的をもって毎日を生きる人。

私も、今は偉そうにお話ししていますが  
昔は前者の方の人間でした^^

生きている意味が分からない、何か楽しくない、  
50 歳くらいで死んでもいいや...と思っていました。

でも、自分でビジネスをするようになってから  
180 度人生が変わりました。

活力や情熱がわいてきました。

生きていることが楽しいと初めて思いました。

これも、生きる意味や目標を見つけたからです。

あなたも見つけられることを願っています。

## PayPal が使えなくなります

PayPal は、ASP に比べて手数料も安いですし、手元にお金が入るのも早いです。

なので、自分で売る力がある人にとっては「絶対に外せない決済ツール」です！

確かに、少し説明が分かりづらいとか、注文後の自動返信メールが送れないとか、PayPal には難点もあります。

でも、こういうツールを使えば解消できて、売上アップにもつながります。

→ <http://infomakemarketing.com/paymentex.html>

せっかく有利な点がたくさんあるのですから、こういうツールを利用して活用しましょう！

→ <http://infomakemarketing.com/paymentex.html>

さて、PayPal のツールをおすすめするためにこの記事を書いているのではありません^^

「これを知らないと、PayPal が使えなくなる！」

というニュースのお知らせです。

支払う側として使うのは問題ありませんが、  
支払いを受け取る側は「手続き」が必要です。

詳しくはこちら

→ <https://kyc.paypal-japan.com/jkyc/step.html>

----- ここから引用 -----

平素、ペイパルをご愛顧いただき誠にありがとうございます。

ペイパルは日本における活動を拡大し、  
皆さまのビジネスの発展により一層貢献できるよう、  
新たに「資金移動業者」として事業を展開していく予定です。

「資金移動業者」としてビジネスを展開するにあたり、  
「犯罪による収益の移転防止に関する法律」に基づき、  
法人としての本人確認、ペイパルアカウント取引責任者、  
ペイパルアカウント取引ご担当者さまの本人確認を行うことが義務付け  
られています。

また、個人の方でも支払いを受け取られたことのある方、

または今後も支払いを受け取られる可能性のある方も、

本人確認書類をご提出いただく必要があります。

必要書類をご提出いただくことで、不正取引を防ぎ、  
お買い物をされるユーザーさまがより安心してお取引いただける環境を  
提供することができます。

----- ここまで引用 -----

## ■個人事業主(個人含む)の必要書類

- ・個人事業主用申込用紙
- ・本人確認書類

## ■法人の必要書類

- ・履歴事項全部証明書
- ・法人用申込用紙
- ・本人確認書類

特に私が注目したのは、個人の場合。

手続きに「**個人事業主用申込用紙**」が必要です。

つまり...

**「個人事業主用申込用紙を出さない人は  
今後は PayPal を利用できません！！」**

とりあえずで商売しているような人は排除する  
ということですね。

個人的には、PayPal が健全化していくと思うので  
すばらしいことだと思います。

個人事業主用申込用紙...どうしよう...

と焦っている人も多いと思いますが(苦笑)

私は 2006 年 10 月 1 日、個人事業を始めるときに  
ちゃんと個人事業開業届も出しました。

私の意見としては、ちゃんと商売する気なら  
個人事業開業届を出すのは当たり前です。

実際は、ほとんどの人は個人事業開業届を  
出していないのではないのでしょうか。

人それぞれ考え方はあるでしょうから、  
私の考え方を強要するつもりはありません。

しかし、PayPal はそういういい加減な人を  
締め出していく方針だということです。

**意見ではなく、事実や現実が大切！！**

※PayPal の「個人事業主用申込用紙」と  
税務署の「個人事業開業届」は別のものです。

これは、自分のビジネスを見つめ直すための  
良い機会になるのではないのでしょうか？



ぜひ、1人でも多くの方が

「お金を稼ぐ＝商売」

として真剣に考えるきっかけになればいいな  
と思っています。

現在、PayPal で支払いを受け取っている方は  
大至急対応してくださいね！

必要書類の提出期限は、  
**2012 年 5 月 14 日(月)消印有効** ですよ。  
(2012 年 4 月 20 日時点の情報です)

詳しくはこちら

→ <https://kyc.paypal-japan.com/jkyc/step.html>

弊社はもう提出して、審査も終わったので  
手続き完了のハガキが届きました^^

## 起業に必須のスキルとは？

起業に必須のスキルが 1 つだけあります。

1 つだけ選ぶとすれば、これです。

私もこの土台があったからこそ  
ビジネスである程度は成功できました。

もちろん、まだまだ成長していきますが^^

起業に必須のスキル、何か分かりますか？

答えは...

