

【対談】

副業 3 ヶ月目に月商 163 万円の大谷さん (東京都・50 代男性)

曾篠：大谷さんとお話をさせて
いただきたいと思いますので
よろしく願いいたします

大谷さん（以下、敬称略）：よろしく願いします

曾篠：大谷さんはお仕事の関係があるので
今日はモザイクをかけて
お話をさせていただきたいと思いますが
逆にモザイクをしているから
いろんなことがお話できたらと思いますので
今日はよろしく願いします

大谷：よろしく願いします

曾篠：まず大谷さんのことを
教えて欲しいなと思ってるんですけど
まず月商を教えてください

大谷：3ヶ月半で月商163万円です

曾篠：わかりました
この物販を始めてから3ヶ月半で
月商163万円を
今あげられているということによろしいですか？

大谷：はい

曾篠：利益はどれくらいでしょうか？

大谷：大体20%くらいです

曾篠：ありがとうございます
今は20%くらいの利益って話ですけど

これはいろいろ手数料を差し引いて
大体 20%くらいの利益ということで
大丈夫でしょうか？

大谷：その通りです

曾篠：わかりました

ありがとうございます

ご年齢を教えてください

大谷：58 です

曾篠：住まいの都道府県を教えてください

大谷：東京都です

曾篠：本業があれば教えてほしいんですけど

本業かなにかやっておりますでしょうか？

大谷：店舗運営のコンサルティングをしております

曾篠：わかりました

店舗運営のコンサルティングということは

これはご自身でやっているのか

会社に勤められてやっている

どんな感じなんですか？

大谷：会社と業務委託契約というのを

結ばしていただいてっております

曾篠：わかりました

そういったことのコンサルティングのお仕事を

やっている時間ってどんな感じですかね？

大谷：かなり不定期なんですけども

出社といいますか出かけるときは

10時から夕方くらいまでですかね

週末はお休みにはなります

曾篠：じゃあ週末はお休みで

大体週 5 くらい

動いてるようなイメージでいいんですかね？

大谷：本当不定期で

忙しい時は週 5 なんですが

ないときは全くありませんし

曾篠：わかりました

じゃあそのお仕事はちょっとした

不定期で忙しい時も

全く仕事がないような

状況もあったりするって感じですね？

大谷：そうですね

曾篠：わかりました

ありがとうございます

そうすると大体

平均するとどれくらいのイメージで

週5がMAX だとしても

週1から週2が普通なのか

週3くらい働くのかは大体

大谷：仕事は他にもしておりまして

土曜と月曜日に関しては

ちょっと他の仕事もしております

曾篠：わかりました

今言ってるお仕事に

プラスアルファ仕事をされて

いらっしゃるってことですね？

大谷：はい

曾篠：わかりました

ありがとうございます

大谷さんの家族構成を
教えてもらえますでしょうか？

大谷：妻と息子がおります

曾篠：わかりました

息子さんはもう大きいんですか？
社会人になっております

曾篠：わかりました

ありがとうございます
ちょっと教えてほしいなと思ってるのが
大谷さんが今お仕事をやって
もう一つやっけていて
さらに副業というものを
やっているってことではあるんですけど
ただこの数ある副業の中から
なんでこの Amazon とか
この物販というものを選んだのか

ちょっと教えてほしいんですけど
いかがでしょうか？

大谷：私事なんですけど

ちょっと母の容態が
思わしくないときがございまして
それがちょっと介護の必要も考えた末に
やはり在宅で常になにかあった時に
すぐ実家に駆けつけられるような
仕事がいいなと思っていまして
在宅でできる仕事を探していたというのが
ひとつのきっかけです

曾篠：わかりました

在宅でできる仕事を
探していたということですが
在宅でできる仕事って
他にも何かいろいろあるかなと思うんですけど
他の副業を試してみたとか

検討したもので何かありますか？

大谷：そうですね

いろいろ昨今言われてる

SNSをつかった仕事ですとか

そういうのは調べましたけども

ちょっと私には向いてないなと思ひまして

元々ヤフオクだったりメルカリだったり

自分の私物なんですけども

そういったものを販売するというのが

好きでしたので

物販というのがちょっと

とっかかりやすかったというのがございます

曾篠：わかりました

じゃあご自身でも

少しそういったものを売った経験があるから

そこの延長線上だからイメージもつきやすいから

いいんじゃないかということで

大谷：そうです

曾篠：わかりました

ありがとうございます

実際に今一つ仕事があって

もうひとつお仕事もされているってということで

物販で今言った

自宅でできる仕事ってということですけど

今でもいろいろ2つのお仕事をされているのに

プラスこの物販をやろうと思ったのは

理由はあるんですか？

大谷：やはり物を仕入れて

販売するということの大半が

仕入れに使われるだろうなと

時間が

やはり仕事柄いろんなお店を見ることが多いですし

出掛けるケースも多々ありますので

ちょっと世の中の流れだとか
そういうトレンド市場みたいなことには
意外と興味がありましたので
そういうものを
どこでも調べやすいかなというのが
物販のスタートでして
そういった商品を探すことも
自分が好きなものですから
それが大きなきっかけですね

曾篠：わかりました

あとプラスアルファ
今はそのお仕事を委託とか会社に勤めてるとかで
お仕事をもらうっていう仕事ってことですけど
今回の物販というのは
自分で自ら考えて行動して
収益を得られるってことで
やっぱり今の仕事とか勤めていることに対して
何か不安というのはありますか？

大谷：そうですね

それはやはり年齢と共に
結局契約を今はしていただいているので
仕事はさせてもらえてますけども
いつ状況や市況が変わって
契約がなくなるということも想定されますので
それ以外にちょっと自分の在宅ワークで
収入を拡大できるような仕事を探してたところに
曾篠さんの SNS といいいますか
投稿に出会ったというのが縁でございます

