

# 【騙されない為の投資初心者マニュアル】

昨今では、様々な投資案件が増えてきています。中には魅力的に見えても、実は詐欺案件だったということも多くあります。

特に暗号通貨の案件は95%程が詐欺と言っても過言ではありません。

※ココで言う詐欺と言うのは、ポンジスキームで行われている詐欺のことを指します。ポンジスキームについては後で解説しますので、ご安心ください。

では、早速騙されない為の知識を解説していきたいと思います。

## 1. ポンジスキームか見極める

ポンジスキームとは、簡単に言うと自転車操業のようなものになります。

ほとんどのものが自転車操業のような形をとっており、内部収益で配当が回っています。

つまり、内部の人間(新規・既存)がその案件に携わらなくなったタイミングでその案件は終わりと言うことです。

### 暗号通貨案件

暗号通貨の案件では、ウォレット案件、アービトラージ、FXなどの方法で資金を集めていきます。

このような案件は9割以上1年持つことはありません。だからもしやるなら、早い時期に参入して、早い時期に抜けるという戦法がいいです。

投資という言葉を使って集客を行っている人も居ますが、このような案件は投機になるのでギャンブル性が非常に高い案件です。やっている時にヤバいかも…というサインがあるのでこのようなタイミングに出くわした場合は注意しましょう。

1. キャンペーン
2. 新たなビジネス(新たな名前を使う)
3. 価値の無いコインへ変換

#### ①キャンペーン

キャンペーンは資金を集める為に行なっていきます。キャンペーンを行うタイミングにもよりますが、資金が集まらないのでキャンペーンを行うという考えでも間違いではありません。

最初に入れた額から追加することは危険しかないので、辞めましょう。

## ②新たなビジネス(新たな名前を使う)

ビジネスが継続しているにも関わらず、新たな案件がスタートしたり会社名が変わったりする場合は注意が必要です。これは、今まで参加してこなかった人の為に行なうケースが非常に高いです。

## ③価値の無いコインへ変換

暗号通貨は数百種類以上ありますが、有名どころで言えばビットコインでしょう。しかし、独自の暗号通貨を発表し、そのコインの購入を促したり、出金時にそのコインでしか出勤できない場合は、売りが増えるので価値の暴落が目に見えています。

## 2. 配当原資を見極める

通常の投資案件でも、年利5～8%でも物凄い利率ですが、利率が高い場合はそれ相応の外部収益が必要となります。ココで大事なことは、配当(利率)よりも、会社(企業)がどれくらいの収益を得ていて、そのうちのどの部分から配当が得られているのか?と言う部分です。

そもそも、暗号通貨のような案件は、月利10%以上は当たり前にあります。これはそれだけ相場の売り買いが激しい為成り立つ場合もありますが、当然月利が高い場合は失うリスクも高いということです。

### 内部収益だけの場合

内部収益とは、投資案件に参加している人の中から資金が回っている状態です。MLMやネットワークビジネスの場合は、多くが紹介報酬(アフィリエイト報酬)が大半を占めています。

本来事業に一番資金を使わなければならないあなたの大切な資産を紹介報酬やセミナーの会場費に使っていたらおかしいですね?

### 外部収益があるのかを確かめる

外部収益は、投資案件に参加している人から集めた資金以外にどのような収益を得ているのかがポイントです。企業であれば、決算書を出す義務があるので、これが確認できない場合は参加することは辞めておきましょう。

### 3. 通信系のインフラ投資

インフラとは、生活には無くてはならないものですが、主に電気・水道・ガスといったものになりますが、第4のインフラが通信となります。

通信というイメージしにくいですが、投資案件で言うと格安 SIM になりますが、これらも全て内部収益になります。

「携帯料金が安くなるよ!」といううたい文句で集客を行っていますが、騙されないでくださいね♪

何故私がおススメしないのかを解説していきますね。

※案件名で言うと、スターモバイル・ペンギンモバイル・ゼロモバイルなど

#### そもそも格安 SIM とは？

携帯電話会社の3社大手キャリアと言えば、docomo、Softbank、au になりますが自社で設備投資を行っている企業になります。

格安 SIM というのは、自社で通信回線を持たずに3社大手キャリアのインターネット回線や電話回線を借りてサービスを提供している事業者ということです。

有名どころで言うと、楽天モバイル、Y!モバイル、LINE モバイルが当てはまります。

#### 理由1. タイミングが遅い

既に格安 SIM 業界はかなり多くの企業が参入しています。

その為、今から新たにビジネスを始めようと思っても、なかなかシェアを獲得することが出来ません。

そもそもインフラが整ってからの参入は間違いなくやめておいた方がいいです。

#### 理由2. 楽天モバイルが圧倒的なシェア率

3社大手キャリアを含めて格安 SIM がどれくらい普及しているのかと言うと、約8%になります。その中でも圧倒的に楽天のシェア率が高いのですが、8%を100と見た場合、14~15%のシェアが楽天と言われています。

LINE モバイルで約3%程度で、大手キャリアの格安 SIM と呼ばれるもので、約1180社あると言われています。

### 理由3. 楽天モバイルでも・・・

2020年4月からアンリミットということで、キャリアになりましたが、3ヶ月で100万回線の契約件数を得ています。

これを見て『100万回線凄いじゃん！』ってなりそうですけど、IT企業の大手でもある楽天でさえも3ヶ月経ってもまだ100万回線しか得られていないんです。

それだけ後発してくる通信企業は正直厳しいと感じています。

### 理由4. 権利収入を求めた時に金額が高くなる…

安く使いたい！それで権利収入を求めたい・・・という方が主に参入している通信案件になりますが、実は加盟金で数万円、毎月代理店費用、利用料で月に1万円以上はかかってきます。

また、格安SIMを何処にしようかということ調べる時に多くの方は、比較サイトで見ると思いますが、これらは大手のキャリアしか出てきません。

なので、認知度も低い状態で後発の通信企業ではもう手遅れなのです。

### 理由5. 名前の知らない格安SIMを使うか？

安心・安全に携帯を使いたい場合に、企業の名前くらいは知っているものを使いたくないですか？これはあくまで私の意見も含めてですが、「MLM・ネットワークビジネスの格安SIMを使いたい人っていますか？」という質問を10人にしたところ、0人でした(笑)

つまりそういうことですよね。

### まとめ

インフラに目を付けることは素晴らしいことですが、ビジネスはタイミングが命です。どの投資案件がいいのかを見極める知識は必要です。

まずは色々な投資案件があるので、見極める前に情報だけは取っておいても良いと思いますので、仕入れてみてくださいね♪

森野輝久