



---

起業3年目までの  
必要な知識が  
10時間で学べる  
オウンドビジネス大百科

---

オウンドビジネスの地図  
～ 物販ビジネス編 ～

---

Part 1



玉井 : こんにちは、玉井です。

伊藤 : こんにちは、伊藤です。

玉井 : 今回は、個人で始められるスモールビジネスとして、転売をね。まあスモールといっても、規模を大きくしていけば中小企業がやっている貿易ビジネスになるわけで。もっと大きくなると商社とか、まあ、商社までいくとちょっと違うけ。でも、ビジネスの原理原則的には転売と同じやから。

伊藤 : そうですね。

玉井 : あとは、外注だとか自社ブランド作ってやっていくとか。それはまあこれから話すけど、1人でも組織化、システム化して中小規模でやれば年商何億とかってスケールは目指せるので。スモールビジネスから始められる、月数十万円っていうレベルから始められるものとしての転売、言ったらお小遣い稼ぎではなくて、しっかり個人起業としての転売、ビジネス力、起業力が身につくものとしての転売、について迫っていきたいなど。

伊藤 : おもしろいビジネスの一つとしてって感じですね。

玉井　：そう、むっちゃ雑に言ったらそうで。まあ、転売ってもしかしたら「せどり」という言葉のほうが馴染みがあるって人もいると思うけど。まあ、そのせどりと一緒やから、転売の働き方やビジネスモデルの解剖とか、あとはガッツリとしたノウハウなども交えながら、ネットビジネスと同じく、目的はまず全体像ってのをしっかり掴んでもらえるように、解説していきたいなと。んで、できるだけ、初心者の人向けに話そうと思うんやけど。これはネットビジネスのほうでも言ったけども、「これから新しくビジネスにチャレンジしようと思ってる人向けに、まずは沢山選択肢を知ってもらいたい、既にこんなに自分には選択肢があるんだ」ってことに気づいてほしい。それはイコール視野をグンと広げてほしい」っていうね。それが、この音声シリーズの一番の目的なので、細かいところは分からなくてもいいので。

伊藤　：最初は深い理解よりも広い理解のほうが大事ってことですね。

玉井　：そうそう、理解ってのは広い理解と深い理解っていう2種類があると思うんやけど、実践を始めたらどんどん、こう直線的に、深く理解していくことが大事になってくるんだけど。その前にはまず絶対に広い理解があるべきで。そこで、その初期段階で有利不利が決まる訳やんか。だって何を始めるかって現状最も大事にせなあかんテーマなんやから。で、この部分ってのが、やっぱりビジネス系の発信してる人色々いるけどさ、そこを語る人、語れる

人ってのが少ないというか、自力でネットで調べてもなかなか見えてこないところはあって。俺も最初の頃「そこ知ってたらもっと上手にやったわ！」って過去振り返って思うし。

伊藤　：いやー、分かりますね。

玉井　：だから、これ聞いてくれてる人には、そこ躓かずにやっていってもらえるように、あとは、専門用語とかキーワードもね、いっぱい喋ると思うけど、1つ1つ説明すると大変なので、その分書き起こしとかも用意すると思うので、あとで復習してもらったり、自分で調べたりしてもらおうと良いかなと。で、今回の音声の流れとしては、一旦はぼくの方では概論をだーっとしゃべるんで、ゲシュタルトをまず掴んでもらう。こんな世界なんやってところをダーツとしゃべるので。そのあとに、伊藤ちゃんが具体的な中国輸入を例に、伊藤ちゃんが最初に始めたビジネスってのが学生時代の中国輸入やったっていうことで。

伊藤　：そうですね。

玉井　：なので、その体験談も踏まえて、プラス月5万10万とかの利益を上げるためにどうしたらいいか？まあこの辺が転売においては最初の目標になってくるかと思うんやけど、そのための手順とかノウハウとかっていう実践的な話もしてもらって。あとは、これはちょっと転売とは違うけど、通販事業の話、ちょっと発展的な話になるけど原

理原則は同じやから。それも伊藤ちゃんにしてもらおうかなと、後半部分でね、思ってますと。で、あとは転売に関してでいうと、言っとかなきゃいけないのが、相変わらず前提多いけどさ。(笑)「不用品販売」とか「ダフ屋」あるやんか。

伊藤　：あーありますねー。

玉井　：中高生とかがメルカリとかでやってるやつ。家にあるいらんもの、まあ不用品を適当に出品してーみたいなの。お小遣い稼ぎのイメージと言うか。ってのがあったりとか、別に最初そこから始めるのは良いんやけど、別に普通やねんけど。

伊藤　：ちゃんとビジネスとしてやるならアリですよ、軍資金集めにもなるし、出品以降の流れも経験できるし。

玉井　：そうそう。だからそれよりはダフ屋、その一芸能人のサインとかを売ったり、ライブとかイベントのチケット、行く気もないのに抽選でゲットしまくって、ほんとうに行きたい人に対して高く売りつけるみたいな、そんなイメージを転売に持ってる人もいるかもしれないと思うんで。

