成功者が続出!! これが新しい輸入ビジネス3.0

【成功事例１】

社会人経験も少ない24歳の女性が、ヨーロッパのおしゃれ雑貨の独占販売権を得て、いきなり1178万円も売り上げ、全国の有名百貨店で販売できるように。

【成功事例２】

50歳のエリートサラリーマンが、親の介護をきっかけに退職。
３カ月後には世界的な有名会社と契約をして、家電量販店でも販売し、テレビ番組で商品を取り上げられるようになって見事に独立。

【成功事例３】

看護師を28年間続けてきた大阪在住の主婦が、初めての輸入ビジネスで734万円を売り、看護師から独立。

【成功事例４】

会社に馴染めず冴えないサラリーマンだった男性が、今や世界中を飛び回りながら、ノートパソコン１台で、時間や場所にとらわれないビジネスを展開。

はじめに

「働き方改革」と叫ばれるようになった昨今の日本。

大企業でさえ次々と倒れていく中で「正社員＝安定」という図式は、もはや過去の幻想にすぎません。所得格差の拡大だけではなく、大企業の従業員が心身ともに疲れ果てて自殺をしたり、過労により心臓発作などを起こして倒れたりなどといった、社会的な問題が続出しています。

つい先日も、金融庁が**「老後資金は 2000 万円必要」**と発表。年金だけでは安心して暮らせない、自助努力で稼ぐ力を身につけなさいとの内容が大きな波紋を呼びました（金融庁「金融審議会　市場ワーキング・グループ報告書」令和元年 6 月 3 日）。

少子高齢化が進み、世界一の高齢化社会となったニッポン。

未来に希望を持てず、自分の存在価値も見いだせずに、ただ何にも期待しないで生きている若者も増えていると聞きます。

生きるために心を殺し、好きでもない仕事をただただこなしていくだけの毎日。愚痴をこぼしながら「何かいいことが降ってこないかな」などと、自分の人生をあきらめたまま生きていく毎日。

そんな時代背景の中で、一方では巻頭にあった成功者のような事例が出てきています。

彼らは、何も特別な能力を持っていたわけではありません。豊富な資金があったわけでも、語学が堪能だったわけでもあり

ません。ましてや、長年ビジネスに携わってきたビジネススキルの高い方々でもありません。

むしろ、ほんの数カ月前までは、ただのサラリーマンであったり、ごく普通の主婦だったりという方々ばかり。それは自分でビジネスをやったこともない未経験者、転売などの比較的簡単なビジネスを始めて半年から１年ぐらいの方々ばかりなのです。

そんな方々が、奇跡としか思えない結果をバンバン出しています。

いったい、どんな技を使ったのでしょうか？

あなたのセンスを活かして、世の中の人々に豊かさや幸福感を提供しながら感謝される仕事。世界を自由に飛び回りながら、さまざまな価値観に触れて自分を成長させていく生き方。

そんな働き方、生き方に興味はありませんか？

もしかしたら、この本が明日からあなたの働き方や生き方を変えてしまうかもしれません。

はじめまして。

私は、一般社団法人まじめに輸入ビジネスを研究する会、代表理事の大竹秀明と申します。

1974 年生まれの 44 歳。貿易の街、神奈川県横浜市に、妻・娘・息子の家族 4 人で暮らしております。

12 年前にインターネットを活用した輸入ビジネスをスタートさせ、ほぼ１人で事業を拡大し続け、現在は複数の貿易会社の経営や、貿易コンサルティング事業を展開して副業や独立を目指す個人の起業支援や、法人の貿易事業拡大をサポートしています。これまで７年の間に 3300 人以上の方に新しい働き方や生き方を伝え、多くの方を成功へと導いてきました。

- **フリーターから年商２億円の経営者になった方**
- **美容師から年商７億円の経営者になった方**
- **倒産寸前から１つの商品だけで、毎月 500 万円を売り上げて業績をＶ字回復させた方**
- **ビジネス未経験から 700 万円以上を売り上げて独立してしまった元看護師**
- **旦那の稼ぎを超えてしまった主婦（多数）**
- **現役を引退した 70 歳の高齢者が 700 万円の売り上げを達成**

など、多くの方が人生を変える場面に立ち合ってきました。

なかでも、私が特に力を入れているのは、それまでまったく自分でビジネスをやったことがないような方に「輸入ビジネス」という武器を与えて人生を変えていただくことです。

そして、自分で稼ぐ力を身につけた方を**「貿易家（ぼうえきか）」**と呼んでいます。

さて、あなたは「貿易家」と聞くとどんなことを想像するでしょうか？

貿易家とは、文字通り「個人レベルで貿易を行う人」のことを指します。これはもちろん、辞書には載っていません。私が

つくった造語です。

たとえば「〇〇家」というと……、

作家／小説家／画家／陶芸家／建築家／写真家／評論家／音楽家／農家／格闘家／登山家／冒険家／探検家／発明家／政治家／茶道家／柔道家／華道家／書家／思想家／研究家／専門家／起業家／実業家……などが挙げられます。

なんとなく、何かに特化したことをしている人、あるいはクリエイティブなことをしている人、または、何らかの道を追求・探求している人というイメージがあるかもしれませんね。

