

【対談】 2カ月目に月商120万円を達成した太田さん (埼玉県・40代男性)

曾篠： それでは太田さんとお話しをさせていただきますので
よろしくお願いいいたします。

太田さん（以下敬称略）： お願いします。

曾篠： ありがとうございます。

太田さんは、転売の最高月商はいくら行かれましたでしょうか？

太田： 120万円ですね。

曾篠： 120万円は、この転売を始められてから何ヶ月目の月商でしょうか？

太田： 2ヶ月目ですね

曾篠： じゃあ2ヶ月目で120万円という売上をあげられて素晴らしいなというところはあるんですが
実際にこの1ヶ月目、2ヶ月目ですぐにグワーっと売上をあ

げられたんですか？

なんか1ヶ月目は120万円まではいかなかったけどとか
どんな感じで2ヶ月間で売上が伸びたのか教えて欲しいで
す。

1ヶ月目はどれぐらいだったんでしょうか？

太田：1ヶ月目は10万円くらいでしたね。

曾篠：10万円から一気に120万円にグッと伸びたってこと？

太田：そうですね。

曾篠：なんで伸びたのかなっていうことを、多分これ動画を見て
方ってすごく気になるかなあって思ってるんですけど、
実際にここかな？とか何かありますか？

太田：最初は独学で無料のYouTubeとかネットの中の無料のセミ
ナーとか本とかを参考に店舗の仕入れからやってたんですけ
どやはりなかなか商品に関するリサーチが上手くできないっ
ていうところもありまして
ちょっとした何かちゃんとしたセミナーって言い方もあれで
すけどきちっと受けてみようと思ひまして
受けた後にリサーチが進んできたりとか価格差のある商品を

見つけられるようになったりとかっていうのができて
2ヶ月目にはほんとに爆発的にというかコツをつかんだって
ところですかね売上が伸びました。

曾篠：じゃあ無料のところとか YouTube とかよりもちゃんとそう
いうお話しを聞いて正しい方法を学び始めたと言う感じでは
かね？わかりました。

最初売り上げがなかなか出ていないその10万円の時ってな
んて言うかなんとなくやっていたところで失敗とかもあった
んですか？

太田：本当にみなさん Keepa 見てると思うんですけど
Keepa がいいとか言うんで一応 Keepa を見ながらとかやっ
てたんですけど
どれがどのくらいどういうふうなことを書いてあるのかが全
然よくわからなくて
これちょっと試しに仕入れてみようってものが全然売れなか
ったりって言うのが本当にあったりとか
全然リサーチしても商品がみつからなかったりとか
本当にちょっとしんどかったですね

曾篠：商品が見つからないし買っていいかどうかの判断もうまく下
せなかったなっていうのもあった？

太田：そうですね。

曾篠：じゃあ最初はうまくいかなかったところがあって
ちゃんとそういうセミナーとかで学んだ方がいいかなってこ
とから売り上げがグンと伸びたってことですね？

太田：そうですね。

曾篠：わかりました。ありがとうございます。

そんな1ヶ月目から2ヶ月目にグッと伸びて2ヶ月目は120万
円を達成した太田さんなんですけど
動画を見てる方ってやっぱり太田さんが2ヶ月目で行ったっ
てすごいなって思ってる人いると思うので
どういふ方なのかなということを少し簡単にお伺いしていき
たいなと思うんですけど
まず太田さんはどこに住んでいらっしゃるんでしょうか？