伊藤　：へー、ちょっと意外っすけどね。

玉井　：うん。でも、あれは違うんで、行為として確かに転売をやってるけど、「転売ビジネス」ではないから。

伊藤　：まあ、そうですね。2つともビジネスではないっすからね。

玉井　：そう。だから、今回話していくものってのは、ビジネスとしての転売の働き方とか、魅力であって。さっきも言ったけど。まあ、だから、ちゃんと職業としての仕事としての転売という働き方をしてる人たちであって。そのビジネスモデルとか、業界の雰囲気、あとは転売って実はネットビジネスとも深く絡んでるから。

伊藤　：そうですね。結構絡んでますよね。

玉井　：その視点から見た、まあ気をつけたほうが良いこととか、予め知っておいたほうが良いこともあるんで。そういう事も交えて、裏話じゃないけど、まあ沢山語っていききたいなと思ってますと。

伊藤　：はい。

玉井　：で、じゃあまず「転売って何なのか」ってところからになるんやけど。要は、アビトラで稼ぐ、アービトラージで稼ぐっていうことなんやけどさ。アービトラージってのは価格差、市場間価格差のことで。どういうことかっていうと、例えばじゃあ市場が、マーケットが2つあ

りますと。で、市場Aでは1000円で売ってる商品が、市場Bでは2000円で売ってますと。市場によって価格差つてのは生まれるから。で、「じゃあそれはなんで生まれるんですか？」ってことから説明しだすと、そもそも「商品の価格はどうやって決まるんですか？」っていう経済学の話からしないといけないから。まあ、でもそんなこと知らなくても感覚的に分かるやん、消費者目線でも。

伊藤　：そうですね、「あそこのあれは安い！」とか「高い！」とか、そんな感じのことっすからね。

玉井　：そうそう。たとえば、旅行に行って、沿海部の日本海とか太平洋に面してるところへ行ったらね。海鮮むっちゃうまいし、その上安い訳やんか。でも都内で食ったら高いとか。

伊藤　：例えば、金沢で600円くらい海鮮丼も、都内で食べたら2000円とかしますらね。

玉井　：そうそう。で、それは当然の話でさ、そこには物流とか貿易ってのがあって。じゃあ、例えば昔、イギリスは中国からお茶をいっぱい輸入してましたと。アヘン戦争時代の頃とかね、インドと三角貿易してた頃。で、それ何でなのかって言ったら、イギリス人は紅茶とか、ティーを飲む習慣があった訳でさ。それが貴族を中心にどんどん広まってたから、だから、中国のお茶美味しい！って言うてむっちゃ売れたと。だから、イギリスの貿易商が中国で

いっぱい買って、お茶をむっちゃ安い値段で運んで、イギリス帰って「高級茶葉使用です！」つつって、知らんけど、売ると。それで儲かってたっていう、例えばさ。

伊藤　：結局は供給元から需要のあるところにモノを移動させたら儲かるっていう、需要と供給を沢山マッチングさせて利益を得るっていうことですよ。

玉井　：そうそう。だから、世界はっていうか経済、国際経済は、そういう貿易で回ってるわけさ。国によって分業して生産を効率化して、作ったもん同士を取引する、交換したほうが「いや全体の生産量増えるでしょ、みんな豊かになるでしょ」っていう。「比較優位」っていう、貿易の大原則の考え方があって、多分高校経済とかでやったと思うけど。

伊藤　：正味、高校でやったかどうかは覚えてないっすけどね(笑)

玉井　：まあぶっちゃけ俺も覚えてないけど(笑)「比較優位　リカード」って調べたら出てくるんで。でも、やっぱりさ、例えば「市場間にどうして価格差が生まれるのかとか」とか「なんで貿易するんやろう」とかさ。そういう根本的な所、経済とかビジネスの原理原則みたいな、そういうところから自分の中で「理解を作っていく」っていう。「ゲシュタルトを構築していく」っていうけど。それってやっぱり大事やん。実践する上で、座学としてではなく、



実学として、むっちゃ大事なことやと思うから、本質的な力をつけるためにもね、学んでいきましょうって言いたいけど。

伊藤　：言ったらなんか、数学の勉強するときに、公式そのまま丸暗記するんじゃなくて、なんでその公式が必要なのかとか、どうやってその公式が導かれたのか、その背景も勉強するみたいな。

玉井　：そうそうそう、それしないとほんとに数学はできるようにはならないよ、っていうのと似てるかもしれんけど。あとはアビトラの話すると、金融の世界にもアビトラはあって。

伊藤　：こっちのほうが多分一般的ですよ。

玉井　：そうね。もともと株式市場とかの言葉やから。だから株も勿論やし、他にもビットコインとかの仮想通貨とか為替もそうで、こういうのも商品、金融商品やから、勿論取引所によって価格に差が生まれて、だからビットコインのアビトラで稼ぐとか、ってのが稼ぎ方の1つとしてもあったりするから。

伊藤　：投資のアビトラで稼ぐってのは結構昔からありますよね。

玉井　：そうそう。そういう「利ざや」で稼ぐ、って言うけど。それを、金融商品・お金じゃなくて、「モノ」の売り買いでその「利ざや」を稼いでいくってのが、一般的に言われる転売ビジネスやと思ってくれたら分かりやすいかなと。

