

せどりスタートアップ

著・中田亮治

著作権について

せどりスタートアップ(以後、本書)は著作権法にて保護されております。

本書の著作権は著者にあります。

許可なく本書の全部及び一部を複製、転載、流用、販売する事は、法律で固く禁じられておりますのでご注意ください。

使用許諾契約書

本契約は、本書を入手した個人、法人(以下、甲と称す)と著者(以下、乙と称す)との間で合意した契約となります。甲が本書を受け取り、開封した時点をもちまして、甲は本契約に同意した事となります。

第1条 本契約の目的について

乙が著作権を有する本書の情報を、甲が使用する権利を承諾するものです。

第2条 禁止事項

本書は著作権法によって保護されておりますので、甲は本書から得た情報について、事前許可を得ずに一般公開及び第三者への譲渡をする事を固く禁じます。甲は自らの事業、所属する会社及び組織においてのみ、本書の情報を使用できるものとします。万が一契約違反があった場合、甲は乙に対し、違約金の支払いが生じる可能性があります。

第3条 情報の修正権

本書の情報は2016年6月時点のものとなっております。乙は、規定、状況等の変化があった場合には、予告なく本書の内容を修正、改定する権利を有するものとします。また、情報の変化によって本書の内容に齟齬が生じる場合がある事を、甲は了承したものとします。

第4条 責任の範囲

本書の情報の使用につき生じた如何なる結果においても、一切の責任は甲にあるものとします。乙及び乙の業務提携者は、本書の情報によって生じた如何なる損害についても、一切の責任を負わないものとします。

目次

第0章 まず最初に知っておいて欲しい事

0-1 最初に…… 7

0-2 せどりを始める上で大切な事…… 10

第1章 せどりを始める準備をしよう

1-1 せどりで使う物…… 19

1-2 せどりで使うサイト、アプリ…… 25

第2章 せどりを始める準備をしよう

2-1 Amazon アカウントの種類…… 30

2-2 購入用アカウントを作成しよう…… 34

2-3 出品用アカウントを作成しよう…… 37

第3章 仕入れをしよう

- 3-1 仕入れをする際の基本…… 46
- 3-2 仕入先について…… 56
- 3-3 仕入れの流れ…… 63
- 3-4 仕入れの注意点…… 77

第4章 検品をしよう

- 4-1 検品の重要性…… 88
- 4-2 検品の基本…… 90
- 4-3 実際の検品…… 96

第5章 出品をしよう

- 5-1 出品作業を始めよう…… 106
- 5-2 出品後の運用…… 116

せどりスタートアップ

0章 まず最初に知っておいて欲しい事

0 - 1 最初に

◎ご挨拶

はじめまして！

在宅ワーカーの中田亮治と申します。



この度は本教材をご覧頂き、誠にありがとうございます。

本教材は特に、せどり含む個人ビジネス初心者の方を対象にさせて頂いております。

”せどりに興味があって始めてみたいけど何をすればいいのか分からない”という方や”**買い叩かれない在宅ワーク**がやりたい”という方には、特に有効活用して頂けるのではないのでしょうか。

今やせどりは、一大ビジネスとして大変有名な個人ビジネスになりました。個人ビジネスとしては最も難易度が低く、再現性（成功率）が高いのがその要因です。

ホリエモンという愛称でビジネスマンに慕われる堀江貴文氏も、「今からネットビジネスを始めるとしたら何をしますか？」という問いに対し、「せどり」と答えた事がある程です。

それ故にせどりは、初心者に対して自信を持っておすすめできるビジネスなのです。

本教材に目を通して頂いているという事は、あなたは普段から情報をしっかりとキャッチしている方なのではないでしょうか？

何にせよ、せっかくせどりという多大なメリットを持ったビジネスに辿り着いたのですから、是非ともこのチャンスを生かし、頑張って稼いでいきましょう。

◎せどりとは

せどりとは、安く買って高く売る、基本的な物販ビジネスの事を言います。

もう少し詳しく言うなら、店舗やネットで買い物をして、その商品を Amazon で出品する事で、差額分を儲けにするビジネスです。

日本で最も栄えたネットショップである Amazon に出品する上に、相場や売れ行きも簡単にチェックする事ができますので、再現性（成功率）が非常に高いのが特徴です。

また、自分で仕入れて自分で出品するワケですので、納期もノルマもありません。

そしてネットショップでのみ仕入れするせどりを”**電腦せどり**”と呼ぶのですが、この形体なら**在宅ワーク**として稼ぐ事もできます。

この事からせどりは、かなり自由度の高いビジネスと言えるでしょう。

その他詳しいノウハウについては、本教材を読み進めれば詳しく理解できると思いますので、是非目を通して見て下さい。

0 - 2

せどりを始める上で大切な事

◎マインドのお話

それでは早速せどりの説明を始めます、と言いたいところなのですが、その前にとっても大切なお話があります。

それはせどりを始める上で、**本当に大切な事**になります。

相当重要な部分になりますので、

特に個人ビジネス初心者の方は、この項は必ず目を通して下さい。

現在、ネット上には多くのせどり教材があります。

しかし、内容については、いきなり専門的なノウハウから始まる事が多く、初心者が実践に移しにくかったり、稼げる前に多くの人がやめてしまったり、という現状があるのです。

そもそもビジネスには、マインドという概念があります。

これは宗教的なモノでも精神論でもない、れっきとしたビジネススキルです。そして、せどりも勿論ビジネスです。

初心者の方は、このマインドを知らずに始めてしまう為に失敗してしまう事が多いのです。

ですので、マインドについてはしっかりと知っておく必要があります。

しかしながら世に溢れている大半の教材は、稼げるだとか、誰でもできて”簡単だ、という見えやすいメリットだけを連呼し、実際始める為の初歩の初歩に当たる説明は、かなりの確率で疎かになっています。

勿論、せどりは稼げる上に簡単です。

これは間違いありません。

しかしながらそれ故に、既にビジネスをしている人からしてみれば、『**その辺りはできていて当たり前**』で語られる事が多いのです。

その結果、とりあえず始めてみたものの、途中でやめてしまい、仕入れ金やその他の雑費分を**損して**終わってしまう人が大勢います。

私は、
本書を読んで頂いている方にその様な形で損をして欲しくはありません。

ですので本項の内容については、実践的な内容ではないからと読み飛ばさずに、必ず目を通して頂きます様にお願い致します。

何よりも、あなたが成功する為に必要な事なのでありますから。

◎せどりで大切な考え方（マインドの詳細）

では早速、せどりで大切な考え方について説明していきましょう。

ここまでで既に何度か言わせて頂いておりますが、**せどりで1番重要な事は、続ける事**です。

これは間違いありません。

せどりは、再現性（成功率）が高いと言われており、そしてそれ自体は間違いなく事実なのです。しかしながら、現状せどりを始めた半分以上の人が稼げずに終わってしまいます。

何故なのでしょう？

その理由こそが、**途中でやめてしまうから**なのです。

では次に、何故、途中でやめてしまう人が多いのでしょうか？

それこそがこれからお話する、せどりに必要なマインドを知らなかったからに他なりません。

ただ、簡単に稼げるというメリットだけを知った状態で始めてしまい、そして想像と違う、と言ってやめてしまうのです。

そのまま続けていれば**想像通りのメリット**を享受できていたとは、露とも思わずに……

せどりは、他のビジネスに比べれば確かに楽ですし、簡単です。

しかし、**努力が全く必要でないワケではありません。**

ましてクリック1つで稼げるといった怪しいビジネスや、詐欺、もしくはギャンブルでは絶対にありません。せどりは労働力を必要とする、**当たり前なお仕事**なのです。

ただし、続ける事さえできれば、相当割り良く稼げる上に、成功率が他のビジネスに比べてかなり高いのは、**紛れもない事実**です。

だからこそ私はこのビジネスをおすすめしているワケで、途中でやめてしまっっては勿体無いと思っています。

では、せどりを続ける為に必要なマインド——
考え方とは、一体どんなモノなのでしょう？

それは、『自己投資』、『価値提供』、『行動』の3点になります。

順番にご説明致しますね。

まずは『自己投資』からです。

これは、自分の成長や利益の為に、お金や時間を投資する考え方です。今、本教材を読んで頂いている事についても、せどりというビジネスを知る為に時間を使って頂いておりますので、まさに自己投資と言えるでしょう。

他の教材を得たり、コンサルを受けたり、作業効率化の為に道具を買い揃えたり、とにかく先の利益を見据えて自分に対して行う投資の事ですね。

しかし実はせどりにおいていえば、自己投資にはもっと直接的で分かりやすい事例があります。

それが、仕入れです。

仕入れは当然、**先の利益**を見据えて行うモノですよ？

仕入れた商品を Amazon で売る事で、お金を稼ごうとしているのですから、それはせどりの前提条件である筈です。

しかし、そうと分かっているにもかかわらず、初心者は仕入れの際についつい足踏みしてしまうのです。

特に、**高額**な仕入れを行う時は……

例えばですが、せどりの高額なコンサルを受けた場合、先生にそういった相談をすれば、『**高額な仕入れ**ができたという事はそれだけ利益が取れて嬉しいという事だ。そこで足踏みする意味が分からない』と言われてしまう事でしょう。

正直、これは事実です。ちゃんとしたやり方に則っていれば、**高額の仕入れ＝大きな利益**に繋がります。

しかしながら、仕入れは普段なら頭を悩ませる値段の買い物をポンポンと繰り返していかなければならないワケで、始めた当初は、これが結構なストレスになったりするのです。

事実、私もそうでした。

そして、私が初心者だった当時、最初にせどりを教えて貰った時の先生には、この気持ちは理解して貰えませんでした(汗)

どうやらこういう気持ちって、理解できない人にとっては本当に意味不明なのだそうです。

しかしながら、その買い物は後からさらに大きなお金になる買い物なワケで、実際の所、**先生の言う事の方が最も**なワケです。

となれば、そういった不安は押し殺して仕入れを行うのが**正解**になります。

だというのに、それを意識せずにせどりを始めてしまった人は、そこに抵抗を感じ、ストレスに勝てなくなって途中でやめてしまうのです。

ですので、まずはそういう**覚悟**が必要です。

覚悟といっても、大げさなモノではありません。

だって仕入れは自分が利益を出す為の『**自己投資**』なのですから。

言ってしまうえば、**大学受験の時に参考書や赤本を買うのと同じ行為**なのです。

仕入れに使うお金は、決して無駄遣いでもなければ、宝くじの様なギャンブルでもないという認識を忘れないで下さい。

これがせどりに必要な考え方、『**自己投資**』です。

そして次に重要なのが、『価値提供』です。

当然の事ながら、Amazonで物を売る以上、そこにはお客様がいらっしゃるワケです。そして私達は、そのお客様に商品という価値を提供する事でお金を稼ぐのです。

せどりというビジネスにおける損得の動きを簡単に申し上げます。

お客様 → 探していた商品を Amazon で買って嬉しい
Amazon → 手数料を稼ぐ事ができて嬉しい
私達 → 差額分の利益を稼ぐ事ができて嬉しい。

要は、上記の様に3者がそれぞれに得をしたと思える事によってせどりは成り立っているワケですね。ですので、お客様を蔑ろにしてしまつては、せどりというビジネスは成り立たなくなってしまうのです。

(実際、返品リスクや低評価のリスクも高まります。)

お客様の顔が直接見えないビジネスなので忘れがちになってしまいますが、特に仕入れや検品をする際には、お客様の存在を意識する様にして下さいね。

そして最後、『行動』する事です。

ただそれだけです。
これについては特に補足説明はありません。

せどりは、**行動量＝利益**です。

せどりはそもそも、行動しなければ何も得られないビジネスなのですから。

ですのでせどりは、何もせず楽々と稼ぎたいという方にとっては、残念ながら不向きなビジネスと言えるでしょう。
(そういう方に向いているビジネスはかなり少数だと思いますが……)

しかしながらせどりには、自分の欲しい収入に合わせて自由に作業量を調整する事ができる、という強みがありますので、行動をするといっても、無理をする必要もなく、自分の自由なペースで行う事ができるのです。