太田：埼玉県ですね

曾篠：埼玉に住んでいるということで
年齢を教えてくださいんですけど

太田：42歳ですね

ピチピチの42歳です。

曾篠：ありがとうございます。

ご結婚とかはされてますか？

太田：結婚もしております。

曾篠：お子さんとかもいらっしゃる感じですか？

太田：そうですね

子供が4人おりまして上が大学生で下が3歳っていう

幅広くお世話しております。

しかも全員男で

曾篠：男づくしということで

やっぱりちょっと女の子もいたらよかったなって感じですか？

か？

太田：2人目から女の子狙ってたんですけど気付いたら男でした。

曾篠：男の子がずっと続いて

男の子が全員でも楽しいとは思うんですけどできたら女の子

がよかったなっていう感じは
たくさんお子さんがいらっしゃるってことなんですけど
大学生っていうと20いくつくらいの時には生まれたという
ことですかね？

太田：そうです。

曾篠：わかりました。

今はどこかに勤められているのかとかちょっとその状況をよ
ろしければ教えて欲しいなと思ってるんですけど
いかがですか？

太田：実は前職退職しまして今はこの転売を一本でやっています。
ちょっと思い切ったことやっちゃったんですけど

曾篠：わかりました。

独立して1ヶ月目になんとか無料の情報をやったけどなか
なかうまくいかなかった？

太田：そうですね、しんどかったですね。

曾篠：そこでまたちゃんと学び始めたとかで売上がグッと伸びたっ
て感じですね。

わかりました。

でもそうやって結果を出してお子さんも4人いらっしゃるのでね

売上がちゃんと上がってきて素晴らしいなと思うんですけど
なんでこの転売っていうものをやろうと思ったのかなとか
いろいろあると思うんですね

実際に副業っていったってFXとか株とか仮想通貨とかいろいろあると思う

YouTubeとかもいろいろあると思うんですけど

なんでこの物販なのかなっていうところで選んだ理由とかあれば教えて欲しいなと思うんですけど何かございますか？

太田：そうですね副業

おっしゃってる通り副業っていうとFXとかなんかいろいろ
バーって出てくるんですけど

物販っていうのが比較的シンプルですよ。

安く仕入れて高く売るっていう本当に。

それだけじゃないんですけど基本的にはどこかで仕入れて高く
売るっていう

Amazonで売るんですけどっていうシンプルなビジネスっ
ていうのと

あとリスクはもちろんあるんですけど他のビジネスよりかは
リスクが少ないですね。

やってみるとわかると思うんですけど。

あとはあれですね結果が非常にしやすい。

最初はよくわかんなくて仕入れたものがもう FBA 出品したら即日に売れたとかっていうのもあったのでっていうところですかね。

曾篠：確かにシンプルですね。

確かに買った金額よりも高く売ればいいって話で
すし

あとはあれですよねリスクっていうギャンブル性でもないで
すからね

太田：そうですね

曾篠：そのギャンブル性がないってというのは先ほどちょっと太田さん
も言いましたけど

Keepa というものを見てるんだよって話。

Keepa ってこれみてる人わからないかもしれません。

Keepa って要するに Amazon の売れてるかどうかわかるグ
ラフとかそういうところなんですけど、そこを見るとちゃん
とやっぱり確実にそこでいけるかなって感じですかね。

太田：そうですね

曾篠：やっぱりその Keepa の見る力もかなり必要といえれば必要ですかね？

太田：そうですね、めちゃくちゃ必要です。

曾篠：なんとなくじゃなくてちゃんと学ぶことが大事なのかなってところですかね？

太田：必要ですね。

曾篠：わかりました、ありがとうございます。

いろんなビジネスがあるけど再現性がありそうだしリスクもないしこれなら出来そうだなってことで取り組んだということがきっかけでしょうかね？

太田：そうですね

曾篠：わかりました、ありがとうございます。

実際にこの物販をやっていく上ではいろんな知識もそうですけど例えば有在庫
無在庫っていうことはやってはいけないので、Amazon
は。

有在庫、お金がないと要するに仕入れ金額がないといけない
ですけど実際にこの2ヶ月で約120万円という売上をあげら
れたということですけど

いったい太田さんがどれくらいのクレジットカードの枠があ
ったとか現金をどれくらいをもとにやったのかとか

どのくらい準備したらいいのかなとかあればちょっと参考ま
でに教えて欲しいなと思うんですけど

どんな感じで続けられた感じでしょうか？

太田：そうですね、やっぱり物販をやる上で調べれば出てくるんで
すけど

クレジットカードはあればあるほどいいっていう。

現金は人によりますかね、5万円必要とか10万円必要とあっ
ていう人もいますけど、基本的に最初はそんなになくてもだ
と思うんですけど

クレジットの枠がたくさんないとダメだっていうことだった
ので一応会社に所属しているうちにクレジットカードを事前
に作って

審査が通りやすいみたいなのも書いてあったんで作りまし
た。

曾篠：最初に独立する前にカードをたくさん作っておいた方が
会社にいる方が作りやすいからたくさん作ったってことです

ね？

太田：まだ独立しようかしないか迷ってたんですけど
ただ作っておいて損はないかなということで

曾篠：わかりました。

太田：そこでカード枠が500万円くらいですかね。

曾篠：500万円っていうとどんな感じなんですか？
1枚のカードが100万円くらいあったんですか？

太田：1枚のカードが、楽天のカードが200万円くらいあったんで
すよね。
あと2～3枚作れた感じですかねイメージ的には

曾篠：じゃあ独立するかはわからないけど会社に所属したときであ
れば審査もゆるいし作りやすいので
とりあえずもし独立したときのためにカード作っておこうと
思って少し準備をしていた？

