

【ポータルリサーチ(輸入ビジネス)への質疑応答集】

こちらは今回の“ポータルリサーチ”のレビューオファーを戴いた際に、私が疑問・不安に思った点を販売者である稲田さんにぶつけたやり取りです★

おそらく一般の読者さんも同じように思うであろう内容をぶつけましたので、物足りなければ、直接販売者さんにお問い合わせいただければと思います^^

Q1.

稲田さんは投資系で結果を出し続けていたのに、なぜ物販を手掛けたのですか？

A1.

確かにそうですが、金融商品にはそれなりのリスクがあり、殆どの金融情報商材が1年と持たずに消えて行ってしまうのが実情です。どんな優良商材でも、新発売じゃないと見向きもされないという側面もあります。

資金量や性格によって、全員が同じような結果を出せるとも限りませんし、根気の続かない方も少なくなく、リスクや再現性について考えますと、性格的に向き・不向きというものが生じてしまうのは否めないと思います。

こういった背景もあり私は、よりリスクが少なくお客様にとって『再現性の高い』輸入・輸出ビジネスを取り組んでおります。

今回打ち出した商品は、まさしくその「輸入・輸出ビジネス」に特化したものです。

Q2.

月額課金にした理由と、今後の輸入ビジネスの展望などをお聞かせ願えますか？

A2.

月額商材は、いかにお客様を定着させ続けるかに限ります。
コンテンツの魅力は当然のことながら、
お客様自身が利益を上げ続けていけるという部分が最も重要です。

ご存知の通り Amazon を始めとして、楽天市場やヤフオクなどの E コマースでは、
経済産業省調査によると、年々その利用金額が増えており、
今後ますますネットで買い物をする人が増えていると発表されております。

また、昨今の景気動向や経済事情を考えますと、
家で買い物を済ませたり、娯楽も家でという若い方が増えています。

そんな中、本業への不安感から副業を求めている傾向も強くなってきており、
いかに初心者が『結果』を出せるかが重要になっています。

金融商材は、全くの未経験者でも利益を上げることは可能です。
ただし、投じた資金を全て失ってしまうリスクも含んでおります。
その点、物販は投じた資金は一旦「モノ」に代わる為、
最悪資金が(価値という意味で)ゼロになるという事はありません。

Q3.

確かにそうですが、不要な在庫を抱えるリスクはありませんか？

A3.

不要在庫を抱えるリスクは、おっしゃるとおりでございます。
まず1点は、自宅に全ての在庫を抱える必要がない事
(Amazon 倉庫へ転送、もちろん保管料は取られます)
また利益の出そうな商品をリサーチする段階で、
おおよそ1か月以内に売り切れるような商品の探し方を提示しております。

ただし、それでも参入者の増加や価格競争などの事態で、
必ずしも1か月で在庫のすべてが捌けるわけではありません。

これは、初期のリサーチの段階で物を言いますが、価格競争が起こる対策としては、
差額の大きなものを仕入れることである程度回避できますし、
参入者増加の対策は Amazon 以外のプラットフォームを使って販売する方法や、
そもそも参入者を増やさない方法もポータルリサーチでは教えています。

ただ、これらの対策を行わずとも、
大よそ仕入れた在庫の6～8割は1か月以内に売れる事が殆どです。

それでも、初めての方はリスクを感じるでしょうから
1種類当たりの仕入れ数を少なくすることを勧めています。
例えば10種類の商品を10個ずつ仕入れるのではなく、
30種類の商品を3～4個ずつ仕入れます。

これによって、リスクが分散されます。

Q4.

物販系は昔からあると思いますが、今後も通用するのでしょうか？

A4.

この物販業界、このところとても勢いがあります。
それは、まさにこのビジネスに参入した人が
実際に利益を上げ続けている事に他なりません。

私が目指すのは、この物販という分野でのコンサルタントと、
ビジネスの仕組みを自動化させるオートメーションツール、
更には輸入や輸出における物流の仕組みを一挙に顧客へ提供し、
お客様が継続的に利益を上げ続ける環境を整えるという事です。

Q5.

似た質問になりますが、本商材を多くの方が利用された場合に、
飽和したり陳腐化したりはしないのでしょうか？

A5.

