

権利収入を得るための一つの方法

通信販売型ネットワークビジネス

[通勤電車でさよならし嫌な職場から離れて時間を自由に使えるようになる会](#)

足立 明穂

1. 国会議員も推奨するネットワークビジネス

[衆議院議員 前田雄吉氏](#)が、1冊の本を出しました。

[次代を担うネットワークビジネス \(アチーブメント出版\)](#)

本の帯には、『ネットワークビジネスへの「無知・無理解・誤解・偏見・勘違い」を正す!』と書かれています。

そう、ネットワークビジネスをしっかりと後押ししましょう!というエールを込めて書かれた本なのです。

ネットワークビジネスっていうと怪しいとか、よく分からないとか騙されるとか、いろいろ言われます。

しかし、そんな怪しいビジネスなら、すぐに無くなっていると思いませんか?ちゃんとしたビジネスだからこそ法律でも、定義されていて、ビジネスとして認められているものなのです。

しかし、なぜか、変なビジネスとか、怪しいとか、あるいは、儲かるわけないとも言われます。

そんな誤解を解きつつ、また、どのようなネットワークビジネスにチャンスがあるのかをまとめたのが、このレポートです。

最後まで読んでみてください。きっと、今まで思っていたのと違うってことに気づくはずですよ。

2. お金儲けは汚い?

まず、こういうビジネスの話をするとう、『金、金って、守銭奴みたいに、汚いよ』とか、『そんな金ばかりが大事か!』とか言われます。

そりゃ、確かにお金が全てではありません。いろんな大切なものはあります。

健康？ 大事ですよ。いくらお金持ちでも寝たきりじゃ、楽しくない。

家族？ 大切です。一人ぼっちでお金にまみれていても、しんどいでしょう。

生きがい？ 言うまでもありません。何の生きがいもなく、だらだらしてても面白くない。

でも、ちょっと待ってください。だからといって、お金が要らないのとは違いますよね？ お金を持っていて、上のことを全て持っていて、豊かで楽しい生活を送っている人達があります。いや、おそらく、そういう人の方が豊かに暮らせるでしょう。

どんなに健康でも、怪我をすることはあります。不幸にも交通事故に遭ってしまふことだってあります。そんな時、入院して手術して・・・ その間、働けないとしたら、どうします？ その間、収入が入らなくても大丈夫ですか？

家族と楽しく暮らしていても、親はいずれ年をとります。あなただって、年をとっていきます。そんな中で、十分な暮らしはできるでしょうか？ 家賃を払い続けられますか？ 持ち家でも、固定資産税や家の修理をする費用はどうしますか？

お金が沢山あれば、自分が使わなくても、困っている人を助けることができます。お金だけじゃない！ というでしょうが、お金があれば、助かることも沢山あるのです。

年金だって、そんな簡単に破綻するようなシステムではありません。でも、一体、いくらもらえるのでしょうか、また、その年金で生活なんかできるのでしょうか？

『いや、それでも、お金儲けなんかしたくない！』って人は、これ以上、読むのは時間の無駄です。すぐこのファイルを消し去ってください。

まだ、読んでいますね？（笑）

であれば、あなたは、お金は必要だし、あったほうが良いと思っている人ですよ？

では、これから、お金を儲けるには、どんな方法があるのか、そして、不労所得と言われるネットワークビジネスとは、どういうものなのか、そして、これから有望なネットワークビジネスが通販型であることをお伝えしたいと思います。

きっと、このレポートを最後まで読んでいただければ、あなたのお金儲けに対する考え方が、少し変わってくるでしょう。そして、それ以降、ビジネスという視点で、いろんなものが違って見えてくるはずです。

そして、ネットワークビジネスもそういうビジネスの一つであり、もし、それを選択したなら、将来の年金への不安といったものが無くなるかもしれないって思うでしょう。

では、はじまります！！

3. 収入の得方は2通りしかない！

世の中には、ものすごい数のビジネスがあります。銀行に、証券会社、クリーニング屋さん、運送屋さん、喫茶店に清掃会社、パソコンの組み立てに、販売、そして、インターネット・サービス・・・・・・・・

