

投資せどり完全マニュアル

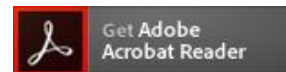
やれば出来る、年利300%以上の投資法

1. 免責事項
2. 自己紹介
3. 投資せどりにについて
4. はじめかた

1. 免責事項

【推奨環境】

このレポート上に書かれているURL はクリックできます。
できない場合は最新のAdobeReader をダウンロードしてください。(無料)
<http://www.adobe.co.jp/products/acrobat/readstep2.html>



【著作権について】

このレポートは著作権法で保護されている著作物です。
下記の点にご注意戴きご利用下さい。

- このレポートの著作権は、まるもに属します。
- 著作権者の許可なく、このレポートの全部又は一部をいかなる手段においても複製、転載、流用、転売等することを禁じます。
- このレポートの開封をもって下記の事項に同意したものとみなします。
- このレポートは秘匿性が高いものであるため、著作権者の許可なく、この商材の全部又は一部をいかなる手段においても複製、転載、流用、転売等することを禁じます。
- 著作権等違反の行為を行った時、その他不法行為に該当する行為を行った時は、関係法規に基づき損害賠償請求を行う等、民事・刑事を問わず法的手段による解決を行う場合があります。
- このレポートに書かれた情報は、作成時点での著者の見解等です。著者は事前許可を得ずに誤りの訂正、情報の最新化、見解の変更等を行う権利を有します。
- このレポートの作成には万全を期しておりますが、万一誤り、不正確な情報等がありましても、著者・パートナー等の業務提携者は、一切の責任を負わないことをご了承願います。
- このレポートを利用することにより生じたいかなる結果につきましても、著者・パートナー等の業務提携者は、一切の責任を負わないことをご了承願います。

2.自己紹介

はじめまして！「まるも」です。

この度は、私のレポートをご覧いただき有難うございます！

本編に入る前に簡単に自己紹介をさせていただきます。

家族構成は、まるも（39歳）、妻、子供3人（7歳、4歳、2歳）の5人家族です。本業はサラリーマンをやっていますが、副業？投資？として、せどりを行っています。

せどりは、昨年6月から始め、もうすぐ1年になろうとしています。肝心の収入の方ですが、粗利で毎月30万程度を維持しています。参考程度に直近の実績を掲載しておきます。もっと実績を上げている方は大勢いますが、私の場合、余暇の事を考えると通勤途中仕入がメインとなる為、この位で丁度バランスしているようです。

期間指定	絞り込み	2016/01/01	~	2016/01/31
amazon手数料		粗利金額		
245046円		422397円		
		利益率		
2016/1月		34.6%		

期間指定	絞り込み	2016/02/01	~	2016/02/29
amazon手数料		粗利金額		
246451円		447184円		
		利益率		
2016/2月		36.3%		

期間指定	絞り込み	2016/03/01	~	2016/03/31
amazon手数料		粗利金額		
207047円		365560円		
		利益率		
2016/3月		34%		

期間指定	絞り込み	2016/04/01	~	2016/04/30
amazon手数料		粗利金額		
140044円		282233円		
		利益率		
2016/4月		43.1%		

2.自己紹介

せどりを始めたきっかけですが、丁度、昨年の中頃、ベープ未来と言う商品を中国の友人に頼まれ、AMAZONで購入しようと思ったところ、ドラッグストアで800円位で販売されている物が、AMAZONで2400円位で販売されているのを見て、びっくりし、試しにドラッグストアで購入し販売してみたら即売れてしまい、そこからせどりと言うものを知り、衝撃が走り、のめりこみました。

会社生活においても、私は、中途採用の為、そもそもラインに乗る権利はありませんので、毎日、同じことの繰り返しで、なんの刺激もありませんでした。競馬とか株とかで刺激のみを貰っていました(-_-;) (あー家ではめっちゃ刺激ありますよ！チビ三人の騒がしさは半端ありません。)

そこに、このせどりと言う刺激が加わったのです。それからと言うもの、仕事を早く上がってせどりの時間を作る為にはどうしたら良いかを考え、行動し仕事の効率も上がっていきました。ささと仕事を終わらせて、今までの残業時間でセドルのが日課となり、今に至っています。

このレポートを書いたきっかけですが、世の中には不満を持って労働を行っている方々大勢います。その方々に対して、少しでも労働に対して価値を感じて頂ければ嬉しいなと思い、精魂込めて書き上げましたので、最後まで読んでいただければ幸いです。



3. 投資せどりについて

せどりって言葉を聞いたことありますか？
一般的には、あまり馴染みのない言葉ですよ。

せどり(競取り、糶取り)とは

wikipediaによると、『**同業者の中間に立って品物を取り次ぎ、その手数料を取ること。**また、それを業とする人（三省堂 大辞林より）』を指すが、一般的には古本用語を元にした「**掘り出し物を転売して利ざやを稼ぐ**」商行為を指す言葉。とあります。

要するに転売屋です。

残念ながら、転売屋と言うとあまり良いイメージはありません。

しかし、ショッピングモール等も含め、メーカ以外で物売る事を生業としている商売は、**全て転売屋、ビジネスモデルとしては物販です。**

せどり（物販）は、「物を安く買って高く売って利ざやを得る」それだけの事です。

何処でも誰でも普通にやっている事ですので、**負い目を感じる必要はまったくありません。**

3. 投資せどりについて

さて、タイトルにした投資せどりについてですが、何も難しい事は無く、物販として物を販売すると言う意識で無く、一種の金融商品として物販(原資は商品)を考え、お金を増やして行きましょうと言う考え方です。

何故、金融商品として考えるのか？

それは、金融商品と考えた方がメンタル面で有利だからです。

一般的に物販は在庫を抱える必要があります。(無在庫販売と言うのもありますが、あまり推奨はしていません) 何故か身銭を切って商品を購入し、在庫を抱えてしまうと、これが売れなかったらどうしようとか、ネガティブな方向に物を考えてしまいます。1ヶ月間売れないと結構ネガティブになってしまうものです。

それが、株や投信等の有価証券等の金融商品だとどうでしょうか？(FX等の証拠金取引は除外します) 既に株や投資信託等の運用を行っている方なら経験があるかと思いますが自分の持ち株の価格が下がったとしても、いつかは上がるだろうから、持ち続けようとか割とポジティブに考えている方が多いと思います。私も経験はありますが、この考えは後悔する事が多かったです笑

例をあげてみてみましょう！

3. 投資せどりについて

物販

10万円の
商品を購入



11万円で
販売

1ヶ月売れないと、かなりネガティブな心理状態になります。



株

10万円の
株を購入

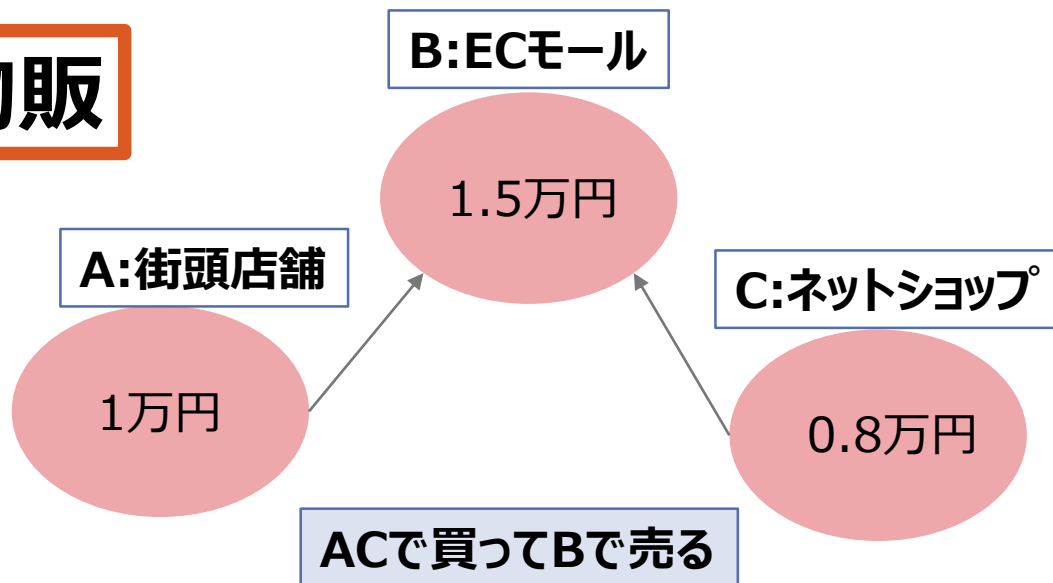
1ヶ月10万円のままで不安な気持ちになりますか？
おそらく、不安な気持ちになる人は少ないと思います。

流動性の違いはあるにしろ、10万円と言う額をロックされている事には変わりありませんが、この心理状態の違いは大きいです。
そして**株は、購入した時は11万で売ろうと思っ****ていても、11万になった時には、欲が出て、売り時をのがし、結果下がってしまうと言う事が良くあります。**（一般的に売り時が難しいです）

そして、1ヶ月後、9万円に値下がりしていても、不思議といつか上がるだろう思い、割とポジティブな心理状態になり塩漬けとなってしまう事が多いです。（私の周りの人はこのパターンが非常に多いです。）
そして、失敗します・・・

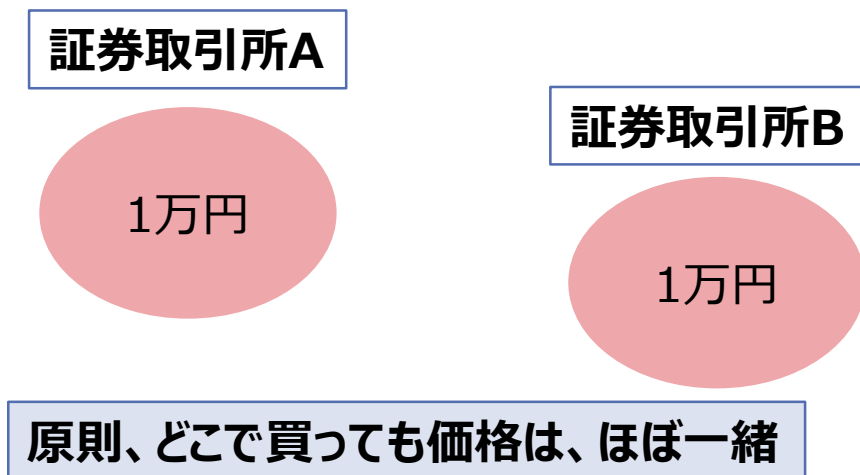
3. 投資せどりについて

物販



投資せどりの原理ですが、株式市場やFX等の金融商品は、同じ時期なら通常どこで購入しても価格は同じです。しかし、物販は市場によって同じ商品で価格が違う場合があります。この特性を活かして利益を上げていきます。株が主に未来の相場を予想してエントリーするのに対し、せどりは、**一定の相場の商品を相場より安く買ってエントリーして、利鞘を得ます**。未来を予想する必要が無い所が、金融商品との大きな違いです。

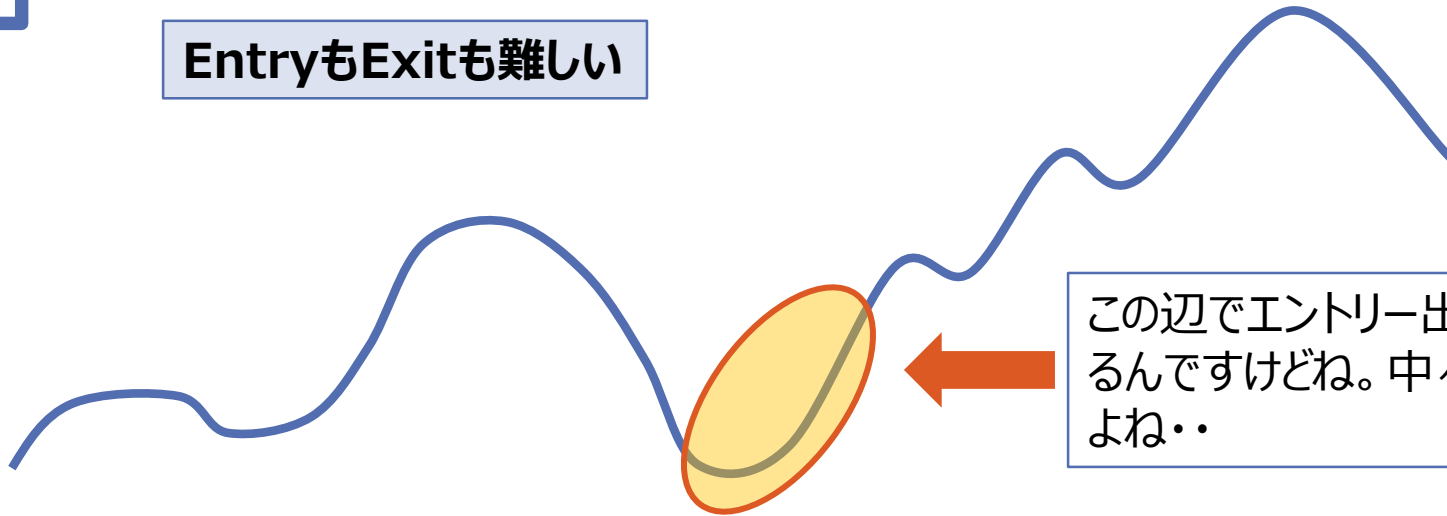
株



3. 投資せどりについて

株

EntryもExitも難しい

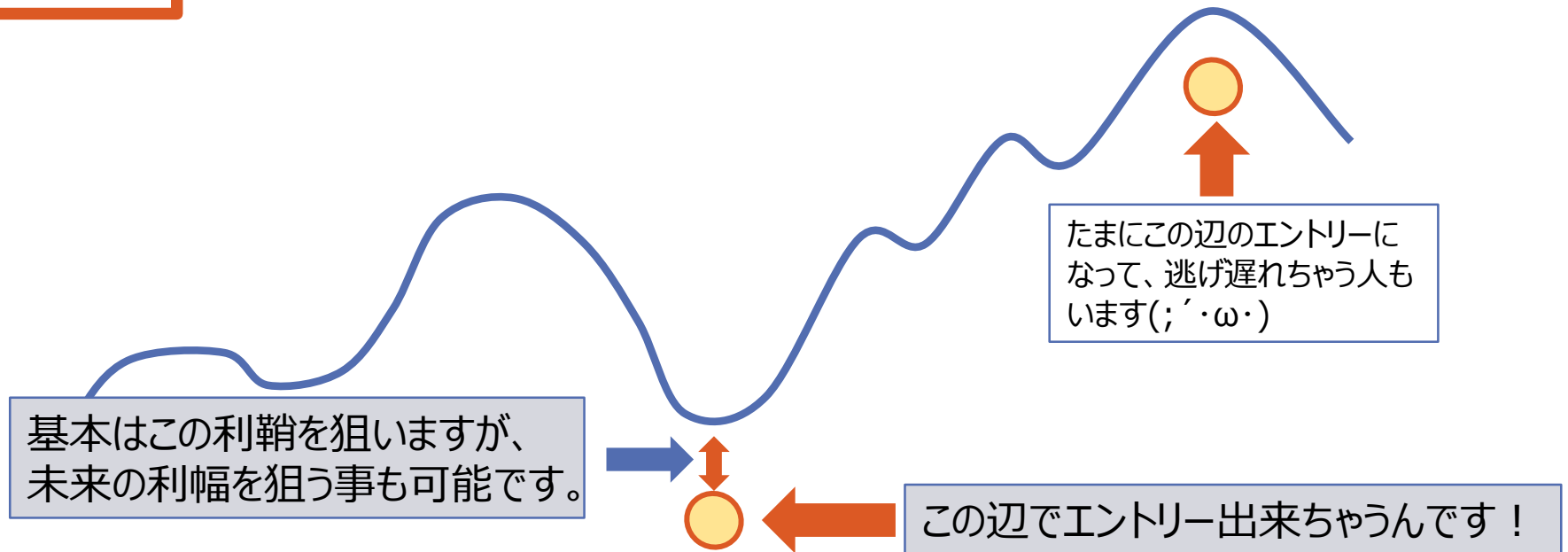


この辺でエントリー出来れば勝てるんですけどね。中々難しいですよね・・・

これはある会社の株価を真似して書きました。**この後、株価どうなると思いますか？**
色々な指標を見て未来を予測できる人もいるとは思いますが、殆どの方が買った方向と逆に行くのでは無いでしょうか？買った瞬間に逆に行く、これを私の仲間達は、「**神の目**」と呼んでいました。(-_-;)

3. 投資せどりについて

物販



先ほどのグラフで物販の例を説明します。かなり極端な例ですが、ある市場価格より安値でエントリーする事が出来ます。なので、その時、すぐに売却する事が出来れば、利益が確定します。未来を予想する必要がありません。これがわりと簡単に実践出来てしまうのが、せどりの面白い所でもあります。でも、一発で何百万とかドリーム的な物はないですよ！

金融商品と物販の違い

金融商品（株・投信等）と物販の比較

	流動性(即金性)	価格安定性	利益爆発力	勝率	わかりやすさ
金融商品 (株・投信)	◎	△	○	△	×
物販	△	○	△	◎	◎

金融商品（株・投信）と物販では、「**流動性（即金性）**」「**価格安定性**」「**利益爆発力**」「**勝率**」「**わかりやすさ**」の観点でそれぞれ特徴がある。

金融商品と物販の違い

1. 流動性について

【金融商品】 決済すれば株であれば3日後には手元に現金が入ります。

【物販】 商品にもよりますが、一つだけの商品を扱った場合は、1～2ヶ月後に現金が入ります。

2. 価格安定性について

【金融商品】 商品によっては価格がかなり上下し場合によってはゼロになる事もあります。

【物販】 価格の動きは非常に安定していますし、商品価値がゼロになる事は、殆どありません。

3. 利益爆発力

【金融商品】 価格が短期間に何十倍になったりする事が1年に何銘柄かあったりし億万長者も現れます。

【物販】 価格が数倍になる商品がありますが、1商品の市場規模はそれほど大きくない為、数か月で億万長者になったりする事はまずありません。

4. 勝率

【金融商品(株)】 **安定して儲けている人は10%位で、勝率においては3割位が平均的**のようです。

(株はコツコツ稼いで大きく負ける人が多い)

【物販】 先ほども申し上げましたが9割以上の勝率が期待できます。(コツコツ積み上げる)

5. わかりやすさ

【株や投信】 実際、私は上場企業に勤務していた事がありますが、自分のやっている仕事は何一つ変わっていないのに、株価は何倍にも何分の1にもなったりするものです。その位、**金融商品(株)の値付けは、不透明で良くわかりません。**

【物販】 現物がそこにあり機能やデザインやら、ある程度、万人に共通した**普遍的な価値を持っています。**

稼げる理由について

さて、誰でも出来るの？という事ですが、やる気があれば誰でも出来ると思います。

しかし、月30万の収益をあげるは、何もしないで簡単にというわけには行きません。でも、決して難しいわけではありません。本当にやる気があり、努力すれば誰にでも出来ます。行動しなくては、絶対に稼げません。楽しんで稼げるって言うほど怪しい話はありません。株で儲けている人や、株を生業としている人は、それなりに時間と金を使い情報を分析して稼げているだけで、楽しんで儲けているわけではありません。ガチで市場と向き合っていて臨んでいます。そんな中に、素人が半端な知識や感で勝負しても稼げるわけではありません。

その反面、せどりはきちんと労働してその対価として収入を得るのです。資金力も金融機関と個人との差程は無く、比較的、後発でも平等に勝負できる世界です。

話がそれましたが、稼げる1番の理由としては、割と平等な競争環境とダイレクト感です。ダイレクト感とは何かと言うと、自分で物販（商売）を行う場合、ピンハネ工程が殆ど無いと言う事です。

ピンハネ工程とは何か？

ちょっと偏った思想になるかもしれませんが、いわゆる、**資本家による労働力の搾取**です。会社勤めしている方は、少なからず、会社の売上、利益に貢献しています。色々な部署があり、だれがどう利益に貢献しているかの断定は難しいところですが、会社の利益を社員数で割った時に、自分が貰っている給料と言うのはその数字の半分以下なのではないでしょうか？

自分が会社の中で1,000万の利益を出していたら、500万位の給料しか貰っていないと言う事です。これは、赤字になった時や休んだ時にも、ある程度、安定して給料が貰える保険料みたいな物も入ってるので致し方無い事です。それはそれで、会社の仕組みって素晴らしいです。とは言え、搾取される労働力はバカにならないも実情です。

これが、自分で物販をやれば、ピンハネは無く、50万の利益を得たら50万円ダイレクトに自分の収入につながります。

専業の場合は、休業リスクは伴いますが、なんだか、少しだけ夢のある話ではないでしょうか？

以上の事も踏まえ、副業で構わないと思いますので、投資としての物販を推薦します。副業を禁止されている環境もあるとは思いますが、そこはなんとか切り抜けて行きましょう！

ここまで、読んでやる気になって頂いた方は、この後の始め方を読んで投資せどりはじめちゃって下さい。

4.はじめ方

1. 販路を作る

└今回はAMAZONを使うのでAMAZON出品
アカウントを作成

2. 仕入基準を確定する

└モルートの見方やリサーチ方法

3. 仕入れを行う

└店舗やネットショップで商品を仕入れます。

4. AMAZONへ納品する

5. 日頃の管理

4-1 はじめ方

まず、物販を行うには物を販売する必要があります。販売する為には、商品を人目に晒す必要があります。その方法は色々ありますが、今回は大手ショッピングサイトAMAZON.co.jpを利用します。

AMAZON.co.jpは、多くのせどりを生業とする人が使っているショッピングサイトです。何故、AMAZONかと言うと、FBA(フルフィルメント by Amazon)というサービスが副業にとっても適しているからです。

たった、手数料8~15%で優れた商品管理システムや保管倉庫、梱包出荷作業、顧客からのクレーム対応等Amazonが行っているサービスをそのまま利用出来るからです。

物販において結構面倒臭い部分を、その道のプロが殆ど代行して行ってくれます。オークション等に比べて、手数料が高いと言う人もいますが、このサービスでこの手数料は非常に魅力的です。このサービスがあるので、副業として手軽に物販を行えます。

あなたがやる事！

それは、商品を仕入れてAMAZONへ送るだけです。あとは、ほぼ全てAMAZONが代行して行ってくれます。入金も月2回あるので、資金繰りも比較的楽です。

4-2 仕入方法

ズバリ仕入れは何処でも出来ます。
何処でもと言うのは言い過ぎかもしれませんが、私の普段仕入れているところは、
全国展開のお店が殆どです。

仕入先をいくつか紹介します



家電量販店、カー用品店、コンビニと本当に誰でも買い物をしているようなお店で仕入れを行っています。他にも、マイナーな地元のアウトレットショップや地域限定のディスカウントショップ等にも良く行きます。

4-2 仕入方法

そんな所で仕入れられるの？と思うかもしれませんが、十分に仕入れられます。
それはなぜか？

店舗環境により、販売店として通常より安い価格が設定される事が多々ある。
売れないから処分したい、客寄せの為に利用したい。
そんな時に、商品が本来持つ価値と販売価格に差が生じます。

