

ネットワークビジネスの嘘ホント

漫画：SUZUKI DAISUKE



ネットワークビジネスとは

連鎖販売取引（れんさはんばいとりひき）とは

「特定商取引に関する法律」（特定商取引法）第33条で定義される、販売形態（業態）をいう。

アメリカでは"Multi-level marketing"（マルチレベルマーケティング、**MLM**）あるいは

"network marketing"（ネットワークマーケティング）と呼ばれる

日本では一般的にマルチ商法、ネットワークビジネス
（「ネットワーク」と「ビジネス」の間にナカグロが入る表記もあり）、

マルチ紛いなどと呼ばれることが多い。

「誰でも儲かる！」「いやネズミ講だ！」「悪徳マルチだ！」
と色々な情報が飛び交うMLM・ネットワークビジネス。

メリットや、デメリットがあります！！

やっていいことと、悪いことがあります！！

本書では、MLM・ネットワークビジネスに対する理解と

真の問題点に関する知識を深めて頂くことを目的としています。



ネットワークビジネス9の罠（落とし穴）ハマる人、ハマらないで成功する人

大手書店及び、アマゾン、紀伊国屋オンライン書店、丸善&ジュンク堂オンライン書店等で、購入していただけます。

内容を更に充実させ、オンラインレポート版には記載されていない
“トップリーダー達が決して公には言はない、彼等が組織を作ったカラクリ”や、
その他の裏事情、

ネットワークビジネスで悩んでおられる方々への“解決策”の提案も
盛り込んだ著書に、どうかご期待くださいませ！

長年ネットワークビジネスの現場で、私が実際に体験した事を基に書かれています。

私はアップラインの嘘の数々を信じてしまった為に、失敗を重ねました。
ところが、アップラインが指導するアホな罠の通りにやらなくなった途端に、
私の組織はグングン大きくなっていきました。

皆様のご友人、ご家族、ご親類の方がこういった嘘を連ねる能無しアップラインの罠に嵌って
「マインドコントロールされてしまっているのではないか？」と
悩んでおられる方にも是非読んでいただきたいと思います。

私が犯した様な失敗や苦い経験を、
他のディストリビューターの方には絶対に味わって欲しくないと願っています。

もしもあなたが、

「アップラインの言う通りに頑張っているのに、どうして組織が出来ないのだろう？」

と悩んでおられるのであれば、

この書が解決の糸口になると確信しています

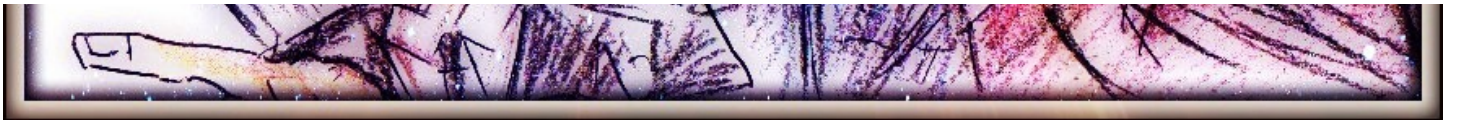


ネットワークビジネス9の罠（落とし穴）ハマる人、ハマらないで成功する人

ネットワークビジネスの嘘ホント

漫画：SUZUKI DAISUKE





すべての始まりは……



A社ってなんだ？



一通のメールから……

夢叶える手段

一週間前

はあ……

内気な僕は
友達が少なかった

そんなある日

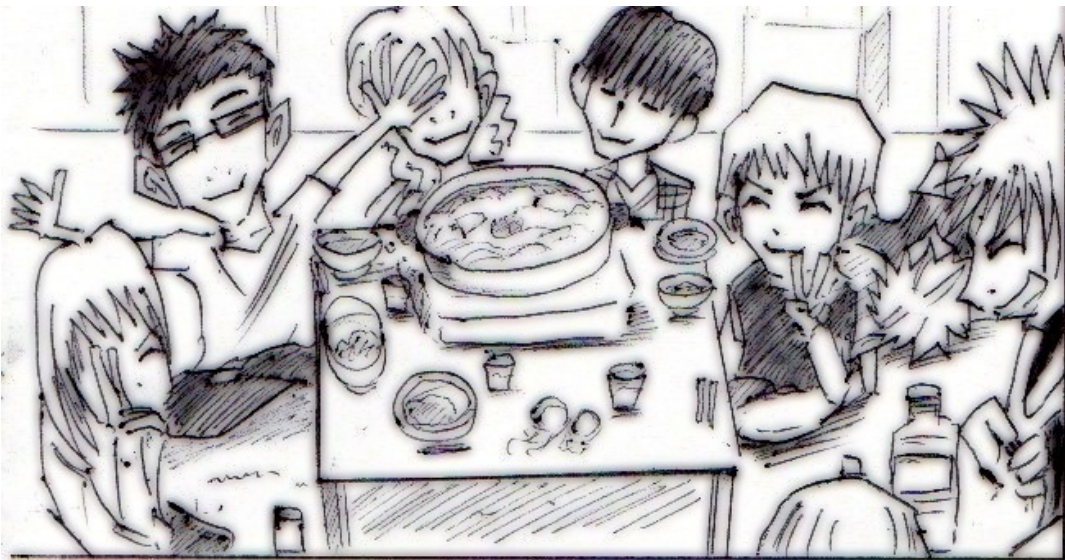
あ、DJのイベントやるから
おいでよ!! 友達たくさん増えるよ
みんなフレンドリーでアットホーム
きっと気に入ると思うよ
タクヤ君と仲良くなりた
楽しみにしているね

