

そしのかつゆき
曾篠克行

シンプル物販の教科書

～ 一人起業で 2016 年から年商 1 億円を達成し続けている方法 ～

■ 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 を無料でダウンロードしてください。

<http://get.adobe.com/jp/reader/>

■ 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曾篠克行に属します。

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、不正確な情報等がございましたら、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。

このレポートのご利用は自己責任でお願いします。このレポートの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。

■ 目次 ■

■ 目次 ■	- 3 -
はじめに	- 5 -
(1) 自己紹介	- 5 -
(2) 副業をはじめて一番最初に味わった挫折	- 8 -
(3) 僕の人生を変えてくれた出会い	- 9 -
(4) シンプルで結果が最も出やすいビジネス	- 11 -
(5) シンプル物販の実践者さまとの対談ビデオ	- 16 -
(5) これまでの経歴をマンガにしてみました	- 44 -
第1章 シンプル物販とは	- 58 -
(1) 物販とは？	- 58 -
(2) シンプル物販とは？	- 59 -
(3) どのようにして仕入れるのか？	- 60 -
(4) どこで販売するのか？	- 61 -
(5) 新品物販と中古品物販について	- 63 -
(6) 店舗仕入れと電腦仕入れ（ネット仕入れ）について	- 64 -
(7) Amazon はメルカリより 25 倍売れやすい	- 65 -
(8) 売上 1 位アマゾン は 2 位ヨドバシの 15 倍以上の売上	- 67 -
(9) Amazon 販売者の年間平均売上は 1, 200 万円以上	- 68 -
第2章 Amazon について	- 69 -
(1) Amazon とは？	- 69 -
(2) Amazon のメリット	- 71 -
第3章 仕入れについて	- 73 -
(1) 仕入れ場所について	- 73 -
(2) 主に仕入れる商品カテゴリ	- 75 -
(3) 仕入れに必要な道具	- 84 -
第4章 仕入れ商品の見分け方	- 88 -
(1) 仕入れ商品の見分け方	- 88 -
(2) keepa の使用方法	- 91 -
補足：出品者が一人でも・・・	- 105 -
(3) iPhone アプリ「AmazonSeller」の使用方法	- 109 -
第5章 出品について	- 119 -
(1) 本人確認書類について	- 121 -

(2) Amazon 出品アカウントの登録方法	- 125 -
(3) 入金口座登録	- 132 -
(4) Amazon から銀行口座への入金タイミングについて.....	- 134 -
(5) FBA について	- 136 -
(6) FBA の登録方法	- 137 -
第6章 梱包、発送について.....	- 139 -
(1) 自己出品の梱包、発送	- 140 -
(2) FBA 納品の梱包、発送.....	- 144 -
第7章 手数料について.....	- 157 -
(1) 販売手数料.....	- 157 -
(2) カテゴリー成約料	- 160 -
(3) FBA 在庫保管手数料	- 161 -
(4) FBA 配送代行手数料	- 162 -
(5) Amazon 出品サービス月額料金.....	- 163 -
第8章 価格設定について	- 164 -
(1) 価格設定の方法.....	- 164 -
(2) 出品コメントについて	- 174 -
第9章 管理について	- 181 -
(1) 出品管理表の使い方.....	- 181 -
(2) 領収書について.....	- 184 -
第10章 インターネットバンキングについて	- 185 -
第11章 クレジットカードについて.....	- 189 -
(1) クレジットカードの重要性.....	- 192 -
(2) クレジットカード発行における注意点	- 193 -
(3) 審査が通りやすいクレジットカードランキング.....	- 194 -
おわりに.....	- 196 -
1 プレゼント 500 円報酬キャンペーン.....	- 198 -

はじめに

(1) 自己紹介

こんにちは、曾篠克行（そしのかつゆき）と申します。

僕はサラリーマンとして働きながらインターネットビジネスに取り組み、**副業で月商150万円（利益70万円）**をあげたことをきっかけに独立しました。

言葉だけでお伝えするより、報酬画像を見ていただけたほうがわかりやすいと思いますので、載せておきますね。

売上実績		
	注文商品の売上	商品数
7日	¥437,901	72
15日	¥905,046	186
30日	¥1,501,062	317

[売上実績の詳細はこちら](#)



このようにお伝えすると、
「スゴイですね！！」
と言われることもあるのですが・・・

僕はどこにでもいる普通のサラリーマンでした。

普通というよりは、物価が日本で一番高いと言われる東京都内に住み
年収250万円程度で、妻と1歳になる息子を養っていたので、

自分の自由に使えるお金も時間もほとんどなかった
というのが正直なところです（汗）

ちなみに、こちらも当時の給料明細、
そして1年に一回だけ支払われたボーナスの明細がありましたので
載せておきます（笑）

当時の給料明細

給与支給明細書
平成27年12月分給与

所属 課 社員番号 氏名
管理 実行 課

平成27年1月19日支給

項目	金額	項目	金額
出勤日数	18	標準日数	2
基本給		環境手当	10,000
161,500		技術手当	
		通勤手当	23,720
健康保険料	11,964	厚生年金保険	20,969
		雇用保険料	1,176
		所得税	2,360
元金支取額	211,500	社会保険料	34,109
		課税対象額	177,381
		総支給金額	235,220
		控除合計額	36,469
		差引支給額	198,751

差し引き支給額 **198,751 円**

当時の賞与明細

賞与支給明細書
平成26年12月分

所属 課 社員番号 氏名
管理 実行 課

平成26年12月10日支給

項目	金額	項目	金額
賞与	100,000		
健康保険料	4,985	厚生年金保険	8,737
		雇用保険料	500
		所得税	1,751
元金支取額	100,000	社会保険料	14,222
		課税対象額	85,778
		総支給金額	100,000
		控除合計額	15,973
		差引支給額	84,027

差し引き支給額 **84,027 円**

手取り毎月 20 万円以下で、
家族 3 人の生活を支えるのは簡単なことではありません。

毎日、月に 1 回だけの贅沢として
ファミレス（主にサイゼリヤ）に行くことは出来ましたが、
それ以外の日は毎日妻が節約して作ってくれた夕ごはん、
そして昼食代を浮かせるために毎日朝にはおにぎりを作ってもらいました。

妻は料理上手なので、
作ってくれたものは何でも美味しかったのですが、

ただ、このままでは僕と妻だけでなく、
息子が大きくなるまでずっと節約生活しなければならないんじゃないか？

さらに息子が大きくなると
学費やもっと広い場所への引越などもっとお金がかかるんじゃないか？
という不安。

そして、
本当は 3 人子供がほしいと思っているのに、
これ 2 人目を育てることなんてできるはずがない・・・

なにより残りの人生を
毎日苦痛を感じながら働いていて幸せなんだろうか・・・

ということを発端に
自分の人生に疑問を持つようになり、

「このままサラリーマンをしているだけではダメだ！！」と思い、
副業をはじめました。

ただ、副業をはじめるといっても
何を参考にすればよいのかわからなかったので、

まずはコンビニに置いてある雑誌を立ち読みしていたのですが、
そのなかで『BigTomorrow』というビジネス雑誌に出会いました。

(2) 副業をはじめて一番最初に味わった挫折

『BigTomorrow』を初めて読んだ時に載っていたビジネスは
「アフィリエイト」というものでした。

アフィリエイトとは、広告主さんが紹介して欲しい商品を
ブログやホームページ上で紹介することで
報酬を得られるというビジネスモデルなのですが、

このアフィリエイトで
月収 100 万円以上を稼いでいる人のことが掲載されていたのです。

そこで

**「僕も月 100 万円までとは行かなくても、10 万円は稼げるだろう！！
頑張るぞー！！」**

と気合を入れて、ブログを作って毎日更新したのですが・・・

半年間頑張っても報酬が全く発生せず、
遂にはモチベーションを保つことができなくなってしまって
ブログを閉鎖させてしまいました（汗）

「やっぱり僕にはインターネットビジネスなんてできない・・・」

そう思った僕は、一度は副業をすることを諦めようと思いました。
でも・・・

「ここで諦めたら僕も家族も幸せになれない！！」

もしかしたら僕にあってインターネットビジネスがあるかもしれない！！」

そう思い、インターネット上で

【副業 セミナー】

【インターネットビジネス セミナー】

などと検索し、
メルマガ・FX・不動産・株・フランチャイズなど
あらゆるセミナーに参加していました。

ただどれも難しそうで、
僕にできそうなものはありません、

一度、アフィリエイトで挫折を味わったこともあり
自信もなかったですし、とても慎重になっていました。

そんな時、昔の仕事の飲み会があり
そこで昔の職場の同期と
久しぶりに合うことになったのですが、

この出会いが僕の人生を変えることになりました。

(3) 僕の人生を変えてくれた出会い

昔の職場の仲間とあうと、
やっぱり今はなにしてるの？という話になるのですが、
そこで僕の元同期の彼は、

「実は今、アフィリエイトをやっててね。」

という話を、僕だけにこっそりしてくれたのです。

そこで、

「あー、アフィリエイトね！
あれ、全然結果出なかったんだよね。。。」

と伝えると、

「えっ！そうなの！？
まあ人には向き不向きがあるからね。」

という一言がかえってきました。

そこでよくよく話を聞いてみると
なんとその彼は月 100 万円以上を
アフィリエイトで得ていることを教えてくれたのです。

そこで驚いた僕は、

「どうやったらそんなに稼げるの！？」

と聞いた所・・・

「きちんと戦略を組めば、稼げるよ！」

という言葉が出てきて、
さらには・・・

**「アフィリエイトで結果出せなくても、
物販ビジネスなら簡単だからやってみれば？
よかったら実際に稼いでる人紹介してあげるよ。」**

というアドバイスをくれたのです。

正直、半年間やって
何も結果を出すことが出せなかったアフィリエイトは
もうやる気すらしなかったのですが、

『物販ビジネス』の話を少しだけ聞いてみると
【安く買って、買った値段よりも高く売る】
という物凄くシンプルなビジネスなので、

「やってみたいな・・・」

という気持ちになりました。

そこで彼に物販ビジネスで
実際に稼いでいる方を紹介してもらったのですが・・・

それから僕の人生は変わりました。

(4) シンプルで結果が最も出やすいビジネス

友人から物販ビジネスで
毎月 100 万円以上の利益を出しているという人を
紹介してもらいました。

【月 100 万円以上を稼いでいる。】

と聞くと、

僕のイメージとしては
全身ブランド品で、時計はロレックスで
毎日フランス料理を食べている・・・

という
いわゆる成金のような人を想像していたのですが

友人が紹介してくれた方は、

いわゆるフツーのおじさんでした（笑）

正直、お会いした瞬間は

「えっ！？このおじさんが本当に月 100 万円も稼いでるの？」
と思ったのですが、

信頼できる友人からの紹介だから
本当なんだろうと信じる事が出来ました。

正直、その友人の紹介でなければ、絶対に

「こんな普通のおじさんが 100 万円以上稼いでるなんて・・・」
と信じられなかったでしょう^^;

そして直接お話しして、

**物販ビジネスに関する様々な内容を聞いてみると
アフィリエイトとは比べ物にならないくらい
簡単でシンプルな内容でした。**

そして、半年後

はじめにお伝えしたような結果を出す事が出来ました。

売上実績		
	注文商品の売上	商品数
7日	¥437,901	72
15日	¥905,046	186
30日	¥1,501,062	317

[売上実績の詳細はこちら](#)

その後は家族が出かけたいという希望にも応えられるようになり、

妻や息子と一緒にいられる時間も増え、
自然と家族みんなが笑顔で暮らせるようになりました^^



また独立した3ヶ月後には、月商620万円を達成。

売上実績		
Katsuyuki Soshino		
	注文商品の売上	商品数
7日	¥1,044,150	99
15日	¥2,091,524	199
30日	¥6,209,489	468

Katsuyuki Soshino
売上実績の詳細はこちら

さらに、その翌年には法人化し、

一人起業にも関わらず1年目にして年商1億円を達成しました。

FB0603

平成 年 月 日 板橋 税務署長 殿		青色申告 一連番号	別表一 (一) 普通法人(特定の医療法人を除く)、一般社
納税地 東京都板橋区仲宿6-2-2コンフォリア板橋仲宿507号室 電話() -	事業種目 各種商品の企画等 他 課税標準額 2,000,000 円	整理番号	
(フリガナ) カブシキガイシャベース 法人名 株式会社ベース	同非区分 特 定 同 社 非 特 定 同 社 一般社団・財団法人のうち 非営利型法人に該当するもの	売上金額 109	
法人番号 (フリガナ) ソシノ カツユキ 代表者 自署押印 曾篠 克行	経理責任者 自署押印	申告区分 法人税	
代表者 住 所 東京都板橋区仲宿6-2-2コンフォリア板橋仲宿507号室	旧納税地及び 旧法人名等	添付書類 法人税	
平成 28 年 1 月 12 日 事業年度分の法人税 確定 申告書 課税事業年度分の地方法人税 確定 申告書 平成 28 年 1 月 31 日 (中間申告の場合 平成 年 月 日) この申告書による法人税額の計算		翌年以降 送付要否 <input checked="" type="radio"/> 否 <input type="radio"/> 有 適用額明細書 提出の有無 <input checked="" type="radio"/> 有 <input type="radio"/> 無 税理士法第30条 の書面提出有 <input checked="" type="radio"/> 有 <input type="radio"/> 無 税理士法第33条 の2の書面提出有 <input checked="" type="radio"/> 有 <input type="radio"/> 無	

ぜひあなたにも同じような結果を出して
 僕と同じように**時間や場所にしばられることなく、**
また毎日働くことに苦痛を感じることなく、

本当に毎日を楽しく、
そして大きな収入を得られるようになって頂きたいと思っています！！

僕としても同じ価値観を持った仲間、
 また物販について楽しく情報交換できる仲間、
 時には一緒に海外に旅行しながら仕入れできる仲間ができれば
 とても嬉しく思います^^

また、僕は全て一人で物販ビジネスに取り組んでいますが
 これほど大きな結果を出せるようになったのは
 インターネットを活用したビジネスだからだと思っています。

今まさに参入障壁が低く、大きな結果を出すことができる
 ビジネスチャンスだと思いますし、

このチャンスを掴めば、
 時間の自由、場所の自由、精神的な自由を手に入れて

あなたの理想とするライフスタイルを手に入れられると思いますので
ぜひこのシンプル物販の教科書を参考に取り組んでみてください。

(5) シンプル物販の実践者さまとの対談ビデオ

また、シンプル物販で結果を出したのは、僕だけではありません。

これまでにこのシンプル物販の教科書を受け取り実践された方も同様に結果を出し、人生を変えられています。

そこで、これまでに成果報告を頂いた一部の方と対談ビデオを撮影しました。

これから取り組まれる上で参考になる点もたくさんあると思いますので、ぜひご覧ください。

※この教科書を読み終わった後にご覧いただいても OK です

【01】 シングルマザーで子育てしながら **月商 240 万円** の平野さん



売上実績

最終更新 18/04/23 22:15:11 JST

	注文商品の売上	商品数
本日	¥63,729	6
7日	¥701,845	78
15日	¥1,445,170	175
30日	¥2,410,418	295

動画はこちら → <https://youtu.be/t5SaFUHhJEY>

【02】4ヶ月目に**月商 480 万円**の 61 歳男性・谷元さん（神奈川県）



【03】7ヶ月目に**月商 220 万円**の 65 歳男性・森さん（神奈川県）



売上実績 ...