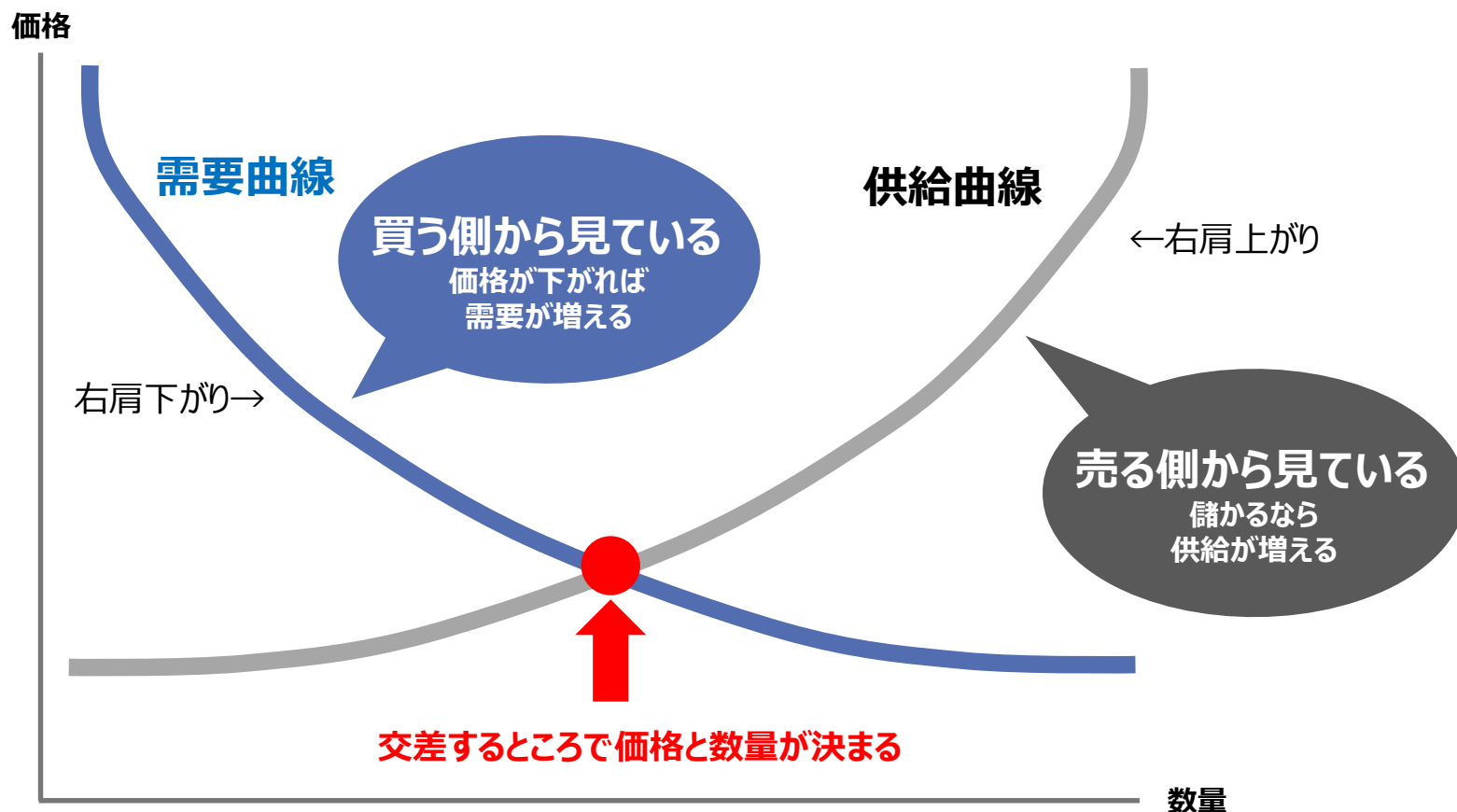


見てわかる通り、UPSが800円
だったり、写真用の光沢紙が
90円だったり、スマホケースが
10円だったり、なんだかよく
分からない値段が付いています。
こんな現象が様々な店舗で
発生しています。

その歪みを狙っていくのが投資せどりの本骨頂です。

4-2 仕入方法（原理）

なぜ、どこでも仕入れられるかを私なりに考えてみました。商品価格というのは、需要と供給がバランスした所で決まります。見たことある図ですよね？

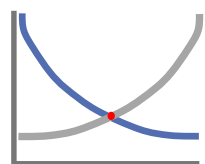


このバランスが崩れると極端に値段が安くなったり、高くなったりします。

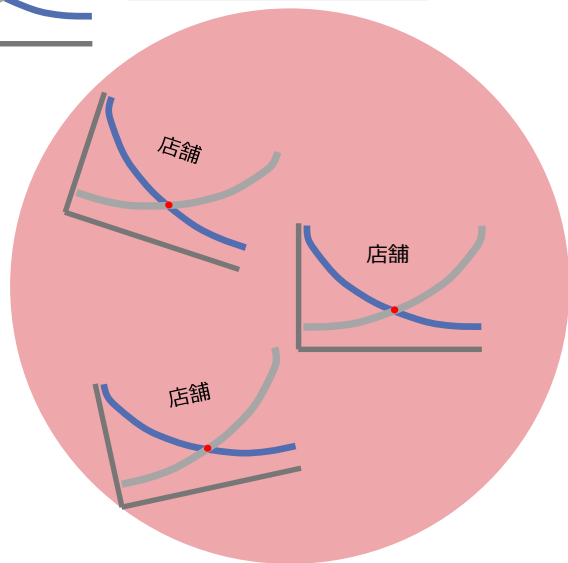
Amazon物販では、この仕組みをリアルに体験する事が出来ます。

4-2 仕入方法（原理）

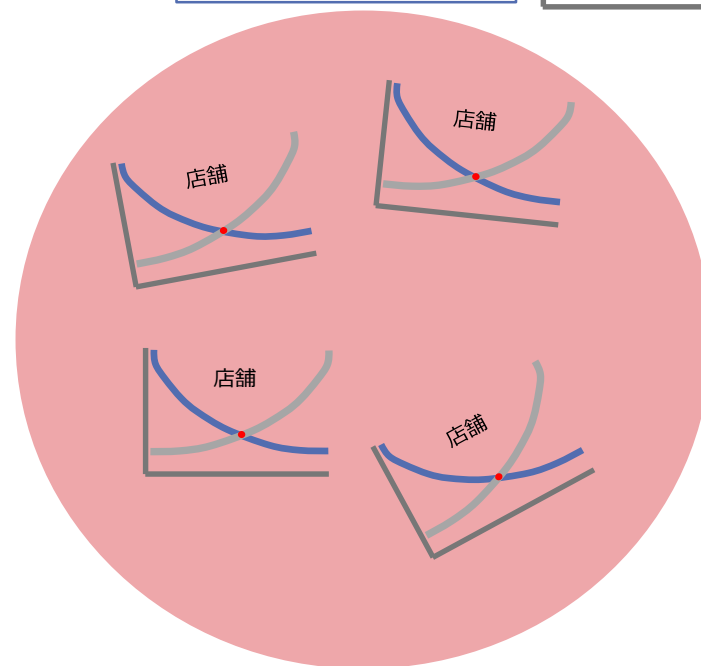
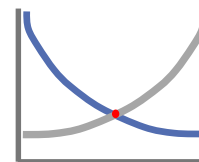
需要と供給のバランスの取り合いは、色々な所で発生しています。ショップの販売方針や規模、客層等、多数の状況がありますので、需要と供給がバランスするところは変わってきますし、市場の数が多いのでバランスが崩れる市場（店舗）も多くなります。その為、多くの場所で仕入れられる可能性が出てくるわけです。



リアル店舗群



ネットショップ群



4-2 仕入方法（傾向）

消費者にとっては供給過多で価格が下がるに越したことはありませんが、販売者にとっては良い事ではありません。では、どうするのか？

需要と供給で価格が決まるのであれば、供給が少ない物を狙っていけば価格が崩れる事は少ないです。そんなものあるの？と思うかもしれませんが、少し考えれば思いつきます。

供給が少ない物というのは、限定品だったり生産が完了している型落ち品だったり、人気商品で生産が追いつかない物だったりします。私が主に仕入れている物は、生産の完了した物や輸入終了になった物です。有名な例としては、レゴブロックです。レゴブロックは、原則として再販はしませんので人気のあるシリーズは値上がりする事が多く、**レゴ投資**なんて言葉もあります。それから、ゲーム機なんかも結構な価格で取引されています。世代でない方もいるかもしれませんが、**初代ファミコンの新品は3万円で取引されています。**何処から持ってきたか謎な部分も多いですが、こういった例は沢山ありますので、**古くて低機能だからと言って価値が無いと思いつむのはやめましょう。**



4-2 仕入方法

これらを敢えて狙ったわけでは無いのですが、結果としてそのような商品を選択する事が多くなりました。このような商品は店舗よりネットの方が高くなる傾向にあり、供給量も限定されているので値崩れを起こす確率が低い傾向にある為、投資として考えた時に最適な商品となります。
(再販や即金性のリスク有)

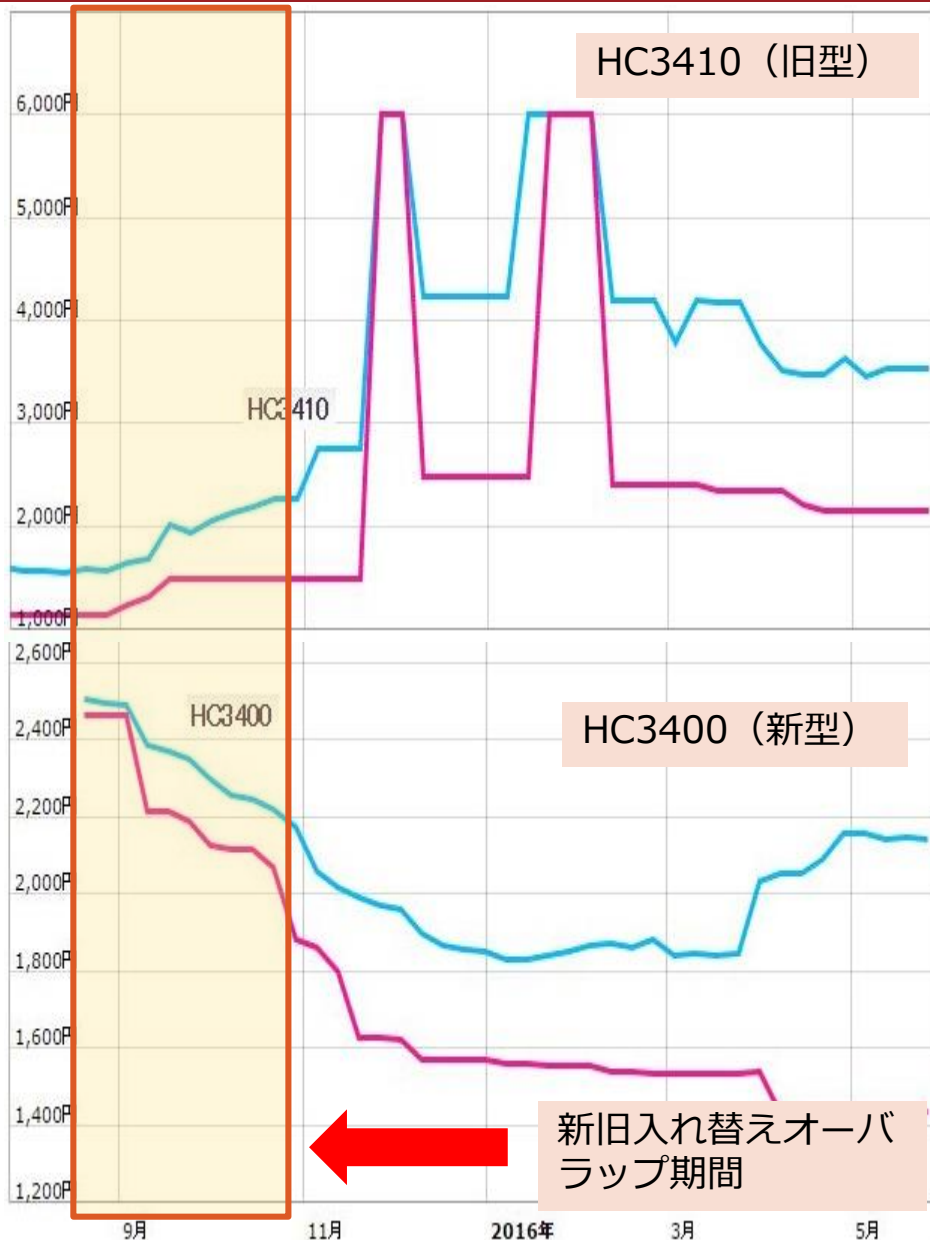
私なりの分析ですが、何故このような現象が起こるかと言いますと、一般的に型落ちの方が安いと言う思い込みがありますよね？

でも、実際は違う事が多いのです。

家電等、製品サイクルの短い物は初期ロットに開発費が乗っているので、メーカー仕切りも高く設定され販売されます。

開発費の回収が進むと、仕切り価格が下がります。それに伴い、お手頃感が出て需要が一気に高くなり、供給量も多くなり、値段が安くなっていきます。型落ちが安いというのは、新発売の価格が高い時期と、製品サイクル末期の部分と比較している事が多い為、型落ちが安いという印象を受ける事が多いのです。

4-2 仕入方法



この図はフィリップスのバリカンの価格比較です
■ 3410 (旧型) ■ 3400 (新型)

形も性能も殆ど変わらない商品なのですが、価格差が生じている事がわかります。

新型の流通量が多くなった2015年の11月位から、旧型の方が値段が高く推移している事がわかりますね。

それまでは、旧型の方が価格が圧倒的に安いです。これは、旧型の供給量が圧倒的に減り、新型の供給量が増えた為だと推測できます。でも、旧型も売れていないわけではありません。このことは、AMAZONの購買データからわかります。このような現象が色々な商品で発生しています。

現在のAMAZON価格で旧型2500円
新型1400円と1000円近く差があります。
一時は、2000円以上の差があった時もあります。不思議ですね

4-2 仕入方法

大抵の場合は、生産終了の少し前で底を打って価格は横ばいになります。型落ちだからと言って極端に値段が下がりに続ける事は殆どありません。これは、商品には一定の価値があるからです。

■プライベート・ビエラ SV-PT19S1-K



■SHARP プラズマクラスター搭載 乾燥機 DI-BD1S-W



これは、AMAZONの販売価格の推移を表したグラフですが、どちらも販売開始からかなりの時間が経過し、型落ちとなっておりますが、価格は極端には下がってはいません。しかし、このような商品が店舗にあった場合、明らかに不良在庫で極端な処分価格になる可能性が高いです。そのような状況で価格差が生じます。

4-2 仕入方法

世の中には、色々な価値観を持った人がいて、値段の高い型落ちや廃盤品を好んで購入する人が多くいる為、年数が経過しても一定量の需要はあるという事は知っておいた方が良いでしょう。

しかしながら、実店舗では新型需要の方が高く、旧型は邪魔なので処分価格で処分される事が多いのです。

多くの方は、新製品を好むので当然の事です。

Amazonは、そもそもロングテールビジネスを展開している為、需要は少ないが全く無いわけではないと言ったこのような商品と相性が良いのでしょうか。

廃盤品は、こちらも足を使って探し回って手間暇かけて出品していますので、販売価格は高くなってしまふ事が多いのですが、プレミアム価格で販売していても「探していたんです」と感謝される事が多々あります。

購入者も嬉しくて、自分も高く売れて嬉しい、商品も大切に使用してもらえる。まさにWinWinWinです。

仕入れた物の一例を少し紹介したいと思います。
何処にでもあるような物でも商品になります。

4-2 仕入方法 (過去に仕入れた商品)

ミラクルロマンスピンクムーンスティック リキッドアイライナー(モチフパーツ付き) ブラックの商品詳細 2015/09



ランキング[ヘルス&ビューティー]: 70317

ASIN: B014GKFY8W

JAN: 454966001397

コンディション

最安値

新品

商品詳細

レビュー

FBA料金

モノサーチ

ピンクムーンスティック

仕入先: セブンイレブン

仕入価格: 864円+送料164円; 販売価格: 2000円

利益: 756円 利益率: 37% 年利 (882%)

通勤途中、朝の弁当を買う為に立ち寄ったセブンイレブンの処分コーナーにありました。これだけ、波をうってれば仕入れてなんの問題も無いです。

ミラクルロマンスピンクムーンスティック... の期間毎の最安値グラフ

上下に拡大する



4-2 仕入方法 (過去に仕入れた商品)

モウガ シナジー-X 120mL 育毛剤 (医薬部外品) の商品詳細 2006/08/14 参考価格 6,480



ランキング[ヘルス&ビューティー]: 4875

ASIN: B000FQ4YAG

JAN: 4987138510

コンディション

最安値

新品

商品詳細

レビュー

FBA料金

モニサージ

モウガ シナジー-X

仕入先: イトヨーカドー

仕入価格: 1200円+送料400円; 販売価格: 3200円

利益: 1147円 利益率: 35% 年利 (860%)

夕飯の買い物に付き合った時に、帰り際に薬局で発見しました。これも超高ランキングなので、何もいう事はないですね。

モウガ シナジー-X 120mL 育毛剤 ... の期間毎の最安値グラフ

上 下 に 拡大 縮小

すべて	新品	中古	コレクター
3ヶ月間	6ヶ月間	12ヶ月間	全期間



4-2 仕入方法 (過去に仕入れた商品)

フィリップス 電動バリカンヘアカッター HC3410 【交流式】の商品詳細 2014/03/01 参考価格 0



ランキング[ホーム&キッチン]: 8949

ASIN: B00IMTA1QY

JAN: 871010367403

コンディション

最安値

新品

¥2,193

商品詳細

レビュー

FBA料金

モナーズ

ヘアカッター HC3410

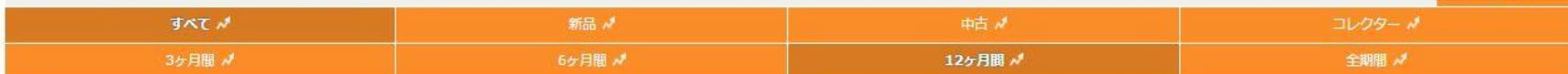
仕入先: K'S電機

仕入価格: 1000円; 販売価格: 2600円

利益: 993円 利益率: 38% 年利 (1191%)

これは、生産終了前後に色々な所で安売りされていた物を仕入れました。1000円で買えれば、100個でも欲しい所でしたが、そう上手くは行きませんでした(-_-;)

フィリップス 電動バリカンヘアカッター... の期間毎の最安値グラフ



4-2 仕入方法 (過去に仕入れた商品)

エヌジーケー (NGK) SZ05F-R プラグキャップ 8021 の商品詳細 参考価格



ランキング[カー&バイク用品]: 173670
 参考価格
 ASIN: B00F1KTLIG JAN: 496433608021

コンディション		最安値
新品		
商品詳細	レビュー	
FBA料金	モニサーチ	

NGK プラグキャップ

仕入先: オートウェブ

仕入価格: 100円; 販売価格: 1280円

利益: 715円 利益率: 55% 年利 (8483%)

これは、ワゴンにあったのですが、オークションやネットショップ等で1500円位で売っていたし、有名メーカーのプラグキャップが売れないわけは無いのでモレートの波形はありませんでしたが購入しました。1/7日と1/10に売れていますが、波形に出ていませんね。波形に出ない事もあるという事を覚えておいて損はないでしょう。

エヌジーケー (NGK) SZ05F-R ... の期間毎の最安値グラフ

すべて	新品
3ヶ月間	6ヶ月間



4-2 仕入方法 (過去に仕入れた商品)

HELLO KITTY ハローキティ ガラス哺乳瓶 240ml の商品詳細 参考価格



ランキング[ベビー&マタニティ]: 162514
参考価格
ASIN: B01D6SUP84 JAN: 4973307
データを取得できませんでした。

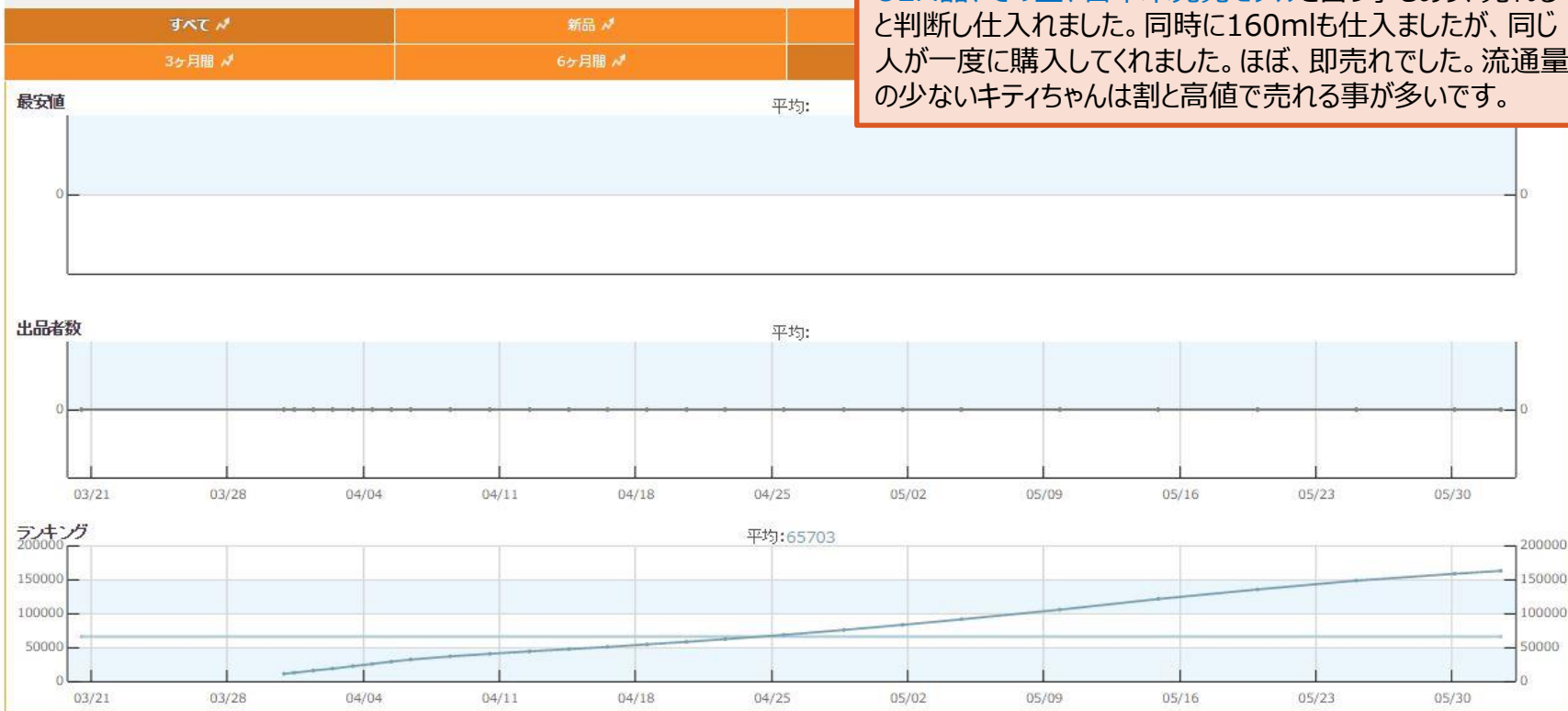
商品詳細
レビュー
FBA料金
モニター

哺乳瓶 キティ

仕入先：地元のアウトレットショップ
仕入価格：980円；販売価格：5980円
利益：3704円 利益率：61% 年利（4530%）

ローカルのアウトレットショップで発見しました。カタログは無かったのですが、人気のキティ、ガラス哺乳瓶、国内有名メーカーのOEM品、その上、日本未発売モデルと言う事もあり、売れると判断し仕入れました。同時に160mlも仕入ましたが、同じ人が一度に購入してくれました。ほぼ、即売れでした。流通量の少ないキティちゃんは割と高値で売れる事が多いです。

