

【対談】

副業 3 ヶ月目に月商 103 万円の金田さん (東京都・40 代男性)

曾篠：金田さんとお話しをさせていただきますので
よろしくをお願いします

金田さん（以下、敬称略）：よろしくをお願いします

曾篠：今回金田さんは
ちょっとお仕事の関係もありますので
今回モザイクを入れさせて
いただきたいと思っているんですけど
その代わりに
ぜひいろいろなお話しができればと思いますので
よろしくをお願いします

金田：よろしくをお願いします

曾篠：では金田さんのことを教えて欲しいんですけど
まず月商を教えてください

金田：月商は 103 万円です

曾篠：利益はどれくらいでしょうか？

金田：だいたい 20%以上出てます

曾篠：これは Amazon の手数料を差し引いた上での
利益でよろしいでしょうか？

金田：はい

曾篠：あと物販を始められてから
何ヶ月目の月商でしょうか？

金田：これは始めてから
3ヶ月目の月商になります

曾篠：わかりました

ありがとうございます

まず可能な範囲で教えて欲しいんですが

まずご年齢を教えてください

金田：今 53 歳です

曾篠：お住まいの都道府県を教えてください

金田：栃木県になります

曾篠：本業を差し支えない範囲で教えてほしいんですが

何の仕事でしょうか？

金田：建設関係の仕事です

曾篠：わかりました

その建設関係のお仕事の

本業の業務時間を教えてほしいんですけど
どんな感じでしょうか？

金田：だいたい朝 7 時半から
夕方 6 時くらいまで

曾篠：わかりました
お休みがあるなら土日って感じですか？
自営業なので休みはないんです

曾篠：わかりました
ほぼほぼずっと休みなしで働いてる？

金田：はい

曾篠：わかりました
じゃあそこの仕事をしながら
取り組んだということですね？

金田：そうですね

曾篠：わかりました

あと金田さんの家族構成を教えてくださいんですが
どんな感じでしょうか？

金田：妻と子供が3人で

5人家族です

曾篠：わかりました

お子様は今おいくつくらいなんですか？

金田：一番上が成人してまして

2人目が高校生

一番下が中学生です

曾篠：わかりました

じゃあまだまだいろいろと

学校と学費とかもいろいろかかる時ですね？

金田：そうです

曾篠：わかりました

ありがとうございます

金田さんがいろいろ副業がある中から

何でこの物販をお選びになったのかなという理由を

教えてほしいなと思うんですけど

いかがでしょうか？

金田：始めは副業って形で

不動産とか株とかやってたんですけど

投資なんで

どうしてもお金が稼げるまでに

時間がかかるんですね

なのでじゃあここで

ドロップ SHIPPING かアフィリエイト

ネットワークビジネスなんかに挑戦したんですけど

うまくいかなかったり

うまくいったんだけど
サービスが終了しちゃったとか
そういうことがありまして
ネットで物販のことを調べていて
曾篠さんに辿り着きました

曾篠：わかりました

じゃあ実際にいろんなことをやっていたってことで
実際今言ったようなものに関して
どれくらい稼げたとか
2年間でどれくらい利益になったのかとか
どんな感じだったか
具体的な数字がわかれば
例えば金額難しかったら
何%くらいとかでもいいんですが
こんな感じになったよとか
どれ位の期間やっていた
どれくらいの収益になったのかなってというのは
差し支えない範囲で教えてほしいんですけど

金田：投資に関してはずっと継続なので

年間いくらっていうか

5年とか10年単位で

50万100万とかそういうぐらいですね

曾篠：くらいの利益が出たって感じ？

金田：利益は出ます

曾篠：わかりました

結構長期的な感じで

じわりじわりという感じなんですね？

金田：どうしても時間がかかるので

曾篠：わかりました

金田：ドロップ SHIPPING に関しては

月商 50 万くらいまでいったんですけど
やってる最中にサービスが終了しまして
サービスを終了するともうできないので
アフィリエイトはやってみたんですけど
半年くらいやったんだけど
結局 2 クリックとか
全然稼げなかったですね
ネットワークビジネス
アムウェイみたいなやつなんですけど
それはやってみたんですが
ちょっと手間がかかるんですね
お客さまと話をしたりとか手間がかかるので
本業やりながらそれもっていうのは
ちょっと難しかったので
すぐやめました