「営業スキル」

売上がなければ会社はつぶれます。

営業マンが売らなければ会社はつぶれます。

仕事として、営業職を経験している方は  
感覚的にこれらを知っています。

- ・売上がなければ給料が減る
- ・売上がなければボーナスが減る

・売上がなければ会社はつぶれる

売上と会社の利益が直結するということを  
肌で分かっているのです。

だから、自分で商売を始めたとしても  
貪欲に売上を追っていくことができます。

売上を増やすことに集中するからこそ  
これらのアイデアがわいてきます。

- ・どうしたらメールを見てもらえるか？
- ・どうしたらホームページを見てもらえるか？
- ・どうしたら良いリストが手に入るか？
- ・どうしたら商品が売れるか？
- ・何の商品が売れるのか？
- ・どうしたらメルマガを解除されないか？
- ・どんな無料オファーが良いのか？

などなど、いろんなアイデアが浮かびます。

売上に集中するからこそです。

初期の頃は、社会貢献とか、理念とか、  
そんなものはどうでもいいです。

人の道に外れていなければ OK です！

お客様は正直です。

あなたが社会に貢献できていなければ  
売上はついてきません。

心配しなくても大丈夫です。

売上がお客様の評価であり、結果です。

ぜひ、売上をシビアに考えてください。

事務職、製造職などしか経験がない方は  
正直に言って、起業には不利です。

でも、自分で起業しようと思うのなら  
1 つずつ実践しながら学ぶしかありません。

今まで、何十年も生きてきたわけです。

その積み重ねで今があるのです。

人生に近道などないのです。

## **生活保護を排除せよ！**

この話題は、多くの反論を受けるかもしれません。

政治や宗教の話は非常にデリケートな問題ですし  
人それぞれ意見があるものですからね。

でも、あえてお話ししようと思います。

なぜお話ししようと思ったかというと  
この思考が**ビジネスの成功**にもつながるからです。

今まで私自身も、ずっと思っていたことですが  
この本を読んで確信に変わりました。

アンドリュー・カーネギー『富の福音』

[http://www.amazon.co.jp/gp/product/487771054X/ref=as\\_li\\_tf\\_tl?ie=UTF8&tag=infomake-22&linkCode=as2&camp=247&creative=1211&creativeASIN=487771054X](http://www.amazon.co.jp/gp/product/487771054X/ref=as_li_tf_tl?ie=UTF8&tag=infomake-22&linkCode=as2&camp=247&creative=1211&creativeASIN=487771054X)

**はたして、生活保護は必要なのでしょうか？**

私は、生活保護は必要ないと思います。

必要だとすれば、どうしても働くことができない  
障害者の方だけで良いと考えます。

というより、むしろ...

そこら辺のいい加減に生きている個人よりも  
障害者の方のほうが優秀です。

なぜなら...

弊社では現在、障害者の方の自立支援施設に  
資料作成のお仕事をお願いしています。

以前は、個人の方に資料作成をお願いしていて  
ちょこちょことミスがありましたが、  
障害者の方は完璧にお仕事してくださいます。

障害者ということ自体、偏見ですね。

ちゃんと適性を見極めれば働けるのですから。

障害者の方ですら、お仕事を頑張っているのに  
健常者に生活保護は必要なのでしょうか？

絶対に必要ありません！

必要あるわけがありません。

肉体労働、居酒屋のバイト、汚物清掃、死体清掃、  
原発の作業員、放射能の除染作業...

「体が動くんだから、何でもやれよ！！」

と言いたいですね。

私だって、大学に行きながら、子育てしながら、  
体が壊れるくらい居酒屋バイトしましたよ。

**仕事を選ぶな、甘ったれるな！**

おそらく、このメルマガを読まれている方は、  
ほとんどの方が会社にお勤めだと思います。

ちゃんと働いている方だと思います。

生活保護があるなんて...