HELLO KITTY ハローキティ ガ... の期間毎の最安値グラフ



4-2 仕入方法 (過去に仕入れた商品)

ELECOM iPhone6S iPhone6 レザーカバー メラニー ブラウン PM-A14PLFMF2 の商品詳細 2014/10/09 参考価



ランキング[家電・カメラ]: 157241

ASIN: B0000GH7II
データを取得できませんでした。

JAN: 4953103440

商品詳細

レビュー

FBA料金

モニサチ

ELECOM iPhone6S iPho... の期間毎の最安値グラフ

すべて	新品	
3ヶ月間	6ヶ月間	



ミッフィ iPhone6ケース

仕入先: ヤマダ電機

仕入価格: 1280円; 販売価格: 10000円

利益: 7312円 利益率: 73% 年利 (6849%)

鉄板商品です。ミッフィーのこの手商品は、iPhoneに限らず高値がついている事が多いので、処分されていたら必ずチェックする事をお勧めします。こういう商品はワクワクします。現役で高ランキングだった物は、生産完了後高値になる傾向があります。

4-2 仕入方法 (過去に仕入れた商品)

National LB17909ST 直付吊下型 白熱灯 吹き抜け用シャンデリアの商品詳細 参考価格 39,500



ランキング[ホーム&キッチン]: 413457

ASIN: B018NYNTI4 JAN: 4902710476914
データを取得できませんでした。

商品詳細 [レビュー](#)
[FBA料金](#) [モノササーチ](#)

シャンデリア

仕入先: K's電機

仕入価格: 900円; 販売価格: 9800円

利益: 7363円 利益率: 75% 年利 (1399%)

これは、正直もうすぐ破棄しようと思っていた商品ですが、売れてくれました。ケースで、見かけのわりには激安と判断し仕入れたのですが、マニアック過ぎました。カタログ作成から半年かかってやっと売れました。

National LB17909ST 直... の期間毎の最安値グラフ



4-2 仕入方法 (過去に仕入れた商品)

レジャーシート 獣電戦隊キョウリュウジャー 1人用 Sの商品詳細 参考価格 525



ランキング[ホーム&キッチン]: 379908

ASIN: B00BLDFY60

JAN: 49013

データを取得できませんでした。

商品詳細

レビュー

FBA料金

モニター

レジャーシート キョウリュウジャー 1人用

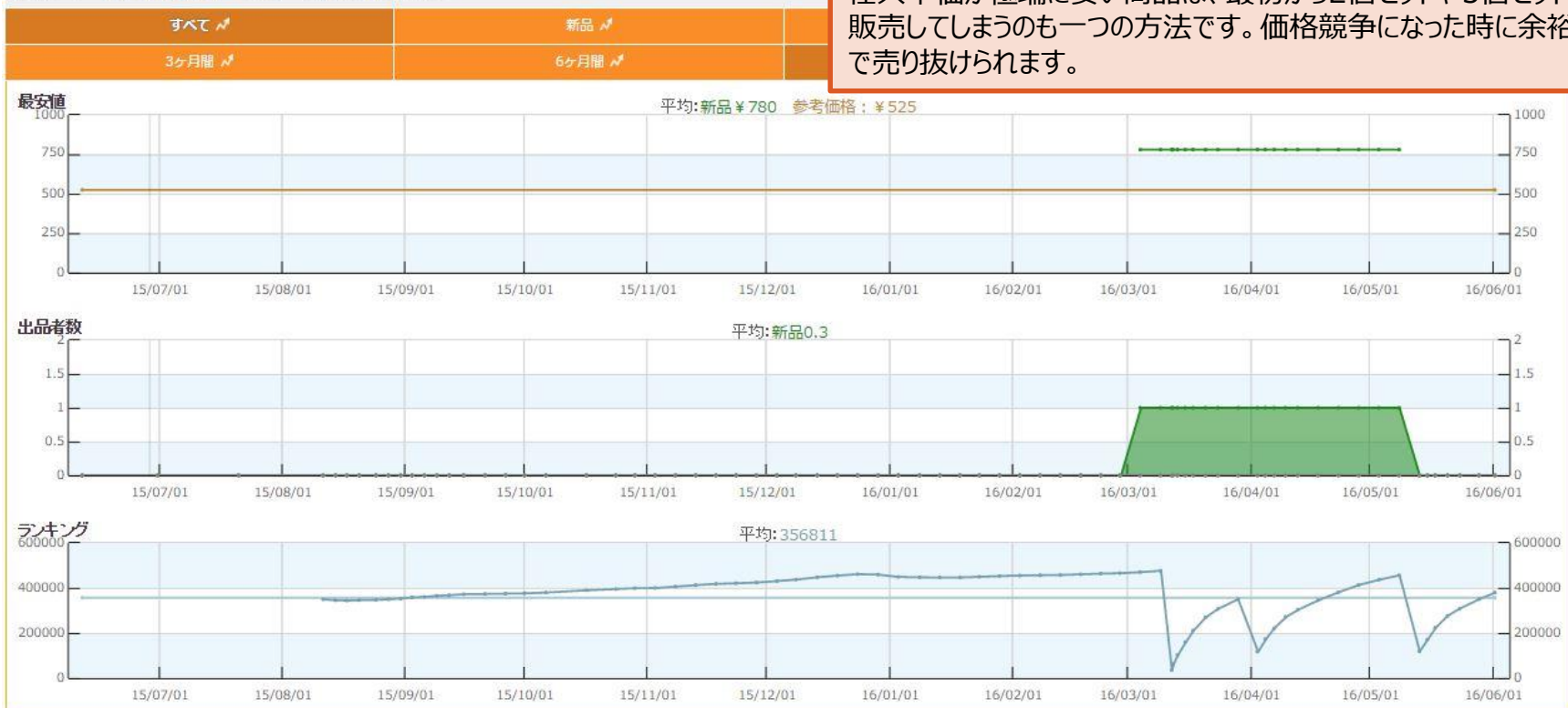
仕入先: ローカルのディスカウントショップ

仕入価格: 19円; 販売価格: 800円

利益: 407円 利益率: 50% 年利 (11072%)

19円と言う意味の分からない値段がついていました。キョウリュウジャーは人気があるし、19円ならと言う事で仕入れました。こういう、仕入単価が極端に安い商品は、最初から2個セットや3個セットで販売してしまうのも一つの方法です。価格競争になった時に余裕で売り抜けられます。

レジャーシート 獣電戦隊キョウリュウジャー... の期間毎の最安値グラフ



4-2 仕入方法 (過去に仕入れた商品)

榎屋ヤック エンジンスタートスイッチ エンブレム レッド スズキ車専用 TS-249 の商品詳細 2013/03



ランキング[カー&バイク用品]: 40156

参考価格

ASIN: B00AZEQT2

JAN:

コンディション

新品

商品詳細

FBA料金

エンジンスタートスイッチエンブレム

仕入先：オートボックス

仕入価格：200円；販売価格：5500円

利益：4462円 利益率：81% 年利 (26638%)

通勤途中のオートバックで発見しました。高値圏でも即売れ状態で品物も非常に小さいので、発見すれば、ニヤリとしてしまう商品です。この商品も生産が終わっていますが、欲しい人にはたまらない、魅惑のアイテムとなっています。ヤックのカー用品は他にもプレミアムになっている商品がありますので、処分品はチェックしてみると良いでしょう。

榎屋ヤック エンジンスタートスイッチ エ... の期間毎の最安値グラフ



4-2 仕入方法 (過去に仕入れた商品)

大創DAISO駆蚊虫手环 虫よけリング ブルー 2本セットの商品詳細 参考価格



ランキング[ヘルス&ビューティー]: 613247
参考価格
ASIN: B00ZRQGBJ6 JAN:
データを取得できませんでした。

商品詳細

FBA料金

ダイソー虫よけリング

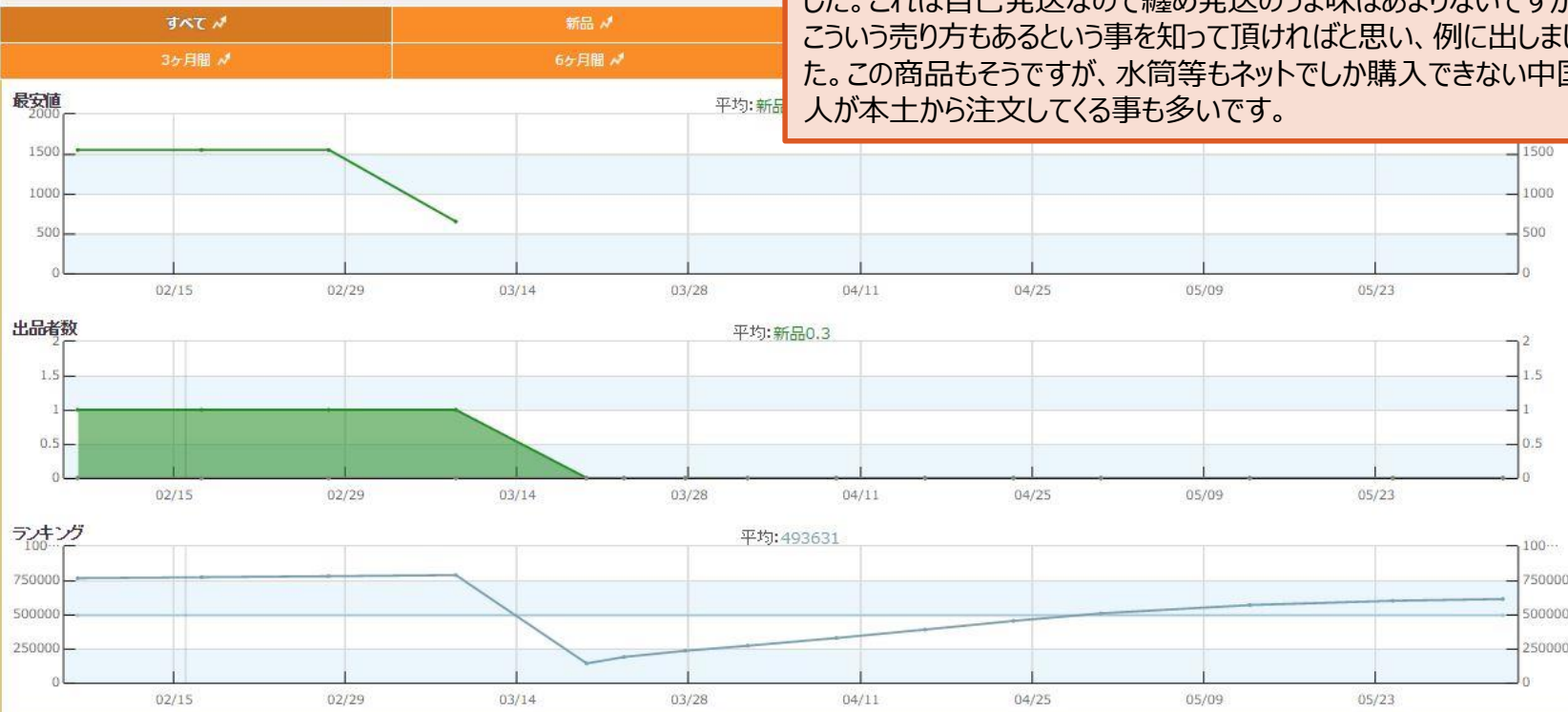
仕入先: ダイソー

仕入価格: 216円 + 送料120円; 販売価格: 650円

利益: 240円 利益率: 36% 年利 (423%)

ダイソーの虫よけリングが、中国で人気があると聞き、売れたらダイソーに買いに行く感じで実験的に販売しました。一個だとお得感が無いので二個セットにして販売し、狙い通り中国人が購入してくれました。これは自己発送なので纏め発送のうま味はあまりないですが、こういう売り方もあるという事を知って頂ければと思います、例に出しました。この商品もそうですが、水筒等もネットでしか購入できない中国人が本土から注文してくる事も多いです。

大創DAISO駆蚊虫手环 虫よけリング ... の期間毎の最安値グラフ



4-2 仕入方法 (過去に仕入れた商品)

ナカバヤシ ポケットアルバム アンパンマン 海 1PL-178-2 の商品詳細 2006/12/08 参考価格



ランキング[文房具・オフィス用品]: 65359
参考価格
ASIN: B000EMPSJC JAN: 49022053360
データを取得できませんでした。

商品詳細
レビュー
FBA料金
モナーチ

ポケットアルバム アンパンマン

仕入先：コジマ電気

仕入価格：600円 販売価格：2980円

利益：1732円 利益率：58% 年利（1642%）

こういう、有名キャラクター物のアルバムの廃番品は高値がつく傾向にあるようです。回転はそんなに良くありませんが、処分になっていたらチェックした方が良いでしょう。

ナカバヤシ ポケットアルバム アンパンマ... の期間毎の最安値グラフ



以上で紹介終了です！こう見ると、全体的に偏った仕入をしていますね・・・笑

4-2 仕入方法

仕入れた物を紹介したのは、過去に仕入れた物を見つけて下さいってわけではありません。皆さんも見たことあるような商品ではありませんか？？こんなもので利益出るのか？と思うような物ではないでしょうか？その心理的なギャップが稼げる理由の一つでもあると、私は考えています。

この位の商品なら、見つけれそうという気分になってもらえれば幸いです。

仕入対象の見つけ方ですが、無料レポートも沢山出ていますし、先入観を入れない為、ここでは敢えて詳しく書きませんので自分のスタイルに合った商品を開拓して下さい。

そして、**最初は迷ったら全頭検索**を行きましょう。

あ、全頭検索とは端から全ての商品をリサーチしまくる事です。

やり方は、店舗仕入もネット仕入も同じで、悩んでいる時間があるなら手を動かした方が良いです。

全頭検索は、時間がかかると思いますが、急がば回れ何事も修行が大切です。

検索を続け、経験を積んでいくうちに、少しずつ商品の出すオーラを感じられるようになります。

一番良くないのは、ここでは取れないだろうとか、勝手な判断による決めつけです。

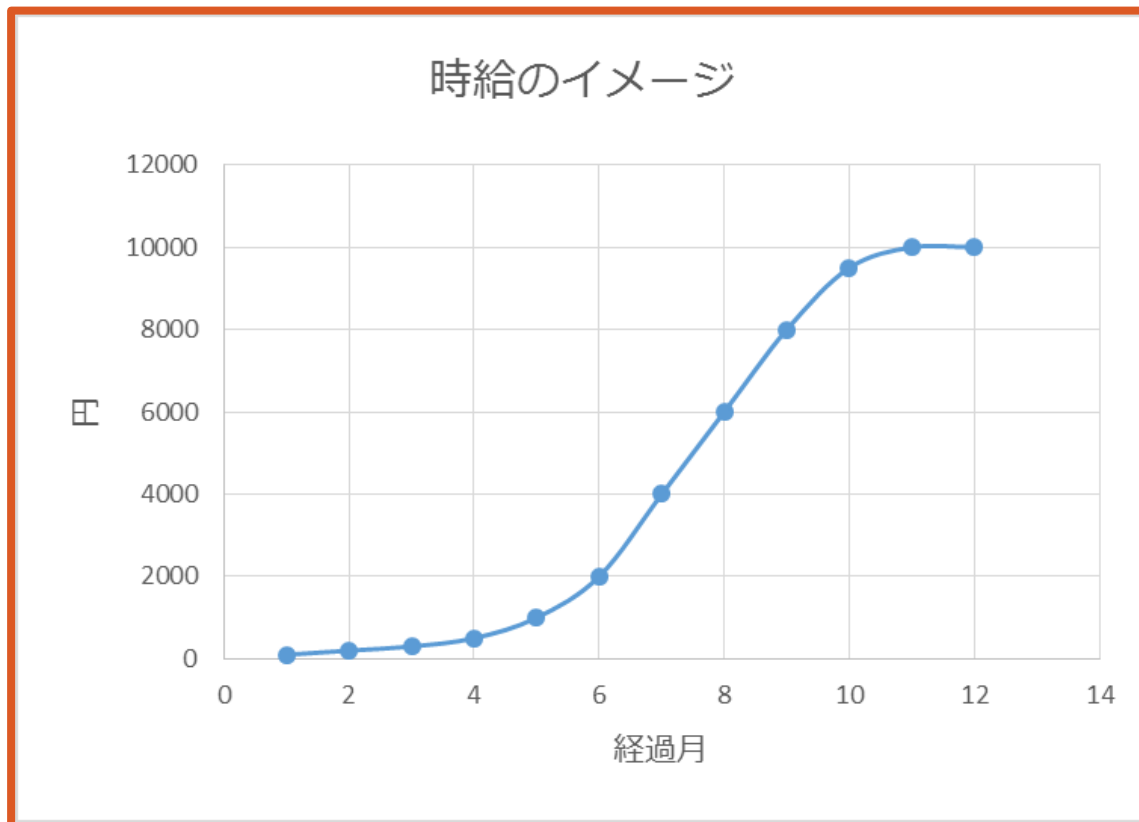
不思議と無いと決めつけるとそこでは何も見つかりません。

諦めたらそこでおしまいです。（※諦めが肝心って時もありますが、それは次のステージです）

4-2 仕入方法

参考にせどりの効率（時給換算値）はこんな感じで上がっていきます。
何人かに直接聞いたり、ネット上の情報と私の例からの推測です。金額や期間は人によって違いますが、ある時から急激に効率が上がっていくイメージです。また、上級セドラーの方々は時給にして1万円位は普通にあります。

時給1万、嘘だと思いませんか？？あなたの会社の社長さんは時給1万円位貰ってますよ！！



4-2 仕入方法

仕入方法ですが、人によってスタイルは違いますし、色々なやり方があります。そんな時は、Google大先生に聞きましょう。なんて検索すれば良いかわからない人もいますかと思しますので、**検索キーワード載せておきます。厳選キーワードですよ笑**



この辺を何個か読めば一通りの知識はつきますので、あとは行動して経験を積むだけです。

4-2 仕入方法

物の価値は普遍的ですが、自分の価値観が絶対的という事は全くありませんので、物の価値を自分の感覚で決めつけて判断してはいけません。

…という事を踏まえ、商品探しの基本的な手順を紹介致します。一般的に下記の2つが必要になります。

■ 仕入判断ツール：モノレート

■ 仕入対象検索ツール：せどりスト、せどろいど

モノレートはAmazonで過去にどれくらい売れているのか、いくらで売れているか等を教えてくれます。

正直、最初は意外な物が意外な値段と思う事があるでしょう。スーパーで毎日値段を見ていれば、商品の底値が分かってくるのと同じです。

せどりスト、せどろいどはバーコードを使い、現在一般的な市場価格(Amazon)では、いくらで販売されているかを調べる時間を短縮してくれるツールです。

4-2 仕入方法

AMAZON物販において絶対必要なツール「モノレート」は、商品の価値を定量的に評価してくれるツールです。

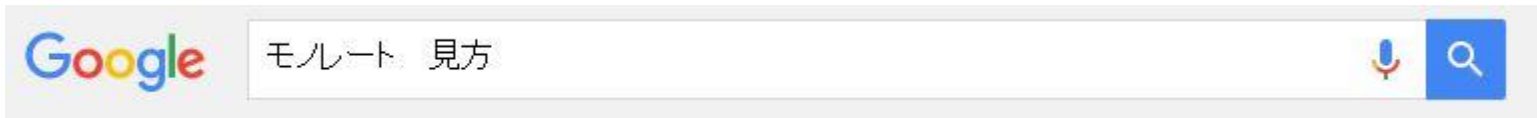
スマホのせどりスト、せどろいどから、モノレートで確認と言うのが一般的な流れとなっており、**モノレートの読解力を付ける事が、仕入で失敗しないコツです。**

こんな凄いツールを無料で公開している運営者の方には本当に感謝しています。

■モノレート

<http://mnrate.com/>

モノレートの見方も、沢山のレポートで紹介されていますので、参考にされると良いと思います。難しい物ではありませんので、自分でリサーチして、ある程度経験を積みばすぐに理解出来るようになります。



4-2 仕入方法(モノレートの見方)

Amazonの商品ランキングと価格推移を、分かりやすく表示するサイトです

すべてのカテゴリ

4984824926172

グラフを見る

今この商品が熱い!

冷やせるピアサー 国内製 ピール缶 3...

Conquest(コングレスト)コーチ...

冷やせるピアサー 国内製 ピール缶 3...

冷やせるピアサー 国内製 ピール缶 3...

TEKTRO(テクトロ) 800A FR...

冷やせるピアサー 国内製 ピール缶 3...

ワンピース PLAYNG CARDS...

OAKLEY(オークリー) Crowba...

マルト (MARUTO) ツアーバッグ [...]

SHIMANO(シマノ) BR-6810...

SHIMANO(シマノ) キャリパーブレー...

NISHI(ニシ) スポーツ e3g リッ...

INTEX 10R(3.05m) プール...

オデッセイ ターバックス

ブラウンシェーバー対象商品 3,000円OFF!