で、転売ってのは個人ですぐに始められるものとして、まあ特に副業としてかなり人気でさ、そういう副業系とか金儲け系の雑誌とかでも昔っからずーっと取り上げられ続けているけど、やっぱりむちゃむちゃ参入障壁が低いから。

伊藤　：まあ、何も知らない状態でもビジネス自体をイメージしやすいですし、とっつきやすいっすからね。

玉井　：そうそう。だから、転売スクールとか、転売の教材とかってネットビジネス同様もういっぱいあってさ、その種類も勿論いっぱいあって。

伊藤　：めちゃくちゃありますよね。結局お客さんがイメージしやすくて、すぐに始められるってことは販売者としても商品作りやすいし売りやすいですからね。

玉井　：そう。だから、ほんまに色んな種類があって。んじゃ、どんな分け方かって言ったら、もちろん、どんな商品・モノをメインにやるのかとか、本なの家電なのカメラなの、全部なの？とかさ、どこのマーケットで売るのかとか、ヤフオク？Amazon？e-bay？とかさ、どっから仕入れ

るんかとか、ネットで仕入れるの？店舗いくの？それとも中国いくの？とかによっても分けられるし、リサーチの手法とかによっても分けられるし。

伊藤　：しかも、それ組み合わせたりしてってなるともっと種類増えますもんね。

玉井　：そうそうそう。だから、そうなるはずこれから始めようかなって考えてる人にとっては「いやどれやったらええねん」ってなる訳やん。転売は特に。だからその辺から解説していこかなと思うんやけど。まず、この現象ってネットビジネスと同じで、っていうのも前提的なことになるのだけども。「初心者はこれがいいですよ！」とか「何とかせどりはもうオワコンです。次に流行るのはこれです！」みたいな、「時給換算したらいくらになるよ！稼ぎやすいよ！」とかね、色んな人が色んなこと言うやん。

伊藤　：そんなん最初に色々言われたら、まじで混乱しちゃいますからね。

玉井　：そうそう。これは次の音声で喋る投資でも全くおんなじで、結局そうやって発信してる人ってのは、自分の読者とかファンを増やしたいわけやからさ。もちろんおれらもそうやけど。

伊藤　：うんうんうん、もれなくそうすね。

玉井　：そうそう。で、それは、純粹にフォロワー増えたら嬉しいって人もいるし、そっから広告で稼いでるとか、自分のコンテンツ売ったりしてビジネスしてる人もいるし、それは著名人であろうが一緒に。だから、ちょっと話それるけど、「これからの時代、情報リテラシーが大事ですよ」って言われるけど。本物と偽物というか、この人はなんでこんなこと言ってるんやろっていう発信者の「意図」が読めないといけない。その上でインプット先、誰から学ぶか、どこから情報を浴びるかってのは、考えないといけなくて、これみんなほんとにおろそかにしがちやけど、むちゃむちゃ大事なことやん。

伊藤　：まあ、アウトプットの質ってのはインプットの質で決まるって言いますからね。

玉井　：そうそう。でも、こう言っても「いやそんなん当たり前やる」ってね、思う人も多いと思うけど。でも、出来てない人めっちゃ多いから。肌感覚やけど100人おったら95人は出来てないんちゃうかなってくらい。

伊藤　：うーん、なかなか出来ている人っていないっすよね。

玉井　：で、それが客観的に外から見ると、完全にそれが原因で詰まってる人っておって。で、それは成果出てる人も例外じゃなくて、例えば月100万200万稼いでるのに、なんかこう意味分からんメルマガ何十個も登録して

そればっかずっと読んでるみたいなの。だから一生その枠から出られへん。勿体無いし、伸びしろ失ってるというか、そのせいで自分の方向性が見えんくなってくるみたいなの。

伊藤　：あー、これはめっちゃわかりますね。ちょっと感覚的なものなので若干ムズいかもですけど。

玉井　：そうなんよ。これは経験ないと伝わりづらいかもしれないけど。でも、昔は俺もこのタイプやったから、それで自分の世界を自分で勝手に狭めるというか、そのせいで自分がやってることがつまらなく思えてしまうっていう。だから、そういう人にはいつも「インプット先を変える」ってアドバイスするんやけど。

伊藤　：なるほど、なるほど。

玉井　：まあ何が言いたいかって、「インプット先、普段からどんな情報を浴びるのかっていうのは、ちゃんと自分の成長とか成果に応じて、どんどん変えていくべきもので」ってこと。

伊藤　：はいはいはい。今までの枠の外にちょっと目を向けてみることでブレイクスルーが起きるってのはよくありますからね。

玉井　：そうそう。インプットはインプットでも、理解を深めるとか専門性を高めるインプットだけをやるんじゃない

くて、自分の視野を広げるインプットというか、現状の枠の外側からのインプットってのもやっていかないとけない。

伊藤 : そうですね

← オウンドビジネスの地図~物販ビジネス~