曾篠：わかりました

ありがとうございます
差し支えない範囲で

教えて欲しいんですけど
例えばドロップ SHIPPING で
月商が 50 万円～60 万円ですが
そこで利益としては
どれくらい取れているんですか？

金田：結局ネットの広告費がかかるので
大体よくて 5% くらいですね

曾篠：50 万円の売上だったって話でしたけど
そうすると 25000 円くらいな感じ？

金田：はい

曾篠：それに対して時間って結構かけるんですか？

金田：かかります
販売サイトも自分で作るの
ものすごい時間と手間がかかります

曾篠：そこで売上が上がって

25000円稼げたのはよかったけど

結構手間がかかった割には

ちょっと収益が少なかったし

金田：そうですね

収益は少なかったですね

曾篠：しかもサービスも

終わってしまったということ？

金田：終わっちゃって

ずっと頑張ってたことが

ちょっといきなり終わってしまっってね

曾篠：わかりました

あとアフィリエイトっていうのは

どれくらいの期間取り組んでたんですか？

まずどれくらい期間やってたんですか？

このアフィリエイトに関しては

金田：アフィリエイトは半年くらい続けたんですが

ブログを立ち上げて

それにアフィリエイトの広告を

2 個置けるっていう形なんですけど

もう半年やって

ブログも 20 個くらいを更新し続けて

でも 1 サイトで 2 クリックくらいしかないっていう

悲惨な状態でした

曾篠：2 クリックっていうことは

具体的にお金としては発生するんですか？

金田：200 円くらいですね

曾篠：すごく努力されたけど

それで

何かちょっとうーんっていう感じで
やめちゃった感じなんですか？

金田：はい

曾篠：わかりました

あとネットワークビジネスっていうのは
これは続けられなかったんですか？
やっぱり会ったり話をするっていうのは
大変だったんですか？

金田：やっぱりそこがどうしても手間で
今はちょっとやめました

曾篠：わかりました

じゃあそういった経緯であって
今回の物販に行き着いたっていう話だと
思うんですけど
実際に物販というものって正直

いろんな物販があるじゃないですか？
例えば海外なら輸出輸入とか
メルカリで売るとかいろいろ
物販方法があると思うんですけど
何か他の物販っていうものを探していて
他の物販に興味を持っていたとか
なかったんですか？

金田：メルカリなんかは

不用品なんかの販売はしてるのでやっています
あとヤフーオークションも
ちょっと中古品の販売なんかで
たまに使っています
けどもちょっと
やっぱり写真を撮って
文章を考えてっていう手間を考えると
ものすごい手間がかかるものですから
今はたまに使うくらいですね

曾篠：わかりました

じゃあそういうふうなのをやって

今がありますけど

本格的に物販をやろうと思うきっかけって

どんな感じだったんですか？

なんかそういう不用品とか売っていたから

イメージが付きやすかったから

ちょっとやってみようかなとか

どういう経緯から

今回の Amazon 物販をやろうと思った

きっかけというか何かありますか？

覚えてたら教えてほしいんですけど

金田：物販自体は結構長くやってたんで

ドロップ SHIPPING からずっとやってるので

物販自体は慣れてまして

ただその収益を上げるために

どうしたらいいかって考えていた時に

Amazon の FBA の納品という話があって

そういったことを調べていたら
Amazon 物販が良さそうだなということで

曾篠：わかりました
たまたま私のことを知ってくれたって
感じなんですね？

金田：そうですね

曾篠：わかりました
ありがとうございます
逆にいろんなことをやっている金田さんだから
なんでこの Amazon 物販を
やる気になったのかっていうふうに
気になったのですみません
ありがとうございます

金田：とんでもないです

曾篠：今回いろんな副業をやっていて
お子様を3人もいらっしゃるので
ちょっと多分
いろいろな理由があるかもしれませんが
物販でお金を稼ごうと思った理由っていうのは
具体的にこんな理由があったから
物販をやろうと思った
理由があれば教えてほしいんですがございますか？

金田：まず本業の建設系の仕事が
ちょっと収益が落ちていってるので
その補助とといいますか
あとは来年真ん中の2番目の子が
大学進学するので
その費用と
あと再来年一番下の男の子が
私立高校に行くのでその費用と
収入を増やしていきたいなということで
はじめました

曾篠：わかりました

ちなみに真ん中の子が大学に行くって

大学っていうと

どれくらいかかる大学に

行く予定だったんですかね？

金田：学費だけで 400 万円くらいかかるんですね

曾篠：4 年制だから 1 年で

100 万円くらいの感じなんですか？

イメージはそんな感じですよ

曾篠：わかりました

そうすると結構きつくなってくるので

どうにか収入を上げないとかなということでも

本業の方も結構いろいろ

大変な状況ということなんですか？

金田：はい

曾篠：わかりました

本当に休みなしでも働いている中ですけど
子供が3人もいて大変ですよ？

金田：そうですね

曾篠：わかりました

そういったことで何かしらで
収入やらなきゃいけないかなということで
今回の物販をやるきっかけに
なったのかなと思うんですけど
今回金田さんは
いろんな副業とかをやってるものが
まだあると思うんですけど
今回の Amazon 物販を取り組んでいただいて
将来の不安が少しでも減りましたか？

金田：そうですね

今までやってきた物販に比べて
非常に稼ぎやすいなという点がありまして
収益化が
こういう言い方すると
よくないかもしれませんが
楽に稼げるっていうのがわかりました
やっぱり金銭的な部分はすごく
安定してくるのかなっていう気はしてます

曾篠：わかりました

ありがとうございます
楽か楽じゃないかっていうのは
全くやってない人は
楽か楽じゃないかの
比較もわからないと思うんですけど
どの辺が楽になったとか
楽に稼げるっていうのは
時間的な部分なのか