オススメ商品

韓国現代経済 Principles of Corporate Finance

お知らせ

2016/05/24 現在、商品検索、商品詳細表示へのアクセスが大幅に減少してきております。

2016/04/13 トップユーザーページを追加しました

2016/04/13 モノサーチの版は、現在メンテナンスのため一時不具合となっております。ご迷惑をおかけしますが、よろしくお願いたします。

はじめの方へ

Step1 Step2 Step3 Step4 Step5

Step1 ランキングと価格推移から買い頃合いのタイミングを楽しもう

値段が下がってきたときは、お買得なタイミングでお買得なタイミングについて

出品者が増えてくると値段が下がります

WebEx デキを希望

モノレートサイトマップ

Copyright (C) 2012 mnrate.com All Rights Reserved. ※ランキング・販売・価格推移の情報サイト

モノレートを開きます。検索窓にJANコードや商品名等を入れ目的の商品を検索します。試しにいくつかやってみましょう。

検索窓に
4984824926172と
入力して検索を行います。

4-2 仕入方法(モルポート見方)

アマゾンの商品ランキングと価格推移を、分かりやすく表示するサイトです

検索商品のカテゴリー: 検索商品のキーワードを入力

> [4984824926172] の検索結果が1件だったため、当該商品ページを表示しました。

A パナソニック ナイター加湿発生機 (約1畳) ホワイト F-GMGK02-W の商品詳細 2011/10/10 参考価格

ランキンング [ホーム&キッチン]: 56765
 参考価格: 5,000
 ASIN: B005LEGLSY JAN: 4984824926172

コンディション	最安値	出品者数	amazon販売
新品	¥ 5,000	34	ありません
中古	¥ 1,980	6	

B パナソニック ナイター加湿発生機 (約1... の期間毎の最安値グラフ

すべて	新品	中古	コレクター
3ヶ月間	6ヶ月間	12ヶ月間	全期間

最安値: 平均:新品 ¥6,618 中古 ¥4,409

C 出品者数: 平均:新品 29.8 中古 4.4

D ランキンング: 平均: 38230

E モルポートユーザー

F 10 months FICELLE

検索結果が表示されます。
この中の6つのデータを利用します。

- A: 基本的な情報
- B: 販売価格の推移
- C: 出品者数の推移
- D: ランキング(売れ行き)の推移
- E: 商品を検索した人の数
- F: (BCD)を数値化したデータ

4-2 仕入方法(モルポート見方A)

> [4984824926172] の検索結果が1件だったため、当該商品ページを表示しました。

パナソニック ナノイー加湿発生機 (約1畳) ホワイト F-GMGK02-W の商品詳細 2011/10/10 参考価格



ランキング[ホーム&キッチン]: 56765

参考価格

ASIN: B005LEGL9Y

JAN: 4984824926172

この商品を のamazonで [見る](#)

コンディション	最安値	出品者数	amazon販売
新品	¥ 5,000	34	ありません
中古	¥ 1,980	6	

[商品詳細](#)

[レビュー](#)

[オークション](#)

[ストア](#)

[FBA料金](#)

[モノサーチ](#)

■ Aの部分 ■ 現在の売れ行きを示すランキング

新品、中古の最安値と出品者数、Amazon物販の販売の有無が一目でわかります。中古は、様々なコンディションがありますが、状態に関わらず最安値が表示されます。

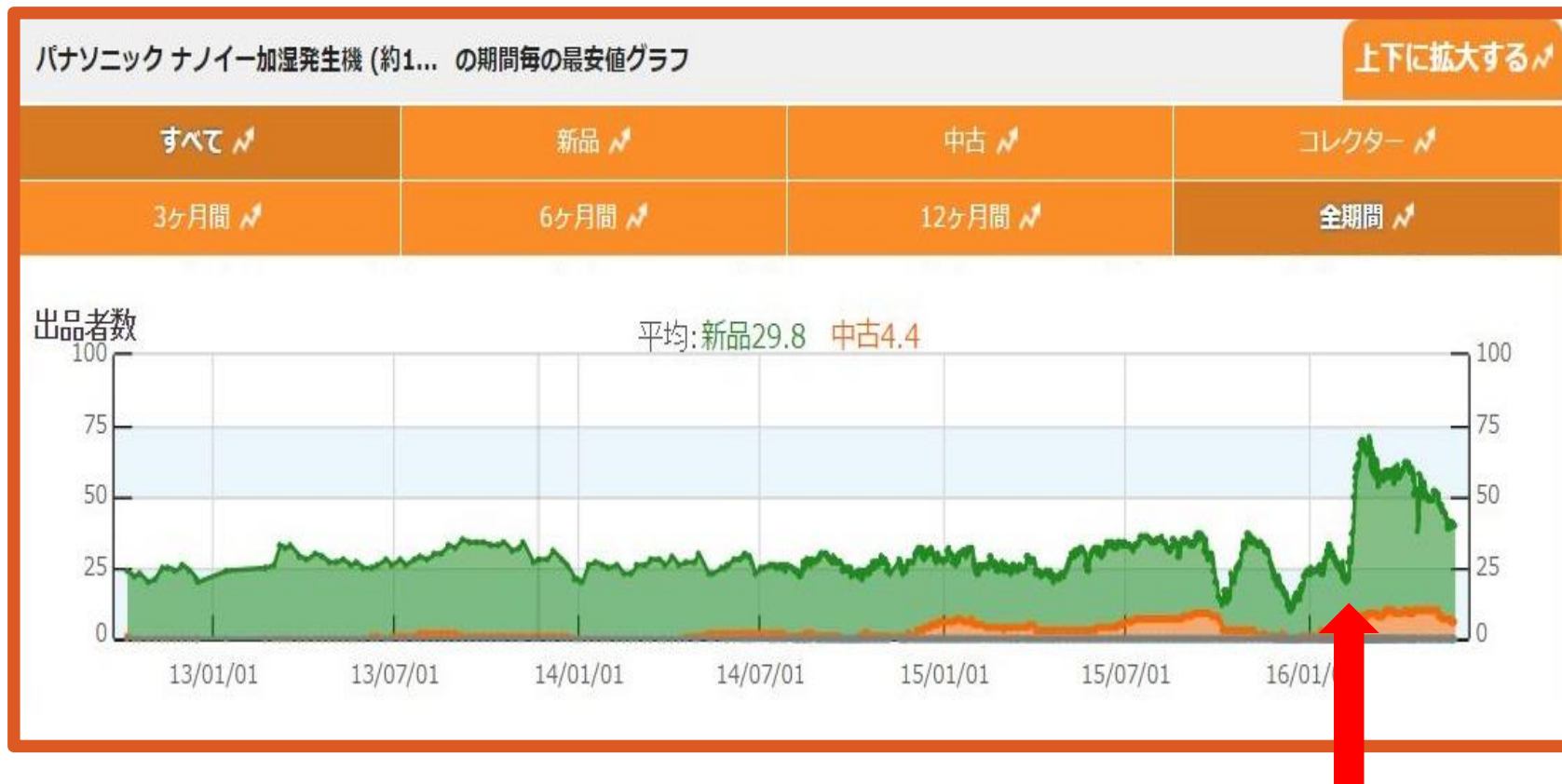
4-2 仕入方法(モルポート見方B)



■ Bの部分 ■ 価格の推移

過去からの最安値価格の推移をグラフで表示します。
だいたいの相場を俯瞰してみる為に非常に有効です。ぱっと見、16年の2月位に急激に価格が下がっていますね。

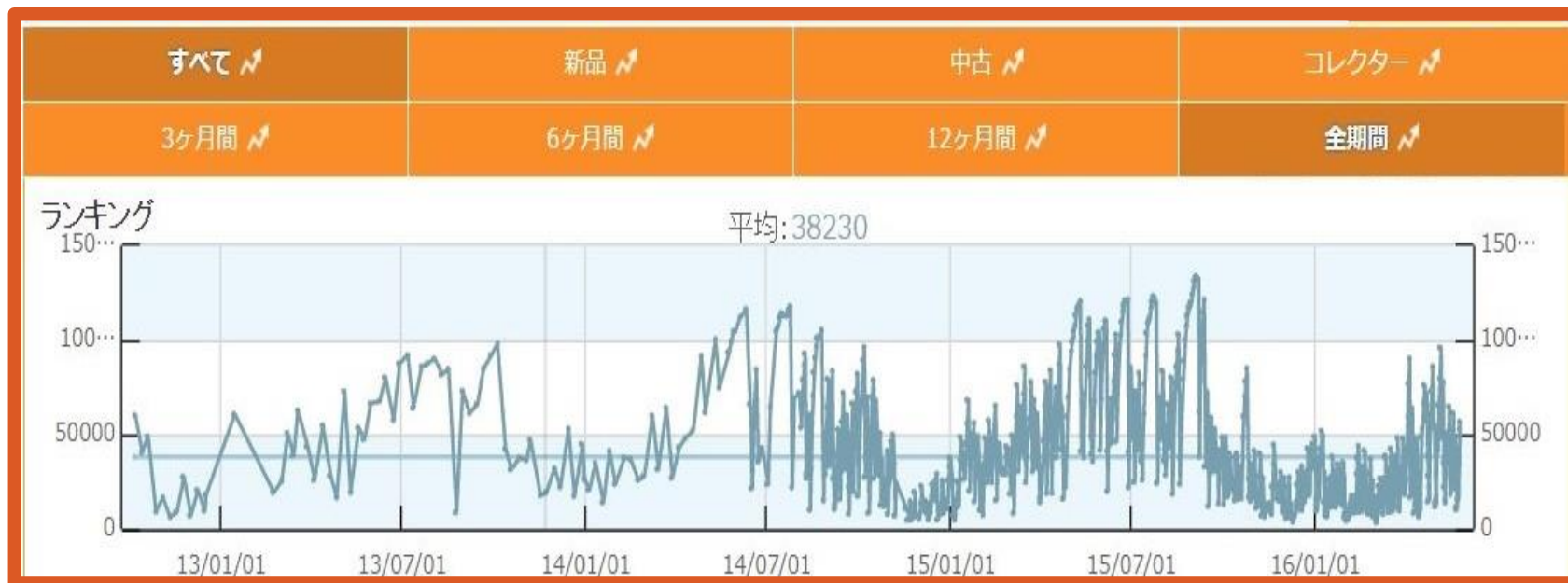
4-2 仕入方法(モルポート見方C)



■ Cの部分 ■ 出品者数の推移

ざっくりと、出品者数は供給量と読み替える事が出来ます。つまり出品者増は需要曲線で言う供給量の増加で価格下落の要因となる可能性が高いです。ぱっと見、16年の2月位に急激に出品者が増えていますね。商品にもよりますが、だいたい出品者が25を超えてくると、不当な値下げ競争が始まる感覚を持っています。

4-2 仕入方法(モルポート見方D)



■ Dの部分 ■ ランキングの推移

AMAZONでランキングで売れ行きを把握する事が出来ます。
物が売れるとランキング上がります。その性質を利用してどれだけ商品が売れているかを把握する事が出来ます。
このグラフはギザギザが非常に細かい為、商品は結構売れていると判断できます。

4-2 仕入方法(モノレート見方E)



■ Eの部分 ■モノレートユーザの推移

これは、この商品をモノレートで何人の人が検索したかを表しています。直接価格等に影響はありませんが、ユーザが増えている場合、仕入対象としている人が多くなっている可能性がありますので、近い将来、出品者が急増する可能性があります。他にも要因はありますのでそんなに過敏になる指標では無いでしょう。

4-2 仕入方法(モルポート見方F)

パナソニック ナノイー加湿発生機 (約1畳) ホワイト F-GMGK02-Wの期間毎の最安値の表

調査日	ランキング	新品		中古		コレクター	
		出品者数	最安値	出品者数	最安値	出品者数	最安値
2016/05/25 現在+	56765	34	¥5,000	6	¥1,980	0	
2016/05/24 14時+	34100	34	¥5,110	6	¥1,980	0	
2016/05/23 18時+	15612	34	¥5,110	6	¥1,980	0	
2016/05/22 22時+	30085	34	¥5,110	6	¥1,980	0	
2016/05/21 19時	26285	35	¥5,110	6	¥1,980	0	
2016/05/20 19時+	48731	33	¥5,110	7	¥1,980	0	
2016/05/19 23時	21560	32	¥5,110	7	¥1,980	0	
2016/05/18 23時	61451	33	¥5,110	7	¥1,980	0	
2016/05/17 23時-	46309	32	¥5,110	7	¥1,980	0	
> 2016/05/17 11時	25063	35	¥5,110	7	¥1,980	0	
2016/05/16 11時	50090	36	¥5,110	7	¥1,980	0	
2016/05/15 23時+	34900	37	¥5,110	7	¥1,980	0	
2016/05/14 15時	64909	38	¥5,110	7	¥1,980	0	

■ Fの部分 ■ ランキング、出品者数、最安値の時系列数値

ランキング、出品者数、最安値を時系列で数値化した表です。グラフではわかり難い部分を読み取る事が出来ます。線で囲った部分は、ランキングが上がって新品の出品者数が減っています。典型的な商品が売れたケースです。

4-2 仕入方法(モレート見方 総合分析)

パナソニック ナノイー加湿発生機 (約1... の期間毎の最安値グラフ)

上下に拡大する

すべて	新品	中古	コレクター
3ヶ月間	6ヶ月間	12ヶ月間	全期間



この商品の総合分析を行ってみます。

16年2月中旬までは、7500円位で価格が推移していました。

しかし、2月中旬の出品者急増から、一気に価格が5000円位まで値下がりました。

これは、ヤマダ電機等で極端な処分価格で販売されていた為、仕入を行った人が多く、供給過剰になり、人より早く商品を手放そうと思う人が増え、値下げ競争がはじまったと言う典型的なパターンだと思っています。

その後、緩やかではありますが出品者が減って来ていますので、これは商品価格も上昇に転じるのでは?と予想しています。

まさに、需要供給曲線の関係を感じる事が出来る例です。

仕入対象としてですが、3000円以下で購入できないのであれば、現時点では見送りです。(私は仕入れますが…)

4-2 仕入方法(利益計算)

仮にこの商品を仕入れ対象とした場合の利益を計算してみましょう。利益計算には通常FBAシミュレータを使用しますが今回は利回りまで出したいので「せどりまわり」というアプリを使います。

せどりまわり

iPhone

<https://itunes.apple.com/jp/app/sedorimawari/id1062160696?mt=8>

アンドロイド

<https://play.google.com/store/apps/details?id=jp.sedorimawari>

FBAシミュレータ

https://sellercentral.amazon.co.jp/hz/fba/profitabilitycalculator/index?lang=ja_JP

※利回りと言うのは、元の資金に対して1年間でどれくらいの割合で資金が増えるかと言う指標です

4-2 仕入方法(利益計算)

利益計算をするのに、利益率だけで考えてはダメな部分がありますので計算方法の例を挙げます。(値付けや仕入基準の1例です)

前提条件 仕入値:3000円 保管料:20円/月

1ヵ月以内に5000円で販売する場合 (利益:1113円 利益率22% 年利442%)

3ヵ月後に7000円で販売する場合 (利益:2857円 利益率40% 年利373%)

Input form for profit calculation. Fields include: 仕入値* 3000, 売値* 5000, 出品タイプ* 大口 (selected), 小口, 配送方法* FBA利用 (selected), 自己発送, サイズ 標準サイズ, カテゴリ* その他10%, 在庫保管月 1 ヶ月, 在庫保管費 20. A '計算する' button is at the bottom.

Calculation result for 1-month sale. Values: 売値 5000円, 仕入原価 3020円 (60%), Amazon手数料計 867円 (17%), **利益 1113円 (22%)**, 年利 442.25%. Below is a breakdown of fees: 基本成約料 0円, カテゴリ成約料 0円, 販売手数料 540円, 出荷作業手数料 99円, 発送重量手数料 228円. A '閉じる' button is at the bottom.

Input form for profit calculation. Fields include: 仕入値* 3000, 売値* 7000, 出品タイプ* 大口 (selected), 小口, 配送方法* FBA利用 (selected), 自己発送, サイズ 標準サイズ, カテゴリ* その他10%, 在庫保管月 3 ヶ月, 在庫保管費 20. A '計算する' button is at the bottom.

Calculation result for 3-month sale. Values: 売値 7000円, 仕入原価 3060円 (43%), Amazon手数料計 1083円 (15%), **利益 2857円 (40%)**, 年利 373.46%. Below is a breakdown of fees: 基本成約料 0円, カテゴリ成約料 0円, 販売手数料 756円, 出荷作業手数料 99円, 発送重量手数料 228円. A '閉じる' button is at the bottom.

利益率だけみると、3ヵ月待った方が良く見えますが、利回りを考えると5000円で売ってしまった方が良くないかな〜?とも判断できます。

4-2 仕入方法(モノレート見方 総合分析)

> [B0000GH7II] の検索結果が1件だったため、当該商品ページを表示しました。

ELECOM iPhone6S iPhone6 レザーカバー メラニー ブラウン PM-A14PLFMF2 の商品詳細 2014/10/09 参考価格 3,758



ランキング[家電・カメラ]: 154851

この商品を USA のamazonで 見る

ASIN: B0000GH7II

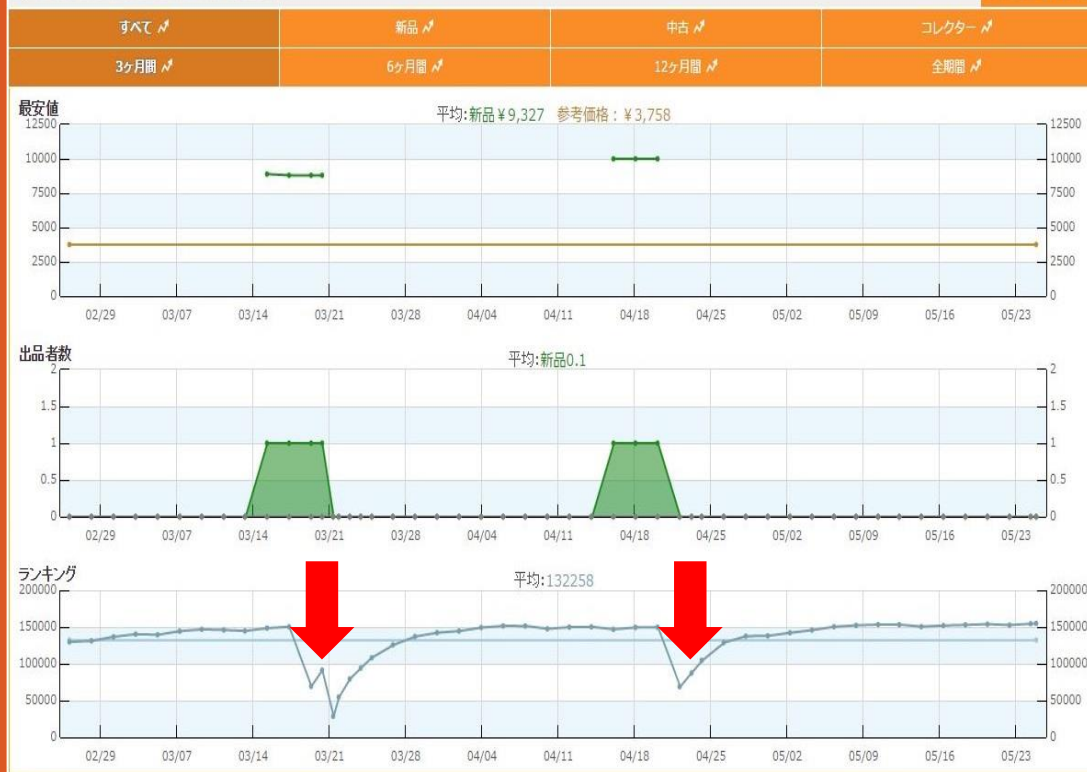
JAN: 4953103440968

データを取得できませんでした。



ELECOM iPhone6S iPho... の期間毎の最安値グラフ

上下に拡大する



この商品の総合分析を行ってみます。

これは、私が実際に仕入販売した商品です。3ヶ月で2回売られています。

2回は2回でも2回とも出品されて間もなく売られています。

最後は1万円とかなりの高額ですが、出品後、1週間位で売れてしまうと謎の商品です。最後の1万円ですが、いきなりこの価格がついたわけではありませので価格推移の期間を延ばしてみたい。

4-2 仕入方法(モノレート見方 総合分析)



そもそも、2500円位で販売されていた商品でしたが、ヤマダ電機で処分品として販売されていました。

元々、流通量が少なかったのかもしれませんが、2016年の1月には出品者0になります。

出品者0の商品を改めて販売する場合、出品者と購入者の駆け引きが始まります。

あまり高額でも売れないし、高く売りたい気持ちはあるし…。

Aの矢印の価格なんかまさにそうで、約6000円の価格設定がされています。これでも当時は強気の価格設定だったのでしょ。結果は即売れ状態です。

その状態を見てBの矢印の出品者が9980円と強気の価格設定を行いました。即売れだったので、この商品の価値は10000円程度と裏付けがなされたわけです。

この感じだと、あと5000円位高くても売れる気もして来ますね 笑

4-2 仕入方法(モルレート見方 総合分析)

ELECOM iPhone6S iPhone6 レザーカバー メラニー ブラウン PM-A14PLFMF2の期間毎の最安値の表

調査日	ランキング	新品 出品者数	最安値	中古 出品者数	最安値	コレクター 出品者数	最安値
2016/02/20 12時	122108	0		0		0	
2016/02/18 12時	122916	0		0		0	
2016/02/16 11時	120356	0		0		0	
2016/02/14 11時	115019	0		0		0	
2016/02/12 11時	109288	0		0		0	
2016/02/10 11時	101942	0		0		0	
2016/02/09 11時	94243	0		0		0	
2016/02/08 11時	85275	0		0		0	
2016/02/07 11時	65560	0		0		0	
2016/02/06 11時	43210	0		0		0	
2016/02/05 22時	26832	0		0		0	
2016/02/04 22時	79164	1	¥9,980	0		0	
2016/02/03 21時	65785	0		0		0	
2016/02/02 21時	44040	0		0		0	
2016/02/01 21時	69873	0		0		0	
2016/01/31 21時+	43131	1	¥5,980	0		0	
2016/01/30 08時	48170	2	¥5,319	0		0	
2016/01/29 20時+	33863	2	¥5,319	0		0	
2016/01/28 20時	23162	2	¥5,319	0		0	
2016/01/27 20時	45466	2	¥5,319	0		0	
2016/01/25 19時	122854	1	¥5,980	0		0	
2016/01/23 19時	114870	0		0		0	
2016/01/21 19時	113644	0		0		0	
2016/01/19 19時	113042	0		0		0	
2016/01/17 19時	103134	0		0		0	
2016/01/16 19時	95304	0		0		0	
2016/01/15 19時	89645	0		0		0	
2016/01/14 19時	79117	0		0		0	
2016/01/13 19時	65759	0		0		0	
2016/01/12 20時+	41411	0		0		0	
2016/01/11 07時	80555	0		0		0	
2016/01/10 06時	59393	0		0		0	
2016/01/08 04時	101320	0		0		0	
2016/01/07 03時	93257	0		0		0	

B 相場を決定付けた

A

A点では約6000円の商品が、1週間で最低2個は売れている事が分かります。この様子を見て、B点での出品者が9980円と値付けを行ったと思われます。

以前までの相場から比べれば、高値圏にも関わらず、1週間で2個も売れると言う事はもっと価値があるはずとB点の出品者は考えたのでしょう。

結果、即売れでしたので、この価格が絶妙だったのかもっと高くても購入する方がいたのかはわかりませんが、結果としてはこれで、今の相場が決まりました。

このような商品やケースはいくらでもあります。こういうレア商品の販売は、高値だったとしても感謝される事も多く、やりがいもあり結構楽しく取り組んでいます。

4-2 仕入方法(仕入れ基準例)

- ☑ 3ヶ月で6個以上売れている
 - ☑ 利益率20%以上
 - ☑ 出品者が少ない
 - ☑ ランキングが高い
 - ☑ 利益額が5000円以上
 - ☑ 利回りが200%以上
- etc...

数をこなして行けば、自分なりの仕入基準が出来てきますが最初は回転が良く、安い物からコツコツとはじめ、経験値をあげていけば良いと思います。いくつか仕入基準をあげましたが、複合的な要素が多いため、これというのはありません。

4-2 仕入方法(仕入れ基準例)

仕入基準についてですが、人により状況が違いますので、正解はありません。キャッシュフロー（回転）が大切という人もいますし、商品個別の利益率は意味がないとか言う人もいますが、私の場合は、従業員を抱えている企業でもなんでもないですし、クレジットカードか現金仕入ですので、いざとなれば資金がショートする事は回避できます。私と同じような仕入をされている方は、比較的、その辺の自由度が高いはずです。その為、各自、自分のスタイルを見つければ良いと思います。資金が足りなくなりそうと思ったら、仕入を控えれば良いだけの事です。肝心なのは自分の状況を把握する事。

そして、私の場合は、投資的な位置づけで行っている為、キャッシュフロー等はそれ程、気にせず、予想利回りで仕入れの判断をしています。原則として年利300%以上が基準です。その位の利回りが期待出来る商品でしたら、回転が悪くても放置します。

時間軸を取り入れる事により、見込利益額や利益率と合わせて、比較しやすい基準で見られることが出来る指標が利回りだと考えています。

そして、回転も利益率も利回りもあくまで指標です。繰り返しになりますが、従業員を抱えているのであれば別ですが、時間がかかっても最終的に資金が増えれば良いのです。人と同じように増やす必要はありませんし、また、比べる必要もありません。自分なりの戦略を持って自分なりのペースで行う事が大切です。なんでも無理はダメですよ！！

4-2 仕入方法(上達のコツ)

- ☑諦めない心を持つ
- ☑自分で価値を決めつけない、思い込まない
- ☑目につくもの全てリサーチする位の気持ちを持つ
- ☑考えるより手を動かす
- ☑棚や商品群等、狙うテーマを決めてリサーチを行う
- ☑たまに、仕入れた物を振り返る

マインド的な物がほとんどですが、実際、**物販なんて言うものは、やるかやらないかだけの話**で、強い心を持って取り組み、泥臭い経験を積んでいけば**誰でも収入を得る事が出来る**ようになります。

【事前に用意するもの】

- ☑ **AMAZONアカウント（購入者用）**
- ☑ **クレジットカード**
- ☑ **銀行口座**
- ☑ **着信可能な電話**

The screenshot shows the Amazon.co.jp homepage. At the top, there's a navigation bar with the Amazon logo, a search bar, and links for account services, Prime, and shopping cart. Below the navigation bar is a large banner for Amazon Prime Video, featuring various anime and drama thumbnails. A red box is overlaid on the banner with the text: "AMAZON購入者アカウントページからアカウントサービスを選択". Below the banner, there are several product recommendations, including CDs/DVDs and a LEGO Star Wars set. On the right side, there's an advertisement for Listerine mouthwash, and at the bottom right, a red cross logo for the Japanese Red Cross Society.

