

【対談】 開始 3 ヶ月に月商 88 万円の百瀬さん (東京都・40 代男性)

曾篠：百瀬さんとお話をさせていただきますので
よろしくお願いいたします

百瀬さん（以下、敬称略）：よろしくお願いいたします

曾篠：百瀬さんは今月商って
おいくらいただいていますでしょうか？

百瀬：月商 88 万円ですね

曾篠：利益はどれくらい出ているんでしょうか？

百瀬：大体二割ぐらいですね

曾篠：わかりました
ありがとうございます
ワンデイコンサルを受けられてから
今回の物販を始めたということなんですけど
何ヶ月目ですかね？

ワンデイコンサルから受けられて
何ヶ月目の月商でしょうか？

百瀬：3ヶ月目になります

曾篠：百瀬さんのことをちょっといろいろと
聞いていきたいなと思ってるんですけど
可能な範囲で教えて欲しいんですけど
まずご年齢を教えてもらいたいんですけど
おいくつでしょうか？

百瀬：44歳です

曾篠：お住まいはどちらに住んでいらっしゃるのでしょうか？

百瀬：東京都です

曾篠：本業をどんな感じでやってるか教えてほしいんですけど
今本業っていうものは何か他にされてます？
それとも何か今は物販1本とかどんな感じがよかったら
教えてもらいたいんですけどどんな感じでしょうか？

百瀬：今は物販1本でやっています

曾篠：物販 1 本でやってるってのは

どれくらいの期間やられていらっしゃるんですか？

百瀬：今物販だけになってほしい 1 ヶ月半ぐらいですね

曾篠：わかりました

そうすると始めた頃っていうのは

ほかの仕事をやりながら何ヶ月ぐらい

やられていたんですか？

百瀬：ほかの仕事は 2 ヶ月くらいやりました

曾篠：じゃあ 2 ヶ月くらい他の仕事を

やりながらやって今本業の物販だけやってるってこと？

百瀬：はい

曾篠：わかりました

以前はどんな仕事をされていらっしゃったんです？

百瀬：以前は光回線の工事の日程の調整などの仕事ですね

曾篠：わかりました

それを1ヶ月半くらい前に

辞めてしまったって話なんですけど

辞めた理由っていうのはどんな感じだったんですか？

百瀬：契約満期ですね

曾篠：じゃあ契約満期なんで辞めたということなんですか？

百瀬：はい

曾篠：ちなみにその本業はどんな感じの

お仕事の時間帯でしたか？

朝から何時から何時ぐらいまでのお仕事で

残業があるかとかいかがですか？

百瀬：朝9時から18時までで週5回なんですけども

だいたい2~3時間毎日残業があって

だいたい終わるのが

8時9時になってることが多かったです

曾篠：わかりました

じゃあそのお仕事をされながら

2ヶ月間はさらに物販もやっていますね？
そこを辞めて本業というか
物販を一本でやってるということですね？

百瀬：はい

曾篠：わかりました

じゃあそれで今88万円の月商ということで
利益としては2割くらい出してるってことですね？

百瀬：はい

曾篠：そんな中で百瀬さんが取り組んでいるところですけど
家族構成を可能な範囲で
よかったら教えてほしいんですけど
どんな感じで今お過ごしでしょうか？

百瀬：今は妻と2人で住んでいます

曾篠：お子さんとかいらっしゃるんですか？

もう大きくなったので外に出てしまっているので
2人です

曾篠：わかりました

ありがとうございます

まず副業について

いろいろ教えてほしいなと思っているんですけど

副業って今回百瀬さんがやられました

この物販というものがあるんですけど

いろいろある中でなぜ今回

物販というものを選んだのかな

っていうことをよかったら

教えて欲しいんですけどどうしてでしょうか？

百瀬：やっぱりアフィリエイトとかですと

時間がかかるっていうのも結構調べていって

あったので即効性があるのは物販かなと思って

手を出しました

曾篠：わかりました

アフィリエイトっていうのは

やられたことはあるんですか？

百瀬：一応やろうかなと思ってさわりはやったんですけど

これは相当時間がかかるなと思って

ちょっと契約の満期っていうのも見えてたので

じゃあ即効性がある方にやっついていこうかなと思って
物販を選びました

曾篠：先ほどの本業というものがもう満期があるから
それまでに何か収入につながるものないかなと思って
考えてたってことですね？

百瀬：はい
そうです

曾篠：ちなみに満期になるけど
延長をすることとかを検討するとか
延長していこうと思うことを
選ぶ人もいないかなと思うんですけど
そこは百瀬さんはお選びにならなかったんですか？

百瀬：そうですね
いろいろ手続きとかちょっと大変なことになっていて
あとちょっと会社自体もすごくいろんな細かいことが
また増えていっちゃって
このままだと残業がもっと増えて
10時 11時とかの世界になるなあと
そしたらもう副業とかそういうところじゃ

