

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 2

玉井　：ってまあ、話だいぶそれてるから戻すけど。転売ね、転売においては種類はいっぱいありますよっていう事ね。そしたら、どれしたらいいか悩むということやねんけど。例えば、今から悩ますかもしれんけど、じゃあバーって列挙してみると、まず商品の種類によつての分類がある。それは、本、CD・DVD、ゲーム、家電、カメラ、あとは全部せどり、全部ってのは全部の商品って意味で、一時期、本とか家電とかに特化するんじゃないくて全部の商品扱うのが結局一番稼げる！みたいな時期があったのよね。

伊藤　：流行った時ありましたよね。

玉井　：そう。結構前やけど、だから、それも1つの種類としてある。で、あとは仕入先がどこかっていう分類。ネットなのか店舗なのか。だから「電腦せどり」って言葉が流行ったけど、知ってる人もいるかもしれんけど、ネットで仕入れてネットで売るっていう。だから、家出なくて良いから楽ちん。ってか効率的やねみたいな。じゃあ、時間ないサラリーマンとか、家帰ってからでもできるよね、みたいなかんじで流行ったし。

伊藤　：まあ、確かに効率的というかエコではありますね(笑)

玉井　：そう省エネせどりね(笑) で、それに対して店舗で仕入れるタイプに関しては、例えば、本やったらBOOKOFFとか、家電やったら電気屋とかそういうところ車で行って、じゃあセールとかねやってるから、例えばその場でAmazonとかの値段と比べて、ええやつあったら爆買いすると。中国人ばりに爆買いして一、車の後ろに買い物袋いっぱいにして、んで一次の店いくぞ一つって。まあせどりツアーとかね、言葉聞いたことある人おるかもしれんけど。

伊藤　：なんか店で買い物してたら、スマホとか読み取り機でピッピ、ピッピ、バーコード読み取ってる人とかたまーに見ますけど(笑) そういう人たちですね。

玉井　：そうそう。そうやってバーコード読み取るタイプのやつは「ビームせどり」って呼ばれてそれも一時期流行ったし。で、まあ初心者の人にとっては、店舗の場合のほうが、実際に仕入れの模様を、例えば教わるんやったら見れるからさ、じゃあ稼いでる人がどうやって仕入れてんのかってのが体感的に分かるってのが良いんやろうけど。

伊藤　：隣でやってるところ見れるってのは一番勉強になりますよね。

玉井　：そう。だから、そういうマンツーマンとかグループコンサルって結構ニーズあるけど、まあ、でもこれは1人でやるとなるとやっぱり肉体労働的な部分はどうしても

あるから、どうしても省エネできない部分あるから、それが嫌って人もおる。

伊藤　：それは否めないですね。

玉井　：で、あとは海外から仕入れるってのもあって、それが「海外輸入」ってよばれるもので。例えばebayとか、海外のAmazonとかで仕入れたのものを、それを例えば日本のAmazonとかヤフオクで売るとか。だから、海外って言っても、結局はネットで仕入れてネットで売るんやけど、海外とのやり取りが発生するから、海外輸入はちょっとだけ敷居高かったりする。

伊藤　：ちょっとだけですけどね。

玉井　：うん。で、中にはネットじゃなくて、中国直接行って仕入れる！とかってパターンもあるけど。でも、基本はわざわざ行かへんやん。

伊藤　：ほとんどの人は行ってないでしょうね。

玉井　：そう例えば中国でOEMとかって聞くとさ、「え、現地の工場とか行って直接交渉とかすんのかな」って思われがちやけど、勿論直接行くケースもあるけど、別に今の時代それもネットで出来るやん。

伊藤　：できますね。まあ、多分ぼくの方で後で話すと思うんですけど、中国輸入とか電子タバコのOEMは僕もやってたんですけど、結局一回も現地行ってないですし(笑)。実際あったのは、いっても電話とか、基本Skypeだし。まあ、なのでOEMも海外輸入も全く大げさなもんじゃないですね。

玉井　：そう。名前がちょっとスケールでかい感あるだけで、別に一緒やし。で、あとは、海外輸出の方も一緒でさ、まあもうこれは説明しなくても分かると思うけど、仕入先じゃなく販売先が海外ってことで、日本で仕入れたやつをebayとか海外Amazonとかで売るっていう。で、これも勿論ネットだけでできるし。

伊藤　：そうですね。まあ、日本製品って僕らが思ってるより海外で評価が高いものは多くて、例えば、日本のカメラとかって海外での評価が高いものの一つで、キャノンとかニコンとか。なので、カメラの海外輸出とかってのも結構やってる人いますね。

