

大須賀弘之が即金性を高める小規模物販／調達事業の調査報告

背景

大須賀弘之氏は、Feelgood-Japan合同会社の代表社員であり、教育現場での経験（中学校教諭9年、個別塾教室長・マネージャー）や進路相談1,000件以上、大学入試面接指導で高い合格率を誇る。ネットショップ運営や官公庁物品調達の実績もあり、防災用品や事務用品の納入経験がある。本調査では、これらの経歴を活かし、抽象的な副業アイデアではなく即金性の高い小規模物販・調達事業を具体的に検討する。

既存教材屋との競争を避け、教育・小規模イベント・官公庁周辺の実需に焦点を当てる。仕入れルート（国内メーカー・問屋・代理店・業務用EC・海外仕入れ）の現実性や条件、適切な粗利、初回販売へのアプローチも検討する。

1. 即金性が高い事業案トップ5

以下では、大須賀弘之氏の経歴と強みを踏まえ、粗利が確保でき即金性が高いと思われる事業案を優先順に5案挙げる。各案について、想定顧客、取り扱う商品やセット、適合理由、即金性、初期費用、粗利見込み、仕入れ難易度、販売導線、リスク、初回受注の方法を整理する。

事業案	想定顧客	売る商品・セット	なぜ大須賀弘之の経歴と合うか	即金性	初期費用	粗利見込み	仕入れ難易度	販売導線	リスク	最初の1件を取る方法
1. 学校・塾向け「進路相談・面接サポート用品」販売	高校・中学の進路指導室、学習塾、通信制高校サポート校	面接練習用セット（ウェブカメラ・三脚・リングライト・ヘッドセット・パーテーション）、進路相談用掲示板・ホワイトボード、プロジェクター付きモニター、録音・録画機器、ファイル整理用品	進路指導経験が豊富で面接指導で高い合格率を出しており、生徒と教師が必要とする備品の確に提案できる。サンワサプライのウェブ会議用品紹介では、オンライン面接でリングライトやマイク付きヘッドセット、スタンド、カメラ等が推奨されている①。	生徒の面接指導は年間行事なので時期が決まっており、備品需要は急に発生しやすい。小ロットで販売でき、支払いも早い傾向。	20～30万円（基本的な在庫として1～2セット+サンプル品）。受注後仕入れならさらに低減。	30～40%。セット販売で3万円×10セット＝30万円売上/月を目標。	ヘッドセットやリングライトは家電量販店や法人向けECから仕入れ可能で同等品扱い。オフィス用品ECやB2B仕入れサイトを利用すれば小ロットで調達できる。	既存ネットショップ（自社BASE等）とメール営業。教育委員会・学校の進路指導部へ案内書を送り、訪問やZoom説明会を行う。塾経営者や通信制高校支援校へ直接営業。	教材屋が扱う可能性がある。価格競争。ICT機器は在庫リスクとPSE・技適の法令遵守が必要。	進路指導担当者に「進路相談室のICT環境を整える」をテーマに資料を送り、無料相談会を開催。既存の進路相談実績を示し、1校限定で特別価格セットを提供する。

事業案	想定顧客	売る商品・セット	なぜ大須賀弘之の経歴と合うか	即金性	初期費用	粗利見込み	仕入れ難易度	販売導線	リスク	最初の1件を取る方法
2. 官公庁・自治体向け「防災+小規模イベント備品」の見積販売	自治体の防災担当、公民館、地域センター、学校の事務室	防災備品セット（10人用備蓄セット、避難所用品）、案内用掲示板、メガホンや簡易PAセット、折りたたみテーブル・椅子、携帯トイレ、発電機レンタル、災害用ラジオ、仕切りパネル	官公庁の物品調達経験があり全省庁統一資格を保有しているため、見積書提出や納期対応に慣れている。防災セットの内容例はタナカシンソーの法人向け10人用備蓄セット（83,000円でライト、日用品セット、毛布、応急セット、ウォータータンク、簡易トイレ、ダイナモラジオ等を含む） ②を参考にアレンジできる。	防災用品は年度末や予算確定時にまとまった注文があり、請求書払いが確実に高い。小規模案件（数十万円）の受注でも利益は大きい。	20万円～（見本セット、カタログ・マーケティング費用）。防災セットは受注後にメーカーから直接仕入れ、在庫を持たない方式が可。	20～40%。10人用防災セットを1台あたり12万円（83,000円仕入れと想定）あたり約4万円の粗利。年間10件で40万円以上。	国内の防災用品メーカーや問屋と取引。タナカシンソーのように出荷ロット1台から取引できるセットもある②。	官公庁の入札公告や随意契約をチェックし、直接見積参加。既存取引先（公立学校・自治体）の担当者にメールや電話で新商品の案内をする。公民館や自治会には地域イベント向けの備品としてパンフレットを配布。	防災用品は価格競争と入札参加の手續き負担があり、在庫を抱える資金繰りリスク。法令（消防法、PSEマーク）に注意。	既存納入先の担当者に「避難所備蓄の定期更新時期をお知らせします」と案内し、見積りを提出。自治体の入札情報公開システムを監視して新規案件に応札する。