行ってみようかな



れて

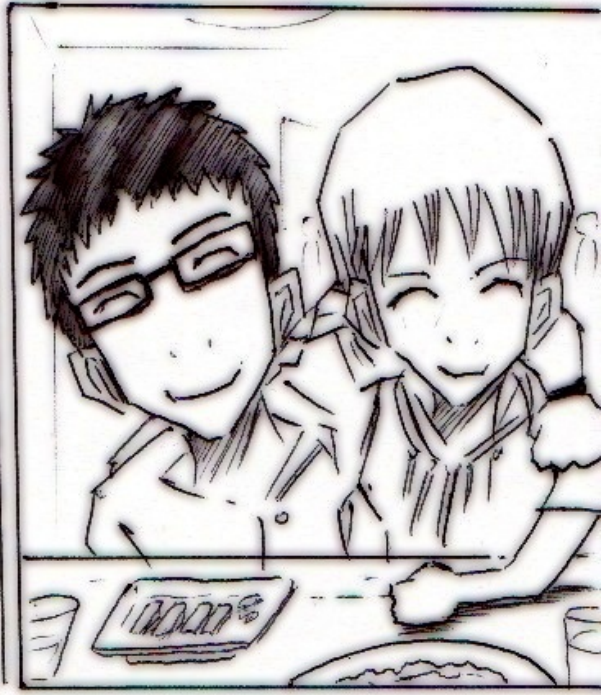




その後も、アドレスを交換した友達から何度も誘いを受けた

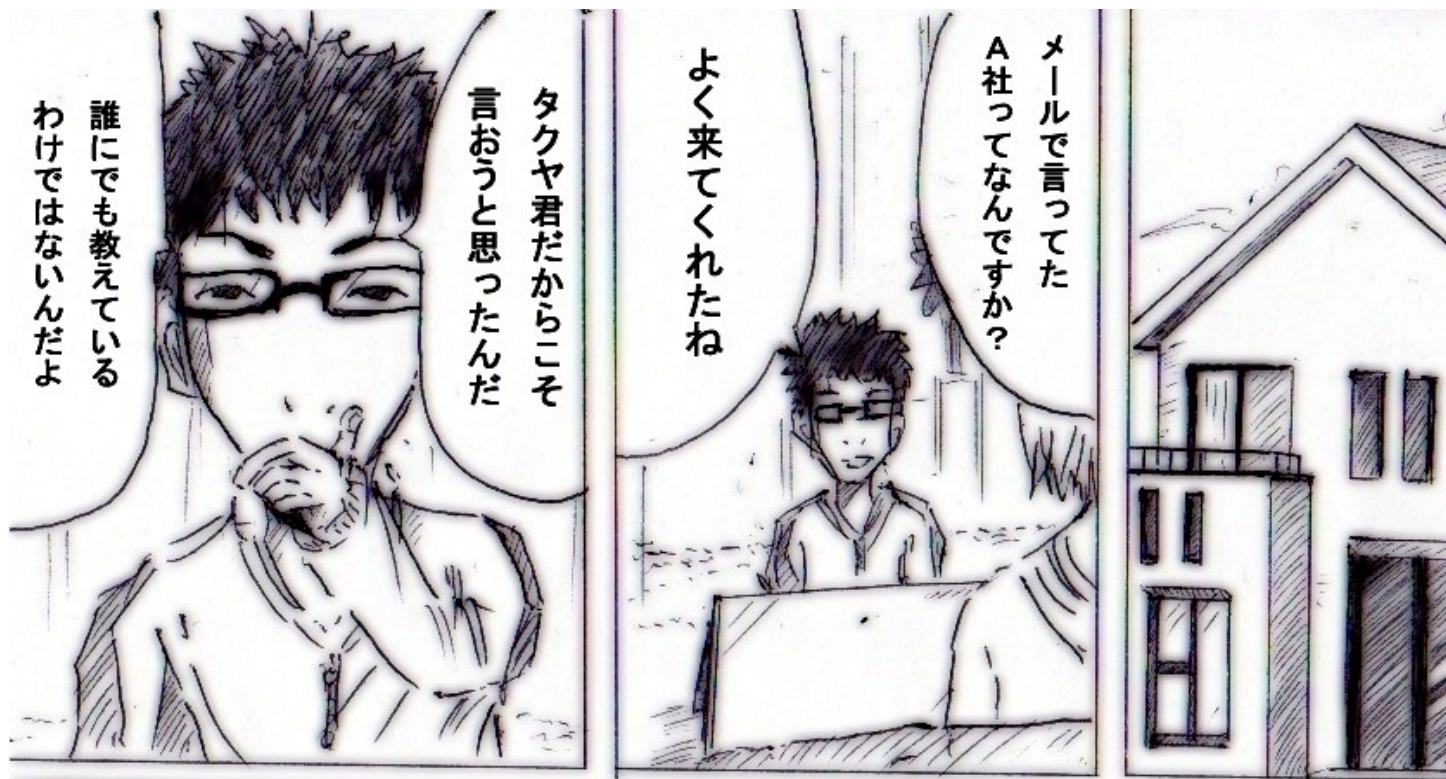


毎日幸せが続いた……

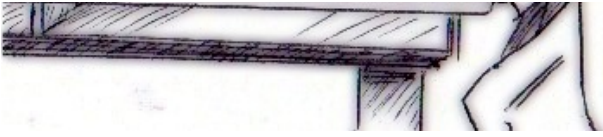


あっ……
ひろしさんからメールだ

友達がいる事が、
こんなに楽しいなんて



んか



A社は、世界 58 カ国のとっても立派な企業なんだ
自社工場で作られた、高品質な日用品が 200 以上もあるんだ

A社で買い物をすると、ポイントがついているんだ
毎日の買い物をA社に変えると、製品購入金額がポイントになり
ボーナスが受け取れるようになる

参加条件は、20 歳以上（学生不可）
資格登録料 3500 円 紹介者がいることなんだ

自由、平等、安全これがきちんと守られているのがA社

A社は、頑張った人が報われるシステムなんだ
たくさん紹介者を増やすと、戻ってくるボーナスも増えるんだ

A社は、たくさんの成功者を生み出しているんだ
誰にでも、成功できるチャンスがあるんだ



三時間以上に渡り
流通の仕組み、ボーナス、
製品説明、仲間の話が続
そして、イベントに来て
A社に関わっていた事が

ブラン
いた

いた人も
分かった



その結果……



伝えてくれて

ありがとうございます！

ひろしさんとの出会いに感謝
しています

絶対成功します



タクヤ君なら絶対成功できるよ
素直な人ほど成功できるからね



今度A社のミーティングがあるんだ
俺に、A社を伝えてくれたアップライン
年収二千万の人に会わせてあげるよ

自由な生活かぁ……
年収二千万もあつたら……



行きます

ミーティング会場



いたいた！
紹介したい子がいるんだ



話は聞いてたよ。ナイスな子が
フロントになったんだって♪

タクヤ君初めまして！
俺はタカヒロ！ 宜しくね





