



Data analysis



Auction

# 実録インタビュー vol.2 物販ビジネス Product Sales

presented by BizCamp



Internet stocking



Fulfillment by Amazon

**わずか4ヶ月で独立した  
転売の具体的な手法、収益を  
赤裸々に公開します...**

本書を読めば  
具体的な稼ぎ方  
が分かる

- ▶ 仕入先の店舗 ▶ 商品のラインナップ ▶ 販路とするプラットフォーム
- ▶ 利益率を高くする方法 ▶ 結果を出すためのコツ ▶ 重要なマインドセット
- ▶ モチベーションキープ術 ▶ 転売の先にあるビジネス etc...



## この本の目次

- 転売のスタートは副業から
- 4ヶ月目で会社を辞め、独立
- 最初は店舗仕入れのほうが稼ぎやすい
- 初めてお給料以外で稼いだお金
- 転売はぶっちゃけ行動力が全て
- 時給という概念がなくなった
- 稼ぐことに貪欲になれ
- 転売は本質的には商社と同じ
- 「転売だけで終わるなよ」
- ”起業の第一歩”としての転売

総文字数：10,698文字

# 転売ビジネスを始めて4ヶ月で会社を辞めて 独立を達成

こんにちは。BizCamp編集部です。

今回は、

**会社員の頃に副業で転売ビジネスを始め、4ヶ月で会社を辞めて独立し、転売では最高月収100万円を突破、情報発信ビジネスでは毎月200万円を稼ぐ清水さん**

のインタビューをお届けします。

転売は、個人が少資本で始められるビジネスの中でも最もハードルの低いビジネスです。

すぐに始めることができ、初収益が発生するまでのスパンも短く、**初月から数万円稼げる人**もいますし、副業としても人気の稼ぎ方です。

メルカリやヤフオク！などのフリマアプリやオークションサイトのおかげで、今やネットを使えば誰でも気軽に商品を出品できるようになりました。

メルカリは「『捨てる』をなくす」ことをキーワードにしているので、不用品販売のイメージが強いですが、そこでまず不用品販売の経験を積み、Amazonやヤフオク！などで「安く仕入れて高く売る」という「せどり」をビジネスとして行うようになる人も多いです。

(不用品販売に関しては [『不用品販売チュートリアル』](#) をご覧ください)

そしてこの「せどり」を生業にしている人のことを「せどらー」と呼んだりします。清水さんもその1人というわけですね。

ただ、転売と言ってもその種類や分類の仕方は沢山あります。

**「カメラ転売？全部せどり？海外輸入？BUYMA？ネット仕入れ？」**

その辺りは『[オウンドビジネスの歩き方ー転売・せどり編一](#)』をご覧頂ければと思いますが、今回は実際に転売で成功を収めた方の生の声をみなさんにお届けすることで、転売という仕事をよりイメージできるようにこのレポートを作りました。

今回ご紹介する清水さんは、転売で成功しただけでなく、転売のコミュニティを運営し、現在進行系でコミュニティメンバーやコンサル生を長く稼がせています。つまり**プレイヤーとしても教育者としても実績がある方**なので、語って頂いた内容にはきっと説得力があるはずです。

そんな清水さんに、「**転売を始めたキッカケ**」や「**最近の転売事情**」「**転売ビジネスの先にあるもの**」などについてお聞きしました。

それでは早速いきましょう、どうぞ！



## 転売のスタートは副業から

——転売を始めたきっかけを教えてください。

私が転売を始める前は、単純にお金がなかったんですよね(笑)

だから最初は「**とにかくお金が欲しい!**」というモチベーションで始めました。

当時働いていた会社の給料が少なくて不満だったというのもあったんですが、かといって他の会社に転職しても「貰える給料ってそんなに変わらないよな」って思って。

転職したところで、金銭面以外の人間関係の悩みとか、例えば「毎日朝早く起きたくない」とか「満員電車が辛いとか」(笑)。こういう”雇われの身”でいることへの根本的な不満って解消されないよな、とってたんです。