Amazon.co.jp
すべて
Amazonポイント: 1
マイストア ギフト券 タイムセール Amazonで売る ヘルプ In English
Amazon アシスタント 経由の購入で 0.5%ポイント還元キャンペーン
アカウントサービス 今すぐ登録 プライム ほしい物 リスト カート

amazon プライムビデオ
ドラマ・アニメ・バラエティ番組
連休中にまとめてイッキ見!
今すぐプライム会員になる

AMAZON購入者アカウントページから
アカウントサービスを選択

おすすめ新商品情報 その他を表示

嵐 seek / Daylight (初回限定盤1) [CD+DVD]
嵐 I seek / Daylight (初回限定盤2) [CD+DVD]
嵐 I seek / Daylight (通常盤)

堂本剛 【早期購入 Grateful】 (初回盤+通常盤) (お買い上げどうもありがとうございます) タオル付

レディース トップス もっと見る

https://www.amazon.co.jp/css/homepage.html?ref=nav_youraccount_btn

LISTERINE
リステリン内売上 No.1
トータルケアから新発売
Amazon限定 1.5Lサイズ
※2012-2015インターナショナル調査
全国累計販売金額
20%OFFクーポンキャンペーン
定期おトク便初購入に有効
※なくなり次第終了のクーポンをもらう

広告へのご意見

日本赤十字社
平成28年熊本地震災害義援金への

The screenshot shows the Amazon.co.jp account management page. The browser address bar displays `https://www.amazon.co.jp/css/homepage.html/ref=nav__topnav_ya`. The page title is "アカウントサービス" (Account Services). A search bar at the top contains "すべて" (Everything). The main content area is divided into several sections:

- 注文履歴** (Order History): Includes a link to view order history and a search box for orders.
- 各種アカウント** (Various Accounts): A list of account types with "出品者アカウント" (Seller Account) highlighted by a red box and a red arrow pointing to it. Below it are "Amazon買取サービスの履歴を見る" (View history of Amazon Buyback Service) and "Amazonで売" (Sell on Amazon).
- Kindleサポート** (Kindle Support): Includes a link to Kindle support and a red box containing the text "出品者アカウントを選択" (Select Seller Account).
- Kindleヘルプ** (Kindle Help): Includes links to Kindle help, home, and software updates.
- Kindleリソース** (Kindle Resources): Includes links to Kindle forums, documents, and content management.
- お支払い方法の設定** (Payment Method Settings): Includes links to credit card and gift card settings.
- お支払い方法について** (About Payment Methods): Includes links to manage credit cards, Amazon Points, and partner points.
- Amazonギフト券・Amazonショッピングカード** (Amazon Gift Cards): Includes links to manage gift cards and shopping cards.
- アカウント設定** (Account Settings): Includes links to account information and Prime.
- 登録内容の変更** (Change Registration Information): Includes links to change name, email, phone number, password, and address.

登録

Amazon出品サービス

サービス一覧 質問のある方 Language

Amazonで出品(出店)しませんか?

始めよう!と思ったその日から販売開始可能

月額料3か月無料 * 大口出品オンライン登録へ >

小口出品で販売したい方は

Amazon スポンサー プロダクト

スマートにネット販売を始めよう

Amazon出品(出店)サービスは新品・中古商品に関わらず、誰でもその日からAmazon.co.jpで販売を開始できるサービスです。

圧倒的な集客力

Amazon出品サービスの利用者のうち70%以上が、Amazonの高い集客力を魅力だと実感しています(*1)。
> Amazonの集客・販促機能についてみる

簡単に販売開始

Amazonへの出品はHTMLなどの専門知識は不要でその日からスタートできます。
> 簡単な販売方法についてみる

配送も代行

フルフィルメント by Amazon (FBA) をご利用いただくと、受注管理、出荷業務、出荷後のカスタマーサービスをAmazonが代行します。
> FBAについてみる

大口と小口出品の違い

機能比較の早見表と重要ポイント

	大口出品サービス	小口出品サービス
月間登録料	4,900円 (3か月間無料*)	—
基本成約料 (成約商品1点につき100円)	—	☑
Amazon.co.jp上にない 商品のカタログデータ登録	☑	—
出品形態	出店 (Amazon.co.jp上に 出品商品一覧ページ掲載)	出品
一括出品ツールの利用	☑	—
注文管理レポートの利用	☑	—
出品者独自の配送料金・お届け日時指定 の設定(*3)	☑	—
購入者へ提供できる決済方法	クレジットカード Amazonギフト券 Amazonショッピングカード コンビニ決済 代金引換(*2) Edy払い	クレジットカード Amazonギフト券 Amazonショッピングカード
プロモーション・ギフトオプション・ Amazonポイントなどを利用	☑	—
商品詳細ページ右側「ショッピングカート」 または「こちらからも買えますよ」ボックス への出品者名表示権限	☑	—
出品できるカテゴリ (商品は、一部を除き「新品」「再生品」 「中古商品」「コレクター商品」の 4つの種類から出品いただけます。)	今すぐ出品が可能 書籍/文房具・オフィス用品 /ミュージック/ホーム& キッチン/ビデオ/DIY・工具 ・車用品/DVD/おもちゃ& ホビー/PCソフト/スポーツ &アウトドア/TVゲーム/ ベビー&マタニティ/エレク トロニクス/楽器 出品許可が必要 時計/ヘルス&ビューティ/ アパレル、シューズ、バッグ/ コスメ/ジュエリー/食品& 飲料/ペット用品	今すぐ出品が可能 書籍/文房具・オフィス用品 /ミュージック/ホーム& キッチン/ビデオ/DIY・工具 ・車用品/DVD/おもちゃ& ホビー/PCソフト/スポーツ &アウトドア/TVゲーム/ ベビー&マタニティ/エレク トロニクス/楽器

【月額登録料】

大口出品サービスは毎月4,900円かかります。

※小口は無料

【基本成約料】

小口出品は商品が売れる度に100円がかかります。

・大口出品サービスは商品からログの作成が
出来ます。 ※1

・大口出品サービスは多彩な決済方法が
選択できます。 ※2

・大口出品サービスはショッピングカートの
取得が出来ます。 ※3

大口出品サービスの有利なポイント

商品カタログの作成が出来ます。※1

・AMAZONでは事前に登録されている商品（カタログ）しか出品する事が出来ませんが大口出品サービスでは、カタログを作成する事が出来ます。誰も出品していない商品を出品し独占販売できます。

多彩な決済方法が選択できます。※2

・AMAZONには様々な購入者様がいて、代引きやコンビニ払いを好む方が結構います。決済方法が限られると機会損失につながります。

ショッピングカートの取得が出来ます。※3

・ショッピングカートとは、自分の出品した物が商品ページのトップに表示される状態の事です。この状態にあると、最安値で無くても非常に良く売れます。カートの取得基準は非公開であり所説ありますが、そもそも小口出品では権利が与えられず、右側のこちらで買えますよにも表示されない為、価格で勝負するしかなくなります。

以上の事から月額費用が発生しても、継続的に取り組む意思のある方は、大口出品を推奨致します。

登録（販売者名）

amazon services Japan
seller central

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は[こちら](#)をご覧ください。(If you are located outside Japan, please read [this important information for international sellers](#) for details about your 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。

Eメールアドレス mtk_kirikae@shi.co.jp を使用して出品用アカウントを作成します。
別のEメールアドレスを使用して、新しい出品用アカウントを作成しますか? [ここをクリックしてください。](#)

出品契約
正式名称 / 販売者名: やまびこ商事 <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 type="checkbox"/> 私は、 契約の条項 を読み、その内容に同意しました。

次に進む

[プライバシー規約](#)

自分の名前を入力します。後から変更できますが、正式な名前でない場合、後で怒られる可能性があります。規約違反になるため、アカウント停止等の措置を取られる可能性もありますので、注意しましょう。

登録 (出品者情報)

amazon seller central japan 登録

ようこそ、**やまびこ**様。

残り3ステップで、出品サービスへの登録手続きが完了します。
登録に必要な情報がお手元ない場合には、そのステップを一旦スキップし、次のステップに進むことができます。また、登録途中で入力を中断された場合でも、後程お手続きを再開していただくことができます。登録完了後より、出品手続きを開始していただけます。

出品者の情報

表示名(店舗名): やまびこ商事

会社住所: 日本 東京都 豊島区 西池袋 3-1-1

新しい住所を追加

運営責任者名: やまびこ たろう

連絡先電話番号: 03-1234-5678

購入者からの問い合わせを受け付ける電話番号を入力してください。個人宅の番号も入力できます。

ここにを入力する項目は、露出が多くなりますので、内容には注意してください。

店舗名を入力します。店舗名はAMAZONの納品票や商品ページに表示されます。後から変更できますので、適当につけましょう。

表示名(店舗名)とは何ですか?
運営責任者名とは何ですか?

運営責任者の名前を入力します。これも、きちんとした人でないとダメです。自分の名前を出したくない人は、近親者にお願ひしましょう。

つながる電話を記載しましょう。

登録 (出品者情報2)

amazon.co.jp
すべて > タイガー ライオン サハラ

Amazonポイント: 0
マイストア ギフト券 タイムセール Amazonで売る ヘルプ In English

ホーム&キッチン Amazonランキング キッチン用品・食器 インテリア・雑貨 ラグ・カーテン

「タイガー ライオン サハラ」の検索結果に戻る

小口出品者はここには表示されない

タイガー 水筒 ステンレスボトル「サハラ」2WAY コロホックル ライオン 600ml MBR-A06G-R
タイガー魔法瓶(TIGER)
★★★★☆ 89件のカスタマーレビュー 1人が質問に回答しました
ベストセラー1位 - カテゴリ 水筒・マグボトル

価格: ¥ 6,880 プライム

注: 別の出品者から、上記よりも価格が低い商品が出品されています。(Amazonプライム対象商品ではない場合があります)

在庫あり。在庫状況について 詳細

住所からお届け予定日を見る 既定の住所を使用 詳細

5/2 月曜日 にお届けするには、今から13時間45分以内に「お急ぎ便」または「当日お急ぎ便」を選択して注文を確認してください (有料オプション。Amazonプライム会員は無料)

この商品は、Amazon.co.jp が販売し、Amazon.co.jp が発送します。返品については出品者のリンクからご確認ください。この出品商品には代金引換・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。

新品の出品: 121 ¥ 6,100より 中古品の出品: 1 ¥ 12,800より

色: ライオン

サイズ: 600ml

カートを取得している時に、入力した店舗名はここに表示されます。

数量: 1
カートに入れる
1-Click 注文を有効にしてください
ほしい物リストに追加する

こちらからもご購入いただけます
¥ 6,800 カートに入れる
+ 関東への配送料無料
発売元: ...

¥ 6,878 プライム カートに入れる
発売元: ...

¥ 6,880 プライム カートに入れる
発売元: ...

122の新品/中古品の出品を見る: ¥ 6,100より

おすすめタオル
提供: トウシェ ホテルズ
タイトルオル フェイスタオル5枚セット
★★★★☆ (236)
¥ 1,800

1 保温効力(24時間/6時間):45℃以上/73℃以上 ※保温効力とは、室温20度±2度において、製品に熱湯をせん下端まで満たし、縦置きにした状態で湯温が95度±1度のときから6時間放置した場合における湯の温度です。※コップ・中せん使用時の数値です。
2 保冷効力(6時間)8℃以下。保冷効力とは、室温20度±2度において製品に冷水をせん下端まで満たし、縦置きにした状態で水温が4度±1度の時から6時間放置した場合におけるその水の温度です。※キャップユニット使用時の数値です。
実容量:0.6リットル ※コップ・中せん使用時の数値です。
※表示件数を増やす

登録 (出品者情報3)

The screenshot shows the Amazon.co.jp interface. At the top, there's a search bar and navigation links. The main content area displays a list of products. A red callout box with a red arrow points to the seller information section on the right. The callout box contains the text: "先ほど入力した項目はここに表示されます。" (Items entered previously are displayed here).

Amazon.co.jp
Amazonポイント: 0
マイストア ギフト券 タイムセール Amazonで売る ヘルプ In English

検索: 検索

アカウントサービス 今すぐ確認 プライム ほしい物 リスト カート

評価: ★★★★★
過去1年間の評価: 4.2 (評価数: 1,115)

特定商取引法に基づく表記

この出品者のほかの商品を検索: Go

この出品者のほかの商品:

タイガー 水筒 ステンレスボトル
【サハラ】2WAY コロポックル ラ
イオン 600ml MBR-A06G-R
★★★★★ (89)
¥ 6,880

出品者情報

販売業者:
お問い合わせ先電話番号:
住所:
運営責任者名:
店舗名:
運営統括責任者:
所在地: 〒
電話番号: 0

最近の評価: [すべての評価を見る](#)

5(5が最高):
5(5が最高):
5(5が最高):
5(5が最高):
5(5が最高):

[すべての評価を見る](#)

評価履歴:

評価 30日間 90日間 1年間 全評価

登録（電話認証）

amazon seller central japan 登録

検索 ヘルプ | 設定

アカウントを設定

出品形態

現在登録中のサービス: Amazon 大口出品サービス
フルフィルメント by Amazon

出品者の情報 登録済

表示名(店舗名):
会社住所:

運営責任者名:
お問い合わせ先電話番号:

変更

クレジットカード情報 登録済

クレジットカード:
有効期限:
クレジットカードの名義人:
請求先の郵便番号:

変更

電話による本人確認

内容があるかを確認して登録開始ボタンを押します。
内容は、後から変更できますので、そんなに悩む必要はありません。

登録を開始

保存して次に進む

このページを評価する | サポートを受ける | 規約・ガイドライン | 日本語

やまびこ商事 © 2000-2016, Amazon.com, Inc. またはその関係者。

登録（電話認証）

The screenshot shows the Amazon Seller Central registration page for phone verification. The page title is "電話による本人確認" (Phone-based self-confirmation). The main heading is "1. 電話番号を選択してください。" (1. Please select a phone number). There is a dropdown menu for "電話番号" (Phone number) with a flag icon, and a button "内線番号を追加" (Add extension number). Below this is a text input field with instructions: "国際電話番号を入力する場合は、(国番号(日本は81)) + (0を抜いた市外局番) + (電話番号)を入力してください。国番号は先頭に「+」を付けてください。(例: 023-xxxx-YYYY の場合は、+8123xxxxYYYYとなります)" (When entering an international phone number, please enter (Country code (Japan is 81)) + (Area code without 0) + (Phone number). Please add a '+' at the beginning of the country code. (Example: For 023-xxxx-YYYY, it becomes +8123xxxxYYYY)). There is also a "電話を検証の言語" (Language for phone verification) dropdown set to "日本語". A yellow button "電話を受ける" (Answer phone) is circled in red. A red arrow points from the "内線番号を追加" button to the "電話を受ける" button. Another red arrow points from the "電話を受ける" button to a callout box. A third red arrow points from the "電話を受ける" button to another callout box. The callout boxes contain instructions on how to enter the phone number and what happens when the button is pressed.

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を抜いた市外局番) + (電話番号)を入力してください。国番号は先頭に「+」を付けてください。(例: 023-xxxx-YYYY の場合は、+8123xxxxYYYYとなります)

電話を検証の言語 日本語

電話を受ける

2. 呼び出しています

3. 電話確認完了

このページを評価する | サポートを受ける | 規約ガイドライン | 日本語

やまびこ商事 © 2000-2016, Amazon.com, Inc. またはその関係者。

FAQ

現在電話を利用することができません。どうすればよいですか？

電話がかかってきませんでした。どうすればよいですか？

2度目、3度目、4度目、5度目、6度目、7度目、8度目、9度目、10度目、11度目、12度目、13度目、14度目、15度目、16度目、17度目、18度目、19度目、20度目、21度目、22度目、23度目、24度目、25度目、26度目、27度目、28度目、29度目、30度目、31度目、32度目、33度目、34度目、35度目、36度目、37度目、38度目、39度目、40度目、41度目、42度目、43度目、44度目、45度目、46度目、47度目、48度目、49度目、50度目、51度目、52度目、53度目、54度目、55度目、56度目、57度目、58度目、59度目、60度目、61度目、62度目、63度目、64度目、65度目、66度目、67度目、68度目、69度目、70度目、71度目、72度目、73度目、74度目、75度目、76度目、77度目、78度目、79度目、80度目、81度目、82度目、83度目、84度目、85度目、86度目、87度目、88度目、89度目、90度目、91度目、92度目、93度目、94度目、95度目、96度目、97度目、98度目、99度目、100度目、101度目、102度目、103度目、104度目、105度目、106度目、107度目、108度目、109度目、110度目、111度目、112度目、113度目、114度目、115度目、116度目、117度目、118度目、119度目、120度目、121度目、122度目、123度目、124度目、125度目、126度目、127度目、128度目、129度目、130度目、131度目、132度目、133度目、134度目、135度目、136度目、137度目、138度目、139度目、140度目、141度目、142度目、143度目、144度目、145度目、146度目、147度目、148度目、149度目、150度目、151度目、152度目、153度目、154度目、155度目、156度目、157度目、158度目、159度目、160度目、161度目、162度目、163度目、164度目、165度目、166度目、167度目、168度目、169度目、170度目、171度目、172度目、173度目、174度目、175度目、176度目、177度目、178度目、179度目、180度目、181度目、182度目、183度目、184度目、185度目、186度目、187度目、188度目、189度目、190度目、191度目、192度目、193度目、194度目、195度目、196度目、197度目、198度目、199度目、200度目、201度目、202度目、203度目、204度目、205度目、206度目、207度目、208度目、209度目、210度目、211度目、212度目、213度目、214度目、215度目、216度目、217度目、218度目、219度目、220度目、221度目、222度目、223度目、224度目、225度目、226度目、227度目、228度目、229度目、230度目、231度目、232度目、233度目、234度目、235度目、236度目、237度目、238度目、239度目、240度目、241度目、242度目、243度目、244度目、245度目、246度目、247度目、248度目、249度目、250度目、251度目、252度目、253度目、254度目、255度目、256度目、257度目、258度目、259度目、260度目、261度目、262度目、263度目、264度目、265度目、266度目、267度目、268度目、269度目、270度目、271度目、272度目、273度目、274度目、275度目、276度目、277度目、278度目、279度目、280度目、281度目、282度目、283度目、284度目、285度目、286度目、287度目、288度目、289度目、290度目、291度目、292度目、293度目、294度目、295度目、296度目、297度目、298度目、299度目、300度目、301度目、302度目、303度目、304度目、305度目、306度目、307度目、308度目、309度目、310度目、311度目、312度目、313度目、314度目、315度目、316度目、317度目、318度目、319度目、320度目、321度目、322度目、323度目、324度目、325度目、326度目、327度目、328度目、329度目、330度目、331度目、332度目、333度目、334度目、335度目、336度目、337度目、338度目、339度目、340度目、341度目、342度目、343度目、344度目、345度目、346度目、347度目、348度目、349度目、350度目、351度目、352度目、353度目、354度目、355度目、356度目、357度目、358度目、359度目、360度目、361度目、362度目、363度目、364度目、365度目、366度目、367度目、368度目、369度目、370度目、371度目、372度目、373度目、374度目、375度目、376度目、377度目、378度目、379度目、380度目、381度目、382度目、383度目、384度目、385度目、386度目、387度目、388度目、389度目、390度目、391度目、392度目、393度目、394度目、395度目、396度目、397度目、398度目、399度目、400度目、401度目、402度目、403度目、404度目、405度目、406度目、407度目、408度目、409度目、410度目、411度目、412度目、413度目、414度目、415度目、416度目、417度目、418度目、419度目、420度目、421度目、422度目、423度目、424度目、425度目、426度目、427度目、428度目、429度目、430度目、431度目、432度目、433度目、434度目、435度目、436度目、437度目、438度目、439度目、440度目、441度目、442度目、443度目、444度目、445度目、446度目、447度目、448度目、449度目、450度目、451度目、452度目、453度目、454度目、455度目、456度目、457度目、458度目、459度目、460度目、461度目、462度目、463度目、464度目、465度目、466度目、467度目、468度目、469度目、470度目、471度目、472度目、473度目、474度目、475度目、476度目、477度目、478度目、479度目、480度目、481度目、482度目、483度目、484度目、485度目、486度目、487度目、488度目、489度目、490度目、491度目、492度目、493度目、494度目、495度目、496度目、497度目、498度目、499度目、500度目、501度目、502度目、503度目、504度目、505度目、506度目、507度目、508度目、509度目、510度目、511度目、512度目、513度目、514度目、515度目、516度目、517度目、518度目、519度目、520度目、521度目、522度目、523度目、524度目、525度目、526度目、527度目、528度目、529度目、530度目、531度目、532度目、533度目、534度目、535度目、536度目、537度目、538度目、539度目、540度目、541度目、542度目、543度目、544度目、545度目、546度目、547度目、548度目、549度目、550度目、551度目、552度目、553度目、554度目、555度目、556度目、557度目、558度目、559度目、560度目、561度目、562度目、563度目、564度目、565度目、566度目、567度目、568度目、569度目、570度目、571度目、572度目、573度目、574度目、575度目、576度目、577度目、578度目、579度目、580度目、581度目、582度目、583度目、584度目、585度目、586度目、587度目、588度目、589度目、590度目、591度目、592度目、593度目、594度目、595度目、596度目、597度目、598度目、599度目、600度目、601度目、602度目、603度目、604度目、605度目、606度目、607度目、608度目、609度目、610度目、611度目、612度目、613度目、614度目、615度目、616度目、617度目、618度目、619度目、620度目、621度目、622度目、623度目、624度目、625度目、626度目、627度目、628度目、629度目、630度目、631度目、632度目、633度目、634度目、635度目、636度目、637度目、638度目、639度目、640度目、641度目、642度目、643度目、644度目、645度目、646度目、647度目、648度目、649度目、650度目、651度目、652度目、653度目、654度目、655度目、656度目、657度目、658度目、659度目、660度目、661度目、662度目、663度目、664度目、665度目、666度目、667度目、668度目、669度目、670度目、671度目、672度目、673度目、674度目、675度目、676度目、677度目、678度目、679度目、680度目、681度目、682度目、683度目、684度目、685度目、686度目、687度目、688度目、689度目、690度目、691度目、692度目、693度目、694度目、695度目、696度目、697度目、698度目、699度目、700度目、701度目、702度目、703度目、704度目、705度目、706度目、707度目、708度目、709度目、710度目、711度目、712度目、713度目、714度目、715度目、716度目、717度目、718度目、719度目、720度目、721度目、722度目、723度目、724度目、725度目、726度目、727度目、728度目、729度目、730度目、731度目、732度目、733度目、734度目、735度目、736度目、737度目、738度目、739度目、740度目、741度目、742度目、743度目、744度目、745度目、746度目、747度目、748度目、749度目、750度目、751度目、752度目、753度目、754度目、755度目、756度目、757度目、758度目、759度目、760度目、761度目、762度目、763度目、764度目、765度目、766度目、767度目、768度目、769度目、770度目、771度目、772度目、773度目、774度目、775度目、776度目、777度目、778度目、779度目、780度目、781度目、782度目、783度目、784度目、785度目、786度目、787度目、788度目、789度目、790度目、791度目、792度目、793度目、794度目、795度目、796度目、797度目、798度目、799度目、800度目、801度目、802度目、803度目、804度目、805度目、806度目、807度目、808度目、809度目、810度目、811度目、812度目、813度目、814度目、815度目、816度目、817度目、818度目、819度目、820度目、821度目、822度目、823度目、824度目、825度目、826度目、827度目、828度目、829度目、830度目、831度目、832度目、833度目、834度目、835度目、836度目、837度目、838度目、839度目、840度目、841度目、842度目、843度目、844度目、845度目、846度目、847度目、848度目、849度目、850度目、851度目、852度目、853度目、854度目、855度目、856度目、857度目、858度目、859度目、860度目、861度目、862度目、863度目、864度目、865度目、866度目、867度目、868度目、869度目、870度目、871度目、872度目、873度目、874度目、875度目、876度目、877度目、878度目、879度目、880度目、881度目、882度目、883度目、884度目、885度目、886度目、887度目、888度目、889度目、890度目、891度目、892度目、893度目、894度目、895度目、896度目、897度目、898度目、899度目、900度目、901度目、902度目、903度目、904度目、905度目、906度目、907度目、908度目、909度目、910度目、911度目、912度目、913度目、914度目、915度目、916度目、917度目、918度目、919度目、920度目、921度目、922度目、923度目、924度目、925度目、926度目、927度目、928度目、929度目、930度目、931度目、932度目、933度目、934度目、935度目、936度目、937度目、938度目、939度目、940度目、941度目、942度目、943度目、944度目、945度目、946度目、947度目、948度目、949度目、950度目、951度目、952度目、953度目、954度目、955度目、956度目、957度目、958度目、959度目、960度目、961度目、962度目、963度目、964度目、965度目、966度目、967度目、968度目、969度目、970度目、971度目、972度目、973度目、974度目、975度目、976度目、977度目、978度目、979度目、980度目、981度目、982度目、983度目、984度目、985度目、986度目、987度目、988度目、989度目、990度目、991度目、992度目、993度目、994度目、995度目、996度目、997度目、998度目、999度目、1000度目