しかし、ここで私が考える「貿易家」というのは、次のように定義しています。

あなたのセンスを活かして、世の中の人々に豊かさや幸福感を提供しながら感謝される働き方。

世界を自由に飛び回りながら、さまざまな価値観に触れて自分を成長させていく生き方。

自分が豊かになり、他人も豊かにする働き方であり、生き方。

これが、この本で紹介する「貿易家」です。

ビジネスの世界では「三方よし」という言葉があります。「売り手よし」「買い手よし」「世間よし」というもので、売り手と買い手がともに満足し、さらに社会貢献もできるのがよい商売とされています。

また最近では「四方よし」と言って、「未来よし」が加わっていると言われています。

この**「四方よし」を地でいくのが「貿易家」**なのです。

売り手（＝メーカー）にとっては、自分たちの大切な商品を、経済大国ニッポンで大きく展開することができます。

買い手（＝消費者）のお客様にとっては、日本にはない、新しくて面白くて役に立つ商品を手にすることができます。

そして、あなた自身にとっても、あなたが本当に惚（ほ）れ込んだ商品を日本で独占販売することができ、お客様からも感謝をしていただけます。

さらには、海外の製品というのは日本にはない新しくてユニークなものが多く、お客様には未来の新しい価値を提供していくことができるわけです。

ビジネスを通じて海外の人とつながって、ビジネスの話だけでなく、お互いの文化や家族の話を語り合う……。そんな**「夢や可能性にあふれるビジネス、ライフスタイル」**が、私の描く「貿易家」なのです。

私がこれまでに指導してきた貿易家たちは、ノートパソコン１台で世界中を飛び回り、**「ある方法」**を使って海外メーカーと商談をして、ワクワクするような製品を日本で独占販売する権利を得ています。

そして、**たった１カ月でいきなり200万円、500万円、あるいは1000万円以上の売り上げをつくり出してしまう**のです。

そこからamazonやYahoo！ショッピング、楽天市場といったインターネット販売サイトで販売をしたり、あるいはデパートや百貨店、全国量販店などの実店舗で販売をしてもらったりと、

多くの収入を得ながら時間も場所も限定されないストレスフリーな生活を実現させているのです。

では、どうやって貿易家になることができるのか？
この本では、その具体的なやり方について詳しく説明していきます。

第１章では、**「あなたも貿易家になって世界を飛び回りながら働くことができる」**という話をします。
あなたがワクワクするような素晴らしい商品を見つけてきて、日本のお客様に紹介していく。いわば国と国とをつなぐ架け橋となる存在。それが貿易家という働き方であり、生き方なのです。
世界には、最先端の技術でつくられた新しいもの、まだ日本には入ってきていないユニークなものなど、素晴らしい製品がたくさんあります。どんどん探して日本のお客様に届けていきましょう。

第２章では、このやり方の核となる**「ひとり貿易」**について解説します。
「ひとり貿易」とは、ひと言で伝えるならば「リスクを最大限に抑えて、王道かつ新しいツールを活用した次世代の貿易ビジネス」と言えます。
文字通り、“ひとり”で貿易商社のようなビジネスを構築することができ、年商１億円以上の売り上げを上げるのもまったくの夢ではありません。

従来の貿易や輸入ビジネス、転売などと何が異なるのかを詳しく解説していきます。

第３章では、**「商品の探し方」**についてお話しします。
いわゆる「商品発掘」または「リサーチ」と呼ばれる箇所になります。海外の商品はどうやって探すのか？　インターネットで探す方法、そして海外に出て探す方法、そのどちらもお伝えしていきます。
そして、実際にどんな商品を探したらいいのか、仕入れたらいいのか。その基準とは何なのか？　これまで多くの実績を積み上げてきた私だからできる解説を交えてお伝えしていきます。

第４章では、**「海外メーカーとの商談」**についてお話しします。
商談と言っても恐れる必要はありません。私がこれまで実践を重ねながら体得してきた方法「何者でもない個人がライバルの大企業を相手に出し抜く方法」をすべてあなたに伝授します。
これであなたも、海外で見つけた商品を、高い利益率で独占販売する権利を獲得できるようになるでしょう。

第５章では、**「クラウドファンディングで販売」**についてお話しします。
実際に商品を販売する際に困るのは「資金が必要……」「在庫が必要……」「PR 活動が必要……」「本当に売れるかどうかが心配」など、リスクや不安材料がたくさんあるでしょう。しかし、それらを一挙に解決してくれるのが、クラウドファンディングを活用した貿易ビジネスなのです。

タイトルにもあるように「資金ゼロではじめられる～」は、まさにこの仕組みを使っているからにほかなりません。

このまったく新しいやり方を、あなただけに教えます。とても強力なので、まだ誰にもばらさないでくださいね。

第６章では、**「あなたも貿易家の仲間入り！全国有名店舗での販売」**についてお話しします。

貿易家のやることは、主に海外の素晴らしい商品を探して日本に紹介する、いわば世界をつなぐ架け橋の部分です。ですので、人にお願いできる仕事はどんどん外注化していき、大事なところだけに注力しましょう。

あなたの「ひとり貿易」を「仕組み化」することで、時間的にも精神的にも本当の意味で自由になって、好きなように仕事を行っていくことができるようになるでしょう。

また、この本の章末（第１章～第５章）には、貿易家として活躍をしている私のクライアントや生徒さんたちに登場してもらい、**「スペシャル貿易家対談」**を掲載しました。