**頑張って働いているサラリーマンはどうなるの？**

**何とか家事を両立させながらパートに出ている  
主婦の方はどうなるの？**

本当に、生活保護はふざけた制度です。

何もせずにお金がもらえる、年金より多くもらえる...

それじゃあ、誰も働かなくなりますよ。

高齢者でも同じです。

今まで頑張って国民年金を支払ってきた人が  
もらえる年金受給額より...

生活保護の受給額の方が多い！

おかしいでしょ！？

国民年金を払った人がバカみたいじゃん。

高齢になってから生活できないのは  
人生の計画性がなかった自分のせいでしょ。

そんな人が、きっちり真面目に払った人より  
優遇されるなんてありえない。

生活保護受給者は、刑務所みたいな施設を作って  
一般世間から隔離すべきです。

そうしないと悪い思考が感染します。

勤労、勤勉、でも貧しい、向上心や夢がある...

そんなすばらしい人間に、怠け心が感染します。

勤労、勤勉、でも貧しい。

そういう人が報われない世の中は間違っている。

そんな世の中は何の魅力もない。



努力もしないで飲み食いしようとするやつらに  
最低限の生活をする資格なんてない。

だから、生活保護は不要です。

生活保護や、効果を考えない一方的な慈善は  
百害あって一利なしです。

むしろ社会を悪くします。

「努力をする人に最低限の支援をする。」

「努力をしない人には何も与えない。」

それが真の慈善事業です。

納得できない方、さらに理解を深めたい方は  
こちらの本を読んでください。

きっと、あなたの人生が変わります。

アンドリュー・カーネギー『富の福音』

[http://www.amazon.co.jp/gp/product/487771054X/ref=as\\_li\\_tf\\_tl?ie=UTF8&tag=infomake-22&linkCode=as2&camp=247&creative=1211&creativeASIN=487771054X](http://www.amazon.co.jp/gp/product/487771054X/ref=as_li_tf_tl?ie=UTF8&tag=infomake-22&linkCode=as2&camp=247&creative=1211&creativeASIN=487771054X)

## 成功しない人の共通点とは？

成功しない人の共通点は...  
(ネットビジネスに限らず)

「すぐに人に聞く」

つまり、

「自分の頭で考える前に、人に聞く」

今は、Google などインターネットで調べれば  
ほとんどのことは分かります。

技術的なこと、文章のひな形、言葉の意味...

答えが決まっているものは全て分かります。

それなのに、なぜ人に聞くのか？

それは、自分が楽をしたいからです。

いや、もうそんな感覚もないかもしれません。

人間の行動や思考はクセになりますから  
自然にそういう行動をしているのでしょう。

でも、ネットビジネスも立派な起業家です。

起業なんて分からないことの連続。

特に売上に関しては答えがありません。

いつも誰かからアドバイスを求めているら...

そんなの社員と変わらないじゃん！！

経営者は、自分の頭を使わないといけません。

何が正解かは、結果を見ないと分かりません。

いや、結果を見ても分かりません。

なぜなら、全ての選択肢を同時に試すことができないからです。

それでも、自分で考え、選び、決断していく。

起業とは、その繰り返しなのです。

もちろん、全く人に聞いてはいけない  
ということではありませんよ^^

時には、人から助言を得ることも必要です。

ただし、考えて、考えて、考え抜いた結果

自分より先に行く人に相談する。

というスタンスであるべきです。

もし、あなたが起業したくて、  
でも、すぐに人に聞いてしまう人ならば...

まず、自分で調べることから始めましょう！

それが自立の第一歩。

起業家としての第一歩です。

# **株式会社 夢丸**

執筆者：株式会社 夢丸

2008 年に後発組は儲からないと言われる中、情報起業にチャレンジ  
わずか 3 年で 6 億円の売り上げを達成した、情報販売のエキスパート  
社員数も 10 人に増やし、チームプレイで売れる商品を次々に量産