事業案	想定顧客	売る商品・セット	なぜ大須賀弘之の経歴と合うか	即金性	初期費用	粗利見込み	仕入れ難易度	販売導線	リスク	最初の1件を取る方法
3. 学校・塾・個別教室向け「ICT授業補助グッズのセット販売」	公立・私立学校、学習塾、通信制高校、放課後等デイサービス	教師用モバイルバッテリー、MagSafe対応ワイヤレス充電器、外付けSSD、タブレットスタンド、USBハブ、ケーブルオーガナイザー	教員時代の経験とICT活用支援のスキルから、現場の課題を理解している。ブログ記事では、学校現場で電源のない場所が多いことからモバイルバッテリーの重要性が強調され、大容量タイプやポケットサイズの急速充電器が紹介されている ³ 。	ICT機器は比較的高単価でも1人の先生が即決購入しやすく、ネットショップや直接販売で即入金を得やすい。	10万円程度（サンプル仕入れ、ネットショップ立ち上げ）。受注後仕入れで在庫リスクを最小化。	25～35%。モバイルバッテリーや外付けSSDは市場価格に対し10～15%の粗利を設定。セットで5,000～1万円の利益を狙う。	国内の家電量販店法人窓口やAmazonビジネス、業務用品ECで小ロット仕入れ。海外製の場合はPSEや技適マーク付きの製品のみ扱う。	既存のネットショップ（BASE等）やSNS、ブログで教育関係者向けに販売し、元教員の信頼感をアピール。学校や塾のICT担当者へ直接メールやセミナーで紹介。	技適マークやPSEマークがない海外製品は電波法・電気用品安全法違反となり、輸入販売に法的リスクがある ⁴ 。製品評価が低いと信頼を失う ⁵ 。	教育委員会や学校のICT担当者を対象に「ICT授業効率化グッズ体験会」を開催。先生が実際に使った感想を共有し、注文を受ける。

事業案	想定顧客	売る商品・セット	なぜ大須賀弘之の経歴と合うか	即金性	初期費用	粗利見込み	仕入れ難易度	販売導線	リスク	最初の1件を取る方法
4. 小規模イベント・講座主催者向け「運営セット」の販売	公民館・地域センター・小規模セミナー主催者（10～30名）、NPO、塾が主催する講座	小規模PAセット（バッテリー式アンプ内蔵スピーカー・ワイヤレスマイク）、受付用品（卓上ベル・名札セット・案内札）、プロジェクターとスクリーン、配布資料用ファイル・名札ケース、片付け用折りたたみカート	楽器・音響機器の知識はないが、ネットショップ運営経験とイベント開催経験があり、顧客のニーズに合ったセットを企画できる。福山楽器センターの記事では、小規模イベント用スピーカー選びでは実際の音量で選ぶこと、屋外利用はバッテリー駆動式のスピーカーが便利で、バッテリーを適切に管理しないと寿命が短くなることなどが解説されている ⁶ 。	講座開催日が決まっており、備品が必要になるとすぐに調達される。セット販売により単価が高く、受注から納品までが短い。	30万円程度（スピーカーセットと受付用品各1セットを在庫）。レンタル販売を検討すれば初期費用を分散できる。	30～50%。例えばバッテリー式スピーカー・マイクセットを仕入れ3万円、販売価格5万円、粗利2万円。受付用品とセットで1回5万円程度の粗利を目指す。	音響機器は楽器店やイベント機器会社から小ロットで購入できる。スピーカーは1台から仕入れ可能。	イベント主催者コミュニティや公民館、セミナールーム、コワーキングスペースに営業。自身で開催するイベント（BBQ交流会、セミナー）で使用时、参加者へ販売を紹介。	音響知識の不足。機器の故障リスクや在庫リスクが高い。使用頻度が低い顧客はレンタルと比較する場が多い。	自分のセミナーやBBQイベントで実演し、参加者にセット販売の案内チラシを配布。公民館へ「小規模イベント備品の販売・レンタルサービス開始」の案内を出し、見積を提示する。