電話を受けるボタンを押すとすぐに電話がかかります。直ぐに着信しない場合は、何かおかしいです。

認証に使う電話番号を入力しますが、下の注意書きを良く読んでください。正しく、電話番号が入力されれば国旗の部分が日本になります。

通常 +81 市外局番の0を抜いた番号になります。080で始まる携帯電話であれば、080 8881 88XXが電話番号の場合 +81 80 8881 88XXのような感じで入力します。

登録 (完了)

Amazon セラーセントラル x about:blank x
https://sellercentral.amazon.co.jp/gp/express-boarding/registration/components/dashboard.html?ie=UTF8&nav=
amazon seller central japan 登録 検索 ヘルプ | 設定

おめでとうございます！
おめでとうございます。アカウント設定が完了しました。[登録を完了]をクリックして、セラーセントラルに進んでください。

出品開始

アカウントを設定

出品形態
現在登録中のサービス: Amazon 大口出品サービス
フルフィルメント by Amazon

出品者の情報
表示名(店舗名):
会社住所:
運営責任者名:
お問い合わせ先電話番号:
変更

クレジットカード情報
クレジットカード:
有効期限:
クレジットカードの名義人:
請求先の郵便番号:
変更

電話による本人確認
変更

登録済

登録済

登録済

登録済

出品開始

PINを電話を入力したら登録完了です。
次にすすみます。

登録 (出品)

かんたん出品ナビ

ステップ1. 以下の質問にお答えください。3ステップで出品をお手伝いします。

どこから商品を調達しますか？(複数回答可)

- 自社で製造する
- 購入した商品を再販する
- 自社向けに製造された商品(独自ブランドなど)を販売する
- その他

商品に製品コード(バーコード、JANコード、ISBNなど)がありますか？

- すべての商品に製品コードがある
- 一部の商品に製品コードがある
- どの商品にも製品コードがない
- 不明

何種類の商品を出品予定ですか？後から追加することもできます。

- 1~10
- 11~100
- 101~500
- それ以上
- 不明

自社ショッピングサイト、他のECサイトなどで使用しているURLがありますか？

任意

ご提供いただいたサイト上の情報から、商品登録をはじめ、Amazonのツールとサービスをより便利にご利用いただけるようサポートすることを目的としています。

すぐに商品登録する

登録 (出品2)

ここもアンケート程度に
思ってください。今回、例
としてチェックしている、ヘル
ス&ビューティ等は出品
申請が必要になります。
チェックを入れても問題あ
りませんので、例として
チェックしてあります。

かんたん出品ナビ

ステップ2. 出品予定の商品カテゴリーにチェックを付けてください。

本・DVD・ミュージック・ゲーム	AV機器・カメラ	PC・オフィス用品	おもちゃ・ベビー
<input type="checkbox"/> 本・雑誌	<input type="checkbox"/> 携帯電話・アクセサリ	<input type="checkbox"/> PC・アクセサリ	<input checked="" type="checkbox"/> おもちゃ・ホビー
<input type="checkbox"/> ビデオ・DVD	<input type="checkbox"/> AV機器	<input type="checkbox"/> ソフトウェア	<input type="checkbox"/> ベビー
<input type="checkbox"/> ミュージック	<input type="checkbox"/> カメラ	<input type="checkbox"/> オフィス用品	
<input type="checkbox"/> TVゲーム			
<input type="checkbox"/> 楽器			

ヘルス&ビューティ	ホーム&キッチン、ペット	食料品、食品・飲料	スポーツ・アウトドア
<input checked="" type="checkbox"/> ドラッグストア	<input checked="" type="checkbox"/> ホーム&キッチン、ガーデニング	<input type="checkbox"/> 食料品、食品・飲料	<input type="checkbox"/> スポーツ、アウトドア用品
<input checked="" type="checkbox"/> ビューティ	<input type="checkbox"/> 大型家電		
	<input type="checkbox"/> ペット		

ファッション・バッグ・腕時計	DIY・自動車	Amazon商品	その他
<input checked="" type="checkbox"/> 服&ファッション小物	<input type="checkbox"/> DIY・工具	<input type="checkbox"/> Kindleアクセサリ	<input type="checkbox"/> 不明
<input type="checkbox"/> シューズ・バッグ	<input type="checkbox"/> 自動車パーツ		<input type="checkbox"/> 出品予定のカテゴリがリストにない
<input type="checkbox"/> 腕時計			
<input type="checkbox"/> ジュエリー			

戻る 保存して続行

登録 (出品3)

出品申請が必要なカテゴリがあります。簡単に通る物もありますが、結構、ハードルが高いカテゴリもあります。とりあえず、申請が必要なカテゴリがあるという事だけ覚えておきましょう。

始めは出品するものが無いと思いますので、保存して終了を押してください。

- 服&ファッション小物
- ドラッグストア
- ビューティ

申請が必要なカテゴリ
時計／服 & ファッション小物／シューズ & バッグ／ジュエリー／ヘルス & ビューティー／コスメ／食品 & 飲料／ペット用品

登録 (完了)

The screenshot shows the Amazon Seller Central Japan interface. A red circle highlights a warning message in the '決済情報' (Payment Information) section: '出品用アカウントの入金方法情報が不足しています。または、無効です。入金方法情報を確認' (The deposit method information for the seller account is insufficient. Or, it is invalid. Please check the deposit method information). A red arrow points from this message to a text box on the right. Another red box at the bottom contains text about account migration. The interface includes sections for '注文管理' (Order Management), '重要なお知らせ' (Important Notices), 'Amazon出品コーチ' (Amazon Seller Dashboard), and 'パフォーマンス' (Performance).

忘れないうちに、販売した商品代が入金される銀行口座を登録しておきましょう。入金は2週間周期で行われます。タイミングが良ければ販売してから、3日位で入金される事もあります。良心的な支払条件です。

登録が完了するとセラーセントラルの画面に移動します。この画面とは長い付き合いになります。

登録（銀行口座情報）

amazon seller central japan 在庫 価格 注文 広告 レポート パフォーマンス

出品用アカウント情報

[詳細はこちら](#)

銀行口座情報

銀行口座情報: なし(設定するには[追加]ボタンをクリックします)

戻る

追加

追加ボタンを押します。

このページを評価する | サポートを受ける | 規約・ガイドライン | 日本語

やまびこ商事 © 2000-2016, Amazon.com, Inc. またはその関係者。

登録（銀行口座情報2）

amazon seller central japan 在庫 価格 注文 広告 レポート パフォーマンス 検索 メッセージ ヘルプ 設定

Amazon海外口座送金サービスの対応国と通貨については、[こちら](#)をご覧ください。
出品アカウントの銀行口座情報を更新する際は、[こちら](#)をご覧ください。
Amazon海外口座送金サービスをご利用になる場合、[設定](#) > [出品アカウント情報](#)にある会社住所と正式名称には、半角英数字のみをご使用ください。

Amazon.co.jp 銀行口座情報

銀行所在地

銀行所在国: 日本

売上金振込先 (初期設定)

4桁の銀行番号
例: 1234 銀行に問い合わせさせてこれらの番号を確認してください。

3桁の店番
例: 123 銀行に問い合わせさせてこれらの番号を確認してください。

口座の種類: - いずれかを選択 -

銀行口座番号:

銀行口座番号を再入力してください:

口座名義人 (銀行に登録されている口座名義人名と一致させてください。銀行名は含めないでください):
大文字の英数字または半角カタカナを使用してください。小文字は入力できません。また、全角スペースではなく、半角スペースを使用してください。銀行口座名義人の長さが17文字またはそれ以上の場合、振り込み手続きが行われませんので、お気を付けてください。必ず「詳細はこちら」をお読みの上、ご入力ください。 [詳細はこちら](#)

キャンセル 送信

4桁の銀行番号、3桁の店番は、
下記の全銀サイトで検索できます。
<http://zengin.ajtw.net/>

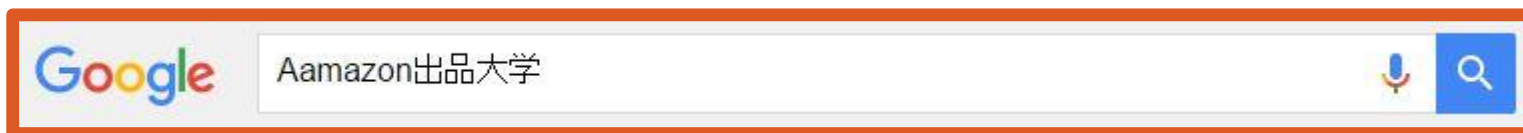
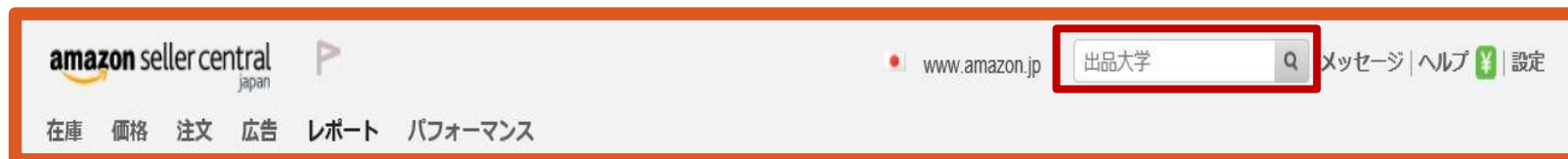


登録

以上で登録完了です。

アカウントが出来てしまえば、手厚いサポートを受ける事が出来ます。不明な事があった場合、遠慮なく、AMAZONテクニカルサポートに連絡しましょう。丁寧に教えてくれます。

それから、Amazon出品大学にも詳しく掲載されています。出品大学へのアクセスは、セラーセントラルメニューバーの検索窓に「出品大学」と入力し、検索すると簡単にアクセス出来ます。もちろんGoogle先生も教えてくれます。



登録 (参考)

Amazon出品大学

セラーカンファレンス2016分科会

FBA/お急ぎ便の最新機能紹介

トラフィック施策の重要3か条

効果的な購買率アップのノウハウ

米国Amazonでの販売方法

システムの活用と応用事例

出品をはじめよう

事前に申請しよう

商品を登録しよう

注文を管理しよう

初めてのFBA

魅力的な商品画像を用意しよう

閲覧数を上げるには

購買率を上げるには

販売促進機能を活用しよう

配送機能を強化しよう

広告を利用しよう

FBAをもっと便利に使いこなそう

Amazon出品コーチを利用しよう

海外のAmazonで販売しよう

ツールで運用を効率化しよう

季節や行事で売上を伸ばそう

レポートとデータを活用しよう

Amazon出品大学では、セラーカンファレンス2016で行われた分科会の動画を公開しています。2016年8月31日（水）までの期間限定です。各分科会のタイトルをクリックしてください。

セラーカンファレンス2016 分科会

- [配送品質向上で売上アップ！FBA/お急ぎ便関連プログラムの最新機能をフル活用しよう](#)
- [Amazon集客の勝ちパターン！トラフィック施策の重要3か条](#)
- [商品購買率アップを効果的に実現するノウハウ紹介](#)
- [日本だけで満足ですか？ - Amazonを使って世界でビジネスを -](#)
- [Amazon出品サービスにおけるシステムの活用と開発事例](#)

入門者必読

慣れて来たら読んだ方が良い

Amazon出品大学の資料は本当に良くできていますので、一度見ておく事をお勧めします。

ここはヤバイ（あんまり教えてたくない）

困った時の問合せ

Amazon出品大学に殆どの事は書いてありますが、分かり難い事や知りたい事について中々たどり着けない事がある時は、遠慮なくテクニカルサポートへ問合せをしましょう。

私自身、ネット等で検索をしてから問い合わせを行いますが、ネットの情報が必ずしも正しい事ではありませんので、少しでも腑に落ちない事がある場合は、テクニカルサポートに問い合わせを行きましょう。

問合せ方法（テクニカルサポート）

The screenshot shows the Amazon Seller Central interface. A red circle highlights the 'ケース履歴を表示' (View Case History) link in the 'ケース履歴の管理' (Manage Case History) section. A red arrow points from a red box containing the text 'ケース履歴を表示をクリックします。' (Click on 'View Case History').

注文管理

- 保留中 0
- 当日便・お急ぎ便 未出荷 0
- 未出荷 0
- 予約注文 0
- 返品リクエスト 0

出品者から出荷

前日 0

過去7日間 0

Amazonから出荷

前日 0

過去7日間 0

注文内容の表示

パフォーマンス

- 購入者のメッセージ 0
- Amazonマーケットプレイス保証申請 0
- チャージバック申請 0

購入者のメッセージ

未回答のメッセージ (過去7日間)

24時間以下 0

24時間以上 0

評価

(フィードバックはまだありません)

重要なお知らせ

05/01 14:30 【FBA】一部FCの受領遅延について

04/30 15:30 【障害解消報告】ストアページ関連の障害は解消しました

04/29 18:30 【障害解消報告】FBA納品手続き関連の障害は解消しております

04/25 13:00 長期休業前の各種設定変更のお願い

04/22 09:30 【FBA】地震による鳥格FC(HSG1)への納品再開について

04/19 11:00 【FBA】鳥格FC(HSG1)のお預入商品の発送再開について 詳細はこちら

定期的に情報を更新しています。詳細はこちら

Amazon出品コーチ

在庫 価格 出品 広告

補充を推奨 価格の見直し例 出品を推奨 スポンサープロダクト

販売促進につながるご提案をいたしますので、定期的にご覧ください。ビジネスレポートを確認する。

この機能についてのご意見をお聞かせください。 出品コーチレポート | 推奨情報設定

新着情報

【重要】セラーセントラル出品用アカウントのAmazon契約当事者変更について May 1, 2016

2016年5月1日、Amazon.co.jpへの出品に使用しているセラーセントラルのアカウントのAmazon契約当事者が「アマゾンジャパン合同会社」に変更されました。Amazonサービスビジネスソリューション契約について、出品者様にご対応いただくことは何もございません。また、この変更に伴う出品契約の再締結は必要ございません。詳細はこちら

過去の新着情報

【Amazon出品モバイルアプリ】新機能リリースのお知らせ Apr 27, 2016

【プラスツリーガイド】BTGが更新されました Apr 26, 2016

かんたん出品ナビ

出品許可申請

決済情報

出品用アカウントの入金方法情報が不足しています。または、無効です 入金方法情報を確認

残高 ¥0

支払いの概要を表示

ケース履歴の管理

ケース履歴を表示

売上実績

最終更新 16/05/01 19:17:05 JST

期間	売上	商品数
15日	¥0	0
30日	¥0	0

売上実績の詳細はこちら

出品者様向けのアンケート

自社ブランドの製品をAmazonに出品していますか。次のうち、出品者様のビジネスに最も当てはまるものをお選びください。

- 自社で製品を製造して、自社ブランドとして出品している。
- 自社以外で製造された製品を自社ブランドとして出品している。
- ブランドを所有しているが、Amazonでは自社ブランドとして製品を出品していない。
- ブランドを所有せず、他社ブランドの再販をしている。
- 該当なし

問合せ方法（テクニカルサポート）

The screenshot shows the Amazon Seller Central case dashboard. A red circle highlights the link "Amazonテクニカルサポート" in the introductory text. A red arrow points from this link to a red-bordered box containing the text "Amazonテクニカルサポートをクリックします。". Another red-bordered box at the bottom contains the text "最近は問合せも減りましたが、1カ月に数回は利用しています。基本的に対応も早いです。". The main content is a table of cases with columns for creation date, ID, status, email, and summary.

ケース履歴

このページでは、現在のケースの検索および表示が可能です。詳細情報の表示、および関連する質問を送信したい場合は、「詳細表示・連絡」ボタンをクリックしてください。詳細はこちら。

これまでお問い合わせいただいたケースに当てはまらない問題やご質問がありましたら、まず[セラーセントラルのヘルプ](#)を参照、または[Amazonテクニカルサポート](#)にお問い合わせください。出品に関する質問、アドバイスは、[セラーディスカッションフォーラム](#)でもご覧いただけます。

保留中と最近回答されたケース | 確認が必要なケース | 未付ステータスから検索 | すべてのケースを検索

ケースの検索: Go

検索結果:

[詳細はこちら](#) (表の各項目の説明を確認いただけます。)

134 項目数のうち、1 から 10 を表示

ケース作成日	ケースID	ステータス	プライマーEメール	概要
2016/05/01 18:25 18時		回答済み		アカウント設定について 詳細表示・連絡
2016/04/30 9:50 9時		回答済み		注文レポートについて 詳細表示・連絡
2016/04/29 11:07 11時		Amazon.co.jpにて対応中		製品ページに間違っ情報が掲載されています - 変更リクエスト ["カテゴリ"] ASIN: <input type="text"/> 詳細表示・連絡
2016/04/29 11:05 11時		Amazon.co.jpにて対応中		製品ページに間違っ情報が掲載されています - 変更リクエスト ["カテゴリ"] ASIN: <input type="text"/> 詳細表示・連絡
2016/04/24 7:15 7時		回答済み		商品サイズ 再計測のお願い 詳細表示・連絡
2016/04/19 5:55 5時		回答済み		出品申請依頼: シュープ&バッグ 詳細表示・連絡
2016/04/19 5:45 5時		回答済み		上記以外の出品に関する問題 詳細表示・連絡
2016/03/29 4:47 4時		回答済み		写真について 詳細表示・連絡
2016/03/21 11:47 11時		回答済み		Amazonからの連絡について 詳細表示・連絡
2016/03/20 8:48 8時		回答済み		危険物について 詳細表示・連絡

134 項目数のうち、1 から 10 を表示

ページごとに表示する行数: [レポートにエクスポート](#)

問合せ方法（テクニカルサポート）

The screenshot shows the Amazon Seller Central contact page. The page title is "お問い合わせ" (Contact Us). Below the title, there is a navigation bar with "Amazon出品サービスに関するお問い合わせ" (Contact Us for Amazon Products Services). A dropdown menu is open, showing options: "出品者出荷の注文" (Orders from Sellers), "フルフィルメント by Amazon (FBA)" (Fulfillment by Amazon), "出品、商品情報" (Products, Product Information), "出品用アカウント情報" (Seller Account Information), and "ガイドライン、規約違反、その他" (Guidelines, Policy Violations, etc.). A red arrow points to the "フルフィルメント by Amazon (FBA)" option. To the right of the dropdown menu, a red box contains the following text: "自分の質問に一番近い所を選択しますが、わからなかったらその他で行きましょう。担当外の部署に問合せしまっても、担当部署につないでくれますので、安心してください。" (Select the option closest to your question, but if you don't know, please use 'その他' (Other). Even if you contact a department outside your responsibility, they will connect you to the responsible department, so please feel confident.)

Amazon sellercentral japan 在庫 価格 注文 広告 レポート パフォーマンス www.amazon.jp 検索 メッセージ ヘルプ 設定

お問い合わせ 2件の進行中のケースがあります

< Amazon出品サービスに関するお問い合わせ

出品者出荷の注文 ▼

フルフィルメント by Amazon (FBA) ▼

出品、商品情報 ▼

出品用アカウント情報 ▼

ガイドライン、規約違反、その他 ▼

自分の質問に一番近い所を選択しますが、わからなかったらその他で行きましょう。担当外の部署に問合せしまっても、担当部署につないでくれますので、安心してください。

このページを評価する 規約・ガイドライン 日本語

KKSALES&TRADE [必ず商品説明権を確認してください] © 2000-2016, Amazon.com, Inc. またはその関係者。

問合せ方法（テクニカルサポート）

amazon seller central japan 在庫 価格 注文 広告 レポート パフォーマンス www.amazon.jp 検索 メッセージ | ヘルプ | 設定

お問い合わせ

2件の進行中のケースがあります

< Amazon出品サービス に関するお問い合わせ

- 出品者出荷の注文
- フルフィルメント by Amazon (FBA)
- 未受領のFBA在庫調査
- 上記以外のFBAの問題(注文、在庫状況など)
- 出品、商品情報
- 出品用アカウント情報
- ガイドライン、規約違反、その他

よく参照される解決策

- 危険物に指定されている商品を納品した場合はどうなりますか？
- 商品到着後30日以上経過した商品の返品を受け付けたのはなぜですか？
- 返品理由が「購入者の破損による返品」ですが、購入者に返金されているのはなぜですか？
- Amazonが開封されたメディア商品の返品を受け付けたのはなぜですか？
- なぜ在庫保管手数料が請求されるのですか？

Eメール 電話 チャット

電話でのお問い合わせ

国
日本

出品者の電話番号
+81 内線番号

緊急性が高く事業全般に支障がある。詳しくはこちらをご覧ください。

すぐに電話を受ける

このページを評価する 規約・ガイドライン 日本語

KKSALES&TRADE [必ず商品説明欄を確認してください] © 2000-2016, Amazon.com, Inc. またはその関係者。

https://sellercentral.amazon.co.jp/hz/contact-us?_encoding=UTF8&*Version*=1&*entries*=0#

色々、方法がありますが、急いでいる時や伝えたいことが、うまく表現できない場合は、チャットや電話の利用をおすすめします。電話は、電話番号を入力して、「すぐに電話を受ける」ボタンを押すと、すぐに電話がかかってきます。丁寧に教えてくれますので、安心してください。

問合せ方法（テクニカルサポート）

The screenshot shows the Amazon Seller Central interface. Two red boxes highlight important information:

- Top Box (Important Notices):** Contains a list of notices including shipping delays, system outages, and account issues.
- Bottom Box (New Information):** Contains a critical notice about account changes and a link to the Amazon Terms of Service.