曾篠：わかりました

ありがとうございます
実際に物販を始められて
3ヶ月半くらいですけど
実際にどこかに勤めていて
お給料をもらうっていうのと違って
大谷さんが自ら考えて行動して

いろいろな商品を仕入れてきて
販売するっていうことで
少し売上利益が上がってきてるところで
どうですかね？
物販に取り組んで少し将来の不安というのは
少しでも減ってきましたか？

大谷：始める前よりはそれは
もう一つの軸ができてきましたので
不安は多少は減ってますけども
まだまだ始めたばかりですので
これが本当にもう一つの柱に
なっていけるかどうかというのを
今頑張っているところですね

曾篠：わかりました
まだ始めたばかりなので
それは不安な部分があるかもしれませんが
不安としてなくすとしたら

どういうくらいになったら

どういう状況になったら

全く不安はなくなりそうとか何かありますか？

大谷：そうですね

今本業でやってる仕事が

極論なくなったとしても

その収入を超えるくらいの利益が

出せていけるようになれば

それは不安は減っていくと思いますね

曾篠：わかりました

じゃあまだ始めて3ヶ月とか4ヶ月とか

それくらいの期間だから

まだまだ不安定な状態があるけど

これをある程度ずっと安定して

これをずっとやっていけるのであれば

少しはなくなってくるかなと言う感じですね？

大谷：はい

まだまだ始めたばかりですからね

曾篠：わかりました

ありがとうございます

ちょっと大谷さんがやってることについて

可能な範囲で差し支えない範囲で

教えてほしいなと思ってるんですけど

大谷：はい

曾篠：どういったところから仕入れているのか

実店舗に行くのか

それともネットショップから買うのか

どんな感じで商品を

仕入れていらっしゃるんですか？

大谷：もうほとんどネットショップでございます

曾篠：わかりました

じゃあ実店舗に

ほとんど行かなく

ネットショップで買ってるって話なんですけど

このネットショップで購入される場所

例えば知ってるような場所があれば

こんなところから仕入れているよとか

大谷さんがやっている

可能な範囲でどういったところから

仕入れを行っているか

教えて欲しいんですけどいかがでしょうか？

大谷：皆さんもご存知の楽天市場ですとか

ヤフーショッピングですとか Qoo10 ですとか

あとはその商品によって

公式のウェブサイトを持っている商品のブランドが

結構ありますので

そういったところがメインになっておりますね

曾篠：わかりました

じゃあそういったところから

商品を仕入れられて

大体3ヶ月半くらいで

今言ってる月商163万円の売上で

20%くらい利益を

出しているっていう感じですかね？

大谷：はい

曾篠：わかりました

実際にどういった

カテゴリーの商品を扱っているか

ちょっと教えて欲しいんですけど

どんなものを扱っているんですか？

大谷：今はちょっと小さめの家電であったり

あとは飲料系ですね

飲み物

あとは食料品ですけども調味料であったり

あとは日用品のシャンプーであったり

そういうものですね

曾篠：わかりました

そういった商品を

扱っている理由とか

扱ったきっかけなどありますか？

大谷：今話しますと

最初の1ヶ月間は

ずっと仕入れをする商品が決まらなくて

なかなか曾篠さんに

相談も何回もしましたけども

ちょっといろんな機材がらみで

今は仕入れの方が

いいでしょうみたいなこともあったり

ちょっと仕入れの難しさというのを

すごく感じまして

たまたま僕がフォローしたり
しょっちゅう見ている
フォロワーさんの多い有名な
芸能人ではないんですけど
そういったインスタグラマーの人のページが
目に入りまして
その人が愛用している商品みたいなものが
すごく興味がわいたんですね
この商品
この動画といいますか
投稿を見たお客様も
必ず欲しくなるだろうなというので
それを探して一回仕入れてみて
Amazon ページはあったんですけども
箱だけでしか売ってませんでしたので
自分で本数を少なくして
自分でカタログを作って売ってみたら
非常にスピードが速く
売れていったというのが

スタートの時のきっかけにはなってます

曾篠：わかりました

じゃあ実際にそういう商品を
インスタグラマーの方が
紹介する商品を元に
自分の売りたい個数で
販売したっていうことが
ひとつのきっかけですかね？

大谷：はい

曾篠：わかりました

じゃあ今はそういった
何かいろんな方が紹介するような商品とかを
ちょっと探してみて
それがショップで売ってないかを
探すみたいなことも結構されている？

大谷：そうですね

それが非常に

ちょっと軸にはなってます

曾篠：わかりました

ありがとうございます

じゃあそんなところがそのカテゴリーをやる

きっかけになったということですけど

今現在お仕事を2つ

やられていらっしゃるって話でしたが

実際今回の Amazon 物販に

取り組んでいる時間って

どれくらい取り組んでいらっしゃいますか？

大谷：最近は日に換算しますと

平均5時間くらいかなとは思いますが

それはリサーチであったり

自分の運営状況をチェックしたり

価格を訂正したり修正したり

あとは届いた商品を FBA に納品する
段取りをしたりとかっていう
大体平均すると 5 時間くらいはやってるかなと
ただ始めて 1 ヶ月間くらいは
本当に十何時間は毎日やってましたね
もうとにかく仕入れ商品が見つからないのと
なかなか利益率とといいますか
儲けが出なそうな商品ばかりでして
そこにちょっと
相当何かきっかけをつかむのに
時間を使ったというのは
経験あります

曾篠：わかりました

じゃあそこからだんだんと慣れてきたとか
見るところを絞り込んでいけることによって
今大体 5 時間くらいで
やられてるっていう感じですかね？

大谷：そうですね

3時間くらいしかやらない時もありますから
平均すると大体5時間くらいは
ちょっといろいろ何かしらをやってます

曾篠：わかりました

今言っている3時間とか5時間って
ぶっ続けずっと3時間5時間やるのか
2時間くらいやって
いろいろやって
1時間やって
また何かやって2時間とか
細切れでやってるかとか
どんな感じなんですか？