で、そんな現状を「何とかしたい!」という思いは頭の中にボヤッとあって、そのためにも「副業で何かやってみようかな」て思って、それでたまたま選んだのが転売だった、というかんじですね。

正直その時は「月5万円でも稼げれば」くらいの感覚で取り組みました。

もちろん、最初は本当に転売で稼げるかどうかなんて分からなかったけど、いざやってみると**1ヶ月目で5万円の利益が出た**んですよ。そこで割とすぐに「あ、できるかも」って思って、そこからはやっいていくうちにどんどん欲が出てきて(笑)、

最初は「5万円でも稼げれば」だったのが「10万稼ぎたい」になって、10万円稼げたら今度は「15万稼ぎたい、20万稼ぎたい」になって、そのうち「脱サラしたい、月100万稼ぎたい！」みたいな、どんどん欲が大きくなっていったかんじですね。



——最初から「転売でうまくいったら独立しよう！」とは考えてなかったんですか？

ん一、まあ最初は誰でもそうだと思うんですけど、やってみるまで  
は実際に稼げるかどうかなんて分からないですよね。

だからまずは俗に言う「**とりあえずやってみようの精神**」で始めましたね。

で、実際にやってみたら、割とすぐに稼げるようになって、毎月右肩上がりに利益も増えていったので、それに比例して徐々に「**このまま順調に稼いでいけば、ほんとに脱サラして独立できるかも？**」っていう思いも強くなっていきました。

## 4ヶ月目で会社を辞め、独立

—**具体的にはどんな推移で収益が増えていったんですか？あと、実際に会社を辞めたのはいつですか？**

そうですね、まず初月で5万円の利益が出たというのはさっき言ったと思うんですけど、そこから2ヶ月目で10万円、3ヶ月目で15万円、4ヶ月目で20万円と、毎月5万円ずつキレイに増えていきましたね。

で、**会社を辞めたのは確か4ヶ月目**です。

というのも、当時働いてた会社の手取りが16万円で、**4ヶ月目で副業が本業の収入を超えた**んですよね。そうすると私の場合は会社で働くモチベーションがなくなってしまって(笑)

それですぐに辞めました。

会社を辞めてからは、今まで会社に拘束されてた時間も転売に注げるようになったので、**5ヶ月目には30万以上の利益**が出て、そこから5~60万円まで一気に伸びましたね。

**――1ヶ月の最高月収ってどのくらいですか？**

転売だけで言えば**100万円ちょっと**ですね。その月だけはほんとに死にもの狂いでやりました(笑)

というのも、ちょうどその頃は転売の情報発信を始めようかなと思ってた時期で、だから純粹に分かりやすい実績が欲しいなと思ってて。

あとは運良く商品が売れやすい年末シーズンだったので「ここしかない！」と思ってむちゃくちゃやりましたね。正直その後はしばらく燃え尽きちゃいましたけど(笑)

情報発信ビジネスの収益も入れて良いのであれば、何か講座やコンサルをリリースした月は**500万円**とか超えますよ。平均したら**月200万円**くらいじゃないですかね。



最初は店舗仕入れのほうが稼ぎやすい

——清水さんの具体的な転売のやり方を教えてください。

私がやっているのは、ハードオフなどのリサイクルショップまで出向いて、中古品を仕入れて、それをAmazonなどのネットショップで売るっていうやり方です。

仕入れるものは、例えばPCとかマウスとか、テレビや扇風機、サーキュレーターなどの生活家電、あとは生活用品全般ですね。

――店舗で仕入れるタイプなんですね。ネットで仕入れてネットで売るんじゃないくて。

そうですね。一応ネットで仕入れるタイプの転売もやってましたが、店舗で仕入れる方が初心者が一番結果が出やすいかなと思います。

――それはどうしてですか？

店舗もネットも仕入れに対する基本的な考え方は一緒で、

**「しっかりリサーチした上で、売れやすい商品を仕入れる」**

っていう、これだけです。

ただ、店舗で仕入れる方が、実際に自分の目で商品を見たり、”**足で稼ぐ**”じゃないですけど、やっぱり実際お店に行ったほうが、商品知識も身につけやすいし、何より飽きにくいんですよね。