事業案	想定顧客	売る商品・セット	なぜ大須賀弘之の経歴と合うか	即金性	初期費用	粗利見込み	仕入れ難易度	販売導線	リスク	最初の1件を取る方法
5. 学習塾・個別教室向け「キャリア教育プログラム+用品」受注販売	学習塾、フリースクール、通信制高校、進路相談室	キャリア教育ワークショップの教材+ツールセット(カードゲーム型キャリア教材、防災ゲーム、進路シート、グループワーク用ツール)、掲示用品やミニホワイトボード	大須賀氏は進路・キャリア相談の専門家であり、GCDFキャリアカウンセラー資格やNLPプラクティショナーを活かして教材を組み合わせたプログラムを提案できる。教育現場で必要な掲示用品やワークショップツールも調達経験がある。	ワークショップや講座の依頼が入ると、教材と用品をセットで販売・納品できる。講座1回10~20万円を目標にすれば即金性が高い。	5~10万円(教材の購入と試作)。受注後に材料をまとめて仕入れ。	教材販売では粗利30~50%。講座費用を含めれば1回の受注で10万円以上の利益が狙える。	教材は教育出版社や研修会社の教材を仕入れ、小規模教室向けに再パッケージ。掲示用品やホワイトボードはオフィス家具メーカーから調達。	進路指導実績をPRし、学校や塾の経営者向けにセミナーを実施。キャリア教育のプログラムと用品セットを提案書にまとめてメール。	学校教材分野は教材会社と競合しやすい。講座提供には準備時間が必要。	進路指導に困っている学習塾へ「進路・キャリア教育パッケージ」を案内し、無料体験会を提供する。講座実施が決まったら必要物品を受注後に取り寄せ、一括納品する。

2. 教材屋・既存業者との競合回避表

学校には既存の教材屋や事務用品納入業者がいるため競合を避ける隙間を探す。以下の表では、商品・サービス領域ごとに既存業者が強い部分と大須賀氏が入りやすい隙間を整理する。

商品・サービス領域	既存業者が強い部分	大須賀側が入りやすい隙間	買い手	販売しやすさ	初回提案の切り口
学校教材 (教科書・授業用教材)	教科書会社や教材屋が独占的に供給し、価格や仕様が固定されている。	純粋な教材は避け、面接練習用機材や進路掲示物などICT機器・周辺備品の提案なら競合が少ない。	学校の進路指導室、学習塾	○(ニッチで需要大)	「進路相談室のICT環境をアップデートしませんか?」と提案。
備品 (机・椅子・大型什器)	既存の官公庁物品調達業者が落札している場合が多く、価格も決まっている。	小ロットの収納用品、折りたたみ机や椅子、掲示ボードなどは随意契約でも購入される。モノタロウの受付備品カテゴリには1個から購入可能な決裁箱やご意見箱など多数掲載 ⁷ 。	学校事務室、自治体庁舎	△(単価が高く搬入が必要)	「小規模な収納・掲示用品を短納期でご用意できます」とアプローチ。
ICT機器販売	大手家電量販店や教材屋が扱うが、教育現場のニーズを理解していない場合がある。	先生向けのモバイルバッテリーやMagSafe充電器、SSDなど利便性の高いガジェットは個人購入で決裁しやすく、教育現場で使えるモデルを提案できる ³ 。	教師個人、公立学校、学習塾	○(小規模でも販売可)	「GIGAスクール運営に必要なガジェットを先生がすぐに購入できる」ことを強調。
防災用品	防災専門会社や自治体指定業者が定期納入しているが、内容が古いケースがある。	小規模備蓄セットや避難訓練用備品のニーズは学校や自治体で常に存在。10人用備蓄セットの例ではライト・日用品・毛布・応急セット・簡易トイレ・ダイナモラジオなどが含まれ、1セット83,000円で販売されている ² 。このようなセットをアレンジして提案。	学校・自治体、防災担当者	◎(予算枠があり決裁が早い)	「避難所備蓄の更新時期に合わせた最新の防災セット」を提案。