数え切れません。

ところが・・・・・・・・

そんな沢山あるビジネスなのですが、収入の得る方法としては、2通りしかないのです。

労働収入と権利収入の2通りだけなのです。

では、分かりやすく説明すると・・・

労働収入

労働を提供して、その労働力に応じて得られる収入。

一番分かりやすいのは、給与所得。会社へ行って働いた分だけ給与としてもらうという収入です。個人経営とかがしていても、結局、働いた分の報酬を得るだけで、喫茶店なども同じです。また、弁護士や医師などの資格を持って行う仕事も、働く時間がなければ、収入にならないので、労働収入です。

権利収入

権利を持っていることで、得られる収入。

家賃などが一番分かりやすい例です。家や土地を持っていることによって、それを貸すことができ、賃料が入ってきます。働いている時間など関係ありません。家でテレビを見ていても月末には賃料が入っています。

他には、小説家や作曲家の印税や、アート関係の著作権などもあります。後に述べるネットワークビジネスもこちらに入ります。

これらは、働く時間とは関係なく、収入が入ってきます。

どう考えても、ビジネスと言われるものは、この2通りしかありません。勘違いして欲しくないのは、どっちがいいとか悪いとかではなく、ただ、こういう2通りのことに分かれるということです。

あなたは、どちらの収入を得たいのか？ってことだけです。どっちな片方でもいいですし、欲張りな人は（笑）、両方でもいいのです。

但し、権利収入は、親から土地や建物を相続するとか、買うだけのお金があるとか、あるいは、売れる小説を書いたり、作詞・作曲ができるなど、“権利”を手にする必要があります。

そこで、誰でも手に入るものとしては、ネットワークビジネスというものがあるのですね。但し、誰でも手には入りますが、それを活かせるかどうかは、別の話です。土地だって、同じですよ？ 誰も住んでいない山奥の何千坪もの土地を持っていても一銭も生まないですし、本を書いたところで、売れなけれ

ば、印税は入ってきません。ネットワークビジネスは、ごく僅かの投資で、大きな収入を得られるチャンスは手に入るのですが、そこから先は、どう活かすか？によるのです。

4. ネットワークビジネスは怪しいの？

ネットワークビジネスは、『ねずみ講』だとか『マルチまがいの話でしょ』とか言われます。

では、『ねずみ講』とか『マルチまがい』ってなんでしょうか？

これ、ちゃんと説明できる人は少ないのです。もし、“ねずみ講でしょ？”って言われたら、“じゃ、ねずみ講ってなに？”って聞いてみてください。多分、よく分からない説明になるはずですよ。(笑)

では、きっちりと見ておきましょう。

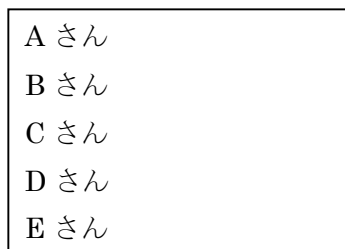
・ねずみ講（無限連鎖講）

無限連鎖講（むげんれんさこう）とは、参加者が金品を払って他の参加者を募集し、参加者が連鎖して無限に増加するという前提で、下位会員から徴収した金品を上位会員で分配する事を目的とした団体の事である。人口が有限である以上、無制限に成長する事が絶対的に有り得ないため、日本では無限連鎖講の防止に関する法律で禁止されている。親会員から子・孫会員へと無制限に会員が増殖していくシステムから、一般的にはネズミ講と呼ばれる。(ウィキペディアより)