なくなるんではないかなというのもあったので
延長の方はしないっていう形にしました

曾篠：会社がもう大変になってたし

自分の自由の時間もなくなるしちょうど満期になるし
そこまである程度収入になるのもないかなって
考えて物販をやってもう本当に契約期間をやめようと
そういう感じだったんですね？

百瀬：そうです

曾篠：実際にどうですかね？もう3ヶ月ということで
この月商88万円という月商を上げられていますし
利益も2割ということで出してということ
だったんですけど
やってみて即効性はあったなっていう
感じはありますか？

百瀬：そうですね

即効性本当にありましたね

曾篠：これってやってみる前までって
即効性があるとは書いてあっても

そのまま鵜呑みにしていいかどうかって
わからないんじゃないですか？

でもちょっと最初は心配でしたか？そこらへんは

百瀬：心配でしたね

ほんとに売れるのかなっていうのはやっぱりあったので

曾篠：でもいろんなところにそういう

即効性があるっていうことの情報があったので

とりあえず即効性あるものを

とりあえずやってみようってことで

やってみたって感じですね？

百瀬：はい

曾篠：わかりました

ありがとうございます

お金を稼げる実感してみて

やっぱり将来の不安というものとかは

少し減りましたか？

百瀬：減りましたね

ここからいろいろ自分で

また違うのでも増やしていけるんじゃないかという
自信にもなったので

曾篠：わかりました

じゃあこれから今やっている物販も
もっともっと大きくすることもできるし
ずっとその会社で働いていて残業も増えるとかいろんな
やりづらいような環境でずっとやってくよりは
今回物販やって将来に不安というかがなくなって
やってよかったなというようなイメージですかね？

百瀬：そうですね

なのでもう自分の時間というか
自分で考える時間もどんどん増えていってるので
とてもありがたいと思います

曾篠：逆に考えれば考えるほど

自分の知識が増えれば増えるほど
やっぱ収入は上がってくるような
イメージですか？これは

百瀬：そうですね

いろんなことを考えられるのでいろいろな事業展開も

できるんじゃないかなっていうのを先々で考えてます

曾篠：確かに会社にいたら

何か提案しても却下されたりすることもあるし

でもやってもらったら自分で考えて

やりたいことをどんどんできますもんね？

百瀬：はい

曾篠：それが楽しいなって感じですかね？

百瀬：そうですね楽しいです

曾篠：奥様って何か反応というかどんな感じですか？

百瀬：応援はもう本当してくれてやっぱり売れたりすると
妻の方は喜んでくれてるのでとても楽しいです

曾篠：こんなに売れてるよみたいなの感じですか？

百瀬：はい

曾篠：わかりました

固定給がある方が奥さまとかは安心するから
そういうことで独立とか考えないでっていう風に
思われてしまうこともあるかもしれませんが
奥様は特に物販の方で一本でやっていこうと
思ってるってことに対しては
特に反対はなかったって感じなんですかね？

百瀬：もう全然なかったですね
やっぱり時間がほんとにない状態で
結構苦しんでるのも見てきたので
だったら抜けちゃった方がいいよっていうのも
ずっと言ってくれてたので

曾篠：会社において辛い状況をずっと見ていたら
奥さんもどうにかしたいなってことで
それで物販で収入も少し上がってきたので
もういいんじゃないっていう感じで
スムーズに辞めさせてくれた
で今応援してくれてるような感じですかね？

百瀬：はい

曾篠：わかりました

ありがとうございます

百瀬さんが3ヶ月ってことで今月商88万円の

利益2割ってことで出してるってことで

お伺いしましたが

どういうところから仕入れているのかなっていう

こういうところから仕入れてるよとか

可能な範囲で

よかったら教えてほしいんですけどどうでしょうか？

百瀬：ネット中心でやってましてもう多くは問屋さんの方から

問屋サイトがあるんですけど

そちらの方から商品を購入してるって形ですね

わかりました

曾篠：じゃあもうネットも問屋って感じなんですかね？

問屋さんっていうとどこかに行って

商品たくさんあるところから

選んでいくっていうイメージを持つ人も

いらっしゃるんじゃないかと思うんですけど

その問屋さんというのは

ネットから簡単に買えちゃうって

ことなんですかね？

百瀬：はい

曾篠：わかりました

じゃあそのネットの間屋さんを
中心にやられてるってことですけど
どのような商品を扱ったりします？
カテゴリーとかこんな商品物を取り扱っているよとか
あれば教えてほしいんですけどどうですかね？

百瀬：結構 Amazon さんの方の Keepa の方で
色々確認してるんですけど
結構リピート率が高いのが
文房具だったりコスメだったりするので
そこら辺を中心にしながら
結構おもちゃ類もすごい早く売れていくので
そこらへんも利益が取れるものに関しては
仕入れていくっていう感じですね