でもネットで仕入れるやり方だと、Amazonやヤフオク!などのサイトを行き来するだけだし、ずっと部屋でパソコンの画面上で商品を眺めるだけなんで、転売をしてるっていう臨場感がないというか、だから飽きやすい人が多いです。

しかも、ネットで仕入れると送料もかかってくるし、そうすると利益率も下がる。扱う商品の単価が安いと送料ってバカにならないんで、そうすると**薄利多売**になっちゃうんですよ。

だから、店舗から仕入れる方が最初は結果を出しやすいと思って。実際、私が転売を教えている人にも「**最初は店舗でやったほうがいいよ**」って言ってます、結果も出してもらいやすいんで。



—なるほど。ただ、店舗仕入れの方が「外に出て荷物を運んで」っていう肉体労働的な作業があって色々面倒じゃないですか？それだったらネットで仕入れてネットで売った方が効率が良いような気がします。

それは確かにそうなんですよ。

転売やっている人はみんな「全部ネットで出来るのが理想」だと思ってます。私だって、ネットで出来たほうが肉体的にも精神的にも楽だ、と思ってるんですけどね(笑)

でも実際やってみると、パソコンの前でマウスをカチカチ動かしたり、Amazonやヤフオク!の画面を見たりするだけの作業ってのも正直面白くないというか、退屈なんですよ。

—言葉は悪いですが”引きこもり”みたいな生活になる、ということですね(笑)

まあ、ある意味そうですね(笑)

だからネット仕入れもたまにやるのは良いですけど、それが毎日続くとなると、つまらないし精神的にも辛くなってくるんですよ。

それだったら、多少の手間はかかっても、外に出て自分の体を動かして、自分の目で商品の実物を見たり、店員さんとコミュニケーションを取ったりした方が面白いかなと。

## 初めてお給料以外で稼いだお金

—じゃあ最初から店舗で仕入れてたんですか？

そうですね。最初から仕入れは店舗でやりました。

ただ、店舗から安く仕入れることが出来た商品って、ヤフオク!やメルカリなどで型番を調べてみると、同じように掘り出し物として安く売られてたりすることもあるんです。

だから、基本は店舗で仕入れて、その傍らネット仕入れが出来る商品を見つけたらそれはネットで仕入れる、っていう形でやりましたね。

—そういった転売のやり方は、誰かから教わったり、何かスクールに入ったりして学んだんですか？

いえ、私は**全て独学**でやりましたね。

ちょうど私が転売を始めたのって確か2013年くらいで、当時はまだメルカリとかなかったですし、Amazonもまだ”**ネットの本屋さん**”くらいの認識だったんですよ。

今でこそAmazonってどんな商品も扱ってますけど、当時は家電と  
かって全然売られてなくて、だから「**家電とか不用品をAmazonで  
転売しましょう!**」ってことをネットで情報発信している人もほと  
んどいなかったんです。

だからライバルもいなくて、独学でも割と簡単に稼げたんですよ。

——なるほど。ちなみに1番最初に売った商品って覚えてますか？

覚えてますよ(笑)

1番最初は学研の知育用のおもちゃの中古品でしたね。確か4,000  
円くらいで仕入れて、8,000円くらいで売れたんじゃないかと思  
います。

これが**初めて会社の外で自分の力で稼いだお金。利益4,000円。**そ  
のときはかなり嬉しかったのを覚えてます(笑)



—それからはずっと中古品だけを仕入れていたんですか？

いや、新品を仕入れることもありました。

やっぱり中古品を転売したほうが利益率って高くなるんですけど、  
とはいえリサイクルショップの数も限られてるんで、仕入れられる  
中古品の数にも限界あるんですよ。