最終更新 18/12/10 9:14:17 JST

	注文商品の売上	商品数
本日	¥63,984	30
7日	¥784,298	305
15日	¥1,511,441	522
30日	¥2,770,766	963

動画はこちら → <https://youtu.be/m4Jtk6Nct0g>

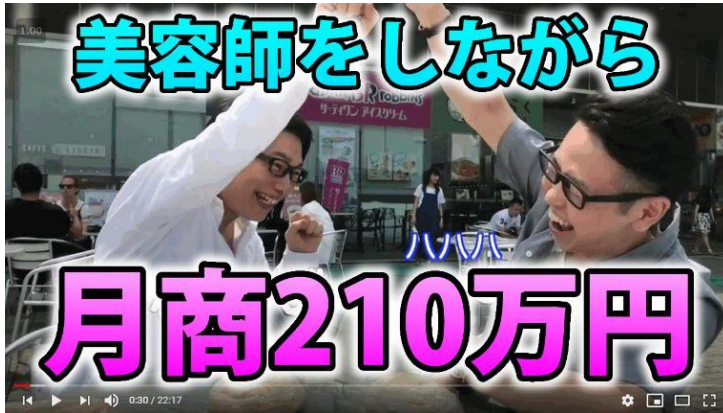
【04】2ヶ月目で**月商 200 万円**の田中さん（愛知県・50代女性）



	注文商品売上
10/01	¥973,856
11/01	¥2,018,678

動画はこちら → <https://youtu.be/NukQqzy6RuU>

【05】美容師をしながら**月商 210 万円**の中島さん（千葉県・40 代男性）



売上実績
最終更新 18/07/15 8:01:35 JST

	注文商品の売上	商品数
本日	¥ 0	0
7 日	¥ 579,894	77
15 日	¥ 1,099,678	164
30 日	¥ 2,100,142	316

売上実績の詳細はこちら

動画はこちら → <https://youtu.be/x1tw30UyTF8>

【06】4ヶ月目に**月商 100 万円**の武田さん（大阪府・30 代男性）



売上実績
最終更新 17/04/16 4:21:53 JST

	注文商品の売上	商品数
本日	¥ 2,280	1
7 日	¥ 120,488	26
15 日	¥ 430,615	70
30 日	¥ 978,053	151

売上実績の詳細はこちら

動画はこちら → <https://youtu.be/AgHH2NhsJ40>

【07】2ヶ月目に**月商 110 万円**の金子さん（岩手県・30 代男性）



売上実績
最終更新 17/04/14 23:22:54 JST

	注文商品の売上	商品数
本日	¥ 332,821	11
7 日	¥ 406,682	18
15 日	¥ 644,223	37
30 日	¥ 1,134,678	89

売上実績の詳細はこちら

動画はこちら → <https://youtu.be/JaOd9HNB0Sc>

【08】6ヶ月目に**月商140万円**の橋田さん（埼玉県・20代男性）



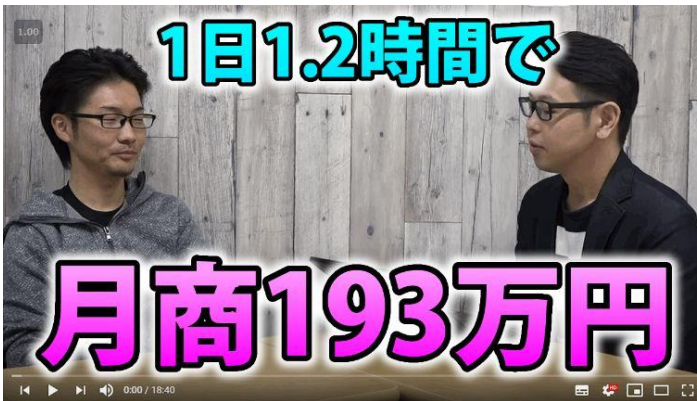
売上実績
最終更新 17/08/15 20:58:20 JST

	注文商品の売上	商品数
本日	¥31,635	5
7日	¥264,426	33
15日	¥682,017	105
30日	¥1,335,963	229

[売上実績の詳細はこちら](#)

動画はこちら → <https://youtu.be/UqEx6EHQkSg>

【09】1日1.2時間で**月商193万円**の小宮さん（埼玉県・30代男性）



売上実績
最終更新 17/09/11 15:46:27 JST

	注文商品の売上	商品数
本日	¥8,680	2
7日	¥266,443	29
15日	¥713,207	69
30日	¥1,937,527	155

[売上実績の詳細はこちら](#)

動画はこちら → <https://youtu.be/owKnuY0Ftiw>

【10】月5日間だけで**月商267万円**の今関さん（神奈川県・30代男性）



注文商品の売上	¥2,677,630
---------	-------------------

動画はこちら → <https://youtu.be/ibk28YfK070>

【11】コンビニで働きながら1日3時間で**月商217万円**を達成



動画はこちら → <https://youtu.be/fTwspty054>

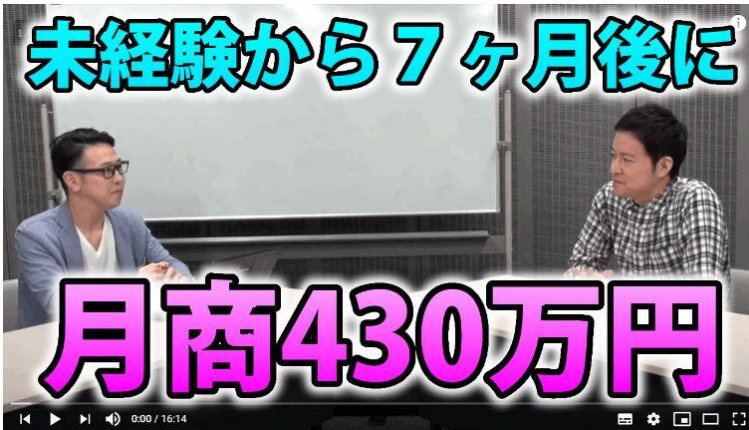
売上実績

最終更新 18/03/01 17:34:33 JST

	注文商品の売上	商品数
本日	¥71,968	13
7日	¥642,547	142
15日	¥1,149,841	250
30日	¥2,179,486	469

[売上実績の詳細はこちら](#)

【12】7ヶ月目に**月商430万円**の舟田さん（東京都・30代男性）



動画はこちら → <https://youtu.be/xB0x0LbGDjI>

売上実績

最終更新 17/01/09 22:17:29 JST

	注文商品の売上	商品数
本日	¥125,665	14
7日	¥1,391,133	160
15日	¥1,998,745	256
30日	¥4,304,299	536

[売上実績の詳細はこちら](#)

【13】副業月10時間だけで**月商198万円**の和田さん（長野県・40代男性）

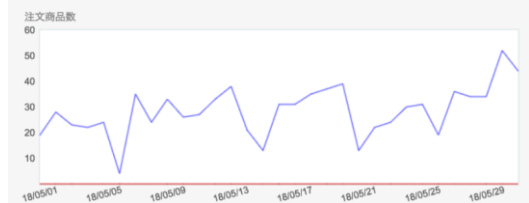


動画はこちら → <https://vimeo.com/293394967>

売上スナップショット 2018年5月31日 23:50:43 JST 現在

注文品目数	注文商品数	注文商品の売上	品目あたりの平均商品数	品目あたりの平均売上
753	882	¥1,984,522	1.17	¥2,635

売上の比較



【14】 1日 1.2 時間で月商 144 万円の佐藤さん (栃木県・40 代男性)



動画はこちら → <https://youtu.be/t9YacIeCDZk>

注文品目数	注文商品数	注文商品の売上	品目あたりの平均商品数
179	204	¥1,449,907	1.14

売上の比較

注文商品数	注文商品の売上
20	125K

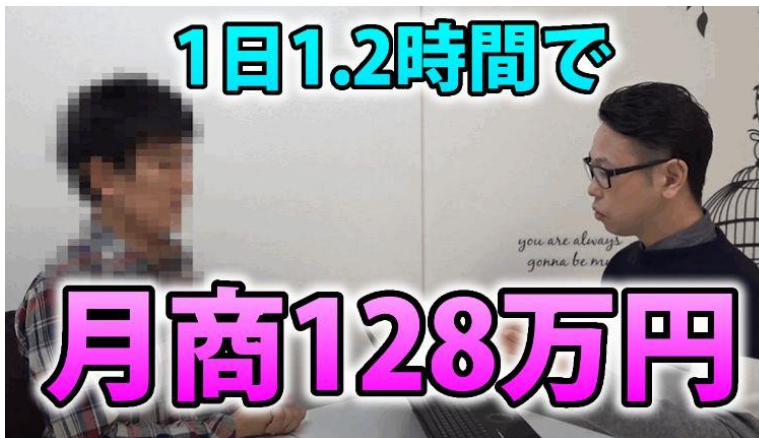
【15】 週 1 日だけで月商 95 万円の坂本さん (東京都・40 代男性)



動画はこちら → <https://youtu.be/BDKz6gG-Gws>



【16】 副業 1 日 1.2 時間で月商 128 万円難波さん (千葉県・30 代男性)



動画はこちら → <https://youtu.be/bSCgOYLtHkY>



【17】月商 140 万円 で脱サラを実現した長友さん（千葉県・50 代男性）



動画はこちら → <https://youtu.be/csbl38QDuMY>

収入	支払	1,413,107
自社出荷商品の売上額	4,840	
自社出荷による商品の返金額	0	
FBA ご利用商品の売上額	1,376,378	
FBA ご利用商品の返金額	-7,848	
FBA在庫クレジット	19,483	
配送料	34,682	
配送料の返金額	-960	
ギフト包装料	9,702	
ギフト包装料の返金額	0	
プロモーション割引額	-22,786	
プロモーション割引の返金額	50	
Amazonマーケットプレイス保証申請	0	
チャージバック	0	
付帯したポイントの費用	-434	
返却されたポイントの費用	0	
小計	-32,028	1,445,135

【18】副業 4 ヶ月目で月商 77 万円の黒川さん（神奈川県・50 代男性）



動画はこちら → <https://youtu.be/UIc3DixvGpE>

売上スナップショット 2019年2月12日 9:27:37JST 現在

注文品目数	注文商品数	注文商品の売上	品目あたりの平均商品数	品目あたりの平均売上
185	218	¥779,809	1.18	¥4,215

選択期間	注文品目数	注文商品数	注文商品の売上
選択期間	185	218	¥779,809
前年同期	0	0	¥0
前年比 (%)	N/A	N/A	N/A

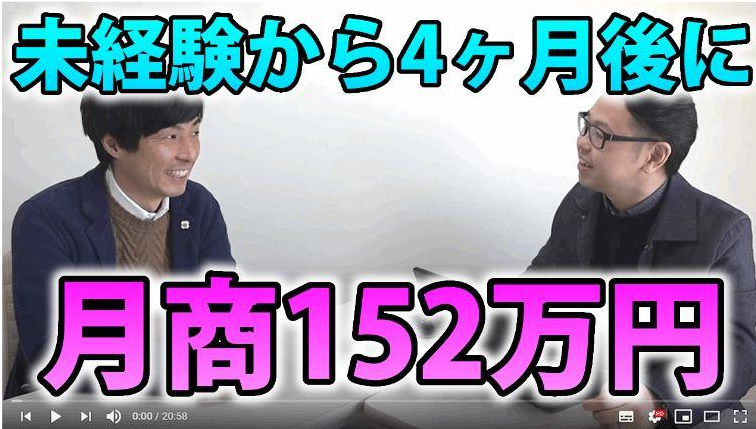
【19】土日だけで月商 140 万円の杉沢さん（千葉県・40 代男性）



動画はこちら → <https://youtu.be/IAybIVndUag>



【20】4ヶ月目に月商152万円の土谷さん（東京都・30代男性）



動画はこちら → <https://youtu.be/PcR7v6j5jsk>



【21】月12時間だけで月商129万円の遠藤さん（埼玉県・50代女性）



動画はこちら → <https://youtu.be/kc117qZW-Bo>



【22】7ヶ月目に月商1,335万円の佐藤さん（山形県・30代男性）

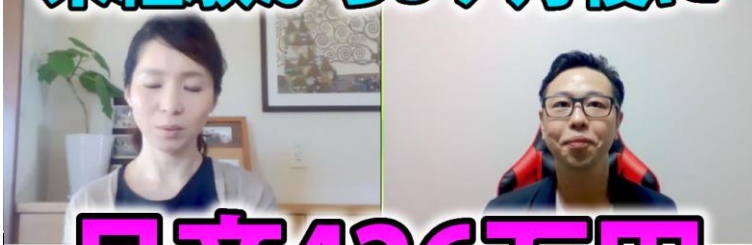


動画はこちら → <https://youtu.be/zezLZoaIieo>



【23】5ヶ月目に**月商 426 万円**の近藤さん（徳島県・40代女性）

未経験から5ヶ月後に



月商426万円

動画はこちら → https://youtu.be/v_ICF5X0_8

売上実績 ...
最終更新 19/08/20 15:25:06 JST

	注文商品の売上	商品数
本日	¥75,883	14
7日	¥1,076,993	179
15日	¥2,155,166	347
30日	¥4,262,538	681