商品・サービス領域	既存業者が強い部分	大須賀側が入りやすい隙間	買い手	販売しやすさ	初回提案の切り口
イベント用品レンタル	大手レンタル会社が広範囲でサービスを提供している。	小規模イベント（10～30人）向けの運営セットは競合が少なく、購入需要もある。福山楽器センターの記事は小規模イベント用スピーカーの選び方を解説し、出力や電源の選択が重要と指摘 ⁶ 。購入型とレンタル型を比較して提案。	公民館、地域団体、NPO	△（予算が限られるがニッチ需要）	「小規模講座が自前の備品で安定運営できるよう、買い切りセットを提供します」と提案。
キャリア教育教材・講座	大手研修会社や教材出版社が多い。	大須賀氏はGCDFキャリアカウンセラー資格があり、自身の進路相談経験を活かしたオリジナルワークショップ+用品セットが提供できる。教材屋が扱わない防災ゲームやカードゲーム形式の教材も狙える。	学習塾、NPO、フリースクール	△～○（講座提供も必要）	「キャリア支援の現場経験を活かしたプログラム+用品セット」を提案。

3. 法人・団体の買い手候補リスト

買い手の種類	担当者の役職・部署	何に困っているか	買いそうな物品	予算規模	どう接点を作るか	最初に送る提案文の方向性
学習塾（個別・集団）	塾長、事務担当、進路指導担当	面接指導や進路相談の備品がない。保護者説明会や講座の音響機材が不足。	面接練習セット、掲示ボード、簡易PAセット、講座向け受付用品	1～20万円/回	塾経営者向けのオンラインセミナーや業界誌広告。既存ネットショップの顧客へのメール案内。	「進路指導に特化した備品セットで合格率UPをサポートします。面接機材や掲示物もまとめてご用意します。」
私立学校（中高・大学）	進路指導部・教務部、ICT推進担当	GIGAスクール端末はあるが周辺機器が不足。キャリア教育の教材や防災備蓄の更新が課題。	モバイルバッテリーやSSD、ICT周辺小物、防災セット、キャリア教材	10～100万円/年	学校向け展示会に出展し、教育委員会やPTAを通じた紹介。自治体入札情報に応札。	「先生がすぐに使えるICT周辺機器と、進路指導用備品をセットでご提案します。防災備蓄の更新もご相談ください。」

買い手の種類	担当者の役職・部署	何に困っているか	買いそうな物品	予算規模	どう接点を作るか	最初に送る提案文の方向性
フリースクール・通信制高校サポート校	校長、スタッフ	学生が在宅学習するためオンライン面接や試験を受ける環境が不十分。	面接練習セット、ウェブカメラやマイク、オンライン授業用スタンド、進路揭示物	5～30万円	フリースクール協会や通信制高校の展示会、SNS広告を活用。	「オンライン授業・面接環境の整備を低コストで実現。面接指導とICT周辺機器のセットを提供します。」
公民館・地域センター	施設管理担当、イベント担当	講座や地域イベントの備品が老朽化。防災備蓄も更新時期。	簡易PAセット、折りたたみ椅子・机、メガホン、案内板、防災セット	10～50万円/年	行政担当者や地域連絡会を通じて訪問。以前納入した物品の点検時に追加提案。	「地域講座や避難訓練を手軽に運営できるイベントセット、防災備蓄セットをご提案します。」
NPO・小規模セミナー主催者	代表者、企画担当	イベントの備品をレンタルしているが費用がかさむ。自前で揃えたい。	バッテリー式スピーカー・マイクセット、名札・案内板、受付セット、テント、炊き出し用品	5～20万円/イベント	地域イベントで名刺交換し、SNSやメールでフォロー。NPO支援イベントに協賛。	「レンタルより安く長く使える運営セットをご用意。収納・片付けまで考えたセットです。」
放課後等デイサービス・学童	施設長、職員	キャリア教育や防災教育を取り入れたいが教材がない。日々のプログラムで使用する備品が不足。	カードゲーム型キャリア教育教材、防災ゲーム、実験キット、バッテリー充電器	1～10万円/年	児童福祉施設向け展示会に出展。SNS広告やブログで事例紹介。	「子どもたちのキャリア意識と防災意識を高める教材セットをご提案します。」
自治体関連施設 (地域振興課、防災課)	課長、係長	高齢者・子育て世代向けの講座やイベントの備品が不足。防災備蓄の交換時期。	防災セット、イベント運営セット、掲示板、アクリルパーテーション、手指消毒器	10～100万円/年	既存官公庁調達ルートを活用。自治体窓口に訪問し資料提供。	「自治体の小規模イベントやワークショップに必要な備品を低コストで調達します。防災備蓄の更新もお任せください。」