玉井　：そうやね。まあ、カメラの場合は他と比べて若干専門性があるってのはわかるけどさ。でも、海外輸入とか、海外輸出入のビジネス自体は、初心者の方が思ってるよりはイージーやねんけど。でも、なぜかやる人は少ないっていうか、確かに国内せどりと比べたら心理的ハードルを感じるのは理解できるけど、もう十分すぎるくらいノウハウとか環境は整ってるから。まあそれでも少なくとも

さ。まあ、別におれ転売教えるマンじゃないからどっちでもいいんやけどさ(笑) 転売に限らず、言えることとしてあるのが、「ノウハウとか環境が整ってるから始める、整ってなかったら始めない」という大勢の人のさ、「そこで意思決定するんや」というのが、もうそもそもちょっと違うかなあって思うところはあって。っていうのもこれ別に愚痴ってるんじゃないくて、そういう人がほんとに結局一番損してるわけやん。

伊藤　：まじでそれっすね。

玉井　：そう。例えば「参入障壁が低い」とって聞いた時にそれを「やったー」と思うか「うわ、まじか」とって思うかの違いと言うか。まあ一概には言えんけど、でも参入障壁が低いって言葉は、「=みんなと同じことやったら失敗するよ」とって意味やから。

伊藤　：ゆうたら、競合が大量にいるってことですからね。

玉井　：そう。つまり「参入障壁低い=そんな土俵で戦おうとしてる」とってことを理解しなきゃいけない。だから、真似しろって言う人は多いけど、別にそれはおれも賛成やけど、「ほんまにおんなじことしてますやん(笑)」みたいな。でも、それはそう教える人が多いし、最初はやっぱりそれ=ビジネスなんかな? って思っちゃうから。

伊藤　：まあ、それはしゃーないことですけどね。

玉井　：何が言いたいかって、その「本質的なビジネス力を高めていく」という視点がやっぱりないから、disってるわけじゃなくて、まじで勿体無いやんだって。

伊藤　：あー、それ、めっちゃありますねー。

玉井　：そう。めっちゃおるやんそういう人。で、そういう人って意外と、意外っていうか普通に純粹で素直で、かつ、行動力もあったりする。でも、結果出ない。んで、悩んで最終的に、「色々手出してみたけど何やったら良いか分からんもう無理！」ってなる。

伊藤　：なんか素直さ自体は良いんですけど、素直すぎて鵜呑みにしてるというか、悪く言ったら自分で考えてないっていう。そのせいでずっと3年5年ってやってるけどまだちゃんにご飯食べれるレベルにないって人は多いですよ。

玉井　：そう。中にはそういう方もね、聞いてくれると思うので。だから、例えば転売1つにしてもさ、うまいことお金を稼ぐ方法とかじゃなくて。って言うからねみんながね。で、別にそれは勿論なんやけど。でも、そのためには、じゃあちゃんとビジネスの原理原則から学ぼうっていうさ、そこの力をつけよう！っていう、自分のビジネス作るぞ！っていう前提というか心構えで、そのじゃあ実践の

場として、もう転売をフィールドワークぐらいに捉えてやってみたら、そうやってこう転売を自分の中で再定義してあげる。そしたら例えばさ、「今私転売やってるけどモチベーションが下がってて…」って人はね、こういう人めっちゃおるから。でも、そうやって再定義してあげるっていう考え方をすれば、きっと楽しくなるんちゃうかなと思うんやけど。

伊藤　：ですね。そういう人には一回これを機にしっかり考えてもらえたら嬉しいですね。自分でビジネスやる以上そういう時期って絶対あるので。

玉井　：そう。その辺の働き方とかっていう話をやり始めると俺らマジで何十時間ってしゃべってまうから話戻すけど(笑) えーと、転売の種類には、店舗仕入れとか、海外輸入とか海外輸出、あとは新品せどりと中古せどりって分け方もあって、まあこれは説明しなくても分かると思うけど、扱うモノが新品か中古かっていうだけで。まあ、一応中古品を転売するってなると古物商の許可がいるよってくらいで、まあ不用品販売とかは要らんねんけど、ちゃんとビジネス目的で仕入れたりする場合は必要やから、まあその辺だけ注意してもらってと。

で一、あ、あとは、在庫抱えるパターンか、無在庫か、っていう分け方も一応あって、無在庫とかやとBUYMAとかが有名で。つまり、販売先のサイトで「商品持ってなくても出品していいですよ」というところがあって、言ってし



まえばノーリスクでできる。でも、また言ってしまえばみんなやってる。つまり、みんなと同じことしてもまともに稼げないってところは注意やけど。あとは、海外輸出とかでも無在庫で稼ぐ！ってやり方はあったりする。

