

「メーカー取引の美味しさにようやく気付かされました」
katsuさん（30代男性）

中村さんのコンサルを受けた katsu と言います。
元々、amazon 中国輸入やせどりを行っており、
その終わらない労働に疲れたのでリピート性で積み上がるメーカー取引
が気になってました。

メルマガ読者で中村さんとお会いできたらいいなと思ってましたが
某コミュニティで直接中村さんにお会いすることができ、
その誠実な人柄とコンサル内容コストパフォーマンスの高さから即決し
ました。

開始後、早速メーカーから取引をすることになりましたが、
最初の内はコツが上手く掴めず、中村さんには大変失礼なことを素直に言
ってたような気がします。

返金しましょうか？と言われましたが、どうしても結果を出したか
ったので逆に断りました 笑
後から聞いたんですが、私が一番の問題児なようです 苦笑

コツを掴むまではとても大変だったのですが、
一回コツを掴むと
一件一件、取引メーカーが決まるごとに、
安定して毎月数万ベースで収入源が上乘せで確保されるようになり
このメーカー取引の美味しさにようやく気付かされました。

中村さんは暖かい誠実さとビジネスに対しての厳しさをを両立しており
年下の方ながらいつも学ばされます。
あらゆる面で創意工夫にいつも関心させられます。

販売管理表の重要性、メーカーさんとの取引の仕方など
そこらへんの即金を歌う一過性のコンサルとは訳が違います。

正直ここまで良いコンサルはなかなかないと思います。

今後は自分がメーカーとなる oem 企画とメーカー取引で
今の3倍の月利 300 万をキャッシュフロー良く目指したいと思いま
す。

これからもどうか宜しくお願いします。

「約 10 社のメーカーと取引をし、月利益+20 万を達成！！！」
M・K さん（30 代男性）

中村さんのコンサルティングを受けて 4 か月経過しました。
現在は約 10 社のメーカーと取引をし、月利益+20 万を達成しています。

初めは個人でメーカーと取引できるのかと半信半疑でしたが、中村さんに教わった通りに作業を進めていくと簡単に一社目の取引が決まりとてもびっくりしました。

心配していた最低ロットも想像していた量より全然少なく、交渉次第で条件はいくらでも変えられるのには本当に驚きました。

小売りから仕入れての単純転売に比べると、メーカー取引は安定感も全く違いました。

取引が始まれば後は在庫を補充するだけなので、作業量も圧倒的に少なくなりました。

単純転売のセールやクーポンをチェックし利幅を探す作業は、せどりゲームとしては面白いのですが、積み上げられない行き当たりばったり感にはうんざりでした。

こんな運任せな仕入れをいつまで続けなければならないのかと常に不安でした。

しかしメーカー取引を始めてからは仕入れが非常に安定するようになり、そういった不安は次第に無くなっていきました。

いつでも最上流の最安値で仕入れができる安心感。

私の中ではまるで獲物を求めてふらふらと狩りをする狩猟民族から、作物を確実に育て収穫する農耕民族へ進化したような大きな大きな飛躍となりました。

これからも中村さんの教えの通りに進んで行けば間違いないと確信しています。

今後ともご指導のほどよろしくお願いいたします。

「単純転売からメーカー取引に進み景色が変わってまいりました」
T・Nさん（70代男性）

【自己紹介】

私は物販で最年長現役の記録を狙っているT・Nと申します。

物販歴は3年ほどで、仕入は主にUSアマゾン、eBay、海外ショップで販売はもっぱらJpアマゾンFBAの単純転売でした。

商品種類が増えてきますと作業が増えてまずいなと思っておりました時に、中村さんのメーカー直接仕入を見まして仲間に入らせてもらいました。

【現状】

取引したメーカーは11社で、その内の3社は止めました。理由は①差益不足②コミュニケーション不良③法規が日本と異なるでした。元からの単純転売で成績の良いものだけ残し、それ以外の大多数はメーカー仕入販売へ切り替え中です。

【嬉しい悲鳴】

単純転売からメーカー取引に進み景色が変わってまいりましたが、その内の一つに「売れ行きが急上昇した」というのが有りました。

そのため、売れ行き・在庫データの整理や評価依頼文の送信が売れ行きに追いつかないという惨事が起こることになりました。

この点は中村さんの指導で近日中に解決できます。

【私の取り組み手順】

主要な指導は「メーカー探し」と「帳簿付け」及びその他が有りました。

私は特に興味があった「メーカー探し」から入り、思ったより容易にメーカー取引に至りました。

中村さんが言われていたように、商品注文の個数は意外に少なくても取引を始められました。

この作業を続ければもっと前進できるという感触が得られましたので、今は私の盲点である「帳簿付け」の方に注力を移しているところです。

利益計算は単純転売の時と当然異なります。

メーカー仕入販売では中村さん指導の帳簿付けが、公認会計士作成の「仕入表」、「在庫表」、「売上表」からなり、これを習得すれば私のも「ビジネスと言える」ようになると思います。