売上実績の詳細はこちら

【24】4ヶ月目に**月商 226 万円**の小林さん（長野県・50代男性）

開始4ヶ月で



月商226万円

動画はこちら → <https://youtu.be/9NPJ7mzx-e4>

売上実績 ...
最終更新 19/08/12 1:30:46 JST

	注文商品の売上	商品数
本日	¥6,837	3
7日	¥466,743	65
15日	¥1,008,247	158
30日	¥2,291,176	370

【25】7ヶ月目に**月商 206 万円**の高野さん（北海道・30代女性）

開始7ヶ月で



月商206万円

動画はこちら → https://youtu.be/xyZWC9X_N84



【26】10ヶ月目に**月商113万円**の森口さん（三重県・30代女性）



開始10ヶ月で

月商113万円

動画はこちら → https://youtu.be/3I9_IE-yfFs



【27】7ヶ月目に**月商114万円**の大野さん（兵庫県・50代男性）



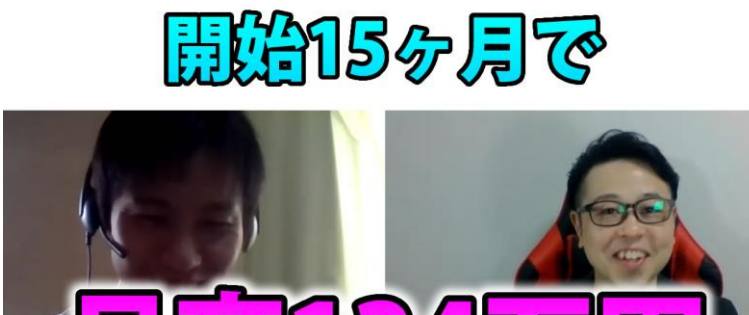
未経験から7ヶ月後に

月商114万円

動画はこちら → https://youtu.be/Uoc6w_s8qaE



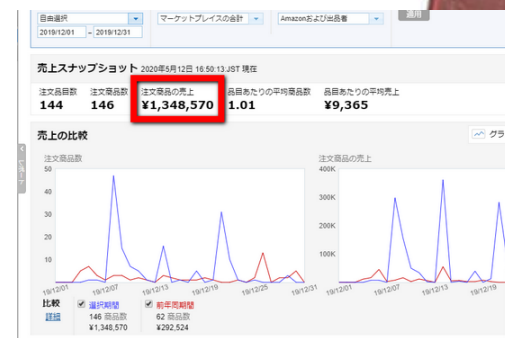
【28】15ヶ月目に**月商134万円**の池田さん（新潟県・30代男性）



開始15ヶ月で

月商134万円

動画はこちら → <https://youtu.be/EN1CajZI8pc>



【29】6ヶ月目に**月商 340 万円**の油谷さん（東京都・30代男性）



動画はこちら → <https://youtu.be/QJcGe1wsJNg>

【30】4ヶ月目に**月商 203 万円**の藤井さん（東京都・50代女性）



動画はこちら → <https://youtu.be/TyGAp05mZsk>

【31】1ヶ月目に**月商 101 万円**の松本さん（大阪府・40代男性）



動画はこちら → <https://youtu.be/OP47B7JZ1vQ>

売上実績
最終更新 16/07/26 22:53:05 JST

	注文商品の売上	商品数
本日	¥147,240	8
7日	¥600,498	39
15日	¥1,260,664	112
30日	¥3,400,888	258

売上実績の詳細はこちら

売上実績
最終更新 18/12/27 23:36:41 JST

	注文商品の売上	商品数
本日	¥102,378	21
7日	¥589,549	156
15日	¥1,122,539	361
30日	¥2,035,647	555

売上実績の詳細はこちら

売上実績
最終更新 20/04/29 11:44:02 +09:00

	注文商品の売上	商品数
本日	¥0	0
7日	¥232,615	11
15日	¥307,892	17
30日	¥1,010,549	53

売上実績の詳細はこちら

【32】 6ヶ月目に**月商 109 万円**の朝倉さん（福岡県・40代男性）

開始6ヶ月で



月商109万円

動画はこちら → <https://youtu.be/BfIKzUBXWz8>



【33】 3ヶ月目に**月商 607 万円**の栗本さん（愛知県・20代男性）

23歳が開始3ヶ月目で



月商607万円

動画はこちら → <https://youtu.be/tQ3HxDRCLmc>

売上実績
最終更新 19/12/23 13:59:32 +09:00

	注文商品の売上	商品数
本日	¥ 34,700	4
7日	¥ 1,735,358	104
15日	¥ 4,079,783	240
30日	¥ 6,074,084	411

売上実績の詳細はこちら

【34】 副業7ヶ月目に**月商 118 万円**の西村さん（福岡県・40代男性）

副業7ヶ月目で



月商118万円

動画はこちら → <https://youtu.be/RGTb6tvtrY8>

日付: 自由選択 (2020/11/01 - 2020/11/30) | 出荷経路: Amazonおよび出品者

売上スナップショット 2020年12月1日 8:20:00 JST 現在

注文品目数	注文商品数	注文商品の売上	品目あたりの平
45	45	¥1,611,694	1

※撮影翌月に月商 161 万円を達成

【35】副業2ヶ月目に月商113万円の吉田さん（東京都・30代男性）

副業2ヶ月目で



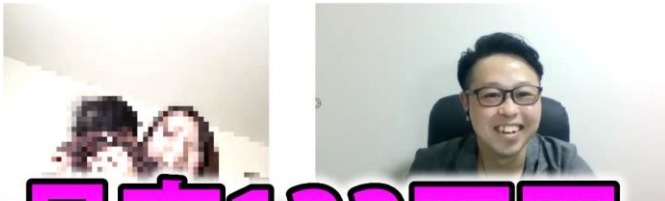
月商113万円

動画はこちら → <https://youtu.be/pU810MDxk6A>



【36】0歳育児中2ヶ月目に月商133万円の西村さん（富山県・30代女性）

子育て中に2ヶ月目で



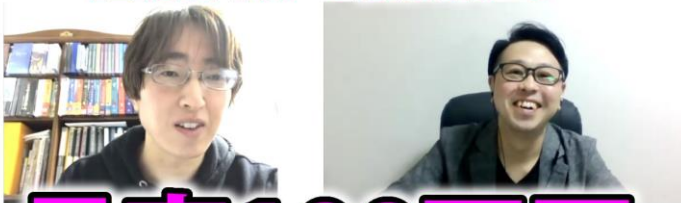
月商133万円

動画はこちら → <https://youtu.be/CnwYC6idpFA>



【37】営業職の副業で月商100万円の山田さん（千葉県・30代男性）

営業職の副業で



月商100万円

動画はこちら → <https://youtu.be/B3vvp8WqboM>



【38】 1ヶ月目に**月商 100万円**の蒼井さん（東京都・50代女性）

開始1ヶ月目で



月商100万円

動画はこちら → <https://youtu.be/9GEWsK52rLE>



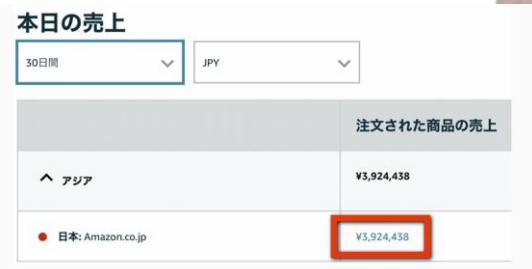
【39】 8ヶ月目に**月商 392万円**の藤原さん（熊本県・40代男性）

開始8ヶ月目で



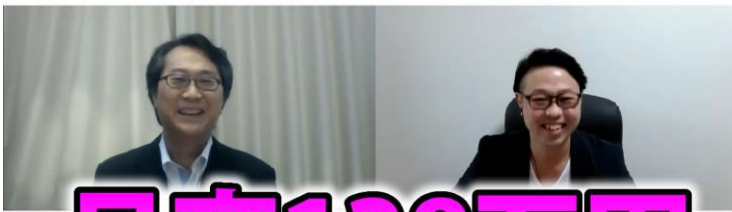
月商392万円

動画はこちら → <https://youtu.be/9HBiKs1vnog>



【40】 1日1時間で**月商 138万円**の川崎さん（神奈川県・50代男性）

1日1時間で



月商138万円

動画はこちら → <https://youtu.be/eAfTu8SKNW0>



【41】6ヶ月目に**月商 105 万円**の石原さん（大阪府・30代女性）

開始6ヶ月目で



月商100万円

本日の売上

30日間	JPY
注文された商品の売上	
アジア	¥1,056,423
日本: Amazon.co.jp	¥1,056,423

動画はこちら → <https://youtu.be/NeiOUTdKYq0>

【42】6ヶ月目に**月商 430 万円**のダーシャさん（東京都・30代女性）

日本語勉強中に6ヶ月で



月商430万円

売上スナップショット 2021/8/11 10:14:17 JSTに作成

合計注文商品数	注文数	売上額
1,257	1,433	¥4,306,141.00

売上の比較

動画はこちら → https://youtu.be/1c_GHysjFV8

【43】スマホ1台で**月商 667 万円**の金城さん（東京都・20代男性）

スマホ1台で



月商667万円

売上実績

最終更新 17/12/29 23:50:31 JST

	注文商品の売上	商品数
本日	¥140,206	12
7日	¥1,542,611	146
15日	¥3,771,254	343
30日	¥6,672,381	650

売上実績の詳細はこちら

動画はこちら → <https://youtu.be/sVjsfxvzo40>

【44】3ヶ月目に**月商 262 万円**の太田さん（埼玉県・40代男性）

開始3ヶ月目



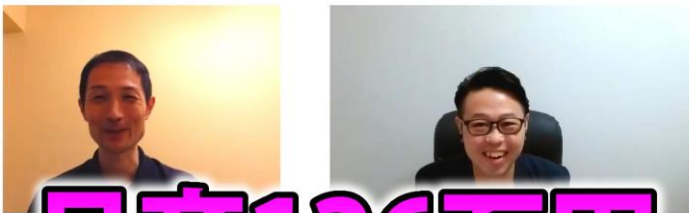
月商262万円

日付		売上の内訳
カスタム	2021/7/25	マーケットプレースの合計
2021/8/24		
適用		
売上スナップショット 2021/9/13 6:30:17 JSTに作成		
合計注文商品数	注文数	売上額
587	678	¥2,628,265.00
平均売上/注文商品		
¥4,477.45		

動画はこちら → <https://youtu.be/L3tFw1txl0k>

【45】タクシー会社勤務から**月商 126 万円**の手島さん（埼玉県・40代男性）

タクシー会社勤務から



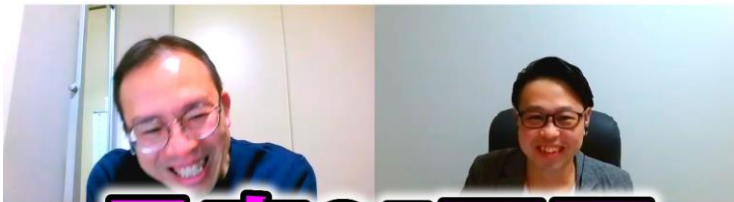
月商126万円

日付		配送経路/発送元
カスタム	2021/9/1	両方(Amazonおよび出品者)
2021/9/30		
売上スナップショット 2021/10/26 15:22:14 JSTに作成		
合計注文商品数	注文数	売上額
571	657	¥1,378,141.00

動画はこちら → <https://youtu.be/-3RPLXInus4>

【46】4ヶ月目に**月商 85 万円**の青木さん（東京都・50代男性）

4ヶ月で



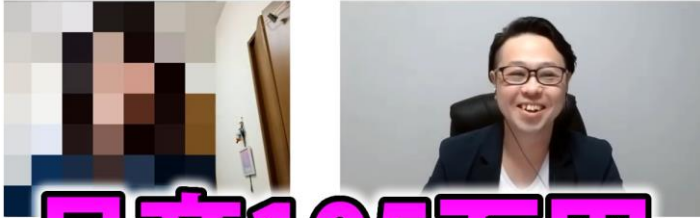
月商85万円



動画はこちら → https://youtu.be/G3f5S_eEjIQ

【47】月 10 時間だけで**月商 105 万円**の鈴木さん（京都府・50 代女性）

月10時間の作業だけで



月商105万円



動画はこちら → <https://youtu.be/r3UUW1FCoRs>

【48】1 日 1.2 時間で**月商 90 万円**の渡辺さん（静岡県・30 代男性）

1日1~2時間の作業で



月商90万円



動画はこちら → <https://youtu.be/JBkvvXs9C88>

【49】4ヶ月目に**月商 81 万円**の木村さん（埼玉県・40 代男性）

1日1時間で4ヶ月目に



月商81万円



動画はこちら → <https://youtu.be/33xjXl2FVLA>

【50】3ヶ月目に**月商 31 万円**の水谷さん（千葉県・60代女性）

60歳女性が3ヶ月で



月商31万円

売上額
¥ 310,050.00

動画はこちら → <https://youtu.be/9ItuaL47C2Y>

【51】3ヶ月目に**月商 88 万円**の百瀬さん（東京都・40代男性）

開始3ヶ月で



月商88万円

売上の内訳	
▼	マーケットプレイスの合計
2022/2/28 20:29:24 JSTに作成	
注文数 276	売上額 ¥882,183.00

動画はこちら → <https://youtu.be/5z7MarFYTKY>

【52】フリーター17年から**月商 150 万円**の徳尾さん（埼玉県・50代男性）

フリーター歴17年から



月商150万円



動画はこちら → <https://youtu.be/ved8PJhL86A>

【53】 2ヶ月目に**月商 78 万円**の大塚さん（神奈川県・40代女性）

子育てしながら2ヶ月目に



月商78万円

動画はこちら → <https://youtu.be/ca303vWSop4>

【54】 4ヶ月目に**月商 152 万円**の高田さん（大阪府・30代男性）

副業4ヶ月目に

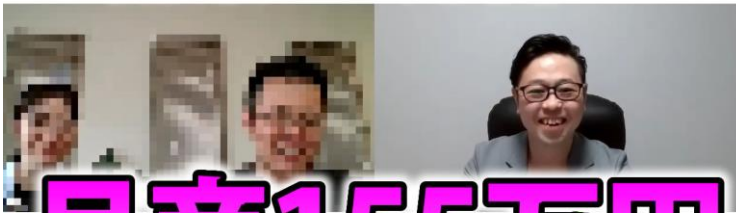


月商150万円

動画はこちら → <https://youtu.be/bIRFXRhej8I>

【55】 3ヶ月目に**月商 155 万円**の伊藤さん（福岡県・30代男性）

副業3ヶ月目に



月商155万円

動画はこちら → https://youtu.be/OY_p06i6688

売上の内訳		配送経路/発送元	
マーケットプレースの合計		届方(Amazonおよび出品者)	適用
売上額	¥ 789,904.00	平均商品数/注文商品	1
		平均売上/注文商品	¥ 16,456.33