曾篠：文房具とかって言うとそんなに
単価が高くないようなイメージですかね？
どうですか？

百瀬：ビジネス系の一個ボールペンがあるんですけど

オシャレなっていうかもう Amazon さんでは
1 万超えしてるようなそういうのがあって
で仕入れはそこまで全然行かない
利益取れるような仕入れになってるので
そういうものももう仕入れて一番始めなんですけど
2 個仕入れて 3 日でなくなったので
リピート仕入れしてるんですけども
これはちょっとすごいなと
やっぱり Keepa を見て本当なの？って
思ってたんですけど
こんなに早く出るんだと思って
びっくりはしてるんですけどね

曾篠 : Keepa というものは商品が売れたりとか

どれぐらいで稼げるかとかそういうデータなんですけど
百瀬さんはそのキーパーというものをしっかり見て
買っていいのかとか判断して
そういう文房具からボールペンとか
そういったいろんなものを
売ってるってことですね？

百瀬 : はい

曾篠：Keepa というものって使ったことがないと
いや、これ使えるのかな本当にあってるのかなとか
ですけど今やられて3ヶ月ですけどやっぱり Keepa は
信じられるものですか？これは

百瀬：もう Keepa がなければ信じられませんね

曾篠：わかりました
じゃあ逆に Keepa がなくて
これから仕入れていきたいと思いますと言ったら
ちょっと難しいかなって感じですかね？

百瀬：難しいですね何を仕入れていいか
わからないですね

曾篠：別に Keepa に依存する必要はないと思いますけど
今 Keepa 中心になっていて
ちゃんとデータをもとにやっていくから
いけるってことですかね？

百瀬：はい
そうですね

曾篠：でも最初はやはりそうやって半信半疑でしたか？
本当に例えばそのボールペンも
すごい差額があったとしてもそれって本当に売れるの？
利益とれるの？とかそんな感じでしたか？最初は

百瀬：そうですね初めは怖かったですね

曾篠：ちなみにそのボールペンは
いくらくらいで入れたんですか？

百瀬：仕入れ値は 6,600 円ですね
11,900 円で売れてます

曾篠：11,900 円ですね？わかりました

百瀬：そうですね利益だと
37%とか 38%とかの利益率でした

曾篠：でもそういう問屋さんだと
そういう商品もあったりするんですね

百瀬：そうですね探していくと結構
掘り出し物があります

曾篠：さらにそれもリピートもできちゃったり
するってことなんですね？

百瀬：そうですね

曾篠：いいですね
楽しくなっちゃいますね

百瀬：そうですね

曾篠：わかりました
ありがとうございます
実際にこの物販に取り組んでいる
時間ってどんな感じかなということ
教えて欲しいんですけど
最初はお仕事をされていたってことでその時と
今とどんな感じで時間使っているかなって
大体でいいですけど教えて欲しいんですけど
まず本業をやってる時と本業というか
もう1個仕事をやってた時はどれぐらい物販に
取り組んでいらっやいましたか？

百瀬：大体3時間ぐらいで休みのときとかは
一番初め8時間ぐらいやってみましたね

曾篠：本当にほとんど？

百瀬：はい

曾篠：わかりました

そこで少しずつ慣れて時間が
少なくなってきた感じですかね？

百瀬：そうですね

曾篠：毎日毎日取り組んでいるっていうよりは
やらない日もあれば時間がある限り
がっつりやってたって感じですかね？

百瀬：一応毎日リサーチはしてましたね

曾篠：もちろん本業が満期に
なってしまうっていうことは
終わってしまうってことだと
思うんですけど頑張らないといけないですもんね？

百瀬：そうですね

曾篠：じゃあそのために毎日毎日頑張っていたってことで
今はもう物販を本業で1本ってことですけど
どれぐらいの時間で今やられてるイメージですか？

百瀬：だいたい4時間ぐらいですね

曾篠：じゃあ4時間ぐらい取り組んでいて
今の売り上げ利益を
出されているということですかね？

百瀬：はい

曾篠：わかりました
あとこういういろんな商品を購入すると
商品の梱包発送とかどういうふうに
やってるのかなっていうのを自分でやる方もいれば
外注しちゃうっていう方も
いますけど百瀬さんは梱包発送というのは
どのようにされてますか？

百瀬：自分でやっています

曾篠：自分でやるっていうのは
結構梱包は大変なんじゃないの
と思っている人もいると思うんですけど
その辺は自分でやったのは簡単だからとかですか？

百瀬：簡単なものもあるんですけど
僕前に何年か倉庫業で働いてたことがあって
梱包するのがそこまで苦ではないっていうのと
もう全然 YouTube とか音楽とか流しながら
気持ち的に楽にやれちゃうので
全然問題ないかなっていう感じで

曾篠：今まで経験もあるしそんな苦でもないし
好きな音楽とか聴いたりとかしてやれば
楽しみながら出来るようなレベルですかね？

百瀬：そうですね

曾篠：これは今百瀬さんが
お仕事で今までやったことがあるからって話ですけど
そんなに難しいような作業でもないですか？

もし素人の方にやった時こういうのって

百瀬：もう全然難しくないですね

曾篠：具体的にはどんな感じなことされます？

梱包作業ってどういうことするのかなとかイメージで
ざっくりでいいんですけど
これどんな感じですかね？イメージでいうと

百瀬：イメージで言うと

やはり商品が剥き出しになっているものがあるので
そういうものに関してはちゃんと
汚れないようにラップは巻いて
で、バーコード Amazon さんのバーコードが
あるんですけどそれを貼って
あと段ボールに入れるだけなので
特に何か綺麗に入れなきゃいけないとかもないし
動かないようにちょっと梱包材入れたり
するんですけど全然
田舎の親から何かいろんなものを
送って来ましたみたいな
そういうレベルになるから