ミーティングを聞いた僕は
確信した……

A社の可能性は
無限大なんだ

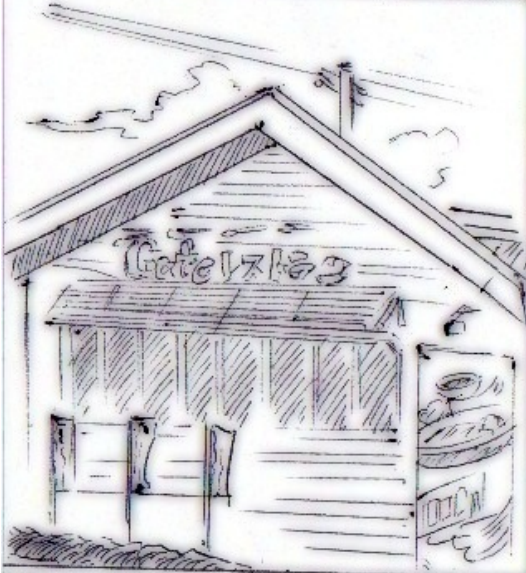
今の自由な生活が
あるのはA社のおかげ
誰にでも、
必ずチャンスがくる



これなら、僕も成功者になれる
かもしれない……



ミーティング終了後



どうだった？



最高でした！
どうすれば、成功
できるんですか？



まずは、
製品を知ることだね



翌日

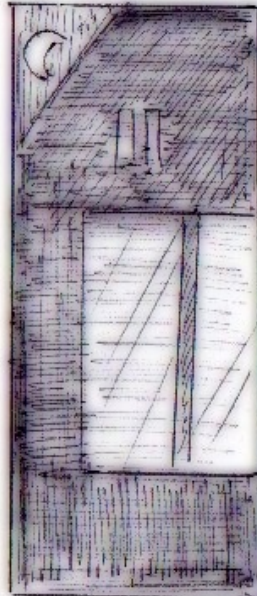
もう届いた!

とりあえず、シャンプーや石鹸などの、よく使う日用品をブランドチェンジしてみた



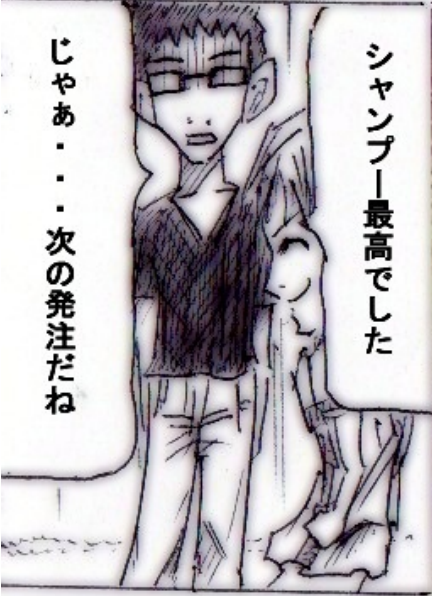
シャンプーもなかなかいいな

五千円以上買うと、製品の送料が無料になる



シャンプー最高でした

じゃあ・・・次の発注だね



えっ!

また発注ですか? まだ頼んだばかりなんですよ!

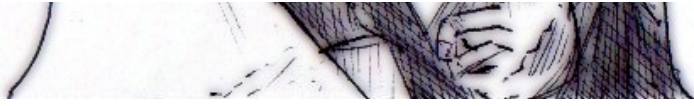


これじゃあ説明と・・・

成功するには、製品の把握が必要なんだ。じゃないと、グループに製品が広まらない

成功したいなら、日用品を全部ブランドチェンジしなきゃ。ブランドチェンジが早ければ早いほど、成功するのも早く





それから、毎日のようにメールや電話がくるようになった・・・

またミーティングですか？
今日は用事が・・・

ダメだよ！来なきゃ・・・
そんなんじゃ、成功なんかできないよ！

はい・・・



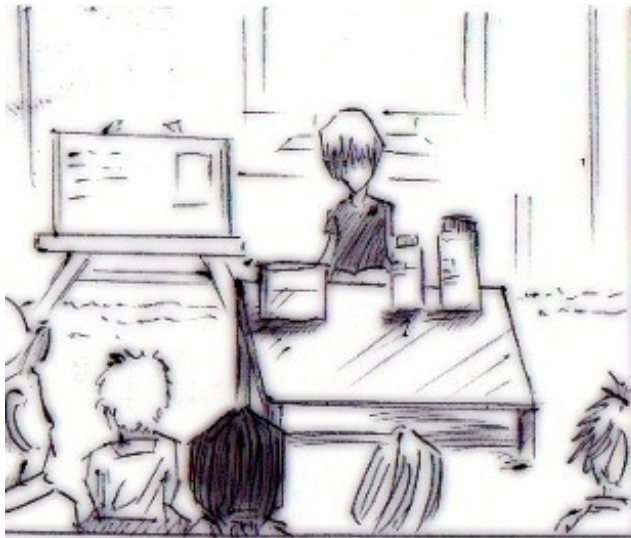
昨日は、結局
深夜二時まで
ミーティング・・・
仕事もつかない・・・

コラァァァァァァァァ
タクヤァァァァァァ！最近ミス多いぞ！

最近、A社のミーティングやひろしさんとのやりとりで神経をすり減らしていて、睡眠不足が続いている・・・
正直、今しんどい・・・
でも・・・
成功するには、それくらいのリスクが必要

