

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 5

伊藤 : で、長くなったんですけど次、3つ目ですね。資金、お金の計算についてなんですけど。

玉井 : 売買ルートの導線、リサーチ、の次の資金ね。

伊藤 : そうです。で、お金の計算に関しては、まずさっき説明したモノレートを見たら、そこに書いてある売値から仕入れ原価を引いたら、だいたいの粗利は予想できるんです。あとはそこから、amazonの販売手数料、あとは国際輸送料とか国内輸送料、他には海外輸入だったら関税、FBA使うならその使用料、外注してるなら人件費、っていう諸々の経費を引いたら、営業利益が出てくるんです。これがまあ言ったら利益として手元に残るお金ですよ。

で、一般的には大体1商品あたり、粗利が40~50%で、利益は20~30%くらいが良いとされている数字なんですけど、なので月収っていうのは、「1商品あたりの粗利 × 販売した商品の個数、そこから経費を引いたもの」っていう感じですね。

玉井 : うんうん。

伊藤 : で、ぼくが最初やってた頃は、学生だったし元手もそんなになかったんで、戦略としては、できるだけ粗利率が高くて、月に数個とかコンスタントに売れるものって

いうのを何個も発掘していく、っていうかんじでやってました。まあ、資金が大量にあったら、粗利が少なくても大量に商品を仕入れて大量に売るっていう、薄利多売の商売をしても利益出せるんですけど、そうじゃない場合ってのは、ある程度決め打ちで、かつ、すぐに売れそうなものを仕入れて、で、売れたらお金が入金されるんで、またそのお金で仕入れて、また売って、という、キャッシュフローをいかに早くまわせるか？ってというのがポイントになってくるんで。

玉井　：うんうん。まあ、全部のビジネスに言えることやけど、転売は特にキャッシュフローが鬼大事よね。

伊藤　：そうですね。特に最初の頃はかなり意識してやってましたね。最初は自ずとそこ意識させられるっていうか。キャッシュフローってお金の流れなんで、キャッシュインとアウトのタイミングを見るのが重要なんですけど。つまり「インは早く、アウトは遅く」ってというのが基本的な考え方で、それってせどりでいえば、売上があがって入金されるのがイン、仕入れた代金を支払うのがアウトなんで。だから、セドラーって基本的に、仕入れはクレジットカード決済にして支払いを遅くして、そのクレカの引き落としまでに、売上立てれるように販売していくっていう。そういうことやってると、自分の今持っているキャッシュに手を着けずに利益を出していけるんで、結構そうやってる人が多いですね。

玉井　：元手なくとも転売ビジネスできるので、っていうのはそういうことよね。

伊藤　：仕組みはそうですね。まあもうちょっと具体的に言っとくと、例えばクレジットで100万円の枠がありますと。1枚で100万じゃなくても何枚かの合計で100万でもいいんですけど、例えば1月1日に100万の仕入れして、で、支払いが2月の25日とか、まあこれはクレカによりますけど、そうだった場合、簡単に言えばその約2ヶ月の間に全部売ってしまえば良いわけで。仮に利益率が3割だとすると、売上の130万が振り込まれてから100万の支払いをすれば、自分の資金に手をつけずに30万の利益を得ることができるよねっていう。

玉井　：だから理論的には、資金0円でもやろうと思ったらできちゃうってことね。

伊藤　：そうですね。でもだいたいこういう話をすると、「いやもし売れなかったら100万損するじゃないですか！」とか、言われたりもするんですけど。別にそういうわけでは全くなくて、どういうことかっていうと、勿論全部売れないことなんてのはありえないし、いくつか売れ残ったものがあったとしても、売りたいければ最安値より安く売れば良いだけなんで。っていうのも、例えばぼくらがamazonで何かモノを買う時って、基本的に一番上に最安値が表示されて、それを買うじゃないすか。

玉井　：まあそうよね。中古でも状態悪くなかったら適当にそれポチるもんね。

伊藤　：そうですね。で、新品とかだったらほぼ必ず最安値から売れていきますし。なので、売れる商品だったら既にある最安値と同じに価格設定しておいて、そしたら自分のやつが売れるまで順番待ちになるんですけど、もっと早く売りたいかったらそれより安くすれば、自分1人だけ最安値になるんで。そしたらすぐ売れるので、そうやって順番抜かしすればいいだけですし、それでもまあ別に利益は出るんで。

玉井　：最初から純利3割見込んでるわけやもんね。

伊藤　：そうです。なので、仮に最悪マジで速攻売りたいってなったとしても、3割近くは値下げできるんで、仮にそこまで下げたとしてもプラマイ0だし、もっと言うと仕入れ値下回って赤字で売るってなっても、まあせいぜい10%とか20%損したくらいで済むわけなんで、思ってるほどリスクってないんですよ。

玉井　：まあ、結局みんな定価より安く売ってたらすぐ飛びつくってことよね、需要があったら。

伊藤　：そうなんですよ。だから例えば、めっちゃ欲しい10万のバックがあったとして、それをこっちが7万で仕入れて10万で売ってたとして。でも、すぐお金に変えた

いってなったから6万で売ったら、「うわ10万が6万になってる！安！」つってみんな買うじゃないですか(笑)でも、こっちの赤字は7万と6万の差額の1万だけっていう。勿論、8万円とか9万円でちょっと利益取るってのでも全然売れると思いますけど。なので、勿論最初は仕入れてなると「ほんまに売れるんかな？」ってちょっと勇気いるかもしれないですけど、そうやってリスクヘッジできるんで、割と安心して仕入れしてもらったら良いかなと。