A red double-headed arrow points from the bottom box to a central text box:

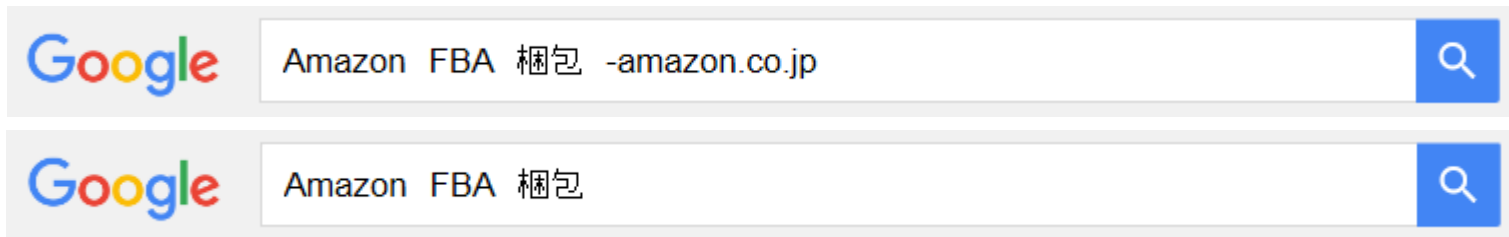
ここに結構重要な情報が出ている事があるので、定期的に目を通しておいた方が良いです。

The interface also shows various metrics and reports on the left and right sides, such as order management, financial information, and performance reports.

納品方法

納品登録から梱包まで、色々やり方がありますが、一番簡単だと思う方法を1つ紹介いたします。

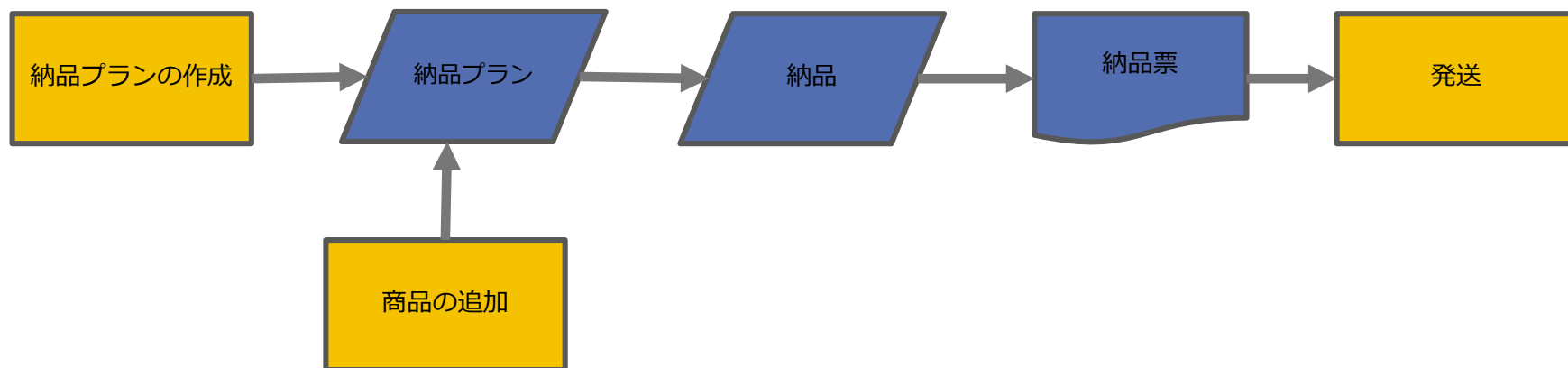
これもGoogle先生に聞いておいても良いでしょう。



納品

まずは、納品のフローを軽く頭に入れておきましょう。

基本パターン

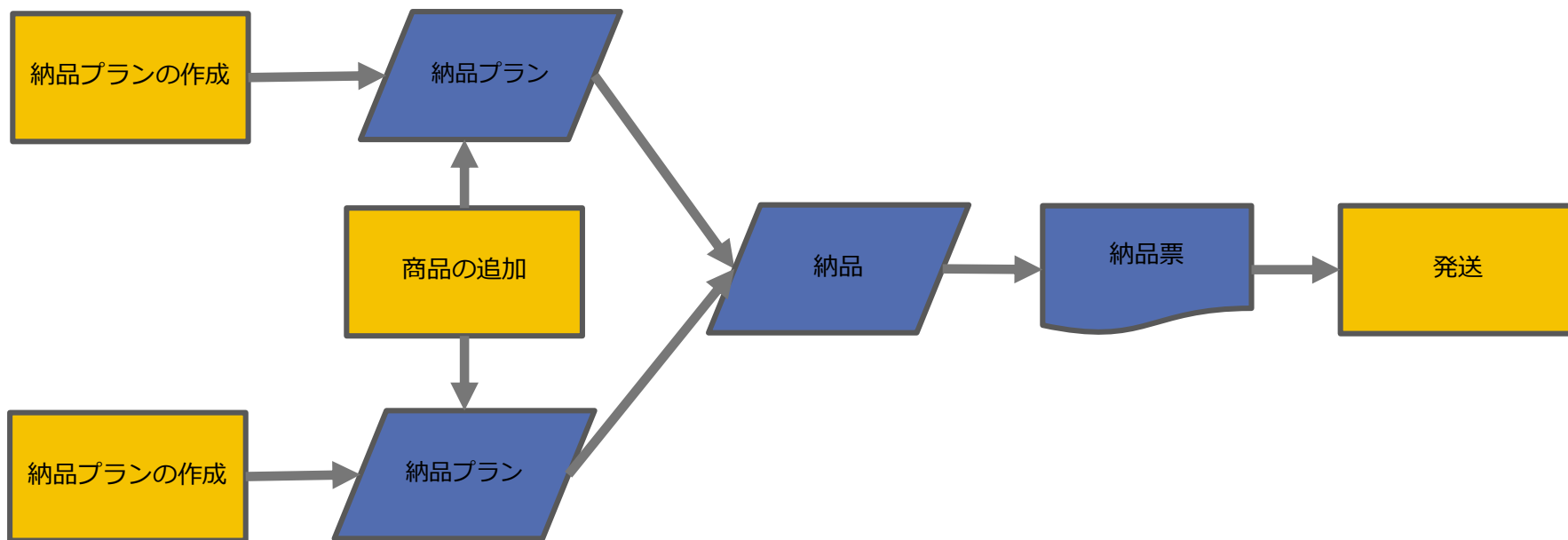


基本的な納品方法です、一つの納品プランから一つの納品を作成し発送するパターンです。これでいけば一番シンプルでベストな方法です。

納品は1箱1個で作成する事をお勧めします。一つの納品に複数箱を入れる事もできますが、万一、不備があった場合、納品内の箱の全てが返却される可能性があります。納品を分けておけば、不備のあった納品箱のみが返送されます。

納品

応用パターン



複数の納品プランから一つの納品に合流させるパターンです。納品票を作成した後に、入れ忘れ等が発生した場合に利用できます。発送後でも受領開始前であれば追加可能な為、納品プランに入れ忘れた商品があった場合、この方法で助かる場合があります。送りたい倉庫のダミーの納品をいくつか作っておけば、合流を利用して疑似的に倉庫を固定する事も可能です。

納品方法

amazon seller central japan

www.amazon.jp

在庫 価格 注文 広告 レポート パフォーマンス

すべての在庫 | 検索対象外 | 出品情報の改善 | 有効な出品情報がないFBA在庫を修正 | 価格設定を管理 | FBA在庫 | 納品手続き

在庫管理 [詳細はこちら](#)

選択中の 0 商品を一括変更 :

検索: 妖怪PAD

フィルター: ステータス: すべての在庫商品 出品中 停止中

ステータス	画像	SKU コンディション	商品名 ASIN	作成日 ステータス変更日	在庫あり	入出荷作業中	手数料見 積り 額	販売価格 + 配送料	Amazon ポイント	最低価格 + 配送料	売上ラ ンキング	カート ボック ス価 格 + 配 送料
出品中		pr12671 88_F_2 016041 新品	妖怪ウォッチ 妖怪Pad B00RG92VJG	2016/04/11 23:04:51 2016/04/11 23:04:51	1	0	¥907 ¥327 の FBA 手数料を 含む	¥ 5,800 + ¥0	Amazon ポイント を設定	¥ 5,380 + ¥0 最低価格に一致	1,401 おもちゃ	¥ X0 5,380 + ¥0

ページ 1 / 1 表示

1ページに25商品を表示 :

このページを評価する | サポートを受ける | 規約・ガイドライン | 日本語

KKSALES&TRADE【必ず商品説明欄を確認してください】 © 2000-2016, Amazon.com, Inc. またはその関係者。

在庫画面から納品したい物を検索し、
チェックボックスにチェックします。
検索を繰り返して複数の商品を選択する
こともできます。

納品方法

amazon seller central japan

www.amazon.jp 検索

メッセージ | ヘルプ | 設定

在庫 価格 注文 広告 レポート パフォーマンス

すべての在庫 | 検索対象外 | 出品情報の改善 | 有効な出品情報がないFBA在庫を修正 | 価格設定を管理 | FBA在庫 | 納品手続き

在庫管理 [詳細はこちら](#)

Amazon から出荷

出品者から出荷

在庫商品を納品/補充する

補充通知を設定する

最低価格と一致

返送/所有権の放棄依頼を作成

FBAマルチチャネルサービス依頼内容を新規作成

商品ラベルを印刷

出品を一括終了

商品と出品を一括削除

ポイントを計算

広告掲載

検索

フィルター: 3 条件を適用 1 商品

作成日 ▼ 在庫あり 入出荷作業中 手数料見取り額 販売価格 + 配送料 Amazon ポイント 最低価格 + 配送料 売上ランキング カートボックス価格 + 配送料

作成日	在庫あり	入出荷作業中	手数料見取り額	販売価格 + 配送料	Amazon ポイント	最低価格 + 配送料	売上ランキング	カートボックス価格 + 配送料
2016/04/11 23:04:51	1	0	¥907	¥5,800	Amazon ポイントを設定	¥5,380 + ¥0	1,401 おもちゃ	¥5,380 + ¥0
2016/04/11 23:04:51			¥327	+ ¥0		最低価格に一致		

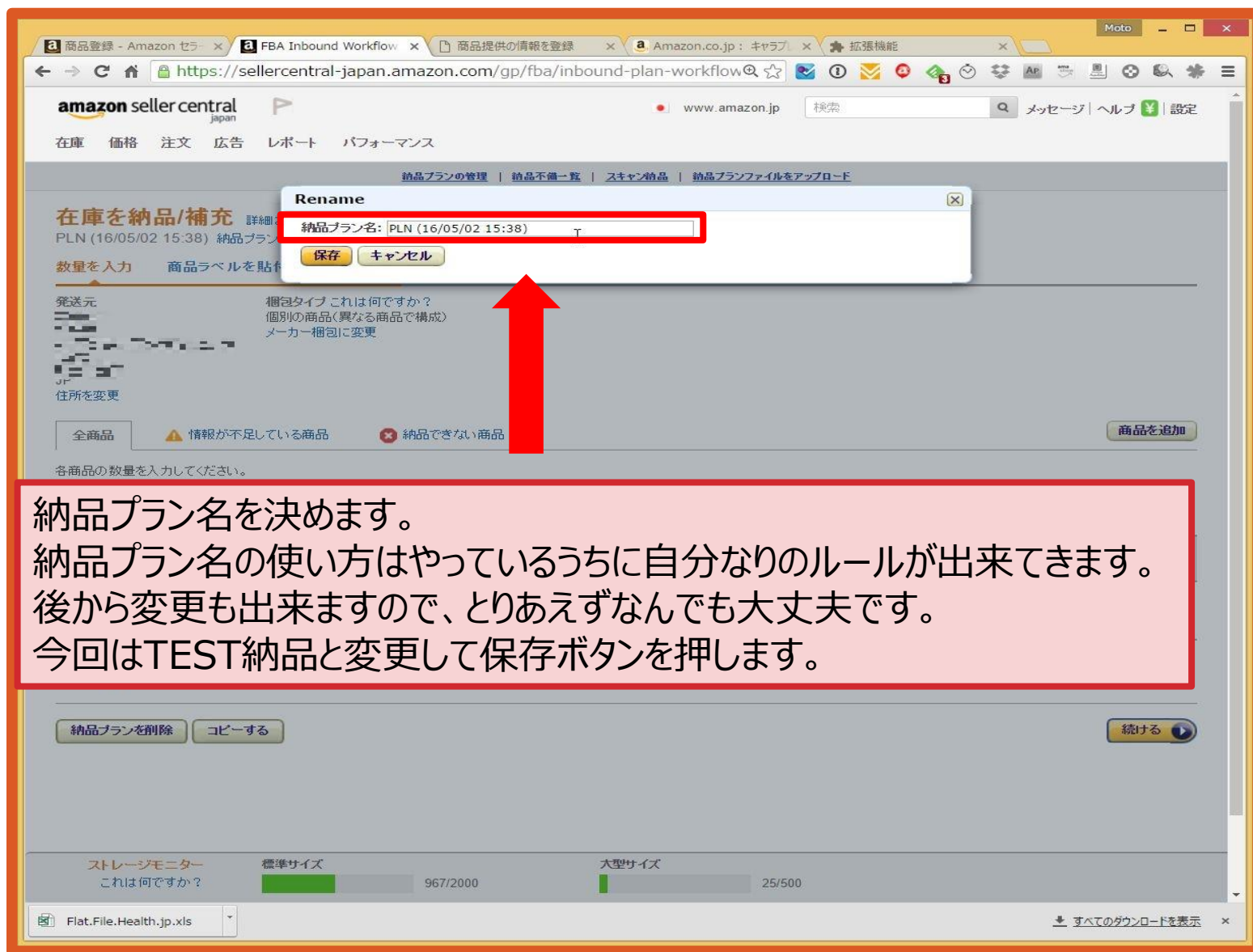
ページ 1 / 1 表示

1ページに25商品を表示

このページを評価する サポートを受ける 規約・ガイドライン 日本語

KKSALES&TRADE【必ず商品説明欄を確認してください】 © 2000-2016, Amazon.com, Inc. またはその関係者。

納品方法



The screenshot shows the Amazon Seller Central interface. A 'Rename' dialog box is open, with the text '納品プラン名: PLN (16/05/02 15:38)' in the input field. A red arrow points to this input field. The background shows the '在庫を納品/補充' (Inventory Replenishment) page with various options and filters.

納品プラン名を決めます。
納品プラン名の使い方はやっているうちに自分なりのルールが出来てきます。
後から変更も出来ますので、とりあえずなんでも大丈夫です。
今回はTEST納品と変更して保存ボタンを押します。

納品方法

amazon seller central japan

www.amazon.jp 検索 メッセージ ヘルプ 設定

在庫 価格 注文 広告 レポート パフォーマンス

納品プランの管理 | 納品不備一覧 | スキャン納品 | 納品プランファイルをアップロード

在庫を納品/補充 詳細はこちら

TEST納品 納品プラン名を変更

数量を入力 商品ラベルを貼付 納品の確認 発送準備 納品内容の確認

発送元 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)
メーカー梱包に変更

JP 住所を変更

全商品 ⚠ 情報が不足している商品 ✖ 納品できない商品

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"/> ASIN/FNSKUを表示					
EE-TXM0-1MGA	キャラレカバー for New ニンテンドー3DSLL カイロ・レン サイズ: 標準サイズ EAN: 4905823741009	新品	--	1	✕
合計				1	

商品: 1 - 1/1

納品プランを削除 コピーする 続ける

ストレージモニター これは何ですか? 標準サイズ 967/2000 大型サイズ 25/500

商品を追加する場合、ここから追加していきます。

このような画面になるので、納品する数量を入力します。

納品方法

amazon seller central japan

www.amazon.jp 検索

メッセージ | ヘルプ | 設定

在庫 価格 注文 広告 レポート パフォーマンス

納品プランの管理 | 納品不備一覧 | スキャン納品 | 納品プランファイルをアップロード

商品を追加

妖怪ウォッチ DX妖怪ウォッチU 進化キット Version

商品: 1 - 1/1

SKU	商品名	コンディション	入荷待ち	販売可/発送可
<input type="checkbox"/> ASIN/FNSKUを表示				
pr1267188_F_20160207_327874_0000	妖怪ウォッチ DX妖怪ウォッチU 進化キット Version E サイズ: 標準サイズ EAN: 4549660013570	新品	0	0

商品: 1 - 1/1

ASIN/FNSKUを表示

EE-TXM0-1MGA キャラレカバー for New ニンテンドー3DSLL カイロレン
サイズ: 標準サイズ EAN: 4905823741009

pr1267188_F_20160411_386279_0000 妖怪ウォッチ 妖怪Pad
サイズ: 標準サイズ EAN: 4543112892294

合計 2

商品: 1 - 2/2

ストレージモニター 標準サイズ 大型サイズ
これは何ですか? 968/2000 25/500

在庫を検索して商品を追加していきます。

納品方法

amazon seller central japan

www.amazon.jp 検索 メッセージ ヘルプ 設定

在庫 価格 注文 広告 レポート パフォーマンス

納品プランの管理 | 納品不備一覧 | スキャン納品 | 納品プランファイルをアップロード

在庫を納品/補充

TEST納品 納品プラン名を変更

数量を入力 商品ラベルを貼付 納品の確認 発送準備 納品内容の確認

発送元 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)
メーカー梱包に変更

住所を変更

全商品 情報が入力不足している商品 納品できない商品 商品を追加

各商品の数量を入力してください。

商品: 1 - 3/3

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"/> ASIN/FNSKUを表示		▲ 納品する商品の数量を入力してください。		
EE-TXM0-1MGA	キャラブレカバー for New ニンテンドー3DSLL カイロ・レン サイズ: 標準サイズ EAN: 4905823741009	新品			
pr1267188_F_20160207_327874_0000	妖怪ウォッチ DX妖怪ウォッチU 進化キット Version E サイズ: 標準サイズ EAN: 4549660013570	新品			
pr1267188_F_20160411_386279_0000	妖怪ウォッチ 妖怪Pad サイズ: 標準サイズ EAN: 4543112892294	新品	-	1	✕
合計				2	

商品: 1 - 3/3

納品プランを削除 コピーする

ストレージモニター これは何ですか? 標準サイズ 968/2000 大型サイズ 25/500

▲ 納品する商品の数量を入力してください。

納品数量を入力したら続けるボタンを押しましょう!

続ける

納品方法

amazon seller central japan | www.amazon.jp | 検索 | メッセージ | ヘルプ | 設定

在庫 価格 注文 広告 レポート パフォーマンス

納品プランの管理 | 納品不備一覧 | スキャン納品 | 納品プランファイルをアップロード

在庫を納品/補充

TEST納品 納品プラン名を変更

数量を入力 商品ラベルを貼付 納品の確認 発送準備 納品内容の確認

発送元 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) 納品プランの内容 3 SKU

住所を変更

ラベルの貼付が必要 全商品

「ラベル貼付」に「出品者」を選択した場合は、商品ラベルを印刷し上記の対象外です。

商品: 1 - 2/2

SKU	商品名	コンディション	数量	ラベル貼付(出品者、またはAmazon)	印刷するラベル数	ラベルの手数料	削除
<input type="checkbox"/> ASIN/FNSKUを表示 すべてに適用							
EE-TXM0-1MGA	キャラプレカバー for New ニンテンドー3DSLL カイロ・レン サイズ: 標準サイズ EAN: 4905823741009	新品	1	出品者	1	-	×
pr1267188_F_20160411_386279_0000	妖怪ウォッチ 妖怪Pad サイズ: 標準サイズ EAN: 4543112892294	新品	1	出品者	1	-	×

A4判|40面 (29.7 mm x 52.5 mm) ラベルを印刷

商品: 1 - 2/2

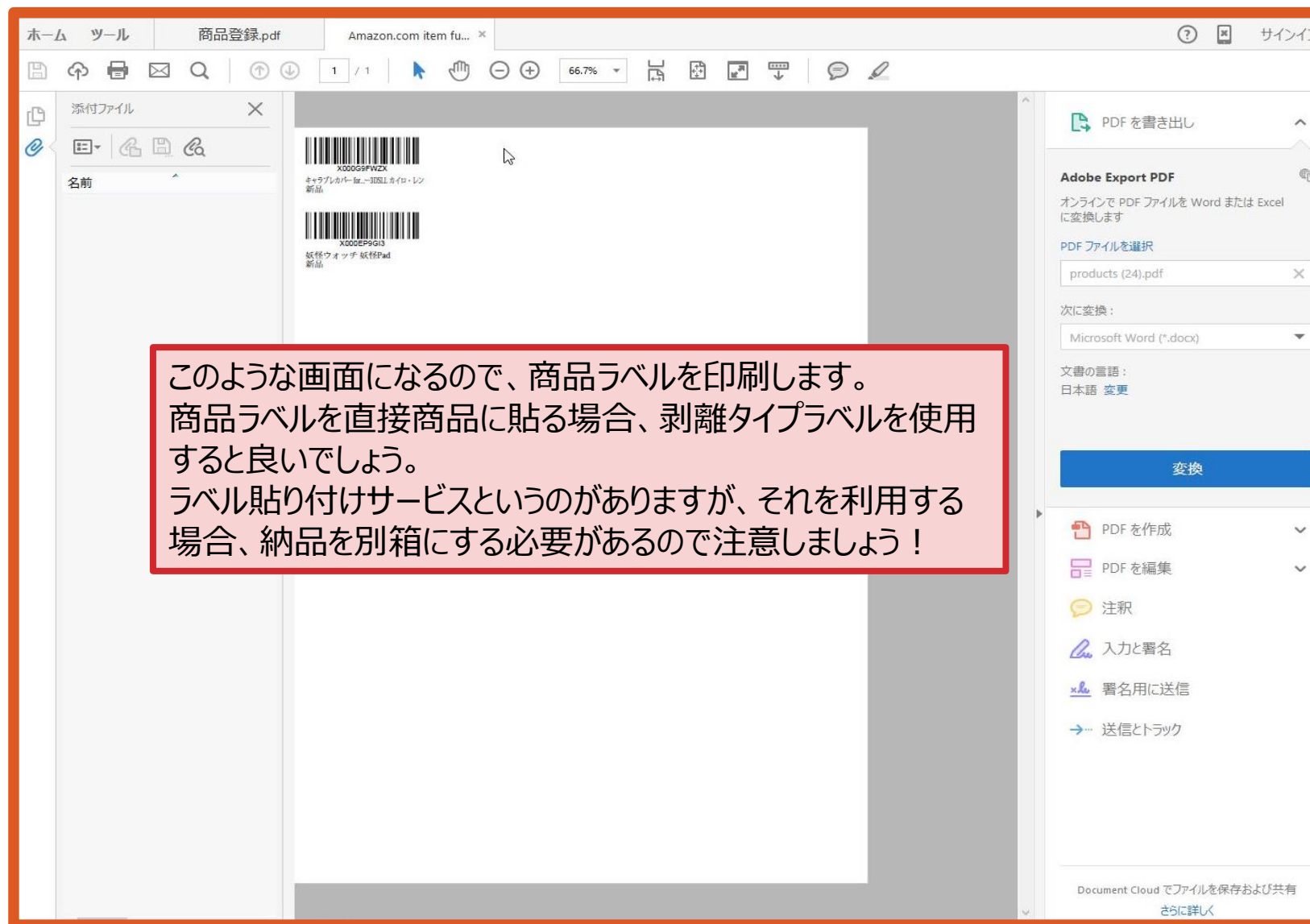
戻る 納品プランを削除 コピーする 続ける

ストレージモニター 標準サイズ 969/2000 大型サイズ 25/500

混合在庫でなく、ラベルを貼る必要がある商品の場合、このような画面になります。ラベルをまだ貼りつけていない場合は、商品ラベルを印刷しましょう。



納品方法



このような画面になるので、商品ラベルを印刷します。
商品ラベルを直接商品に貼る場合、剥離タイプラベルを使用すると良いでしょう。
ラベル貼り付けサービスというのがありますが、それを利用する場合、納品を別箱にする必要があるので注意しましょう！

納品方法

amazon seller central japan

www.amazon.jp 検索

メッセージ | ヘルプ | 設定

在庫 価格 注文 広告 レポート パフォーマンス

納品プランの管理 | 納品不備一覧 | スキャン納品 | 納品プランファイルをアップロード

在庫を納品/補充 詳細はこちら

TEST納品 納品プラン名を変更

数量を入力 商品ラベルを貼付 納品の確認 発送準備 納品内容の確認

発送元 梱包タイプ これは何ですか? 納品プランの内容
個別の商品(異なる商品で構成) 3 SKU

住所を変更

ラベルの貼付が必要 全商品

「ラベル貼付」に「出品者」を選択した場合は、商品ラベルを印刷し、各商品に貼付します。「Amazon」を選択した場合は、Amazonにて商品ラベルを貼付します(手数料がかかります)。※混合在庫の商品は上記の対象外です。

商品: 1 - 2/2

SKU	商品名	コンディション	数量	ラベル貼付(出品者、または Amazon)	印刷するラベル数	ラベルの手数料	削除
<input type="checkbox"/> ASIN/FNSKUを表示				すべてに適用			
EE-TXM0-1MGA	キャラブレカバー for New ニンテンドー3DSLL カイロ・レン サイズ: 標準サイズ EAN: 4905823741009	新品	1	出品者	1	--	⊗
pr1267188_F_20160411_386279_0000	妖怪ウォッチ 妖怪Pad サイズ: 標準サイズ EAN: 4543112892294	新品	1	出品者	1	--	⊗

A4判40面(29.7 mm x 52.5 mm) **ラベルを印刷**
ラベル合計数: 2

商品: 1 - 2/2

戻る 納品プランを削除 コピーする

ストレージモニター 標準サイズ
これは何ですか?