買い手の種類	担当者の役職・部署	何に困っているか	買いそうな物品	予算規模	どう接点を作るか	最初に送る提案文の方向性
研修会社	研修事業部	教室運営で使う機材を内製化したい。ICTツールが不足。	小規模PAセット、プロジェクター、ホワイトボード、ワークショップ用ツール	10～50万円/講座	企業研修展示会やビジネス交流会でアプローチ。	「研修会の質を高める備品とグループワーク教材を一括納入します。」
官公庁小規模調達担当	調達課、会計課	小規模な備品の見積もり依頼に応じられる業者が少ない。	防災用品、事務用品、掲示用品、窓口用品 ⁸ 。	5～30万円/案件	全省庁統一資格を活かして随意契約や見積競争に参加。	「小ロットの防災用品や事務用品を即納。納品実績と統一資格を活かした迅速見積をご案内します。」

4. セット販売案

セット名	中身	想定顧客	仕入れ先候補	仕入れ原価の目安	販売価格の目安	粗利の目安	在庫リスク	受注後仕入れが可能か	最初に売る相手
進路指導・面接練習セット	ウェブカメラ(1080p)・卓上三脚・リングライト・USBマイク/ヘッドセット・パーテーション・面接用チェックリスト	高校・学習塾・通信制高校	オフィス用品EC(アスクル、カウネット)、家電量販店法人窓口、モニターウ	2万円/セット	3万円～3.5万円/セット	約1～1.5万円/セット	低。在庫しても職員や他客に使える。	可能。発注から1～2日で調達できるECを利用。	既存の進路指導担当がいる学校・塾に限定キャンペーンとして1セット提供。

セット名	中身	想定顧客	仕入れ先候補	仕入れ原価の目安	販売価格の目安	粗利の目安	在庫リスク	受注後仕入れが可能か	最初に売る相手
10人用防災備蓄セット(改訂版)	防水ライト×10、日用品5点セット×10(歯ブラシ・石鹸・タオル・軍手・マスク)、真空パック毛布×10、応急セット×2、折りたたみ水タンク、簡易トイレセット×10、女性用衛生用品、ダイナモラジオ×2、カイロ、スリッパ、持ち出し袋 ² を基にカスタマイズ	自治体、公民館、企業の防災担当	防災用品メーカー(タナカシンソー、山善)、業務用EC(SmartSchool)、問屋	6~7万円/セット	10~12万円/セット	3~5万円/セット	中。賞味期限の管理が必要。	可能。注文後にメーカーから直送も可。	既に防災用品を納入している学校・自治体へ追加提案。
ICT授業補助グッズセット	大容量モバイルバッテリー、MagSafe充電器または汎用ワイヤレス充電パッド、外付けSSD(500GB)、タブレットスタンド、USBハブ、ケーブルホルダー ³	公立学校・学習塾・先生個人	家電量販店、Amazon Business、NETSEA(小ロットの間屋サイト)	1万5,000円/セット	2万2,000円/セット	7,000円/セット	低。汎用性が高いので在庫でも売れる。	受注後仕入れが可能。1~2日で入手。	自身のSNSや教育系ブログで紹介し、先生向けに限定販売。