玉井　：売れるか売れないかは運とかギャンブルじゃなくてデータ、数字で分かるってことやからね。

伊藤　：そうです。だから、結局はリサーチの段階で分かることなんですよね。そういう経験をちゃんと積み重ねて、その判断力を高めていかないと、どのみち大きく稼ぐことは無理なんです。

玉井　：だから、投資と一緒にツールとか人に頼るんじゃなくて、ちゃんと売買の判断は自己責任で、っていう意識がないと。その上で判断力を上げていくことが大事ってことね。

伊藤　：そうですそうです。なので、最初は、同じ商品を一気にどかーんと仕入れるんじゃなくて、いろんな種類を何個か仕入れてみたりして、で「これは稼ぎ頭の商品になるぞ！」っていうものをちゃんとデータから導き出して、確認して、伸ばして行って、そうやって1商品あたりの粗

利 × 商品の販売個数、ってのを最大化させつつ、安定もさせていくって感じですね。で、この流れができたから、最初ぼく水路で例えましたけど、この水路ってのがしっかり構築できれば、あとはお金を入れたら入れた分、利益が出てくるみたいな仕組みが手に入る、っていうイメージです。

あ、あと初心者の人に言いたいのは、まあせどりを始めて半年～1年くらいは、最初につぎ込んだお金を出来るだけ出さないようにする、ってことが重要で、なかなかみんなそうしないんですけど、結局は元手をどんどん膨らませていくことが大事なので。

玉井　：まあ、どんなに上手に巧みになっても動かせる弾がデカくならん限り稼ぎは増えへんし、FXとかやったらレバレッジかけれるけど転売はレバがきかんからね(笑)

伊藤　：ほんまそうですね。だから、ちゃんと自分で雪だるま式に増やしていく、複利で増やしていかない限りは、大きく稼ぐ、っていうのは無理なので、どっかから金引っ張ってこれるなら別ですけど、なので、仕入れて、売り上げて、またそれを仕入れに再投資して、っていうサイクルを回さないと、当たり前ですけど金額は基本一生増えないので。

玉井　：それ全部生活費回してたらずっと自転車操業なるでっていう。

伊藤　：そうなんですよ。で、そこの違いっていうのもやっぱり最初の意識の初期設定の差というか。

玉井　：「稼いでどうしたいの？」ってところの差よね。

伊藤　：本当にそうで、やっぱり1ヶ月ごとにちょこちょこお金だすのと、半年後にまとめて出すのとではかなり額が変わってくるので。

玉井　：だから複利のパワーよね。"1.2"を1年。12回掛け算したらなんぼになるでしょう、何倍になるでしょう、っていう。

伊藤　：もちろん、ずっと続けていたら、クレカの上限とか上がって行って、大きく仕入れられるようになるとか可能性もあるから。なので、例えばちゃんと1年続けたらもうかなり十分な収入になるはずなので。

玉井　：そう。だから、どうでもいいけど、転売やってる人ってさ、仕入れにクレカ使うからブラックカードとかゲットするの早いよね(笑)

伊藤　：あとポイントも、マイルとかもエグいぐらい貯まりますね(笑)



玉井　：そうそう。だから、俺の友だちにも、転売やってくる人で、マイルめちゃくちゃ溜まっているからファーストクラスで世界何周もできるくらい、ってやつとかおるし。

伊藤　：それも転売の魅力の1つ、かもしれないですね(笑)

玉井　：まああくまでおまけとしてね(笑)

伊藤　：なので、まあ、最初は余剰金、別にしばらく必要ないお金というか、そういうものを元手として始めるとか、最初から「この金はいついつまでは出さないぞ」って決めてやるのが良いかなって感じですね。

玉井　：そんな感じかな。

伊藤　：そうですね。これがたとえば数十万くらいの元手から始めて、月5万とか10万くらいの利益を上げるための具体的なステップ、っていうかんじです。ちょっと中国輸入を例にしましたが、考え方とかはどのジャンルでやろうが一緒なんで、まあ是非参考にしてもらえたら嬉しいです。

玉井　：うん。かなり具体的に喋ってくれたと思うから、きっとイメージも湧いただろうし、何をやるうかなって思ってる人はこれを機に自分で色々調べてみたり、不用品販売とかでもいいんでね。実際にやっぱり行動して、経験値を積んで、自分の中の感覚ってのを掴んでももらえたらな

と。で、あとは、せっかくやから、もうちょっと発展的な内容として、OEMの話もできたらなって思うんやけど。

伊藤　：あ、そうですね。

玉井　：だから、さっきおれも言ったけど、ある程度転売で成果が出るようになったら、組織化・システム化するとか、情報発信して教える側に回るとかっていう手がありますよって言ったけど、まあOEMも1つの手としてあるからさ。

伊藤　：そうですね。だからその辺ちょっと僕の方で話そうかなって思うんですけど。

玉井　：それじゃ、お願い。

伊藤　：はい。

← オウンドビジネスの地図~物販ビジネス~