

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 3

玉井 : んじゃ二つ目ね。これはもっと具体的というか、すげえ実践的というか、これから始めようか悩んでる人、積極的な人にとっては、ビジネスの勉強として聞いてほしいんやけど。転売で、じゃあ収益を増やしていくと。月5万10万から、数十万、100, 300、と増やしていくとなったときに、途中で1つ分かりやすく反り立つ壁があって。ってか、フェイズが途中で変わる。途中から、例えば月数十万とか、はっきりとは言えないけど。まあ、でも100万以下、基本的には数十万くらいで変わるんよね。

伊藤 : あー、まあ、転売に限らず、売上が大きくなっていったら、取り組み方が変わるというか、視点がガッと変わるタイミングってありますもんね。

玉井 : そう。でも、それを知らずに視点変えずに頑張ってる、で、だから収益が伸びない、って人がすごく多くて。じゃあ、何が変わるんかっていったら、そこから、転売のプレイヤーとしてのビジネススキル以外のものが求められるフェイズになるっていう。どういうことかっていうと、プレイヤーとしてのスキルってのは、1人でやるっていう前提で、求められる能力なわけやん。つまり途中からそれ以外が求められるようになるっていうことやねんけど。一応、勉強になるように具体的に説明すると、まず1人でやるっていう前提で求められる転売のプレイヤーとしてのス

キルってのは、まあ一番大事なのはリサーチスキルやんか。

伊藤　：これはまじで一番大事ですね。

玉井　：そう。市場を見て、トレンドを見て、どのカテゴリを選ぶか、どの商品を仕入れるか、どれくらい仕入れるのか、仕入れたとして、ちゃんと売れるのか？の判断能力、つまり仕入れの能力がまず大事で。で、他にも、資金管理、資金繰りもあるし、資金力も勿論大事やし。でも、多分あとと言うけどこれは元手なくともできるから。でも、まあ途中から、コツ掴んでからは動かせる金の量が多いほうがそりゃ早いし。で、あとは多少のブランディングとか、マーケティングもいる。ざっくり言ったら販売力をつけないといけない。で、もちろん1人でやるからには仕事効率化的な、その上手い下手とか、まあ行動力もそうやし、情報力、その収集能力とかも必要やし。ってというのが一、プレイヤーとして高めていくものとしてあるわけで。

だから、これらが身についたら、ちゃんと1人で飯食えるようにはなるわけで。でも、1人前に1人でできるようになっても、限界があって、割と早めにあって。っていうのも、作業労働やから、つまり、物理的制約がどうしてもあって、稼ぎの天井が低い、効率にも限界あるから。つまり、自動化できないっていう。

伊藤　：それだけじゃ自転車操業ですからね。

玉井　：そう。1人でやる限りは稼ぎの大小に限らず一生自転車操業、まあ赤字ではなくても、漕ぐのやめたら止まるから。つまり、1ヶ月仕事ストップしたら1ヶ月分の収入なくなるよ、ってことで。ほったらかせやんから。で、これは別にほったらかして楽しんで稼ぐのが正義って言うてるわけじゃなくて、でも、モチベ下がったり、仕事できない事情があったりすることは起きる可能性全然あるし。

伊藤　：あーありますね。個人でやってると特にそうですね。

玉井　：そう。もっというとビジネスとしてそれって不安定、未成熟やから。

伊藤　：客観的に見たらしっかりシステム化されてて、安定してる方がほったらかしても回るほうが優れてるから。それに比べたら、ってことですよね。

玉井　：そうそう。まあ、でも、そうなるような方向は向いてやってかないといけなくて。だから、ここを突破できるかどうかは転売の場合は肝でさ。それがさっきから言ってる「稼いで、どうしたいの？」ってことに繋がるよってことやねんけど、その突破の方法っていうと、ちゃんとルートとして存在して、なおかつ最初からみんなに知っておいてほしいのは2パターンあって。まず1つ目が、仕組み化すること。