セット名	中身	想定顧客	仕入れ先候補	仕入れ原価の目安	販売価格の目安	粗利の目安	在庫リスク	受注後仕入れが可能か	最初に売る相手
小規模講座運営セット(屋内)	ポータブルPAスピーカー(50W程度)・ワイヤレスマイク1本、卓上ベッダ50枚、案内板スタンド、タイムテーブル用ホワイトボード、折りたたみワゴン	学習塾の説明会、公民館講座、小規模セミナー主催者	楽器店(福山楽器センター、島村楽器)、モノタロウ、オフィスコム	7万円/セット	10万円/セット	3万円/セット	中。スピーカー類が高額なので在庫は最小限。	可。スピーカーセットは1台から仕入れ可能。	自分が主催する講座で使用し、参加者や会場スタッフにデモ販売。
BBQ・交流会備品セット	ポップアップテント、折りたたみテーブル・椅子、クーラーボックス、バーベキューグリル、炭・着火剤、紙皿・カトラリー、ゴミ袋、片付け用キャリアカート	NPO、学習塾の懇親会、地域団体	ホームセンター系卸(ロイヤルホームセンター業務用)、アウトドア用品メーカー代理店	5万円/セット	8万円/セット	3万円/セット	中。季節変動があり在庫を抱えるリスク。	部分的に受注後仕入れ可。燃料や食品は都度購入。	既存イベントで使用実績を示し、地域団体・学習塾に提案。

5. 30日以内に売上化する行動計画

日数	やること	必要な準備	使う経歴・実績	期待する成果	失敗した場合の修正案
Day 1-3	調査結果に基づき、面接練習セット・防災セット・ICTグッズセットの詳細仕様書と販売価格を決定。ネットショップ（BASE）に3商品を登録。	サプライヤーから見積を取得。商品の写真と説明文を準備。サイトデザインを調整。	ネットショップ運営経験（月商500万円を達成した経験）	3つの商品の販売ページ公開。	サプライヤーの納期が想定より長い場合は他の仕入れルートを探し、価格設定を変更する。
Day 4-7	学校・塾・自治体向けに案内メールを作成し、一日10件程度のターゲットに送信。進路指導担当者・防災担当者へ電話フォロー。	顧客リスト作成、メール本文・PDF資料（経歴・商品説明・導入メリット）を準備。	中学校教諭としての経験、進路相談実績 1,000件超	20~30件の見積もり依頼を獲得。	反応が悪い場合は、メールの件名や提案内容を変更し、オンライン説明会の日時を追加する。
Day 8-15	オンライン説明会/体験会を開催（進路指導向け・ICTグッズ向け）。各セットを実際に使用したデモを行う。参加者へ限定割引を案内。	デモ用商品を準備。ZOOMなどの配信環境を整える。参加者募集ページを作成しSNSで告知。	キャリア支援講座やイベント運営の経験	5社程度から初回注文を得る。	参加者が集まらない場合、個別訪問やサンプル貸出を行って評価をもらう。
Day 16-20	官公庁の随意契約・見積案件を検索し、条件に合う防災用品や事務用品の案件に見積提出。	e-Procurementサイトで案件検索。書類作成。	官公庁物品調達経験・全省庁統一資格保有	1~2件の官公庁案件受注。	入札結果が不採用の場合、次回に向けて価格と提案内容を改善する。
Day 21-25	フリースクール・塾向けにキャリア教育プログラム+用品セットの企画書を作成し、既存ネットワークに提案。	カリキュラムを組み立て、必要な教材・備品をリストアップ。	キャリアカウンセラー資格、NLPプラクティショナー	1件の講座受注。	受注が無い場合、内容や価格を再検討し、小規模グループ向けにパイロット実施を行う。

日数	やること	必要な準備	使う経歴・実績	期待する成果	失敗した場合の修正案
Day 26- 30	受注した案件の納品・請求書発行。成功事例をブログやSNSで公開し、レビュー依頼。次月のレポート・紹介を狙う。	物流手配、納品書・請求書作成、SNS投稿用写真と記事作成。	ネットショップ運営・請求書対応経験	初月売上20万円以上を目標。顧客の評価を得て継続案件に繋げる。	納品トラブルが発生した場合は迅速に対応し、代替品を用意する。