あなたよりも少しだけ前に貿易家になった先輩たち。なぜ貿易家を志したのか、その時の状況や気持ちはどういったものだったのか。貿易家にチャレンジしてどう変わったのか、これからどうやっていきたいのかなど、実際の商品も紹介してもらいながら、その舞台裏までを赤裸々に聞いています。

ぜひ道しるべとして役に立ててください。

恐らくあなたは、ドキドキと高鳴る気持ちを押さえられなくなりながらこの本を読み進めていき、最後のページを読み終わる頃には、**「僕も貿易家になりたい！」「私も世界を駆け回りたい！」**と確信を持っていただけるはずです。

もしあなたがビジネス未経験でも必ずできます。それは、私の数多くのクライアントが証明してくれています。

さぁ、これから一緒に貿易家の旅に出かけましょう！

まじめに輸入ビジネスを研究する会　大竹秀明

資金ゼロではじめる
輸入ビジネス 3.0

目 次

はじめに……001

第1章
ワクワクする商品が世界にはたくさんある！
「貿易家」とは？ 輸入ビジネスが副業レベルでできる時代

個人でも輸入商社のようなビジネスができる時代がやってきた！ 020
あなたがワクワクする商品を探そう！ 024
わかりやすいヒット商品が生まれにくい…… 028
【事例】ほかにこんな商品も売れてしまう 031
【成功事例対談 その1】2454人の支援を集め、大手量販店で全国展開
――木田澄果さん 東京都 20代 女性 042

第2章
「ひとり貿易」とは？
リスクを最小限にして個人で貿易するまったく新しい仕組み

「ひとり貿易」とは何か？ 046
「ひとり貿易」の基本概念 049
「ひとり貿易」のビジネス構造 050
2周目の「ひとり貿易」 054
「ひとり貿易」のビジネスモデルが完成するまで 056
プロミュージシャンから貿易家へ 056
虚無感と喪失感。借金地獄、絶望のどん底へ 058
衝撃的だったヤフオクとの出会い 059
海外では3分の1の価格で販売されていた 060
気持ちを殴り書きしたスケッチブック。そこに「輸入」の2文字が 061
自分の先を行く師匠との出会い 062
「大竹さん、このままじゃ会社がつぶれますよ」 063
薄利多売、転売ビジネスの罠 064
壮大な貿易の世界との出会い 065
とても個人には無理がある高すぎる貿易の壁 066
個人に貿易は無理なのか……。いや個人だからこそできることがあるはずだ！ 067
Makuakeとの出会い 068
勇ましくクラウドファンディングデビュー！ しかし結果は…… 071
まったく支援が集まらない…… 073
エバンジェリストって何?? 075
「ひとり貿易」＝貿易革命3.0 075
「転売屋」と「貿易家」の違い 077
流通チャネルを把握しておこう 079
利益が出なくなったら会社は倒産する 081
貿易家のビジネスモデル 082
【成功事例対談 その2】50歳からの再スタートで自由を手に
――三木正雄さん 東京都 50代 男性 084

第3章
あなたの「好き」で売りたい商品を決める

あなたがワクワクする商品を探せ！ 092

インターネットで商品を探すやり方 092
英語が苦手でも大丈夫！ 103
海外の展示会で商品を探すやり方 104
1. 香港エレクトロニクス・フェア 106
2. 香港グローバルソース 107
3. 香港メガショー（香港ギフト・プレミアム） 108
4. 台湾コンピューテックス 110
5. ドイツ アンビエンテ＆テンデンス 111
6. ドイツ IFA 112
7. アメリカ CES 113
ズバリ！お勧めの商品を教えます！ 114
Makuake のユーザー層から客層を知る 115
お客様はどんな方なのか？ 125
お客様の絞りすぎは良くない？ 126
市場調査のやり方 128
【成功事例対談 その３】まったくの未経験から独立して730万円を稼ぐ
―― 田口縁さん 大阪府 40代 女性 134

第４章
海外のメーカーに交渉なんてできるの？

海外メーカーは日本での売り先を求めている 140
海外とのやり取りは基本的にはメールで OK ！ 141
海外とのビジネスにおいての交渉とは？ 142
メーカーにこちらを振り向かせるテクニック 143
「個人」だからこそ交渉が有利な理由とは？ 146
相手が NO とは言えないオファーを出す 148
在宅ワークでも総代理権を取る方法 152
初公開！ 貿易業界の常識を覆す、禁断の略奪愛テクニック 154
海外メーカーとの契約はどうしたらいい？ 158
最後に勝つのは情熱だ！ 166
海外展示会の歩き方 168
通訳の手配はどうする？ 171
ネット環境の準備をしよう 172
展示会場での服装について 173
どんな名刺を用意すればいい？ 174
ホームページも作成しよう 174
展示会の立ち回り方 175
ブースで海外メーカーの担当者に聞くこと 177
本格的な商談の流れ 179
【成功事例対談 その４】20年のキャリアを捨て、ストレスのない世界へ
―― 松井伸司さん 東京都 50代 男性 187

第５章
販売：さあ、いよいよ売る時がきた！

販売価格の決め方 196
仕入価格＝（商品原価＋国際送料）×輸入税（関税・消費税） 197
貿易家の最強の武器、クラウドファンディングとは？ 200
クラウドファンディングとは、これからの人をゼロから100にしてしまう装置である 200
クラウドファンディングでできる５つのすごいこと 202