作業的な部分なのか

何かいろいろあると思うんですけど

この楽になったっていうのは

どの辺が楽っていうのが

具体的に教えてもらえたらと思うんですが

ありますか？

金田：今までの物販ですと自分で写真を撮ったり

自分で販売ページを作る必要があったんですけど

Amazon はカタログ販売なので悪い言い方すると

人が売ってるページに

自分も相乗りして販売して

かつ FBA に納品すると

勝手に発送してくれるので

非常にそこが楽ですね

手間が省けて

曾篠：わかりました

じゃあ今までは金田さんは

自分でページを作ったり
写真を撮ったり
説明を書いていたたり
それがまずいらなくなったということと
あとはその FBA って
Amazon さんに商品を置いておけば
梱包発送を全部
Amazon さんがやってくれるから
そういうのも全部なくなったって
そういうことでよろしいですか？
その通りです

曾篠：わかりました

そしたら本業の方に集中してできそうな感じ？

金田：そうですね

曾篠：そういった意味で楽になったっていうか
逆にそれをやっていただけるんだったら

すごく楽でいいですよ？

金田：そうですね

本当に楽です

曾篠：わかりました

ありがとうございます

実際にこの Amazon 物販を取り組んで

ご家族の反応はどうでしたか？

お子様達だったり奥様だったり

ご家族ってどういう反応をしたのか

教えて欲しいんですけど

どんな感じですか？

金田：始めのうちはまたすぐ辞めるんじゃないの？って

感じだったんですけど

売り上げが 80 万円を超えたあたりから

だんだん一緒に梱包を手伝ってくれたり

そういうふうになんて

手伝ってくれるようになりましたね

曾篠：そうだったんですね

わかりました

また辞めるんじゃないの？って言われたのは

また辞めちゃうっていうのは

すぐ辞めちゃったものっていうのは

何のことを指していたんですか？

先程言った副業のうち

続いているものもあると思うんですけど

何を指して言ったって感じなんですかね？

金田：基本的にはおそらくドロップ SHIPPINGとか

アフィリエイトとか

その辺の話だと思うんですけど

曾篠：わかりました

それをおっしゃったのは

奥様って感じでよろしいんですか？

金田：言われてはいないんです

私が勝手に被害妄想で

曾篠：わかりました

じゃあ売上が 80 万円くらいから

手伝ってくれたらって話ですけど

その時にご家族の方に言ったんですか？

今 80 万円くらい売上が

上がってるんだよねみたいなことを

言ったってことですか？

金田：スマホのセラーセントラルの画面を見せながら

80 万円くらい売れてるよっていうのを

えーって驚いてましたね

曾篠：それをお見せしたのは奥様？

金田：そうです

じゃあお手伝いしてくれてるのは
奥様がつていう感じでよろしいんですかね？

金田：そうですね

妻と長女がよく手伝ってくれます

曾篠：家族ともどもやってるということですね？

金田：はい

曾篠：わかりました

実際に奥様だったり

長女の方が手伝ってくれるんですけど

作業って難しそうなんじゃないの？とか

全然そんな手伝えることないんじゃないの？って

思うかもしれませんけど

どういった作業を手伝ってくれたとかっていう

具体的なものってありますか？

金田：長女に関しては Amazon の販売ラベル

バーコードですね

あれを貼るのが楽しいらしくて

よく貼ってくれます

妻の方は商品を段ボールに詰めるのを

よく手伝ってくれます

曾篠：じゃあ全く知識がない方でも

ただバーコードにシールを

ペタペタって貼ったりとか詰めるだけなので

そんなに難しいことでもないし

それはないですね

曾篠：わかりました

実際奥様だったりお子様は

私もちょっと物販やってみたいななんて

そういう話にはなっていないですか？

金田：口にはしてないんですけども

多分やるんじゃないかなと思います

曾篠：本当ですか？

であれば一緒に教えて

やっていただいても

いいんじゃないかなと思います

結構ご家族と仲良くやってる方も

いらっしゃるので

金田さんが思うだけじゃなくて

聞いてあげてもいいかもしれないですね

金田：そうですね

一緒にやろうとは

声かけてはいるんですけど

曾篠：そうなんですね

わかりました

ありがとうございます

やっぱりこういう物販って言うと

どんなところから仕入れているのかなって
そういうのってすごく気になるし
聞きたい部分かななんて思ってるんですけど
どういったところから仕入れられているか
例えば実店舗なのかネットショップという
電腦仕入れっていう方法なのか
どっちの方が多かったですか？

金田：もうネットショップが 98%くらいですね
店舗行った時にちょっと見て 2%くらい

曾篠：わかりました
ほぼほぼお仕事もお忙しいので
ネットショップでやってることが
多いというようなイメージですかね？

金田：はい

曾篠：わかりました

ありがとうございます

実際にネットショップのところで

可能な範囲で教えてほしいんですけど

どういうところから

商品の仕入れをされたりするのかなとか

教えて欲しいなと思うんですけど

金田：有名なヤフーショッピングと

楽天が中心メインですね

曾篠：そういったみなさんが

よく知ってるようなところから

商品を仕入れられて

いらっしゃるって感じですかね？

わかりました

実際にどのようなカテゴリーとか

どのようなジャンルの商品を

扱っているかを教えてほしいんですけど

どんな感じで扱ってますか？

金田：そうですね

一番多いのはコスメで

次が音響機器とかおもちゃとかお菓子とか

カテゴリーはなんでも

仕入れられて売れるものであれば

なんでも仕入れるって感じです

曾篠：わかりました

今コスメっていう話だったんですけど

金田さんはコスメ系は

結構得意というか

すごい知識がある方なんですか？

金田：全く仕入れてるものも

一体何に使うものなのかわかってないです

曾篠：わかりました

何に使うか

よくわからないということだったんですけど
お伺いしたかったのは
なんでコスメをやるようになったのかなとか
なんで音響系をやり始めたとか
商品を扱うのに何かきっかけがない限り
やらないと思うんですね
釣りが好きな人だったら
釣りの商品を見るというのは
わかると思うんですけど
金田さんがなんで今のカテゴリーをやり始めたか
理由など何かありますか？