大谷：日によってですけども

どこも行く仕事がなくって
うちに1日居られる時は
ずっと通しで連続して

やったりしますけども
外に外出しているとか
仕事の合間のちょっとした休憩時間とか
そういった時間をうまく活用して
大体毎日平均してトータル
トータル5時間くらいかなという感じですね

曾篠：わかりました

ありがとうございます
じゃあ今おっしゃっていることで
毎日日常が違うから
ぶっ続けでやるとかバラバラでやるとか
やらない日もあったりとか
そんな感じで取り組んだのかなと思うんですけど
実際今言ってる5時間って言うのは
梱包発送とかも全部
ご自身で行っているということ？

大谷：そうです

曾篠：わかりました

ありがとうございます

実際にこの物販をはじめられてから

何か変わったことがあれば教えてほしいんですけど

例えばお金のこととか生活とか

精神的な面とか考え方とか

いろいろあると思うんですけど

何か物販を始められてから

変わったことがあれば

ぜひちょっと教えて欲しいんですけど

いかがですか？

大谷：お金の面では

多少余裕まではいかないですけども

ちょっと余力が出てきておりますので

そういうちょっと

マインドの変化というものがあります

あとはやっぱり

この今取り組んでみて
4ヶ月くらい目ですけども
ちょっとだんだんやり方も
少しは身に付いてきてはいますので
このまま継続して続けていくということが
ちょっと大事なのかなというふうには思っています

曾篠：わかりました

でも商品買ったものが売れたりするから
売上も上がってくるのも
やっぱり楽しく感じられますか？

大谷：それはそうですね

曾篠：Amazonの売上の画面とかって
結構頻繁に見ちゃうとかありませんか？

大谷：それがですね

自分でも信じられないくらい

もう暇さえあったら見てます

曾篠：暇があれば見るっていうのは

結構頻繁に見るたびに変わる時も

あったわけなんですか？売上が

大谷：そうですね

今まで3回くらい売上の山があったんですけども

たまたまこの夏が非常に猛暑でしたので

猛暑に需要がありそうな商材を扱ってまして

その商品を自分で勝負をかけて

結構大量に購入してみたんですよ

それを一気に納品してみたんですけども

ちょうど夏休み期間中みたいなタイミングもあって

納品したものがほぼ2日間くらいで

全て完売しちゃうみたいなことがありまして

それもあんまり安い商品ではないんですけど

そこでちょっと売上がガッと上がったという喜びと

あとはやっぱりこの他の市場に比べると

Amazon で出すプライスというのが
若干高めにはなってしまうんですけども
それでもやっぱり
欲しい人が購入していただけるっていう
需要の高さにすごい驚きました

曾篠：わかりました

じゃあもう Amazon で
ちょっと高めの商品でも
バンバン 2 日くらいで
売れちゃったということですね？
それをこうやって頻繁に
Amazon の売上画面を見てたら
どんどん上がってきて楽しくて
見たくてしょうがないみたいなの？

大谷：いやいやもうそうですね

本当に驚きでした
驚きでした

曾篠：わかりました

今までって

Amazon の前に確か今ヤフオクとか

そういうところで売ったことがあるっていう話

不用品を売ったような感じですかね？

その Amazon とそういうフリマ系の

売れる速度って全然違いますか？

ちょっと全然違いましたね

びっくりしました

曾篠：わかりました

ありがとうございます

確かに Amazon っていうところは

お客さんも本当に多いですし

メルカリよりも 25 倍くらい多いと言われてますし

市場が大きいし

それだけ高い金額でも

売れてしまうような市場というのは

大谷さん自身がやったから
わかったことかなと思うんですけど
大谷さんが今そのような売り上げ
3ヶ月半くらいで月商 163 万円という
売上を上げられていらっしゃるんですけど
1ヶ月目ってどうですか？
初月ってどれくらい売上いったのかな
最初から順調にいったのか