1. 資金調達（無在庫販売・在庫軽減） 202
2. お試し販売（テストマーケティング） 203
3. プロモーション（テレビ・新聞・雑誌・ウェブメディア） 204
4.「実績づくり」で交渉のネタにする 205
5.「ブランディング」で価値を上げる 206

Makuake 出品の基本的なルール 206
1. 始める時にはお金はかからない 206
2. 未発売商品でなければならない 207
3. 独占販売契約書が必要 207
4. 日本の法規制（PSE・技適マークは、お客様に配送を完了するまでに準備が整えば OK 207
5. 初回はプロジェクトが終了してお客様に配送完了するまで、２つ目の案件は開始できない 208

お客様は商品到着を待ってくれるのか？ 208

Makuake に申請してみよう！ 209
メニューから掲載の相談を記入する 209
ファンディングページのつくり方 210
Makuake ページ 12 の構成 211
人間の消費行動（AISCEAS〈アイシーズ〉の法則について） 212
1. サムネイル（トップ画面） 213
2. タイトル（商品名） 215
3. 最大の売り＝ USP（インパクト） 215
4. 特徴（ポイント１～５） 216
5. 利用シーン（疑似体験） 217
6. バリエーション 218
7. 商品仕様 219
8. 開発者ストーリー 221
9. 実行者メッセージ 221
10. リターン内容 222
11. 資金用途とプロジェクトのスケジュール 224
12. FAQ 225

データで見る Makuake の裏舞台 227
再び盛り上げる２つ目、３つ目の山をつくる 228

支援額 1000 万円を超えるために…… 229

【成功事例対談 その５】転売屋から 1100 万円プレイヤーへ
―― 秋葉貴義さん 長野県 40 代 男性 232

第６章
あなたも貿易家の仲間入り！
販売後にさらに世界とつながっていく

インコタームズって何？ 240

海外メーカーへの発注と支払い 241

日本の法規制について 243
1. 電気製品（PSE マーク・電気用品安全法） 243
2. リチウム電池（MSDS・化学物質安全性データシート） 245
3. Bluetooth（技適マーク・電波法） 245
4. 食器 / 玩具（食品衛生法） 246
5. 医薬品 / 医療機器（医薬品医療機器等法） 246
6. アパレルなど（家庭用品品質表示法） 246
7. 知的財産権 247
8. PL 保険（生産物賠償責任保険） 248

海外からの輸送、通関、日本国内の配送はプロに任せよう 248
クラウドファンディング後に気をつけること 251
クラウドファンディングの一般販売について 252
オンライン（amazon や楽天市場、Yahoo! ショッピングなど）で販売する 252
ネットショップで販売する 253
全国のデパートや有名な量販店で販売をしてもらう 253
インターネットのウェブ窓口を利用する 254
日本国内の展示会に出展する方法 254
もしもクレーム、炎上が起きたら？ 257
クラウドファンディング終了後に、海外メーカーと本格的につながっていく 257
最後に「クラファン、もう１杯！」 260
貿易家に向いているのはどんな人か？ 261
「即断即決即実行」できる人になる 261
「素直さ」こそが変わるうえで大切 262
成功するまでやり続ける 263
「すべては自己責任」で臨む 263
ライバルとは、自分を成長させてくれる存在である 264
一流に触れることで成長する 264
変化を恐れず、常に新しいものにチャレンジする 265

おわりに …… 267

第1章

ワクワクする商品が世界にはたくさんある！

「貿易家」とは？
輸入ビジネスが副業レベルでできる時代

個人でも輸入商社のようなビジネスができる時代がやってきた！

ひと昔前、貿易や輸入ビジネスといえば、大きな会社がやることでした。潤沢な資金や販路があり、管理する人や営業をする人がいて、在庫を保管する倉庫が必要で、さらには海外にコネクションなども不可欠でした。

しかし今は、**インターネットの普及で、個人でも貿易商社のようなことができる**ようになりました。

私たちは、家にいながら世界中どこの国の人ともリアルタイムでつながることができるようになり、会社だけではなく個人規模でも取引ができるようになったのです。

インターネットは人々の暮らしを豊かにするだけでなく、仕事のあり方も変えてしまったと言えるでしょう。

昔からビジネスに必要な経営資源は、**「ヒト」「モノ」「カネ」**と言われています。

これを現代の輸入ビジネスに置き換えて考えてみると、次のようになります。

「ヒト」……管理ツールやシステムの活用、外注（アウトソーシング）、専門業者、外部倉庫への委託などで、すべてまかなうことができます。

たとえば、クラウドソーシングは、遠く離れたリモートワーカーさんに仕事を依頼することが簡単にできます。

かつて一流の商社でバリバリ働いていたような女性が、結婚や出産などを機に退職し、現在では家事や子育てをしながら、自宅で空いた時間に仕事がしたい――そんなふうに考えている方は非常に多く、私たちはインターネットを通じて彼女たちに外注スタッフとして遠隔で働いてもらうことができるのです。

商品のリサーチから、海外メーカーとの外国語でのやり取り、翻訳、交渉や発注、商品管理、販売ページやパッケージのデザイン、出荷、お客様からの問い合わせやサポート対応まで。

商品の入荷や出荷などの在庫管理も、最近では個人でも対応してくれる倉庫サービスも増えてきたので、すべてを任せてしまう（外注する）ことができます。

「モノ」……インターネットで海外のサイトを見ていく、あるいは直接海外の展示会などに出向いて、個人でも簡単に商品を探すことができます。特別な能力もコネクションも必要ありません。