金田：コスメは小さくて

単価がそこそこ高いからというのが理由です

全部商品それで選ぶんですけど

曾篠：そうですね

コスメは小さくて単価も高そうだから

扱いやすそうだなっていう

そんな感じがあったから
はじめたと？

金田：そうですね
それだけですね

曾篠：わかりました
じゃあそんな理由があって
そういうカテゴリーを
扱うようになったってことですね？

金田：はい

曾篠：わかりました
今金田さん自身が働きながら
Amazon 物販を取り組んでいる中で
1 日物販に取り組んでいる時間って
どれくらい取ってるのかなとか
あれば教えてほしいんですけど

どんな感じですか？

金田：大体 1 日平均にすると

2 時間半くらいはやってる感じで

大体空き時間にスマホ使って

メルマガのチェックをしたりとか

あと家に帰ってきてから

9 時くらいまではリサーチ仕入れをするという

そういう流れですね

曾篠：わかりました

空き時間でスマホで

いろんな情報をチェックしたりとか

自宅に帰ってパソコンでやったりとか

スキマ時間も活用して

金田：そうですね

曾篠：わかりました

ありがとうございます

Amazon 物販を始められて

今 3 ヶ月目で月商 103 万円の売上で

20%以上の利益を出している

状況ということですけど

物販を始めてから変わったこと

例えばお金的な部分とか

生活面とか精神的な部分とか

いろんな考えとして

何か変わったことがあれば

教えてほしいんですけどございますか？

金田：そうですね

Amazon で売って売上が出てから

お金が実際手元に来るまでの

タイムラグがどうしてもあるんですけど

そういったことが感覚的にわかってきたんで

だいぶお金に対しての

精神的余裕が出てきました

あとは物販のやり方もコツがわかってきたので
少しずつ
どうやって拡大していくのかとかわかったので
今後のビジョンというんですか
そういうのもちょっと明確になってきました