太田：そうですね

曾篠：そしたらまあだいたい500万円ぐらいが使えたところからスタートしたって感じですかね？

ちなみに500万円もカードをバンバン使っていくのはまあ行けたとしても、でもそれって お金も現金もなかったら怖い
なと普通に思う人もいると思うんですけど
現金はどれくらい準備していたイメージですか？

太田：イメージ的に、通帳の中に、そうですね

出入りが結構あるんですけど30万円ぐらいなんか常にある
とちょっと気持ち的に楽かなっていうところがありますかね

曾篠：普通の人といたらおかしいかな、心配性の人ってというのは
30万円が現金が通帳の中にあります、そこでカード50万円
使います。

これだけでも怖いと思うんですね

太田：そうですね

曾篠：でも太田さんの中では30万円あったらもう全然いけるかな
くらいの感覚でいたって感じ？

太田：そうです。

曾篠：実際にやって全然問題なかったって感じですか？

太田：全然そうですね、問題ないですね。

Amazon の入金タイミングがこれが私は初めて知ったんですけど2週間に1度売上金があがってくるっていう
そういう Amazon はすごいなって思いました。

曾篠：じゃあそうやって入金も2週間にいっぺんあるしカードの支払いよりも早く入金してちゃんと回すことができるから
現金は30万円くらいでもガンガンカードを使って2ヶ月くらいで120万円くらい売り上げられちゃうよって感じだったってことですね？

わかりました。そんなに現金がなくても大丈夫だというのは一応実経験としてはあるかなって感じですか？

太田：そうですね、その30万円もあんまり手をつけなかったの

曾篠：わかました。

じゃあもう本当にカードだけでも今思えば十分だったかなぐらいな感じ？

太田：そうですね。

曾篠：わかりました、ありがとうございます。

実際にそうは言っても赤字になっちゃうんじゃないのとか、
売れ残りになるんじゃないのって結構やっぱり物販をやる方
にとってすごく心配な部分かななんて思うんですが
実際に赤字とか売れ残りってというのはありますか？

太田：やっぱりありますよね

曾篠：割合としてどれぐらい？

例えば100個のうち1個くらい程度とかもう実は30%くらい
になるんだよねとか

どれぐらいの割合かなんとなく一応経験してみたところでど
んな感じですか？

太田：なかなかそのときの場合にはよるんですけど、だいたい原因
はわかるんですけど

ちょっと試しに仕入れてみようみたいな軽い感覚でバンバン
仕入れると大体それが残りますよね。

ある程度ちゃんとセミナーで言ってたことをグラフ通りに売
れるだろうなって言語化できて仕入れたものは売れるんでな
のでその時々によりますけど

何か適当に仕入れたときは適当っていうとあれですけどバン
バン仕入れた時は2割ぐらいがやっぱりそういう状態になっ

た時とかもありましたかね。

曾篠：わかりました。

じゃあちゃんとしたデータとかをもとにとか 学んだ通りにやれば赤字とかそういう売れ残りとか基本的にはないんですけど

ちょっとこれ試してみようかなとかわからないことをなんとなくやってみたところはそういうのが2割程度起きてしまったって感じですかね？

池田：そうですね。

曾篠：わかりました。

でもそういう検証が大切なのかなとは思いますがでもまああまり適当にやらない方がいいかなって感じですかね。わかりました、ありがとうございます。

実際にですねこういういろいろな仕事の中で物販でやっぱり面倒くさいなっていうところとしては やっぱり梱包作業とかそういうの面倒くさいなっていう人がいらっしゃるんですけど