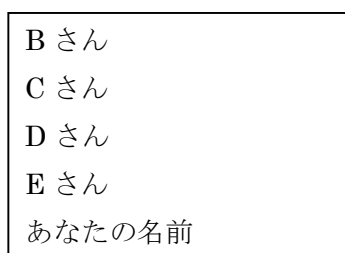
簡単に言うと、会員になるために“親”にお金を払って入会し、会員が増えるほど上位の者が、そのお金の一部の配分を無限に受けられるということです。例えば、5人の名前が列記された名簿があり、一番目の人に1000円送金して、名簿を一つずらして、最後に自分の名前を追記して、5名に配る。配られた人が、同じことを繰り返すことで、5回、回れば、自分のところには、莫大なお金が入るということになる“はず”なのです。

図で書くと

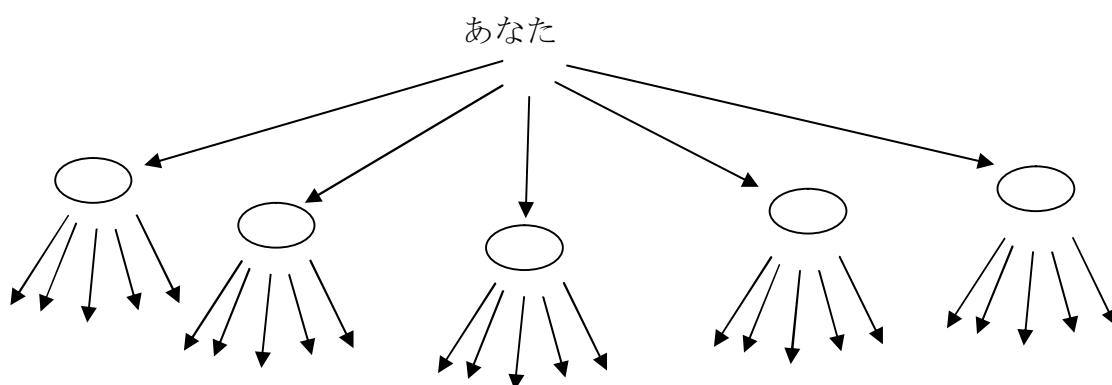
下記の名簿の A さんに 1000 円を送金する。



そして、下記のようにリストを作り直し、5名に配布して、同じことを繰り返してもらう。



そうすると、理屈の上では・・・



これを繰り返すと、あなたの名前が一番最初に来るときには

$$5 \times 5 \times 5 \times 5 \times 5 \times 1000 \text{ 円} = 312 \text{ 万 } 5 \text{ 千円} !!!$$

つまり、300万ものお金が入ってくるという計算になるのです。

ところが、この後も続くとなると、14回繰り返すだけで61億人となり、世界中の人が1000円を払っていることになります。明らかにありえない話であり、あっという間に仕組みが破綻してしまいます。結局は、最初に始めた数人にお金が集まる仕組みであり、他の人たちは儲からないのです。

そして、ここで問題なのは、物の売買をしていないことです。単にお金が動いているだけで、何も物販を行っていません。つまり、何も売っていない中で、あたかも儲かるような話になっているのが問題なのです。

このように、破綻する仕組みであり、しかも、物の売買でもないので、何もなくても始めることもできるので、法律で禁止されています。だから、もし、ねずみ講なら、やったとたんに、捕まるのですよ。法律違反ですから、警察が動きます。

言い換えれば、ネットワークビジネスを会社としてやっているのは、ねずみ講であるはずがないのです。

・マルチまがい商法

ねずみ講は、定義がはっきりしているので、説明できるのですが、この『マルチまがい商法』という言葉は、いろんな意味で使われていて、混乱を招く用語です。

マルチ商法とマルチまがい商法、そして、ねずみ講などの言葉は、混乱されて使われており、人によって意味が違ってきます。単に、紹介ビジネスそのものをマルチと言っている人もいますし、ねずみ講＝マルチだと思っている人もいます。

まず、マルチと言われるようになった語源から説明すると、アメリカでは、ネットワークビジネスのことを、マルチ・レベル・マーケティング（MLMとも言います）と言っていて、これから、マルチと言われるようになりました。