株式会社夢丸

<http://www.yumemaru.jp/>

6 億円を売り上げたセールスレターテンプレート  
超実践型コピーライティング講座 DVD

<http://infomakemarketing.com/writing.html>

## アフィリエイトに挫折しました(橘あきら)

アフィリエイトに挫折しました。

こういう方は多いと思います。

「誰でも稼げる！」

「すぐに稼げる！」

とされているアフィリエイト。

なぜこんなに挫折する人が多いのでしょうか。

その理由はこうです。

アフィリエイトは簡単でもなければ、  
すぐに稼げるわけでもない。

何をもって簡単と言うかは  
人によって感覚が違うので難しいところですが、

少なくとも、  
「簡単に稼げる」と思ってアフィリエイトを始めた  
ほとんどの人が考えるよりかは、  
アフィリエイトで稼ぐことは簡単じゃありません。

ライティング技術、マーケティング知識、  
サイト制作能力、情報処理能力、などなど、、、

複合的な能力、知識教養が必要になります。

それでもなぜ「**アフィリエイトは簡単に儲かる！**」と  
言われ続けているのか。

ちょっと考えれば、わかりますよね？

底辺のアフィリエイトが増えれば増えるほど、  
トップアフィリエイト、プレナー達は儲かるからです。

いたって単純。

じゃあどうすれば良いのか。

本音を言ってしまうと、**自分の能力を底上げする**。

これしかないです。

地道一に自分のレベルを上げてくしかないです。

「でも、早く結果が欲しい。」

当たり前ですけど、人間ですから、そう考えると思います。

それを求めることもあながち間違えじゃありません。

「結果を出すことによって、飛躍的に能力がアップする。」

このパターンがあるのも事実です。

実際、結果を出している人たちの中には...