伊藤　：そうですね。例えばBUYMAとかって、在庫を抱えないからノーリスクでできる！っていうのが人気で、主婦の方とかでもやってたりする人多いんですけど。多分これもあとで喋りますけど、実際やってる人はわかると思いますけど、こういう転売においては、実は在庫抱えることってリスクじゃないんで。でも、無在庫でできるって聞こえがいいんで。てか、聞こえがいいだけなんで。

玉井　：あーでもそうやって競合多くなってくれて嬉しいのはそう謳ってるBUYMA側っていうね(笑)

伊藤　：そうですそうです。無在庫でやる側は大変っていう。で、さらにBUYMAとかって結構アカウントの信用力とか、そのショッパーの評価とかってのがある程度ないと、BUYMAの検索結果で上に表示してくれないようになってて、つまり売れないっていうことになってて。だから、最初は利益よりもまず販売件数を増やしてBUYMAの評価を上げていかないといけないんですけど。でも、そうするといっぱい売らないといけなくて、でもみんなと同じことしてても売れなくて、「え、じゃあ一生アカウント育たんやん」みたいな。育てるのにめっちゃ時間かかるやんみたいなことが起きるんですよ。

だから、「無在庫＝ノーリスク」とか「在庫抱える＝リスク」とかって、それっぽい知識あるだけで実際にはやってない人の意見なんで。で、それってイコール「稼げてない人の意見」なんで。なので、そういう考え方の部分から勉強して行ってほしいなあってのは思いますね。

玉井　：あーそういうところから疑うというか、視点をずらすというか、ってことをしていけるかどうかよね。しかも特にこういう参入障壁が低いビジネスにおいてはその視点は絶対いるから。まあ、話逸れたけど、種類に関してはこんな感じかな。

伊藤　：そうっすね。

玉井　：はい、で、えーとじゃあここまで聞いてもらって。じゃあ次、「いっばいあんのはよくわかったと、分類とか特徴とか考え方もよく分かった、じゃあ結局どれから始めるのがええのん？」ってところになるんやけど。これすごく大事で、結論から言うと、その一転売に関しては、「ぶっちゃけ種類はなんでも良い」マジで。こんだけ説明してきたくせにね(笑)

伊藤　：結局ね(笑)

玉井　：そう(笑) っていうのも転売に関しては、それよりももっと大事なことがあって、少し抽象的な事になるんだ

けども、「稼いで、それからどうしたいの？」ってところ。まあ転売に限らずなんやけど、転売は特にそうでさ。

伊藤　：なるほど。

玉井　：これは転売やってる人、稼いでる人から稼げてない人まで見てきて、ほんとに心の底から思うんやけど。まあちょっと今「どゆこと？」ってなってるかもしれないけど、あの一月5万10万稼ぐとかってのは、別にやりやできるのよ。まじで。誰でも。それこそ高校生でも中学生でも、普通にコツコツやればどの種類でも成功するよ。まじで。

伊藤　：普通にいけますね。

玉井　：でも、この転売業界、色んな人が一生懸命やってるわけです。仕組み作って沢山稼いでる人、そこそこ稼いでる人、飯食えてる人から副業クラスまでいる沢山いる中で、一番ほんともったいないのが、月5万10万とか、ギリギリ飯食えるとか、そこで止まる人がめっちゃめっちゃ多いっていう実態があって。

伊藤　：いやほんま多いっすね。実際僕もそこで止まりましたし。

玉井　：で、これって転売ならではの現象です。っていうのも、転売は参入障壁が低いから、チョロっと成果出すま

では比較的優しいから。だから、逆に、そこで止まる。止まるってどういう事かって言うと、「なんか感覚掴んだ、確かにこれ続けりゃ飯食えそうだわ」となって、そこでやめるとかね。これから何か始めようと思ってる人はね、なんで辞めんねんそこでって思うかもしれんけど。「んーなんか楽しくないなあ」とか「これ一生懸命やるのはちょっとなあ」とか「他にもっと自分に向いてることあるんじゃないか」みたいなことになるからやっぱり。

伊藤　：ほんまにそうで、まだ目標達成してないのに、先が見えてしまって、やめてまうみたいだね。

玉井　：そう。一言で言えばただの引き戻し現象やねんけど、ホメオスタシスやねんけど。あと、頑張ってもそこで収益の壁にぶつかって、なかなかおっきくならなくて、詰まるとかもあるし。