はい・・・





僕の頭の中は、A社のことで
いっぱいになってた・・・
成功するためにひたすら
頑張った・・・



フロント一人
でたああああああ

しんどいけど幸せだった・・・



たくさんの仲間に囲まれて



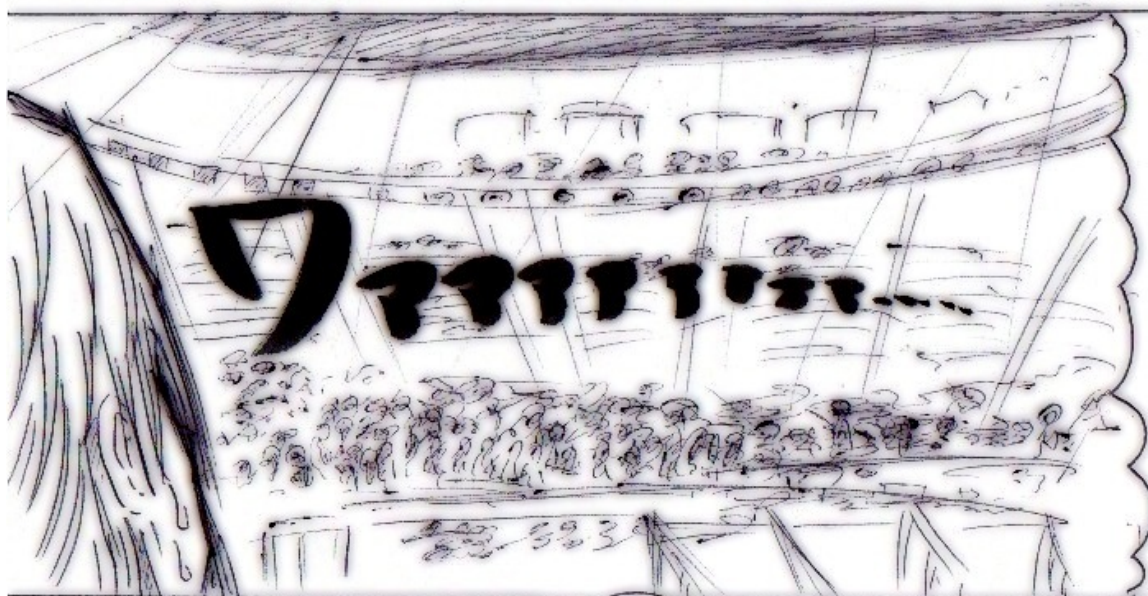
早く成功して会社やめて
自由な生活を手に入れてやる
今にみてろおおおおおおお



今日は年に一度の
A社、最大規模のミーティング



すげええええええええええええええええ
人数だあああああああああああああああ
そしてあの人が、
A社で一番の成功者！



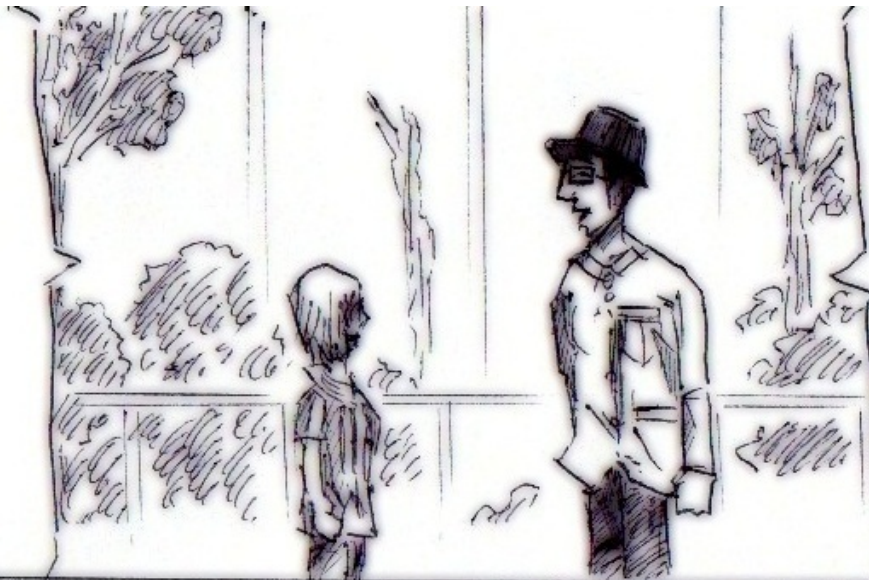
あなた達は、
最高の手段を手に入れました

何か、アクションを起こさなにかぎり
あなたの夢は永遠のテーマで終わります

世の中嘘だらけどの嘘を信じるか？
あなたの好きな嘘を信じなさい！

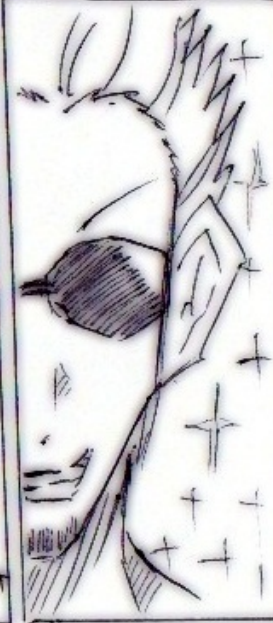


すごかったでしょ？
努力の先には、報われた
自由な人生がまっているんだ



最高でした！
僕も早く成功者になりたいです

早く、成功して一緒に海外
で乾杯しようぜ！



あっ



タカヒロさん♪



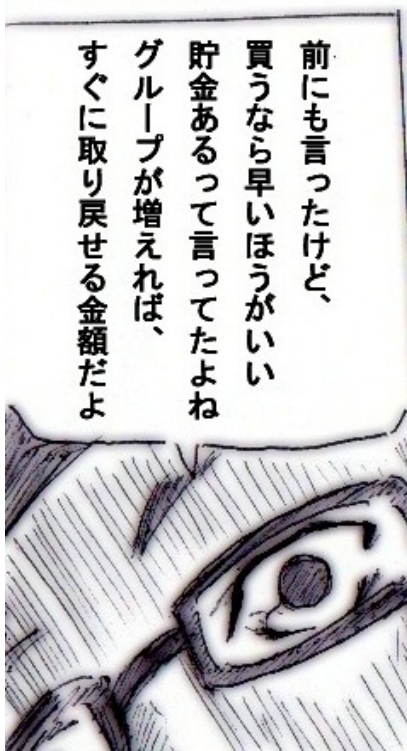
ところで、大型製品は買った？



まだなんです・・・
ちよっと金額の方が・・・



前にも言ったけど、
買うなら早いほうがいい
貯金あるって言ってたよね
グループが増えれば、
すぐに取り戻せる金額だよ





はい……



今すぐ、発注



成功したいって
いったよね

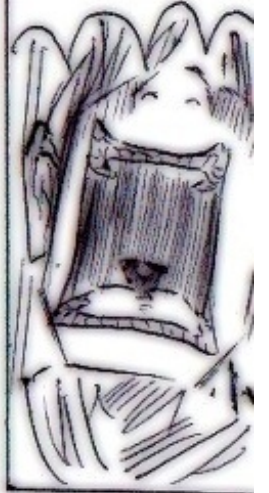


ローンで買ったなら、
月々安いからさあ



買わなきゃ成功できないよ!