事故でも何でも、まず結果を出しちゃう

↓

楽しくて楽しくてもっとやっちゃう

↓

本当に自力がついて稼げるようになってっちゃう

こういうパターンで成功を修めたという方も多くいます。

とすると、このはじめの段階、

「まず結果を出す」という部分を間違え続けると、

「やっぱり出来ない」「俺はだめだ」

という不の思考の連鎖に陥ってしまいます。



そうすると、絶対にあきらめないぞ！っていう、  
めっちゃめっちゃ根性のある人なら問題ないですが、

根性の無いの人間は諦めたり、自己嫌悪に陥ったり、  
全てに投げやりになっちゃったりするんですね。

というか、根性のある人なんてほとんどいないですから、  
むしろ後者の場合がほとんどですね。

**別にアフィリエイトだけにこだわる必要はないです。**

この「まず結果を出す」という部分に関して、  
最適な手法は何か。

考えた上でスタートを切ると  
成功への確率がぐっと上がるかもしれませんね。

## いかに情報をフィルタリングするか(橘あきら)

インターネットを使って仕事をしていると  
ほんとにいろんな情報が飛んできますよね。

色んな人がバラバラなことを言ってて、  
「一体何を信じたらいいの?!」ってなります。

そんな時の打開策をいくつかお話しますね。

これだけあふれる情報の中で、  
多くの人は、

「いかに情報をフィルタリングするか」

ということを考えていると思います。

でも思うに、、  
それ以前に情報の絶対数が足りていない場合が  
多いように思うのです。

大量に情報を仕入れる、  
ちょっと無理してでもそれを消化してみる。

選べなくても片っ端から実践してみる。

情報処理能力っていうのは、

こういうことを繰り返して、  
付いてくるものだと思うのです。

僕はスパムメールですら  
ビジネスチャンスの宝庫だと思っています。

参考材料が増えれば増えるほど、  
情報選択の精度は上がっていきます。

正しい情報を選べないうちは、  
情報のフィルタリングなんて高度なことは難しいです。

期間を決めてでもいいです。

一度、大量に情報を仕入れて、  
がむしゃらに行動してみるのはどうでしょう。

知らなかった自分の適正や強みが見えて、

そのなかで、あなたのやりたいこと、  
向いているビジネスが見えてくるかもしれません。

何かしっくりこないと感じるなら。  
一度、情報の海を泳いでみるのはどうでしょう。

良質な情報の共通点、  
本質が見えてくるかもしれません。

## アフィリエイトで継続収入！（橘あきら）

アフィリエイトで安定して稼ぎ続けるっていうのは、  
実は難易度高いです。

それはなぜかって言うと、

“リピートが取りにくいから”です。

アフィリエイトっていうのは、  
結局は他人の商品を売るとい、  
半分、他力本願なビジネスモデルなので、

良い商品がなければ  
収入が生まれることはありませんし、

頑張って商品を買っても、  
バックエンドで稼ぐのは販売者。

アフィリエイトでバックを販売するのは、  
無理ではないですが、

販売者よりはちょっと頭を使う必要があるでしょうね。

もちろん、商品も持たなくていいし、  
作ったのに売れないというリスクも負う必要がない、

集客もセールスもコストをかけずにやろうと思えば

いくらでも出来ますし、

アフィリエイトビジネスが  
利益率の高いビジネスなのは間違いありません。

大量の新規リストが取り続けられる仕組み。  
顧客を引きつけ続けるベネフィットや魅力。

これがあれば稼ぎ続けることも難しくないでしょう。

結構なスキルが必要ではありますが、、、

なので、自分の商品を持つってのは  
これはメリット大きいです。

リストの取得も効率的になりますし、  
購入者のリストを管理することで得られるメリットは  
計り知れません。

でも自分の商品を持つのはリスク・・・

と感じる方も多いと思います。

やり方さえ間違えなければ  
本当はそんなことないのですが、

それでも不安のある場合は、  
やっぱりエントリーにおすすめるのはこれです。

<http://ymt12.com/web/resale/>

リセールですね。

すでに売れている商品を売る。

弊社代表の伴が、

リセール商材を使って大きく稼ぐ方法を無料公開中なので、  
ぜひ見てみてください。

<http://ymt12.com/web/resale/>

大きく稼いでいるアフィリエイトって、  
まずほとんどの場合  
自分の商品・サービスを持てますよね？

そういうことです。

# YSコンサルタント 株式会社

執筆者：サンタ営業メソッド開発者 佐藤 康行

「お客様から奪うのではなく、与える」サンタ営業メソッドの開発者  
15 歳で上京、皿洗いからスタートし、営業でトップセールスとして活躍  
レストラン「ステーキのくいしんぼ」を創業し、70 店舗以上に全国展開  
教育教材の販売では世界 No.1 の実績を持ち、自身の著書は 70 冊超

サンタ営業の秘密

<http://infomakemarketing.com/santa-secret.html>

サンタマーケティング・ビジネスコース

<http://infomakemarketing.com/santa-marketing.html>

サンタさん営業ドロボー営業

<http://infomakemarketing.com/santa.html>

解説者：YS コンサルタント株式会社 代表取締役 岡田 基良

大手生命保険会社の最下位営業所長時代に、サンタ営業メソッドを実践  
1 年足らずで全国 1,000 営業所中トップとなり、13 年間トップを維持する  
ANA、住友生命、アリコジャパンなど多数のコンサルティング実績を持つ  
過去 1 年で 13 社の業績を V 字回復させ、企業研修リピート率 95%以上

トップセールスの DNA

<http://infomakemarketing.com/topsales.html>

## **【売上 3 倍セミナーNo.55】自分という最高の商品**

メールセミナー第55回目（最終回）をお届けします。

### **■第55回「自分という最高の商品」**

講師・佐藤康行：

「功なり名をとげた財界人の中には、  
昔はセールスマンだった人がたくさんいる。

一方で、かつてはトップセールスマンだったのに、  
今はあまりパツとしない人も数多くいる。

その違いはどこから来るかというと、  
セールスを通じて自分自身を磨くことに重点を置いていたか、  
テクニックだけを磨いて売ることだけに専念していたか、  
という違いだと言ってもよい。

あなたも一流の人間を目指すならば、  
セールスを通じて自分自身を磨いていこう。

自分を磨くのにこれほど適した仕事はないのだから。

さらにいえば、あなたにとって商品とは、  
けっしてあなたの扱っている商品や会社だけではない。



実は、あなた自身も商品そのものだということを、  
あなたは十分に認識する必要がある。

あなた自身も商品なのだから、自分自身の商品価値を  
高めていくことがとても大事になってくる。

そして、あなたは、お客様の所にいった時に、  
自分の扱っている商品に頼るのではなく、  
あなた自身の人間的レベルを磨いて、  
自分自身に頼るようにすることだ。」