曾篠：わかりました

ありがとうございます
今までやっていた副業とか
先ほどおっしゃった副業と比べると
Amazon 物販の方は収益化がはやいとか
そういうのはありますか？

金田：早いし楽です

牛丼じゃないんですけど

曾篠：わかりました

じゃあ先ほどやっていた副業を
もしやっている方がいたら

Amazon 物販の方が結構はやいし楽だから
おすすめかなみたいな感じですかね？

金田：そうですね

全然オススメですね

私は

曾篠：わかりました

ありがとうございます

金田さんの Amazon 物販の売上の

どんなふうに出上ったのかなということ

ちょっと教えてほしいんですけど

初月 1 ヶ月目って

どれくらいの売上がいったか

大体でいいんですけど覚えてますか？

金田：覚えてますね

168000 円か

曾篠：わかりました

じゃあその初月が 168000 円っていう

1 ヶ月目だと鮮明に

覚えていたのかなと思うんですけど

金田：そうですね

曾篠：じゃあ 168000 円ということで

そこからどんなふうに

この 3 ヶ月目の

月商 103 万円まで上がっていったのか

1 ヶ月目は約 17 万円くらいですけど

2 ヶ月目ってどれくらいの

数字をあげられた感じですかね？

2 ヶ月目で大体 47 万円くらいに

結構ググって伸びていったんですね？

金田：そうですね

曾篠：わかりました

47万円から3ヶ月目に

大体103万円という数字にあがってるんですけど

この売上がトントンと伸びた

この特に3ヶ月の間ですごい伸びてるんですけど

これって何か理由っていうのはありますか？

伸びたきっかけ？

金田：1ヶ月目2ヶ月目

かなりしっかりリサーチをして

はじめのうちはやっぱり怖いので

テスト販売ってことで

10個本当は売れるってなっているけども

最低限の個数だけ仕入れてたんですね

売れ行きを見て

売れ行きがいいことがわかったら

どんと仕入れて販売するって形なんで

曾篠：なるほど

わかりました

じゃあ 10 個売れるけど

1 個や 2 個くらい

とりあえず試しにやってみようかなと

そんな感じ？

金田：そうですね

曾篠：わかりました

今言った 10 個売れるっていうのはわかるっていう

何で確認されてるんですか？

金田さん自身は

金田：Keepa

曾篠：Keepa を使って

それを買っていいかどうか

判断をしてるって話なんですけど

Keepa というもので

これだけ売れるなっていうのが具体的にわかるけど
最初はちょっと心配だから
これくらいの商品の個数に
しておこうかなっていうふうに
今試しにやっていたということで

金田：はい

曾篠：確実にいけそうだなと思ったので
もっと売れるだけ
これだけ買っちゃっていいかなっていう
自信ができたのでって感じですかね？

金田：そうですね
わかりやすく言うと
ちょっと1~2ヶ月は検証してたけど
3ヶ月目には
これもういけるでしょうって言って
もう一気に自信を持って

仕入れたら打ち上げが
伸びたって感じですかね？

金田：そうですね

そういう商品を
積み重ねていくってイメージですね

曾篠：わかりました

じゃあそういう経験をすれば
あとは Keepa の情報を見れば
ちゃんと売上が伸びるような感じですかね？

金田：そうですね

曾篠：わかりました

ありがとうございます
実際に物販ってというのは
今回は無在庫ってというのは
規約違反だからやっちゃいけないので

有在庫っていう方法を
やっていかないといけないんですけど
有在庫で商品を購入するってことは
お金が必要になってくるんですけど
金田さんはどんな感じの
最初資金で始めたのか
例えばクレジットカードだけ準備してやったのか
現金をこれくらい準備したのかとか
カード枠はこれくらいあったとか
資金的な部分を可能な範囲で
教えてほしいんですけど
どんな感じで行組みましたか？

金田：まず一番最初は現金が
10万円くらいしかなかったので
一応安全のため10万円と
あとはクレジットカード枠が
250万円くらいあったので
それでほとんどカードで仕入れてましたね

曾篠：わかりました

クレジットカードだけでも

全然普通にやれるって感じでよろしいですか？

金田：そうですね

一応現金は用意してたんですけど

使わなかったですね

曾篠：わかりました

よくクレジットカードだけでやっていくと

お金が回るのかな？って

心配されちゃう方がいると思うんですけど

カードで仕入れをして支払いに来るまでに

Amazon から入金があるからちゃんと

カードでもやれるっていう

イメージでよろしいですか？

金田：そうですね

曾篠：わかりました

Amazon の入金って

どれくらいのはやさなんですか？

入金サイクルというか

金田：放っておくと大体 2 週間

売れてから 2 週間ですね

曾篠：わかりました

そこの 2 週間にいっぺん入金が入るので

そのカードの支払いには

必ず間に合って払えるというそんな感じ？

金田：そうですね

曾篠：わかりました

そうは言っても

赤字とか売れ残りとかってというのは

心配されちゃうんじゃないかなと思うんですけど
実際に赤字になることとか
売れ残りになることってありましたか？

金田：ありました

赤字はやっぱり

1つの商品を100個とか納品すると

3ヶ月くらいかかるんですけど

3ヶ月もあればどうしても

参入者が増えたりして

一時的に赤字になる事はありましたね

ただ価格が戻るので

そのままほっといてもまた黒字になったりとか

そういうことは経験しました

曾篠：わかりました

じゃあもう自信を持って

バンと買っちゃおうようになってきたら

自信がついちゃったら

ちょっと買いすぎちゃったんで
若干値崩れみたいなのところがある場合もある？

金田：そうですね

たまには値崩れもありますけど
商品数が増えてくると
1個くらい値崩れしても
そんなに怖いことではないんで
株みたいに0になっちゃうよってことはないので
半分でもお金は戻ってきますので

曾篠：確かに株と違って

訳のわからない暴落とかあって怖いですよ

金田：この間ありましたもんね

曾篠：ありましたね確かに

だからああいうふうなことが
基本的に物販ではほぼほぼないし

ある程度安定して売れるような感じですかね？

金田：はい

曾篠：わかりました

ありがとうございます

実際に今回は Amazon 物販で

Amazon の販売する方法の

新品をやりますっていう方法を

中心でやられてると思うんですが

Amazon では中古の方も販売ができるんですけど

金田さん自身はどうですか？

新品販売をやってますけど

中古の方もバンバンやりたいとか

販売したいとかっていうふうな

お気持ちはありますか？

金田：中古もやりたいと思ってます

実際やっています

古物商の資格も取りましたので
建設系なので電動工具が
要らなくなったやつとかが出てきた時に
それをメーカーに修理してもらって
それを Amazon で
販売するっていうことをやってます

曾篠：そうなんですね

わかりました

じゃあそういうメインで

やっていくっていうよりは要らなくなったものを

中古で売るみたいな感じの感覚ですかね？

金田：そうですね

曾篠：中古の方を中心にやりたいって

そういう感じではないって感じですか？

金田：それはないですね

それはないです

曾篠：ちょっと今言ったように本業の
いらなくなったものとかを売るために
使う媒体としては使おうかなって感じですね？

金田：そうですね

曾篠：わかりました
でもそれは Amazon でって話でしたけど
メルカリで売っちゃうっていう手もありますけど
メルカリの所で売るよりも
Amazon の中古で
売った方がいい理由なんかありますか？
同じ商品ならメルカリも Amazon も両方
どっちもいいと思うんですけど
Amazon で売る理由って何かありますか？