2022/5/31	
2022/6/1 22:34:42 JSTに作成	
注文数	380
注文商品売上	¥ 1,527,579.00

2022/6/16	
2022/6/20 17:20:31 JSTに作成	
注文された商品点数	268
注文商品売上	¥ 1,557,120.00

【56】1ヶ月目に**月商 223 万円**の国友さん（岡山県・30代男性）

開始初月に



月商223万円

動画はこちら → <https://youtu.be/PLjGi1Mp9Y4>



【57】2ヶ月目に**月商 143 万円**の佐藤さん（福島県・50代女性）

2ヶ月目に



月商143万円

動画はこちら → <https://youtu.be/-7Q3rRCaY6M>



【58】3ヶ月目に**月商 161 万円**の東さん（青森県・40代男性）

3ヶ月目に



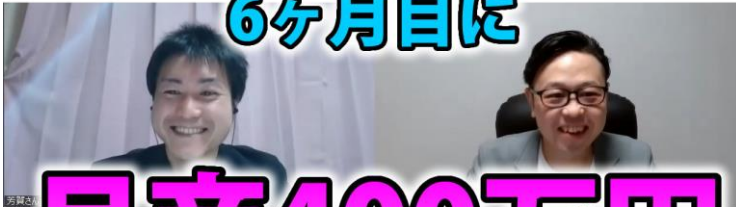
月商161万円

動画はこちら → <https://youtu.be/DbtTdwHwJkI>



【59】6ヶ月目に**月商 400 万円**の芳賀さん（福島県・20代男性）

長距離トラック運転手が 6ヶ月目に



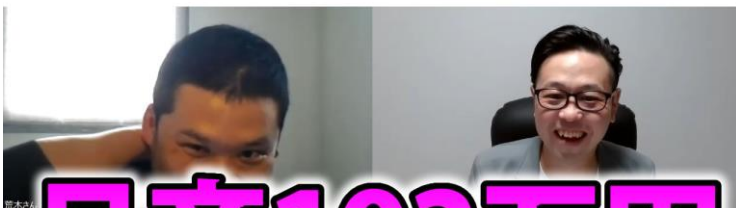
月商400万円

動画はこちら → <https://youtu.be/tSHaYgpq0s0>



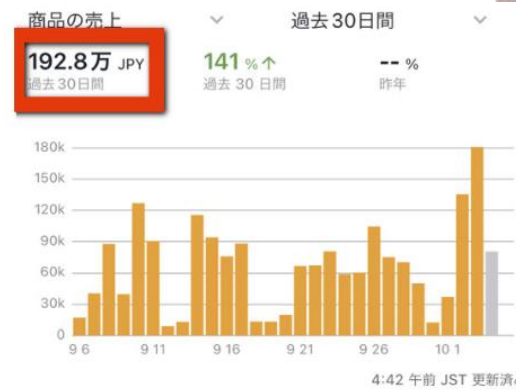
【60】2ヶ月目に**月商 192 万円**の荒木さん（埼玉県・40代男性）

2ヶ月目に利益率40%



月商192万円

動画はこちら → <https://youtu.be/2fHI2r0GtjY>



【61】6ヶ月目に**月商 309 万円**の東さん（青森県・40代男性）

開始6ヶ月で



月商309万円

動画はこちら → <https://youtu.be/ExT900QRdJE>



【62】2ヶ月目に月商115万円の永長さん（北海道・30代男性）

開始2ヶ月で



月商115万円

動画はこちら → <https://youtu.be/H1CqI7IoNy4>



【63】3ヶ月目に月商207万円の森下さん（広島県・40代男性）

開始3ヶ月で



月商207万円

動画はこちら → https://youtu.be/o0kgx_9HkVU



【64】5ヶ月目に月商215万円の小久保さん（埼玉県・40代男性）

開始5ヶ月で



月商215万円

動画はこちら → <https://youtu.be/POFOMNWRtwE>



【65】3ヶ月目に**月商 102万円**の横関さん（東京都・40代女性）

開始3ヶ月で



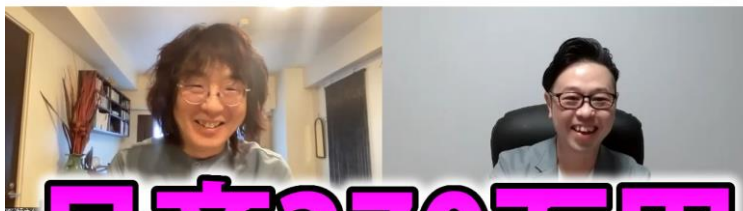
月商102万円

動画はこちら → <https://youtu.be/sxz1kH9xu-o>



【66】12ヶ月目に**月商 270万円**の百瀬さん（東京都・40代男性）

開始12ヶ月で



月商270万円

動画はこちら → <https://youtu.be/bXdhI1gmuwg>



【67】5ヶ月目に**月商 118万円**の64歳・富永さん（東京都・60代男性）

64歳男性が
開始5ヶ月で



月商118万円

動画はこちら → <https://youtu.be/MFpX0kwyErI>



【68】6ヶ月目に**月商116万円**の71歳・生駒さん（東京都・70代男性）

**71歳男性が
開始6ヶ月で
月商116万円**




動画はこちら → https://youtu.be/3V_g08B7CoI

【69】副業3ヶ月目に**月商106万円**の岩村さん（大阪府・30代男性）

**1日1時間の副業
開始3ヶ月で
月商106万円**



本日の売上

30日間 JPY

マーケットプレイス	注文された商品の売上	ユニット
アジア	¥1,063,407	118
日本 Amazon.co.jp	¥1,063,407	118

動画はこちら → <https://youtu.be/VaxbNepYyEk>

【70】1日1時間6ヶ月目に**月商146万円**の高橋さん（東京都・30代男性）

**1日1時間の副業
開始6ヶ月で
月商146万円**



本日の売上

30日間 JPY

マーケットプレイス	注文された商品の売上	ユニット
アジア	¥1,463,617	420
日本 Amazon.co.jp	¥1,463,617	420

動画はこちら → <https://youtu.be/IKQVpQ-tPPA>

【71】1日30分で4ヶ月目に**月商251万円**の64歳・大木さん（神奈川県・60代男性）

64歳男性・開始4ヶ月



動画はこちら → <https://youtu.be/NlrMppK3E5A>



【72】1日15分6ヶ月目に**月商100万円**の加藤さん（徳島県・50代男性）

1日15分・開始6ヶ月



動画はこちら → <https://youtu.be/7EAj4b300h8>



【73】2ヶ月目に**月商226万円**の佐々木さん（茨城県・40代男性）

中古→新品に変更して 2ヶ月目に



動画はこちら → <https://youtu.be/PeZH8ZYgPHg>



【74】9ヶ月目に**月商111万円**の60代・舟山さん（福島県・60代男性）

60代男性が副業で



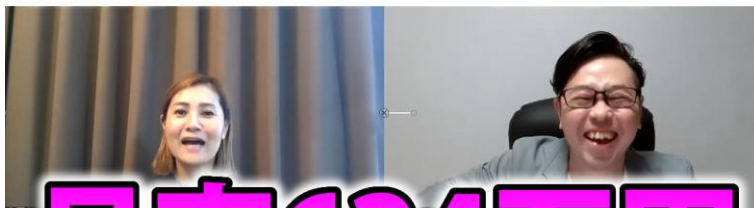
月商111万円