なので、本来は、マルチとは、違法でも何でもなく、ネットワークビジネスのことなのです。（ちなみに、ねずみ講は、アメリカでは、ピラミッド・セリングといった呼び方になります）

ところが、一部の悪質なネットワークビジネスが、流通を広げるのではなく、人の紹介でしか収入が得られない仕組みにしていたりするので、無理にでも入会者を増やさないといけないことから、おかしいことになってしまい、マルチマがいとかわれるようになってしまいました。

このような被害者が出てくるようになったことについては、次の項目で詳しく見てみましょう。

5. なぜ、被害者と言われる人が出てくるのか？

「ネットワークビジネス？ 友達なくすよ・・・」

「どうせ、お金だけ取られて、終わるよ」

「騙されるから、やっちゃだめ！」

ネットワークビジネスという話をしたとたんに、こんなことを言われます。

法律に基づいたビジネスなのに、なぜ、こんなことを言われるのでしょうか？
消費者センターには、“ネットワークビジネスの被害者”と言われる人たちがいるのでしょうか？

一部の悪質なネットワークビジネスや、あまりにも儲けに走るあまりに、強要するディストリビューター（ネットワークビジネスをやっている人たちをこういいます）がいるために、悲しいことが起きるのですね。

まず、本来のネットワークビジネスは、流通網を作り上げることにあります。そこで商品が流れることによって、物が売れて、その売上の一部を会員に還元するというのが、ネットワークビジネスの仕組みなのです。

ところが、これを勘違いして、『多くの人を入会させるビジネス』だと勘違いしている人達や、そう思わせる仕組みになっているものがあるのです。

例えば、あなたが紹介者になって、新規会員を一人作れば、5万円もらえるとします。そうすると、毎月、10人新規会員を作れば、毎月50万円の収入になる！と捕らぬタヌキのなどやら・・・ そんな計算をしてしまうのです。そうやって、何人も何人も声を掛けて、勧誘します。そう、ここでは、物が販売される流通網（ルート）を作るのではなく、人を勧誘することが主体になっ

てしまうのです。

そして、耐久消費財（一度買ったら、5年、10年と買い換えることのない商品）であればあるほど、一回での収入は大きくても、それ以降は、一銭も入らないので、無理にでも、新たに人を誘うことになってしまいます。

これでは、友達もなくなりますよね……

ネットワークビジネスで被害者を生む可能性のあるものに、プランの複雑さがあります。当然ながら、ネットワークビジネスの説明資料には、ものすごく儲かるような話が掲載されています。ベンツを買っただの、家を建てただの……そして、それを支援するなんとかボーナスとかがあって、特別にそういうものが適応されると、家や車が手に入る……

ところが、よー——く読むと、その条件がはっきりしないんです。いや、よくわからない。でもって、しっかりと、読んでみると、ある売上金額以上を継続していないと、ランクが下がってしまうといったことがあるのですね。

そうすると、その条件を維持するために、自分で買い込むとか、ダウンの人たちに、強要するとかってなことが起きます。お金が無くなってなると、無理に借金してまでも購入するのですね。

そりゃ、そんなことやっていると、出費ばかり増えてしまって、結局は、大赤字。でもって、借金が増えていく……

これじゃ、何をしているのか分かりません。

知り合いから聞いたのですが、ネットワークビジネスで、毎月100万近い売上になっている人が、タイトルを維持するために買い込んだり、無理な勧誘のために、プレゼントとかで、結局、100万以上、毎月使うことになる。そう、毎月、赤字が続いてるんですよ。

100万も毎月銀行口座に振り込まれるのに、赤字になる……

だったら、やらない方がいいですよ？

このタイトルを維持するってのが、曲者。それと、タイトルが上がると、いろんな特典があるってのも、被害者を生む原因になっていることもあります。プラン事態は、問題なくても、トラブルになるのです。

人間って不思議なもので、タイトルとかあるものは、一度、そのタイトルを取ると、落としたくないのですよね。会社でもそうで、一度、課長になってしまうと、係長になるなんて、考えられないでしょ？ それは、どう見ても左遷だったりするわけです。