金田：勝手に売ってくれるので

あとは写真撮れば

中古は写真が必要なんですけど

写真撮ればいいだけなので

曾篠：手間の部分ですね？

金田：そうですね

手間がかからないのが一番ですね

曾篠：そうですね

手間がかからなかったらいいですもんね？

金田：はい

曾篠：例えば金田さんのお仕事だって

勝手にやってくれたら楽ちんですもんね？

金田：そうですね

曾篠：自分が動かなきゃいけない仕事だと
大変だと思いますが
でもそれだけ
手間がかからないから
本業にも集中できるような感じですかね？

金田：そうですね

曾篠：わかりました
ありがとうございます
あと Amazon 物販って
ライバルとかが多くて
すごい稼ぎづらいなっていうふう感じたことって
ありますか？

金田：まだ最初のリサーチが下手な頃は
売りたい商品にライバルがたくさんいて
せっかく見つけた
商品なのによってというのはありましたけども

ある程度経ってくると
そういったライバルがない商品が見つかるので
ライバルがいて売れなくて大変っていうことは
今はもうないですね

曾篠：わかりました

じゃあ最初はそういう風にライバルがいて
まだあまりリサーチがうまくなかった時は
なかなか商品見つからないとか
そういうこともあったけど
今は特にいろんな仕入れができるようになったから
あまり感じないって感じていいんですかね？

金田：そうです

曾篠：わかりました

あとちょっと先程のお話の中と
ちょっと似たような質問なんですけど
中古の話ということで

手間が中古の方はメルカリの方よりも
Amazon がかからないって話だったんですけど
実際にメルカリとかヤフオクも
金田さんはやったことあるような話
確か言ってたかなと思ったんですけど

金田：はい

曾篠：実際に今回の Amazon 物販と
メルカリとかヤフオクの手間って
どれくらい違いますかね？

金田：間違いなく倍以上はかかりますね
メルカリは購入したい方とのやりとりがあるので
そこもまた言い方悪いんですけどちょっと面倒で
Amazon だとそれがないので
手間としてはやはり倍以上かかると思うんです

曾篠：倍以上ですね？

例えばパナソニックの A という家電を
100 個 Amazon で売ると
100 個同じ商品を
パナソニックの A という商品を
メルカリで売ったらこれは何倍くらい違います？

金田：考えたくないですね

曾篠：これ倍どころじゃないですか？

金田：倍どころじゃないですね

100 倍くらいかかるんじゃないですか？

曾篠：今さっきの倍っていうのは

1 個だけの商品って感じですかね？

金田：はい

曾篠：1 個だけだと倍くらい違って

100 個になってくると

100 倍くらいってことは

同じ商品売るのに相当手間がかかるっていう

イメージなんですか？

そうすると

金田：そうですね

自分で自己発送をしないとイケないので

曾篠：わかりました

じゃあ同じものをずっとずっと

何個も何個もメルカリとかヤフオクでやるのは

本当に大変なので

絶対 Amazon にした方がいいし

1 個だけでも Amazon の方が

半分くらいの時間でいけちゃうってことですかね？

金田：はい

曾篠：そんなに手間ないですもんね

確かに

こんなにやってくれるのっていうくらい

楽ちんですよね？

金田：楽ちんですね

曾篠：わかりました

じゃあ実際に Amazon 物販をやっていく上で

どれくらいお金がいるんだろうなって

わからない方がいると思うんですけど

金田さん自身が今 Amazon 物販を

これから例えば知り合いの方が

やりたいですと言った時に

どれくらいのお金が最初必要なのかっていうのを

教えて欲しいんですけど

例えば Amazon の登録料だったり

Keepa の料金だったり

あとはその他もろもろなもの

いろいろなものを
用意しなきゃいけないものが
あるかもしれませんが
最低限これくらいのお金が
あればいいよっていうことの費用だったり
かかる費用みたいなのを
ちょっと教えていただけたらなと思うんですが
どんな感じですかね？

金田：私コスメが多いので

輸入したコスメを販売することが多いので
そのラベルを作るラベル代と
プリンターのインク代
それが数百円くらいですか
数百円から数千円くらいで
発送用の段ボールがこの辺は
手に入らないものですから
購入するんですけど
段ボール代が数百円

あとはネット通信費とかくらいですかね？

曾篠：わかりました

Amazon の月額でかかる費用とかありますか？

金田：Amazon は出品の手数料っていうんですか？

あとは大口登録者なので

月々5000 円くらいでしたっけ？がかかりますね

曾篠：Keepa というものは

どれくらいかかりますか？料金

金田：Keepa はいくらなんだろう

15 ユーロくらいだから

3000 円くらいですか？

曾篠：わかりました

今の料金を合計すると

最初いくらくらいあれば？

1万くらいな感じですか？

金田：そうですね

1万円くらいあれば

曾篠：わかりました

じゃあ今金田さんがやっている物販の方を

よしやろうって言ったなら

1万円くらいあれば

とりあえずできるよみたいな感覚で

いいですかね？

金田：はい

曾篠：わかりました

そしたら結構気軽ですよ？

金田：はい

曾篠：わかりました

ありがとうございます

あと聞きたい部分として

やっぱりこの Amazon 物販というものが

金田さんのように初月から約 17 万円くらい

売上が上げられれば

すごくいいと思うんですけど

なかなか商品って

見つからないよっていう人いると思うんですよね

まだ数ヶ月間の金田さんに聞くのもあれですけど

思うこととかでもいいですけど

なんかこういうところを見れば

見つかりやすいんじゃないかな

なんていうことがあれば

ぜひ教えてほしいんですけど

金田：私は曾篠さんの仕入れ動画が

YouTube に上がってるので

それをとにかく新しい順に

ひたすら真似してました

曾篠：わかりました

私のYouTubeをたくさん見てもらうと

商品見つけるコツとして

いいんじゃないかという感じですかね？

金田：そうですね

曾篠：わかりました

ありがとうございます

僕は真似しかしてないので

真似することがすごく

大事なことなのかなという感じですかね？

金田：そうですね

だと思います

曾篠：わかりました

ありがとうございます
あとその結果を出すために
真似するっていう話もそうなんですけど
どれくらい努力したのかなって
人それぞれあると思うんですけど
金田さんなら本業を
ほとんど休みなしで働いて
すごい忙しい中ですけど
どれくらい努力されたのかなっていうのを
ちょっと教えてほしいんですけど
どんな感じでしたか？