ですので自信がなければ、いきなり高収入を狙うのではなく、続けられる範囲でコツコツと作業していけば、無理なく続けられる筈です。

とにかく、自分に見合った目標を持って頑張る、という意識で続けていく事が重要だと言えるでしょう。

無理をして途中で嫌になってやめる、というパターンが意外に多いですからね（汗）

以上がせどりで大切な事です。
それらを踏まえ、一緒に頑張っていきましょう！

せどりスタートアップ

1章

せどりを始める 準備をしよう

1-1 せどりで使う物

◎せどりをする上で準備すべき物

本章では、せどりを始める前に準備しておくべき物、あれば便利な物、をご紹介します。

◎必須な物

まずはせどりをする上で必須となる物からご紹介します。

○パソコン

安い物で十分です。ただ納品の際に使用しますので、ノートパソコンの方がやや便利です。

○スマートフォン

主に店舗せどりの際に多用します。個人的には iPhone を推しますが、基本は何でもいいです。ただし、あまりに動作が重かったりバッテリーの持ちが悪かったりする場合は問題ですので、機種変更等必要になってきます。

○インターネット環境

最悪はスマホのテザリングでも事足りますが、基本的にネット回線はあった方が良いでしょう。

○プリンター

インクジェットで印刷さえできれば何でも構いません。主に Amazon 納品の際のラベル印刷に使用します。

○銀行口座

Amazonから売上を振り込んでもらう口座になります。
勿論、必須です。

○ダンボール

Amazonへ納品する際に使います。
120サイズをまとめ買いしておくとう便利です。
Amazonは改造ダンボールを禁止しており、改造ダンボールで納品してしまうと受領拒否されて戻ってきてしまいますので、注意が必要です。

○印刷用ラベルシール

商品を納品する際、Amazon専用のバーコードを印刷して商品に貼る必要があります。商品に貼る物ですので、剥がしやすいタイプがおすすめです。
A4サイズの8×3枚を用意して下さい。

オススメ品：コクヨ カラーレーザー インクジェット ラベル

○梱包資材

ガムテープ、OPPテープ、新聞紙などのクッションになる物は必須となります。

○シール剥がし液

店頭で仕入れた商品に貼られた値札シール等を綺麗に剥がす為に使います。おすすめはラベルはがし雷神（スプレータイプ）です。Amazonで購入できます。ちなみに商品の値札シールはきちんと剥がしておかないと高確率で低評価に繋がりますので注意しましょう。

オススメ品：ラベル剥がし雷神

○仕入れ資金

多ければ多い程稼げますが、小額からでも十分に始められます。

人によっては仕入れ金なしで、クレジットカードの利用枠のみでいきなり大きな仕入れをする人もいますが、金銭管理が難しい上、ちょっとした仕入れの失敗で破綻してしまいますので、おすすめはできません。

○OPP袋

小さな商品を扱う場合は必須です。100円均一に行けば色々なサイズがありますので、自分の扱う商品に合ったサイズを選びましょう。

○へら

値札シールを剥がす際に大変重宝します。

○クレジットカード

VISA デビットカードでも代用できますが、
おすすめはクレジットカードです。

仕入をする額によって徐々に必要になる額が増えていきますが、とりあえず
50 万円程度の枠で 2 枚ほど持っている则便利です。またその際、ポイント還
元率の高いカードを選ぶのが良いでしょう。

◎あれば便利な物

ここからは必須ではありませんが
あれば便利、という物のご紹介です。

最初はいらなくても、商品数が増えてくれば徐々に欲しくなってくる物もありますので、自分の作業量と相談しながら揃えていくと良いでしょう。

○プチプチ付きの封筒

OPP袋より嚴重に梱包したい時に使います。
取り扱う商品によっては必要になりますが、本教材では最終の梱包を Amazon に委託する手法を用いますので、必須というレベルではありません。

○ビニール手袋

シール剥がし液による手荒れが気になる場合は使用して下さい。もしくは商品に指紋が付くのを防ぎたい時にも便利です。

○マスク

シール剥がし液が結構匂いますので、気になる方はマスクをして下さい。市販の安い物でも十分に効果はあります。

○バーコードリーダー（PC用）

パソコンにUSB端子で繋ぐタイプの物です。主に出品の際の商品登録で使います。商品数が増えれば必須レベルになってきますが、少ない内はなくてもさほど不便は感じません。

1 - 2

せどりで使うサイト、アプリ

◎せどりを可能にしたサイトとアプリ

ここからは、せどりで使うサイトとアプリのご紹介です。
※各々の使い方は次章以降でご説明します。

◎モノレート

モノレートとは、Amazonでの相場、売れ行きを確認する為のサイトです。一般人がせどりをできる様になったのは、このサイトのおかげといっても過言ではありません。

パソコンとスマホの両方でお気に入り登録をしておきましょう。

●モノレート（Amazonの相場、売れ行きを確認できます）

URL：<http://mnrate.com/>



◎Amafee

Amafee は、利益率を調べる時に使うサイトです。

利益率とは、読んで字の如く、売上の何%が利益になるか、という事になります。

こちらパソコン、スマホの両方でお気に入り登録をしておきましょう。

●Amafee (仕入れ品の利益率を簡単に計算できるサイト)

URL : <http://amafee.com/>

Amafee アマゾン手数料を一発で計算!

[Amafee-US](#) [Amafee-India](#) [Amafee-UK](#)

仕入れ値 円 税込み価格 税抜き価格
の0%OFF

想定売値 円

標準サイズ
大型サイズ1
大型サイズ2 ヘルプ

大口出品
小口出品 ヘルプ

FBA利用
自己発送

Google Chrome を入手
1つのブラウザですべての端末に対応。高速、無料、インストールも簡単です。

Amafee

ホビー (標準サイズ / 2kg未満 / 大口出品 / FBA)

6400 円 : 想定売値
-800 円 : 仕入れ値 (13%)
-1018 円 : Amazon総手数料 (16%) ※消費税込み
4582 円 : 利益 (72%)

--Amazon手数料内訳(消費税8%込み)--
0 円 : 基本成約料(大口出品)
0 円 : カテゴリ成約料
691 円 : 販売手数料 10%
99 円 : FBA出荷作業手数料
228 円 : FBA重量手数料(2kg以上は、6円/1kg加算)

--損益分岐点(利益0)--
仕入800 円 → 売値1293円
仕入5356 円 ← 売値6400円

※ただし、Amazonは販売手数料の変更をよく行いますので、Amafeeの対応が遅れる場合がありますので、注意しましょう。

◎スマホアプリ

せどりで使うスマホアプリです。

AndroidかiPhoneかで使うアプリが変わってきます。

GooglePlay、AppStoreでインストールできますので、お持ちのスマホにインストールしておいて下さい。

また、有料版もありますが、基本は無料版で十分ですので、**無料版**をインストールして下さい。

●せどろいど (Android)



●せどりすと (iphone)

せどりすと
開発: Orela.org
App を購入、ダウンロードする



せどりスタートアップ

2章

Amazon アカウントを作成 しよう

2 - 1

Amazon アカウントの種類

◎Amazon アカウントは大きく分けて 3 種類

Amazonには大きく分けて3種類の国内アカウントがあります。

それが以下です。

●購入用アカウント

普通に Amazon で買い物をする時に使うアカウントです。

●出品用アカウント（大口出品）

商品を出品する為のアカウントです。
月額費がかかるかわりに基本成約料金は無料になります。

●出品用アカウント（小口出品）

出品用のアカウントで、月額費が無料になります。
ただし、1点売れるにつき100円程度の基本成約料金がかかります。

さて、上記3種類ですが、本教材でせどりをを行う場合は下記の2種類を作成する必要があります。

- 購入用アカウント
- 出品用アカウント（大口出品）

※ここで注意が必要です。

出品用のアカウントは基本的には1人1つしか作成してはいけません。2つ以上作ると規約違反となり、容赦なくアカウントを消されてしまう可能性がありますので、十分注意して下さい。

◎大口出品と小口出品の違い

さて、ここで既にタイトル通りの疑問を持っておられる方もいるのではないのでしょうか？

という事で、大口出品と小口出品をざっくりと比べてみます。

●大口出品

月額登録料 4900 円、基本成約料無料
(月額登録料 3 ヶ月無料) ※2016 年 6 月時点

オリジナル商品も Amazon に既にある商品も出品可能

大量の商品もまとめて出品登録が可能

データ分析レポートが利用可能

●小口出品

月額登録料無料
基本成約料金 1 点につき 1 0 0 円
(5 0 点以上販売なら大口の方がお得)

Amazon に既にある商品のみ出品可能

商品を出品するには 1 商品ごとに登録が必要

ざっくりといえは以上です。

詳しくは下記 Amazon の公式HP をご参照下さい。

URL :

<https://services.amazon.co.jp/services/sell-on-amazon/individual-promerchant.html>

せどりをすると、基本的に月に50点以上は余裕で売る様になりますので、小口よりも大口の方がお得になります。他にも色々強みがありますので、出品用アカウントは特別な理由がなければ大口で作成する様にしましょう。

2 - 2

購入用アカウントを作成しよう

◎購入用アカウントの必要性

Amazonの購入用アカウントを作っておきますと大変便利です。梱包資材のまとめ買いにも使えますし、時にはなんとAmazonで仕入れてAmazonで売るという手法が使える事があるからです！

どういう事かと申しますと、Amazonにはタイムセールというモノが存在しております。そのタイムセールで、たまに大きな割引率の商品が出てくるワケです。つまり、タイムセール中に買って通常価格で売れば、それだけで差額分の利益が得られる事もあるというワケですね。

そしてもう1つ。刈り上げです。

たまに、出品者の中で1人だけとんでもない安価で出品をしてくる事があります。そういう時には、その安価な商品を買取り、そして適正価格で売るという手法で利益が取れる事があるのです。

これらの理由で、購入用アカウントは大変便利なのです。

※ただし、中には個人情報だけを抜こうとする悪徳な出品者もいますので、実績のない出品者からはできるだけ購入しない様にして下さい。

◎購入用アカウントの作成手順

さて、ではまず購入用アカウントから作成していきましょう。ちなみに、普段から Amazon でお買い物をしているという方は、ここは飛ばして頂いても結構です。

ではまず、Amazon の公式サイトにアクセスして下さい。

URL : <http://www.amazon.co.jp/>

そして次に、下記の手順で作成を開始しましょう。

The image shows a screenshot of the Amazon Japan website's login page. The page title is "サインイン" (Sign In). It features input fields for "Eメールアドレス" (Email address) and "パスワード" (Password), a "サインイン" (Sign In) button, and a link for "Amazonアカウントを作成" (Create Amazon account). Two blue callout boxes provide instructions: the first points to the "サインイン" button with the text "① こちらにカーソルを合わせ、サインインをクリックして下さい" (① Move the cursor here and click Sign In); the second points to the "Amazonアカウントを作成" link with the text "② アカウント作成をクリックして下さい" (② Click on Create account).