つまり、最初から仕組み化の視点を意識をすること。つまり、その視点で実践することが重要ってこと。で、仕組み化ってどういうことかって言うと。まあ、結構シンプルな話で、1人で限界があるんだったら、人を使えばええやんっていう。つまり外注、人を雇うとか、外部のサービスに依頼するとか。っていうのも、せどりの工程の中には、直接利益にならない作業ってのがあって。例えば、せどりの手順で言ったら、じゃあまずリサーチして、仕入れして、商品登録して。で、まあ先に検品もしてと。で、売れたら注文確認して、んで梱包して、発送して、っていう工程がある。プラス資金管理、サポート返金管理もある。でも、じゃあその中で直接利益になる作業ってどこですか？っていうと、リサーチと仕入れだけやん。

伊藤　：利益の肝はそこしかないですね。

玉井　：そう。だからその一、話それるけど、例えば転売で、3時間で3万稼いだ！時給1万円！とかさ、言うやん。

伊藤　：よーある謳い文句ですね(笑)

玉井　：そう(笑) あれってカラクリあって、カラクリってほどでもないけど、その3時間って基本的には仕入れだけやから、その他の商品登録から発送までの工程も入れたらもっと下がるから時給って。

伊藤　：一人でやる場合はそうですね。

玉井　：そう。まあいいんやけど。つまり、何が言いたいかって、それ以外を、つまり直接利益になる作業以外を人に任せるってことが求められてくる。で、そうになると、今度それをするために求められる能力って、それってもう転売スキルじゃないやん。

伊藤　：じゃないですね。

玉井　：人を動かすスキルであって、

伊藤　：マネジメントのスキルですね。

玉井　：そう。じゃあ、マネジメントって何かって言ったら、例えばじゃあ1つ外注化のスキルがあって、組織ってというかグループ作って、そのオペレーションを効率的に回せないといけないし。そうになるとオペレーションコストがかかる、コミュニケーションコストがかかる。で、そういうシステムを構築しないといけないっていう。

伊藤　：結局、全部そこに行き着きますからね。

玉井　：そうそう。だから言ったらちょっとした経営者としてのスキルみたいなもんが求められる。で、これはプレ

イヤーとしての能力じゃなくて人を動かす能力やから、まったく視点が変わる訳やん。

伊藤　：マジでここでガラッと変わりますね。

玉井　：そう。だから、例えばスポーツで言ったら、エースストライカーじゃなくて、司令塔とか、部活だったら部長とか監督とかをやることにもなるみたいな。そうなったら全然役割も視点もちゃうやんっていう。

伊藤　：全然ちゃいますね。

玉井　：でも、それができて始めてしっかり仕組み化ができて、自分は仕入れだけでよくて、ある程度自動化出来て、まあ言ったら楽しようと思ったらできるし、1人じゃなく複数人体制になるから。つまり、マンパワー増えるから、それが回るってことは、じゃあ、あとは人数増やしたら増やした分だけ収益どんどん増えるやんっていう。まあ、そこまでシンプルじゃないけど。でも、そういう仕組みを作ったら何もせんでも毎月自分には何百万って入ってくるよね。って、まあそういうレールに乗られるわけさ。だから転売で年商何億とか稼いでる人っているけど、それはみんなこれをやってるから、マネジメント力つけて、システム化して、初めて手放しでお金入ってくる状態ができるっていう。

でさー、ってなったときに、じゃあここをはじめから理解した上で、「ゆくゆくはそうやって任せていくぞ！」って思って、「じゃあどうやったら仕組み化できるかなー」って考えながら、目の前の仕入れとか、リサーチ、梱包とか、発送作業をするのと、ただひたすら単純な作業ゲーとして、「つまんな」って思いながら、「でもまあ金稼ぎたいしな」って思って、転売を単なる肉体労働やと思ってやるのでは、もう雲泥の差やん。面白さも違えば、成果も違えば、何もかも、将来的な桁も違うし。

伊藤　：言ったら、将来人に任せるために、まず自分でやってみないと！って思ってやるから、全部の工程それぞれにちゃんと真剣に取り組めると言うか。ちゃんと後々、雇った人に教えられるように、自分の中でノウハウためていこうって、その上でどうやって仕組み化しよう？って思いながらやるから、1人でやってる間の成果出るスピードとか再現性とかも全然変わってくるっていうことっすよね。