だから、ネットワークビジネスでも同じで、一度、上位のタイトルを取ると、それを維持したくなる。また、一度落とすと、そのタイトルをもう一度取るのは、ものすごく大変に感じてしまう。

だから、無理をしてでも、毎月買い込んだり、ダウンにかたっぱしから電話して、『今月、何買うの？』とか迫るのですよね・・・ そりゃ、嫌がられますよ。

それに、自分で在庫を持って、売りさばくようなネットワークビジネスだと、もっと大変なことになる。下手すると、どんどん在庫を抱えることになっちゃうんですよね・・・

とまあ、いろいろなケースがあるのですが、結局は、従来のネットワークビジネスが持つ特性から来ているとも言えるのです。それについては、次の項目で説明しますね。

6. 訪問販売型と通信販売型

さて、ネットワークビジネスには、訪問販売型と通信販売型があるのをご存知ですか？

訪問販売が、ベースになっているネットワークビジネスでは、『対面』が基本になります。ビジネスの説明や最終的に登録してもらうためには、『必ず対面で口頭で説明すること』となっているのです。

その為に、もし、インターネットを活用しても、ビジネスの話や最終的に登録してもらうには、会わないといけなのですね。あなたが、沖縄に住んでいて、北海道の人が登録したい！と言ってきたら、北海道に行くか、沖縄に来てもらうか、間を取って（？）東京で会うかしないといけなくなります。

はてさて、そんなのビジネスにならないですよ？

だから、訪問販売型では、より身近な範囲でビジネスを展開することになります。

では、一方の通信販売型は、どうかというと、通信販売をベースにしているので、対面することは要求されません。通販で、お店の人から手渡しなんてありえないですよ？ それと同じで、通販型のネットワークビジネスでは、離れた場所の人にビジネスチャンスを届けることができます。

ただ、間違っただけとはいけませんが、いいことばかりかということ、会って話をしないがゆえに、相手がどんな人なのか、説明資料を間違っただけで理解しているのでは？という不安があるのは事実です。

しかし、通販型だからといって、会ってはいけないという意味ではありません。当然、対面で説明することも OK なので、デメリットというのではなく、選択肢が広がったと考えるべきでしょう。

今までのところを簡単にまとめると、次のような表になります。

	訪問販売型	通信販売型
メリット	相手に会って話をするのえ、安心感を与える。	あいてが、どこにいても伝えることができ、また、登録もしてもらえる。
デメリット	会わないといけないので、自分の行動できる範囲の人にしか伝えられない。	会わない故の不安感がある。 ⇒通販型だからといって会ってはいけないということはないので、デメリットではない。

この表で、どっちがいいとか悪いとかいうつもりはありません。人によって好みが変わりますし、やりたいことも違うので、まずは、違いを知っておいて欲しいだけです。

私の場合は、好きな場所でやりたい！ってのが強いのですね。だから、極端な話、海外にいてもできるビジネス！って思っていました。それに、これからは、インターネットや携帯メールなどが、誰でも使える時代だろうって思った場合に、通販型が、いいなあって思ったのですね。

でも、これは、私の意見です。あなたのやりやすい方法を選択すればいいのです。

7. ビジネスの視点を忘れずに

この視点、つい忘れがちですね。

そんなことはない！って言われそうなのですが、ネットワークビジネスをこれからやろうとする人、あるいは、すでにやっている人達に、「ビジネスとしてやる気持ちはありますか？」って聞くと、必ず、「当然ですよ！」と答えます。

その通りでしょう。それは、間違いないと思います。

で、その次に、

「いつまでに、いくら収入を得る予定ですか？」

って質問すると・・・

「そりゃ、多ければ多いほどいい」

「今の給料と同じぐらいかなあ・・・」

「年収 1000 万円！」

といった答えが返ってきます。でもね・・・ それ、本当に具体的な数字ですか？ いつまでってのは、クリアですか？

そして、その目標から逆算して、毎月、あるいは、毎日何をしないと行けない

のかが分かっていますか？

ここがビジネスの視点なのです。

例えば、先の例で、年収 1000 万という例をとると、年収 1000 万ってことは、1 ヶ月、約 83 万になります。その 83 万の収入を得るためには、何人の登録者が必要でしょうか？ 50 人？ 100 人？