新品の転売って利益率が低くなるので、労力の割には稼げないし、  
だからなるべくやりたくなかったんですけど、中古品の数に限りが

ある以上「稼ぐためにはとにかく何でもやらないと」と思って、  
やってた時期もあります。

### ――新品も店舗で仕入れてたんですか？

そうですね。ただ最近では、家電量販店もAmazonに出品してたりするので、仕入値と売値の差額を抜きづらい（＝利益を出しづらい）  
んですよ。

昔は、ヤマダ電機とかエディオンとかの実店舗も、まだAmazonに  
出品してなかったもので、新品でも安く仕入れられたし、やりたい放  
題だったんですよ(笑)

ただここ数年で、Amazonはめちゃくちゃデカくなったし、色んな  
企業がAmazonに出店してるので、店舗に行っても商品がAmazon  
と同じ値段で売られたりしてるんですよ。

なので正直、かなりやりづらくなってきましたね。

—じゃあ、今から転売を始めるのであれば、新品よりも中古品のほうが良いですか？

私はそう思いますね。

もちろん、新品の転売で稼ぎ続けてる人もいますよ。ただどうしても薄利になってしまいますね。今は店舗とAmazonの間に価格の歪みが少ないんで。

確かに店舗とAmazonの価格が一致してない商品もあるんですけどね。頑張っって色んな商品を探していると、たまーにそういう商品に出会うこともあります。

とはいえ、そんなに価格差があるわけでもなくて、微妙な価格差を捨っていくことになるので、**新品はどうしても薄利多売になりがち**ですね、昔と比べると。

—なるほど。話は変わりますが、最初からAmazonの『FBA』などの代行サービスは使ってたんですか？

私は最初から使っていましたね。生徒さんにも、基本的には使うことをオススメしてます。FBAは手数料がかかりますけど、とはいえやはりめっちゃくちゃ便利なので。

店舗仕入れの場合は、買ったモノを例えば郵便局に持って行ってAmazonの倉庫に送るだけで、その後の作業がほぼ自動化出来ますからね。

手数料以上に仕事が効率化されるので、**やっぱり最初から使ったほうが良い**と思いますね。

## 転売はぶっちゃけ行動力が全て

——**転売で結果を出すためのコツや本質は何だと思えますか？**

転売ってぶっちゃけほんとに『**調べるだけ**』なんですよ(笑)

**つまり行動力なんですよ、それも圧倒的な。**



まあ行動力ってどんな分野にも必要だと思うんですけど、転売はそれが露骨に成果として出るので。で、じゃあ転売における行動力って何かって言うと、**リサーチ**なんですよ。

だからコツも本質も1つしかなくて、シンプルに量っていう。

**「御託はいいからひたすら商品調べる！」** っていう話になるんです  
(笑)

で、やっぱり必ず結果出す人ってそれが出来てるんですよ。

## —リサーチの努力がシンプルに結果に繋がると。

もちろん細かい話をすると他にもいっぱいありますよ。

例えばある商品が店舗で3,000円で売られてるとして、その商品をAmazonでチェックしたら売値6,000円で取引されていると。この時「売れたら3,000円の利益が出るな」ってことは初心者の人でも分かることですよ。

でも大事なのは「**実際にその商品が売れるかどうか？**」であって、そこの判断が初心者の人にはなかなか難しかったりするんですね。

例えば実際に『モノレート』で調べてみて、

「不良在庫にならないか？」

「商品がどれくらいの値段で売れそうか？」

といったことを自分の頭で判断しないといけないわけです。だから最低限の知識や、スキルのレベルアップはやっぱり必要です。その上での圧倒的なリサーチ。

これができないと転売で結果を出すのは難しいですね。

## 時給という概念がなくなった

——転売で稼げるようになる前後で、実生活や心境の変化はありましたか？

もちろんプライベートは劇的に変わりましたよ。実際に会社を辞めたわけなので。

「毎朝決まった時間に起きなくて良い」とか「人間関係の悩みが減った」とか「自由な時間が増えた」とか。

ただ、私の場合は、転売のおかげでマインドや考え方が大きく変わった、ということはある程度なかったですね(笑)