動画はこちら → <https://youtu.be/afw6aeZB0Tc>



【75】副業4ヶ月目に**月商624万円**の吉田さん（東京都・50代女性）

副業開始4ヶ月目に



月商624万円

動画はこちら → <https://youtu.be/AzpmiMNdqTE>



【76】週8時間の副業で5ヶ月目に**月商121万円**の山中さん（山梨県・40代男性）

週8時間の副業で 5ヶ月目に



月商121万円

動画はこちら → <https://youtu.be/chMf5lneQC8>



【77】 副業 8 ヶ月目に月商 152 万円の尾関さん（岐阜県・30 代男性）

副業で8ヶ月目に



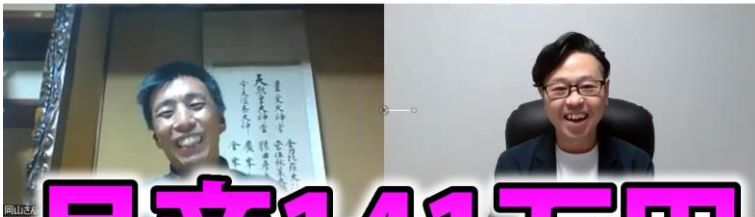
月商152万円

動画はこちら → <https://youtu.be/gyeHxWwV9mA>



【78】 副業 4 ヶ月目に月商 141 万円の岡山さん（京都府・40 代男性）

副業で4ヶ月目に



月商141万円

動画はこちら → <https://youtu.be/0th0CLu4xoc>



【79】 副業 4 ヶ月目に月商 103 万円の川田さん（島根県・30 代男性）

副業4ヶ月目に



月商103万円

動画はこちら → <https://youtu.be/ma-51DWMtI>



【80】副業7ヶ月目に月商176万円の笠井さん（岡山県・30代女性）

副業7ヶ月目に



月商176万円

動画はこちら → <https://youtu.be/VUp078ASuCc>

上記の80名の方々との対談ビデオを見てもらえれば
ご理解頂けると思いますが、

シンプル物販は、
これまでの経験・スキル・年齢・性別・地域関係なく
結果を出すことができます。

ぜひ当教科書を参考にあなたも実践し、
結果を出してくださいね。



(5)これまでの経歴をマンガにしてみました

私のこれまでの経歴を漫画にしてみました。
よかったら息抜きとしてご覧くださいね。



シングルマザーが子育てしながら
月商240万円

61歳が開始4ヶ月で
月商481万円

コンビニアルバイトから1日3時間で
月商217万円

開始2ヶ月で
月商200万円

美容師をしながら
月商210万円

開始7ヶ月で
月商430万円

月5日間で
月商50万円

また、この経験をもとに
193万円

月10時間だけで
月商198万円

ネット仕入れで
月商144万円

成果を出す方々を多数、輩出しています

1日1.2時間で
月商100万円

65歳が開始7ヶ月で
月商128万円

未経験から5ヶ月後に
月商141万円

土日だけで
月商110万円

開始4ヶ月で
月商220万円

月12時間だけで
月商426万円

土日だけで
月商140万円

開始4ヶ月で
月商152万円

未経験から7ヶ月後に
月商1335万円

月12時間だけで
月商129万円

利益率42%
月商77万円

開始4ヶ月で
月商226万円

開始7ヶ月で
月商206万円

開始10ヶ月で
月商113万円

未経験から7ヶ月後に
月商114万円

開始15ヶ月で
月商134万円

開始6ヶ月で
月商109万円

開始2ヶ月目で
月商101万円

営業職の副業で
月商203万円

開始2ヶ月目で
月商153万円

23歳が開始3ヶ月目で
月商607万円

開始3ヶ月目で
月商120万円

開始1ヶ月目で
月商100万円

副業7ヶ月目で
月商118万円

開始6ヶ月目
月商430万円

開始6ヶ月目で
月商392万円

開始7ヶ月で
月商100万円

副業2ヶ月目で
月商138万円

月商133万円

開始6ヶ月で
月商100万円

スマホ1台で
月商243万円

ワンデイ参加4ヶ月目には
月商113万円

月商340万円

開始初月に
月商667万円

71歳男性が開始6ヶ月で
月商126万円

64歳男性が開始5ヶ月で
月商85万円

月10時間の作業だけで
月商223万円

副業3ヶ月目に
月商116万円

開始初月に
月商118万円

3ヶ月目に
月商105万円

月商155万円

2ヶ月目に利益率40%
月商110万円

開始3ヶ月で
月商161万円

開始3ヶ月で
月商150万円

月商192万円

フリーター歴17年から
2ヶ月目に
月商207万円

長距離トラック運転手が6ヶ月目に
月商215万円

開始6ヶ月で
月商102万円

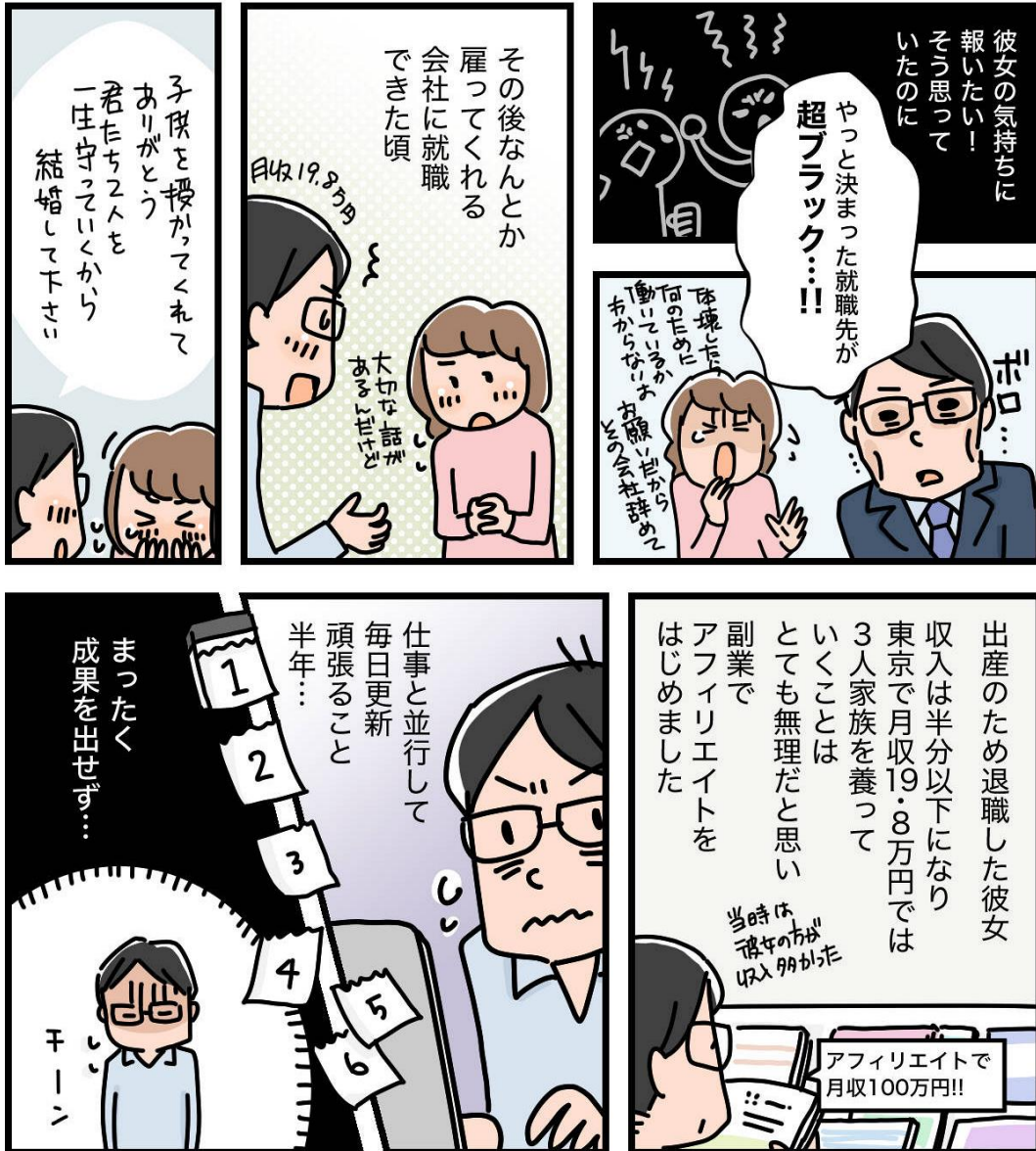
月商150万円

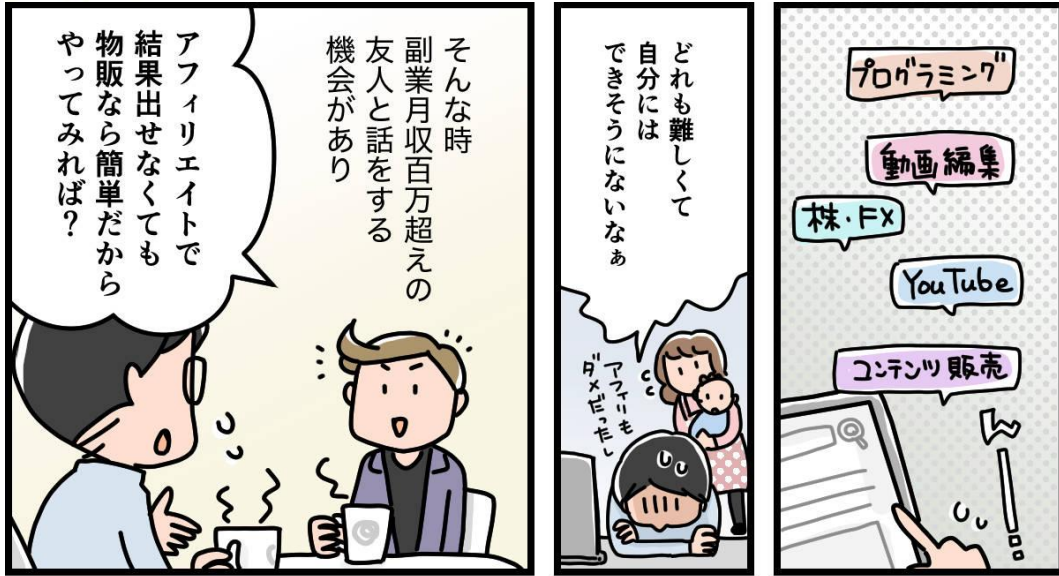
月商143万円

月商400万円

月商309万円







物販ビジネスとは
安く買って
買った値段よりも**高く売る**
シンプルで
結果が出やすいビジネス



5つのメリット

- ・赤字になるリスクなし
- ・梱包発送の手間なし
- ・ライバルが増えても問題なし
- ・お客さんとのやりとり必要なし
- ・完全に外注化も可能

✦ ✦

5つの特徴

- ・ネット仕入れで完会在宅で取り組める
- ・新品のみ扱うから検品の手間なし
- ・平均利益率30%以上
- ・クレジットカードだけでできる
- ・同じ商品を同じお店から繰り返し仕入れられる

✦ ✦

私が取り組んでいるのはこれらすべてを満たす物販手法なんだよ

POINT

十レボ...

MEMO

これらの詳細はメルマガ登録後に視聴できる「最短最速で人生を変える方法」でお伝えしています

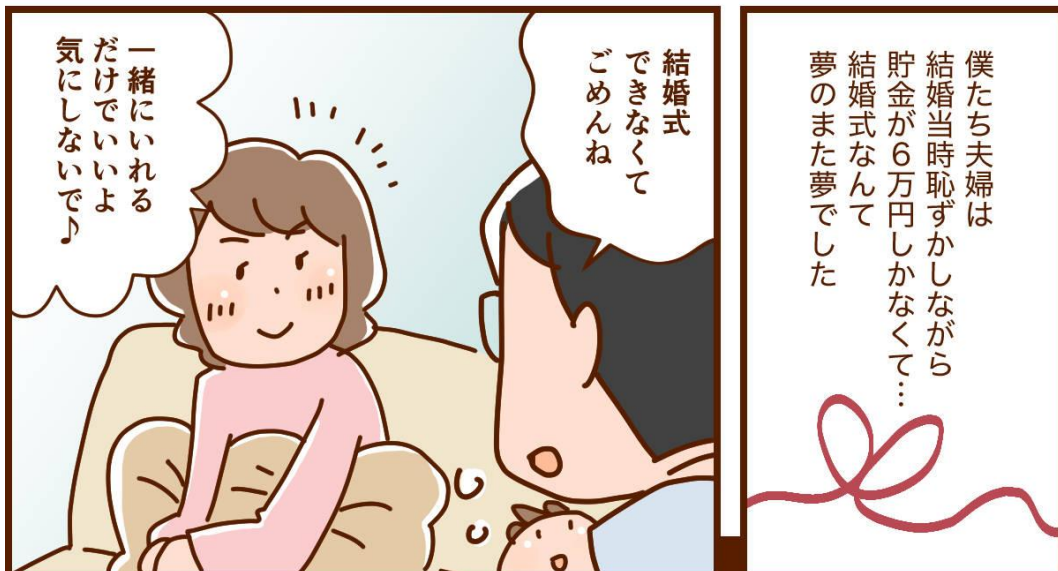
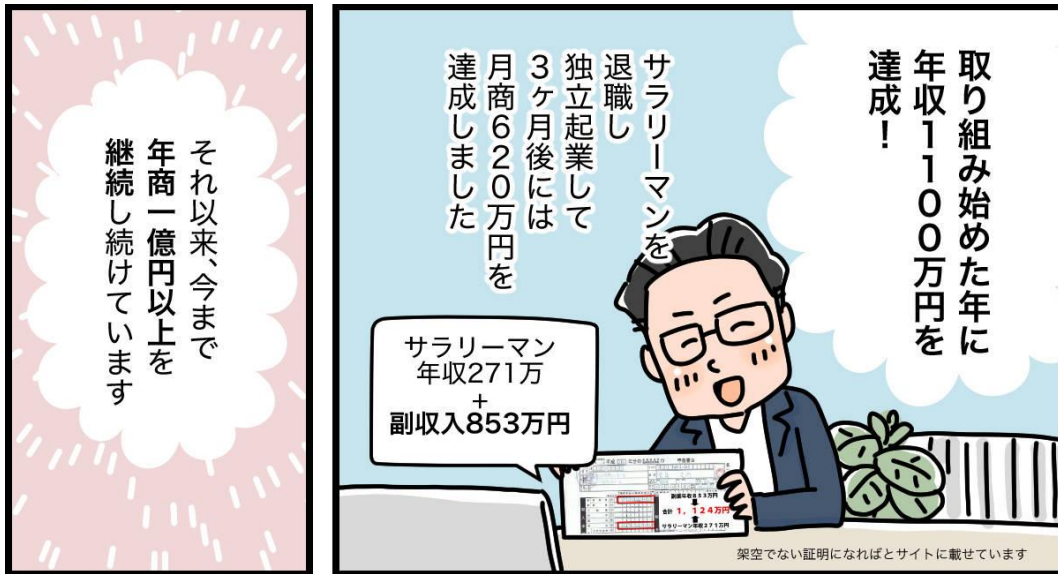


