



---

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 6



伊藤 : はい。で、OEM自体なんですけど、僕ちょっと前に、電子タバコの通販事業してたことがあって、まあ、さっきの中国輸入からの流れは関係なく、普通に通販の会社を新規でやっていこか、ってかんじで始めたんですけど。まあ、その経験を参考に話せること話していけたらなと思うんですけど。まず、そのOEMっていうのは、要は「自社ブランド作る」ってことで意味なんですけど、言葉から説明すると、オリジナル・エクイップメント・マニュファクチャリング (Original Equipment Manufacturing) の頭文字でOEMですね。日本語やと「相手先ブランド製造」みたいな感じで言われたり。要は「製造メーカーが他社のブランドの製品を作るよー」みたいな。

玉井 : まあ、販売者側からしたら「自社商品の製造が丸々外注できるよー」ってことね。

伊藤 : そうですそうです。で、その電子タバコも、そのOEMで中国で作ってもらって日本に輸入して、日本のECで販売するっていう流れでやってたんですけど。

玉井 : ネットで売るってことね。

伊藤 : そうです。流れとしては、自社で電子タバコのブランドを作って、デザイナーさんにロゴのデザインとか、電子タバコ本体のデザインとかもしてもらって、そのデザイ

ンを中国の製造会社に、「こんな感じでつくってー！」ってデータ送って、で、作ってもらってことになるんですけど。ぼくの場合は中国の深センの会社に委託して、まあOEMは深センが有名で世界一って言われたりもしているんですけど、技術力もあるし、安くやってくれるんで、別に直接現地に行ったりすることなく、僕の場合はalibabaっていう中国のBtoBのECサイト使って、それだけで委託できるんで、ほんとにだから家にいながらというか、日本のオフィスにいながら全部完結しましたね。

玉井　：まあだから、大学生とかサークルとかでTシャツとかスウェット作ったりするけどさ。あれも結局、自分らでブランド作って、まあデザインして、それをネットで発注するだけなわけで、もっと言ったら名刺とかもそうやし。だから、同じノリってことよね。

伊藤：ほんまそんなノリっすね。やってみたら分かるんですけど、全然難しいことじゃなくて、「なんやそんなもんか」って思ってもらえたら。まあ、大量に受注したり、額が大きくなってきたら、工場にいったちゃんと契約交わした方が良くと思いますけど、alibabaでもちゃんと履歴とか残りますし、alibabaが決済の間を取り持ってくれるんですよ。要は、今はもう個人がネット上で簡単にOEMできる環境ってのは十分整ってて、っていうか大手の企業でも、例えば、AppleのiPhoneとかもそうですけど、自社で作ってない訳で。主に中国の工場で独占的に作ってるんで。

玉井　：そうよね。インドとかタイとか。てか、日本にも下請け企業あるし。でも、その会社も生産拠点が中国にあったりする、みたいな。

伊藤　：そうですね。やっぱり中国はエンジニアがすぐ集まるんで、生産能力が高いっていうのがでかいですね。あとは、それでいうと自動車とかも実はOEMで作られてて。例えば、鈴木のリオとマツダのフレアって、実は車は全く同じものなんですけど、コンセプトとか外観を変えて、要はパッケージングと売り方が違うだけっていう。で、面白いのが、リオはフレアの10倍以上売れていて、それは何が違うかって、それがマーケティングの力の差なんですよ。

玉井　：うんうん。あとは化粧品とかもそうよね。だから、要は大学生のTシャツから化粧品から車、iPhoneまで、全部おんなじやでっていう。なんでも今の時代、自分が作りたいものあったら、あとはマーケティングを覚えたらできるよっていう。

伊藤　：ほんまにそうなんですよ。今の時代ほとんどのことが外注できるんで。だから、通販に限らず、アイデアとかノウハウと実行力さえあれば起業なんてほんとに誰でもできるし。ちょっと話それますが、今やAIだって外部委託できる時代なんで、マジでやろうと思ったら本当になんでもできますよね。