玉井　：そう。で、これが意識の差、視点の差の威力なわけ。で、もう1つ、システム化して規模大きくする以外のルート、1人で飯食えるようになってから先のルートとして具体的にがあるのが、転売で飯が食えるようになったら。じゃあ、今度は転売を教える側に回るっていうやつ。

伊藤　：あー確かにそのパターン多いっすね。



玉井　：そう。つまり、ネットビジネスやるっていう、情報発信ビジネスするっていうことやねんけど。まあ、情報発信ビジネスってなんやねんってことに関しては、ネットビジネス編の音声とかを聞いてほしいんやけど。だからまあ、ここでは知ってくれてるって前提でしゃべるけど、ネットビジネスだったら、例えば、外注化とかしなくても月数百万くらい。まあ、300くらいだったら、完全に1人でもできるから、しかもほぼ自動化もできるから、だから転売を経てネットビジネスに行く人ってむっちゃ多くて。

伊藤　：確かに、転売で月2～300万稼ごうと思ったら、売上でいったら年商1億とかなっちゃうんで。それと比べたらネットビジネスは利益率ほぼ100%だし、広告打ってもまあ8割切ることはないし。だから、売上で言っても年商3千万くらいのスケールでいいですからね。

玉井　：そうそう。それで月数百くらいの利益になるから。で、じゃあそのために何やるかって言ったら、例えば、転売のブログを作って、コンテンツを作って、スクールとかオンラインサロンとか作って。それで例えばブログとかやったら月じゃあ5万PVぐらいあれば、例えばメルマガだったら毎日6～8リストとか、毎日新規で登録してくれる読者がいれば、まともな客単価だせてたら、月200万以上稼げるから。しかも、それほぼ利益やし、っていう。結構多いよねこういう人。

伊藤　：多いですね。

玉井　：もっと言ったら、転売で稼げているんだったら、広告打つお金がある訳でさ。そしたらブログのアクセスそこまで必要ないし、転売で稼いだ金をそっちに投資すればもっとスムーズに移行できるし。もちろん、ネットビジネス勉強せんとあかんけど。

伊藤　：まあまあ、それはもちろん。

玉井　：で、一応、まあここまで話発展したから、言っとくと、いま言った2つ。仕組み化して自動化、もしくは規模拡大ってのと情報発信して転売教える側に回るってのと、2つともやってる人もいて、どういうことかって言うと、これすごく考え方として大事なことやねんけど。仕組み化の視点からみたら、人材が必要なわけやん、人に任せたいんやから。で、普通はどうするかって言ったら、ランサーズとかクラウドワークスを使って募集するわけでさ。でも、やっぱり人と人やから、信頼関係築くのにも時間かかるし、でもそれがないとやっぱり回せなくて。例えば、すぐ辞めるとか締め切り守らんとか、そんなんいっぱいあるし、「おい任せたやんけ」みたいな。「あいつ飛びやがったふざけんなよ」みたいな。仕事雑なくせに、それでしっかり報酬くださいって言うてくるふざけたやつもおるし。やっぱこういうコストって物凄くかかるから。

伊藤　：一般的にも経営の悩みの8割はマネジメントコストっていいですからね。勿論最初はキャッシュフローの悩みですけど。

玉井　：そう。やっぱり途中から課題とかボトルネックとかがあって変わってくるから、規模に応じて。だから、こういうのってせどりに限らず一般的なことやねんけど。でも、この転売の場合で言ったら、情報発信してて、ファンがいて、生徒さんとかコンサル生がいれば、彼らに仕事としてお金払ってやってもらうことができれば、もうすでに先生と生徒っていう関係できてるし、共感もしてもらえてるから、なんならファンになってくれてたりするから、むちゃくちゃ一緒に仕事しやすい、話早いし、もちろん仕事もちゃんとやってくれるし。だから、リクルートのコストがかからんし、オペレーションのコストも下がるわけやん。

