

週末の商い

小さな事業、三年の記録

BOOK:// 見本制作室

会社員のまま、はじめる。

週末の商い

小さな事業、三年の記録

BOOK:// 見本制作室



目次

はじめに — 会社員のまま、商いを始める	5
第一章 きっかけは一枚のレシート	8
第二章 最初の仕入れ、最初の失敗	10
第三章 週末だけの店のかたち	12
第四章 数字の話 — 月三万円の現実	14
第五章 続けるための小さな仕組み	16
おわりに — 三年つづけて分かったこと	18

※ ページはレイアウトからの概算です

はじめに — 会社員のまま、商いを始める

この本は、特別な才能の話ではありません。平日は会社に勤め、土曜と日曜だけ小さな商いをしてきた、ごくふつうの三年間の記録です。

始めたとき、貯金がたくさんあったわけでも、商売の経験があったわけでもありません。あったのは「このままでいいのだろうか」という小さな不安と、旅先で見つけた雑貨を「これ、いいな」と思う気持ちだけでした。

最初の月の売上は三万円。手数料と送料を引くと、手もとに残ったのは一万円ほどでした。それでも、自分で仕入れて、自分で値段を決めて、自分の言葉で売る。その一連の流れを初めてやり切った夜のことは、いまでもよく覚えています。

この本には、うまくいった話だけでなく、失敗した仕入れ、売れ残った棚、家族との約束ごとも、そのまま書きました。これから週末に何かを始めたい人が、最初の一步の高さを少しでも低く感じられたら、それがこの本の役目です。

第一章 きっかけは一枚のレシート

始まりは、旅先の市場でもらった一枚のレシートでした。

出張のあいまに立ち寄った市場で、手のひらに載るくらいの籠を三つ買いました。値段は日本円で八百円ほど。帰国して友人に見せると、「これ、どこで買えるの」と三人に聞かれました。そのとき初めて、「買ってきたものを売る」という商いが、自分の生活のすぐ隣にあることに気づいたのです。



旅先の市場。手のひらに載る大きさのものだけを選ぶ。

とはいえ、すぐに動けたわけではありません。会社の規定を確かめ、家族に相談し、開業届の書き方を調べる。準備だけで二か月かかりました。いちばん時間がかかったのは、気持ちの整理です。「失敗したら恥ずかしい」という気持ちと、「やらないまま歳を取るほうが怖い」という気持ちを、何度も天秤にかけました。

最後に背中を押したのは、妻のひとことでした。「三万円までなら、勉強代だと思えばいいんじゃない」。この本に出てくる数字の話は、すべてここから始まっています。

第二章 最初の仕入れ、最初の失敗

最初の仕入れは、いま思い出しても赤面するような失敗でした。

「自分が好きなもの」と「売れるもの」を、完全に混同していたのです。心を奪われた大ぶりの飾り皿を十枚仕入れ、三か月かけて売れたのは二枚。送料を考えると、売れるほど赤字になる計算でした。



夜の食卓が、そのまま作業台になる。梱包は平日の夜にまとめて。

そこで決めたルールが三つあります。ひとつ、最初は小さく軽いものだけを扱う。ふたつ、同じものを三つ以上仕入れない。みっつ、売れた理由と売れなかった理由を、その週のうちにノートに書く。

このノートが、のちのち商いの背骨になりました。売れた籠には「台所に置ける大きさ」という共通点があり、売れなかった皿には「飾る場所を選ぶ」という共通点がありました。お客さまは「もの」

ではなく「置き場所」を買っている — そのことに気づくまで、半年かかりました。

第三章 週末だけの店のかたち

週末だけの商いには、週末だけの形があります。

平日の夜にできるのは、梱包と発送の準備まで。撮影と出品は土曜の午前、市場や催事に出るのは月に一度。この配分に落ち着くまでに、家族との衝突も一度ではありませんでした。日曜の夕方だけは商いの手を止めて、家族と過ごす。この約束が、三年続いたいちばんの理由だと思っています。

店の形も、少しずつ変わりました。最初はフリマアプリだけ。半年目に月一度の催事に出て、一年目に小さなオンラインストアを開きました。催事で直接お客さまと話すと、商品説明の言葉が変わります。その言葉をオンラインの商品ページに戻す。この往復が、うちの店の作り方です。

第四章 数字の話 — 月三万円の現実

景気のいい話を期待して開いた方には、先に謝っておきます。この章は、地味な数字の話です。

三年間の月平均でいえば、売上はおよそ九万円、仕入れと送料と手数料を引いた手もとは三万円前後。時給に換算すれば、アルバイトのほうがずっと割がいい。それでも続けているのは、この三万円が「自分の判断だけで生んだお金」だからです。



売れた理由と売れなかった理由を、その週のうちに書く。

数字の管理は、ノート一冊と表計算ひとつだけ。仕入れたら書く、売れたら書く、月末に三十分だけ振り返る。凝った管理をやめたら、続くようになりました。

この章では、三年分の月次の推移と、赤字だった四つの月に何が起きていたかを、そのまま載せています。

第五章 続けるための小さな仕組み

三年続いた理由を聞かれたら、「意志が強いから」ではなく「仕組みが小さいから」と答えます。

梱包材は同じ規格に統一し、作業は必ず三十分単位で区切る。仕入れの上限は月に決めた額を超えない。売上が良かった月も、その上限は変えない。調子のいいときに広げないことが、調子の悪いときに畳まずに済む秘訣でした。

もうひとつの仕組みは、「やめる基準」を先に決めておくことです。手もとが六か月続けて赤字になったらやめる。この基準があるおかげで、逆に安心して続けられています。

おわりに — 三年つづけて分かったこと

三年前の自分に手紙を書けるなら、こう書きます。「思っているより儲からない。思っているより面白い。だから、小さく始めなさい」。

商いを通じて増えたのは、お金よりも、話せる相手と、自分の言葉でした。会社の名刺がなくても名乗れるものがひとつある。それだけで、月曜の朝の景色は少し変わります。

この本は、週末の食卓で妻に話した内容を、AIに聞き取ってもらいながらまとめました。書くことが得意でない私でも、一冊の形になりました。あなたの三年間も、いつか誰かの最初の一步を軽くする一冊になりますように。

週末の商い

小さな事業、三年の記録

著者 BOOK:// 見本制作室

発行日 2026年8月4日

制作 BOOK:// AI BOOK STUDIO (J-Catalyst LLC)

本書の無断複製・転載を禁じます。本書はBOOK:// AI BOOK STUDIOを用いて制作されました。