アカウントを作成

名前

フリガナ

Eメールアドレス

パスワード
6文字以上を入力してください

もう一度パスワードを入力してください

Amazonアカウントを作成

アカウントをお持ちですか? [サインイン](#)

③ 必要情報を入力してこちらをクリックすれば
アカウント作成完了です

アカウントサービス

Would you like to see this page in English? [Click here.](#)

<p>注文履歴 注文内容の確認または変更</p>  <p>注文のキャンセル、配送状況の確認、領収書の印刷</p> <p>注文履歴</p> <p>注文履歴 半完成の注文を見る 非表示にした注文を見る</p>	<p>注文を検索</p> <p>タイトルや感想で先に検索 Go</p> <p>その他 商品ごとの届期・交換 Amazon店頭おトク情報を見る 出荷遅延の理由 出荷遅延の理由を確認 梱包についてのご意見を送る</p>
<p>お支払い方法の設定 クレジットカード Amazonギフト券</p> <p>お支払い方法について クレジットカード情報の追加・削除 クレジットカードの追加 マイポイント (Amazonポイント) の獲得・利用履歴) を確認 パートナーポイントの管理 Amazonコインの獲得・利用履歴を確認する</p>	<p>Amazonギフト券・Amazonショッピングカード 特典・利用履歴の確認 アカウントに登録 Amazonギフト券 (チャージタイプ) を購入 法人向けAmazonギフト券のダウンロードと注文履歴 Amazonギフト券の購入</p>
<p>アカウント設定 アカウント情報・プライム</p>	<p>登録内容の変更 名前、Eメールアドレス、標準住所、パスワードの変更 パスワードの再入力</p>

サインインしましたら、上部バーのアカウントサービスから左記にアクセスして、クレジットカード、届け先住所の設定をして下さい。

2 - 3

出品用アカウントを作成しよう

◎出品用アカウントの作成

それでは次に、出品用のアカウント作成に移ります。

前述した通り、大口出品でのアカウント作成をおすすめしておりますので、大口出品時の手順にてご説明致します。

◎出品用アカウントの作成手順

ではまず、Amazonの公式サイトにアクセスして下さい。

URL :

<http://services.amazon.co.jp/services/sell-on-amazon/services-overview.html>

そして次に、下記の手順でアカウント作成を開始しましょう。



大口出品での登録ですので、
こちらをクリックして下さい

出品用アカウント登録を開始します。

Eメールまたは携帯電話の番号を入力してください。

Eメールまたは携帯電話番号:

出品用アカウントを初めて登録する場合は、上の欄にEメールアドレスを入力し「新規登録」を選択して下さい。購入者アカウントで携帯電話番号を登録してある場合は携帯電話番号を入力しサインインすることができます。

- 新規登録
(パスワードは後で作成します)
- 既存のサインイン情報を使う、
(下の欄にパスワードを入力してください)

[次へ進む](#)

[パスワードをお忘れですか？](#)

[プライバシー規約](#)

© 1996-2016, Amazon.com, Inc. or its affiliates

購入用アカウントで使
用したメールアドレス
を入力して下さい。

購入用アカウントの
パスワードを入力し、
次に進むをクリック
して下さい

必要な情報

登録開始前に以下の情報をご用意ください。アカウント登録の手続きは4ステップのみです。通常5分程度で完了し、すぐに出品できます。

- 正式な会社名(個人事業主は氏名および屋号)、住所、電話番号
- クレジットカード情報および請求先の住所(法人・個人カード、いずれも可)
- 登録作業中に連絡可能な電話番号(携帯電話可)

海外から登録する場合の注意事項

- 海外からの出品にあたり、出品商品の販売者である出品者に適用される義務について詳しくは[こちら](#)をご覧ください。(If you are located outside Japan, please obligations as a seller on our website.)

Amazon.co.jpの登録に要求される全ての事項を順守できない場合には、本登録手続きを中止してください。

出品契約	
正式名称 / 販売業者名:	<input type="text" value="テスト"/> <small>法人の場合は正式名称を、個人の場合は氏名を入力してください。</small>
出品契約:	<input checked="" type="checkbox"/> 私は、 契約の条項 を読み、その内容に同意しました。

氏名を入力し、
契約を読んだ後でレ点を入れて次に進みます。

※氏名は本名を入力して下さい

[次へ進む](#)

[プライバシー規約](#)

表示名(店舗名): 利用可能な文字列を参照

会社住所: 新しい住所を入力

国: 日本

郵便番号:

都道府県:

市区町村:

丁目・番地・建物名:

住所:

電話番号: +1 201 555 5555 内線番号を追加

運営責任者名:

問い合わせ先電話番号:

輸入業者からの問い合わせ先には電話番号を入力して下さい。(電話番号)と同じ番号も入力できます。

保存して次に進む

必要情報を入力後、保存して次に進むをクリックして下さい。
 ※表示名はあなたのショップの名称になります。
 任意ですが、既に使用されている名前は使えません。

クレジットカード情報入力画面

クレジットカード番号:

有効期限: 05 / 2016

クレジットカードの名義人:

請求住所: 個人住所入力

国: 日本

郵便番号:

郵便局名:

市区町村:

丁目・番地・建物名:

住所2:

電話番号: 国際番号あり

クレジットカード情報の登録です。

こちらにも必要情報を入力後、保存して次に進むをクリックして下さい

月間手数料は基本、売り上げから差し引かれますが、売り上げが足りない場合などはクレジットカードから支払う事になります。

電話による本人確認

1. 電話番号を選択してください。

電話番号 内線番号を追加

国際電話番号を入力する場合は、(国番号(日本は81)) + (0を除いた市町) であり、(例: 023-xxxx-YYYY の場合は、+8123xxxxYYYYとなります)

電話検証の言語

2. 呼び出しています

3. 電話確認完了

このページ

自分の電話番号を入力後に電話を受けるをクリックすると、確認用の電話がかかって来ます。それに出る事で電話による本人確認を行います。(機械音声ですので、指示に従って暗証コードを入力すればOKです)

以上を終えましたら、最終的に出品開始というボタンが出ますので、そちらをクリックする事で出品アカウント作成が完了となりますが、**最後に確認をして下さい。**

出品者の情報は**特定商取引法に基づく表記**に使われます。

詳しくはAmazonにて説明が明記されていますが、簡単に言うとネットショップの責任者（=あなた）の住所と氏名を明記しなければならないという、法律に基づくものです。

その為、**情報は正確に入力されている必要があります。**

それらをご確認の上、出品開始をクリックすれば、あなたの出品用アカウントの完成です。

そのアカウントこそが、せどりをする上で、あなたのお店になります。

たくさん売って、あなたのお店を盛り上げていきましょう！！

◎振込み用銀行口座の設定

最後、忘れないうちに銀行口座の情報も入力しておきましょう。

売り上げはそちらの口座に振り込まれる事になります。

Amazonの売り上げ金振込みは、大体14日に1回程度行われますので、商品
を売り続ければ月に2回の振込みがされる事になります。この振込みの早さ
こそ、せどりの即金性の高さの要因の1つになっているのです。

ちなみに、この入金の高さとクレジットカードの支払日のズレを計算して、
軍資金以上の仕入れを行ってたくさん稼ぐ人もいますが、私はおすすめして
いません。

思ったより売れるまでの時間がかかった場合、クレジットカードの支払いで
お金が足りなくなり、クレジットカードを止められてしまう危険があるから
です。

上記は初心者のうちには特におすすめできない手法になりますが、初心者でな
くなる頃には十分な軍資金を手に入れている筈ですので、尚更無理をする必要
はありません。

では下記、振込用の銀行口座を設定する方法になります。



※その他、Amazonは規約や仕様の変更が頻繁にありますので、公式のお知らせにはきちんと目を通しておきましょう。

せどりスタートアップ

3章 仕入れをしよう

3 - 1

仕入れをする際の基本

◎仕入れをする際の考え方

いよいよせどりの花形作業ともいえる仕入れについてご説明していきます！

せどりで仕入れをするという事は、如何に利益の出せる商品を見つけ出せるかにかかってきます。

ここではまず、仕入れをする際に基本となる考え方についてご紹介していきたいと思います。

◎全ての商品が対象になり得る事を理解する

世の中は、色々な商品で溢れかえっています。
おもちゃ、服、家電、本、DVD、ゲーム……まさになんでもござれといったところですよ。

そして、それら全てにおいて、Amazonで売れていて安く仕入れる事ができる物は、稼ぐ為の商品になり得るのです。

何が言いたいのかといいますと、要は、仕入の際の窓口を広げる事が重要なワケですね。

色々な商品が売れるという認識を持っておく事で、普段は見向きもしない様なセールに遭遇して、そこで1日10万円以上の見込み利益が出る、なんて事もあります。

ですので、是非広い視野を持って仕入れに臨んで下さい。

ただし、Amazonで出品する際に特別な許可がいるモノもありますので、注意が必要です。

※初心者は仕入れする際に避けた方が良い商品

- 時計
- 服&ファッション小物
- シューズ&バッグ
- ヘルス&ビューティー
- コスメ
- 食品&飲料
- ペット用品

これらは出品する際に Amazon の許可が必要になります。慣れてくれば競合も少なくチャンスとなりますが、最初の内は避けた方が無難でしょう。

※ただし、特別得意なジャンルがあれば、狙う事で大きく稼げる可能性もあります

◎自分の得意ジャンルを作る

早速前項の内容と矛盾している、と思われた方もいるかもしれませんが、そういうワケではございません。

前項でも述べました通り、世の中には数多くの商品が溢れかえっています。ですので視野を広げる事は勿論必要なのですが、その全てにおいて商品検索をかけるのは、実際のところかなり大変な作業になります。というよりは不可能でしょう。

勿論、セールなどで特別に安売りがある場合は別なのですが、そうではない場合、まず何からリサーチをかけるか悩みますよね？

そういう時に、得意ジャンルが輝くのです。

そこで、全商品が仕入れ品になり得るという認識を持ちつつ、まずは1つ自分の得意ジャンルを作ってみましょう。

私の場合、フィギュアやゲーム、メディア系が得意ジャンルとなります。特にフィギュアは、検品の際の難易度がやや高めですが、その分利益の取りやすいジャンルとなりますので、よく出品していますね。

例えばですが、もしあなたが音楽を聴くのが好きだったり、ゲームをするのが好きだったり、ぬいぐるみが好きだったり、映画が好きだったり、アイドルが好きだったり、アニメが好きだったり——そういったモノがあれば、ある程度値段も分かるのではないのでしょうか？

そういう値段の予想がたてられる商品は、そうでない商品と比べて仕入れのしやすさが段違いです。

今は特に好きなモノや得意なジャンルがなくても、重点的に見る様にすれば強みは作れます。是非、得意ジャンルを作るという意識を持って仕入れを行ってみて下さい。きっと自分の成長を実感できる筈ですし、結果にも繋がります。

◎利益額よりも利益率を重視する

上記を簡単に言いますと、

10000円で売れて1500円利益が出る商品(利益率15%)より、

3000円で売れて900円の利益が出る商品(利益率30%)が良い、

という事です。

せどりの仕入基準としては、この**利益率**と**回転率**(後述します)を重視して行います。

是非覚えておいて下さい。

ちなみにこの利益率を簡単に計算してくれるのが、先に紹介しました『Amafee』というサイトになります。

(こちらのサイトについても後ほど説明します)

以下、利益率の計算方法です。

(一応知っておくと便利です)

[利益率 = (売値 - 仕入値 - 手数料含むその他諸経費) ÷ 売値 × 100%]

要は、売値の内何%が純利益になるかっていう数字ですね。

◎利益率よりもさらに回転率を重視する

前項で説明した利益率よりさらに大切な、仕入れをする際の核とも言うべきなのが、この**回転率**です。

回転率とはつまり、どれだけ商品が売れるか、どれだけ商品が動いてくれるか、という目安になります。

例えば、出品して1年経っても売れるかどうか分からない商品と、出品して1ヶ月で売れる見込みのある商品とでは、安定感が雲泥の差です。

それに、値下がりがあっても、売れてさえくれれば損は少なくて済みますが、全く売れない場合は仕入値がそのまま損になってしまいます。

正直な所、大量に仕入れを行えばチェックをしても何十商品かに1つくらいはどうしてもそういう商品も出てきます。ですが、それが大量に残ってしまっただけではそれこそ大損害です。

せどりはこの**回転率**を確認してから仕入れを行うからこそ、途中で辞める以外にはほとんど失敗しないと言われているのです。

つまり逆を言えば、売れない商品を大量に仕入れてしまえば大損になってしまいます。

ですので仕入れに関して、**回転率は最も重視すべき事柄**であると言えるでしょう。

ちなみにこの回転率を確認できるのが、前章でご紹介しました『モノレート』というサイトになります。
(サイトについては後ほど説明します)

◎お金の管理は厳格に行う事

基本中の基本ですが、要約すると無理な仕入れはしない、という事です。

もし途中で辞める以外に失敗する可能性があるとするれば、
ほぼこのお金の管理不足ではないでしょうか。

仕入れの際はポイントが付くクレジットカードを推奨しますが、すぐに商品
が売れなければカードの支払いのお金が足りなくなる、なんていう金額の仕
入れは、よほどの事がない限りしない方が良いという事です。

まず、売れる見込みが高い＝確実にすぐ売れる、というワケではありません。
それに、時には値下がりを起こす場合もあります。

それでも売れている実績のある商品ばかりを仕入れますので、大損をする様
な事にはそうそうなり得ません。しかしながら、あまりにタイトな仕入をし
ているとその限りではありませんので、注意が必要です。