伊藤　：個人差ありますけど必ずどっかで結果が停滞する時期はありますからね。

玉井　：そう。だから、壁はいいねんけど、絶対ぶつかるし。というか、むしろそれってしっかり成長してる証なわけ。ただ、そこでやめてしまうのが良なくて。で、やめる原因はもう1つしかなくて、金だけをモチベーションにやってるから。これはもう、間違いなくこれ1つ。で、やっぱりこれを聞いてくれてる人にはさ、そこからもっと

先に広がる可能性とかさ。それは別に、「もっと儲けようぜー！」でもなんでもいいんやけど。

伊藤　：もちろん、もちろん。

玉井　：「自分がこれから何かに取り組もう」って思えるかどうかって、「じゃあその先に沢山の選択肢が広がってるのかどうかと思えるかどうか」ってのがすごい大事やと思うから。で、それが「おもしろい！」になるわけで、「おれも私ももっとこうなりたいー！」ってのがモチベーションになったりするからやっぱり。で、そうなるかどうかって、やっぱり最初の初期設定「意識の初期設定」で差が生まれると思ってるから。

伊藤　：まじでそれですね。

玉井　：だから、しっかり小銭、小遣い稼ぐとかじゃなくて、「自分のビジネスを持つ」と「起業力」を身につけて、ビジネススキルを習得して、自信もつけて、経済的自立もして、ってちゃんと力を得ていくっていうルートを、やっぱりやるからには歩んでほしいので、みんなには。じゃないと意味ないし。まじで無意味やから。

伊藤　：結構言いますね(笑) まあ、でも本当にそうなんですけどね。

玉井　：そう。だから、そういう意味で一番最初に大事なのが「稼いで、どうしたいの？」ってところでさ。もうちょっと具体的に言うと、それは2つあると思ってて、まず1つが「全てのビジネス、特に個人事業においては全て、に言える根本的なこと」ってのと、「転売のビジネスモデルならではの問題」ってのがあって。ちょっと「俺には先の話やわ」とか思われるかもしれないですけど、全くそんなことないから。むしろ、逆に今ジャストで知っておくべきことやと思うんで、聴いてほしいんですけど。

伊藤　：ほんとにそれこそ意識の初期設定で、こういう類のことってほんとに最初から理解しておくべきことなんですよ。みんなこの辺語らないですけど。

玉井　：そう。まあ、ほとんどは語れないんやと思うけど。まあ、いいや1つ目ね。自営業とか、1人で起業する場合共通のやつ。で、これはここで躓くとほんとに何年って停滞する。場合によっては挫折してしまうような重大な課題があって、それがすげえ抽象的やけど、「ゴール設定」とか「自分の働き方」を。もっと言うと「信念」とか「軸」ってのを持ってるかどうか。これほんとに、あの舐めたらあかんねん。

伊藤　：ぼく、めっちゃ舐めてましたね(笑) 最初は。

玉井　：いやおれもよ(笑) くっそ舐めてたせいで、俺はこれでむちゃむちゃ糞づまったから。だから、もうこれだけ

をテーマに何百時間でも喋りたいけど、俺はほんま舐めてたのよ。いや、ゴール設定って(笑) みたいな。おれコーチングとかむっちゃ勉強してるし、信念？そんなもん最初からあるやると、働き方ってそんなもん俺センスあるしな！と。

伊藤　：わかりますけどね(笑)

玉井　：って思ったから、おかげでむっちゃ悩まされたけど。まあ、俺の話は置いといて。まあ自営業とか起業家としてやっていくと、最初はビジネスのノウハウとか、知識とか情報が自分には足りないと思ってるやん。だから、それを学んで理解して、実践して、つまり再現できたら終わりやんと、思うのよ若い子ほど特に。

伊藤　：いや、ほんまそうでこれやったら終わりや！みたいに思うのは普通っすからね、ぼくも思ってたもん。

玉井　：いや俺も思ったよ(笑) で、それは、別に合ってるねん。別に間違ってるない。でも、それだけだとそこで終わる。そこそこで終わるのよ。っていうのも、成果出れば出るほど、成長すればするほど、悩みの原因が抽象的になっていくから。

伊藤　：あーそれはまじでそうっすね。で、それ大体はどっかで思いっきり躓いて、そこでむっちゃ悩んで。でも、本人は気づいてないから具体的なノウハウとかテク

ニックばっか追いかけてたりするんですけど。でも、解決できなくて。で、だいぶ後から「あ、そういうことやったんか」って気づくみたいな。

玉井　：そう。その表現がもう既に抽象的やけど、まあでもそのやつ(笑)だから、例えばもうちょっと具体的に言うと、「自分と、仕事との距離感、付き合い方・向き合い方」とか、「稼ぎとかではなくて、自分がその仕事をする意義」とか、「その結果、自分は何者になりたいのか、どこへ行きたいのか」とか。その差が稼ぎに数字に露骨に直結してくる。だから、転売とかって「月5万とか10万はすぐ行けたけど、おもんなくなっちゃったー」とかって人、めっちゃ多いけど、まあその半分の原因はこれやから。特に転売は、ある意味単純作業ゲーな所あるから、「え、おれ何やってんの？」って「これずっと続けてどうなの？なんになるの？」ってなりやすいやん。