そして、1 年後に 50 人にするとしたら、毎月 5 人の登録者をつくらないといけませんよね？（途中でやめる人を考慮して、月 5 人です）

5 人の紹介者を作るためには、何人に声を掛けていかないといけないでしょうか？ 一般的には、2 : 8 の法則というのがあるって、5 人なら、20 人には伝えないといけないのですね。

となると、1 ヶ月 30 日で、毎日できるかということともいえないってことを考えると、一日 1 人には、新たに伝えていかないといけないのです。それを毎日繰り返さないといけないのです。

はてさて、あなたには、そこまで計算できていますか？

ちょっと衝撃を受けました？（笑）

ただ、安心してください。ネットワークビジネスならではの『テコの原理』を使いましょう。ここが、ネットワークビジネスの醍醐味なのです。

ネットワークビジネスの面白いところなのですが、あなたが紹介した人もビジネスとして活動しはじめます。つまり、紹介者を作るのですよね。そうやって、グループでどんどん活動することで、広がっていくのです。一人が、たった 2 名の紹介者を作っていくだけで、あっというまに人数が膨れ上がります。たった 2 名を紹介していく。みんながそれだけのことをするだけで、一気に人数は増えるのです。

これを、テコの原理といい、ロバート・キヨサキの『金持ち父さん・貧乏父さん』シリーズでは、レバレッジと言われるものですね。

ただ、心配しなくても（？）、中には、ビジネスとしてやる気はない人達や、い

ろいろな事情で途中でやめてしまう人もいます。だから、最初に書いた『ねずみ講』のようなことは起きません。何もしなくても、勝手にグループが大きくなるなどありません。

そこは、しっかりと、ビジネスとして活動しないとイケないのですよね。何も新しい紹介者を作るだけがビジネスではありません。どうやって、ダウンの人達や、グループの人たちが楽しくビジネスとしてやっていけるかを工夫したり、相談にのってあげて、維持・発展させるということが重要になってきます。

でも、それって、楽しいことですし、収入が増えれば、そういうことをしたくなるものなんですよ！

8. まだ迷っているあなたへ

さて、ここまで読んで、

『どうしようかなー』

『でも、そんなこといわれてもねー』

『それは、理想論で、私にはね・・・』

とか思っていないませんか？

ま、ここで、普通なら、『そう言わずに、やってみようよー！』とかのクロージングをするのですが、私は、そんなことしません（笑）。

そんな疑問を持つなら、止めましょう。今は、まだ、あなたには必要ないので。下手に迷いながらやると、痛い目に合います。だって、これは、ビジネスですよ！ 喫茶店をやるのに、どうしようかなーとか考えていたら、いつまでたってもできないですし、そんな中途半端な考えで、はじめたら、おかしくなってしまうのは、目に見えていますよね。

特にネットワークビジネスでは、テコの原理、レバレッジを活かすビジネスなので、中途半端な気持ちの人は登録してほしくないのですよね・・・

自分で考え、工夫し、そして、収入を得ていこうとする人が集まれば、それは、

楽しい集まりであり、みんなが、自分の夢を追って、話のできる仲間になれるのです。

誰かがやってくれるとか、何もしなくてもいいとか思っている人が多くなると、とてもじゃないですが、ビジネスになりません。

会社だって同じですよ？ 社長がなんとかしてくれるとか、上司が営業してくれるって思ってる社員ばかりだったら、あっとうまに倒産してしまいます。

やはり、自分たちで、いろいろ工夫するからこそ、お互いに情報交換したり、協力することで、 $1 + 1 = 2$ ではなく、3にも4にもなっていくのです。

さて、あなたは、どうしたいですか？

ここからは、あなたの自由ですが、もし、私がやっている通販型ネットワークビジネスをやってみたいと思ったなら、まずは、下記から資料請求をして、どんなものかを見てください。