クレジットカードの支払いが滞ると、信用情報にキズが付きますので、そこ
は**絶対**に徹底して下さい。

基本は、支払えない額の仕入れはしない、です。

◎ F B A を利用する

FBAとは、商品をAmazon倉庫に送っておく事で、注文が入った際の出荷やクレーム処理などをAmazonが行ってくれるサービスになります。

※FBA = フルフィルメント by Amazonの略称です。

FBAを使うと手数料がかかりますが、それとは比べ物にならない程のメリットがありますので、使わない手はありません。(出荷作業の際に登録できますので、詳しい使い方はそちらでご説明します)

また、FBAを使う事の大きなメリットに、カートボックスが取得しやすいという事が挙げられます。カートボックスとは、商品販売ページに表示される先頭の商品の事です。これは販売価格等によってある程度ローテーションされているのですが、FBAを使用している場合はこのカートボックスの取得率が大幅に上がります。売れ行きに直接関係してくる事柄になりますので、是非ともFBAを利用しましょう。

そして、何故このFBAの説明を、わざわざ仕入れに関する本章でさせて頂きましたかといいますと、FBAを使うか否かで仕入れをする際のリサーチに若干の違いが生じるからなんです。

ですので仕入れの際は、このFBA利用を視野に入れて値段の判断を行っていきます。

詳しくは仕入れの手順説明の際に行いますので、ここではFBAを利用するという事だけ頭に入れておいて下さい。

※本書では、FBA利用を前提に説明をさせて頂いています。

◎とにかく情報収集、活用を！

仕入れをする際に1つ大切なのが、情報収集をしっかり行う事です。

セール情報は勿論ですが、もう1つ、今まで仕入れた商品の情報についても管理する必要があるのです。

とりあえず今まで仕入れた商品の中でもプレミアがついている物については、エクセル等使ってリストにしておいて下さい。

そうする事で、ネットオークション等で簡単に検索する事ができますので、同じ商品を何度も仕入れられる可能性があります。

3 - 2

仕入先について

◎店舗仕入れ

仕入先について、まずは店舗仕入れからご紹介致します。

店舗仕入れは、基本どこでも行う事ができます。
有名なのはブックオフや各種リサイクルショップですね。

しかし重要なのは、何を売っているかではなく、売れる商品を如何に安く売っているか、になります。

これからいくつかおすすめ仕入先を紹介致しますが、あくまでも中田のおすすめであって、それ以外にも仕入先はいくらでもあるという認識は忘れないで下さい。

仕入れる商品がない、という人は、往々にして仕入れに行く店舗の種類が少ない事が多いです。例えば普段全然仕入れを行えない場所であっても、閉店セールを行うとなれば話は別になります。

近所にブックオフがないという人も、選択肢は無限にあるので全く問題はありません。

ただし、稀にせどり禁止の張り紙をしていたり、店員に注意される事がありますので、その時は素直に指示に従いましょう。

また、それ以外の迷惑行為も同様です。
(リサーチした商品を乱暴に扱う等)

仮にそれが法律上は全く問題のない行為だったとしても、お店のルールを守ったりモラルを保つ事が大人としてのマナーですので、そこは徹底する様にしましょう。

◎おすすめの店舗仕入れ先

●古本屋

有名なブックオフなどですね。中古品を狙う場合はおすすめできますが、あまりに有名な上、せどり禁止店舗もありますので注意が必要です。

●おもちゃ屋

ホビー関連は狙いやすいです。

特にクリスマス時期になると、お店が安売りをすると同時に Amazon の売上もかなり上昇しますので、かなりおいしい仕入れ先となるでしょう。

●リサイクルショップ

主に新古品狙いです。

フィギュアはおいしいお宝が眠っている事も多々ありますのでおすすめです。また、ショップによってはポイントや値引きが強い店舗もありますので、うまく活用しましょう。

●ゲームショップ

新品、中古品と両方狙えます。

たまにセールをしている際においしい仕入れができる事があります。さらに、1つ利益の出る商品を見つけたら、同商品の在庫を一気に仕入れできるので、それもゲームショップの魅力です。

●家電量販店

新品の家電せどりメインです。

他に、ゲームやホビーも併設して売っているお店もあるので、実は結構ねらい目になったりします。

こちらにも主にセール時を狙い目です。また、在庫がある場合も多いので一気に仕入れできる場合があります。

●各種本屋（ツタヤなど）

古本ではなく、新しい本を売っている書店ですね。
ホビーやゲームやCD、DVD、さらにはくじ引きの景品のばら売りなど、
実は多岐に渡った商品を展開している事が多いです。
うまくセールとはまれば意外とおいしい仕入れができます。

●アニメショップ

こちらにも新古品が狙えます。
それ以外にも、品薄となったプレミア商品など、お宝が眠っている場合も多く、無視できない市場となります。

●ドンキホーテ

とにかく商品が多岐に渡りますので、色々と仕入れる事ができます。店舗によってPOPが貼ってあると思いますが（激安など）、実はPOPによって微妙に意味が違いますので、その店舗がどういうPOPの貼り方をしているのか理解し、うまくリサーチする事が、仕入れできる商品がを見つけやすくなったりします。

●ホームセンター

家電などが、たまに驚きの安さで見つかったりします。
こちらにも色々多岐に渡る商品を展開していますので、梱包資材を買いに行くついでにでもリサーチすれば、おいしいお宝に巡り会えるかもしれません。

●スーパー（西友や各地方のスーパー等）

スーパー内にあるおもちゃ屋やゲームショップ、家電コーナー等は、各専門ショップと違って値付けが甘い事が多いです。（変に高かったり安かったりします）
また、そういう店は売るスペースが狭いのも特徴で、商品入替時期には特に狙い目と言えるでしょう。
そしてもし1つおいしい商品を見つけられた場合、系列のスーパーで同値段の在庫がある場合もありますので、一気にかなりの額を稼げる事例もあります。

◎ネット仕入れ

いわゆる、**電腦せどり**といわれる在宅ワーク形式のせどりは、このネット上での仕入れを行っています。

お店で値段を調べるのが恥ずかしい、家の中々空けられない、という人には特におすすめです。

また、そうでない人も、ネットショップやネットオークションはかなり大規模な市場になりますので、是非手を出して下さい。

理想を言えば店舗とネットの両方で仕入れができれば完璧ですが、ネットだけでも十分な利益を得る事ができます。

それでは店舗同様、おすすめの仕入先をご紹介します。

◎おすすめのネット仕入れ先

●ヤフーオークション（その他オークションサイトも同様）

いわゆるヤフオクです。

ネット上で仕入れをするなら外せない仕入れ先ですね。

中にはほぼこのヤフオクのみで仕入れを行っている人もいる程大きな市場になりますので、必ず押さえておいて下さい。

●メルカリ

ヤフオクと同じ様に個人で出品されているサイトです。オークションではなく、フリーマーケットです。こちらでも商品を仕入れる事ができます。

●各種ネットショップ

ジョーシンやHMV、ビッグカメラにヤマダ電機など、数え切れない程のネットショップがあります。そしてこれらは、全て仕入れ先になり得ます。特にセール時がおすすめですので、セール情報を常に入手する様に心掛けましょう。また、稀にプレミア値のついた商品の在庫が見つかる事もあります。

●Amazon

前章でも少しだけご説明しましたが、タイムセール品を買い、適正価格で出品する事で、利益を得られる事があります。

また刈り取りといい、1人の出品者だけがあまりに安い値段で出品していた場合は、それを購入して適性価格で売り直す事で利益が上がる事もあります。

●海外のショップ

難易度は結構高めですが、海外からの輸入という方法もあります。ライバルが少なく、仕入れしやすいのが特徴です。

特に使われるのが ebay（イーベイ）という、世界的なオークションサイトです。ヤフオクの世界版みたいなイメージですね。

またその他にも、海外の Amazon で購入して日本の Amazon で売る事でも利益が出せる商品がありますので、使いこなせれば大きな漁場となるでしょう。

3 - 3 仕入の流れ

◎仕入れをする全体的な流れ

では、いよいよ実際に仕入れを行っていきましょう。

仕入れの実際の流れを大雑把にまとめますと、下記の4工程になります。

- ①店舗、ネットショップで売れそうな商品を見つける
- ②モノレートで売れ筋、相場を確認する
- ③ Amafee で利益率を確認する
- ④回転率、利益率に問題なさそうなら仕入れる

それほど難しい事ではありませんが、唯一コツが必要になるのが工程①になります。

上記について次項より詳しく解説していきますので、ご覧下さい。

◎利益を取れそうな商品を探す

お店に仕入れに行った場合でも、ヤフオクで商品を眺めている場合でも、何にせよまず、利益が取れそうな商品を見つけなければなりません。

せどりをする上で1番努力を要するのがこの工程です。

最初はとにかく、多くの商品をサーチしていきましょう。

最初は中々利益の取れる商品を探し出せないでしょうが、数をこなすにつれてある程度を目算で見れる様になってきます。そうなってくると、少ないサーチ回数でどんどん商品を仕入れられる様になってきますので、最初はとにかく経験する事です。

それから、うまく利益が取れた商品はリストに残しておいて下さい。繰り返し仕入れができ、利益を出せる商品も出てきますと、リサーチがグッと楽になります。年収1000万を超える様な人はほぼこのリストを作成して、仕入れの効率化をしていますので、是非実践して下さい。

そして間違っても、**ここで諦めないで下さい。**

続ければ、少しずつ利益の出る商品が探せる様になってきますし、効率も上がってきます。

リストが貯まれば、さらにうまく効率的な仕入れが可能になります。

必要なのは知識ではなく、経験と努力であるという事を、ここでもう1度肝に銘じてください。

◎モノレートを使ってリサーチをしよう

利益が取れそうな商品が無事見つける事ができましたら、次はその商品が本当に利益が取れるのか？ 本当に売れるのか？ を確認していきましょう。

ここではモノレートというサイトを使って売れ行きと相場を確認します。

URL : <http://mnrate.com/>

モノレートを使う事で過去に売れた履歴と現在出品されている値段を調べる事ができますので、それをもって売れ行きと相場を確認できるワケですね。

ちなみに1章で紹介しました『せどりすと』、『せどろいど』のスマホアプリは、商品のバーコードを読み込む事でこのモノレートを効率的に使えるアプリになります。

基本的に、バーコードを読み取れる商品はスマホアプリで読み込み、バーコードがない、もしくは隠れている、などの場合は、検索キーワードを打ち込んで該当の商品を探す事になります。

それでは、実際にモノレートを使っていきましょう。

※店舗仕入れの際は基本スマホを片手に行いますので、次項以降の作業はスマホで試して頂いた方が分かりやすいと思われます。（ネットショップ仕入の場合はPCでも問題ございません）

※スマホアプリを使う場合でも、ほぼ同じです。



前項の URL から、上記のページに飛びます。

ここに検索ワードを打ち込む事で商品を探しましょう。

また、検索ワードだけでなくバーコードに表記されている番号を打ち込んでも検索がかけられますので、ネット仕入でバーコードの番号が見える場合などには有効です。

試しに、下記の検索ワードを打ち込んでみます。

『スターオーシャン4』



すると、上記の様に商品の候補が出てきます。

もしここで候補が出てこなければ、検索ワードが適切でないか、もしくは、そもそもその商品がAmazonで出品されていない事になりますのでご注意ください。

ちなみにこちらは過去に私が仕入れをした商品になります。
(セール時に、多くの数を新品で仕入れました)

次に、丸で囲んである所をクリックしてみてください。



この画面で売れ行きや相場を確認します。
丸部分（新品）をクリックしてみてください。

商品の詳細ページはこちら | 販売するものをお持ちですか? | Amazon は Amazon マーケットプレイス保証付きのすべて

アルティメットヒッツ スターオーシャン4 -THE LAST HOPE
スクウェア・エニックス
★★★★☆ * 59件のカスタマーレビュー

エディション: 廉価版

価格加 通常版 それぞれの最低価格

メディア: Video Game
プラットフォーム: PlayStation 3

配送先: すべて選択

Amazonポイント
 Amazonポイント

配送
 フライム
 無料配送

コンディション
 新品
 中古品
 ほぼ新品
 非常に良い
 良い
 可

商品価格+送料	コンディション	販売
¥ 4,050 <input checked="" type="checkbox"/> フライム 通常配送無料 詳細	新品 新品未開封。通常配送料無料。Amazon配送センターより発送致します。	ゲー GA 過去 値(1
¥ 4,050 <input checked="" type="checkbox"/> フライム 通常配送無料 詳細	新品 Amazon.co.jp配送センターより出荷。お急ぎ便など各種オプションの選択が可能です。	G 過去 (3,3