でも、これを突破するのって具体的な転売スキルじゃないから。「転売というのが社会でどんな機能を担ってるのか？」とか「転売を通して、自分は世の中にどんな価値提供をするのか？」とか少しきれいごとになるけど、「転売をやることで、自分はどんな普遍的なスキルを身につけようとしてるのか」とか。つまり「視点」の高い低いで変わってくる。

伊藤　：メタ認知的なところですね。



玉井　：そう。俯瞰で見れてるかどうか。で、まあこういう話マジでキリないけど、今1つだけさらっと言えるのは、「転売スキルを高めるんじゃなくて、転売を通して、ビジネス力を高める」言い方は別に起業力でもマーケティング力でもなんでもいいけどさ、要は「転売できるようになったら、転売以外のビジネスもできるようになった」ってならんとあかんのよ。

伊藤　：まあ、ノウハウだけ何も考えんと実践して、月30万稼げるけど他はなんにもできません。じゃマジで意味ないですからね(笑)

玉井　：そうそう、それって金稼ぐ力ゼロですっていうんと一緒やから。だから、まあ「1つできるようになって全てマスターした！」なんてことは無理やけど。でも、少なくともイケそうやなって自信がついたとか、色んなビジネスが「見える」ようになってきた、ってならないといけな。ってか、なってほしくて、だから最初っからそういう視点の人は転売を足がかりにして、どんどん成功していくわけやん。実際、いっぱいおって、例えば、まあ個人名は出さへんけど、年収何億です、年商何十億ですとか、テレビ出るくらい有名な起業家、経営者とかにもいるし。著名な人、たとえば本出しててTwitterでフォロワーも何十万人っておる人とか、そういう人も、最初に始めたビジネスってなんですか？って聞くと、不用品販売とか転売やったりするし。

伊藤　：めっちゃいますよね。

玉井　：そう。で、ちゃんとそこでビジネスの感覚を養って、自信つけて、資金も得て、そっからどんどん色々な事業展開していったっていう。もちろん、転売だけじゃなくて、アフィリエイトとか、たとえばスカウトマンやってましたとかね。って人もおるから。むちゃむちゃ有名な人でも、スカウトで作ったお金を元手に事業興したとかね、そういう人はあんま自分では言わへんけど。でも、そうなるルートにいけるのか、月5万で「続けててもおもんないな、未来ないな、やめよ」ってなるかの違いはまずこれであって、ビジョンを描けてるかどうか。だから「稼いで、どうしたいの？」ってのは、稼ぐ前から、もしくは実践しながら自分の心の中で磨いていく、本当に重要な課題として持っていてほしい。

伊藤　：僕もマジで最初、綺麗にこの問題にぶちあたって。っていうのも最初にやったビジネスの中国輸入がまさにそれで、ちゃんとまとまった利益が出るようになってから、「これやってて何になんねん」とか「おれがやらんでもええやん」感がすごくなって、やる気なくなっていたんですよね。なので、今振り返って見たら、どの高さの視点で目の前のビジネスを見るかとか、目的とかもそうですし、これを続けたらどこに進めるのか、どこに自分は進みたいのか、そういう意識設定を初期の頃から学んだ上で転売やってたら、今もそっちで頑張ってたかもしれないなーって思いますし。

玉井　：うんうんうん。まあ、これも後で話しますけど。でも、結局後々通販事業やるってなったときに、中国輸入をやった経験ってのがめちゃくちゃ生かされたので、結果やってよかったなー、ってなりましたけど。なので、転売をやって「これ続けて何になんねん」って思っちゃったりする人も多いと思うんですけど。やっぱりまずは視点を高めたり、自分の仕事のやりがいをとかを再定義したり、見つめなおすことが大事で、抽象的過ぎていい感じに考えつかへんって人でも、どっかで必ず繋がって役に立つときがくると思うんで。しっかり今は成長すること、とか、ビジネス力をつけることを意識してやってほしいなあって思いますね。

玉井　：そうそう。どっかで必ず繋がるときが来るから。逆に無理に繋げようとしたときほど繋がらんかったりするし。で、まあちょっと抽象的な話長なったけど、一つ目はこれくらい。

伊藤　：はい。