玉井　：間違いなく人類史上最も起業が簡単な時代に生きてるよね、少なくとも日本やったら。

伊藤　：そうですね。もちろんマインドセットとかも大事ですけど。でも、お金がないってのは一切言い訳にならないし、お金必要なことならクラファンで集めるとか、投資家募るとか、銀行とか政策金融公庫とかでお金借りてもいいし、それ嫌やったら必死にバイトでもなんでもして貯めたらいいんで。

玉井　：うん。もっと言ったらネットビジネスなんて金借りる必要ないしさ、やってるうちに銀行から金借りるより稼いだほうが早いわ、ってなるからね。

伊藤　：うんうん、そうですね。まあ、もちろんやりたいて気持ちだけじゃダメですね。ビジネスの全体的な組み方とか、組織づくりが必要ならその回し方、マネジメント、システム構築の視点もそうですし、マーケティング力は何より一番必要ですし。

玉井　：それを実践しながらちゃんと自分のものにしていくっていうね。

伊藤　：そうです。じゃないと結局、今度、逆に必要なものが全て揃ってたとしても、例えば資金も人脈も取引先も顧客リストも何もかも最初からあったとしても、うまくいかないんで。当たり前ですけど。だからよく言いますけ

ど、2代目社長が会社をダメにするとかってそういうこと  
ですよ。

玉井　：あー、必要なものは最初から揃ってるのに、それ  
をうまく機能させる力がない、ってことね。

伊藤　：言ったら1流の最高級の食材があっても、素人は  
美味しい料理を作れないっていう、やっぱりそこは料理人  
の腕な訳で。もちろん、逆に会社のトップが交代して、そ  
れ以外は何も変わってないのに会社がV字回復するみたい  
なこともありますけど、そこは経営者の腕な訳で。まあ、  
ちょっと話それてますけど。なので転売であれば、作りたい  
ものあったらそれは簡単に作れる、ってことですよ。ね。  
でも、勿論自分勝手に作りたいもの作ったら売れるって話  
じゃないですけど、「まず作ることは簡単なんや」っていう  
前提を抑えておいてほしくて、そうならばあとは売れる  
かどうかなわけで。

玉井　：で、それはまあ、リサーチも含めたマーケティング  
によるよ、っていうことね。

伊藤　：そうです。で、それは転売に限った話じゃなく  
て、ほぼ全てのビジネスに求められる能力なんで、その僕  
がOEM、電子タバコをやった時の話で言うと、リサーチは  
広告代理店の人から情報をもらって、「これが次にきます  
よ」「作って売った方がいいですよ」みたいな、で、そこ  
から色々調べたり、実際に足動かして、吸っている人どん

な感じの人がいるのか、とかりサーチして、商品を決めてったんですけ。例えば、こういう情報が入ってこなくても、転売であれば、売れる商品の見つけ方みたいなものってかなりノウハウ化されてますし、自分が特定のジャンルにすごく詳しいとか、好きであれば、「これ作ったら売れる！」とか「こんなあったらいいのに」って消費者目線で思うことって、きっといっぱいあると思うんですよ。そういうのをキッカケに始めてみるのもいいですよ。

玉井　：そう。だから、OEM自体はほんとに簡単でさ、だってもともとあるノーブランドの商品にロゴつけるだけで「オリジナル商品！」ってなるわけで、あとは中国製だったら日本語の説明書つけてあげたりとかさ、もしかしたら「え、そんなんでええん？」って思うかもしれんけど、そういうちっちゃなニーズとかちっちゃな差別化だけでも、れっきとしたオリジナルブランドになるわけで。なんか大げさに「この世にない全く新しい何かをクリエイトしないといけない！」とかじゃないから。それよりもやっぱり集客とか、販売戦略とか、むっちゃ簡単に行ったら「じゃあAmazonでどうやって自分の商品を上位に表示させよかな」みたいな、そっちを頑張らんと、ええもん作っただけで世の中がそれを自動的に認めてくれるわけじゃないから(笑)