すると、右記の様な Amazon のページに飛ぶと思います。
ここで丸で囲ってある値段が、新品商品の Amazon での最安値になります。

つまり、商品が売れる見込みの高い販売価格ですね。

ここで **Amazon の相場**を確認するワケです。



次に、どれだけ売れているかのチェックを行います。

いわゆる**回転率**ですね。

まず、丸で囲った部分に注目して下さい。

そしてこちらを、『すべて』、『3ヶ月間』に設定して下さい。



設定が終わりましたら、次は丸で囲ってある波形に注目して下さい。

こちらは Amazon の商品ランキングを表していて、売れるとランキングが上がる為、波形は下降し、売れなければ徐々にランキングが下がる為、波形的には上昇します。

(グラフの位置的には下の方がランキング上位になる)

基本的にこのギザギザが売れた日で、上記の様に激しく動いている波形は、この商品がよく売れている事を示しています。



3ヶ月で2つしか売れていない為、
よほど安価で多くの利益がとれる場合以外は
この波形の商品は仕入れない方が無難です

上記の図は、上が売れている商品で下が売れていない商品になります。

商品にもよりますが、少なくとも直近3ヶ月の間に5～10個以上は売れている商品を仕入れる様にしましょう。

この売れ行きの良い悪しが**回転率**と呼ばれるモノで、仕入れの際に最も重要視すべき所になります。

以上が、基本的なモノレートの使用方法になります。

ただし色々例外もありますので、**本章最後の注意点も参照して下さい。**

◎Amafee で利益率をチェックしよう

モノレートで商品の回転率、販売できそうな価格のチェックができましたら、次は利益率の確認を行って参りましょう。

ここで使用するのが、Amafee(アマフィー)というサイトになります。

URL : <http://amafee.com/>

利益率は**大体20%~30%以上**取れる物を目安に仕入れましょう。

ただし、利益率よりも優先すべきは回転率です。

いくら利益が取れそうでも、前項で解説しましたモノレートで全く売れていない様なら仕入すべきではありませんし、かなり回転率がいい場合は15%程度でも仕入れたりします。

ただ、やはり目安は20数%以上を基本とするのが良いでしょう。

では、次項から利益率の調べ方について解説していきます。

仕入値 円 ●税込み価格 ○税抜き価格
00%OFF

想定売値 円

標準サイズ
大型サイズ1
大型サイズ2 ヘルプ

大口出品
小口出品 ヘルプ

FBA利用
自己発送

年6.1%の高金利な貯蓄手段
年6回の分配(安心の元本保全型)過去、
元本割れ無しの確かな運用実績

本 CD-DVD

ゲーム ゲーム機本体

ホビー 家電・カメラ [家電・カメラ](#)

ホーム&キッチン(家電のぞく) [ホーム&キッチン](#)

パソコン・周辺機器 PCソフト

① 仕入値を入力

② 販売予想値を入力

③ 右の様に選択

④ フィギアはホビーなので、ホビーをクリック

まず前項の URL より Amafee を開きます。

そして仕入金額とモノレートで調べた販売見込み金額を入力します。

上記、仕入金額が 2000 円、販売金額 4000 円のフィギアを仕入れると仮定して入力してみましょう。

※上記図の、①に 2000、②に 4000 を入力

ちなみにフィギュアはホビーになります。

Amafee

👉 ホビー (標準サイズ / 2kg未満 / 大口出品 / FBA)

4000 円 : 想定売値

-2000 円 : 仕入れ値 (50%)

-759 円 : Amazon総手数料 (19%) ※消費税込み

1241 円 : 利益 (31%)

--Amazon手数料内訳(消費税8%込み)--

0 円 : 基本成約料(大口出品)

0 円 : カテゴリー成約料

432 円 : 販売手数料 10%

99 円 : FBA出荷作業手数料

228 円 : FBA重量手数料(2kg以上は、6円/1kg加算)

--損益分岐点 (利益0) --

仕入2000 円 → 売値2638円

仕入3215 円 ← 売値4000円

④のクリックをしますと、上の様な表記が出てきます。

上記の場合、販売価格 4000 円から仕入れ値と Amazon 手数料を引いた 1241 円が利益見込み額となります。

商品のサイズによって Amazon 手数料がやや上がったたり、売れなければ FBA の倉庫保管料も小額ではありますが毎月かかってきますので、上記はあくまで見込み利益額となりますが、利益率が 31%とれていますので、回転率が良ければ (商品が売れてさえいれば) 問題なく仕入れて良い商品であると言えるでしょう。

◎仕入れの流れのまとめ

以上が仕入れ時の流れです。

基本はこの、

商品を探す → 相場と売れ行きをモノレート(スマホアプリ)で確認
→ Amafee で利益率を確認

の流れとなります。

上記工程の中で、回転率と利益率が問題なければ仕入れをします。

しかし、仕入れる際にはいくつかの注意点もあります。

本章の最後は、この注意点をまとめていきますので、仕入を始める前にしっかり確認して下さい。

これらを守って仕入れをすれば、ほぼ間違いなく利益の出る商品を得る事ができるでしょう。

(値下がりする場合がありますので100%とはいきませんが、これでかなり失敗を減らせる筈です。)

3 - 4

仕入れの注意点

◎仕入れの際の注意点

仕入れの章最後では、仕入れをする際の注意点をご紹介していきます。

本章の内容を知らずに仕入れをしてしまうと、**仕入れに失敗してしまう確率が大きく上がってしまいます**ので、是非とも目を通して頂きたいと思います。

◎FBA 利用の場合の見込み販売額

商品価格+配送料	コンディション	販売
¥ 2,880 + 関東への配送料無料 代金引換が利用できます。	新品 全品送料無料！国内正規品・新品未開封です。プチプチかクッション材梱包・紙袋で佐川急便もしくは、ゆうパックで配送させていただきます。... » 続きを読む	 過去 値(3)
¥ 3,480  通常配送無料 詳細 代金引換とコンビニ・ATM・ ネットバンキング・電子マネー 払いが利用できます。	新品 ★新品未開封★人気&レアモノの一番くじラスト ワン買ゴーイングメリー号限定空カラー★精巧に 作られています！！★通常配送無料★安心安全... » 続きを読む	 過去 値(2)
¥ 3,200 + ¥ 514 (関東への配送料) コンビニ・ATM・ネットバンキ ング・電子マネー払いが利用で きます。	新品 未開封品です。在庫状況の反映は頻繁に行なっ ておりますので、基本的に売り切れキャンセルはな いですが、梱包材で包み保証のある発送方法で迅... » 続きを読む	 過去 値(5)
¥ 3,980  通常配送無料 詳細 代金引換とコンビニ・ATM・ ネットバンキング・電子マネー 払いが利用できます。	新品 新品未開封、アマゾン配送センターより迅速、丁 寧に発送致します。	 過去 値(3)

本書ではFBAを使用したせどりを推奨しています。

その為、仕入でモノレートをを使って相場を確認する際、**同じFBA出品者の価格を参考にします**。（プライムマークのある値段を参考にしてください）

上記の場合は最安値の2880円ではなく、丸で囲った値段が参考にする価格になります。つまり、3480円が見込み販売額という事ですね。

ただし、FBA出品者がいない場合やあまりにも最安値と価格が離れている場合は、最安値に送料を上乘せした値段に設定すると良いでしょう。

（基本はカートボックスの取得を目指します）

◎新古品の仕入れ

市場には新古品という物があります。

新古品とは、物自体は未開封ですが、1度人の手に渡った事がある商品になります。リサイクルショップなんかでよく見かけますが、基本的には新品となんら変わりませので、新品として出品する事ができます。

(Amazonでの新品の定義は**未開封**である事です。)

新古品は**利益がかなり取りやすく、せどりをする上では避けて通れない商品**になります。

しかし、ここで注意が必要になります。

新古品は大抵、未開封品、もしくは未使用品として売りに出されますが、中には店が未開封品と思っけていても、実は1度開封されている場合があつたりします。

その為、新古品の仕入れをする場合には本当に新品かどうか、自分の目でもしっかり確認する必要があります。

また、ネットオークションなんかで新古品を買う場合は、出品者の評価とコメントを参考にしましょう。評価がしっかりついている出品者ならば、商品の検品もしっかりしている筈です。

ここで開封品を新品として出品してしましますと、悪い評価や返品に繋がりますし、意図的にやれば立派な詐欺行為になります。

お客様への『**価値提供**』を軸に考え、きっちりとした検品を心掛けましょう。

※詳しくは4章の検品のご説明をご参照下さい。

◎販売実績が新品か中古品かの確認

調査日	ランキング	新品		中古	
		出品者数	最安値	出品者数	最安値
2016/05/16 現在+	22534	12	¥7,000	2	¥7,480
2016/05/15 23時+	7744	12	¥7,100	2	¥7,480
2016/05/14 19時+	31548	13	¥6,980	2	¥7,480
2016/05/13 23時+	22067	13	¥7,100	3	¥5,920
2016/05/12 19時+	23062	13	¥7,400	3	¥5,920
2016/05/11 23時+	8221	10	¥7,500	3	¥5,920
2016/05/10 23時+	27641	11	¥7,500	3	¥5,920
2016/05/09 23時+	17251	10	¥7,680	3	¥5,920
2016/05/08 13時+	30176	10	¥7,680	4	¥5,920
2016/05/07 17時+	16054	10	¥7,680	4	¥5,920
2016/05/06 21時+	36925	10	¥7,680	5	¥5,920
2016/05/05 21時+	27001	9	¥7,680	5	¥5,920
2016/05/04 21時+	16867	8	¥7,980	5	¥5,920
2016/05/03 22時+	3663	8	¥7,980	5	¥5,920
2016/05/02 21時+	11825	10	¥7,500	5	¥5,920

ここで出品者数が減っていますので、
商品が売れたと判断します。
左が新品で右が中古品ですので、
この場合は新品が売れています。

モノレートで売れ行きを見る際に、3ヶ月間で売れた数量が微妙な場合は注意が必要です。

売れている時の値段と、売れているのが新品か中古品かの確認が必要になる事があります。

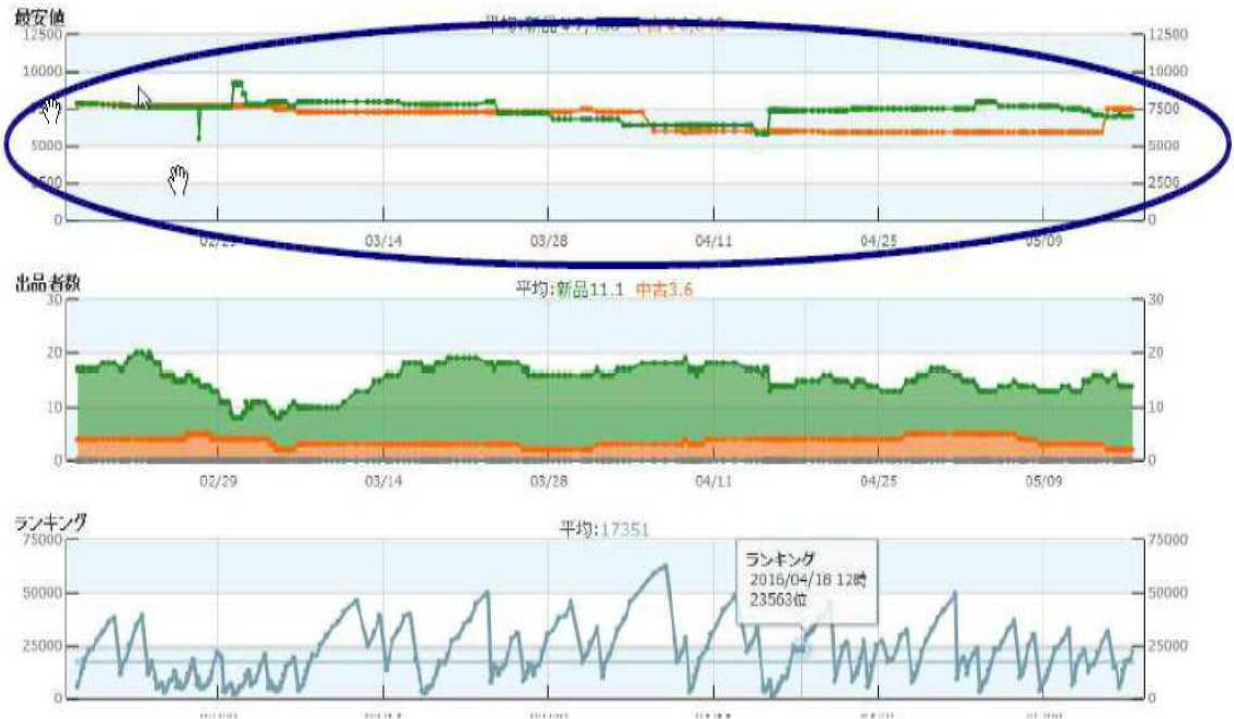
上記はモノレートのグラフの下にある表です。

(スマホの場合はデータ一覧という所をタップすると出てきます)