はじめは1日1時間の副業として取り組み半年後には本業以上の収入を稼げるようになりました

この高収入はいいかも

少ない資金からでもはじめられてすぐに入金される物販は楽しくて夢中になりました

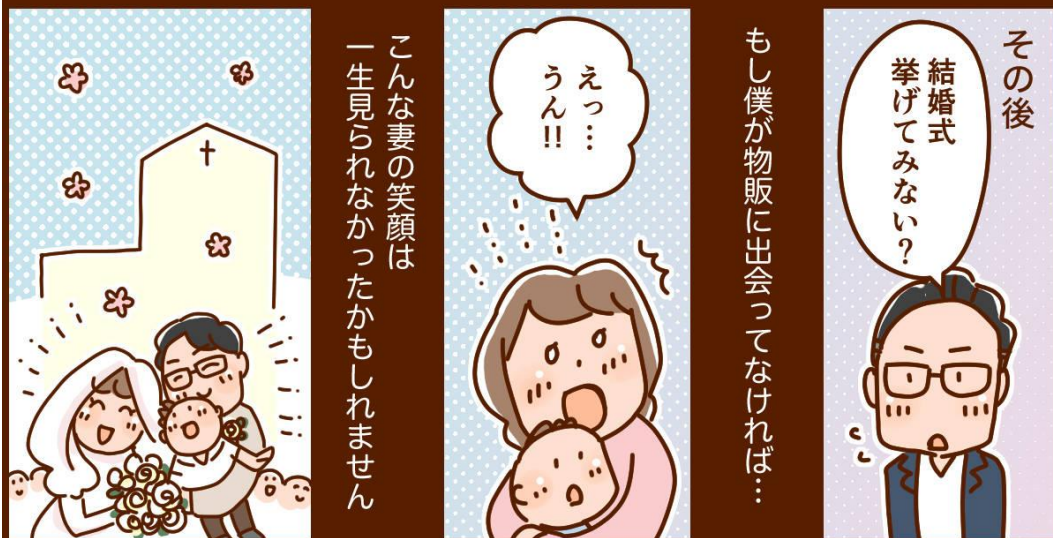
僕は資金5万円クレジットカードだけで稼いでいます



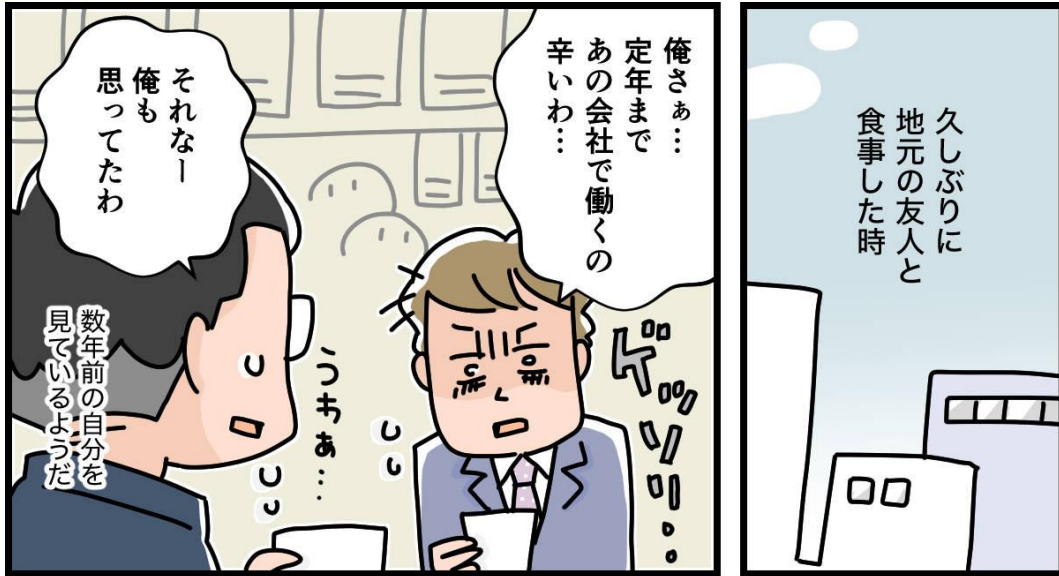
もし僕が副業を始めていなければ…



もし僕が結果を出せなかったアフィリエイトだけで諦めていたら…



物販に出会ったことで、僕の人生、妻の人生、そして息子の人生が変わりました



工場で作る

問屋さんが買って

お店で売る

差額が収益

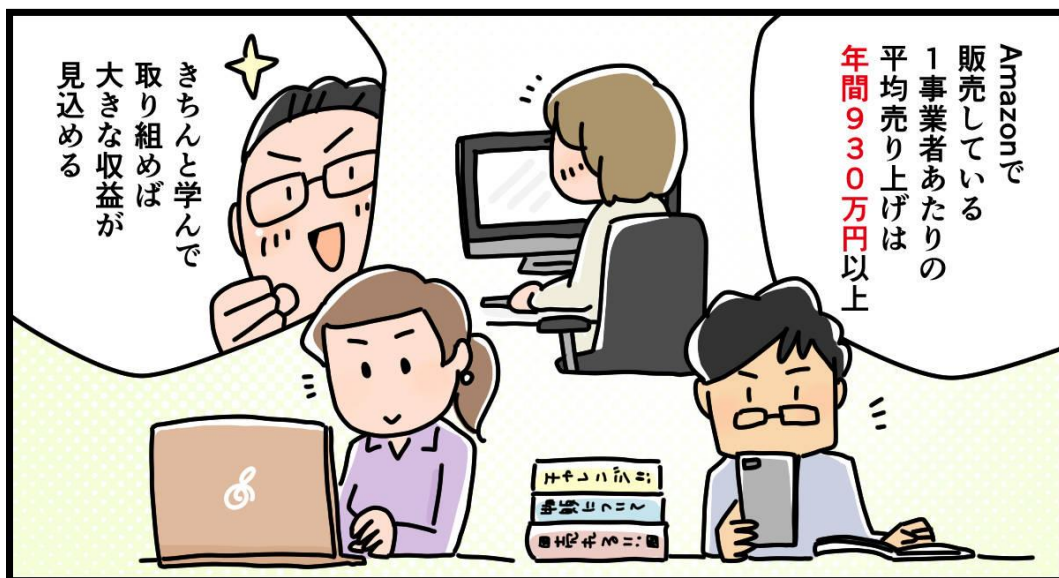
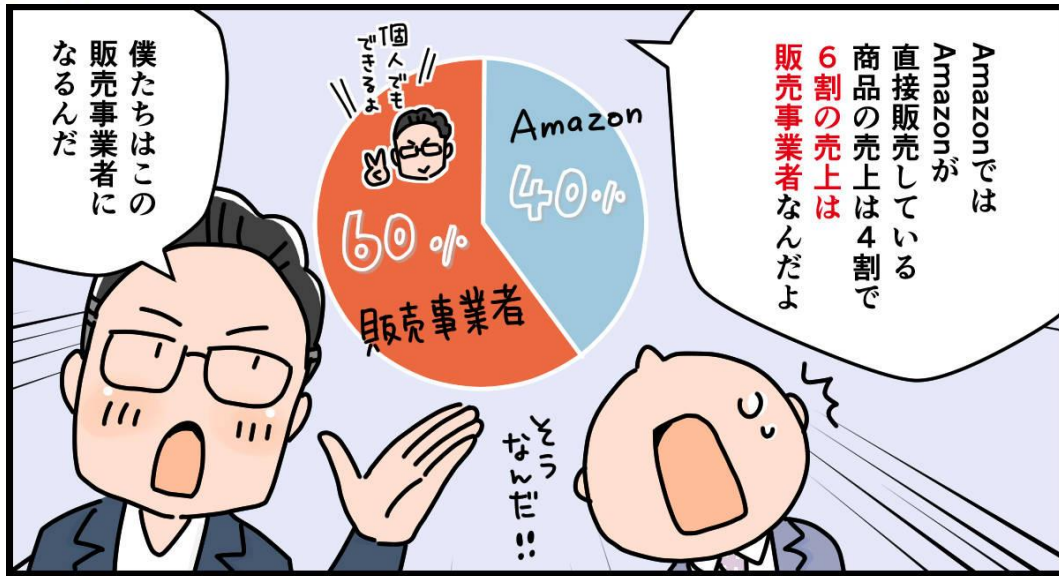
差額が収益

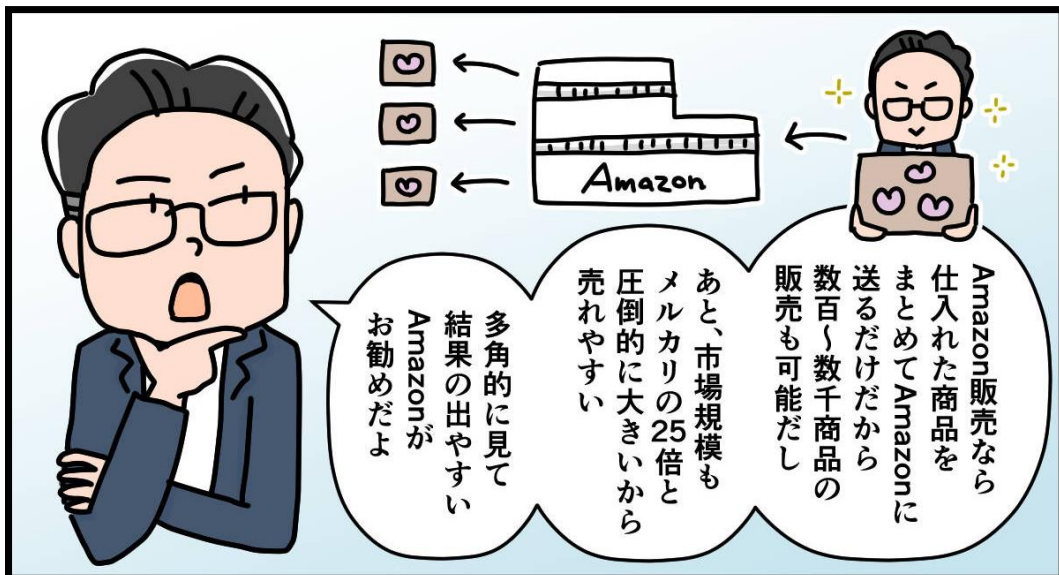
僕たちが普段購入している商品はほぼ全て物販商品なんだよ

「せどり」って良くないことイメージが...

えーっと

メーカーが直で売っている物の方が少ないかも









その結果：
20代から70代の方まで
男性でも女性でも
沖縄から北海道まで
外国の方も
様々な方が
成果を出しています!

開始初月に 月商223万円	71歳男性が 開始3ヶ月で 月商116万円	66歳男性が 開始3ヶ月で 月商118万円	100歳男性が 開始3ヶ月で 月商105万円	21歳が開始3ヶ月で 月商407万円	開始3ヶ月で 月商130万円	営業歴の初年 開始4ヶ月で 月商100万円	開始7ヶ月で 月商118万円
副業3ヶ月目に 月商155万円	開始3ヶ月で 月商110万円	開始3ヶ月で 月商161万円	開始3ヶ月で 月商105万円	開始3ヶ月で 月商125万円	開始3ヶ月で 月商100万円	開始7ヶ月で 月商100万円	副業2ヶ月目で 月商138万円
月商192万円	月商207万円	月商215万円	月商215万円	月商215万円	月商243万円	月商113万円	月商113万円
月商150万円	月商143万円	月商400万円	月商309万円	月商309万円	月商667万円	月商126万円	月商85万円
月商220万円	月商426万円	月商140万円	月商152万円	月商152万円	月商481万円	月商217万円	月商200万円
月商133万円	月商129万円	月商77万円	月商226万円	月商210万円	月商430万円	月商260万円	月商193万円
月商206万円	月商113万円	月商114万円	月商134万円	月商198万円	月商144万円	月商140万円	月商95万円
月商109万円	月商101万円	月商203万円	月商153万円	月商100万円	月商128万円	月商141万円	月商110万円

このノウハウを
一冊の教科書にまとめました

ぜひ活用ください

最も簡単なビジネスで
年商1億円企業を作る
シンプル物販の教科書
著者：曾藤克行

僕の人生を
190億売った方法を
160ページ &
63本の動画で
徹底解説!



第1章 シンプル物販とは

(1) 物販とは？

当教科書では、インターネットを活用した物販でビジネスを行う方法についてお伝えしていきますが、まずは物販とは何なのかを、簡単に説明します。

物販とは、**ある商品を購入して、その商品の購入代金よりも高額で販売し、その価格差を利益とすること**をいいます。

このようにお伝えすると違和感を持たれるかもしれませんが、あなたが普段購入している商品はほぼ全て物販商品です。

例えばあなたの家の近くの家電量販店で販売されている商品は、全てメーカーから家電量販店が購入したものですよね。

そしてこの価格差を家電量販店は利益としているわけです。(厳密に言うと、配送コストや人件費、固定費などをマイナスしたものが利益です)

このように物販は珍しいことではなく、世の中に流通している商品の中で、メーカーが直接販売している形態以外の商品は、流通業者によって物販されているものなのです。

(2) シンプル物販とは？

上記で物販とはどのようなものかをご理解いただけたかと思いますが、当シンプル物販の教科書では、インターネットを活用して個人で物販を行う方法についてお伝えしていきます。

今、商品の流通経路は多岐にわたっています。

特に近年はインターネットの普及や生活形態の変化によって、爆発的に流通経路が増えました。

仕入れ先も販売先もこれまでとは比較にならないくらい増えていて、そしてあなたが当教科書を読んでいる今現在も増え続けているのが現状です。

そのため、安く商品を購入できる仕入場所を見つけることや、高く商品を販売できる場所を見つけることがとても簡単になりました。

そこで、当教科書では、**パソコンやアプリなどを活用し、インターネット上で商品を仕入れて、インターネット上で商品を販売するシンプル物販の方法**についてお伝えしていきます。

このスキルを身につければ、**ご自宅はもちろん、通勤中やお食事中などあらゆる場所と時間に物販を行い利益を出すことが可能**になります。

実際に私も、会社員時代は副業として、通勤時の電車やバスの中で、また昼食を食べながら商品を仕入れていました。

この様にちょっとした時間を有効活用して利益を出すことができるのが、シンプル物販のメリットです。

(3) どのようにして仕入れるのか？

では実際にどのような場所で仕入れるのかというと、ネットショップやオークションサイト、フリーマーケットアプリなどで仕入れていきます。

ネットショップは楽天やヤフーショッピング、その他個人で運営されているサイトから中小企業や大手企業が運営しているサイトまでかなりの数があります。

インターネット上のオークションサイトとは、個人が個人相手にオークション形式で商品を販売するサイトで、有名なものは国内のユーザーが3000万人以上の「ヤフオク！」（旧ヤフーオークション）がありますね。

フリーマーケットアプリとは、通常のフリーマーケットのように個人が個人を相手に、販売者が決めた価格で商品を販売できるアプリのことです。有名なものでは国内のユーザーが1500万人以上の「メルカリ」があります。

上記はほんの一例ですが、インターネット上の仕入先は星の数ほどあり、**24時間仕入れることが可能なので、いつでもどこでも仕入れができます。**

私がよく使っているのはヤフオク、楽天、ヨドバシ、ビックカメラ、メルカリ、ラクマ、ジモティなどです。（仕入先の詳細については後ほどお伝えします。）これだけでも数千万点以上の商品を仕入れることができます。

なので、商品の仕入れ先はいくらでもあるということですね。

また、サイトやアプリだけではなく、家電量販店やディスカウントストア、ショッピングセンター、さらには少し大きめのスーパーマーケット等でも仕入れることは可能です。

詳細は後ほどお伝えしていきますので、楽しみにしてくださいね。

(4) どこで販売するのか？

仕入れた商品を販売する場所も、仕入れる場所と同様で、かなりたくさんあるのですが、これから始める方に一番オススメするのは Amazon です。



なぜ Amazon をオススメするのかというと、国内の他のプラットフォーム（プラットフォームとは、Amazon や楽天など、多数のお店や個人が商品を販売しているサイトのこと）と比較して Amazon は比べ物にならないくらい集客力をもっているからです。

また、出店するのも大きな費用がかかることもなく、毎月のコストもかなり割安なのでとにかく参入しやすいのです。

私も現在 Amazon を使って販売しているのですが、月に 620 万円以上の売上げがあります。(手数料などを省いた利益は 150~200 万円程度です。)

売上実績		
	注文商品の売上	商品数
7 日	¥1,044,150	99
15 日	¥2,091,524	199
30 日	¥6,209,489	468

[売上実績の詳細はこちら](#)

さらにヤフオクなどで商品を販売するには、1 商品ごとに写真撮影を行ったり、商品説明文を記載する必要があるのですが、Amazon では写真も商品説明文も不要です。

そのため、手間もほとんどかからないというメリットもあります。

その上、月額数千円を Amazon に支払い、大口出品というサービスを利用すれば Amazon に販売商品を預けておくことが可能になります。

このサービスを活用すれば、商品が売れた時に梱包や発送をする手間もなくなり、もう売れるのを待つだけの状態になります。

唯一のデメリットとしては、ヤフオクなどより販売手数料が高いことですが、それを圧倒するくらいのメリットがあります。(詳しくは後ほどお伝えしていきます。)

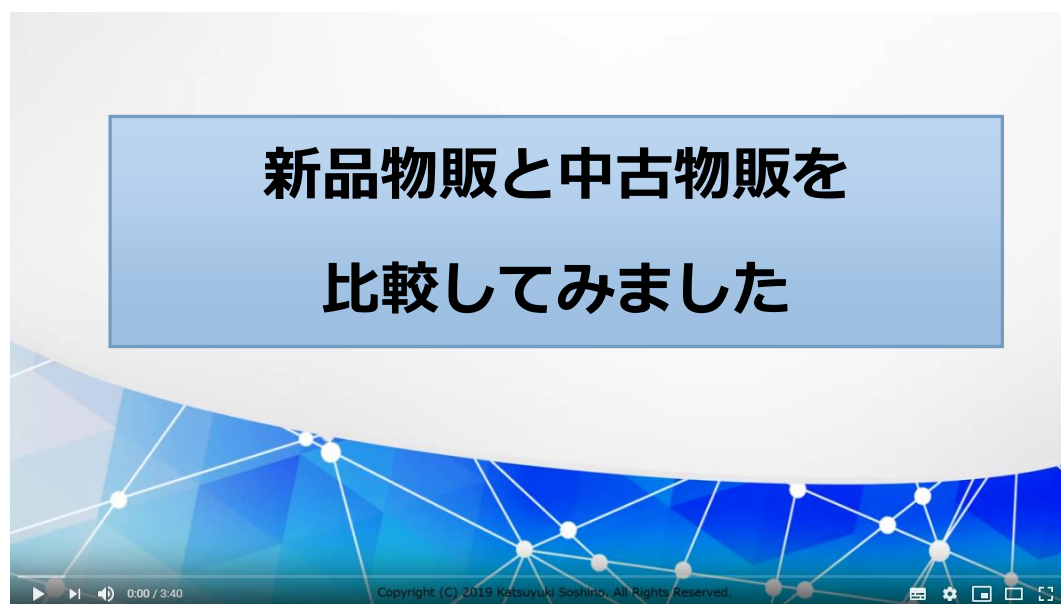
この様に**販売者にとってかなりのメリットが揃っているのが Amazon**です。というわけで、まずは Amazon で販売をしていきましょう。

(5) 新品物販と中古品物販について

物販ビジネスには、新品の商品を販売する「新品物販」と中古の商品販売する「中古品物販」がありますが、私はほぼ「新品物販」を実践しています。

なぜ新品物販だけに注力しているのかというと、中古品物販だと必要な検品作業や個別で商品の状態を入力する必要がないので、1商品にかけられる手間や時間を大幅に短縮して大量の商品出品が可能になるためです。