分かりましたあ



そのかわり……

絶対

成功させてく下さうよ



もちろんだよ……



鍋や、浄水器、空気清浄機
は絶対必要だから
まとめて買えば、返ってくる
ボーナスも高いよ



値段は大体……

いくらくらいなんですか！

四十万……



すぐに取り返せる金額だよ

うわっ

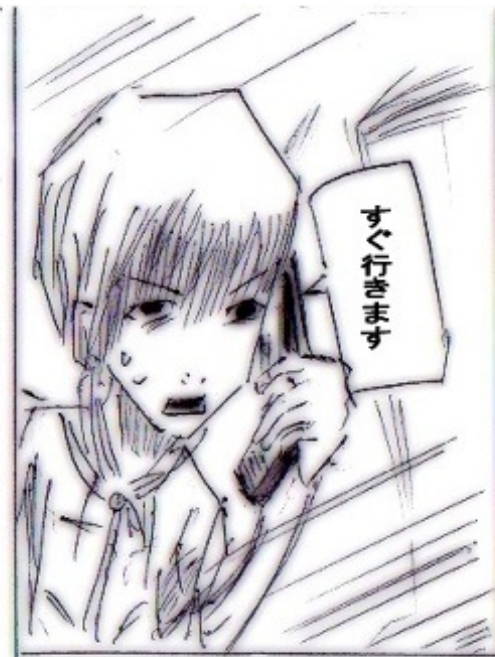


わっ分かりました！
発注しますよおおお





僕は、がむしゃらに頑張った・・・
ここでやめたら今までの苦勞が・・・



もう、おまえなんか友達じゃねえ！



残業で遅れてすみませんでした！



残業、残業・・・
残業なんか断れ！

今日は深夜まで残業なりそうだから



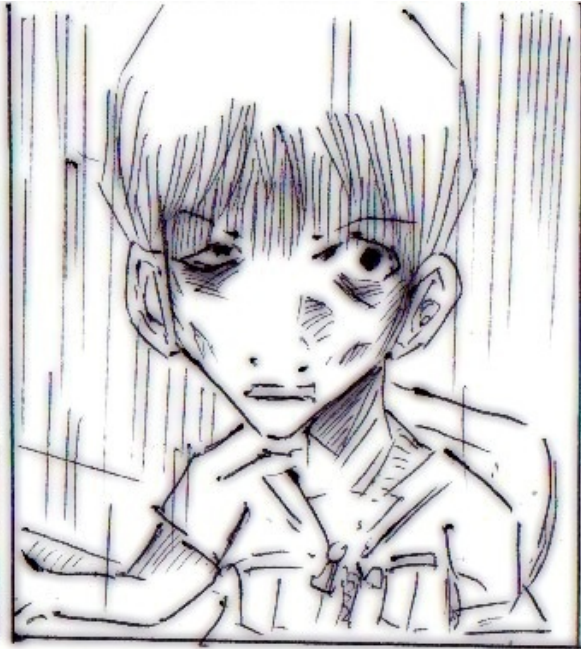
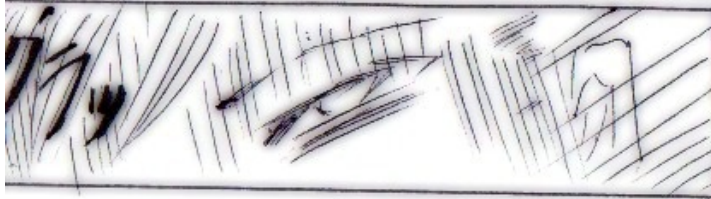
睡眠時間なんてなかった・・・
気づけば、ストレスで眠れなくなっていた・・・
ここでやめたら、せつかくできた仲間を失うと思った・・・