物販というビジネスは、全てのビジネスの根底です。
安く仕入れて高く売る、ただこれだけです。

ですから、ポータルリサーチの教材では、
会員数が何十、何百となったとしても同じ方法で稼いでいく事になります。

どの高額物販塾でも、こういった根底の仕組みは変わりません。

勿論飽和に関しては、確かに絶対に無いとは言えません。
飽和しやすい順番としては下記となります。

国内店舗せどり > 無在庫輸出 = 中国輸入

国内店舗せどりは、文字通りK's デンキやトイザラス、ドン・キホーテなどに自ら足を運んで差額のある商品を探さなければ行けません。
当然国内には店舗数は限られておりますし、商品の在庫も潤沢にあるわけではございません。

したがって、国内店舗せどりは『行動力があり、国内製品を扱いたい方』が生き残っていく世界です。
1つの店舗に何人もリサーチに行けば、まず在庫商品が無くなります。
これが、国内店舗せどりが飽和(実際には飽和ではなく、稼ぎづらくなる事)する理由です。

実店舗を回って、調査したり店員に値引き交渉なども行うため、そういったことが好きではない人は、淘汰されていきます。
結果、そういったことが得意な人以外は振るいに掛けられ、市場は回っていきます。

一方、無在庫輸出は日本の良質な商品を外国に販売する事ですが、外国の顧客数は、日本国内の顧客数の比ではありません。
従って、仮にこのポータルリサーチの顧客が3000人規模になったとしても、簡単に飽和するとは考えられません。

中国輸入ですが、中国は世界の工場と言われる通り、毎日新商品が何万と出てきて、取り扱い点数は10億を超えています。
単純に日本の市場の10倍以上と考えたらわかりやすいと思います。

また、仕入れ先はタオバオ・アリババといったオンラインショッピングモールなのですが、こちらは日本の大手ユニクロなども参入している、世界的に有名なモールです。
新商品が毎日山のように出てくるため、実質会員が数千名程度増えたところで飽和はありません。

Q6.

月額コンテンツとはどの部分でしょうか？

知識に関しては一度読んでしまえば不要となりますし・・・
ツールの継続利用(もしくは定期的な新ツール・サービスの提供)、
サポートや月末の配布リスト代金がメインでしょうか。

A6.

月額コンテンツは、下記となります。

- ・中国輸入、無在庫輸出、国内店舗せどりのやり方(カリキュラム)
- ・自動化ツール
- ・サポート
- ・差額商品リスト

知識については、PDFのようなもので
購入後すぐに1～10まで全てを配布しておりません。
カリキュラムという形式で、順番に一つずつ勉強していくスタイルです。
(記事がオープンされていきます)

いきなり大量の動画や、PDFなどを配ればすぐにお客様は消化不良を起こすからです。
FXと違って、物販は商品選定から、仕入れ、販売など様々な工程に分かれており、
PDFを見たからといって、すぐに利益が出るわけではありません。

ただし、FXなどの金融商品と全く違うのは、一度スキルを身に付けてしまえば、
リスクを自分でコントロールしながら、継続して収益を上げていく事が可能であり、
物流の仕組みを学べることから、派生して他のビジネスにも転用できるという事です。

特にFXなどの場合、例えば配信サービスは、
配信者のメンタルに全てを任せるといふかなりリスクなものでもありますし、
配信者が病気など配信を続けていく事が困難になった場合には、
自分自身にスキルがない為(配信に頼っていた為)、
それ以降、利益を得続けていくことが難しくなります。

勿論配信内容からスキルを学ぶ姿勢のある人は別ですが。

トレード方法を学ぶサービスについては、
そもそも同じやり方をしたとしても全員が同じ結果を出すことは難しいです。
もちろん継続的に利益を出し続けて行ける人は多数存在しますが・・・。

Q7.

ポータルリサーチと他の物販教材との違いを教えてください。

A7.

ポータルリサーチが他の物販教材と決定的に違うのは、同業他社は総合的に学ぶことが出来ない、という事です。例えば自動化ツールのみ販売しているところもありますし、物販を学ぶだけのところも多くあります。

それぞれに結構なお金を払いますし、それが有用な情報だとも限りません。

ポータルリサーチでは、今も売れ続けている有名ツールの良いところ取りをした自動化ツールを会員には提供していきますし、高額塾で多くの方に支持を受けている人をポータルリサーチ内に呼び、スキルを提供してもらっています。

塾に関してですが、高額塾となると大体相場で30~100万するようでして、そこで教えている内容とポータルリサーチ内の内容は、そこまで大差がありません。

また、実際にやってみるとわかるのですが、自動ツールを使わなければ作業の効率が随分落ちます。輸入輸出ビジネスのすべての工程の中で、このリサーチ作業は全体の7割を占めており、ここをいかに速く回していくかが重要で、お客様としては一度ツールを使うと手動でリサーチなんてできなくなります。