苦手な人も多い「外国語」も、Google 翻訳やポケトーク（翻訳機）などツールの発達により容易に越えることができるようになりました。

そして一番頭を悩ませそうな、**「カネ」**……これも、この本で紹介していくクラウドファンディングを活用することで、商品が手元にない状態でも先に販売して資金調達をすることができてしまうのです。クラウドファンディングとは、先に資金を調達して、そのお金で仕入れをして、支援してくれたお客様に商品をお届けする、そんなことができる仕組みなのです。

たとえば、巻頭ページで紹介した「ドイツのボトル FLSK」

ですが、当時 24 歳の女性が日本最大級のクラウドファンディングサイト Makuake で、**なんと事前に 1178 万円の資金調達に成功**したのです。

彼女は、売れたお金が入金されてから、海外メーカーに発注をしました。そして数週間後には海外メーカーの倉庫から商品が輸送されてきます。日本に到着したら「フォワーダー」と呼ばれる業者が通関手続きや運送をしてくれます。商品を受け取るのは、彼女の自宅ではなく在庫を管理する委託倉庫です。

彼女は、その倉庫に出荷の指示を出して、支援をしてくれたお客様に効率よく配送をしています。

その後、Makuake で 1178 万円も集まったことがニュースメディアに取り上げられて話題となり、大手百貨店からも取引の依頼が……。大きな支援額の実績をもとに、初回から大きな棚の全面に彼女のボトルが並びました。現在では、さらに多くの百貨店や量販店に販路を拡大しています。

これはとんでもない快挙です。

そしてここからが重要なのですが、もしかしたらこの FLSK というボトルは、彼女がいなければ、こうして日本で陽の目を見ることはなかったのかもしれないということです。

つまり、**個人貿易家だからこそ、大手商社のバイヤーのセンスでは引っかからなかったようなユニークで素晴らしい商品を見つけてくることができる**のです。

それはものすごく価値の高いことです。

なぜならば、世界にはまだ日本に入ってきていないような、新しくてユニークな商品がごまんとあり、貿易家が見つけてく

「Makuake」で支援金1000万円超え、欧州で話題のボトルが二子玉川 蔦屋書店で販売開始

6/22(金) 15:00配信

BCN Media Portal

支援金1000万円を超えた欧州話題のボトルが日本上陸

海外雑貨の輸出入や販売を手がけるcheer charmerは、クラウドファンディング「Makuake」で支援金1000万円超えを達成したドイツ生まれの水筒「FLSK（フラスク）」の一般販売を二子玉川 蔦屋家電で開始した。

FLSKは、欧州で話題のオシャレなステンレスボトルで、デザインだけでなく独自テクノロジーで、保温18時間、保冷24時間という世界最高水準の保温力を有しているという。Makuakeでの支援を開始したところ、わずか2日で100万円を超え、最終的に1178万5264円の支援金を達成し、ボトル商品としてMakuakeで過去最高額を記録。2454人の支援者を得た。

（Yahoo! ニュースより）

（蔦屋書店二子玉川店での陳列の様子）

れるのを、今か今かと待ちわびているからです。

最新の技術で私たちの生活を快適にしてくれるガジェット。海外ならではのセンスでつくられたヨーロッパのおしゃれ雑貨。趣味の世界にこだわったニッチ商品。あるいはモノだけでなく、アプリやシステムだってそう。

素晴らしい商品やサービスが、世界中で今、この瞬間にも産声を上げているのです。

そうしたものを探してきて、日本の人たちに紹介する。それが私たち貿易家の仕事。**まさに国と国とをつなぐ架け橋的な存在**なのです。

こうしたことが、インターネットを使うことで、空いた時間を活用してできてしまうのです。

もちろん最初は空いた時間で副業として始めて、そこから独立をして年商数億円といった本格的な輸入商社をつくっていくこともできます。あなたが望む規模感にビジネスをデザインしていくことができる、それが貿易家という職業なのです。

あなたがワクワクする商品を探そう！

それでは、貿易家はどんな商品を海外から探してくるべきなのでしょうか？ よく売れそうな商品でしょうか？

私はクライアントや生徒さんに、いつもこう伝えています。

「まずは、あなたがワクワクする商品を探しましょう！」

どういうことなのか説明をします。

ひと昔前、私たちが共有していたのはマスメディアからの情報だけでした。

たとえば、私はいわゆる団塊ジュニアですが、みんな同じテレビ番組を観て、ヒットチャートに並んだ音楽を聴き、翌日の学校や会社では、そのテレビやタレントの話題で持ちきり。情報もテレビやラジオのニュースを観たり聞いたり、新聞を読んだり、コンビニに並んでいる雑誌から得ていました。誰もが同じ情報を受け取り、共有していた時代です。

しかし今は、教育改革実践家の藤原和博さんもおっしゃっていますが、**「みんな一緒」から「それぞれバラバラ」の時代**になっています。

「多様化」とも表現されますが、好きなものがバラバラになっていて、自分が好きなものだけを掘り下げて楽しんでいける時代なのです。

今ならば、Youtube を見ていると、関連動画がずらりと流れてきて、気になってずっと見ていたら、なんと３時間も見続けてしまっていたなんていうことも……。

こんな経験は誰にでもあるのではないでしょうか。

さらに Facebook や Twitter、Instagram など、個人が情報を発信しています。少し前だったら「マニアック」や「ニッチ」と言われて相手にされなかったものが、今ではどんどん発信していくことで、同じ価値観を持った人たちが磁石のように吸い寄せられて集まってくるのです。