一緒に成功するんだろ



ミーティング

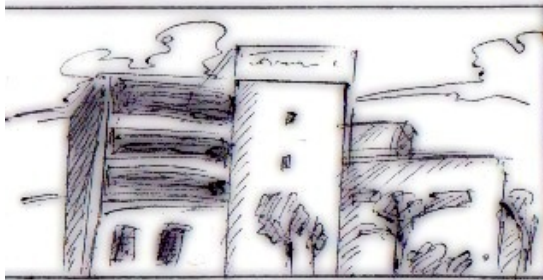


限界がきた・・・



おいっ
しっかりしろ

僕は、倒れた・・・



病院



あなたの病名は・・・



成功したら
まず、何をやりたいか

そっだな・・・



まずは、親孝行かなあ・・・





パニック障害です……



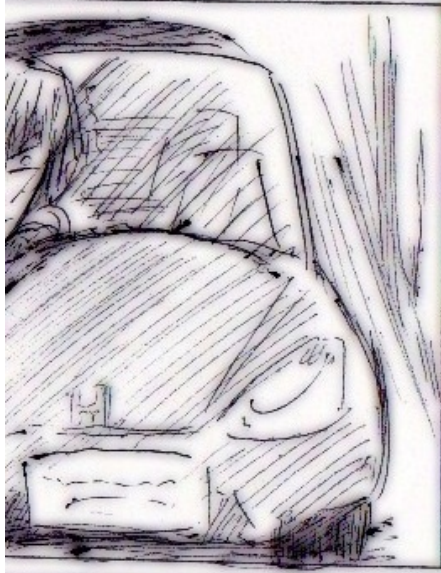
急いで電話した



そうかあ……
ゆっくり休めよ



病気は、どんどん悪化していた

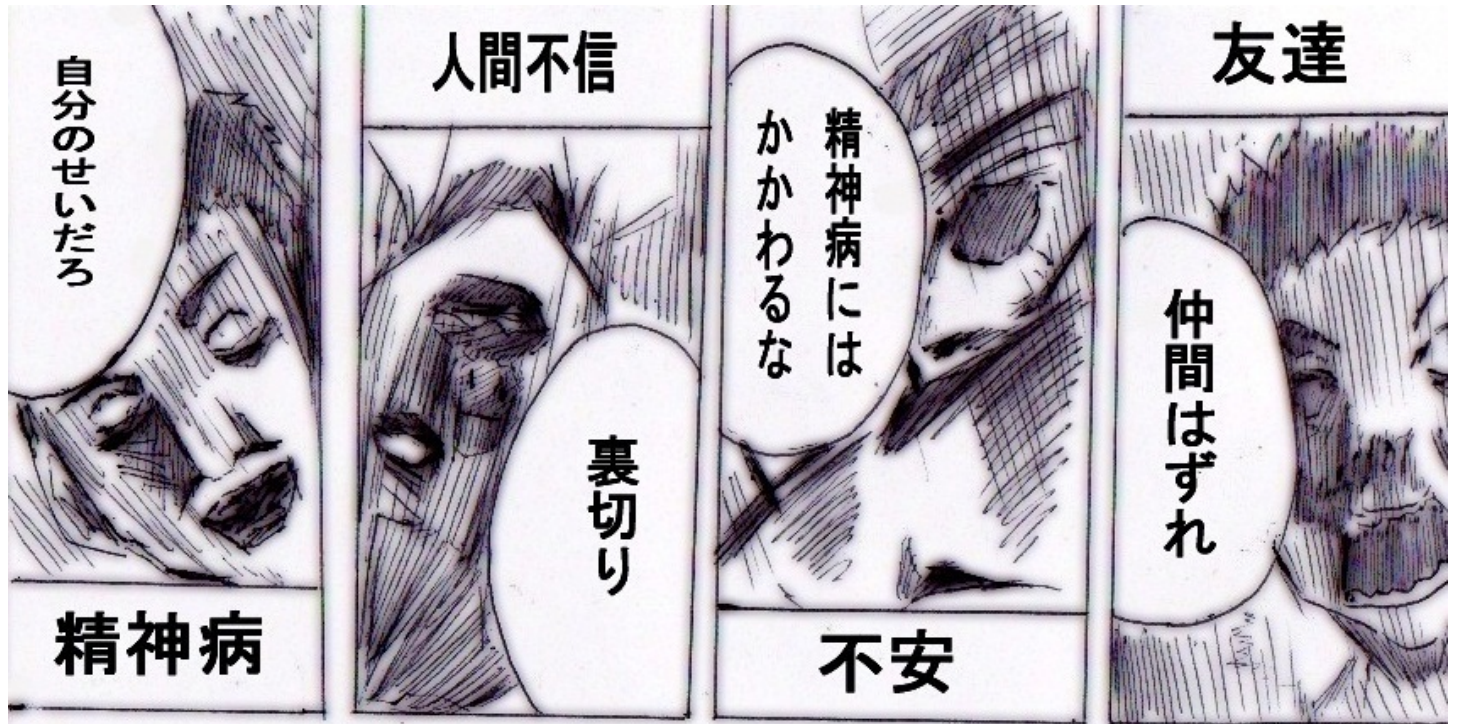


家から出れない状態にまでなってしまった



A社の友達とも、連絡が取れなくなっていた







◆ 愛用者

一般的には、正規会員から商品を購入して使用している小売顧客を言う。

なかには、商品購入専用の愛用者会員（コンシューマー）制度を設けている主宰会社もある。

これに登録した会員は、勧誘や小売、報酬を得る権利を持たない。

また、商品を会員価格（卸値）で購入するために会員登録をしているが、ビジネスをまったくしない人を愛用者と呼ぶところもある。

◆ アップ

自分を職説勧誘した人や組織系列の直上の会員を「直アップ」と言う。

また、自分の系列上の先輩会員を「アップ（またはアッパー）」と言う。

ただし、「アップ」には一般の会社で言う「上司」の意味はない。

◆ アフター（フォロー）

セミナーのあとに、参加者のフォローのために行われる会合。

ベテランやリーダーが初心者の疑問に答えたり、猜疑心を解くことで参加意識を高めていく。

◆ アポ（イントメント）

ネットワークビジネスを伝えるために会う約束を取りつけること。

とにかく、会う約束をすることがアポの最大の目的。間違っても電話でネットワークビジネスのプレゼンをしないこと。

◆ アップライン

自分が所属している組織のなかで、自分の系列上位にいる先輩会員を総称して「アップライン」という。

一般的に、系列が違えばアップラインとは言わない。

◆ インセンティブ

ビジネス活動をして、一定条件を満たしたとき得られる報酬の意。

ボーナス、コミッションなど同意語。

◆ 口コミ

ネットワークビジネスは、会員の「口コミ」によってビジネス展開され、その結果として利益が得られる仕組みになっている。

このため広告宣伝にかかわる費用を会員に還元するという考え方であるが、最近では認知度を上げるために、積極的に広告宣伝を実施する主宰会社が増加傾向にある。

◆ グループ

同じ主宰会社に属している系列上の仲間を言う。

最近の傾向として、グループや系列を越えて協力体制を築こうとするグループが増えている。

◆ スポンサーリング

ネットワークビジネスをいっしょにやっていこうとするパワー・パートナーを募る勧誘行為。

◆ ディストリビューター (DT)

主宰会社に登録したことにより、勧誘や小売、報酬を得る権利を持つ会員のこと。

会員、メンバーと同義語。主宰会社によっていろいろな呼び名があるが、ディストリビューターの名称が一般的。

◆ ハイピン

高位タイトル保持者の呼び方。

タイトルを獲得すると主宰会社から、そのレベルに応じたピンバッチが贈られることから、高位タイトル保持者をハイピンと呼ぶようになった。

◆ ハイブリッド (プラン)

ハイブリッドとは組み合わせの意味。

一般的には、ユニレベルの欠点を補い、ブレイクアウェイと組み合わせて作られた報酬プランを言う。

◆ バイナリー (プラン)