大谷：確か 25000 円とか

そんなもんじゃなかったかなと思ってます

曾篠：どこかにメモってやったのかなって感じですかね？

大谷：そうですね

曾篠：わかりました

じゃあ 25000 円くらいの売上で
その売上ってどういったものを

売った売上が覚えてます？

大谷：確かなんかのコスメだったと思います

曾篠：わかりました

じゃあ1ヶ月目にそのコスメが

ちょっと売れたりして

他の商品も売れたのかもしれませんが

25000円くらいの

売上になったということですかね？

先ほど1ヶ月目っていうのが

すごい時間

10時間とか

そういうふうに使っていた時もあったって話で

それだけやって25000円だと大変すぎて

諦めそうになったりするようなことは

なかったですか？

ずっと毎日そう思っていました

曾篠：わかりました

ずっとそう思っていたということですけど

大谷：要はこれだけ市場にはあまたの

商品があるんですけども

やはり見るところを見ると価格差というんですかね

それが取れる商品を見つけられない自分に

非常に悔しくてですね

たまたま曾篠さんにいろんなアドバイスをもらって

出品している人のカタログを

参考にさせてもらったり

そういうことを続けていくことで

ちょっと視野が広がって

見る世界が広がったっていう

とにかく一歩一歩でしたね

曾篠：わかりました

1ヶ月目がものすごい

大変な時だったかなと思うんですけど

2ヶ月目とかどんな感じで売上登って行って
今に至りますかね？

大谷：2ヶ月目は
42万4000円ですね

曾篠：わかりました

大谷：3ヶ月目が118万円ですか

曾篠：3ヶ月半くらい経って
今の金額って感じですか？

大谷：そうですね

曾篠：わかりました
結構2ヶ月目には
グンと一気に40万円まで上がって
結構モチベーションも上がったんじゃないかなと

大谷：そうですね

それが最初に申し上げた

インスタグラマーといいますか

そういう方に纏わる商品だったものですから

それをたまたま出品してる人が

ほとんどいなくてですね

まだ市場でも手に入れられる

最後のチャンスみたいなタイミングだったので

曾篠：わかりました

でもそうやって

いろいろと探したりとか考えて

そういった商品を見つけて売り上げられて

素晴らしいなと思いますが

こういったところで

どんどんやっている中で

今も最近ちょっと涼しくなったりとか

そういう風になってくるんですけど

この商品は売れ行きちょっと下がりそうですか？

大谷：そうですね

ちょっともう止まってしまったので

今はちょっと

ちょっと今

これから仕入れていく商材が

あまり定まってはいないんですけども

ちょっと行楽シーズンで

お出かけされるだろうなとかっていう需要だったり

あと体育の日が近くて

そのスポーツに関連する需要みたいなので

バッグ類を仕入れたりっていうのをトライしてます

曾篠：バッグというところの

それもトライするためには

これはちゃんと売れてるかどうかっていうのは

それを参考にしてやられている？

大谷：それは Keepa のグラフを見て
毎月大体何人くらいに
ご購入されているかというのを参考にして
そういう商材を探しにあって
自分でも最初は 5 個ずつくらい
トライしてという感じで進めてます

曾篠：わかりました
ありがとうございます
実際にじゃあ大谷さんが
買っていいかどうかを判断するためには
その Keepa というものは必ず確認して
そこで買うかどうか判断するって感じで
よろしかったですか？

大谷：そうですね

曾篠：わかりました
先ほどおっしゃっていた

その夏の時に売れそうなものをもっていうことで
ものすごく売った商品が
さっきの話の中で言うと
箱の売りはあったけど
それを自分で個数を決めて
販売したっていう話だったと思うんですけど
実際大谷さん自身は
Amazon に作られていない商品ページを
独自に自分で作って販売したってことで
よろしいですかね？

大谷：そうですね

全てがそれではないですけども
やはりライバルが
できる限りいないところの方が戦いやすいので

曾篠：わかりました

実際に今回 Keepa というものは
Amazon さんのすでにあるページの

それがどれくらい売れていて
どれくらいの金額でこれが売れてるよっていう
ちゃんとしたデータのあるものをもとに
買っていく方法だと思うんですけど
今回自分のページを作っていくと
そういうデータって全く無いってということですけど
大体同じ商品がこの金額だから
いけるかなっていうことを
計算して出してみたって感じですかね？

大谷：それもそうですね

あとはちょっと他の出品者の使っている画像が
あまりイケてなかったり
枚数が少なかったりっていうところに
自分が枚数を足したり
もうちょっと
購買欲をそそるような写真を使ったりみたいな
工夫はしています

曾篠：わかりました

じゃあそういうことをすることによって
意外と初めて作ったページでも売れていって
順調にいけたという感じですかね？

大谷：そうですね

曾篠：わかりました

ちなみに自分のページを作って販売するために
本来であれば普通のページっていうのは
私の方は広告費をかけなくても
いい方法になってくるんですけど
実際に新しい商品ページを作っていく場合は
広告費などをかけていくパターンも
多いかなと思います
その辺かけられますか？

大谷：かけました

ちょうど始めて間もない時期に

Amazon のセラーセントラルの方から
初心者さんは 90 日間の間に
いろいろな広告の出し方だったり
そういうトライ期間が設定されていて
今やると Amazon が
このくらいの金額で出しますよみたいな
メールをいただいたので
そういった期間に利用して
この機能をはやく覚えた方がいいなと思って
ちょっとトライしたという経緯ですね

曾篠：わかりました

じゃあそこから少し独自の販売ページを作り
ちょっと広告費をかけて自分の独自のものを作って
そこでひとつの売る確立が
できたということですね？

曾篠：わかりました

素晴らしいと思います

すみません

ありがとうございます

大谷：いえ

曾篠：実際に大谷さんが大体3ヶ月半くらい

今までいろいろやってきて

ただ初め始める頃ってどうしても

今回は無在庫っていうのは規約違反なので

有在庫

商品を購入しなきゃいけないっていう方法に

なってくると思うんですけど

お金が必要な中で

どれくらいの資金を準備してやったのか

例えば現金はこれくらいで

カードはこれくらいの枚数で

これくらいのカード枠があったよみたいな感じで

最初物販を取り組む上で

どれくらいの資金を用意してやったのか

よかったらちょっと教えてほしいんですが
いかがですか？

大谷：現金は30万円くらいは持ってましたし
物販で使おうとしてたですね
あとカードは5枚くらいございましたので
全てのカード限度額でも
恐らく500万円～600万円くらいは
あったんですけども
最初からなかなかそんな
大きな買い物が怖くてできないので
それまでは大体1～2ヶ月までは
1枚のクレジットカードで全然事は足りてました