更に、新ツールを短いスパン(2、3か月)で、次々に投入していきます。導入予定のツールは、どれも普通3万円前後するものや、ツール使用料金だけで通常月額1万円するようなものばかりを導入し、会員様は月額内で無制限に使っていただけます。

中国輸入に関しましては、弊社が・・・というより、私が中国輸入代行業の窓口になっているため、サポートも十分にいきわたることが可能です。実質中国輸入代行を行っている会社が、このような輸入ビジネスを教える事は殆どありません。これも差別化の一つとなります。

ポータルリサーチでは、他の高額塾や有能なツール販売業者が高額でリリースしているものと、同じ機能を持ったツールが、日本、アメリカ、カナダ、イギリス、ドイツの5か国全てで使えるようになっておりますので、そのメリットは大きいです。

主に日本版は日本で販売する場合に使い、外国版は、輸出の時に使います。

輸入や輸出をする際に、最も時間が掛かるのが儲かる商品を探し出す事なのですが、この作業を効率よく探すために、自動ツールというものがあります。同業他社では、ツールのみ販売を行っており、弊社調査によると2000件以上売れているある商品では、日本版、アメリカ版、カナダ版と各国で商品価格を別で設けて販売しており、全て購入すると何万円もの費用が掛かってしまいます。

その点、弊社のポータルリサーチでは、その2000件以上売れている有名ツールとほぼ同等の機能を備えており、更に他の違った有名ツールも次回のバージョンアップで無償提供予定です。

また、全てのツールは各国対応版となっており、追加費用の必要がありません。

Q8.

有名講師を呼んでのセミナーや、追加ツールも月額に含まれるのでしょうか？

A8.

はい、有名講師陣による物販カリキュラムも、月額8800円に含まれております。今後も、有名講師を招き違うジャンルのビジネスの教鞭を取ってもらうつもりです。

月収1000万円を超えるような講師陣をポータルリサーチに呼んで、Eラーニング形式にて物販を1から丁寧に教えてもらう塾も開催しています。

この手の塾は講師にもよりますが、大よそ30万円前後が相場のいわゆる高額塾と呼ばれるモノですが、ポータルリサーチのEラーニングは、その高額塾の内容とほぼ同等のものであり、更にリアルタイムで記事が更新されていくため、既に使えないノウハウやスキルなども刷新し、次々と新しいやり方をお客様へ伝えることが出来ます。

ポータルリサーチはこの様な、たくさんの特徴を持った他にはない商材です。

理念の根底は、この不況の時代を賢く生き抜くために、
リスクの少ないビジネスで手間をかけずに
(手間と労力は、弊社のサービスを利用して省くという意味です)、
利益を取ってもらうという事にあります。

ポータルリサーチを使えば月収 10 万円位であれば、誰でも達成可能です。

Q9.

お気を悪くされないでいただきたいのですが……

通常こういったノウハウは、最前線でやってきた方々が稼げなくなってる
= 通用しない、という状況になって初めて商材として売られるパターンが多いです。

稲田さんはどうしてこのノウハウを廉価で公開しようと思われたのでしょうか？

取引量が膨大でマーケットインパクトなど無縁な為替業界と異なり、
競合が増えることで不利益を被る可能性が高そうに思うのですが。。

またはそういった手間をかけずに外注や従事する時間を増やすことで、
事業を並行展開して利益を増やした方がずっと得策だと思われませんが……

A9.

前述しましたとおり、ビジネスの基本である物販は一過性のものと違い、
一切通用しなくなるという状況がありません。
そもそも安く買って高く売るという基本が通用しなくなれば、
世界の物流は崩壊してしまいます。

また、輸入輸出には当然ながら為替も絡んできており、
各国の為替価値の差があり続ける限り、物販で稼いでいく事は可能です。

また私は現在も高額塾と呼ばれる塾に参加しており、
そこに集まる人たちとも交流しております。
ただし、回答した通り100名いた場合、利益を上げ続けるのはほんの2割ほどで、
理由は殆どの場合、自分には合わないというものです。

せっかくこの不景気の中に、1つの光を求めて副業を始めるために高額な投資をしたものの諦めていくのは勿体ないですし、殆どの方は副業でやっているためにビジネスに割く時間が限られています。

高額塾では、塾費用とは別で更に自動ツールを勧めていたり、さらなるバックエンド商品も販売しているところもあります。本当にそのやり方が正解なのか、疑問を感じているところです。

また、不景気はまだまだ先行しておりますので、今後さらに副業をやりたい人は増えていきます。ただし、全ての人が副業から脱サラを望んでいるわけではない為、なるべく副業に割く時間を短縮させてあげたい
＝ 自動化サービスというのが、一つの結論となります。

Q 10.