ネットワークビジネスの基本的な報酬プランのひとつ。

自分のフロントラインが二系列、もしくは三系列に限定しているのが特徴。

弱者救済、相互関係を可能とするビジネスプランと言われている。

◆ ハロー・トーク

ミーティングやセミナーなどを始めるにあたって、とくに初心者を対象に、参加者全員で自己紹介をすることを言う。

名前、出身地、いつからネットワークビジネスを始めたのか、今いくらの報酬を得ているのか、などを簡潔に話して、周囲との共感をはかっていく。

◆ ピン

タイトルを取得すると主宰会社より贈られる記章（バッジやエムブレム）のこと

◆ プロスペクト

ネットワークビジネスへの勧誘候補者や参加候補者のこと。

一般の営業で言う「見込み客」に相当する。常時、この候補者を確保していることが、ネットワークビジネスを成功裏に運ぶための生命線となる。

◆ フロント

自分が直紹介した会員、もしくは直下の傘下メンバーを言う。直ダウンとも言う。

◆ ホームパーティ

商品のデモンストレーションやビジネスの仕組みの説明をすることを目的に、会員が自分の家庭に会員候補者を招いてパーティ形式で勧誘を行なう方法。

◆ ポイント

商品に付けられている購買額の点数。資格獲得や維持、報酬算出のための計算のもととなる。ボリュームと同義語。

MLMで成功できる確率は？

MLMに参加する動機は人それぞれだと思いますが、本気でビジネスとして取り組んでいる人は、「どれくらい成功の見込みがあるのか？」ということが気になるのではないかと思います。

今回はMLMのビジネスとしての成功確率について書いてみることにしましょう。

MLMと一般のビジネスを比べると・・・

何を持って「成功した」と言えるかどうかは人それぞれかもしれませんが、ビジネスと定義する以上、数千円や数万円といったお小遣い程度のお金を得ただけでは成功者とは言えないでしょう。

少なくとも数十万円以上、生活費をまかなったり、ある程度裕福な暮らしができるレベルに到達することが、多くの人がイメージする「MLMの成功者」と言えると思います。

そして、**MLMでその成功者になれる確率はといえば、恐らく何らかのお店を出したり、自分の専門知識を活かして会社を立ち上げる、という方法の10分の1～数十分の1くらいになると思います。**

MLMの場合、通常の起業と違って開業のための資金や専門知識がほとんど必要ありません。

もちろんこれは長所でもあるのですが、事業計画を立てて少なくとも数百万円規模の資金を用意した上で起業するケースと比較すれば、どうしても気合の入り方が違います。

だから結果として、途中で挫折する確率も高くなってくるわけです。

「私は気合十分だ！絶対に挫折しないから大丈夫！」
という人もいますが、事はそう単純ではありません。

なぜなら、気軽に参加できるMLMというビジネスには、それだけたくさんの人が参加してくるからです。

どれだけ本気でやっているかは別として、**MLM**でビジネス活動をしている人がそこら中に溢れていて、お客さんはその話に飽き飽きしている。（しかも「騙されるんじゃないか？」と警戒されている）

そういう環境の中で上位の一握りに入ろうとすれば、それだけの困難を覚悟しなくてはならないことがすぐに想像できるでしょう。

MLMはローリスクで始められるビジネスですが、それだけに競争相手も多く、リターンを得られる確率も低いということを覚悟しておかなくてはなりません

友人を失うMLM

MLMのビジネスを始めると

「そんなことやっているとうちを無くすぞ！」
などと言われたりすることがあります。

そして、もちろん必ずというわけでは無いのですが、MLMで友人を失う（又は家族や知人との関係を悪化させてしまう）人は少なく無いのは事実です。

「金の切れ目は円の切れ目」なんていう言葉もあるように、人間はお金の問題に対してはとても感情的になりやすいものです。

だから下手に金銭絡む話を友人・知人に持ちかけると人間関係が壊れてしまう事はよくあります。

身内の頼み事に弱い日本人？

考えてみると、もともと日本人は義理・人情を大切にするという文化があるためか「付き合い」を大切にしている傾向にあるのではないのでしょうか。

会社仲間との飲み会ばかり、取引先との接待ばかり、しがらみによって行動する習慣は日本の文化に根付いています。

だから、相手が知り合いだと心の底では「気が進まない」と思っているのに、呼び出されると仕方なく出向いていってしまったり、断りにくいからと商品を買ってしまったりするのでしょ。

しかし、プライベートな人間関係というのは諸刃の剣で、ビジネス拡大の糸口になる反面、時には大きなトラブルを招くこともあります。

「友達付き合いのために呼ばれたのかと思ったら、金の為に俺を呼んだのか！」なんて思われてしまったりするわけです。

そこまで行かなくても、義理での付き合いで本人の意思に反した行動を取っていると、そのストレスが日に日に増大していき、ある日突然連絡が取れなくなってしまうという例も多いようです。

熱心な説得が逆効果になることも

MLMビジネスな人ほど、興味の無さそうな相手を「何とか説得しよう」と必死になるものですが、これは逆効果なので止めた方がいいでしょう。

いかにディストリビューターがビジネスモデルや商品の素晴らしさをアピールしても、**興味の無い相手には金儲けの熱に浮かされたあさましい人物、またはカルト宗教の信者の様にしか見えな**いでしょうから（笑）

相手が断ってきた言葉に対してそれを論破するようないわゆる「切り返しトーク」のような技術を使っても、相手の意思まで変えることが出来るとは思えません。

一時的（しぶしぶ）にビジネスへの参加や商品の購入を承諾してくれることはあるかもしれませんが、その後はやっぱりディストリビューターに会うのを避けるようになるでしょう。

逆に、脈が無いと思った相手に対しては無理に話を薦めたりせず、それまでの友人関係を大切にしておけば、**MLM**に参加したからといって友人を失う事はないはずです。

高収入で経費貧乏

MLMのディストリビューターに話を聞いたり集会に参加したりすると、

「一生懸命やれば半年で月収〇〇万円くらいは簡単」

とか

「私は既に月額〇〇万円のインセンティブを受け取っている」

というような話を耳にすることがよくあります。

そもそもこういった話はリクルートをスムーズに行うために大げさに語られる事も多いのですが、例えそのインセンティブの額が本当であったとしても、もう一つ注意すべき点があります。