曾篠：わかりました
そういった資金から始められて
一応カードの枠としては
かなり枠があって
ただ最初は1枚だけで

取り組んでいたって事ですかね？

大谷：はい

曾篠：わかりました

今たくさん買うの怖いって言う話で

何が怖いかって大体の人は

赤字になることとか

売れ残りになることが

怖いっていうふうに思われる方

多いと思うんですけど

赤字になる事

売れ残りになる事はありますか？

大谷：僕は相当この3ヶ月と短い間なんですけど

かなりの失敗を自分でしてまして

それがちょっと赤字と言えば赤字ですし

未だに在庫になってるものも多々あります

ただその経験があったのが

すごい今に生きているというのも事実でして

曾篠：わかりました

最初とかこの3ヶ月間で

赤字になること売れ残りになることが

いろんな経験があり

今の太谷さんがあるってことですね？

太谷：そうですね

曾篠：失敗も必ずしましょうっていうわけじゃ

ないかもしれませんが

でもやっぱり失敗を恐れていたら

やっぱり行動はできないかなって感じで

太谷：そうですね

曾篠：わかりました

でも失敗を乗り越えて

今があって素晴らしいなと思いますが
実際今回の方法っていうのが
Amazon では今回新品と中古の
新品をメインで新品だけを
今回やっていく方法ということで
取り組んでいる中なんですけど
実際 Amazon では
中古っていうものも販売はできますが
中古品を販売してみたいとは思いますか？

大谷：今後はちょっとトライしたいなとは
ちょっと思ってます

曾篠：わかりました
なぜこの中古の方もやってみたい
トライしてみたいなと思った理由はありますか？

大谷：僕自身もそうなんですけども中古品でも欲しい
過去の商品っていうのがいっぱいあるので

おそらく世界のお客様も
そういう商品を探してるという方も
いっぱいいらっしゃるでしょうし
今流通している新品だけという方が
商品の仕入れはしやすいかもしれませんが
中古には中古にしかない
オンリーワンの魅力といいますか
そういうものももっと欲しいお客様には
届けていけるように
なっていければなとは思ってます

曾篠：わかりました

じゃあ仕入れる幅を広げていく意味で言うと
中古の方もトライしてみたいし
やってみたいなということですかね？

大谷：はい

曾篠：でも今言ったように

オンリーワンということの
一個一個だけしかやれないということ
だけをやるとしたら
中古品だけやるのは
やっぱり大変かなって感じですかね？

大谷：そうですね

それはもうヤフオクとメルカリで
もっと大変な思いをしてますので

曾篠：わかりました

じゃあできる限りは手間のいらぬような
新品の方をメインでやりつつ
そういうようなものも
何か良さそうなものとか
やれるタイミングがあれば
ちょっとトライしていきたいなと
そんな感じですか？

大谷：そうですね

曾篠：わかりました

大谷：ただそのベースにあるのが

ちょっと僕が始めてすぐ思ったのが

Amazon アカウムの

いろいろなアカウント停止に

なっちゃうんじゃないかみたいな

そういう心配だったり

知財でいろいろな警告が来るとかっていうことも

いろいろ事前に聞いてたので

自分のアカウントの健全性を

評価を高めていく必要が

あるなっていうふうに思ったんですね

それには曾篠さんにも聞いたら

取引回数を増やしていくってということと

最初の何ヶ月間に

本当に数多くの販売を実績を積んでいって

なかなか評価ってのはもらえないんですけども
Amazon からも信頼されるような
ストアにしていけないとゆくゆく
いろんな仕入れをする時の
いろんな健全性であったり
お客様からの信頼感であったり
そういったものも同時に築いていけないと
長い目で見た場合にこのお店自体が
継続維持できにくくなるのではないかなというのを
最初に思っていました

曾篠：わかりました

ありがとうございます
でもやっぱりいろいろ考えて行動して
これはどうなのかな
ああなのかなっていうことを
いろいろ検証することで
いろいろ見えてくるものもあるって感じですかね？

大谷：そうですね

曾篠：わかりました

ありがとうございます

実際にまだ数ヶ月ではありますけど

最初はなかなか稼げる商品が

なかなか見つからないなんて話もあって

実際にそのお店さんのやり方として

ひとつ確実性があるとか

いろんなやり方がわかって

今売上利益が上がってきてはいますけど

実際にどうですかね？

ライバルが多くて

稼ぎづらいついていうことはありますか？

絶対ライバルがいないついていうことは

ないと思うんですけど

ライバルがいることによって

稼ぎづらいついていうふう感じた

何か思うことがあればよかったら
教えてほしいんですけど

大谷：それはちょっと実はありまして
これ別に曾篠さんから
言われたわけではないんですけども
仕入れた商品を
最初の頃は2週間を目処に
売り切っていけたらいいよねと
という短サイクルの中で
回転率を見ていったときに
なかなかやっぱり僕と
同じような考え方で
物を仕入れている人も
少なからずいるというのもわかりまして
物を買って家に届いても
それをFBAに納品するまでの間には
最大でも1週間くらい時間がかかっちゃうんですね
その間に同じように考えていた人が

先に FBA に納品してしまうと
なかなかカートが取れにくいと
自分はその人よりも安く販売すれば
カートは取れるんですけども
利益率が下がってしまうみたいな
そういう葛藤があって
やっぱりちょっと人気があったり
トレンド的な商品っていうのは
非常にセラーさんが増えてきたり
値崩れをするなというの
経験から学んできましたし
そういう意味のライバルというものの多さと
稼ぎづらさっていうのは
実際は扱うものによっては出てきますね

曾篠：わかりました

でも逆に言うと扱うものによってくるけど
今回みたいな大谷さんみたいな
独自にやっていくような

ライバルを減らすようなやり方というのも
逆にあるかなって感じですかね？

大谷：そうですね

曾篠：わかりました

だから一つこうなってしまったから
ライバルめちゃくちゃ
多くなってしまうからっていうよりは
他のところのいろんな商品もあるし
やり方もあるし
やり方や販売方法があれば
ライバルが多くて絶対稼げないとかよりは
稼げるような方法場所とか
商品はあるよって感じですかね？