しかし中国は人件費が騰がってきたことで企業脱出が相次ぎ、他の途上国へとシフトしていると聞きますが、今後の先行きは明るいのでしょうか？

A 10.

弊社が共同で事業を行っている中国企業(グッドウィルエンジニアリング)は、もともとアパレル部門で日本へ輸出を5年ほど前から行っている会社です。また、担当者及び責任者は日本人で管理体制はしっかりしております。

今回の中国輸入代行は、香港側としても新分野へのチャレンジをしてみたいという強い思いもあり、万が一中国輸入代行単体で採算が取れなくても、本来のアパレル輸出で既に利益を得ていることから問題はございません。

また、ポータルリサーチは同じような高額塾と違い、中国輸入だけ、欧米輸出だけを教えている塾とは違い、様々なジャンルの講師を呼んで講義をしてもらう事から、リスクヘッジにもつながると思われれます。

Q 11.

また同じ商品だとしても、中国製の商品の品質に問題は無いのでしょうか？

A 11.

日本人が懸念される部分でもあります。
ただ、日本で購入できる製品の殆どはメイドインチャイナの表記があります。
普段から中国製を使っているという根底があります。

しかしながら仰る通り、工場の品質については日本の右に出るものはありません。
これは日本以外すべての国に言える事ですが、
製品不良率1%以下といった日本品質は世界のどこにも存在せず
中国に至っては、数%の製品不良率があります。

もちろん、不良製品をロスしたとしても
十分に利益採算が乗るように値付けされています。

Q 12.

人によって向き不向きがあり、稲田さんが参加している高額塾ですら、
2割程度しか結果が出せていないとのこと、
今回のポータルリサーチでは(勿論ユーザー次第でもありますが)
センスなどに左右されず結果が出せる可能性は高いのでしょうか？

A 12.

FX 商材は、例えば配信などは読者は何の努力なしに
いきなり利益を上げることは可能ですが、自分自身にスキルは付きません。

また、トレード手法を学ぶような商材でも結局のところ個人差が出てしまい
明確な売買ポイントが示されている商材だとしても、
資金配分やメンタルの関係でうまくいかないことも少なくありません。

一方、物販がなぜ続かないかは原因は、ほぼ特定できております。

これは、FXなどと違って地道な努力が必要だという事です。
高額塾ですら仕入れまで到達できずに辞めていく人も居ます。
物販は、商品のリサーチ、仕入れ、販売準備、梱包発送、
販売管理と様々な物販の基本を周到した上で利益が乗ってくるものです。

この時間が掛かる部分に対して(主にリサーチ部分)自動化ツールを提供したり、
リサーチ代行サービスを展開したりして、お客様の面倒なルーチン作業を
極力下げていく事がポータルリサーチでは可能になっています。

また、為替商品と最も違うのは再現性がとても高いことです。
結果が数字で目に見えてわかるのも特徴です。
仕入にいくら、最終販売価格はいくら、送料にいくらと殆ど決まっている数字の為、
売れば利益になると容易に判断が尽きますし、
そもそも売れる商品しか買付を行わない為、
何か月も不良在庫が残るようなことはしません。

最後に、中国輸入ビジネスを始める際に最も悩むのが、
どうやって中国から商品を輸入するか、です。
通常は輸入代行業者を使うのですが、弊社ではこの中国輸入業も行っており、
2015年11月現在では、送料などのコストが日本最安値となっております。

また、殆どの中国輸入代行業は窓口担当が「中国人」が多く、
日本語の微妙なニュアンスが伝わりにくかったりするのですが、
弊社の代行業者は窓口がすべて日本人ですので、
正確にお客様がおっしゃることを理解し、対応できるというメリットがあります。

-----以上になります。

商品の詳細やお申し込みは[こちら](http://www.fxbrave.com/fx/portal-research.html)よりご確認ください（クリックでページが開きます）
⇒ <http://www.fxbrave.com/fx/portal-research.html>

ではでは、今後とも当ブログを宜しく願います(*°▽°)ノ

ちよめ

運営ブログ：
FX情報商材レビューブログの決定版！
<http://mochi0281.blog17.fc2.com/>

運営メルマガ：
投資家ちよめの【成功脳筋トレ】
<http://www.mag2.com/m/0000272607.html>