さかのぼること 10 年前。ゲーム好きの人たちは「オタク」と呼ばれて、世間では冷ややかな見られ方をしていました。何と

なくモテない代名詞であったとも思います。

部屋に引きこもってゲームに熱中し、親からは「学校に行きなさい！」「会社休んで大丈夫なの！」などと、怒られたりしていたわけです。

しかし、このわずか10年ほどで、あのゲーム好きの人たちは「ゲーム実況だ！」などと言って、自分のプレーを動画に録り、Youtubeにアップして、多くの視聴数を集め、そこからお金を稼いでいるのです。

そんな人が、実はたくさんいるのです（ご存じでしたか？）。

そう、まさにYoutube広告ではないですが、**「好きなことで、生きていく時代」**に変わってしまったのです。

だから私は、クライアントにこう言っています。

「あなたがワクワクするものを探しましょう！　まずはそこからです」

だって、自分が本当に良いと思うものじゃないと情熱が入らないですよね？　お客様に良さを伝えられないですよね？

「ねぇ、いいでしょこれ！　見てみてー！」

そんな感じで、自分のセンスで好きなものを探してくる。それを販売していくというビジネスが成り立ってしまうわけです。

どんなにニッチな商品でも、同じ価値観の人は必ずいて、インターネットを活用することで、簡単にその人たちに届けていくことができるようになったのです。

顧客が求めるサービスや商品を提供していく「マーケットイン」、自分たちがつくりたいものを提供していく「プロダクトアウト」。どちらが正解で、どちらが不正解ということはないと思います。

ただ、以前と比べても、わかりやすい「ヒットの方程式」のようなものが崩れてきていると感じています。

もちろんコンサルタントとして、市場分析の観点から「このジャンルは当たりやすい」「これは今流行っているな」と、ある程度の枠組みでは予想できますし、実際に当てにいくことはできるのですが、「何がヒットするのかわからない」ケースも増えてきました。

「これは絶対に売れるだろう！」というものが、思ったほど売れなかったり、あるいは「これは正直厳しいだろうな」というものが、なぜかヒットしてしまったりするのです。

ですから、予測ができないものでもヒットする可能性が十分にあるということです。

それならば、まずは「自分がワクワクする商品を扱うべきだ」と、私は考えています。

重複しますが、売れる可能性が高いというだけで商品を探すより、自分の気持ちが入った商品を扱うほうが、その商品に情熱を持てますし、精神的にも充実度が高いですから、ならば自分がワクワクする商品を探したほうが近道なのです。

そうやってさまざまな価値観の商品が入ってきたほうが、いろいろな方のお役に立てますし、世の中が明るくなると思いませんか？

わかりやすいヒット商品が生まれにくい……

前述のドイツのボトル「FLSK（フラスク）」も、実はヒットするかどうか読めない商品でした。

木田さんがフラスクに出会ったのは、ドイツの展示会「テンデンス」でした（展示会とは世界中からさまざまな商品が集められる商品見本市で、のちほど詳しく解説します）。

木田さんは、私が主催する「海外展示会攻略プロジェクト」に参加され、そこでこのボトルを探してきました。

木田「大竹さん、探してきました！　私、この商品を扱いたいです」

大竹「うーん、これですか……？ amazon でも中国製の安価な類似品が販売されているし、ドイツからの輸送だと販売価格も高くなっちゃうだろうから、あんまり売れる商品ではないと思いますよ。
そうですねー、Makuake で 200 万円ぐらいいけばいいかな。何ごとも経験ですからね、頑張ってみましょう！」

木田「そうですか……わかりました、やってみます！」

正直なところ、私は売れるとはまったく思っていませんでした。ただ、まだ若い貿易家の卵に、経験値が増えれば良いと思っていたのです。しかし、いざクラウドファンディングでの販売が始まると……。

100 万円突破！
200 万円突破 !!
300 万円突破 !!!

なんと支援額が 500 万円を超えてしまいそうではありませんか！

そして最終的に、なんと 1000 万円を超えてしまったのです。

これは衝撃的でした。

そして同時に思いました。

つい最近ビジネスを始めたばかりの 24 歳の女性でも、自分のセンスでヒット商品を発掘してくることができてしまう時代になったんだ。

いやむしろ、今を生きる若い彼女だからこそ、出会うことができたんだ、と。

彼女の成功は、「ひとり貿易」というやり方を模索していた私にとっても、大きな可能性を示してくれたのです。

誰にでも可能性がある。その芽を摘んでしまってはいけない。

私自身、コンサルタントとしての在り方を決めた瞬間でもありました

これには後日談があります。実はこのボトル、Makuake 内でも、なんでこんなに売れたのか誰もわからないということだったそうです（笑）。

FLSK（フラスク）の成功事例は、Makuake にとってもエポックメイキングになったわけです。

また２、３年くらい前の別の話ですが、海外の展示会で「ハンドスピナー」という商品をよく見かけました。
しかし、私自身は海外の展示会を見慣れすぎていたせいか、「こんなのどこにでもある。日本ではまったく売れていないけれど、ほかの国では売れているんだなぁ～」くらいにしか思わず、当時は目にも留めなかったのです。
ところが 2017 年になって、日本でも大ヒットしました。
もしも私があの時に「ハンドスピナー」のヒットの可能性に気づくことができたら……今頃は先駆者になっていたはずです。大きなチャンスを取りこぼしました（笑）。