太田さんはこの梱包作業っていうのはどんな感じ
ご自身でやってるのかとかもしやっていたらどんな感じやってるのかとかよかったら教えて欲しいんですけども

どうでしょうか？

太田：そうですね、これ最初は委託とかでお願いしてたんですけども

何かちょっとお金がかかるんで今は自分でやってはいるんですけど

やっぱりちょっと時間は取られますよね。

ただ性格的に嫌いじゃないのでそんなに苦ではないですかね。

ただでもその時間もったいないなとは思いつつやっていますね。

曾篠：ちょっと最初はその頃って多分その1ヶ月目とか

その時外注してたら確かに稼げていない時に外注

さらにお金かかるからどうなのかなって感じですけど

でも大きい売上利益が上がってきたらやっぱりそれもめんどく

さいから外注した方がいいのかなと思ってるけど

でもそんな苦じゃないからやってる感じですかね？

太田：そうですね、まだまだまだいけますね

曾篠：まだそんなに100万円の売り上げを上げるぐらいのところはまだご自身でやってもそんなに大したことないかな？

太田：大したことないですね、まだ全然大したことないです。

曾篠：わかりました、ありがとうございます。

実際にどんな商品を扱ってるか可能な範囲で教えてほしいん

ですけど何系のカテゴリーですかね？

何系の仕入れをやられている感じですか？

太田：家電とおもちゃですね

曾篠：何か家電とおもちゃをやられている理由とかあれば良かった

ら教えてほしいんですけどこのあたりいかがですか？

太田：ネット上でやってるせどりの仕入れしてる人たちは家電とお

もちゃが多いのでそれになってますかね

曾篠：じゃあそういうところが稼げるよってことを知っていたの

で家電とかおもちゃからスタートして今もやってるって感じ

ですかね、わかりました。

ありがとうございます。

実際はいろいろやってまだ2ヶ月くらいな経験ということ

ですけどなんかものすごくやってしまったっていうトラブルと

かあればよかったら教えてほしいなど

これを見てる方が同じような失敗をしないようになんか失敗した、これやってしまったっていうのあれば教えて欲しいんですがありますか？

太田：自分でやってしまった失敗が1つと納品上で Amazon の倉庫で起こった失敗が1つなんですけど

失敗っていうか私の失敗じゃないんですけどね。

1個目は私がやってしまった失敗が価格を1円で設定してしまって間違えて。

本来は19,000円で設定しなきゃいけないところを誤って1円。

ポイントの部分だと思って、ポイントの変更の部分だと思って1円で設定してしまったんですよ。

そしたら即売れました。

曾篠：まあまあそうでしょうけど、笑い事じゃないかもしれませんがけど19,000円ですか？

のものを1円で出しちゃったということ？

太田：仕入れは9,000円ぐらいだったので

曾篠：じゃあ9,000円が本当は19,000円になる予定だったのを

9,000円を1円で売ってしまったということですね？

太田：これは朝方ですかね、朝見て眠いときにスマホいじっててやっちゃったんで皆さん朝はやらない方がいいですよ
価格の変更は。

曾篠：何で朝やろうかなってやられたんですか？

太田：何か常に金額の変更は気になるんで
常に利益とか密着してる傍ちょっといじっちゃった

曾篠：朝はもう何かちょっとまだ頭があんまり動いてない早朝にちょっととりあえず金額をポンと
ちょっとこれポイント付けておけばいいかなって感じでやったらなんかもう金額をそもそも19,000円を1円に変更しちゃったって感じですかね？
これはやばい失敗ですね。
もうそれからはやっぱちゃんと価格をよく見るって感じですかね？