伊藤　：そうですね(笑) それでいうと、僕はこのサーチとマーケティングって、バランスやと思ってて、ゲージのマックスが5やとしたときに、サーチ5やってマーケ

ティング2やったら、 $5 \times 2$ で10になるみたい。だから既にめちゃくちゃ需要あるものを見つけれたら、マーケティングが2でも、まあそこそこ売れるし、逆にリサーチ2で、例えば需要がどこまであるかわからん、でも作りたい、っていう状況やとして、マーケティング5頑張ったら、 $2 \times 5$ で、同じ10になるし、もしかしたらそういう面白いアイデアって需要が未知数なだけに、単純な掛け算じゃなくて、こう、20、30ってバブるかもしれないというポテンシャルを秘めているかもしれないし。ただやっぱり、掛け算なんで、どっちかが0やと、掛け算したら0になるわけで。だから、やっぱりリサーチを含めたマーケティング、もっと言ったらアイデアも含めたマーケティング力を高めるってのが一番大事だなっていう。

玉井　：日頃からビジネスの視点で情報収集したり、モノを見たり、勉強したり、をしようってことやね。

伊藤　：いや、ほんまに普段から、普通に遊びに行く時でも、お店とか電車とかバスとかで周りの人をそういうビジネス的なアンテナを立てて観察してみるとか、勿論ネットで日々大量に情報を浴びるとかってのも重要です。

玉井　：で、それはやっぱり自分でビジネス実際にやっていると、まあもちろんレベルの差はあると思うけど、自動的に、その一無意識でやっぱり気になるし、別にしんどいことじゃ全くないし、むしろ他の人よりも1つ別の視点で世



界を眺められるようになるっていう、おもしろさがあるから。

伊藤　：ほんまにそうですね。で、それはやっぱり意識の差やと思うんで。自営業でやる！というか、自分でビジネスやってるんやぞ俺は！みたいな。

玉井　：そうやねん。だから別にさ、大起業家とか大経営者になろう、とかじゃなくても、1人で独立できるように、経済的に自由になりたいって人でもさ、やっぱりそれはそういう人たちと全く競技、同じフィールドで戦ってるってことだから。

伊藤　：うんうん。だから、やっぱり日々アンテナをどれだけ立てるか、絶対全員、ほんとに全員にとって、ビジネスチャンスは毎日のように目に入っているわけで、それを掴めるかどうかっていうのは、いかに常日頃から準備しているかやと思うんで。

玉井　：そうやね。

伊藤　：あ、あとは、マーケティングについてだけちょっと言っとくと、これネットビジネス編の音声でも多分言ったんですけど、マーケティングってのは、何やろうが本当に全くおんなじなんですよね。僕も通販事業やるようになってからすごい実感したんですけど、特に情報発信ビジネスと全く同じで、びっくりするくらい。なのでネットビ

ビジネス編の音声まだ聞いてない人はそっち聞いてもらったら流れとか理解できるかなと思うんですけど、結局やっていることって、例えば情報発信ビジネスだったら、商品がオンラインサロンとか、例えば何らかのコンテンツとか、レッスンとか、そういうものですけど。その商品が物品に変わっただけ、言ったら僕の場合商品が電子タバコになっただけで。通販も結局は、メディア作って、YoutubeとかSNS使っていこうとか、広告打とうとか、商品のLP作る際も結局は全く同じ理屈でコピーライティング使って書くわけで。で、そのページにアクセスどんどん集めていくっていう。

玉井　：結局、ネットの経済圏でビジネスするってなれば、何をやるにしてもほんっとに全部インターネットビジネスのスキルに集約されるよね。

伊藤　：だから、何やるにしても学ぶべきことって1つしかないというか。

玉井　：そうそう。今はこうやって沢山選択肢を知ってもらいたいから、知識を広げてもらえるように喋ってるけど、実践していくってなると、今度は知識を深めていく勉強をしていかなあかんくて。それは結局俺らが言ってる、起業力とかビジネス力とか、まあその中心にあるのはマーケティング力、人を集めてモノを売るスキルであって、そのレベルっていうか経験値をどんどん高めていけば良いだけで。