金田：最初ほんとに2ヶ月くらいは
ひたすらやってみました
ひたすら
時間が空けばひたすら

曾篠：あけばというと
具体的に例えば

一番努力していた作業時間とか
1日のスケジュールなどがあれば
教えてほしいんですけどどんな感じでしたか？

金田：通常の仕事があるときは

大体夕ご飯食べて
7時くらいから気が済むまで
リサーチはしてましたね
1日に何個見つけるっていう
ノルマでやってたんで

曾篠：時間もそうですし

ノルマを自分の中で決めて
絶対ここまで
商品見つけるまでがんばろうみたいな
そんな感じ？

金田：そうですね

曾篠：わかりました

ありがとうございます

でもやっぱりそういう

目標とかっていうのを決めて取り組むというのは

すごく大事ですかね？

金田：できるだけやった方がいいと思います

曾篠：わかりました

その先で今現在 100 万円を超えたという

数字でしたけど

今までどうでしたかね？

結果を出して一番嬉しかったなっていうこと

何でもいいです

この月商 103 万円実績を出したところで

一番楽しかった

嬉しかったこと

仕事でもプライベートでもいいんですけど

何かありますか？

金田：やっぱり 100 万円超えたっていうのが

一番嬉しかったですね

本業は人に任せられるなって

楽になれると思いました

曾篠：わかりました

でも 100 万円という数字いったら

収入柱の一つができたという感じで

ちょっとほっとするというか嬉しいですよ？

金田：はい

曾篠：わかりました

その 100 万円を超えた時は

奥様とかご家族の方にお伝えしたんですか？

金田：大喜びしてましたね

曾篠：本当ですか？

金田：結構手伝ってもらってたので

本人たちもすごい喜んでました

もうちょっとで 100 万円

いきそうだよみたいな感じで作業して

がんばろうねみたいな感じ？

金田：そうですね

曾篠：いいですね

わかりました

ありがとうございます

今回金田さん自身が

Amazon 物販を取り組むきっかけってというのが

ワンデイコンサルに参加されたことっていうことで

聞いてはいるんですけど

ワンデイコンサルのことを

教えてほしいなと思っておりまして

金田：はい

曾篠：このワンデイコンサルに参加したきっかけ
どうやって知ったのかとか
どうして参加しようと思ったのか
きっかけみたいのがあれば覚えてたら
教えてほしいんですけど

金田：Amazon の物販の情報を
ネットで探してたんですね
そしたら曾篠さんのコンサルの情報が出てきたので
価格もすごい安かったんで
とりあえず受けてみようという軽い気持ちで
受けてみました

曾篠：わかりました
参加してどうでしたか？
数ヶ月前のことなので

忘れちゃってる部分もあると思うんですけど
参加して考え方とか何か変わったこと
思ったことがあれば
教えてほしいんですけど
どうですか？

金田：コンサルの中で

デパートの中にあるこのお店の
どれで仕入れができますか？
という質問があったんですね
私は100円ショップとか
最初から除外してたんですけど
曾篠さんの答えが
全てのショップで仕入れができますという答えで
衝撃を受けましたね
そこで自分の固定観念とといいますか
それが崩れて
もうこれだけで
十分元取れたなって思いました