太田：本当に

曾篠：そういうトラブル、失敗があったから今後に繋がっていく感

じですかね？

わかりました、ありがとうございます。

相当もったいないことをしたかもしれませんがでもこの動画
見てくれてる方が金額をちゃんと見て朝はしないようにちゃ
んと見てやるんだってことですね？

わかりました、ありがとうございます。

太田：あともう1つ。2つ目は納品の時に Amazon の倉庫でちょっ
と紛失があったんですよね。

私が納品したものが紛失になってもう見つからないっていう
ことでそういう商品補填しますみたいな連絡がきたんですけ
ど

実際仕入れは5万円くらいで仕入れたものが補填額がなんと
Amazon のポリシーって補填はこのように額が決まります
みたいなものがあるんですけど

補填額がなんと5,000円になったんですよね

曾篠：5万円で売ってる商品が5,000円にされてしまったというこ
と？

太田：そうですね、紛失して。

ただやっぱり5万円で仕入れたんだよっていう領収書とかま
た商品写真も撮ってたので

今も撮ってるんですけど

一応こういうの仕入れてますっていうことであらゆる納品書とかも全部用意して一応再申請をしたところ認められてなんとか満額にされたという。

何もしなかったら45,000円損してたっていう

曾篠：そうですね、でもあれですよ

これ5万円で仕入れてるってことは5万円以上で売ってプラスにする予定だったんですよ？

池田：そうですそうです

曾篠：5万円は最低限の話ですよ？

まあでもそんなトラブルがありますけど

じゃあこれは仕入れたときはちゃんと仕入れたレシートとかそういうものもちゃんと管理しておくことが必要ということですよ？

太田：必要ですね。

商品の写真もできれば撮れるのであれば撮るといたほうがいいですね。

曾篠：じゃあそういうのもあって管理を

ちゃんと管理していたからこそそういうことはちゃんと補填
をしてくれたということですね

太田：そうですね

曾篠：わかりました。

そもそも Amazon の問題からそうなったにもかかわらずち
よっとそれはひどい話でしたけど
でも無事補填されてよかったなって

太田：そうですね、ちゃんとそういう書類とか用意してれば対応は
してくれるんで

曾篠：わかりました。

そのトラブルとして今後起きないためにもちゃんと写真を撮
る以外にも
ちゃんと仕入れた金額とか明細とかもちゃんと用意しておく
管理しておくってことですかね？

太田：そうですね

わかりました、ありがとうございます。

そういうトラブルってやってみないとわからないような話ですからね。

ありがとうございます。

そんなトラブルもある中で取り組んでる太田さんですけど実際にまだ2ヶ月目ではありますけど転売というものはどうですか？

始められてみて難しいって思います？この辺はどうでしょうか？

太田：そうですね、やっぱり最初なんかははじめリサーチするときですかね。

なかなか見つからないときはちょっとしんどかったですけどある程度ちょっとコツをつかんで、コツをつかんでというかちゃんとした知識で仕入れてちゃんとした知識で仕入れられるようになって

売上がちょっと上がってきたらやっぱり楽しいというか楽しさがすごいですよね

売れると思うし

元々ちょっと営業もやってたんで売上大好き

売上が上がっていく楽しさはすごくありますね。

曾篠：難しいって言うよりはもう何かやっていたら売れたりするし売上も上がっていくのも早いし楽しいなっていう感じですか

ね？

太田：そうですね、ちゃんとした知識があれば多分もっと早く売上があがったんだろうなと思いますね。

曾篠：わかりました。

ちゃんと学んでいけば難しくなく誰でもできるものなのかなって感じでしょうかね？

太田：そうですね

曾篠：わかりました

太田：誰でもできると思います

曾篠：わかりました。

実際に一番最初にこの転売に取り組むきっかけがリスクがあんまりないんじゃないかなっていうことを仰ってましたけどリスクってどうですか？

実際にやってみて2ヶ月というところですがリスクを感じることはなにかございますか？

太田：そうですね、あんまりないですね。

うまくいってるっていうのもあるかもしれないですけどあまりそうですね、ないですね。

曾篠：ちゃんとやれば別に普通に差益も取れるしちゃんと稼げるし正しく学んでちゃんとやればある程度の売上利益は上がってくるよというそういうイメージですかね？

太田：そうですね

曾篠：実際に転売に取り組んで何かご自身の生活例えば何でもいいんだけど時間的なものとか家族との生活とか変わったこととか何かあれば教えてほしいんですけどいかがでしょうか？

太田：やっぱりあれですね時間の自由をちょっと手に入れたって感じですかね。

精神的な自由を手に入れました。

ちょっと経済的な自由はまだこれから軌道をまだまだ乗っていないのでこれからなんですけれども

そこの二つですか

なのでサラリーマン時代はもう朝から晩まで働いてたので、

もちろん朝は朝ご飯を一緒に食べないですし

もちろん夜もだいたいみんな寝た後に帰ってくるのでご飯も

食べれないんですけど今はなんなら朝ごはんも食べますし
みんな顔を合わせて

朝ちょっとみんな忙しいんで夜ですかね、夜ご飯がみんな顔を
合わせて食べれるようになりましたね。

こんな夕ごはんの時が来るのかと思って本当に。

曾篠：わかりました、じゃあ働いてた時は家族みんなでご飯をみんな
で一緒に食べるってことが

ほぼ夜も朝もなかったって感じですかね？

やっぱりすごく大切な時間ですよねこういうのって

太田：そうですね、もうちょっと早くやっとならばよかったなってち
よっと今更ですけど思いますね。

曾篠：わかりました。

じゃあ独立して物販をやったことによってそういう時間が自
由になれて

家族との時間が増えて本当にこういう生活が来るんだなと

独立して今こういうことを真剣にやってよかったなと

ちょっと思ってるって感じでしょうかね？

太田：嫁との会話が増えましたね

曾篠：すごく大切ですね。

太田：いつも LINE だけだったんですけど

曾篠：わかりました、ありがとうございます。

こんな感じで物販をやられているところで、でもこれ本格的にやるってことの1つのきっかけとなったのが
今回の私のワンデイコンサルに参加したことということでも
あるっていう話をお伺いしてるんですけど
参加しようと思った何か理由、きっかけなんかいろいろセミナーあるじゃないですか？世の中には。
どうして私のワンデイコンサル参加してみようかなと思った理由とかきっかけあれば教えてほしいなと思うんですけど
いかがでしょうか？

