

せどりで、生きていく

店に入れば、古本独特のにおいが鼻腔に広がる。見わたすかぎり、本、本、本。そして種々雑多な本を前にして、これまた種々雑多な人がにらめっこをしている。多くは、読むために買いに来ている。が、なかにはそうでない人もいる。売るために、買いに来ているのだ。本記事の主人公、上杉征士氏もその一人である。

大学卒業を目前にして、上杉氏は悩みに悩んでいた。理系ならば、大学院まで進学してから就職したほうが良いと勧められたのだが、大学の勉強は、さして魅力的には思えなかった。とにかく今の勉強は続けたくない。もっと自分が好きなことをやりたい。幸い、料理が好きだったこともあって、そのままフランス料理のお菓子職人のもとで働くことにした。ところが、である。好きなことを仕事にできたところまではよかったが、いかんせん給料が低い。時給で換算すれば、460円。見習いとはいえ、これでは生活もままならない。おまけに、飲食店の多くは社会保険に加入していない。多くない自分の給与から、払っていかねばならないのだ。おりしも、結婚を約束した女性がいた上杉氏にとって、それは個人の問題ではなかった。どうにかしてお金を稼ぐ必要がある。いろいろ試した末にたどり着いたのが、せどり(古本屋で安く仕入れて、それを高く売ること)であった。

「50円で仕入れた本が4800円で売れたんですよ」。上杉氏はなつかしそうに語る。たった25cm足らずの本が、約100倍の値段で売れたのだ。その瞬間、「もうけられる」と確信したそうだ。100倍と聞くと、なんだかギャンブルかなにかのたぐいに思うかもしれない。けれども、上杉氏曰くせどりの収入はわりあいと安定している。なぜだろうか。その謎を解くために、ここで、せどりの手順を追ってみよう。まずは、古書の小売店へ向かうことから始まる。といっても徒歩で向かうわけにはいかない。せどりを始めた最初の月でさえ、2400冊は仕入れていたというから、たくさん買うには自然と大きな車で向かうことになる。そして、店に着けば棚とのにらみあいが始まる。思いのほか、ここでの作業は事務的である。手に取った本をひたすら手元のスマホで検索し、amazonの相場を調べる。もちろん、ところせましと並ぶすべての本を検索するわけにはいかない。高値のつきやすい本、たとえばスピリチュアル、自己啓発、裁縫に関する本を中心にみていくのだ。ここまで見てわかるように、そもそも売れる算段のあるものしか買っていない。そのため、ほとんど赤字が出ないのである。

それではいよいよamazonで売る段階へとうつろう。小売店で買って、amazonで売る。ここにも理由があるのだ。地方の店は多くても1日に300人程度しか客が来ない。店側は否応なく、いつかは値段を下げないと売れない状況に立たされるわけだ。その一方、amazonのユーザー数は3000万人を越える。そのぶん需要も多いわけだから、少しくらい高くても商品は売れる。安く仕入れて高値で売る。その値段差が利益になるのだ。おかげで上杉さんの月商は、安定して100万円を越えるようになった。そのまま飲食店

で働き続け、いずれシェフになっても月収は40万。それならば、と料理の世界からは手を切って、せどりで生きていくことに決めた。現在では、本にくわえて、家電やおもちゃといったものにも手を広げている。

「どこに価値があるのかわからない」。せどりを続けていると、そんな商品によく出会うそう。古びた人形や、去年の雑誌。そんな一見がらくたのようなものに、高いお金を払う人がいる。また、どういうわけか夏に暖房器具が売れたこともあったそう。「自分の価値観で判断してはいけない」。商品を売るたびに、そのことをひしひしと感じるという。