誰にでも平等に可能性がある。これが貿易の面白いところです。
もしかしたらビジネス未経験の方でも、あなたのセンスで大ヒット商品を発掘することができるかもしれないのです。

だから、もう一度言います。
「あなたがワクワクする商品を探しましょう！」
あなたのセンスで見つけてきた商品に共感してくれる人は必ずいて、インターネットで発信していくことで、そうしたユーザーとつながっていけるのです。
そうやって自分のワクワクするような商品を、まだ知らぬ日本のお客様に広めていく。それが貿易家という仕事なのです。

マニアックでニッチであればあるほど、悩みが深ければ深いほど、お客様が強烈に求める商品というのはあります。
これまで仕事に就くのが難しかった主婦でも、主婦だからこそ見えてくるアイデアがあります。
未来を見せてくれるような最先端の電子ガジェット、かゆいところに手が届くような便利グッズ、主婦にとって便利なキッチングッズ等、まずはあなたの主観でいいのです。

ちょっと考えてみてください。
あなたが、すごく面白いものを見つけた時、友達や仲間に LINE や Instagram で、
「こんなに面白いの見つけたよ！」
「これすごくない？」
なんて、お勧めしたくなる時、ありますよね？
その気持ちでいいのです。
あなたが面白いと思ったもの。ワクワクを人に伝えていく。それが「貿易家」という仕事です。

【事例】ほかにこんな商品も売れてしまう

それでは実際に、クラウドファンディングでどんな商品が売れているのでしょうか？　ここからは私や私の生徒さんが実際に販売した商品の一部をご紹介していきます。

【カード型トラッカー FINDOBIT（ファインドビット）】

集まった金額（売上）：11,138,358 円 / 支援者：1460 人

（https://www.makuake.com/project/orbitcard/）

「サイフの居場所、お知らせします。」のキャッチコピーが示す通り、スマホで財布を探せる便利なカード型のトラッカー。逆に財布からスマホを探すこともできます。

使い方は簡単。FINDOBIT を財布に入れておくだけ。スマホや財布をなくした経験がある方にはマストアイテムです。

手がけたのは、長野在住の秋葉さん。

【テンキー NUMS（ナムス）】

集まった金額（売上）：4,325,260 円 / 支援者：1086 人

（https://www.makuake.com/project/nums/）

Macbook や Surface のトラックパッドにシートを貼るとテンキーになってしまうという優れもの。テレビ番組「ガイアの夜明け」でも取り上げられました。現在は全国家電量販店でもお求めになれます。

手がけたのは、東京在住の元サラリーマン 50 代の三木さん。

【iPin Pro（アイピン・プロ）】

集まった金額（売上）：13,597,880 円 / 支援者：1059 人

（https://www.makuake.com/project/ipinpro/）

スマホがレーザー距離計に早変わり。瞬時に３Ｄ測量ができます。

ファンディング実施前は建築業者向けの商品かと思われましたが、蓋（ふた）を開けてみると一般のお客様からの支援が殺到。クラウドファンディングの可能性を大きく感じるプロジェクトになりました。

【ポータブル空気清浄機（マイナスイオン発生器）】

集まった金額（売上）：7,345,490 円 / 支援者：1088 人

（https://www.makuake.com/project/gooten/）

花粉粒子を 99.36% 除去してくれる小さな空気清浄機。花粉を吸い込み、500 万個 /cm³ のイオンを放ってくれます。花粉症に悩まされる方もこれで解消。

手がけたのは、大阪在住の２児の子供を育てる主婦であり看護師の田口さんです。

【ワイン・デキャンター Lusciouz（ルーシャズ）】

集まった金額（売上）：6,013,000 円 / 支援者：537 人

（https://www.makuake.com/project/lusciouz/）

ワインをより美味しく飲むためにデキャンタージュ（開かせる）して味わいを豊かにするアイテム。これまでソムリエにしかできなかった技を一瞬で実現してくれます。

手がけたのは福岡在住の若手実業家の岡崎さん。

【ミニマリスト向けバックパック Alex（アレックス）】

集まった金額：2,755,340 円 / 支援者：415 人

（https://www.makuake.com/project/alexbackpack/）

超軽量でペッタンコにつぶすことができるバックパック。旅行などで活躍してくれそうですが、洗練されたシンプルなデザインなので普段使いも OK。

旅好きなミニマリストの佐藤さん（女性）が海外サイトで「これ欲しい！」と見つけた商品でした。佐藤さんはカップルで旅をしながら貿易家を楽しまれています。

【シューズ・リフレッシャー】

集まった金額（売上）：6,995,240 円 / 支援者：578 人

（https://www.makuake.com/project/shoesrefresher/）

これ１台で靴の嫌なニオイとオサラバ。１分間で靴の中をキレイに除菌。除湿と脱臭と抗菌が同時にできる、ボタン式シューズクリーナー。

手がけたのは、なんと 70 歳で古稀（こき）を迎えた東京在住の小川さん。

【イヤホン型翻訳機 Aibuds（アイバッツ）】

集まった金額：8,611,144 円 / 支援者：409 人

（https://www.makuake.com/project/aibuds/）

ハンズフリーで会話ができ、片方を日本人が、もう片方を外国人がつけても、お互いの言語のままで会話ができてしまうワイヤレス型イヤホン翻訳機。まるでドラえもんの「ほんやくコンニャク」がここに！