曾篠：わかりました

私もやっぱりいろいろ学ぶと

自分がこうだって思う

決めつけるようなことを

しちゃいけないなんてことを

教えてもらったことがあるんですけど

そんな感じがあったって感じですかね？

金田：そうですね

本当に曾篠さんが

おっしゃってましたけど

目から鱗が落ちる思いでしたね

どこでも仕入れが

できるんだなというふうに思いましたね

曾篠：そうですね

本当に実店舗でもできるし

ネットショップでもできるし

いろんなところから仕入れて
全部ネットで
完結できちゃうってことは
素晴らしいですね

金田：そうですね

曾篠：わかりました
でもそういったことの学びになって
その時になって
すごく嬉しいなと思います
ありがとうございます

金田：ありがとうございます

曾篠：ありがとうございます
実際に参加されてよかったなとか
何か感想などがあれば
教えてほしいなと思うんですけど

何かプラスアルファ

先ほどの話をした上で何かありますか？

金田：さっきのが実は全てで

本当に目から鱗で

もうどこでも

仕入れられるっていうのが

わかったのが

本当によかったです

曾篠：わかりました

ありがとうございます

実際にもし数ヶ月前に

このワンデイコンサルに参加していなかったら

今どうなってると思いますか？

金田：その固定観念に囚われたまま

物販をやっていると思うんですけど

おそらく売上はそんなに

上がってなかったかなと思います

曾篠：わかりました

でもそうやって

売上があがるきっかけになって

すごく嬉しいなと思うんですけど

やっぱり金田さんがこの3ヶ月間ということで

100万円の実績を出して

素晴らしいなと思うんですけど

さっきも似たような質問をしたんですけど

何か思うように結果が出せない方に

行動量とか考え方とか

こういうことは変えた方が

いいんじゃないかなってというような

アドバイスなどがあれば

ちょっと教えてほしいんですけど

金田：アドバイスできるほど

まだやってないんですけど

最初自分のことをかえりみて
当時の自分にいうこととしたら
まずは曾篠さんの動画を見て
全く同じようにリサーチを
まずしなさいってということと
あとはリサーチした結果少しでも
本当に数%しか利益が出なかったとしても
とにかく商品が見つかったらえいと買ってしまおう
怖いだろうし失敗するかもしれないんですけど
とにかく FBA に納品をして
その結果をもってまたリサーチをして
考えていくって感じです
そこが続けられればいいかなと思います

曾篠：わかりました

ありがとうございます

あとはどうですかね？

これから今後どのようになっていきたいとか

何か理想のライフスタイルとか

これから何か実現したいことってありますか？

金田：そうですね

Amazon 物販に関しては

年内になんとか

300 万円くらいの月商にはいきたいなと思ってます

そこまで行くと多分もう自分で手が回らないんで

外注することになるんで

利益率は 10%くらいまで

下がるかなと思うんですけど

月商 300 万円くらいを目指してます

曾篠：わかりました

じゃあまずは年内で 300 万円という

もっともっと先に売上が伸びていくように

ぜひ頑張って欲しいなと思います

すごい稼いだら

お子さんたちの学費だけじゃなくて

何か買いたいものとか欲しいものって

金田さんの中には何かあるんですか？

金田：サッカー観戦が好きなんで

ポルトガルに移住できたらなと思ってます

曾篠：素晴らしいですね

でもポルトガルにいった後もできますもんね？

この物販は

金田：そうですね

外注してればできますもんね

あとは私たちの50代の世代だと

スーパーカーが流行ってたんで

ランボルギーニ

当時は全然買えなかった

ランボルギーニとかを買って

子供たちを乗せて走ってみたいですね

うるさいって言われながら

曾篠：素晴らしいですね

ランボルギーニって何人乗れるか

なんとなくイメージ

2人乗りってイメージあるんですが

あれって4人乗れるんですかね？

金田：いや

2人だと思います

シートはありますけどね

曾篠：じゃあランボルギーニを

本当にちょっと運転するくらいの感じの

趣味みたいな感じで

乗ってみたいなって感じなんですかね？

金田：そうですね

子供乗せて

友達のところへ送って行ってあげて

ガルウィングをちょっとあけて

友達を驚かしてやろうという

曾篠：いいですね

でもそういうのが夢が広がって

夢が現実になんて近づいてきてると思いますので

金田：そうですかね？

曾篠：頑張っていたら

嬉しいなと思います

ありがとうございます

あとこれが最後のお話なんですけど

実際にこういうワンデイコンサルで

金田さんをご参加された

このワンデイコンサルをまだご検討されている方が

いらっしゃると思うんですけど

その方に何かぜひメッセージをいただけたら

嬉しいなと思いますがいかがでしょうか？

金田：そんなに高い

費用がかかるわけではないので

とにかく受講していただいて

そうすると必ず何かが変わると思いますので

ぜひ受講してみてください

曾篠：わかりました

ありがとうございます

本日は本当にいろいろとお話

ありがとうございました

商品の売上

過去30日間

101.0万...

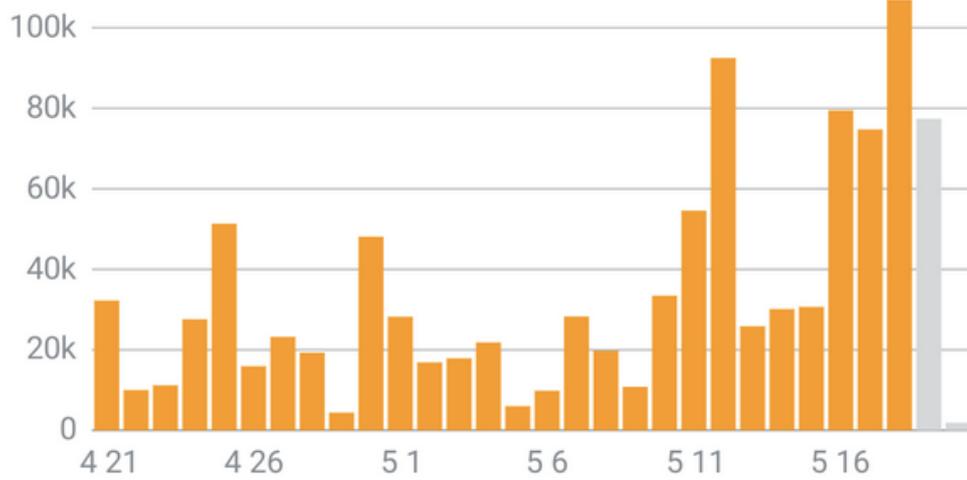
過去30日間

249%↑

過去30日間

--%

昨年



7:30 午前 JST 更新済み