## ■本日のワンフレーズ

「一流の人間を目指すならば、  
セールスを通じて自分自身を磨いていこう。

お客様の所にいった時に、  
自分の扱っている商品に頼るのではなく、  
あなた自身の人間的レベルを磨いて、  
自分自身に頼るようにすることだ。」

（佐藤康行）

営業成績を伸ばすことでお金という報酬、  
仕事上の地位・名誉が得られます。

しかし、それらを最終的な目的とすると、  
一時的な「成功」で終わってしまうかもしれません。

生の人間を相手にするこのセールスという仕事ほど、  
人間性を磨くのに適した仕事はないといえます。

セールスという仕事を通じて自分を磨き、  
一流の人間を目指すのです。

自身自身が最高の商品となるならば、  
扱う商品が何であれ、永続的な成果が得られます。

そして、お金も、地位もついてくるのです。

次回からは「究極の経営プログラム」をお届けします。

## 【究極の経営プログラム】

私はYSコンサルタント株式会社  
代表の岡田基良(おかだ もとよし)と申します。

## 【究極の経営プログラム】

本メールセミナーでは、次回から21回に渡り、  
当社がご紹介する「究極の経営プログラム」の  
エッセンスについて、メールセミナー形式にて  
お伝えしていきたいと考えております。

この「究極の経営プログラム」の詳細をお知りになれば、  
以下5つのメリットを体得することができるようになります。

1. 「究極の経営」を知ると、あなたは圧倒的に  
「売上」と「利益」を伸ばすことができるようになります。
2. 「究極の経営」を知ると、あなたはお客様から絶大な支持を受け、  
お客様が二度とあなたの元を離れることのない、  
強固な信頼関係を創ることができるようになります。
3. 「究極の経営」を知ると、あらゆる資源(ヒト、モノ、カネ)が  
集まり、不思議なくらい経営がうまくいくようになります。
4. 「究極の経営」を知ると、焦りやプレッシャー、不安から開放され、  
自然体のまま、無理なく成功することができるようになります。