そこでまず、売れているのが新品か中古品かの確認を行います。
出品者数が減っている場合はそこで商品が売れたと判断できますので、そちらで売れた物が新品か中古品かの判断をしましょう。

そしてその売れた時の最低販売価格も見れますので、一緒に確認しておきましょう。(販売価格の注意点は次項で説明します)

◎販売価格の注意点



モノレートは、値段推移を確認する事もできます。

丸で囲った部分の緑線がその時の新品最安値の推移になりますので、急に値段が高騰している場合や、高騰した後で売れなくなっている等であれば、仕入は検討した方が良いでしょう。

※この最安値は、非FBA出品者の送料抜きの価格になっています

また、前項でご説明させて頂きました表についても参考にしてみてください。売れた時の最低価格が数字で分かるので、確認しやすいと思います。

◎同商品の大量仕入れ時の注意

大量に同商品を仕入れる際には注意が必要です。

なぜなら、値段は変動します。

大量に仕入れた商品が売れ残ったり値下がったりした場合、大きな損害になる事がありますので、ある程度他の商品でも利益が出る様になるまで、同じ商品を大量に仕入れるのは控えた方が無難でしょう。

(利益の大半を1商品に頼ってしまうとリスクが大きくなる為)

そして、その際にも大事なのはやはり回転率です。

同じ商品で利益が取れそうな場合は、この回転率を特に重要視して下さい。

売れ残らずにしっかり出て行くかどうか、値段推移が安定しているか、その辺りの確認が必須になってきます。

ただし、慣れてくればこの大量仕入れが大きな稼ぎの手段になるのも事実ですので、自分でしっかり判断できる様になった、と感じたらチャレンジするのが良いでしょう。

◎出品者に Amazon がいる場合は注意

¥ 3,200 + ¥ 350 (関東への配送料)	新品 ビニールに汚れとスレイタミありで状態良くないです。紙ケースに少しヘコミありです。未開封、未使用品になります。宜しくお観いたします。k98	mituko 過去 12 か月で95%の高い評価(558件の評価)
¥ 3,938  通常配送無料 詳細 代金引換が利用できます。	新品 新品未開封です。Amazon.co.jpより出荷いたします。	【プライム会員送料無料】 即日配達通達 過去 12 か月で99%の高い評価(372件の評価)
¥ 3,940  通常配送無料 詳細	新品	
¥ 3,992  通常配送無料 詳細 コンビニ・ATM・ネットバンク	新品 ★初回生産限定盤：スリーブケース+フォトブック。応募券封入(期限切れ) ◆新品未開封◆こちらの商品はAmazon.co.jp倉庫で管理しております。	Mercado del Sol 過去 12 か月で90%の高い評価(467件の評価)

上記の様に、Amazon が出品している場合は注意が必要です。

Amazon が出品している場合は、カートボックス取得がかなり不利になってしまう為、回転率が大きく落ちてしまうのです。

全く売れないワケではありませんが、通常よりはかなり売れにくくなる可能性を頭に入れた上で仕入を行いましょう。

◎クレジットカードは一括払いで！

仕入れをする際は、クレジットカードの使用を推奨します。せどりの仕入れに使う場合は結構な額を年間で使うため、ポイントがかなり大きなメリットになるからです。

ただしその際に、**リボ払いをする事は絶対に避けましょう。**

金利を取られてしまう為、ポイント以上の過剰支払いが発生してしまうからです。額が大きくなれば大きくなる程金利も大きくなります。

クレジットカードは一括払い、これを心掛けて下さい。

そしてクレジットカードを使う際の残高や次月請求額などは、きっちり把握しておく様にしましょう。

また、仕入れの際、できればクレジットカードは2枚以上あると便利です。

◎古物商許可を得なければいけない場合

中古品、新古品を扱う場合、法律上、古物商許可申請を行う必要があります。

中古品、もしくは新古品を『業』として販売する場合に必要となってくるものです。ちなみに、下記要領を満たした場合に『業』として販売を行っていると思なされると言われています。

(1) 全てのカテゴリー・商品について

- ①過去1ヶ月に200点以上又は一時点において100点以上の商品を新規出品している場合
- ②落札額の合計が過去1ヶ月に100万円以上である場合
- ③落札額の合計が過去1年間に1000万円以上である場合

(2)

- ①(家電製品等)について、同一の商品を一時点において5点以上出品している場合
- ②(自動車・二輪車の部品等)について、同一の商品を一時点において3点以上出品している場合
- ③(CD・DVD・パソコン用ソフト)について、同一の商品を一時点において3点以上出品している場合
- ④(いわゆるブランド品)に該当する商品を、一時点において20点以上出品している場合
- ⑤(インクカートリッジ)に該当する商品を、一時点において20点以上出品している場合
- ⑥(健康食品)に該当する商品を、一時点において20点以上出品している場合
- ⑦(チケット等)に該当する商品を、一時点において20点以上出品している場合

中古、新古品を取り扱う際に上記を満たす場合は、『古物商』の許可が必要になりますので、申請を行いましょ。う。

申請は、各地方の警察署で行います。

その際、下記に加えて**19000円程度の費用**が必要になってきますので、ご注意下さい。

	個人許可の申請	法人許可の申請
住 民 票	○	○
身分証明書	○	○
登記事項証明書	○	○
誓 約 書	○	○
略 歴 書	○	○
登記簿謄本		○
定款の写し		○

せどりスタートアップ

4章 検品をしよう

4 - 1

検品の重要性

◎検品の必要性

さて、3章までの内容で、利益の取れそうな商品が無事仕入れられました。

しかし、そのまますぐに出品というわけにはいきません。

商品を**検品**する必要があります。

Amazonには評価というシステムがあります。

せどりで商品を出品し続けていると、購入者が我々出品者に対して評価を付けてくれる時があるのです。評価は5段階で、5と4が良い評価、それ以下が悪い評価と見なされます。

そしてAmazonで出品する我々にとって、この評価がかなり大きな意味を持つてくるのです。

まずは当然、Amazonの利用者は商品を買う際にはこの評価を気にするでしょうし、それだけでなく、良い評価の割合が95%以下になると、カートボックスが取りにくい状態となってしまうのです。そうなれば、商品の回転率に大きく影響します。

そしてさらに、評価が低いまま放置してしまうと、**最悪アカウントの停止**なんて事態にもなり得ます。ですので、十分に注意する必要があります。

ただ、FBA 利用の場合は Amazon 倉庫より即日出荷される為、悪い評価が付きにくく、さらに出荷関係への苦情の場合、その作業を Amazon が担っているワケですので、カスタマーセンターに連絡する事で、悪い評価を消して貰えます。

そういった観点でも、やはり FBA は利用しておいた方が良いでしょう。

4 - 2 検品の基準

◎検品の基本的な基準

検品をする際には、一定の基準があります。

当たり前の事ですが、新品か中古品かによって全然変わってきますので、まずは**新品の基準**から説明していきましょう。

まず、Amazonでの新品というのは、**未開封である事が前提条件**とされています。未使用品でも、1度パッケージが開いてしまえば**開封品＝中古品扱い**となってしまうのです。

そして次に、未開封品として仕入れたが、箱のキズ等が気になる場合。これについては、まずは自分が買った時に新品と思えるかどうか、を考えてみましょう。考えてみて大丈夫だと思えれば、少なくともそれはあなたにとっては問題のない新品商品であるという事になります。

ただし、あまりに箱が潰れていたり、キズや汚れが目立ちすぎる場合は、例え未開封であったとしても中古品と見なされてしまう危険性がありますので注意しましょう。

あくまでも大切なのは、お客様がどう思うかです。

ですので、『価値提供』の意識を抱いて検品をするのが、せどりをする上での大前提になってきます。

忘れない様にしましょう。

そして次に、中古品の基準です。

中古品に関しては、正直初心者にはやや難しい所です。

ですので個人的には、最初は新品から手を出す事をおすすめしますが、しかし、中古品は利益率を取りやすい上に安価で仕入れる事ができますので、捨ててしまうにはあまりに惜しい市場です。

最初は難しくとも経験あるのみですので、『価値提供』の精神を胸に、是非ともチャレンジしていきましょう。

まずはとりあえず、目立つ汚れや傷がないかを確認しましょう。

それから、付属品等の欠品がないかどうかも重要なポイントです。

検品の細かい方法に関しては、売る事のできる商品が無数にありますので、それらの説明を全てこの場で行う事は、実質不可能です。
(というより、全てに詳しい人なんてきつといません)

しかし、1つ判断をする為の方法があります。

それが、1度新品を見てみる、という事です。

これは中古品を判断する際にも役立ちますが、新古品が本当に未開封か否かを判断する時に最も役立ちます。

例えば、気になる商品が、とても仕入れできない様な値段であったとしましょう。そういった場合は、それを手にとって観察してみてください。

そうする事で元の状態を知る事ができますので、パッと見では分かり辛い不具合があった場合も、気付く事ができる様になります。

特に未開封の物がどんなメーカーテープで止められているか、等は本当に参考になります。

ただ、お店で中身を開けて実際に使ってみる、なんて事は勿論できませんので、やはり中古品に関してはジャンルを絞って少しずつ知識を増やしていくのが確実ではあるでしょう。

※こういった所でも、得意ジャンルを持っているか否かで全然変わってくるのです。

では次に、新品と中古品の検品について、掘り下げて説明をしていきます。

◎新品の検品

新品の検品については、中古品とは違い、基本的にあまり気を使わなくても大丈夫な場合が多いです。

勿論商品にもよりますが、基本的には外箱の状態を見たり、余計な値札シール等を剥がす事くらいですね。メーカー製の場合は別ですが、仕入れた店の値札シールが貼られたままだと高確率で低評価に繋がりますので、重々注意しましょう。

(というより未開封が条件ですので、それくらいしかできません)

またその際に、自分が新品としてその商品が送られてきたらどう思うかを考えながら検品すれば、より丁寧な検品ができるでしょう。

ただし、箱の擦れであったりシュリンクの破れであったり、その他匂いや日焼けについては、自分の基準でOKであったとしても、出品の際にはその旨をコメント欄に書いておく必要があります。

(コメントの書き方については、出品の説明の際に後述します)

しかし、ここで注意です。

同じ新品でも、新古品を仕入れた場合は話が別になります。

新古品の場合、中古品同様かなり検品に注意する必要があるのです。

例えば、未開封として仕入れたので気付かなかったが、実は開封済みであったなんていう場合は、意図せずとも中古品を新品と偽ってしまった事になります。その場合、返品されたり悪い評価が付いてしまうリスクも勿論ありますが、それ以上に物を売る身の責任として重大な問題です。ですので、その辺りを重々注意し、検品には手を抜かない様にしましょう。

(ここで新品の状態を知っていると役立つワケですね)

◎中古品の検品

新品の検品に比べ、中古品の検品は難易度と手間が大幅に上がります。

中古品で出品する場合、下記のように、いくつかの基準があり、出品者が設定できる様になっています。ですので検品する際は、その基準に照らし合わせて行う必要があります。

(状態によって相場も変わりますので、仕入れの際も注意が必要です)