簡単に特徴を言っておくと、

- 1) 組織での位置が保証されているので、降格などはない
- 2) バイナリーだが、単純にあなたから始まるダウンの数で収入が決まるというシンプルなプラン（バイナリの右や左は関係ない）
- 3) 退会しなければ、会員資格は一生涯（会費もなし、定期購入の義務もなし）

つまり、初回の14,616円で、これらの権利が手に入るのです（製品代も含みます）。その後、そのチャンスをもものにできるかどうかは、あなた次第。

そして、重要なことを一つ。
ビジネスはタイミングが大事だってこと。

あのマクドナルドは、なぜ、あれほど巨大になれたのか？ それは、まだ誰も進出していない時期に日本に持ってきたからですね。今だったら、とてもじゃないですが、あれほどの規模にはなれません。

ライフストーリーは、登録時の位置が変わらないので、今、登録しておくか、3年後に登録するかでは、組織上の位置がぜんぜん違ってくるってことです。それと、いろいろな人が知るようになってから伝えるのと、まだあまり知られていない時点で知らせるのでは、大きな違いが出てきます。

え？ 知ってる人が多いほうがやりやすい？ そうでしょうか？ 「あ、知ってるよ」って言われたら、そこで終わりますよね？ 知っているってことは、興味がないのか、それとも、すでにやっているかのどっちかですから（笑）。興味のない人を説得するなんて、ものすごく大変ですよ。それに、そういう無理なことをやるから、後々、トラブルになるのです。だから、そんなことをしたくなければ、あまり広がっていないうちに興味のある人を探すだけでいいのです。

言い忘れていました。このビジネスは、ライフストーリーといいます。もし、興味があれば、資料を請求してください。携帯やパソコンからも請求できますし、パソコンからは、登録もできますよ。

資料請求

<http://www.cgi-maker.com/tools/form/lfstory>

（ここから資料請求した人には、ライフストーリー紹介 DVD も特別にお送りします。）

あ、資料請求したからって、しつこい売り込み電話がかかったり、わけの分からないダイレクトメールがどかすか届くなんてことはありませんので、ご安心を。っていうか、興味のある人しか、登録してほしくないのですから（^^）。

あ、余談ですが、ライフストーリーの吉永社長には、登録する前に、会社へ行ってお会いしました。最初は、3000人ものグループを作ったっていう人って聞いていたので、『これは、かなりのパワークロージングをしてくるんじゃないかな・・・』と内心、ドキドキでした。確かに、熱い想いで会社を作られて、ご自身もディストリビューターで苦労されたこともあり、そんな被害者を出したくないってものを感じました。そして、1時間半ほどの熱い話を聞いて、『いよいよ、ここで申込書とか突きつけられるんだな・・・』って構えたのですが……

「あ、こんな時間になっちゃいましたね。また、何かあったら連絡ください。」

え???? 終わり??? いやいや、少しぐらいプッシュしても・・(^^ ;

拍子抜けするぐらい、何も勧誘しないのです。決して、社長からは、『やってみたら』とか言うことはないし、資料すら渡そうとしないのです。

社長の言われるように、被害者を無くすってこと、本当にディストリビュータのことを考えて、会社を作ったんだなって思ったのです。

ライフストーリーはそんな会社なんです。

さて、どうしますか? これで悩むようなら、資料請求はしないでくださいね。本気で収入を得たい人だけのチャンスですから(^^)。

ライフストーリー・ディストリビュータ

会員番号 8562 足立 明穂

↑会員登録するときは、この紹介者番号と私の名前をお願いします。

このチャンスを活かせるあなたでありますように。

<http://happy2story.blog90.fc2.com/>

[通勤電車でさよならし嫌な職場から離れて時間を自由に使えるようになる会](#)

足立 明穂