手がけたのは、京都在住の営業マン西田さん。

【超軽量ウェアラブル VR カメラ Omi Cam（オーミ・カム）】

集まった金額（売上）：17,021,396 円 / 支援者：728 人

（https://www.makuake.com/project/omicam/）

これまでになかった超軽量「ウェアラブル VR カメラ」。高度な手ブレ除去機能搭載で、服や帽子に取り付けたハンズフリーの状態でも安定した４Ｋ高画質の映像を撮影することができます。ワンタッチで SNS に動画や画像を共有することも可能。

手がけたのは、元大手上場企業のサラリーマンだった枝川さん。

【マイクロ・ドローン 4.0】

集まっている金額（売上）：33,943,720 円 / 支援者：1294 人

（https://www.makuake.com/project/microdrone4/）

AI を搭載した、小型でインテリジェントなドローン。自動安定飛行ができて高品質な動画撮影ができます。高性能にも関わらず手頃な価格帯なのもウリの１つです。

ファンディング開始４時間で 1000 万円超えという偉業を達成。Makuake のギネスを更新しました。執筆時も絶賛ファンディング中（※ 2019 年 6 月 12 日現在）。

【成功事例対談　その１】
2454人の支援を集め、大手量販店で全国展開

――木田澄果さん 東京都　20代 女性

人生に絶望して彷徨いながら仕事をしていた

大竹：では、お名前と年齢と経歴を教えてください。

木田：木田澄果です。現在25歳です。大竹さんと出会う前は、半年ぐらい欧米輸入の転売をやっていましたが、やりがいをいっさい感じられず、人生に絶望して彷徨いながら仕事をしていました。

大竹：絶望ですか。相当行き詰まっていた感じですね。

木田：はい。ちょうどその頃に私が信用しているある人から、大竹さんというすごい方がいるという紹介をいただき、当時の状況と正直な気持ちを長文のメールで送りました。

大竹：そうでしたね。

木田：その時はコンサルティングを受けていないということで断られてしまったのですが、「何とかお会いできる方法はありませんか？」と聞いたところ「ドイツでの実践プロジェクトがあるので、そちらに参加されてはいかがですか？」というふうにお誘いをいただいたのが最初です。

大竹：そこから実際に実践プロジェクトに参加されたわけですが、率直な感想としてはどうでしたか？

木田：大竹さんにお願いして一番よかったなと思うのが、展示会での商談です。私は社会人経験もほとんどないので、交渉や商談もどのように進めたらいいのかわからなかったからです。大竹さんが間に入ることで、ドイツのメーカーの社長も信用してくれて、取引が成立できたのだと思います。

いきなり「2454人」の支援、「1178万円」の売り上げを達成

大竹：なるほど。その展示会で運命的な出会いがありましたね。木田さんと言えば、ボトルです。FLSKのボトルはMakuakeで大ヒットしたわけですが、具体的な結果などを聞かせてください。

木田：ドイツで出会ったボトルがMakuakeで**「2454人」の方々にご支援いただき「1178万円」を突破**しました。現在は蔦屋家電やイオン系列のR.O.U、ヨドバシカメラ等でも販売していただいています。メーカーとの取引のため、一括で仕入れて一括で卸しています。

大竹：本当にブレイクしましたね。蔦屋家電では大きなディスプレイ棚がFLSKのボトルで埋め尽くされました。あれは本当にすごかったです。Makuake後の一般販売も順調のようですが、クラウドファンディングをやる以前と今とで何が大きく変わりましたか？

木田：**精神的にも時間的にも余裕ができ、いろいろと出かけたり、好きなことに打ち込めるようになりました。**ほかに変わったことと言えば、**家族にやっと自分がしている仕事のことを話すことができました。**家が厳しかったので転売をビジネスにしていることは親に言えず、１年間黙っていました。それが今は胸を張って言えるようになり、親もすごく喜んでくれています。

不安に思っていた部分をすべて網羅してサポートしてもらえた

大竹：それは大きな変化ですね。転売をやっている人などから、自分のやっていることを胸を張って言えないという話はよく聞きます。ご家族も喜んでくれているということで、とてもうれしいお話です。

では最後に、この本を読んでこれから「ひとり貿易」とかクラウドファンディングをやっていきたいと思っている人に、メッセージをお願いします。

木田：初めての海外は不安もたくさんありました。でも**現地では通訳、商品選定、メーカーとの交渉等、私が不安に思っていた部分をすべて網羅してサポート**していただきました。ありがとうございます！

未知の商材やメーカーの人たちと話をするのも、刺激的で面白いです。実践プロジェクトやクラウドファンディングは**ビジネスの大きなきっかけになったり、今後何かのヒントになる**と思うのでお勧めです。あと現地で飲むお酒が何よりも美味しいです。

大竹：そうですね、世界各地のお酒が楽しめるのも貿易家の醍醐味（だいごみ）かと思います。今回の対談のお相手は木田澄果さんでした。どうもありがとうございました。

木田：ありがとうございました。