やっぱり「自分の思考が一番成長したな」と実感できたのは、**情報発信ビジネスを始めてから**ですね。マーケティングとかを真剣に学

ぶようになってから、自分の知識や思考が飛躍的に進化したな、と  
思います。

というのも、ぶっちゃけ転売ってクリエイティブな仕事じゃないの  
で(笑)

商品が売れるかどうか、特に顧客の心理を考えたりすることもな  
く、基本はデータだけを見て判断するので。

強いて言うなら『時給』っていう概念に縛られなくなったことす  
かね。

**——自分の時間や労力をお金で換算しなくなったってことですね。**

そうです。とはいえ、転売は1人で取り組んでもせいぜい月40~50  
万円いけば良いほうなので、どうしても時間との勝負にはなっちゃ  
いますね。

だから、転売で大きく思考が変わったというよりも、自分にとって  
**転売は独立のキッカケをくれたものに過ぎない**ですね。

## 稼ぐことに貪欲になれ

——これから転売を始めようと思っている人向けに、何かアドバイスをお願いします。

転売はブログやYouTube、アフィリエイトなどと違って、即金性（＝すぐにお金が稼げる）があるし、やるべきこともシンプルで分かりやすいです。

だから、**稼ぐことに貪欲な人の方が結果を出しやすい**傾向にありますね。

やっぱり日本人って稼ぐことに対して消極的な人が多いじゃないですか。

「休日は家でのおんびりしたいです」とか「最低限の収入があれば趣味に生きています」という人が多くて、それはまあ生き方の問題だから別に良いと思うんですけど。

でも少なくとも転売においては「早く稼げるようになりたい！」っていう思いが強い人から順番に成功しますね。それはこれまで沢山の生徒さんを指導してきて確信したことです。

そういう人は、会社が休みの日になると「狩りに行くぜ！」くらいの感覚でリサイクルショップに行くわけですよ、そういう意味で休日を楽しみで仕方ない(笑)

そりゃ絶対結果出るのも早いですよ。



——「今日は一日中狩りができる！」って言いながら休日にネットゲ  
やってるようなノリで転売に取り組める人が成功すると。

ほんとにそうですね。

やっぱり転売は基本的に稼ぎ方がシンプルなので、良く言えば分か  
りやすいし、悪く言えば飽きやすい。

だから飽きない工夫とか楽しむ工夫も大事になってくるんですね。  
そういう意味で性格的にかなり向き不向きが分かれるかなと。

その上でアドバイスをするなら、転売で稼ぎたいなら、

**「とにかく貪欲になる姿勢」**

**「シンプルなことでもコツコツやること」**

これが出来るかどうか結果を左右すると思いますね。

転売は本質的には商社と同じ

## ――転売の“やりがい”って何だと思いますか？

綺麗事で良いのであれば、になっちゃいますけど。

例えばハードオフやブックオフなんかは、Amazonなどに出店してないんですよ。そこで我々がハードオフで仕入れて、それをAmazonなどで売ると。

その商品がハードオフにとって不良在庫かどうかは分かりませんが、行為としては在庫を買い取ってるわけですから、ハードオフの売上になりますし、それを適正価格でいち早く欲しい人の元に届けてるわけですよ。

ということは、企業と人のモノの売り買いをスムーズにする役割と  
いうか、大げさですけど**経済を回している**ことになる。

転売のやりがいをキレイに言えば、こういうことになるかなと。

――市場間の価格の歪みがなくなることはないですからね。

そうですね、**その歪みを利用して個人で稼ぐ働き方が転売**です。

その規模が大きければ会社になり、国境を跨げば貿易事業になり、だからビジネスの本質的には商社と同じなんですよね。我々はそれを国内で1人でやってるだけで。

まあでも、実際やってる人は特にそんなこと考えずに「**とにかく自分がお金を稼ぎたいからやってる**」ってのがホントのところだと思いますよ(笑)