曾篠：じゃあ私も親からりんごとか
いろいろなものくれるんですけど
あんな感じでざっくりもまとめてドンって入れちゃって
剥き出しのものとか壊れそうな割れそうなものは
ちょっとコーティングするような感じだけでも
ほとんどそのままバーンって入れちゃうような
イメージでいいんですかね？

百瀬：そうですね
来たものに対して梱包されているものが結構多いので
そのままラベルを貼って出してしまうみたいな形ですね

曾篠：わかりました
じゃあ問屋さんが今中心って話だったから
問屋さんから来たものはほとんど
そのままいけちゃうような状態ですかね？

百瀬：そうですね
ビニールに入っていたりするので

曾篠：わかりました
ちなみに今のそのラベルというのは
Amazon さんに送るときに

今必要な商品ラベルというものを
貼るってということですね？

百瀬：はい

曾篠：それペタペタって1個1個
貼っていくって感じなので
大したことないかなとそんなイメージですかね？

百瀬：そうですね
もう何千個とかになっちゃったら
依頼するかなと思うんですけど

曾篠：全然自分でできる範囲かなって感じですかね？

百瀬：はい

曾篠：わかりました
ありがとうございました
実際に物販を始めてまだ3ヶ月月と
いうことではありますけど
物販を始められてからこれ変わったなとか
何か思うこととかありますか？

何かお金のこと生活のこととか
これからの将来のことか
何か変わったなとか感じたこととか
何でもいいですがありますか？

百瀬：そうですね

常駐の仕事をしていた時よりも考え方が変わりましたね
こうやって事業というか仕事一個一個が
確立していくんだなっていうのがすごいわかったので
これから先何かやろうとしたときに
こういうものが必要なんじゃないかな
ああいうものが必要なんじゃないかなっていうのが
考えられる力がどうも
ついてきてるなっていうのを感じます

曾篠：じゃあ本当に将来をどんどん

描けるようになってきたから

何かワクワクドキドキ

楽しくなってるような感じですかね？

百瀬：そうですね本当ワクワクが止まらないです

曾篠：でもほんとに即金性があるものを

物販というものをお選びになって2ヶ月間ということで
今独立物販1本でやってるってことなんですけど
そうはいつでも順調に行く人かどうかとか
いろいろあると思うんですけど
まず百瀬さんは初月ってどれくらいの売上でしたか？

百瀬：初月はもう全然なかったですねゼロですね

曾篠：本当ですか？わかりました

その時って不安じゃなかったですか？

百瀬：不安でしたねリサーチしても商品

見つからないな見つからないなって

いうのをずっと考えてて

本当成功者を真似るじゃないんですけど

成功してる人がいるってことは

絶対何か抜け道があるなっていうのを考えてたので

ちょっと自分のやり方が違うと思いながら何かいろいろ

試行錯誤してリサーチしたって感じですねその頃は

曾篠：2ヶ月目にはどれくらいでしたか？

1ヶ月は0円で

今3ヶ月目ってというのが月商88万円

この2ヶ月目ってどんな感じかなどうですか？

百瀬：2ヶ月目はだいたい月商46万円くらいですね

曾篠：わかりました

月商46万円っていう数字結構急に上がりましたがけど
なんで上がったのかなっていう
理由とかありますか？これは

百瀬：やはりリサーチして

初めての購入からちょっと変わりましたね

曾篠：初めての購入それはすごく大きいですか？

百瀬：大きかったですね

これって本当に売れるの？みたいな
4万円のフィギュアとか
35,000円ぐらいの炊飯器
曾篠さんに相談したときに
3つぐらい購入するかなという話をいただいたので
本当？なんて思いながらすぐ売れたんですよ

曾篠：本当ですか？

百瀬：はい

すぐ売れちゃったのでこういうことかっていうので
そのときに Keepa の見方とか
このサイトのここら辺を見れば
商品があるんじゃないかなっていうのが
だんだんわかってきたので
けっこう購入がどんどん進んでいったって形です

曾篠：その第 1 個目の商品を買う勇気と

それが売れたりしたときの喜びがあって伸びたって
感じですか？

百瀬：そうですね

曾篠：わかりました

じゃあ 1 ヶ月目はまだ商品も買ってなかったし
いいのかどうなのかなっていうことのいろんな知識も
勉強してたけどちょっとまずやってみようっていう
その商品が仕入れて
私に相談してくれたこともそうですけど
それ売れたことがいける！楽しい！っていう感じだった
そんなところが伸びたきっかけですかね？