大谷：そうですね

物のやっぱり
扱うタイプであったり

売り方のタイプを
何種類も並列して持ってた方が
強みになるなということですね

曾篠：わかりました

実際にトレンドをやっていくだけじゃなくて
いろんなパターンのものをやっていくと
一つがダメになっても
他のことでも収入になれるよと
そんなイメージ？

大谷：そうですね

曾篠：わかりました

ありがとうございます
大谷さんはヤフオクとかでも
商品を買ったことがあるというような話でしたが
どうですかね？
Amazonの今回の新品の方を

先ほど中古はちょっと

手間がかかるって話だったんですけど

新品の方の販売方法

例えば同じ商品を 100 個売る

例えば A という商品を 100 個

新品の Amazon で売ると

ヤフオクで同じ商品を 100 個

ヤフオクで売るって言うと

どれくらいの時間と手間とかかかりそうですか？

大谷：今の例ですと 100 倍は違うでしょうね

曾篠：具体的にどの辺で

100 倍っていうふうに感じたんですか？

大谷：Amazon は 100 個が

一つのことをすればいいだけですけども

ヤフオクとかメルカリですと 100 個

100 種類分

全て個々にやらなきゃいけないので
要は奥行きを
中古のものというのは持てませんので
だから単純にそれだと
100 倍くらいはかかるなという

曾篠：今の 100 の例ですが
これを 1000 個だったら
1000 倍って感じですかね？

大谷：そうですね

曾篠：わかりました
じゃあ売る量が多くなればなるほど
逆に同じ商品であれば
Amazon がものすごい楽になってくるし
逆に今大谷さんが
同じ商品をずっと売ってるんだったら
かなり手間を少なくできて

販売できるというようなイメージ？

大谷：そうです

曾篠：わかりました

ありがとうございます

実際ヤフオクとかメルカリは

やったことある人って

多分結構多いかなと思うんですけど

Amazon ってあまりやったことない人

多分多いと思うんですが

Amazon で販売するにあたり

今回大谷さんが Amazon 物販やる上で

固定費ってかかっているものありますか？

例えば Amazon の契約料とか

さっき Keepa だったり何かいろいろと

今大谷さんが Amazon 物販をやっているうちの

1 ヶ月間にかかる費用ってどれくらいかかるのか

よかったらちょっと

大谷：そうですね

大体 1 万円ちょっとはかかりますね

大口出品の契約費であったり

あとは Keepa の利用料であったり

やっぱり最初の頃はいろんなセロテープ買ったり

OPP 袋とかいろんな資材が必要ですし

配送するにもダンボールが必要ですし

あとは値札のシールであったり

いろんなものを揃えるのにもお金がかかるので

ただ毎月 1 万円くらいかなというふうな

感じではおります

曾篠：わかりました

これからもし Amazon 物販をやるとしたら

1 万円あればとりあえずは

始められるんじゃないかなと

そんな感じでいいですか？

大谷：そうですね

曾篠：わかりました

ありがとうございます

あとこの辺がすごく聞きたいなとか

知りたいなっていう部分かなと思うんですけど

まだまだ大谷さんも始めて数ヶ月なので

可能な範囲で教えてほしいんですけど

やっぱり商品どうやって見つけるのかなとか

どうやったら結果出せるっていう

コツみたいのが何かあれば

ちょっと教えてほしいなと思うんですけど

大谷：それはやっぱり人によって

目指してるゴールが違うので

これ僕の場合だけを申し上げますと

やはり僕はできる限り2週間

もしくは3週間とかで

売り切れる商品をやはり見つけたいと

すぐキャッシュフローを回して
次の仕入れに
お金を準備したいという思いがあったので
そうなるやっぱり
売れるスピードが速い商品というのは
結構トレンド的な商材なんだろうなというふうに
思ったんですよ
通常長い間ずっと毎月
定数的に売れている商品というのは
いつ順番にカートが回ってくるか
全くわかりませんし
そういう商品に限って利益率が
極めて低いんですよ
そうなるやはり
最初のうちはキャッシュを回さなきゃいけない
仕入れたものを売り切らなきゃ
いけないというものが
ちょっとトレンド的な
商品しかないだろうなと思ったので

そういうリサーチに専念したというのが
スタートですね
ただ今後もうちょっと扱う商材を
増やさなければいけないとも思っていますので
トレンド的な商材ではなくて
やはり年間を通じて
毎月コンスタントに売れていく商品に
商品を仕入れたりだとか
あとはちょっと中古を入れて
売れたら利益が
ちょっと多めに取れるみたいなものも
何種類か
やっぱり品ぞろえをしていく
必要があるなというふうに思っている次第ですね

曾篠：わかりました

人それぞれ考え方があって
何かやるかとかどういう風にやっていくかとか
キャッシュの問題もあると思うんですけど

例えば大谷さんが商品を見つけるために
結果を出すためのコツとして
どういうところをまず参考にやろうとか
取り組もうとかされましたか？

大谷：そうですね

これは以前からも
デイリーで見っていた内容ですけども
その日その時期のトレンド情報であったり
あとは SNS を
仕事ではないですけど
プライベートでも見てたりしたり
あとはテレビのニュースであったり
いろいろ今話題になってることですよね
お客様が魅力に感じるようなものが
今の時期ではどういったものに
そういうチャンスがあるみたいなことを
常にキャッチしてるっていうことが
ベースとしてありましたので

その中からちょっと

リサーチを深めていくというイメージですね

曾篠：わかりました

じゃあ日々のニュースとかいろんな情報も

常にアンテナをはって

まず見たりとか情報収集をすることを

まず始めていくのも

すごく大事なのかなという感じなんですかね？

大谷：そうですね

曾篠：わかりました

ありがとうございます

今3ヶ月半経って月商163万円で

20%くらいの利益を出して

素晴らしいなと思います

今日の話の中で

初めの頃って10時間くらいは

勉強に充てていたよって話ですけど

この本当一番長い時間

一番努力された時間とかっていうと

どういう感じだったのか

ちょっと教えてほしいんですけども

大谷：一つじゃないですけども

曾篠さんの紹介されている

こういった対談

YouTube ですね

そういうのはもうほぼ全員分見ましたし

あとはやっぱりインターネットを通じたり

さっき言ったリサーチの時間ですね

何かを調べて

その横の繋がりは何かっていうので

横に広がっていったり

一つが見つかって奥を深めて調べだしたりとか

リサーチの時間に相当時間をかけました

あとはインターネットだけで見つからない時には

街を見たり店に入って
今どういったものにお客様が
興味を持っているのかなとかっていうことも
目で見たりそういうものも
時間には含まれてますので
そういういろんなことですね