※下記は私個人の認識ですが、概ねこの通りの考え方ならば問題ありません。

●新品同様

外箱は開封されているが、中身は未使用である時はここに当たります。Amazonでは完全に未開封である事が新品の条件になりますので、違いに注意して下さい。

●非情に良い

開封品で、1度～数度使用した程度の商品。
キズや汚れがなく、綺麗で問題のない状態になります。

●良い

普通の中古品。
使用感はあるが、過度なキズや汚れ、欠品、動作不良、がない商品です。

●可

使用は可能だが、一部欠品があつたり使用感が強い商品はここです。

以上、4段階になります。

ただ先ほども申しました通り、中古品の場合、コンディションの判断は出品者に任されてしまいます。つまり、人によっては『非常に良い』という商品でも、人によってはただの『良い』である、という様に、出品者によって判断が分かれるのです。

購入者としては、そんな曖昧な指標だけで商品を買うのは不安ですよ？

その為、出品の際には、コメント欄にコンディションを詳しく記したり、商品の写真を載せたりする必要があり、イコール、商品の状態をしっかりと把握する必要があるのです。

また、汚れはできるだけ綺麗に拭き取ったり、CD類であれば研磨機にかけたり、ケースを取り替えたりなど、新品に比べて多くの手間がかかるのが特徴です。

ただうまく仕入れて出品する事ができれば、新品より仕入れできる商品の幅が広く、利益率も高い為、せどりで稼いでいる人の中には、中古品をメインで行う人も少なくありません。

初心者にはあまり向きませんが、もし得意ジャンルがあり、検品に自身がある場合は、早い段階から朝鮮すれば、利益を上げる為の大きな強みになるでしょう。

4 - 3 実際の検品

◎未開封仕入れした商品が開封品だった例

ここからは一例として、私が実際に未開封で仕入れたが、実は開封品だった、という物について説明していきます。そのまま出してしまうとクレームの可能性大でしたが、検品によって気付く事ができた例です。

ちなみに、仕入れたのは下記のフィギュアになります。

エクセレントモデル アクエリオンEVOL MIXの商品詳細 2013/01/31 参考価格 7,560



ランキング[ホビー]: 90923

ASIN: B0099D4JE2

JAN: 4535123713897

コンディション	最安値
新品	¥ 3,462
中古	¥ 1,715
コレクター	¥ 8,000

商品詳細	レビュー
FBA料金	モノサーチ

では、ついでですのでフィギュアの検品方法についてご説明します。

まずは外箱がきちりテープで止まっているか確認します。ここでテープを剥がした後があったり、テープが切れていたりしたらアウトです。
(物によっては元々テープのない商品もありますのでご注意ください)

ただ、見る限りこちらに関してははっきりテープで止まっていますので、未開封品っぽく見えますね。
(というか、未開封で仕入れてはいるので本来当たり前なのですが……)



しかし、ここで安心してはいけません。

次に、**側面**を見てみます。
すると、ありました。

下記の図ではかなり分かり難いですが、切れたテープの上からテープを張り直してあります。

つまり、**明らかに開封品**です



分かり難いですが、
このテープが
2重貼りになっています。

外箱だけ綺麗にテープで止めて
未開封品に見せかけ、
中は適当に上から止めただけ
という状態ですね。

こうして検品をする事で、私は開封品を新品として出品してしまう危機を回避できたワケですね。

上記の様に、フィギュアは特に新古品で仕入れをする機会が多く、その分検品の際の難易度が上がります。

しかし、**フィギュアの新古品はかなり利益を取りやすい分野**でもありますので、新旧を見極める際に気を付けるべき点を、下記にご紹介致します。

●外箱のテープ

まず、テープを剥がした後がある時点でアウトですし、テープが切れている場合も勿論アウトです。

ただし、中には元々テープが貼っていない商品もありますので、注意が必要です。

また、箱が経年劣化で傷んでいるのにテープだけがやたら綺麗な場合も怪しいですね。（後付した為、テープだけ新しい可能性がある）

さらに、フィギュアによってテープの形状が違います。特に『figma』と呼ばれるシリーズと『ねんどろいど』と呼ばれるシリーズのフィギュアは、丸いシールが貼られていますので、違う形状のシールが貼ってであれば、開封済みであると判断できます。

それ以外にも、シールを貼ってある箇所や枚数など、フィギュアによって結構違ってきますので、ある程度新品を見て知っておく必要はあります。

身近な所で言うと、コンビニで一番くじの景品が飾ってある場合、テープの止まり方を見ておくと後々役に立ちますよ。

● ブリスターを止めるテープ

フィギュアの多くには、ブリスターというプラスチックの囲いの様な物があります。

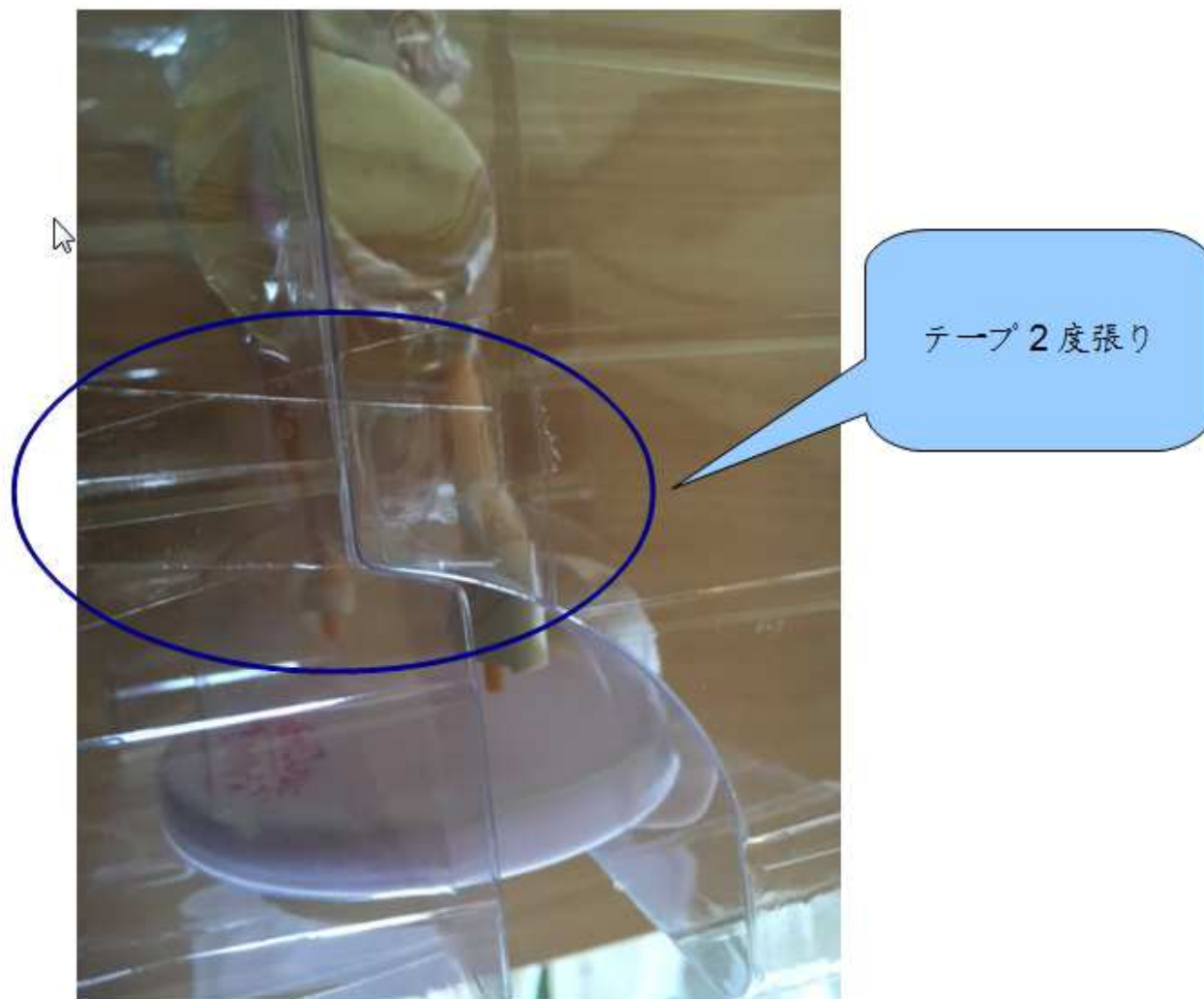
下記の様な物ですね。



このプラスチックの入れ物を
ブリスターといいます

※外箱から出した状態

そして、前項でも説明しましたとおり、このブリスターをテープで止めているフィギュアがあります。中にはテープのない物も多い為、ないならないで問題なしの事が多いのですが、下記のように2度張りしてある場合は完全に開封品となりますので、外箱の外側から見える場合は、そこも確認しておきましょう。



上記は、一度切ったテープの上から適当にテープを貼っている状態になります。外箱のテープだけきっちり貼り直しておいて中だけこの様な形になっている物も少なくありません。

未開封と書かれた商品でも、箱を開けずに確認できるのなら、仕入れの前にきちんと見ておいた方がいいでしょう。

●色移り防止用の保護ビニール

こちらも、全体にかかっている物、一部にかかっている物、元々かかっている物、とありますので、中々一概には言えません。

ただ、何度か仕入れている内にこれにないのはおかしい、という物も分かってくると思いますので、仕入れ、検品の際の注目ポイントになります。

ただ、上記のテープ関連に比べ、この保護ビニールで問題が生じる事は少なめな印象です。

とりあえずは、ビニールの有無と、破れ等ないかの確認を行いましょう。



●箱の中に埃が貯まってないか

フィギュアによっては箱のフィルムが開いている物があり、その場合は当然埃の出入りもあり得るのですが、箱がしっかり密封されている場合、あまりに酷い量の埃がある場合は開封済みの可能性があります。

未開封でもある程度の埃は、経年とともにどうしてもでてきてしまいますので中々難しい所はありますが、あまりに埃の量が多い場合や、その他のチェックで怪しい商品の場合には、仕入れを見送った方が良いでしょう。

●信用できるお店で買おう

実はこれが1番重要です。

正直どんなに良心的なお店でも、検品漏れによって開封品を未開封で出してしまう事はあります。しかし、酷いお店になると、お店が率先して開封品をさも未開封かのように見せかけて店頭に並べる場合もあるのです。

そういうお店はいくら安くても、開封品を買わされ、結果損をしてしまう可能性が大ですので、あまりに管理が酷いと感じたお店では仕入れをしない方が良いでしょう。

また、ヤフオクなどの場合は出品者の評価を見ましょう。

評価数も勿論大事ですが、低評価の中身にも注意して下さい。

その結果、故意的に低評価に繋がる事をやっていそうな感じがしましたら、その出品者から仕入れする事は止めておきましょう。

◎とにかく経験を積むのが大事です

経験を積むのが大事、と言ってしまうと若干身も蓋もなく聞こえるかもしれませんが、ここについては本当に経験によって培っていくしかありません。

ただ、前項でも申し上げましたとおり、新品を見るだけでも十分な経験値となりますので、経験＝買う必要がある、というワケではありません。

また、信用できるお店、出品者の見分け方なども、徐々に分かってくると思います。ですので、最初からグレーな所を攻めるのは止めておいて、最初は仕入れしやすい所から攻めていきましょう。