百瀬：そうですね

曾篠：やっぱり結果を出すためには
まず 1 個やってみようってそんな話ですかね？

百瀬：そうですねとりあえず 1 個からですね

曾篠：わかりましたありがとうございます
あと物販でやっていくためには
仕入れの資金も用意していかないといけないし
現金とクレジットカードで
行かないといけないんですけど
百瀬さんはどんな感じの仕入れ資金でした？
現金これらとかクレジットカード
これくらいからやったとかカードだけとか
なんでもいいんですけどどんな感じだったか
覚えてる範囲で教えて欲しいんですけど
どうでしょうか？

百瀬：クレジットカードで枠が 100 万円あるのがあったので
それを使って
あとは現金は問屋さんの中で

代引きしかやってくれないところがあって
そこに関しては代引きで現金を使ったっていう形ですね

曾篠：わかりました

じゃあカード枠が 100 万円くらいあって現金は最初は
どれくらいあればいいかなとかありますか？
これくらいでいいよとか別にカードだけで事足りれば
カードでもいいと思うんですけど
現金はこれくらいあってもいいかとかありますか？

百瀬：カードだけで事足りるかなって思いますね

曾篠：わかりました

あと問屋さんとかやっていく場合は
そういう現金も必要なので
徐々にちょっと利益が出てきたら
それを回していくっていうイメージの感じですかね？

百瀬：そうですね

曾篠：わかりました

あとカードだけでやってくと
赤字になるとか売れ残りとか

そういうのがちょっと心配だなって思っちゃう人
いると思うんですけど
赤字とか売れ残りっていうのってありますか？

百瀬：赤字になったのもあるんですけども
そんな多くて 100 円とか赤字かなっていうのはあります

曾篠：100 円というのはいくらぐらいの商品が 100 円赤字
例えば 1000 円で売るものを
100 円っていうと結構大きいんですけど
例えば 5,000 円とか 1 万円ぐらいの
商品で 100 円くらい赤字かなとか
額としてどれくらいな感じですかね？

百瀬：そうですね 100 円赤字になったのは
15,000 円ぐらいの商品がちょっと値崩れがあって
100 円赤字になったっていうのがあったり
あと 20 円 30 円っていうのは
それも値崩れで赤字になったものはあるんですけど
そんな結構仕入れている中でも商品でいうと
3~4 商品ぐらいかなって感じですね
そんなないなって感じです

曾篠：じゃあ多くの商品をたくさん
売ってきた中で3商品ぐらいが
100円とか数十円の赤字に
なったってことで総合的には
もうほとんど全部プラスってということですね？

百瀬：そうですね
総合だと全然プラスですね

曾篠：赤字になることはゼロではないけど
ほぼほぼならないよっていうところですかね？

百瀬：そうですね

曾篠：わかりました
赤字にならない秘訣としては
先程の Keepa というものを
データをちゃんと見る力が得られれば
ならないかなってというようなイメージですかね？

百瀬：そうですね

曾篠：ちなみにその値段がどんどん

下がってしまうっていうことで
例えばライバルが多くなって値崩れとか
ライバルが多くなって
なかなか稼げる商品が見つからないんじゃないのって
思っちゃう人いらっしやると思うんですけど
その辺のライバルってどうですかね？
この辺最近すごく多くて稼ぎにくいなとか
そういう感じたこととかありますか？

百瀬：特にはないですね

特にはないんですけどもときどき Amazon さんが
1000 個以上のストックを持って
値下げをしてくるところがあって
ずっとカートにとり続けるときは
これは下げていかなきゃダメだなっていうときは
あるんですけど
それ以外は特にはないんですけど

曾篠：特にライバルが増えるとか

そういうことそんな感じませんが
たまに Amazon さんが予想以上の値段を下げて
在庫もたくさんあって
売りづらい売りにくいようなところの

商品もあったってことですかね？

百瀬：はい

曾篠：わかりました

でも商品もありますけど
そんなにそういう商品ばかりというわけじゃないって
感じなんですかね？

百瀬：そうですね

曾篠：わかりました

ありがとうございます
今回 Amazon っていうところで販売でしたけど
メルカリとかヤフオクっていう
販売方法もあるんですけど
メルカリとかヤフオクって
すごい手軽な感じだと思うので
普通の一般の方素人の方はそっちからやった方が
いいんじゃないって思う方いらっしゃるんじゃないかと
思うんですけど
その Amazon とメルカリヤフオクとの大きな差というか
そういう差とかって何かありますか？

その辺がもしわかる範囲で教えて欲しいんですけど
どうでしょうか？

百瀬：やっぱり Amazon だと

Amazon の倉庫に預けることができるので
もう Amazon さんに送ってしまえば
あとは値段はどうなってるかなっていうのを
サイトを見るだけなんで
全然苦にはならないんですけども
やはりメルカリとかだと
お客様に直接発送しなければならなかったり
何かあったときとかにお客様と直接対応しなければ
ならないとかもあるので
Amazon さんはそれもやってくれるので
なので Amazon さんの新品のもので売っていくっていうのが
一番いいかなと思ってます