曾篠：ずっとずっと10時間とか
1日こもってたというより
外に行っているいろんなお店の
経営されてる商品とか
流行ってるものないかなとか
そういう情報収集も含めて
そういったことをすることを
元にもものすごい努力を
されていたということですね？

大谷：ただ仕事柄店舗に行ったりすることも
仕事の一つなので

とにかく今お客様が何に興味があつて
どんなものを欲してるかっていうのを
掴もうというのに時間を割いたということですね

曾篠：わかりました

今大谷さんの話でもものすごく努力をされていて
常にいろいろ情報収集しているってことを
よくわかったんですけど
実際にこの結果を出すために
何か必要な行動だったり行動量っていう
何があるかちょっと教えてほしいんですけど
どうでしょうか？

大谷：結果を出すためといいますか

こういった物販に取り組んで始めたからには
やはりまず結果が出るまで
諦めないってということだと思つるので
それまでは自分の信じて
今こういう時間を使おうということに

どれだけ時間を割けたり
それを継続して
日々やっていけるかということだと思っ
諦めそうに僕も何回もなりましたが
まだまだ初心者ですし
多くを知ってるわけではないのに
そこで判断するのは勿体無いので
多くの成功している方々の対談を
勇気づけられて
じゃあ僕はこういう視点でやってみよう
とにかく前に前に
自分のマインドを持っていくことが
重要だと思いますね

曾篠：わかりました

ありがとうございます

どうですか？

ものすごい努力されて

現時点で結果を出してから

1 番楽しかったっていうことがあれば
教えてほしいんですけどいかがでしょうか？

大谷：そうですね

ちょっと今まで買いたいと思ってて
諦めてたものとかを
もう一度やっぱり買ってみたいなって思って
ちょっと買ったたりだとか
そういう風につながられたことは嬉しかったですね

曾篠：ちなみに何を購入されたんですか？

大谷：それは家で聞けるスピーカーなんですけども
前に一つ同じのを持ってまして
それをもう 1 個同じのを買って
ステレオで繋ぎたかったんです
それを本当は欲しかったんですけども
やはり結果が出るまで
ずっと自分を抑えて我慢してたところがあって

それをやっとなら買っていいかと思って
購入したっていうのが
ちょっと嬉しかったですね

曾篠：やっぱり欲しいものを購入できて
自分の欲求を満たすことが
できたってことですかね？

大谷：はい

曾篠：わかりました
じゃあまずはそこが一つで
またいろんなものを購入できるきっかけに
これから継続していけばなると思いますので
でも素晴らしいと思います
ありがとうございます
ワンデイコンサルについて
ちょっとお話を
聞かせていただきたいと思いますので

このワンデイコンサルに参加されたきっかけって
どういうタイミングか良かったら
教えてほしいんですが
どんな感じですか？

大谷：タイミングはやはり在宅でできる副業を探していて
いろいろな SNS を見てた時に
曾篠さんの投稿と見えますか
ページをたまたま見つけて
そこでちょっといろんなことを
事前に教えてくれるみたいなページがあって
ちょっとそこをのぞきに行ったっていうのが
きっかけですね

曾篠：わかりました
そこでワンデイコンサルに参加されてまして
どうですか？
変わったこと考え方とか
何か変わったことがあれば教えてほしいんですが

いかがですか？

大谷：とにかく最初に

これだけの新しい情報であったり

僕が今まで知らなかった

Amazon 物販に対して

曾篠さんがいろいろ教えてくれることに

本当に感動しまして

それを聞けば聞くほどすごい

新しい世界観を感じてやってみたいという

欲求といいますかマインドが

掻き立てられたのを覚えてますね

曾篠：今の話と重複するかもしれませんが

参加してよかったこととか

感想っていうのがあれば

教えてほしいんですけど

何かありますか？

大谷：僕と同じような

何かを学びたい

新しいことをはじめてみたいという人が

いっぱいコンサルの時には聞いてらっしゃったので

やっぱり同じように考えを持っている方が

老若男女いっぱいいらっしゃるんだなっていうのが

すごい自信と言いますか

安心になりましたし

そこがちょっと一歩踏み出せた

一つの大きな要因ですね

曾篠：わかりました

もしワンデイコンサルに

数ヶ月前にご参加していなかったら

今どうなってると思いますか？

大谷：今はまた違う仕事を探してたりだとか

やはりお金を作らなきゃいけない

必要性を感じて

苦労してたのではないかなと思います

曾篠：わかりました

Amazon 物販をがんばっても
思うように結果が出せない方って
いると思うんですけど
もしそういった方々に対して
まだ数ヶ月やっている大谷さんから
アドバイスみたいなこと
思うように結果を出せない方へ
アドバイスとか何かあれば
よかったら教えて欲しいんですけど
いかがでしょうか？

大谷：僕ができるアドバイスというものが
大したものではありませんけども
皆さん何かしら毎日の生活の中で
何かを購入されていると思うんですよね
自分が食べたいもの

欲しいもの着たいもの
とにかくまずは何か自分に纏わる
何かを買ってみて
それはどこから買ったのか
Amazon だったらいくらで売ってたのか
みたいなことからスタートしても
多分面白いのではないかなと
僕が今扱ってるものも
自分の生活に全く関係ないものは
今のところ扱ってないですよ
やはり自分がお客様に届ける以上
やっぱり自分がいいなと思うものを
お客様に販売したいですし
そういうものの方が探す気持ちも高ぶりますし
利益のために仕入れるものは
なんでもいいとかっていうスタンスではなくて
自分が使ってすごい良かった
自分が食べておいしかったみたいなものを
お客様にも届けようみたいな発想で探されると