太田：おっしゃっていた無料のものとか

すごくいっぱいあってちょっと受けてはいたんですけど
も、やっぱり得られる情報が少ないというか無料だからだと思
うんですけどね
ちょっとちゃんとしたお金を払ってちゃんとセミナーを受けて
みようと思ったのと
あとはワンデイコンサルは少人数でやられて
コミュニケーションをとりながらやってもらえるっていうと

ころだったので
随時、不安とか質問とかできる環境だったのでちょっとある
意味で独学ではあったんで
そこのちゃんと受けてみようと思いました
お金を払って
お金払ったほうがちゃんとしたの受けられるんじゃないかな
っていうのもありましたけど

曾篠：わかりました。

まあちょっとちゃんと学べるし質問もできるし少人数だった
し
ちょっと行ってみようかなってことでいろいろ情報の中で行
ってみたって感じですね？

太田：そうですね

曾篠：実際にどうですかね？

このワンデイコンサルに参加されて学んでよかったこととか
何か感想があればよかったら教えて欲しいんですけど
参加してどうでしたでしょうか？

太田：知識的なところももちろんあったんですけど

例えばさっき言っていた Keepa のグラフの見方とかなんと

なくしかわかんなかったんですけど
それではっきりわかったってのもあるんですけど
そういう知識的な部分もあるんですけど
話のところどころに時間は有限だとか生涯賃金を効率的に上
げていきましょうとかそういう考え方ですかね
考え方もすごく曾篠さんがおっしゃっていたので
むしろ今本当にそれを毎日意識しながら転売というかに取り
組んでいますね

曾篠：でもその考え方ってすごく大切ですよね

太田：はい

曾篠：考え方が変わったら本当に何をやるかって行動も変わってき
て結果にだってつながっていくでしょうし
そういったことがすごく学べたような感じですかね？

太田：そうですね

曾篠：わかりました

太田：ありがとうございました、本当に

曾篠：いえいえとんでもないです。

でもそうやってワンデイコンサルをきっかけにしっかりと正しい知識をひとつ学んだきっかけなのかなと思うんですけどこれからやっていく方でもこういうワンデイコンサルご検討されてる方とかも多分いらっしゃるかなとかそういうこと行くのってどうなのかなとかいろいろいると思うんですけど最後にワンデイコンサルご検討されてる方にメッセージいただけたら嬉しいなと思うんですけどいかがでしょうか？

太田：じゃあ改まって、そうですね

一歩踏み出したいという方はぜひ受けた方がいいですかねうまくワンデイコンサルをアピールというかできないんですけど、やっぱりなかなか一歩目ですよ一歩目がなかなかみなさん踏み出せない、行動できないというところもあると思うんですけどやっぱり無料だとなんか中途半端な講義知識しか入らないっていうものが多いので一旦ちょっとまとまってちょっと時間が長いと思うんですけど、すごく時間も短く感じたんですけどいったん時間を確保してじっくりやる時間というのを作ったりとかする上では非常にいいと思うので

ぜひそんな高くないんですよ

全然その辺の飲み屋一回いくのとか我慢してってくらいですよ

曾篠：そうですね

太田：全然受けた方がいいですよ

曾篠：わかりました、ありがとうございます。

無料のセミナーとは違ってちょっとお金を払って行く価値はあるのかなって感じですよ

太田：そうですね、安いですよ

曾篠：安いですよってその

太田：こっち側からしたらね

曾篠：それぞれ価値観あるかなと思うんですけど

今お話をいただいたことをもとに参考にさせていただけたらなと思います

本日は本当に長時間いろいろお話をいただきまして

今日はありがとうございました。

太田：ありがとうございました

日付 自由選択 2021/05/18 - 2021/06/17	売上の内訳 マーケットプレイスの合計	出荷経路 Amazonおよび出品者	適用
--	------------------------------	-----------------------------	----

売上スナップショット 2021年6月17日 13:08:06:JST 現在

注文品目数	注文商品数	注文商品の売上	品目あたりの平均商品数	品目あたりの平均売上
166	189	¥1,208,189	1.14	¥7,278