曾篠：やっぱりメルカリとかヤフオクとかになると

1 個人として一対一で
全部対応しなきゃいけないっていう
作業量がすごい増えるっていうような
イメージですかね？

百瀬：そうですね

曾篠：じゃあ Amazon さんに

今百瀬さんは問屋さんのネットから買ったものを

ただ Amazon さんに 100 個とか

200 個とかポーンと送っちゃえば

100 個とか 200 個を全部

Amazon さんが全部対応してくれるから

1 個 1 個対応しなくていいから

ラクチンって感じですかね？

百瀬：そうですね

曾篠：じゃあメルカリは逆に言ったら

100 個 200 個あったら全部 100 個 200 個全部

対応しなきゃってことですもんね？

百瀬：そうですね

家もたぶん荷物があふれかえるんじゃないかな

曾篠：しかも在庫家に持っておかなきゃいけないですもんね？

そうなると売り上げが利益がどんどん

上がってくれば上がってくるほど

苦痛になってくるって感じですかね？

百瀬：そうですね

どうしようもなくなると思いますね

曾篠：逆に言うと Amazon さんは

今の売り上げを倍にしようとしても

作業量としてそんなに変わって

こないかなって感じですかね？

百瀬：そうですね

全然変わってこないですね

曾篠：わかりました

じゃあそんなところで

Amazon さんの方がいいのかなっていう認識ですかね？

百瀬：はい

曾篠：わかりました

逆に今 Amazon やめてメルカリやフーやってよ

そっちの方でしかできないってなったらどうしますか？

相当苦痛ですかね？

百瀬：相当苦痛ですね

曾篠：物販辞めちゃうかもしれないくらいのレベルですかね？

百瀬：もうどうしようってなりますね

曾篠：わかりました

ありがとうございます

あとこういう物販をやっていくためには

やっぱり利益取れる商品を見つけられないとかやるから

どうやったら結果出せるのとか

そういうところがなかなか

悩んでいる方がいらっしゃると思いますので

何か商品を見つけるコツとか結果を出すコツなどなど

何かあればちょっと教えてもらいたいんですけど

どうでしょうか？

百瀬：やっぱり電化製品とかのネットだと

セール品とかのポイントが何アップとか

そういうのを全部見ていけばいいと思うんですけども

問屋さんとかでも結構端から見てってたんですけど

端から見ていくと何かふとした瞬間に

これは利益をとれるな取れないなとか
見ただ目でわかるようになってくるので
もう慣れることかなって思います

曾篠：その見ただ目でってどういうことですかね？
見ただ目でわかるってというのは
何か具体的に値段とかですか？

百瀬：はい値段で利益とれるなとれないなっていう
利幅がだんだんわかってくるので
これいけるなとかそういうのを見ていくとだんだん
利益が取れるものがどんどん
で、そこであとは売れているかどうかを見るだけなんで
楽になっていくかなという形ですね

曾篠：その相場観的な感じも知るといいのかなとかですかね？

百瀬：そうですね

曾篠：じゃあ端から端まで全部
見ていくってような感じですけど
見ていくとふるい落とせるっていうか
これはもうそんなに見る必要ないかなっていう感じで

捌けるの早くなっていく感じですかね？

百瀬：そうですね

曾篠：わかりましたそんなことをどうですかね？

結果を出すためにどれくらい最大努力

先ほど確か 8 時間ぐらいは

やってたかなっていうことですけど

最大 8 時間くらいですか？

もっとやったとかありますか？

それくらいが限界でやってましたかね？

百瀬：もう朝から晩までやってたことがあるので

ずっとリサーチをしてたことがあるので

だいたい朝が 9 時ぐらいから始めて

12 時間ぐらियाってた時もあったと思います

曾篠：そんな 12 時間やってたら

いやキツすぎるでしょと思う人思うんですけど

それ苦でしたか？楽しかったとかありますか？

百瀬：その時は夢中でしたね

ぶっ続けではないんですけど売れたっていう

実感もあったので
なんかないかなって宝探しの感じで
何かないかなっていう
いろんなジャンルを見ていましたね

曾篠：苦痛というよりも何か見て何かないかなとか
もとからあった稼げるだろうなっていう
そういう感覚もあったので
もうずっと頑張ってたってことですかね？

百瀬：そうですね
それも音楽をかけながらとかなので
無音でここに一点集中みたいなことではないので
特に全然苦ではなかったかなって感じですね

曾篠：じゃあその結果を出すために
必要なことって何かありますか？
今みたいに夢中にやり続けることとか
がむしゃらでただただやればいいっていうだけじゃ
ないかもしれませんが
何か結果を出すためにこうした方がいいかななんていう
ところって何かありますか？