それは、「そのインセンティブを得るための経費がどれくらいかかっているか？」ということです。

収入と経費の関係

本来「その商売でどれくらい儲かっているか？」ということの評価するなら、収入ではなく支出についてもきちんと考える必要があるのは当たり前です。

極端な話、たとえ100万円の収入があってもそれを得るために110万円の経費がかかっていたら10万円の赤字なわけで、そんなビジネスを続けていたら破綻するのは目に見えています。

実は**MLM**で収入がある、儲かっていると主張している人の中には、**経費がかさんであまり儲かっていない人も多いのです。**

MLMに参加していた頃の支出を思い返してみると、自分で購入する商品の代金はその収入の20%くらいを占めていました。

他に商品カタログ、リクルートのためのパンフレットや名刺代、ミーティングなどに参加するための交通費、資料のコピー代なども必要だったので、実質の収入は受け取ったインセンティブの半分くらいだったと記憶しています。

月額20万円のインセンティブを得ていた人も、セミナーを借りるための会場費や自分で作成して

資料の印刷代、遠くのイベント会場に参加するための交通費などの経費が結構かさむという・・・
・「アルバイトより割が悪いかも」しれません

また、小売のための在庫をたくさん購入している人などは商品の仕入れをした月が赤字で、仕入れをせずに販売だけした月が黒字というような場合もあるようです。

ディストリビュータは収入をアピールしたがる

もともとMLMは「参加している人は儲かっている」というイメージを持ってもらえばもらうほど、新しい人をリクルートしやすくなるわけですから、どうしても話は大げさになります。

だから収入に関しては話半分くらいに聞いておいたほうが無難なのです。

もしもインセンティブの支払い明細などを見せられても、そこに記載されている金額が実質的な収入だと安易に判断してしまわないようにしましょう。

成功者は実在する

MLMを目の敵にしている人や、悪徳な会社の実態を目にしたことがある人は、MLMなんて儲からない、あるいは豊かになるのは犯罪組織の幹部の様に、抜け目無く甘い汁を吸っている人だけだと思ってしまうかもしれません。

しかし、結論から言うと**MLMの世界にも他のビジネスと同様に、正当な努力で豊かになった成功者はちゃん存在しています。**

MLMの成功者とは

MLMの会社というのは一般的にあまり公告を出さないので馴染みは無いかもしれませんが、上記の通りビジネスとして成功している例がそれほど特殊というわけでは決してありません。

MLM企業の創業者や幹部クラスの人というような特別な立場の人だけではなく、**特別な資金も人脈も経験も持たない末端のディストリビューターからスタートし、努力によって経済的に成功した人もいるのです。**

成功者の割合は少ない

スキルアップや仕事へのやりがいなど無形の財産はともかくとして、経済レベルの話では富がある程度少数の人に偏るからこそ「成功者」と呼ばれる人が出てくるわけで、これはMLMについても同じです。

本当に「ビジネス」と呼べるほどの収入を手にするのは、恐らく数十人に一人というレベルでしょう。成功者になるためには、厳しい競争を勝ち抜くだけの能力が求められる事は言うまでもありません。

今がチャンス！って本当？

MLMのセミナーなどに行くと、

「今こそビジネスを始めるチャンス！」

「良いタイミングで参入するとダウンラインを増やしやすいく

という話をされることがあります。

CMなどでよく聞く「只今キャンペーン中！」「期間限定！」と同じで、こういった手法はセールスの常套手段と言えるものですが、果たしてMLMのビジネスは参入するタイミングで結果が変わってくるものなのでしょうか？

初期段階での参入

特定の会社がMLMのサービスを開始した直後や国内に入ってきて間もない初期段階では、まだそのMLMのディストリビューターが少なく「荒らされていない市場」を自由に開拓できるというメリットがあります。

ただ、その会社がまだ目新しいということは、裏を返せば信用を得にくいということでもあります。

成長段階での参入

会社がサービスを開始してから一定の期間が過ぎると、ディストリビューターの間でも商品が吟味され、また会社のバックアップ体制が整うことで、ビジネスがやりやすくなってきます。

一般的にはこの段階で参入するのが最も良いと言われていますが、本当にチャンスかというところ、そうとは限らないと思います。

なぜなら、この段階でもMLMに関わった事の無い人には全く知られていないでしょうし、短期間のうちに消滅する会社もかなり多いからです。

成熟期での参入

その会社の評判が広く知られたところになると、急な倒産や報酬の未払いなどのリスクはかなり小さくなります。

いつ参加しても同じ？

管理人は日本に入ってきて間もない成長段階での会社と、MLMを知っている人なら名前を聞けばすぐに分かる大手の会社の両方でディストリビューターとして活動していたことがあります。

その経験から言わせてもらうのであれば、

「結局、どのステップで参入しても一長一短」

といったところで、努力に対しての成果に大きな差はありませんでした。

結局のところ、MLMで成功するためには、リクルートした相手に自分自身を信用してもらう必要があります。

世間の評判がどうだろうと、市場が手付かずだろうと飽和状態だろうと、有能な人は成功し、そうではない人は挫折していく。

その割合が、参入するタイミングで大きく変わるのを目にしたことは今までに一度もありません。

強いて言えば、MLMではいきなり報酬が減額されたり、会社が無くなったりということが少なくないので、あまり小さな会社や、新しすぎる会社は避けるべきかもしれません。

正しく行うMLM・ネットワークビジネス

ビジネスとしての心構えが必要

法律違反にも注意

本業を犠牲にしないこと

借金は絶対にNG!

他社製品を批判しない

SNSでの勧誘はNG!

読んで頂いた皆様ありがとうございます

ネットワークビジネスは、
本当に努力次第で成功できるビジネスです

ただ違法行為や、薬事法違反、無理やり勧誘するなどの
ディストリビューターがいるため、いろんな問題が多いのも事実

だからこそ、自分の目で体感して見極めてください

今回は、自分の優柔不断な性格から起こってしまった失敗

今は、病も回復しいろんな事に挑戦し始めています

ネットワークビジネスで学べた事も沢山あります
どの情報を信じるか？どの人についていくか？

それはあなた自身が決めること