私自身、1番のやりがいは「**お金が稼げた!**」っていう目に見える成果とか「**収入が増えた!**」っていう達成感だと思ってますし。

**――なるほど。やっぱり実際にお金が稼げること自体が楽しいし、結果が出るのがモチベーションに繋がると。**

ただ、先ほども言いましたけど「**転売は飽きやすい**」んですよ。

だから月に5~10万円稼げるようになった段階で挫折する人たちも結構いますよ。せっかく結果が出てきたのに「え、なんでそこで辞めるの!？」みたいな(笑)

で、それって要は飽きてるんですよ。

なんとなくやり方分かったし、これ続ければ飯が食えることも分かった、でもなんか楽しくないし、自分にはもっと他の選択肢があるんじゃないかなあなんて考え始めて。

—そういった人たちに「もっと頑張れ!」みたいなアドバイスはありますか?(笑)

うーん、転売を諦めちゃう人は、そもそも性格的に向いてないんだと思いますよ。

例えば私が「リサーチしろ!」って言っても、性格的にどうしても頑張れない人もいて。

おそらく「せっかくの土日を潰してまでやりたくない」なんて気持ち  
がどこかにあったりして、それで成果が伸びてきてる途中でサ  
ボったりするんですよ。

でも、そうやって1回サボってしまうと、もう転売に戻ってこれな  
くなるんです。

作業自体が単純だからこそ、1回サボることを自分に許しちゃう  
と、「めんどくさいなあ」とか「今日はやりたくないなあ」ってい  
う思いが強くなって、結果稼ぐことを辞める。

——副業の場合は特に「やらなくても今の会社で給料貰えるし」っ  
て思考に逆戻りしそうですね、ほんとは会社を辞める手段として始  
めたのに。

現実はそのような人が多いですね。

私も実際、転売を始めて数ヶ月くらい経った頃に、ちょっとマンネ  
リを感じたことはありますよ。

でもそのタイミングで同時に「これを頑張れば独立出来る！会社辞められる！」と思って、そこで2つを天秤にかけた結果、スパッと会社を辞めて、わざとやらざるを得ない状況に追い込んだんですね  
(笑)

それはやっぱり、**当時の自分にとって会社を辞めることが最優先課題**、だったから。

正直その後もモチベーションに悩んだ時期はありましたけど、今となっては「あの時辞めてよかったな」と心から思いますね。

## 「転売だけで終わるなよ」

——最後に、これから自分でビジネスを始めようか迷っている人、あるいはすでに始めている人向けに、アドバイスなどあればお願いします。

一般的なことではなくて、あくまで転売においてになりますけど、

**「転売だけで終わるなよ」**

というのは伝えたいですね。

というのも、転売で稼げるようになったとしても、その先のステージに行けない人が結構多いんですよ。

どういうことかと言うと、転売を覚えて会社を辞めて独立できたとしても、自力で稼げるようになったとしても、結局は毎日同じ作業の繰り返しになるわけです。

もちろん敢えて時給換算すれば労働時間はかなり減りますけどね。

でも当の本人からすればそんなの当たり前になってくるので、人生がつまらないように思えてきて、そこで行き詰まってしまいうんですよ。

で、そうならないためには、

**「最初から転売で成功することをゴールにしない」**

これが大事だなと思いますね。

もちろん、転売で稼げるようになること自体は良いんです。でもその上で、転売を通して学んだことを活かしながら、次のステージにステップアップしていくことも同じくらい大事なことなんです。

そこが見えないと、次のステージが見えないと、やっぱり「**これをずっと続けなくちゃいけないのかあ**」って気持ちになって、モチベーションも保てなくなってきた、結果**”雇われの身”に逆戻り**したりする、なんて人もいます。