詳細については動画で解説しましたので、参考にしてください。



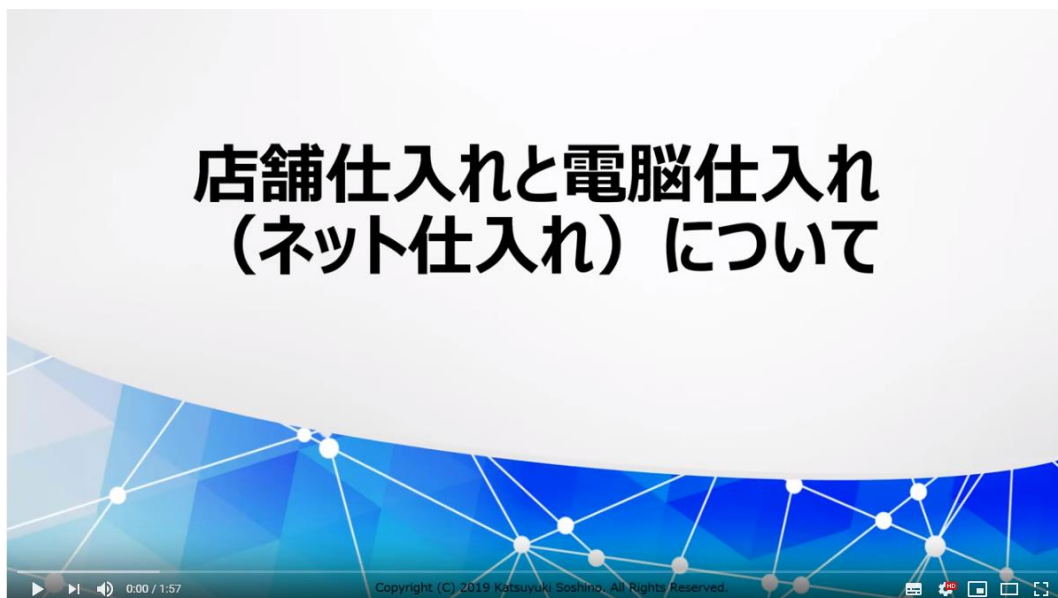
ビデオを見る → <https://youtu.be/1GnU9IJXk2o>

(6) 店舗仕入れと電腦仕入れ（ネット仕入れ）について

仕入れは店舗でも電腦（ネット仕入れ）でも出来ます。

私が物販を始めた頃は店舗がメインでしたが、現在はほぼ電腦（ネット仕入れ）になっています。

なぜ電腦メインで取り組んでいるのかについては、動画解説しましたので、参考にしてください。



ビデオを見る → <https://youtu.be/w1RSr8fLiy8>

(7) Amazon はメルカリより 25 倍売れやすい

最近ではメルカリで物販を行っている人も増えています。

たしかにメルカリでも商品は売れやすいので
はじめのうちは商品が売れるという感覚を掴むために
メルカリで販売しても良いと思いますが、

物販で本格的に収入を得ていきたいと思われのでしたら、
メルカリではなく Amazon で販売するほうが効率的です。

例えばメルカリですと 1 商品を販売するごとに

- ・ 写真撮影
- ・ 商品の状態確認
- ・ コメント記入
- ・ 購入者とのやり取り
- ・ 価格交渉
- ・ 専用ページ作成
- ・ 梱包発送

などかなり手間がかかります。

これに対して Amazon の新品販売であれば、写真撮影～専用ページ作成などの作業も一切無しで、発送も複数商品を 1 つのダンボールにまとめて Amazon に送るだけです。

さらに市場規模も Amazon はメルカリの 25 倍以上になります。

つまりメルカリより Amazon のほうが 25 倍売れやすいということです。

ですからトータルの考えると Amazon 販売はメルカリ販売に対して、大幅に手間がなくなり売上が何倍にも増えるので、圧倒的に大きな収入を手に入れることができるようになります^^

動画でも解説しましたので参考にして下さい。



ビデオを見る → <https://youtu.be/rvqmHHVBAZM>

(8) 売上1位アマゾン は 2位ヨドバシの15倍以上の売上

物販ビジネスを選ぶときには市場全体を考えて、売れやすい場所で売ることが何より重要になります。

そして国内通販で圧倒的に売上 No1 は Amazon です。

順位	社名 サイト名	前期実績		今期見込み	主要商材	決算期
		EC売上高 (百万円)	増減率 (%)	EC売上高 (百万円)		
1	アマゾンジャパン amazon.co.jp	3,209,700	26.5		総合	12月
2	ヨドバシカメラ ヨドバシ.com	209,948	▲1.8	—	家電	3月
3	ZOZO ZOZOTOWN	183,423	10.4	200,700	衣料品	3月
4	ヤマダホールディングス ヤマダウェブコム	150,500	4.4	—	家電	3月
5	ビックカメラ ビックカメラ.com	143,400	—	—	家電	8月
6	ユニクロ ユニクロオンラインストア	130,900	3.1	—	衣料品	8月
7	オイシックス・ラ・大地 oisix	115,176	1.5	126,500	食品	3月
8	ニトリホールディングス ニトリネット	91,100	28.3	—	家具	3月
9	ジャパネットたかた Japanet senQua	※ 84,600	—	—	家電	12月
10	上新電機 Joshinインターネットショッピング	75,552	▲0.4	—	家電	3月

1位のアマゾンジャパンの売上は3兆2097億円、
これに対して2位のヨドバシカメラの売上は2099億円です。

つまり **1位アマゾンは2位ヨドバシの15倍以上の売上**です。

このように右肩上がりに市場が伸び続けている通販業界の中でも **圧倒的売上 No1 の Amazon 販売に取り組むことで、大きな成果を出し最短最速で人生を変えるチャンスを掴むことができます。**

参考資料：EC売上ランキング 1位アマゾンは2位ヨドバシの15倍以上の売上
<https://netshop.impress.co.jp/node/11447>

(9) Amazon 販売者の年間平均売上は 1,200 万円以上

日本 Amazon で販売している事業者の平均売上は **1200 万円以上**です。

つまり正しい方法を身に着けて**平均値を売り上げれば年商 1200 万円以上になります。**ですから年商 1200 万円以上は、そこまで難しくないということをご理解いただけるかと思います。

「Amazonマーケットプレイス」出店事業者の平均売上高は1200万円以上、2022年に日本へ1.2兆円超を投資

11/15(水) 8:01 配信

アマゾンジャパンは、「Amazonマーケットプレイス」出品・出店者（販売事業者）は約14万社で、2022年における販売事業者の平均売上高は前年比約20%増の1200万円以上だったと発表した。「Amazonマーケットプレイス」経由で数億点の商品を販売したという。

Amazonを通じた越境ECも伸びている。現在4000社以上の販売事業者が海外向けECを展開。5500万点以上の商品を販売し、その個数は2021年比で約30%以上増加した。

フルフィルメントセンター、デリバリーステーション、データセンターなどのインフラ整備を進めているAmazonは、2022年単年で日本へ1兆2000億円以上を直接投資したという。2010年から2022年までの期間の総投資額6兆円超の約20%に相当する。

2022年は兵庫県尼崎市、神奈川県相模原市、埼玉県狭山市に商品の保管、ピッキング、梱包を行うフルフィルメントセンターを開設。沖縄県豊見城市、青森県八戸市、高知県高知市などを含む18の配送拠点を開設した。

なお、日本における2022年の直接雇用数（フルタイム）は約1万2000人。Amazon以外で2022年に17万5000人以上（推計値）の働く機会を創出したとしている。

平均売上参考ページ：アマゾンジャパン販売事業者の平均売上高は 1200 万円以上
<https://news.yahoo.co.jp/articles/bf54a3e8c388781866ee6600724ed2aaee8add04>

第2章 Amazon について

(1) Amazon とは？

Amazon はアメリカのワシントン州シアトルに本拠地を構える Web 通販サイトです。

日本国民が 1 億 3,000 万人と言われているなかで、その約 3 分の 1 である 4,000 万人もの人が閲覧しているので、もしかしたらあなたも利用されたことがあるかもしれませんね。

利用されたことがなければ **Amazon という書籍しか販売されていないイメージかも知れませんが、現在はあらゆる商品が販売されていて、品揃えも他の国内サイトとは比べ物にならないくらい充実しています。**

また Amazon で販売されている商品は、Amazon だけが販売しているわけではなく、個人や業者が販売しているものも多数あります。

例えば以下は Amazon の商品販売ページなのですが、
「この商品は、〇〇が販売し、Amazon.co.jp が発送します。」
という記載がありますよね？

この〇〇が販売元で、商品を Amazon の倉庫に預けている状態なので
発送元は Amazon になっているのです。



このようにしてあなたも商品を販売することが可能なのが、Amazon なのです。

(2) Amazon のメリット

他の通販サイトではなく、Amazon で販売するメリットは先述していますが、箇条書きでまとめてみると、

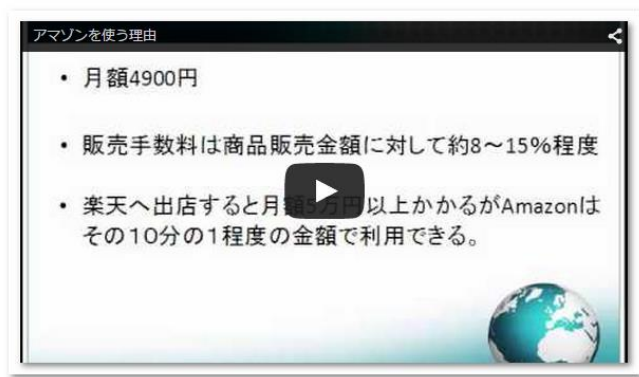
- ・他の通販サイトよりも集客力が高い（商品が売れやすい）
- ・初期コストが数千円程度ですむ（小口出品の場合はゼロ）
- ・毎月のコストや販売手数料もかなり割安
- ・商品の写真撮影不要・商品説明不要
- ・Amazon に商品を発送してもらうことが可能（大口出品の場合のみ）
- ・トラブル時にはメールや電話で相談できる

という感じで、かなり多くのメリットがあります。

唯一、ヤフオクやフリマアプリよりは販売手数料がかかるというデメリットもあるのですが、手間や集客力を考えると Amazon で販売したほうが圧倒的にメリットが大きいです。

特に会社員をしながら副業として取り組む方や、出品商品が多数になる方は、ぜひ Amazon を活用して大きな成果を出していきましょう。

また Amazon を使用する理由について、ビデオでもお伝えしていますので参考にしてください。



ビデオを見る → <http://ce2004.org/a/2/>

第3章 仕入れについて

(1)仕入れ場所について

基本的に仕入れはインターネット上で行います。

実際に私が仕入れている様子はYouTubeにアップロードしています。毎週水曜日に更新していますのでチャンネル登録して随時チェックしてみてください。

仕入れビデオ

https://www.youtube.com/playlist?list=PL_3Rvx08xNFgudhX0sQsKxY3BvkmcWqNh

The screenshot shows a YouTube playlist interface. On the left, the playlist title is '仕入れビデオ' (Procurement Videos) with a sub-header 'そのかつゆき' (Sochi-katsuyuki). It indicates 189 videos and 89,877 views, last updated yesterday. Below the title are icons for share, download, and refresh, along with a 'すべて再生' (Play all) button and a 'シャッフル' (Shuffle) button. A note asks for viewer feedback. The main area displays a list of video thumbnails, each with a title, a price comparison (e.g., 4,436円 → 6,381円), and a duration (e.g., 2:04). The titles include '話題の商品で利益を出す' (Profit from trending products), 'TV紹介商品で利益を出す' (Profit from TV-introduced products), 'セール品で利益を出す' (Profit from sale items), and '人気ランキングで利益を出す' (Profit from popularity rankings). Each video is accompanied by a brief description of the product source and its popularity.

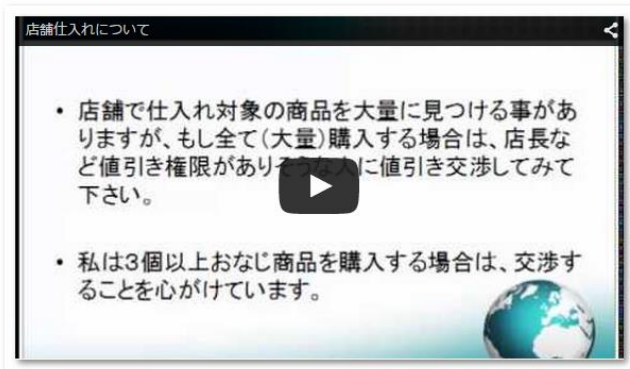
インターネット上の仕入先は、上記以外にも問屋さんや卸業者など多数あります。

こういった業者さんからは法人しか仕入れられないと思われている方も多いのですが、個人でも問題なく仕入れることができます。

※少量からも可能です

またインターネットやアプリのみではなく、実店舗でも仕入れは可能です。

実店舗での仕入れについては、ビデオで解説していますのでご覧ください。



ビデオを見る → <http://ce2004.org/a/4/>

また、以下のビデオでは、私が実際に仕入れを行っている店舗を紹介していますので実際に店舗仕入れに行かれる際に、参考にしてくださいね。



ビデオを見る → <http://ce2004.org/a/5/>

この他にも仕入れられる店舗はたくさんあります。あなたの家の近くのお店でも仕入れられる可能性は十分ありますので、ぜひ取り組んでみてくださいね。

(2) 主に仕入れる商品カテゴリ

ここではどのような商品を仕入れればよいのかについてお伝えしていきます。

■家電

家電は冷蔵庫や洗濯機など大きくて送料が高いものを除いては、基本的に全て仕入れ対象です。(ただし、送料が高いものは実店舗で持ち帰りできれば仕入れ対象になります。)

参考までに以下に、これまでに私が販売した家電の一覧を記載しておきます。

映像関連

液晶テレビ
プラズマテレビ
液晶保護フィルム
テレビリモコン
外付け ハードディスク
ブルーレイ・DVD レコーダー
DVD プレーヤー
ブルーレイプレーヤー
ポータブル DVD プレーヤー
携帯テレビ・ポータブルテレビ
モニタ・ディスプレイ
デジタルテレビチューナー
アンテナ
テレビブースター
AV セレクター
プロジェクタ
ビデオデッキ