もうちょっと見つけやすくなるのかなという
気持ちはちょっとしてます

曾篠：わかりました

やっぱり自分が興味あるもの知ってるもの
使って良かったものっていうことを
興味があるものとかからやると
より何か見つかるようなきっかけにも
なるんじゃないかとかって感じですかね？

大谷：はい

曾篠：でもいいですね

やっぱり自分がいいなってものを届けて
そのお客さんが喜んでくれたら嬉しいですもんね？

大谷：そうですね

曾篠：わかりました

ありがとうございます

あと大谷さんが思う

結果を出す人の共通点だったり

結果を出すために

必要なことがあれば教えてほしいんですけど

ありますか？

大谷：必要とはちょっと言いにくいですけども

やっぱり失敗を恐れないことだと思います

僕がそうとうしたっていうのもありますけども

やっぱり失敗をして在庫に残っちゃう

出品ができなくなるみたいなことで

リスクは被るんですけども

必ずその失敗は次に生きるはずですし

ここで諦めないで

次は今度こういうやり方をやってみよう

今度はこういうやり方で

やってみようっていうふうに

やはり常に前進するための

道筋を探すっていうんですかね
それにやっぱり
自分のマインドが非常に
いいコンディションでないと
続きにくくなると思うので
やはり僕は楽しんでやるっていうことだと思います

曾篠：わかりました

トラブルとかが起きても継続する
そのためには楽しむっていうことで
やっぱり大谷さんが好きなものをやったり
することとかをやる
やっぱり継続して楽しんで
何かあっても継続して
結果に導いて繋げていけるような
イメージですかね？

大谷：そうですね

それをやり続けると

必ず出品してすぐ売れたりだとか
何かしらのお客様の反応を
体感できると思うんですよ
そうするとこういう思いで出品したものが
お客さまにすぐ購入いただけたってなると
じゃあまたその商品を仕入れよう
またその商品の近いバージョンのものを
仕入れてみようとかっていうふうに
広がっていくと思うので
やっぱり常に成功するまで
毎日いろんなことを考えて
トライアンドエラーを
やり続けることだと思いますね

曾篠：わかりました

素晴らしいです

ありがとうございます

大谷さんはどうですかね？

まだ始めて数ヶ月ですが

今後どうなっていきたいとかありますか？

理想なライフスタイルとか

実現したいようなこととか

なにかございますか？

大谷：あるんですけども

今はまだちょっと

あんまり高望みを言えるような状況ではないので

まずは今 150 万円～160 万円の月商を

少しずつでも伸ばして行って

お客さまからの評価も

もっと高い評価も得られるような

お店にしたいですし

Amazon の健全性の数字も

もっともっと高めていきたいですし

実際お客さまは言ってはくれないでしょうけど

またうちのお店で

買いたいなと思ってもらえるような

運営の仕方を

今後も継続していきたいなというふうに
思っています

曾篠：わかりました

ありがとうございます

あとこれが最後の質問なんですけど

このワンデイコンサルをご検討されている方に

メッセージをお願いしたいと思いますが

よろしいでしょうか？

大谷：僕もやる前はすごい不安でしたけども

非常にこういった物販だったり

人に物を届けるというビジネスが好きな方は

是非やられてみたらいいと思います

僕もやる前までは

こんなに結果がすぐ出るとは

全く思いませんでしたし

何より曾篠さんからいただける

事前の材料が安心すぎるくらい非常に多くて

ここまでの情報を惜しげもなく
教えていただける人って
なかなかいないだろうなって
僕はすごいご縁を感じたんですね
何かこういうふう
こういった動画を見た
もしくはこういった
サイトと知り合ったっていうのは
一つのすごい縁なので
そういう縁を
自分の未来に繋げるチャンスが来てますので
挑戦してみたらいかがかなと思います

曾篠：わかりました

本当に今日はいろいろとお話
ありがとうございました

大谷：ありがとうございます

商品の売上



過去30日間

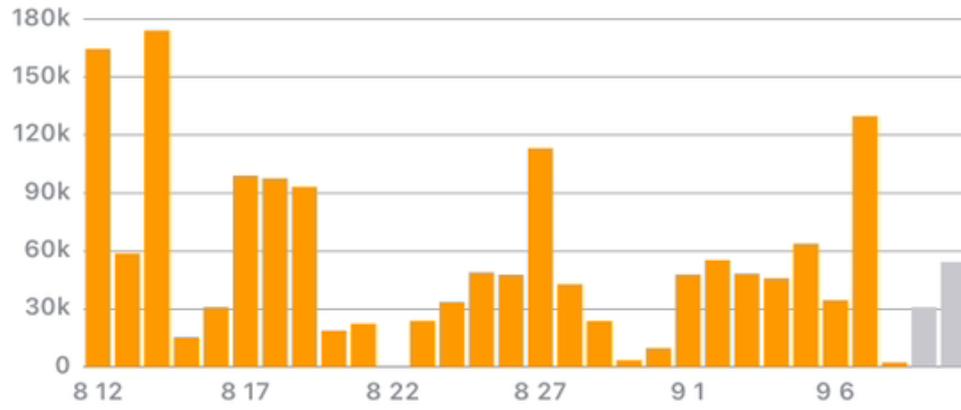


163.6万 JPY

過去30日間

99% ↑
過去30日間

--%
昨年



9:31 午後 JST 更新済み