ラベルを貼りつけたら、続けるボタンで次に進みます。

続ける

納品方法

amazon seller central japan

www.amazon.jp

在庫 価格 注文 広告 レポート パフォーマンス

納品プランの管理 | 納品不備一覧 | スキャン納品 | 納品プランファイルをアップロード

在庫を納品/補充

TEST納品 納品プラン名を変更

数量を入力 商品ラベルを貼付 **納品の確認** 発送準備 納品内容の確認

納品IDを決めます。納品IDは使い方によっては便利に使えますが、今回は新規作成で行きます。
ここに入力する項目が、納品票に印刷されるので、複数箱同時に出す場合、分からなくならないように、しっかりとした名前をつけましょう。

納品先	SKU	点	納品先
<input checked="" type="radio"/> 新規作成	TEST納品	3	NRT1 市川市, 千葉県
<input type="radio"/> 既存に追加	納品を選択		

商品: 1 - 1/1

納品前の再確認 詳細はこちら

戻る 納品プランを削除

納品先を固定していない場合、思いがけない遠い倉庫になる場合があるので、納品先は必ず確認しましょう。入力が終わったら次に進みます。納品を作り直せば、倉庫が変更される場合があります。

ストレージモニター 標準サイズ 大型サイズ

これは何ですか? 969/2000 25/500

納品方法

amazon seller central japan

www.amazon.jp

検索

メッセージ | ヘルプ | 設定

在庫 価格 注文 広告 レポート パフォーマンス

納品プランの管理 | 納品不備一覧 | スキャン納品 | 納品プランファイルをアップロード

在庫を納品/補充

数量を入力 商品ラベルを貼付 **納品を表示** 発送準備 納品内容の確認

発送元

梱包タイプ 何ですか?
個別の商品(異なる商品で構成)

納品プランの内容
3 SKU

手数料見積り
ラベル: ¥0
合計: ¥0

商品: 1 - 1/1

納品ID	納品番号	SKU	点	納品先
TEST納品	FBAGGJLC8	3	3	NRT1 市川 市, 千 葉県

商品: 1 - 1/1

納品作業を続ける

納品する商品を再表示 |
SKUリストをダウンロード

この画面は特に気を付けることは
ありませんので、次に進みます。

このページを評価する | サポートを受ける | 規約・ガイドライン | 日本語

KKSALES&TRADE 【必ず商品説明欄を確認してください】 © 2000-2016, Amazon.com, Inc. またはその関係者。

ストレージモニター
これは何ですか?

標準サイズ
966/2000

大型サイズ
25/500

納品方法

amazon seller central japan

www.amazon.jp

在庫 価格 注文 広告 レポート パフォーマンス

納品プランの管理 | 納品不備一覧 | スキャン納品 | 納品プランファイルをアップロード

商品
3 SKU
3 点

納品のステータス
納品準備中
作成日: 2016/05/02
更新日: 2016/05/02

表示を拡大

商品の数量を変更、商品を削除する場合は「商品の確認と修正」をクリックします。別の商品を追加する場合は、

商品の確認と修正

2. 配送

配送方法

標準配送
複数の箱を個別に発送します

配送業者

FBAパートナーキャリア (日本郵便)
Amazon提携配送業者(日本郵便)が提供する特別割引料金
他の配送業者: ゆうパック

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

輸送箱内の商品情報を提供する新しいツール

ストレージモニター
これは何ですか? 966/2000

標準サイズ

大型サイズ
25/500

内容に問題なければ、パートナーキャリアを使うか、他の配送業者を使うかを選択します。
FBAへの納品は、受領サインを行うタイプの輸送方法以外は受付てもらえません。
【例】
×：レターパックライト（ポスト投函型）
○：レターパックプラス（受領サイン型）

納品方法

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)



輸送箱内の商品情報を提供する新しいツール

輸送箱内の商品情報を提供いただくことにより、商品をより効率よく正確に受領できるようになります。納品ごとに輸送箱内の商品情報を提供いただくことをおすすめします。詳細はこちら

どのように梱包されますか？

輸送箱数【1個】

パートナーキャリア以外は
ブランクで構いません

商品	納品数	輸送箱の重量 (kg)	輸送箱の寸法 (cm)
<input type="checkbox"/> ASIN/FNSKUを表示			
EE-TXM0-1MGA キャラプレカバー for New ニンテンドー3DSLL カイロ・レン サイズ: 標準サイズ EAN: 4905823741009	1	<input type="text"/>	<input type="text"/> x <input type="text"/> x <input type="text"/>
pr1267188_F_20160207_327874_0000 妖怪ウォッチ DX妖怪ウォッチU 進化キット Version E サイズ: 標準サイズ EAN: 4549660013570	1		
pr1267188_F_20160411_386279_0000 妖怪ウォッチ 妖怪Pad サイズ: 標準サイズ EAN: 4543112892294	1		

確認する

皆様のご意見やご感想をお寄せください。

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。

納品する輸送箱の数を変更すると、各輸送箱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留意ください。

注意点 ※納品時の梱包形態のまま保管され、購入者に出荷されます。

商品の箱詰め

- 納品書の同梱は必要ありません。
- 輸送箱1個あたりの最大重量は40kgです。「重量超過」と明示してください。
- 使用できる緩衝材は、クッション、エ

問題なければ次に進みます

配送ラベルの貼付

- 輸送箱分の配送ラベルを印刷します。バーコード情報は配送ラベルごとに異なりますので配送ラベルのコピー・再利用・修正はしないでください。
- 配送ラベルと配送業者のラベルを箱の外側に貼付します。箱の継ぎ目部分にラベルを貼付しないでください。
- 配送ラベルが貼付されていない、または箱の中身とラベルに相違がある場合、受領できない可能性があります。

輸送箱の数 印刷用紙

1 普通紙

配送ラベルを印刷



各配送ラベルのバーコード番号は輸送箱単位で異なります。輸送箱分の

ストレージモニター
これは何ですか？


標準サイズ

966/2000

大型サイズ

25/500

納品方法

 商品の数量を変更、商品を削除する場合は「商品の確認と修正」をクリックします。別の商品を追加する場合は、納品をコピー、または新規に納品を作成してください。詳細はこちら

SKUリストをダウンロード

商品の確認と修正

2. 配送

配送方法


標準配送
複数の箱を個別に発送します

配送業者

FBAパートナーキャリア (日本郵便)
Amazon提携配送業者(日本郵便)が提供する特別割引料金でのFBA納品配送サービス。詳細はこちら

他の配送業者: ヤマト運輸

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)

 輸送箱内の商品情報を提供する新しいツール
輸送箱内の商品情報を提供いただくことにより、商品をより効率よく正確に受領できるようになります。納品ごとに輸送箱内の商品情報を提供いただくことをおすすめします。詳細はこちら

どのように梱包されますか？


オプションを選択してください

皆様のご意見やご感想をお寄せください。

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 印刷用紙

1 普通紙

 各配送ラベルのバーコード番号は輸送箱単位で異なります。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

- 使用する緩衝材は、クッション、エアキャップ、綿に限ります。
- 配送ラベルの貼付
- 輸送箱分の配送ラベルを印刷します。バーコード情報は配送ラベルごとに異なりますので配送ラベルのコピー・再利用・修正はしないでください。
- 配送ラベルと配送業者のラベルを箱の外側に貼付します。箱の継ぎ目部分にラベルを貼付しないでください。
- 配送ラベルが貼付されていない、または箱の中身とラベルに相違がある場合、受領できない可能性があります。

配送・経路指定要件を確認する。

ストレージモニター	標準サイズ	大型サイズ
これは何ですか？	<div style="width: 100%; height: 10px; background-color: green;"></div> 966/2000	<div style="width: 100%; height: 10px; background-color: green;"></div> 25/500

全ての入力が終わったら配送ラベルの印刷を行います。

納品方法

このラベルは隠れないようにしてください

FBA **混合**

納品元: 納品先:
Amazon.co.jp NRT1 FBA入庫係
272-0193
千葉県
市川市
塩浜2-13-1
日本
FBA:

TEST#000

混在したSKU

先ほど付けた名前と合っているかを確認して印刷を行います。

PDFを書き出し

Adobe Export PDF

オンラインで PDF ファイルを Word または Excel に変換します

PDF ファイルを選択

package (74).pdf

次に変換:

Microsoft Word (*.docx)

文書の言語:
日本語 [変更](#)

変換

PDF を作成

PDF を編集

注釈

入力と署名

署名用に送信

送信とトラック

Document Cloud でファイルを保存および共有
[さらに詳しく](#)

納品方法（梱包について）



梱包は壊れなければOKですが、**輸送箱には規定サイズがある**ので気を付けましょう。大型商品で箱に入らない場合は、左の写真のようにほぼむき出しで納品票を貼って発送して問題ありません。ただ、その場合、**A M A Z O N 倉庫で納品票は剥がされず、そのままお客様の所へ発送される事もある**ので注意しましょう。そのため、プチプチかビニルで包んでその上にラベル類を貼る事をお勧めします。

私はヤマト便を利用する事が多くヤマト便は容積換算で料金が決まる為、箱のサイズはあまり関係がありませんが、パートナーキャリア等、**3辺の合計で料金が決まるタイプ**を利用する場合、**なるべく立方体に近い箱を選びましょう**。同じサイズでも容積で何倍も違う事がありますので、変な形の段ボールを使うと、無駄が発生します。

納品方法（コンディション）

Amazonへ出品するにあたり、コンディションガイドラインがあります。ジャンルにより多少の違いはありますが、原則、新品は未開封品のみです。未開封品と言っても、そもそも封がしていない物もあり、判別しにくい物もありますが、量販店や一般の店で新品として販売されている物は、展示品等特別な記載が無い限りは新品で問題ありません。ただし、未使用だからと言って、展示品を新品として出品する事は止めましょう。展示品を新品として販売されている方が未だにいますし、そっちの方が有利なのはわかりますが、そんな姑息な手段を取らなくても十分に稼ぐ事は出来ますので、後ろめたい事は止めた方が、自分の為になります。

中古品は、展示品で未使用品であっても、元箱が無い物は全て可となりますが、写真を撮るなりきちんと記載するなりすれば、それほど、問題にはなりません。

正々堂々と商売を行い、気持ちのいい生活を送りましょう！！

また、FBAに送ってしまうとコンディションの変更は出来ないので注意してください！！

[Amazonコンディションガイドライン](#)

資金の管理

仕入品の確認

注文の確認(FBAの場合しなくてもOK)

購入者からのメッセージの確認

日々の管理（資金管理）

物販は、商品を仕入れて売る為の資金が必要です。
出納管理は避けては通れません。AMAZONは、通常ではあり得ないくらいの多彩なレポートが無料で使えますので、売上管理に時間はかかりません。

しかし、仕入を管理する機能は無いため、この部分は人力でやってやる必要があります。でも、安心してください。最近の良いツールがあります。その名も、**Dr.Wallet**です。別にこのツールの関係でも何でもありませんが、ヤバいので紹介します。

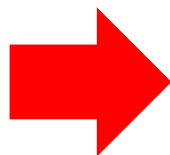
詳しい事は開発元のWebサイトで見てみて下さい。

<https://www.drwallet.jp/>



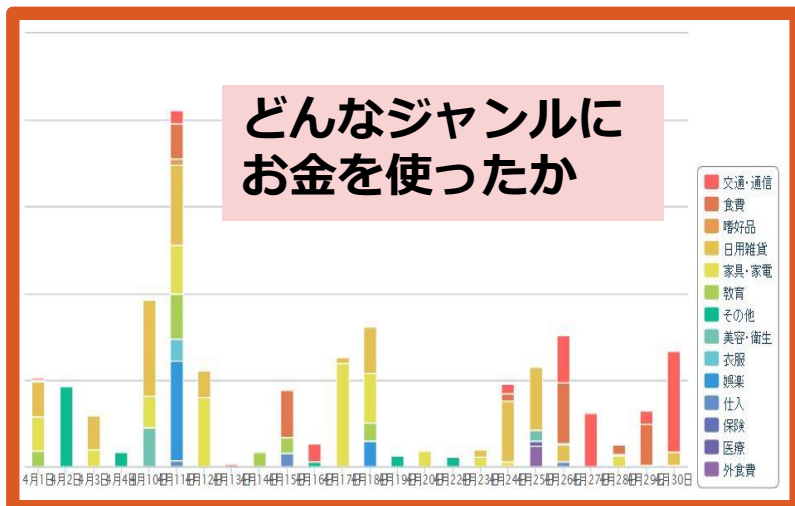
日々の管理 (Dr.Walletの使い方)

Dr.Walletの使い方ですがアプリをインストールして写真を撮るだけです。
こんなレシート達でも早ければ即日データ化してくれます。画面を撮ってもOKです。



日々の管理 (Dr.Walletの使い方)

写真を撮るだけでこんなデータを作ってくれます。



最も消費した店舗

店舗名	消費金額
1位 amazon.co.jp	¥217,486
2位 イトーヨーカドー	¥216,739
3位 ヤマダ電機LABI	¥160,380
4位 ケースデンキ	¥144,274
5位 イオン	¥124,061
6位 スーパーオートバックス	¥114,561
7位 コジマNEW	
8位 ケースデンキ	
9位 イオン	
10位 ヤマダ電機テックランド	

どこへ行ったか



カレンダー

日	月	火	水	木	金	土
28	29	1	2	3	4	5
		-1454	-88356		-48115	-15774
6	7	8	9	10	11	12
-11031	-8164	-11000	-13212	-550	-950	-4950
		568777				
13	14	15	16			
-37876		-7206				
20	21	22	23			
-17578	-23000	-1919	-1389	-6500		-11414
	424667					
27	28	29	30	31	1	2
-4802	-14472		-1800	-400		
3	4	5	6	7	8	9

いつお金を使ったり、入金があったか

日々の管理 (Dr.Walletの使い方)

軽く機能を紹介しましたが、こんな機能が無料で使えるってヤバくないですか？
奥さん、もちろん家計簿に使えますよ！！私が、物販を初めてからのリアル現金残高を
紹介します。Dr.Walletさんが作成してくれました。



なんだ、220万位しかないじゃんって思うかもしれませんが、Dr.Walletで管理する事ができない資産(在庫)が約150万位ありますので、だいたい370万位の資産がある事になります。
月の利益が約30万で11カ月位なのでだいたい合致しますね。大人はだいたい大切です。

ちなみに、仕入がある程度出来るようになって来た最初の局面では、資金は増えない事が多いようです。稼いでいるはずなのに金が無い。。。
私もそう感じていましたが、グラフで見ると感覚じゃなかったですね。ほかのセドラーさんも、そんな事言ってました。

所謂、キャッシュフローの悪化ですが、そんな事は、あんまり気にせず攻めて行きましょう。ただし、できる限りの儉約はすべきです。

日々の管理 (Dr.Walletの使い方)

週ごとの分析

	第1週 4月 1日 ~ 4月 2日	第2週 4月 3日 ~ 4月 9日	第3週 4月 10日 ~ 4月 16日	第4週 4月 17日 ~ 4月 23日	第5週 4月 24日 ~ 4月 30日	合計
食費	¥ 299	¥ 0	¥ 18,865	¥ 0	¥ 27,210	¥ 46,374
嗜好品	¥ 89	¥ 0	¥ 1,472	¥ 0	¥ 244	¥ 1,805
外食費	¥ 0	¥ 0	¥ 0	¥ 0	¥ 4,914	¥ 4,914
家具・家電	¥ 7,840	¥ 4,098				
日用雑貨	¥ 8,098	¥ 7,899				
衣服	¥ 0	¥ 0				
医療	¥ 0	¥ 0				
美容・衛生	¥ 0	¥ 0				
教育	¥ 3,694	¥ 0	¥ 17,417	¥ 4,311	¥ 72	¥ 25,494
娯楽	¥ 0	¥ 0	¥ 22,680	¥ 5,988	¥ 0	¥ 28,668
交通・通信	¥ 450	¥ 0	¥ 7,948	¥ 0	¥ 51,874	¥ 60,272
保険	¥ 0	¥ 0	¥ 0	¥ 150	¥ 0	¥ 150
その他	¥ 18,519	¥ 3,580	¥ 1,153	¥ 4,872	¥ 72	¥ 28,196
仕入	¥ 0	¥ 0	¥ 5,055	¥ 0	¥ 1,226	¥ 6,281
支出合計	¥ 38,989	¥ 15,577	¥ 169,598	¥ 70,361	¥ 129,765	¥ 424,290
売上金	¥ 0	¥ 302,846	¥ 0	¥ 169,073	¥ 0	¥ 471,919
収入合計	¥ 0	¥ 302,846	¥ 0	¥ 169,073	¥ 0	¥ 471,919

月単位のこんな表も作ってくれますので、費目を工夫しておけば確定申告も簡単に終わります。この月は約5万しかプラスになってませんね(;´・ω・) 良い見本になれなくて御免なさい。

収入合計:471919円
支出合計:424290円
単月収支:47629円



仕入れ品の確認

次に仕入れ品の確認を行います

仕入れ品の確認と書きましたが、商品個別のP率（損益）を把握する為に使います。

全体の利益計算は、DrWalletがやってくれるので、特別やらなくても良いですが、やっておいた方が良いでしょう。

やり方は簡単です。

AMAZONへ商品登録する際につけるSKUに対して情報をエクセル等に入力しておくだけです。この項目だけ入力しておけば、AMAZONのレポート機能を使って、棚卸資産の計算や商品利益率の計算まで行えます。（やり方は、次回のレポートで！）

SKU	仕入値	個数	購入場所	購入日	メモ
必須	必須	DrWalletでなんとかなる			

注文の確認（FBAの場合しなくてもOK）

自己発送の場合、商品が購入されたら商品を発送しなければいけません。AMAONからメールでお知らせがきますが、セラーセントラルでもわかりますので、チェックする癖をつけましょう。



注文管理	
保留中	0
当日便・お急ぎ便 未出荷	0
未出荷	0
予約注文	0
返品リクエスト	0
出品者から出荷	
前日	0
過去7日間	4
Amazonから出荷	
前日	9
過去7日間	35

注文内容の表示

この辺に数字が入ったら、出荷しないとはいけません。

購入者からのメッセージの確認

たまに購入者や購入希望者やライバル？からメッセージが入ることがあるので、まめにチェックしておきましょう。

放置するとアカウント健全性が下がります。

アカウント健全性がどの程度、販売影響するかは未知数で過度に気にする必要はありませんが、低いよりは高い方が良いに決まっています！

パフォーマンス	
購入者のメッセージ	0
Amazonマーケットプレイス保証申請	0
チャージバック申請	0
購入者のメッセージ	
未回答のメッセージ (過去7日間)	
24時間以下	0
24時間以上	0



この辺に数字が入ったら、メッセージをチェックする必要があります。

メッセージを確認し、特に答える必要が無いと判断した場合には、返信不要にチェックを入れて終わらせましょう。何もしないで、放置するのはペナルティの対象になります。

一通り、お話をさせて頂きましたが、**投資せどりはやる気があるか無いか、ただ、それだけの世界です。やる気があれば、ほぼ間違いなく収入を得る事ができます。**大きく稼がれているセドラーさんは、やはりやる気とパワーが俄然違います。また、やる気や興味はあるけど、そんなにガッツリは出来ないと言う方でも、それなりには収入を得る事が出来ます。ピンハネで吸収される分が無い為、やる気と収入はかなりの相関性があります。なにより、少額でも始められますので、まずは、やってみる事が大切です。

あと、飽和してるんじゃない？って思う方も多いかと思いますが、良く思い浮かべて下さい、あなたの周りに、今でも新規出店している店は沢山ありませんか？それと一緒に。経済は循環しているので、まだまだ、大丈夫です。

もう一つライフワークを作りましょう！！

さいごに

私の精魂込めて書き上げたレポートを最後まで読んでくださりありがとうございました。

実は、力尽きて、ここには書ききれなかった、レポートの続きがあります。
そのレポート内容は、2000円→39000円とか2000円→140000円とか
「知らないと損する、パワーセドラーも知らなかった、得する情報○選」です。

そちらは、日常生活でも知らないと損する情報を盛り込んでいますので、私に少しでも
興味を持って頂き、メルマガ登録をして頂いた方、**先着100名様にプレゼントしたいと
思います。**

ハンドルネームでも登録可能ですし、不要になったらいつでも解除がきますので、お気軽
登録してください！

メルマガ登録はコチラ

発行者：まるも

問合せ先：marumo7676@gmail.com