で、逆に情報発信側の視点に立って、そういう仕事を与えてあげられる場、実践の場、一緒に働く場ってのを用意してあげられるから。それはお客さん、生徒さんの満足度も上がるし、生徒さんも実力とか成果出しやすいし、成果出たらそれもまた自分の実績にできるし、そしたらコミュニティ盛り上がるし、自分もやっててすごいやりがい感じるし。そうになると、自分の転売事業の規模を大きくしていったら、周りが喜ぶわけだし、仕事いっぱいふってあげられる、この人達の手もつくしお金も渡せる、うわ頑張る！ってなるし。だから、この2つをどっちもやるってお互いに

とってメリットあるから、どっちもやってる人ってのはそういう相乗効果をうまく利用してるわけで。

伊藤　：そうっすねー。そうやって情報発信っていう教育のカタチ、例えばオンラインサロンとかコミュニティビジネスってものと、自分の事業を組織化して規模を大きくしていくこと、ってのを組み合わせたカタチって、これからどんどん次の時代の自営業だったり、起業家だったりの会社経営のカタチとして、もっと広まっていくっていう流れがあるんで、新しい組織の形というか、それを我々ソーシャルが率先して作っていきたいなって思ってるところでもありますしね。

玉井　：まさにその通りで、おれらはその先に、学校でも会社でもない新しい組織の形、働き方の形ってのがあると確信してるから、それを作りたいし作っていくし。これもその一環やし、っていうまあそんなかんじかな。だから、まとめると、転売をやっていく上で、これから始める上で、もっとも大事なことってのは、数ある種類の中から、どれが一番儲かるか？とか、今トレンドか？とか、そんなら何でもいから、そんなん普通に自分が興味ある商品で始めればいいし。

伊藤　：ほんまにマジでそういうのはどうでもいいですね。

玉井　：だから、そんなことよりも「稼いで、それでどうしたいの？」って問いの方が大事で。で、いかにそれが大事かはしゃべってきたけど、具体的には、実践する時の視点、学ぶときの視点、特に転売は作業ゲーやから、おもなくなっちゃめる。できるようになったのに、稼げるようになったのに、辞める人むっちゃ多いから。んで、それいちばん辛いというか悲しいから。

伊藤　：もちろん、戦略的撤退って言葉はありますが、基本的には途中でやめる人のほとんどはそうじゃないですからね。

玉井　：そう。だから、そうならないようにしたくて、そのためにはやっぱり、意識の初期設定ってのがあって、転売スキルとは別に実践しながら磨いていきたいものがあるって、それを絶対に疎かにしてはいけない。あとは、転売ならではのフェイズが変わるってやつもあって、それもまとめてしまえば視点の違いやねんけど、やっぱり「1人で転売できるようになるう！」って視点だけやと、ぶっちゃけギリギリ飯食えるか、ギリギリ食えないかぐらいで徐々にきつくなってくる。だから、最初からその後どうするかってことを漠然とでもいいから意識しながら、なんならそっちをもう同時に先に学びながら、実践していけるかどうか？それが、成功するかしないの根本的な違い、っていうことよね。

まあ、これがざっくりせどりの全体像というか、せどりをやるかどうかってのを自分で吟味、選択する上で、知っておくとその後がものすごいスムーズになるよっていう話で。つまり、実践を前提としたときの本質的な説明ってこうなるのかなと。で、同時にもう既に実践しているって人は、これまでしゃべってきたみたいなことを意識してもらえれば。「せどり楽しくないー、だからモチベ下がってるー」とか「なかなか収益が増えずに停滞してるー」とかね、っていう問題の解決のね、ヒントになるんじゃないかなと思います。だから、ちょっと稼げるようになったその先、みたいな発展的な話が多かったけど、感覚は掴んでもらえたかなと思うので、ここからちょっと伊藤ちゃんにパスして、もっと実践的な話、1つ中国輸入を例にとって、じゃあ何を考えて具体的にどんな作業をして、っていうところをもっと細かく喋ってもらおうかなと、そしたらたぶんもっとイメージわくと思うので。あとは、更にまた発展的な、通販事業の経験とかも、語ってもらおうかなと。うん、思ったよりかなりおれのターン長かったけど、次伊藤ちゃんのターンで(笑)

伊藤：はい(笑)

← オウンドビジネスの地図~物販ビジネス~