【まとめ】

メーカー取引の合理性と中村さんの人柄を見て小さなリスクを取って良かったです。

引き続き、確かな手ごたえを楽しみながら前進できそうです。

人生どうリスクを取るかの連続ですね。

「最終的に取引が決まったメーカーは16件」
M・Tさん（40代男性）

6ヶ月間のコンサルタントありがとうございました。

最終的に取引が決まったメーカーは16件。

単純転売からほぼ完全にメーカー取引に切り替えましたが、単順転売時を上回る売上と利益を確保することができました。

まだまだリサーチネタに困る状況ではないので、続けていけば今後も伸びるという確信があります。

以前は単純転売で伸び悩み、単品商品をリサーチし続けるビジネスモデルに不安を感じる日々でした。

でもメーカー取引では、1つのメーカーから多くの製品を購入でき、リピート仕入も安定してできるので、ビジネスとしての土台がしっかりしてきた気がします。

コンサル期間中はメーカー取引だけでなく、在庫管理や資金繰りなど経営に関するアドバイスも多くいただけ感謝しています。

実際私も、PL 保険への加入や政策金融公庫からの融資を受けることができましたし、仕入・在庫管理表を活用した目標設定や在庫管理などを取り入れることで、経営者として、会社としても大きく前進しました。

またメーカー取引は、これをとっかかりに OEM や BtoB など多様な形態へ発展させていけることも強みですね。

自分の強みや興味を生かして特化していくことで、自然と独自のビジネスモデルへと展開していけると思います。

私も取引を進めていくうちに、今後のすすみたい方向性がだんだんとはっきりしてきました。

あっという間の6ヶ月でまだまだ道半ばな感じが満載ですが、それは先にある大きな可能性の裏返しでしょう。

これからも節目節目でご報告ができればと思っていますので、今後ともよろしく願いいたします。

「実質 4 か月で、月の利益が 100 万が見えるような仕入を達成」
Y・S さん（30 代男性）

2016.9 に Amazon 単純転売を始めました。

始めた当初から抱えていた問題がありました。
それは、競争相手がいつも多くいて、価格競争になり儲けが少ないということでした。

またリサーチも時間がかかり、いつまでもこのままでは「この仕事は続かない」ということに気付くようになりました。

家族との時間がほしくて始めたのに、本末転倒状態でした。

値段が安定していて、定期的に安定して仕入れていけるものは何かを考えた結果、「メーカーからの仕入れ」が良いことに気づきました。

それで、交渉文も自分で作りましたが、交渉どころかメールを送ることさえできませんでした。

それでも「メーカー仕入をいつかはやりたい」と思っていました。
それでネットでいろいろ検索していると中村さんのサイトを発見しました。

よくよく見ていくと、「中村さんは経験がある人だな」という印象を持ちました。

わたしが持っていたコンサルの条件は、経験があって、ポジティブな人、そしてしっかり教えてくれる人というものでした。

それでまずはメルマガを登録して見ていき、コンサル生を募集するとの発信があった 2016 年 12 月に申し込みをしました。

コンサルを始めての感想 「中村さんは経験のある人だな」と改めて思いました。

ご自身の経験も率直に教えてくださり、学ばせてもらいました。

コンサルの仕方も非常に道理にかなっているものでした。
まず中村さんが「メーカーを扱っているセラー」をいくつか教えてくださいました。

またメーカーの探し方、交渉の仕方も画面を共有しながらしっかり教えてくださいました。
しかも交渉文まで教えてもらいました。

このようにして、正しい方向へ進んでいく準備はできました。

単純転売をしていたので、セラーリストを派生させて違うセラーを探すことやメーカーを探すことは比較的簡単にできたように思います。

「中村さんの交渉文と推薦されたセラーの派生」、このマッチは最高の結果を生み出すであろうと夢見つつメーカーへのメールを送り続けました。

そうするとメーカーからの返事がありました。

そして、「やっぱりこれでよかったんだ」と思えるようになりました。
メーカー交渉を始めるまでは、正直、緊張していました。

しかし、1社見つかり、後は次々と交渉ができるようになり、次々と良いメーカーと巡り合えるようになりました。
しかし、本業が忙しかったので、初めから順調にできたわけではありませんでした。
睡眠時間が3-4時間でした。

そこで中村さんに相談したら「一日メールを送り、一日返信の日にすればいいのでは」と的確な指導をもらい、実際にそうしていきました。
メーカーへ送るメールは少ないですが、返信率の上がるようなメール、交渉もできるようになり、コンサルをはじめて3か月で、メーカー商品だけで月の月商250万オーバー、利益が60万を超えるようになっていました。

コンサルを受けて、正しい方向に導いて行ってもらったおかげでこの結果

が出せたと思います。

途中で海外に行く用事があり 40 日間の交渉停止期間もありましたが、メーカー取引を始めて実質 4 か月で、月の利益が 100 万が見えるような仕入をできるようになりました。

以前は睡眠時間が 3-4 時間でしたが、いまでは時間に余裕ができるようになり、家族も喜んでいます。

中村さんはしっかりとした的確な指導、提案を与えてくださいます。

それでも無理強いされることはありません。

また中村さんには経験があるので、経験に基づく役立つアドバイスも与えてくださいます。

コンサルに申し込んでよかったです。

わたしの言えることは、「中村さんの言われるとおりにしていけば確実に儲ける人になれますよ。今の投資は先の儲け」です。

これからもよろしく願いいたします。