5. 「究極の経営」を知ると、不況にも全く動じない、  
柔軟かつ強い組織を創ることができるようになります。

そして、全21回の中で、いずれかのメールが、  
あなたの人生を変えるキッカケになるかもしれません。

どうぞ、最後までお付き合いください。

それでは、次回より21回、  
メールセミナーにてお会い致しましょう。

少々長いお付き合いとなりますが、  
ぜひ、最後までお付き合い頂ければ幸いです。

それでは、この御縁をきっかけに、  
今後とも、どうぞよろしくお願い致します。

# **【究極の経営プログラム 1】資本主義社会のルール**

本日はメールセミナー第1回目となります。

メールセミナーでは難しいことをお伝えするつもりはありませんので、肩の力を抜いて、気軽にお話をお読みいただければ幸いです。

さて、メールセミナー初回である本日は、

## **「資本主義社会のルール」**

についてお話させていただきます。

まず、何事についても、成功を望むのであれば、その世界についての原理・原則を押さえないければなりません。

このメールセミナーをお読み頂いているあなたは、「究極の経営」にご関心を頂き、メールセミナーをご覧頂いているはずです。

「究極の経営」を望むあなたであれば、何を望まれているかは明確だと思います。

言い換えれば、すなわち、「ビジネスの世界」での成功を望まれているわけです。

では、ビジネスの世界で成功するためには、  
どのような原理・原則を押さえておかなければ  
ならないのでしょうか？

目に見えないかもしれませんが、  
確実に原理・原則は存在するわけです。

そのために、あなたはまず、現在の日本、  
そして国際社会の大半が信奉している  
基本的ルールを知る必要があります。

すなわち、世界は「資本主義」というルールを  
採択している、という事実です。

そして、「資本主義」という世界は、  
「資本」を信奉している人々で成り立っている、

そういうことを覚えておいてください。

ここで言う資本とは、わかりやすく言えば「貨幣」、  
すなわち「お金」のことです。

この「お金」のやり取りを基本として、  
様々な経済活動が生まれています。

世界のあらゆる人に、それぞれの需要があり、  
その需要を満たすべく、企業は供給を行っています。

そして、企業は、その供給の対価を得る時、

「お金」という「資本」が移動します。

この流れこそが、社会を活性化させる源泉となっているわけです。

その際に、前提条件があります。

企業は、ただ商品やサービスを提供すれば良い、ということではありません。

それぞれの需要を満たす、あるいは、そのお金を支払う以上のメリットを感じてもらわなければ、お金を得ることはできません。

我々は、資本主義社会で成功を望むのであれば、その仕組みを、まず理解しなければなりません。

当たり前のことではないか、と思われるかもしれませんが。確かに、その通りだと思います。

あまりにも当たり前過ぎて、普段私たちはほとんど、意識していないことです。

ただ、どれだけの企業が、成功を求めながらこの基本原則を守らないために滅びていくのか。

その事実を、少しでも、意識を向けてみてください。

では、さらに掘り下げて考えてみましょう。

あなたがもしもこの資本主義世界で成功を収めたければ、その「資本」を持っている立場の人たちの気持ちを理解し、共感できる「感性」を持たなければなりません。

お客様が、資本というお金を支払っても惜しくない、というサービスを提供しなければなりません。

歴史上、大きな成功を遂げ、発展してきた企業の共通項をご存知ですか？

実に、簡単に言い表すことができます。

発展した企業の共通項とは、どこまでも「お客様の欲求を満たすサービス」を、どの企業よりも多く行ってきた企業だ、ということです。

人間は、どのような心理でお金を使うのか、考えたことはありますか？

お金を使う人間の心理とは、お金を渡す先の企業を「儲けさせてあげよう」などと思ってお金を支払うのではない、ということです。

そこを考えなければなりません。



お金は、俗に「命の次に大切」などと言われることがあります。

そのような大切なものを渡すのですから、  
今、自分がそのお金を持ち続けているよりも、  
その企業にお金を支払った方が

**「自分が幸せになれる、楽になれる、快適になれる」**

そういった計算をして、自分にとって絶対的に  
メリットがあることを期待して、支払うわけです。

ということは、資本主義社会のルールとは、  
言い換えれば非常にシンプルなんですね。

『資本主義社会のルール』

それは、**「お客様の欲求を満たす企業が伸びる」**。

ただ、もう、その一言なんです。

私が当社会長の佐藤康行から学んだ  
最も大切な価値観が、この「資本主義社会のルール」です。

**お客様の欲求を、どこまでも満たしていく。**

**寝ても醒めても、お客様の満足度を高めることを追求する。**

この考え方こそが、佐藤が提唱する

「究極の経営プログラム」

の根底に常に流れている発想です。

大切な事ですから、もう一度、お伝えします。

お客様の欲求を、どこまでも満たしていく。

寝ても醒めても、お客様の満足度を高めることを追求する。

あなたが経営者であれば、もう、  
この事だけを四六時中、考えていても良いくらいです。

あなたが、本当の意味でこの言葉の意味を理解し、  
実践することができたら、どこまで業績が伸びるか分かりません。

どこまでも、お客様の欲求を満たして差し上げる。

これを追求し続ける企業こそが、真の繁栄の道を歩むことができる。

本日のメールセミナーにおける最重要事項として、  
忘れないようにして頂ければ幸いです。

# 株式会社 ディーボ

執筆者：株式会社 ディーボ

2010 年に業界最安値の SEO パッケージ「SEO パック」をリリース  
プッシュ営業の多い SEO 業界で、ウェブだけで 1 年で 1600 社超販売  
20 種以上の無料 SEO ツールを提供、月 45 万ページビュー、15 万人利用  
SEO ツール、外部対策に特化した SEO ツールカンパニー