6. 国内メーカー・問屋・代理店との取引可能性

取引しやすい国内メーカー・問屋

- ・**業務用品EC（モノタロウ、カウネット、アスクル）**：文房具、収納用品、掲示用品、事務機器などを1個から購入でき、法人掛け払い（請求書後払い）に対応。⁷には受付・待合備品カテゴリーがあり、呼び出し機やご意見箱などが1個数千円から購入できる。大量在庫を抱えなくてもニーズが出た際に即納が可能。
- ・**防災用品メーカー（タナカシンソー、山善など）**：法人用の防災備蓄セットや非常食を小ロットから販売。10人用備蓄セットは1台から出荷可能で²、自治体や法人向けの取引実績が豊富。
- ・**楽器・音響機器販売会社（福山楽器センター、島村楽器）**：小規模イベント用のPAシステムを1台単位で購入可能。ウェブショップでは用途別を選び方を解説し、初心者にも相談に乗ってくれる。⁶によると、出力や電源、入力数の選択が重要。
- ・**NETSEA・スーパーデリバリー（総合卸サイト）**：雑貨やガジェットを小ロットから仕入れられる。Squareの記事では、卸サイトは小ロット対応で便利だが価格競争が激しく、メーカー直取引は値引き交渉が可能だがロットが大きい⁹¹⁰ことを説明している。

取引申請時に必要な情報

- ・会社概要（法人名、住所、代表者、事業内容）
- ・全省庁統一資格や経営事項審査結果（官公庁取引の場合）
- ・仕入れ希望商品と概算数量
- ・営業許可証や各種資格（医療機器の場合）
- ・過去の納入実績や取引先一覧
- ・決済方法や掛け払い希望の有無
- ・事業者登録書類（サイトによっては法人番号の入力が求められる）

販売用に法人として見せる条件

- ・ウェブサイトで「学校・官公庁向け物品販売」を明示し、過去の納入実績や資格を掲載する。
- ・プロのメールアドレス（@feelgood-japan.jpなど）と固定電話を記載。
- ・見積・納品・請求までのフローを整備し、担当者名を明示する。
- ・SNSやブログで教育・防災イベントへの参加実績や商品レビューを発信し、専門性をアピール。

取引依頼メール文例

件名：【取引希望】貴社防災用品の取扱いについて

株式会社〇〇 御中

はじめまして。Feelgood-Japan合同会社の須賀と申します。当社は学校・塾・自治体向けに進路支援用品や防災備蓄品の販売を行っており、全省庁統一資格を取得し官公庁への納品実績がございます。

このたび、貴社が提供されている〇〇防災セットを弊社取扱商品として仕入れたいと考えております。初回は10セット程度の仕入れを想定しており、御社との掛け払い決済や仕切り価格についてご相談させていただきます。

弊社概要や取引実績を添付しておりますので、ご査収の上、ご検討いただけますと幸いです。ご不明点がございましたらお気軽にお問い合わせください。

敬具

Feelgood-Japan合同会社

代表社員 大須賀弘之

7. 海外仕入れの可否

海外仕入れは低価格な商品を調達できるメリットがあるが、電気用品・無線機器には法規制が厳しく、事故時の責任が大きい。海外製電子機器を輸入して販売・使用する場合、日本の電気用品安全法に基づくPSEマークの表示が義務付けられ、ACアダプターや電源ケーブルなどは特定電気用品として丸型PSEマークが必要¹¹。2019年以降はモバイルバッテリーも特定電気用品に指定され、輸入・販売にはPSEマークと適合検査が必要¹²。無線通信機能を持つ製品は電波法の技適マークが必要で、未認証の機器を販売・使用すると1年以下の懲役または100万円以下の罰金などの罰則がある⁵。

仕入れてもよい可能性のあるもの

- ・ノベルティ用品や消耗品（文具、クリアファイル、バッグ）
- ・衣類・布製品（法規制が少ない）
- ・ペーパークラフト、カードゲーム用アクセサリ
- ・食品以外の雑貨（食品や医療品は要許可）

避けるべきもの・リスクが高いもの

- ・モバイルバッテリーや充電器（PSE取得が必要）¹²
- ・無線機器・Bluetoothスピーカー・無線マイク（技適マークが必要）⁵
- ・医療機器（医薬品医療機器等法の承認が必要）
- ・食品・化粧品（食品衛生法・薬機法）
- ・子ども向け玩具で安全基準未認証のもの