各種有名なネットショップや家電量販店、おもちゃ屋等で新品として買えば、それはかなり信頼できる商品になります。

また、フィギュアのように分かり難い商品ではなく、CDやDVDやゲームソフト等、新品か否かが分かりやすい商品を狙うのもアリです。

それらの仕入れは、新古品に比べればやや難易度は上がりますが、決して不可能ではありませんし、現実にそういった商品をメインにする人もいます。

しかし、色々な商品を仕入れるには、とにかく経験が必要です。

そして経験を積むには行動が必要になります。

つまり仕入れや検品の際には、お客様への『価値提供』を第一に考え、そしてしっかり『行動』する事が重要になってくるワケなのです。

せどりスタートアップ

5章 出品しよう

5 - 1 出品作業を始めよう

◎いよいよ出品です

商品を仕入れ、検品も終わりましたら、いよいよ出品作業に取り掛かります。

前述しておりましたとおり、本教材ではFBAの利用を推奨しておりますので、商品登録後に、Amazon 倉庫へ商品を送る作業という事になります。

ここでは仕入れや検品の様なコツはなく、作業となりますので、手順を箇条書きで説明していきますね。

◎出品の手順

それでは早速、出品作業をして行きましょう。

出品作業は、大まかにいえば下記の手順になります。

- 1、商品登録
- 2、納品プラン作成
- 3、ラベルシール貼り付け
- 4、箱詰め
- 5、納品確定の処理
- 6、Amazon 倉庫への郵送

以上です。

では、1から説明して行きましょう。

◎出品手順の詳細

まずは出品する商品の登録を行っていきます。

FBA利用の設定、価格設定、商品詳細欄のコメント入力、等はここで行います。

それではまず、Amazonのセラーセントラルにログインして下さい。

URL :

https://sellercentral.amazon.co.jp/gp/homepage.html/ref=ag_home_logo_cxmperform

それから、図に従って作業をしていって下さい。



商品登録

出品申請のステータス

トッパーの表示

商品を1点ずつ登録する

商品の型番やJANコードで検索してください

Amazonのカatalogになかった場合、商品を新規に登録する

在庫ファイルを使用する

または 在庫ファイルを使用する

在庫ファイルをダウンロード
在庫ファイルのアップロード
アップロードステータスを確認

こちらでワード or バーコード No
にて検索をかける

商品を1点ずつ登録する

商品の型番やJANコードで検索してください

Amazonのカatalogになかった場合、商品を新規に登録する

在庫ファイルを使って、商品を一括登録する

または 在庫ファイルを使用する

在庫ファイルをダウンロード
在庫ファイルのアップロード
アップロードステータスを確認

結果を絞り込む

カテゴリ

すべてのカテゴリ

- DVD (58)
- Amazonビデオ (16)
- ミュージック (11)
- 本 (36)
- ホビー (83)
- おもちゃ (90)
- ホーム&キッチン (64)
- デジタルミュージック (23)
- ジュエリー (6)
- 文房具・オフィス用品 (30)
- Kindleストア (12)
- 家電&カメラ (5)
- その他すべて (2)
- 服&ファッション小物 (2)
- 洋書 (2)
- カーバイク用品 (1)
- スポーツ&アウトドア (1)

合計441件の結果中1~10

並び替え

前へ 1 2 3 次へ



トワイライト・サーガ エクステンデッド Blu-ray BOX
EAN: 4988111147868
すべての商品の詳細を確認します

出品制限が適用されます。

状態:新品,コレクター商品,中古

出品する

状態:再生品,デジタル・DVDカテゴリの出品許可が必要です。

出品許可申請



トワイライト・サーガ
EAN: 49881111440
すべての商品の詳細を確認します

状態:新品,コレクター商品,中

モノレートの時と同様、
候補がでますので、該当の商品にて、
『出品する』をクリック

※ここで間違えない様に注意しましょう



商品毎に任意の番号を入力
※ 被った場合はエラーが出るので、
入力し直して下さい

商品管理番号

生産国

販売価格
+ ¥0 送料

ポイント %

予約商品の販売開始日

セール価格

セール時ポイント %

セール開始日

セール終了日

商品の入荷予定日

コンディション説明

販売価格を入力

コンディション説明を入力

新品、中古等の
コンディションを選択

コンディション

販売開始日

支払い方法のオプション コンビニ決済

フルフィルメントチャンネル 商品が売れた場合、自分で商品を発送する(出品者主導)
 商品が売れた場合、Amazonに配送を代行およびカスタマーサービスを依頼する(FBA在庫) 詳細はこちら

こちらを選択する事で
FBAの利用ができます

ここまで入力したら、保存して終了をクリックして下さい。

そして、Amazonに納品する商品の種類分、同じ操作を繰り返して下さい。

出荷する商品の種類分、商品登録が終わりましたら、次に行きましょう。

ここからは、納品プランを作成していきます。



※出品予定の**全商品**にチェックを入れて下さい。

上記クリックしたの所で、在庫商品を納品／補充するを選択して下さい。

梱包タイプこれは何ですか？
● 個別の商品(異なる商品で構成)
○ メーカー梱包(同じ商品のみで構成)

続ける

続けるをクリック

全商品 ▲ 情報が不足している商品 ● 納品できない商品 商品追加

各商品の数量を入力してください。

商品 1 - 1/1

SKU	商品名	コンディション	必要なアクション	数量	削除
	<input type="checkbox"/> ASN/FNSKUを表示			<input type="text"/>	
7000wer	トワライト・サーカエスタンダード DVD BOX サイズ: 標準サイズ EAN: 4988111247885	新品	-	<input type="text" value="3"/>	<input type="text"/>
合計				3	

商品 1 - 1/1

納品ラベル印刷 ページを閉じる 続ける

数量を入力してから
続けるをクリック

SKU 商品名 コンディション 数量 印刷するラベル数 ラベルの手続き 削除

ASIN/FNSKUを表示

7000wer トワライト・サーガ エクステンデッド DVD BOX
サイズ: 標準サイズ EAN: 4968111247885 新品 3 出品者 3 -

A判]24面(33.9 mm x 66.0 mm) **ラベルを印刷**

商品 1-1/1

戻る 納品プランを削除 終了

続ける

こちらで商品に貼り付けるラベルのデータをダウンロードできます。ここでラベルシールへの印刷をおきましょう

ラベルの印刷ができたら続けるをクリック

① こちらをクリック

出品する商品を表示

出品: 1-1/1

SKU:	商品名	コンディション	数量
7000wer	トワライト・サーガ エクステンデッド DVD BOX サイズ: 標準サイズ EAN: 4968111247885 ASIN: B00TF1DQ88 FNSKU: X000G8ZCFJ	新品	3
合計			3

商品 1

② こちらにチェックを入れる

ASIN/FNSKUを表示

③ 1と2が終わるとこちらにラベルの番号が出ますので、それを見ながら商品にラベルを貼ります

④ 1~3が終わったらクリック

納品を作成する

※ラベルを貼り付ける時は商品のバーコードを隠す様に貼って下さい。
Amazonの規約で、ラベル以外のバーコードは隠す必要があります。
もしラベル1枚でバーコードを全て隠せない様なら、印刷していないラベルシールを貼っておくのも手です。
Amazonには色々規約がありますので、1度目を通しておく様にしましょう。



※ここで注意です。

商品のサイズによって、納品できる倉庫が変わる為、ここで2つ以上の納品プランができる場合があります。

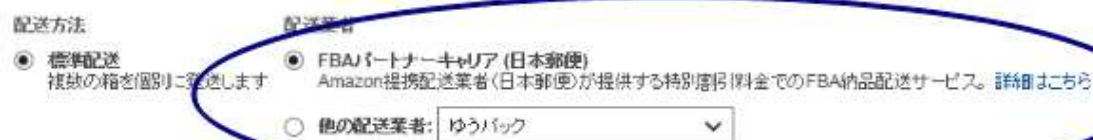
その場合、2つの納品プランの商品が混ざらない様に注意して下さい。

納品プラン毎にバーコード管理していますので、違う納品プランを混ぜる事は基本的に不可となります。（また、納品プラン毎に作業が必要です）

1. 納品する商品を確認



2. 配送



3. 輸送箱(複数箱の場合、内容と一致する箱番号[末尾001,002...]のラベルを箱ごとに貼付)



どのように梱包されますか?

輸送箱数【複数】

1箱か複数箱を選択
(郵送費の事を考えれば、複数貯まってから納品する方がお得です)

輸送箱の枚数、重量、寸法を入力

輸送箱の合計数

2 輸送箱の数を設定

箱数を入力してクリック

輸送箱の合計が 2個 に設定されました。

注意: 輸送箱の重量と寸法の入力は任意です。

品番	輸送箱の重量 (kg)	輸送箱の寸法 (cm)	削除
	<input type="text"/>	<input type="text"/> x <input type="text"/> x <input type="text"/>	
1	<input type="text"/>	<input type="text"/> x <input type="text"/> x <input type="text"/>	
2	<input type="text"/>	<input type="text"/> x <input type="text"/> x <input type="text"/>	

合計 0

箱を追加 最後の箱をコピー

追加できる輸送箱の数が残り 498

FBA パートナーキャリアの場合は入力
その他の場合は入力不要

4. 配送ラベル (納品先FCの間違いが多発 - 配送ラベルの納品先FCを確認してください)

輸送箱の数が変更されました。

輸送箱の数を修正すると、配送ラベルに貼付する配送ラベルをすべて印刷し直す必要があることにご注意ください。

輸送箱の数 印刷印刷

2 番目箱 配送ラベルを印刷

全配送ラベルのバーコード番号は納品先FCで異なります。輸送箱分のラベルをすべて印刷してください。詳細はこちら

別の納品を表示 納品を印刷

クリックすると納品が完了します

注意点 ※納品時の梱包形態のまま保管され、購入者へ出荷されます。

商品の納品時

- ・ 納品書の印刷は必要ありません。
- ・ 輸送箱1個あたりの最大重量は40kgです。15kgを超過している場合は、必ず重量と梱包に関する重量超過と表示していただきます。
- ・ 印刷できる梱包材は、クラフト紙、エアキャップ、緩衝材です。

配送ラベルの貼付

- ・ 輸送箱分の配送ラベルを印刷します。Fドコで箱幅は配送ラベルごとに異なりますので配送ラベルのバーコード印刷位置はし間違いに注意。
- ・ 配送ラベルは配送業者のラベルを箱の外側に貼付します。箱の向きが印刷にラベルを貼付しないようにしてください。
- ・ 配送ラベルが貼付されていない、または箱の印刷とラベル印刷の位置が異なる場合は、変更できる可能性があります。

配送・送料指定条件を確認する。

こちらからダンボールに貼り付けるラベルを印刷します。
ラベルシールではなく、普通紙に印刷して下さい。
そして印刷した紙は OPP テープでダンボールに貼り付けましょう。

こちらをクリックすると、
納品情報が確定します。

以上が終わりましたら、ダンボールに貼り付けたラベルに記されている納品場所に、設定した納品方法で納品すれば完了です。

2日～5日くらいで反映されますので、その時より、Amazonでの販売が開始となります。

5-2 出品後の運用

◎出品できたら商品を管理しよう

まずは出品が反映されたかどうかの確認方法です。



The screenshot shows the Amazon Seller Central inventory list. A table of inventory items is displayed. The first item is 'トワイライト・サーガ エクステンデッド DVD BOX [DVD] [2015]' with a status of '停止中(在庫切れ)' (Suspended (Out of Stock)). The '在庫あり' (Inventory Available) column shows '0'. The '販売価格' (Selling Price) column shows '¥10,500'. Two blue callout boxes provide instructions:

- Callout 1: '出品が反映されましたら在庫数が加算されます。' (Once the product is reflected, the inventory quantity will be added.)
- Callout 2: 'こちらで販売価格の設定を行います。常に相場を気にし、修正をかけていきましょう' (Set the selling price here. Always be aware of the market price and make adjustments.)

Amazonの相場は日々変化がありますので、数日に1回程度は確認し、販売価格の見直しを行いましょ。時には他出品者の安い物が全て出荷された事で、販売価格を上げて売れる事もあります。

◎納品先倉庫の設定

2回目以降の納品では、納品倉庫の設定ができます。

できるだけ近場の倉庫に設定しておく事で郵送費がかなり節約できますので、忘れずに行っておきましょう。

（1商品辺り数円の手数料がかかる様ですが、Amazonの都合で2016/6月現在はまだ徴収されていません。）

おわりに……

せどりスタートアップの内容は以上になります。

せどりは簡単ですが、商品が無数にある為、コツやテクニックについても無数にあります。経験を積むと同時に色々分かってくる事も多いと思いますので、是非とも頑張っけて続けて欲しいと思います。

ただ、リストを取るというテクニックに関しては、経験を財産に変える直接的な手法になりますので、絶対に実践して下さい。

せどりでかなり稼いでいる人のリストは、それこそ数百万円以上の価値があるとも言われる程です。

少しずつ積み重ねればどんどん良くなっていくと思いますので、最初に申しました通り、せどりで最も大事な『続ける事』を忘れずにいてくれればと思います。

それでは、長い間拝読いただき、まことにありがとうございました。

著者 中田亮治