百瀬：そうですねやっぱり諦めないことかなっていう

曾篠：継続することですかね？

百瀬：そうですね

曾篠：でも今思うと百瀬さんも継続して
よかったなって感じですかね？

百瀬：そうですね

たぶん何事も仕事入りたてとかそういうときって
結構覚えることたくさんあるじゃないですか
結構そこで苦っていう人が
辞めちゃったりするんですけど
ここを越えらるともう全然なんてことないんで
そこかなとは思いますがね

曾篠：先ほど百瀬さんも1ヶ月目は
やはり0円だったんじゃないですか？

百瀬：はい

曾篠：0円って相当キツイと思うんですけど

でも何かいけそうだなっていう
売上として上がってないけど
コツをつかんできてる
感覚だったから継続したんですかね？
売上あがらないと全然やめちゃうかなってことですけど
続けられた理由ってありますか？0円だったときの

百瀬：僕の場合はもう

やらなきゃいけないっていうのが強かったですね

曾篠：なるほど

百瀬：そういうふうにはやってみましたけどね

曾篠：確かに仕事でもいつまでに終わって
これはもう次はないよっていったら
もうやるっきゃないですもんね？

百瀬：そうですね

曾篠：確かに本業でお給料が
例えば固定給が20万円とか入ってきていたら
私も元々サラリーマンで

それがずっと入ってくるのは安心になるし
もし何かやっていたとしてもそれができなくても
まあいいじゃんこれ入ってくるしってなりますもんね？

百瀬：そうですね

結構僕がそういうの苦手なタイプで
目標をいったんボンと
決めないとやれないタイプだったので
ちょうどよかったかなと思うんですけど

曾篠：でもやっぱり目標とかは明確にして
そこに向かって突き進むって
すごい大切なことですよ？

百瀬：そうですね

曾篠：なんとなく漠然に適当に行動するよりも
ちゃんとここにいくんだ
絶対やるんだってというようなその思いで
ゼロ円でも頑張ったしやらなきゃいけないって
そういうことだったので取り組んだってことですね？

百瀬：そうですねなので成功者がいる以上

いろいろ曾篠さんから教えてもらったりしてて
絶対0円ってあり得ないなと思ってたので
何かやり方が変だなっていうのを
いろいろ研究していくっていう形も
必要かなとは思いますがね

曾篠：わかりましたありがとうございます
じゃあほんとに継続することが
大切なのかなということですけど
今この物販をやって
例えばこの3ヶ月間っていうところで
一番楽しかったなって思う時とか何かありましたか？

百瀬：すごい高額な商品とかが売れたときですね

曾篠：商品が売れたとき？

百瀬：はい

先ほどもお話をさせていただいたんですけど
炊飯器が3つ同時に売れたんですよ
そのときのうわっていう感じすっごいワクワクしました
これなんでもいけるぞっていう

曾篠：わかりました

じゃあそういう仕入れるときに
これ売れるだろうなっていうような感じで買いますけど
それが本当に売れたって言う時は
相当テンションが上がるような楽しさですね？

百瀬：そうですね

曾篠：わかりました

それがもうやみつきに
なっちゃってるって感じですかね？

百瀬：そうですね

曾篠：わかりましたありがとうございます

今回百瀬さんが
こういう物販を取り込んだきっかけっていうのが
このワンデイコンサルということで
お伺いしているんですけど
ワンデイについてお伺いしたいなと思っておりますが
何でこのワンデイコンサルに参加したのかなっていう
きっかけがあれば教えてほしいんですけど
世の中でいろんなセミナーとか

いろんなコンサルティングとか
いろいろやっているところあって
なんで私のワンデイコンサルに参加したのかなっていう
きっかけ覚えてる範囲でいいので
教えてほしいんですけどいかがでしょうか？

百瀬：一番初めにアフィリエイトの
学校のサイトを見てたんですけど
そのときにメールで曾篠さんの
ワンデイコンサルのメールが飛び込んで来てて
そのときにいろいろやってきた人のインタビューとか
そういう動画を送っていただいていた
それを見てるうちに即効性はこれだなっていう
物販ってこういう形でやってるんだっていうのを
本当に勉強させてもらって
これは1回ワンデイコンサル
受けてみたいなっていうので受けましたね

曾篠：わかりました
じゃあアフィリエイトは
その学校にもし私の案内が来てなかったら
アフィリエイトの学校でアフィリエイトやってたかも
しれませんよね？

百瀬：そうですね

曾篠：即効性を考えていてもアフィリって
普通に考えたら数ヶ月頃くらいから一応収入が
上がってくるかどうかって感じですね？

百瀬：そうですね

曾篠：やってない方は多分
わからないかもしれませんが
私も全然稼げなかったのであれですけど
物販はじゃあ即効性あって
本当にワンデイコンサルをきっかけにやって
結果を出したということですね？

百瀬：そうですね

曾篠：わかりましたありがとうございます
たまたまタイミングとして知ったという感じですね？

百瀬：そうですね
もう本当にありがたいですね

それがなかったらぞっとします

曾篠：人はいろいろな情報とか取得するときに
どれがいいかどうかなんてわからないし
やってみないとわからないし
参加して物販のことを知って
こういうきっかけになったということですね