セット商品の一部に使える場合

- ・国内メーカーのメイン商品に、海外製の非電気製品（カードホルダー、カトラリー、収納袋など）を加えて差別化する。
- ・ノベルティとして輸入したエコバッグやボールペンを進路指導セットやイベントセットの景品にする。

8. 最初にやるべき現実的な一手

- ・何を売るか: 面接練習・進路相談用のICT備品セットを主力商品として販売。ウェブカメラ、リングライト、ヘッドセット、パーテーション、面接チェックリストを含むセットを企画し、1セット3万円程度で提供する。

- **誰に売るか:** 高校の進路指導室や学習塾、通信制高校のサポート校。特に面接指導や進路相談に課題を抱えている担当者を狙う。
- **どう連絡するか:** 自社WebサイトとSNSで商品ページを公開し、既存顧客・知人の学校へ案内メールを送る。メールには大須賀氏の進路指導実績と面接合格率92%の実績を記載し、商品の特徴と価格を明記する。電話やZoomで説明の機会を設定する。
- **いくらで売るか:** 1セット3万円（税別）を目安とし、初回注文時には10%割引を用意。まとめ買い（3セット以上）にはさらに割引を提案。
- **仕入れはどうするか:** オフィス用品ECや家電量販店の法人窓口から同等品の機器を小ロットで調達し、受注後に仕入れて納品する。必要に応じて防災用品メーカーからカタログを取り寄せ、将来的に防災セットも扱う。
- **30日以内に売上が立つ可能性:** 高い。進路指導のピーク時期（夏休み前や秋）に合わせてターゲットを絞り、既存ネットワークを活かして案内すれば、初月から複数の学校・塾から注文を得られる可能性がある。
- **失敗した場合に何を考えるか:** 面接練習セットの需要が少ない場合は、ICT授業補助グッズや防災セットの販売に軸足を移す。価格がネックとなった場合はモジュール化（ライトのみ、カメラのみ等）して単品販売を開始し、取扱い商品の幅を広げる。

結論

大須賀弘之氏の経歴と強みを活かすには、教育現場や官公庁向けに特化した小規模物販・調達ビジネスが最も即金性が高い。進路指導・面接練習セットや防災備蓄セットは既存の教材屋と競合しにくく、ニーズの急増するタイミングでまとまった受注が期待できる。ICT授業補助グッズや小規模イベント運営セットは、大須賀氏自身の現場経験を踏まえて顧客の課題を具体的に解決できるため信頼を得やすい。30日以内に売上を上げるには、ネットショップの開設と並行してターゲットへの直接営業とデモンストレーションを行い、初回受注の実績を作ることが重要である。

- 1 オンライン就活・面接おすすめグッズ特集 | サンワサプライ株式会社
https://www.sanwa.co.jp/seihin_joho/online-jobhunting/index.html
- 2 【法人・団体様用】10人用備蓄セット・製品情報: 防災用品 - タナカシンソー株式会社
<https://www.tanakasinso.co.jp/products/detail/281>
- 3 先生が持っていて損はないICTガジェット3選 | モバイルバッテリー・SSD・MagSafe充電器 | ゆるっと先生の時短手帖
<https://yurutto-teacher.com/must-have-ict-gadgets-for-teachers/>
- 4 5 11 12 【保存版】海外製電子機器を輸入して使うときの法律リスク——PSEと電波法（TELEC・JATE）を正しく理解しよう | キャッシュレス宮大工
https://note.com/cashless_expert/n/n29f9e4bd80ea
- 6 失敗したくない！会議や中〜小規模トークイベント用スピーカー選び | (株)福山楽器センター
https://www.merry-net.com/kaigi_speaker_erabi/
- 7 受付・待合備品 【通販モノタロウ】 施設用家具・備品
https://www.monotaro.com/s/c-139424/?srsltid=AfmBOoqWqWcDaAfa-iuJY_zDtLzeyo17VPLEj2IAGUqV506oJoW5xluZ
- 8 官公庁入札で稼ぐ完全ロードマップ 個人・中小企業のための官公庁ビジネス入門【第5回】 | みんなの入札ひろば 宮野宏樹
https://note.com/hot_plus/n/na6cf723b46c3

9 10 ネットショップ開業に！個人が使える仕入れサイトおすすめ11選

<https://squareup.com/jp/ja/townsquare/online-wholesale-marketplaces-for-personal-business>