被リンクチェックツール

<http://infomakemarketing.com/hanasakigani.html>

無料 SEO 診断ツール

<http://infomakemarketing.com/itomakihitode.html>

検索数チェックツール

<http://infomakemarketing.com/aramakijake.html>

SEO 基礎チェックツール

<http://infomakemarketing.com/seomonitor.html>

これからの無料 SEO をツールを紹介して、  
アフィリエイト報酬を獲得したい方はこちら！

<http://infomakemarketing.com/devoaff.html>

## **検索エンジンクローラーってなに？**

SEO 対策を実施しているとよく「検索エンジンクローラー」という言葉を耳にされると思います。

検索エンジンクローラーとは、ウェブページを巡回し、情報を収集してデータベース化するプログラムのことを言います。

サイトを更新した、新規作成した内容を検索結果に反映させたいなら、検索エンジンクローラーに読み取ってもらう必要があります。

検索エンジンクローラーに自分のサイトへ来訪して欲しい場合は、他サイトからリンクを設定する、サイトの更新頻度を高めるなどの対策をするとよいでしょう。

## 検索数はどうやって確認するの？

SEO 対策を実施する際は、  
上位表示を目指すキーワードを選定することが、  
売上げを大きく左右する重要な要因の1つです。

キーワードを選定する際に、  
そのキーワードがどの程度検索に利用されているかが  
キーワードを選定する際に大きな助けとなります。

キーワードの検索数は、以下の方法で確認できます。

1) aramakijake.jp を利用する

<http://infomakemarketing.com/aramakijake.html>

月間推定検索数、検索エンジン/順位ごとの  
月間検索アクセス予測数を表示

2) Google キーワードツールを利用する

<https://adwords.google.co.jp/select/KeywordToolExternal>

年間平均、前月の検索数を表示。

「部分一致」

「フレーズ一致」

「完全一致」

「除外キーワード数」

で表示形式を変更可能

より検索数が多く、競合サイトが弱いキーワードを見つけて、  
ホームページからの売上げアップを実現してください。

## **急に順位が低下したのですが**

急に検索順位が低下する場合があります、  
その原因は複数考えられます。

たとえば・・・

- 1) 検索アルゴリズムが変更になった
- 2) 競合サイトが SEO 対策に力を入れた
- 3) 自社で実施した SEO 対策がマイナスに働いた

検索順位は、検索エンジンアルゴリズム、  
競合サイト・自社サイトの SEO 対策状況によって大きく異なります。

- 1) の要因が影響して順位が低下したと思われる場合は、  
順位変動が落ち着くまで待つことをお勧めします。
- 2) の要因が影響していると思われた場合は、  
早急に次の対策を検討・実施する必要があります。
- 3) の要因が影響していると思われた場合は、  
変更・追加箇所などを元に戻すことを検討する必要があります。

検索順位が低下した場合は、仮説を立てて、  
次の対策を早く決めて実行することが大切です。

## **サイトが認識・反映されるまで [Google 版]**

サイトの内部対策変更内容を検索結果に反映されるには、  
少し時間がかかります。

それは、検索エンジンクローラーに  
内容を読み取られる必要があるためです。

Google でいつ検索エンジンクローラーが巡回してきたかは、  
以下の方法で確認できます。

### **▼方法 1(おおよその日)**

Google の検索結果ページの[キャッシュ] をクリックすると  
以下の文章が表示されます。

“このページは 2010 年●月●日 ●:●:● GMT に取得されたものです。  
”

上記の日時が検索エンジンクローラーが巡回したと思われる  
おおよその日です。

### **▼方法 2(正確な日)**

Web サーバーのアクセスログを確認します。

Google のクローラーが巡回したとき、  
サーバーにはアクセスログが残ります。

アクセスログに残される



「Googlebot」「googlebot.com」の記載がある日時が  
Google のクローラーが巡回した日となります。

ホームページを更新した日、検索エンジンクローラーが巡回した日は、  
SEO 対策の効果検証にとって重要な日となります。

SEO 対策の際には、各日付をメモすることをお勧めいたします。

## 【発行会社について】

発行会社 : infomake 株式会社(インフォメイク)  
〒275-0001 千葉県習志野市東習志野 1-11-21-102  
代表取締役 野村 晃正

オールアバウトプロフィール登録専門家  
<http://profile.allabout.co.jp/pf/infomake-nomura>

フェイスブック 公式ページ  
[http://www.facebook.com/pages/infomake%E6%A0%AA%E5%BC%8F%E4%BC%9A%E7%A4%BE/103763156384892?ref=tn\\_tnmn](http://www.facebook.com/pages/infomake%E6%A0%AA%E5%BC%8F%E4%BC%9A%E7%A4%BE/103763156384892?ref=tn_tnmn)

お問い合わせはこちら  
<https://www.formzu.net/fgen.ex?ID=P65771439>  
047-407-0163

最後までご覧いただき、ありがとうございました。

こころを込めて