私の場合は、次のステージとして情報発信ビジネスが見つかったので良かったですが、別に何でも良いと思うんですよね。

稼いだお金を使って投資を始めてみるとか、人を雇ったり動かすことを覚えるのも良いですし、自社ブランド作ったりしても良い。

とにかく「1人でやる転売」だけに留まるのではなく、あくまでそれはキッカケとして、もっと色んなことにチャレンジしてってもらいたいなと。

そうやって、ビジネススキルや人生のステージを上げていくほうが絶対楽しいので。



そのためにも、転売を始める前から「**転売の先の世界**」を少しでいいから、見越しておいて欲しいですね。

そうすれば、転売が「会社を辞める手段」だけではなく「**ビジネスの世界に踏み出すための第一歩**」にもなる。

そして、そんな1つ高い視点を持てるようになれば、転売が「単調な作業ゲー」とか「お小遣い稼ぎ」ではなくなるわけじゃないですか。

そのほうがきっとモチベーションも維持できるだろうし、そういう意味では転売って最初に最も成果を出しやすい稼ぎ方だと思うので、是非、そんな前提で取り組んでほしいと思いますね。

——貴重なお話、ありがとうございました！

## ”起業の第一歩”としての転売

いかがだったでしょうか？

副業でビジネスを始めて起業するイメージ、転売ビジネスで成功するイメージがより湧いたのではないのでしょうか？

少し余談になりますが、今でこそ「せどり」と聞くとネットを上手に活用するイメージがありますが、実はその歴史はとても古かったりします。

・町から町へ移動しながら香辛料や砂糖などを売り歩いた中世ヨーロッパの商人

・山を越え谷を越え大移動しながらシルクロードを旅した行商人

といった人たちも実は「**せどらー(せどりを生業にする人)**」です。

道中で盗賊に襲われて命を奪われるかもしれない...

雨風などで売り物がダメになって大借金を負うハメになるかもしれない...

元々はそんな険しい道のりを往く常に”死”と隣り合わせの危険な仕事だったんですね。

でも、彼らがいたからこそ、地域の人々は様々な食料品や生活用品を安全に手に入れることができ、安心して生活することができた。せどりという仕事はそんな風に世の中の経済を支えてきたという側面があります。

まあ今のせどりにはそんな危険性は全くありませんが(笑)、

“商品を欲しがっている人の代わりにそれを安く見つけてきて、その人の元に届ける”

という役割は今も変わらないはずです。

インタビューにもありましたが、転売で結果を出すためには「とにかく行動すること」「稼ぐことに貪欲になること」が大事だそうです。

この2つはもちろん転売に限らず他のビジネスにも求められることですが、転売はビジネス自体がシンプルであるがゆえに、よりこの2つの要素が大事になってきます。

しかしいざ実践の段階になると、なかなかそう振る舞えない人も沢山いるんですね。

例えば、なかなか目立った成果が出ないとモチベーションが下がってきたり、目の前の取り組んでいることが間違ってるんじゃないかと不安になったりして、段々と行動できなくなってきたり。

その点、転売は初収益が発生するまでのスパンが非常に短く、目立った成果をすぐに獲得できるので、とにかく行動して小さな成果を積み重ねていきながら成長していきたい人にとっては、起業の第一歩として非常にオススメできます。

そういった経験を積んでいけば、

**「会社や組織に縛られなくても、自分の力で稼いでいけるんだ！」**

という自信も自ずと高まってくるでしょう。

今回のレポートを読んで「転売に興味湧いてきたな」「自分に向いてるかもしれないな」と思った方は、是非、早速行動することから始めてみてください。

実践してみて初めて理解出来ること、得られることが沢山あるはずです。

その小さな一歩が、あなたの**起業の偉大な一歩**になることを祈っています。

それでは、お読みいただきありがとうございました！