百瀬：はい

曾篠：ちなみに参加したときにどうですか？
参加して考え方とか
物販ってまったく即効性あると言っても
わからなかった状態だったと思うんですけど
それに対して物販のこととか考え方とか
何か変わったことがあればどうでしょうか？
あれば教えてほしいんですけどどうでしょうか？

百瀬：もうその時に Keepa というデータを見ながら
この商品とこの商品はこのくらいの仕入れで売れる
この値段でっていうことを
細かく教えてくれていたので
こういうふうに見るものもあって

こうやって進めていけるんだっていうのが
もう本当に分かりやすかったですね
そのおかげで物販かやっぱりっていうか
自分の中に腑に落ちたみたいな形がありまして

曾篠：じゃあそのお話を聞くことによって
これはいけるなっていう
もう確信に変わったような感じですかね？

百瀬：そうですね

曾篠：感想とかあれば教えて欲しいんですけどどうですか？

百瀬：いろいろお話いただいて物販だったり
物販だけじゃなくて
仕事の考え方とかいろいろお話いただいて
個人で一人でやっていこうっていうのがあったので
マインド的にも変わったんで
すごくありがたかったですね
マインドを変えるっていうのはすごい大事っていうのも
そこでもやっぱりすごく感じたので

曾篠：物販だけじゃなくて

いろんなビジネスとかマインドとか
いろんな考え方のことを学べたって感じですかね？

百瀬：そうですね

曾篠：何かワンデイコンサルに
参加してなかったら今どうなっていると思います？
先ほどのアフィリエイトって話かもしれませんが
どんなイメージですかね？
想像できるもの何かありますか？

百瀬：何にもどうしているんだらうって
逆にぞっとしてるくらいですね

曾篠：今としてはこう結果が出て
よかったなという感じですか？

百瀬：はい

曾篠：結果がなかなか出せない方っていると思うんですね私の
何か資料見たりとか YouTube 見て
参考にしてる方がいらっしゃるかなと思うんですけど
うまく結果が出せてない方とか

まだまだ結果が大きく出ていない方とかに
何かアドバイス何か行動とか考え方とか
変えた方がいいこととかあれば教えてほしいんですけど
いかがでしょうか？

百瀬：そうですねやっぱりあきらめずに
やり続けるということと
先程の話と重複になっちゃうんですけど
成功してないということは
何か成功者とは違うやり方考え方
自分的なやり方になってしまっている可能性もあるので
もう1回そこらへんをちゃんと見直してフラットにして
教えてもらおう勉強したことをそのまま出していけば
だんだん成功につながるのではないかなと思いますね

曾篠：わかりました
じゃあ百瀬さんが考える結果を出す人
出せる人の共通点って何かありますか？

百瀬：やっぱり成功者を徹底的に学んでいる人です
と、あきらめずにちゃんと継続的にやる人
自分流になってない人ですね

曾篠：何かをやるんだったらそれで成果を出してる方の
そのままのことを真似して
同じようにやってみるって感じ？

百瀬：はい

成功してからいろいろ手出すのはいいと思うんですけど

曾篠：物販ってなんとなく自分でできそうな部分って
買って売るだけなんであると思うんですけど
適当にやらずにちゃんとしっかりと真似る
モデリングするっていう感じが必要ですかね？

百瀬：そうですね

曾篠：あとこれからどうでしょうかね？

今後こんなふうに物販をやっていきたいなとか
このように将来やっていきたいなとか
将来の理想のライフスタイルなどが
何かあれば教えてほしいんですけど
どんなふうにやっていきたいとかありますか？

百瀬：今は問屋さんと仕入れているので

それを拡大するのとちょっとメーカーさんと

メールのやり取りとかもしているんですけど
直で卸してもらっても利益が取れないなっていうのが
2~3件あったのでそこを利益を取るのと
いろいろ契約を結んでいきたいなというのがありますね
だんだん拡大していったその先に何かあればという

曾篠：もっともっと物販を大きくして
いきたいなという感じですかね？

百瀬：はい

曾篠：じゃあ問屋さんだけでなく
メーカーとかどんどん広がって本当に売上利益を
もっと拡大していきたいとそういう感じですね？

百瀬：はい

曾篠：わかりました
ありがとうございます
あと最後にこのワンデイコンサルを
いろいろとご検討されている方に
メッセージをいただければと思うんですけど
お願いしてもよろしいでしょうか？

百瀬：そうですね副業とか転売やりたい
少しでもいいからお金を稼がなきゃいけない
という人にとっては
とても勉強になる参考になる
ワンデイコンサルになっているので
とりあえず行動ですね
とりあえず参加してみなっていう感じがします

曾篠：わかりました本日は本当にいろいろと
お話をさせていただきまして
ありがとうございました

百瀬：ありがとうございました

日付		売上の内訳
過去1ヵ月間 - 2022/2/28		マーケットプレイスの合計
売上スナップショット 2022/2/28 20:29:24 JSTに作成		
合計注文商品数	注文数	売上額
241	276	¥882,183.00