もちろん、細かいことは沢山あるけど、焦点当てるべきは1つやから、結局そこのレベルをひたすらRPGのゲームみたいに上げていけばよくて。で、それを楽しみながらやっ  
てこうぜっていう。そしたら気づいたときにはなんか知ら  
んけど、始めようと思ってた時に自分が欲しかったもの、  
なりたかったものってのが同時に「あ、手に入ってる」み  
たいな、当たり前になってるみたいなの、プロセスを辿るこ  
とになるんやから。じゃあ、そりゃビジネスを学ぶのは1  
日でも、1時間でも、1分でも早いほうが良いと思うし俺  
は。

伊藤　：いや、ほんまにめちゃくちゃ思いますね。なの  
で、まあ色々しゃべってきましたけど、少しでもその「難  
しいことじゃないんやん」っていう、「その程度のこと  
か」って思ってもらえたら嬉しいなっていうか。その上  
で、まあOEMとかは商品決まってからリリースするのに  
やっぱ2～3ヶ月とかかかりますし、リサーチも入れたら  
準備期間で半年は最低かかるんで、「なんかおもしろそーや  
な、やってみよ」って人は、最初はシンプルに転売を実践  
して、その過程でちゃんと着実にお金も稼ぎつつ、同時に  
リサーチもしつつ、もちろん力もつけつつ。で、収入があ  
る程度安定してきたらそっちにシフトするっていうのが安  
牌やなって思うんで、まあ参考にしてもらえたらなと思  
います。

玉井　：うん、そんなかんじやね。だから、まあ転売もだいぶ長いことしゃべってきたけど、その一幅広く抽象的なところからかなり具体的なところまで、転売に限らず言えるしさ。その一働き方のマインドセットとか、自分1人でビジネスを作っていく上で求められる考え方とかもそうやし、ゼロから何か新しくビジネスをやっていく上での、その最初の段階で大事なことやったり、ある程度それで収益化出来るようになってから、事業を拡大していくってなったときの、マネジメントの視点とか、組織化とかシステム化が大事ですよーって話。

あとは、中国輸入とかね、通販事業を例にしたかなり具体的なノウハウ、実践的なところにも迫れたので、結構ぎっしりな内容になったと思うんやけど、なので1回で理解するのはなかなか難しいかもしれないけど、書き起こしとかもあるんでね、何度も復習して自分なりにどんどん理解を深めていってもらえたらなと。あとは、転売ってシンプルやから、こんだけしゃべっというのもあれやけど、「とりあえずやってみる」ってのが一番通用するジャンルやから。

伊藤　：まあまあまあ(笑)

玉井　：まず、ちょっとやってみる、っていうのがね、頭で理解しただけじゃなくて体験するっていう、それが大事になってくるから。あとはもう量やから、どんだけリサーチしたかっていう、もう単純に「商品何個検索したんやお

前？」っていう、もうそれに比例する訳やん、結果も。つまり、努力が必ず報われる、っていうと何かちょっと違うけど。でも、頑張ったら頑張っただけ成果が出やすいものやと思うんで、なので性格的な向き不向きはあるやろうけど、まあネットビジネス、転売、あとは投資とね、3つの音声聞いてもらった上で、3つのジャンル、1人でビジネスを始める、副業でも起業でも何でも良いけどその手段としてある、この大きな3つのカテゴリっていうのを、しっかり幅広く眺められる視点っていうのを手に入れてもらった上で、転売おもしろそうやなっていう人は、是非やってみると面白いんじゃないかなっていう。この音声がそうやって実際に行動移すキッカケになればね、ぼくらも嬉しいですよっていう、まあそんなところですね。

伊藤　：嬉しいですね。

玉井　：というわけで、今回は以上ですね。それでは続きの投資編でお会いしましょう。

伊藤　：はい！

玉井　：ありがとうございました！

伊藤　：ありがとうございました！