テレビ

オーディオ関連

MP3 プレーヤー

ヘッドホン・イヤホン

ヘッドセット

ヘッドホンアンプ・DAC

スピーカー

スピーカースタンド

Bluetooth スピーカー

コンポ

AV アンプ

プリメインアンプ

サウンドカード・ユニット

CD プレーヤー

ポータブル CD

ポータブル MD

ポータブル AV プレーヤー

ラジカセ

AV ケーブル

HDMI ケーブル

スピーカーアクセサリ

カセットテープ

VHS テープ

情報家電

電子辞書

IC レコーダー

FAX

電話機

テレビドアホン・インターホン

ラジオ

電子メモ帳

ラベルライター

ラベルライターテープ

ラミネーター
家庭用プラネタリウム

美容家電

ドライヤー・ヘアアイロン
シェーバー
美容器具
体脂肪計・体重計
電動歯ブラシ
血圧計
体温計
低周波治療器・電気治療器

■テレビゲーム

テレビゲームについては、ハードウェアもソフトウェアも仕入れ対象です。
またコントローラーやケースなど、周辺機器も仕入れ対象となります。

参考までに以下に、これまでに私が販売したゲーム関連商品の一覧を記載しておきます。

ハードウェア

プレイステーション4(PS4) 本体
プレイステーション3(PS3) 本体
Xbox One 本体
ハードディスク・HDD(2.5インチ)
Wii 本体
Wii U 本体
Xbox 360 本体
ニンテンドー3DS 本体
PlayStation Vita 本体
PSP 本体
その他 ゲーム機本体

ゲーム周辺機器
ヘッドセット

ソフトウェア

プレイステーション 4 (PS4)
プレイステーション 3 (PS3)
プレイステーション 2 (PS2)
プレイステーション (PS)
Wii U
Wii
Xbox One
Xbox 360
Xbox
PlayStation Vita
PSP
ニンテンドー3DS
ニンテンドーDS
ゲームキューブ
ゲームボーイ アドバンス
ドリームキャスト
PC ゲーム

■カメラ

カメラは、ワゴンやショーケースで安く販売されているものが仕入れ対象となります。

また、古いカメラや販売終了しているカメラが定価以上の価格で販売できるようになっていることもありますので、ぜひチェックしてみてください。

参考までに以下に、これまでに私が販売したカメラ関連商品の一覧を記載しておきます。

カメラ

デジタルカメラ
デジタル一眼カメラ
ビデオカメラ
一眼レフカメラ(フィルム)
WEBカメラ
ネットワークカメラ・防犯カメラ
インスタントカメラ
フィルムカメラ

■おもちゃ

おもちゃは、なんでも仕入れ対象商品になります。特にアンパンマンやドラえもんなど時代に左右されない人気があるキャラクターものは値下がりする心配がありません。

また、三輪車など子供用の乗り物も利益が取れることもよくありますので、欠かさずチェックしてみてくださいね。

参考までに以下に、これまでに私が販売したおもちゃ関連商品の一覧を記載しておきます。

一般玩具

フィギュア
着せ替え人形
ミニカー
貯金箱
キャラクター雑貨
キャラクター文具
タレントグッズ
プラモデル
ラジコン
模型
鉄道模型

模型用工具・塗料

知育・キッズ

ヒーロー・ヒロインおもちゃ
ブロック
知育玩具
パズル
スポーツ玩具
ぬいぐるみ
クッキングトイ
鉄道おもちゃ
電子玩具
楽器玩具
オルゴール
おふろのおもちゃ

のりもの

のりものおもちゃ
三輪車
一輪車

パーティー用品

コスプレ
パーティー・イベント用品
パーティーゲーム
ダーツ用品
ビリヤード用品
マジック用品

テーブルゲーム

ボードゲーム
トランプ・カードゲーム

■ベビー用品

ベビー用品は消耗品ではなく、哺乳瓶やベビーカーなど継続的に使用する商品が仕入れ対象となります。

また、私もそうなのですが（笑）親としてはお子さんに、出来る限り良い物を使いたいという親心があるので、良い商品であれば少々高い価格設定を行っても売れます。

参考までに以下に、これまでに私が販売したベビー用品の一覧を記載しておきます。

ベビーおでかけ用品

ベビーカー
チャイルドシート
抱っこひも・ベビーキャリー
マザーズバッグ

ベビー寝具・家具

ベビーベッド
ベビーチェア
バウンサー
ベビー用布団・毛布
ベビー用収納家具・小物
ベビー用タオルケット
ベビー用敷パッド
ベビー用シーツ・カバー
ベビー用枕

ベビーおもちゃ

ベビージム
オルゴールメリー
手押し車・カタカタ
おしゃぶり・はがため
ガラガラ・ラトル

衛生用品・育児雑貨

ベビースキンケア

鼻吸い器

ベビー爪切り

ベビー用散髪バサミ

ベビー歯みがき用品

哺乳瓶

以上が主な仕入れ対象商品になります。

これだけの種類の商品を販売できるので、まず仕入れられる商品がなくなるということはありません。

そして、1回仕入れられるようになると、その後もどんどん仕入れられる商品の幅が広がっていきますので、ぜひ上記を参考に仕入れてみてくださいね。

また参考までに私が販売した商品をビデオ解説しましたので参考にしてください。

スマホ仕入れで利益の出た商品一覧



ビデオを見る → <http://ce2004.org/a/smp/>

店舗仕入れで利益の出た商品一覧



ビデオを見る → <http://ce2004.org/a/tenpo/>

(3) 仕入れに必要な道具

シンプル物販では、仕入れ、梱包、出品を行います。
その過程で必要な道具一式をご紹介しますね。

1. スマートフォン
2. 汚れ落とし、ウエットティッシュ → [参考商品はこちら](#)
3. プリンター → [参考商品はこちら](#)
※白黒印刷ができれば何でも大丈夫です
4. 印刷用の紙 → [参考商品はこちら](#)
5. 印刷用のラベルシール → [参考商品はこちら](#)
6. クリアテープ → [参考商品はこちら](#)
7. カッター → [参考商品はこちら](#)
8. ダンボール
※近所の薬局やスーパーに行けば無料でもらえます
9. ストレッチフィルム → [参考商品はこちら](#)
10. ラベル剥がしスプレー、剥がし液 → [参考商品はこちら](#)
11. モバイルバッテリー → [参考商品はこちら](#)

それぞれの道具について、なぜ必要なのか？またどのような使い方をするのかはビデオで解説していますので参考にしてください。



ビデオを見る → <http://ce2004.org/a/3/>

■インターネット仕入れに必要な道具



インターネット仕入れは、スマートフォンが1台あれば行うことができます。ですから電波さえ届いていればいつでも、どこでも仕入れることができます。

ちなみに私は電車の移動中には毎回チェックを行い数分間の乗車中でも数万円の利益を出すこともよくありますし、家族で買い物している最中の荷物持ちで待っている時間にもよくインターネット仕入れをしています。



また、家にいる時はスマートフォンだけではなく、パソコンも活用して商品リサーチを行います。(フリマアプリはスマートフォンしか使用しません。)

ヤフオク！や楽天などで仕入れ商品のリサーチを行う際には、スマートフォンよりもパソコンのほうが効率的にリサーチできます。

ですから、パソコンをお持ちであればスマートフォンとパソコンの両方を活用してリサーチを行って下さい。

■店舗仕入れに必要な道具

実店舗に仕入れに行く時に私が持っていくものは、スマートフォンと携帯用バッテリー（充電器）です。

スマートフォンは、Amacode というアプリを使用して、店舗の販売価格とAmazonの販売価格の差額をチェックするのに使います。

長時間店舗にいる場合や多数の商品価格差をリサーチしていると、充電がなくなってしまうこともありますので、携帯用バッテリー（充電器）も持って行くとよいでしょう。

またいろいろなお店にいくと、ポイントカードやメンバーズカードなどが作れることもあります。そのような場合には、ぜひ作るようにしましょう。

同じ店舗で何度も商品を購入していると、気がついたら数万円分のポイントが溜まっているということもよくあります。また、メンバーズカードの提示によって、割引価格で購入できることもあります。

店舗仕入れに必要な道具については、ビデオでも解説しましたので参考にしてください。



ビデオを見る → <http://ce2004.org/a/8/>

第4章 仕入れ商品の見分け方

(1)仕入れ商品の見分け方

ここまでで仕入れる場所、仕入れる商品カテゴリについてお伝えしてきましたが、ここではその中からどのような商品を仕入れれば良いのかをお伝えしていきます。

といっても、仕入れるべき商品の見分け方はとても単純で、

$$\text{仕入れ価格} < \text{Amazon 価格}$$

です。

つまり仕入れ価格が Amazon で販売できる価格よりも安い商品が仕入れ対象になります。

ただし Amazon で販売するには手数料がかかってくるため、実際には上記の等式の Amazon 価格の部分は「Amazon 価格マイナス販売手数料」になります。

ですから正確には、

$$\text{仕入れ価格} < \text{Amazon 価格} - \text{販売手数料}$$

ですね。

具体的な Amazon の販売手数料については後述しますので、そちらを参考にしてくださいと思いますが、分かりやすく理解していただくために、今のところはとにかく Amazon で販売できる価格よりも安く販売されていれば商品を仕入れるという理解でも OK です。

また、価格以外にももう一つ基準があります。

それは売れる商品かどうか？

ということです。

どんなに Amazon で高く販売されている商品でも売れなければ全く意味がありませんからね。

というわけで、仕入れ商品の見分け方は、

1. Amazon 販売価格よりも安く仕入れられること
2. 売れ行きが良い商品であること

この2つを満たす商品になります。

では、この2つをどのようにして見分ければよいのでしょうか？

Amazon の商品ページを見れば、現在の販売価格はわかりますが、売れ行きはわかりません。また、現在の販売価格で売れているのかもわかりませんよね。

これでは仕入れ商品であるかどうか判断することはできません。

ですが、上記の2つを満たす商品を簡単に見分ける事のできる

「keepa」というツールがあります。

keepa では、Amazon で販売されている商品について

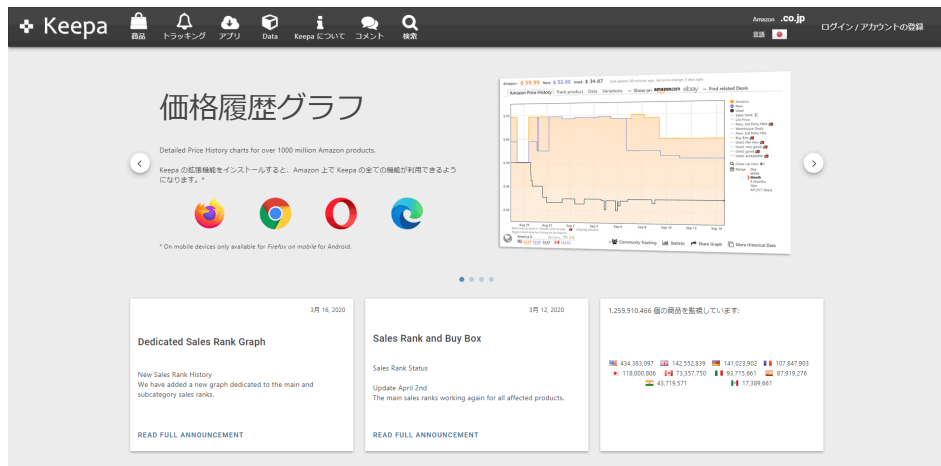
- ・ **販売価格の推移**
- ・ **出品者数の推移**
- ・ **売れ行きランキングの推移**

など、様々な情報を知ることができます。

それではこの keepa の使用方法やどのように仕入れ商品を見分ければよいのか？具体的な手順を動画で解説します。

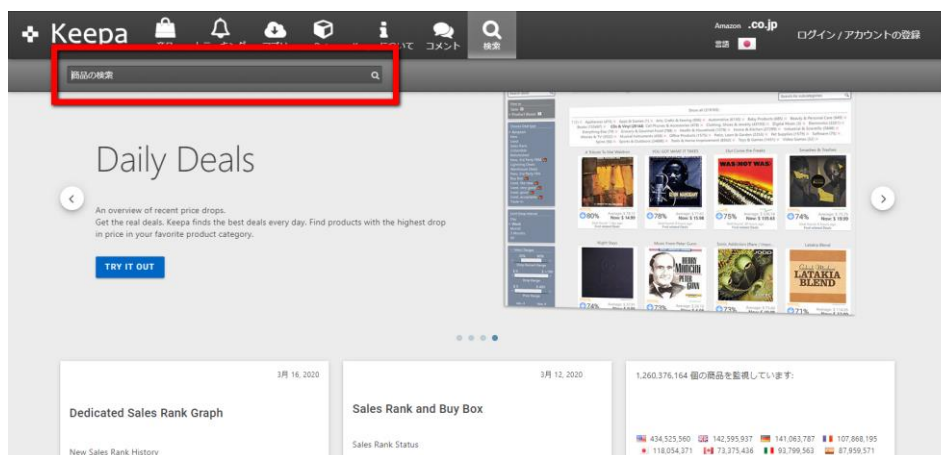
(2) keepa の使用方法

以下の手順で keepa を活用して、
仕入れるべき商品かどうか判断して下さい。



<https://keepa.com/>

仕入れ対象商品を見つけたら、
Keepa のウェブサイト上部の「検索」をクリックしてください。



次に上図の赤枠部分の検索バーに、
仕入れるべきかどうか判断したい商品の
下記いずれかの情報を入力して下さい。

- ・ 商品名
- ・ JAN コード（書籍以外の場合）
- ・ ASIN コード
- ・ ISBN コード（書籍の場合のみ）

例) 商品「ロジクール ワイヤレスキーボード 無線 キーボード 薄型 小型 K380BK Bluetooth K380 ワイヤレス マルチ OS: Windows Mac iOS Android Chrome」の場合

[Amazon 商品ページ](#)

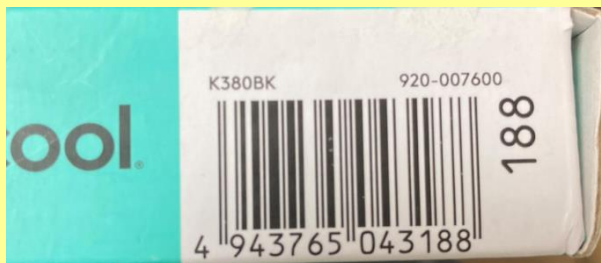


・商品名

ロジクール ワイヤレスキーボード 無線 キーボード 薄型 小型 K380BK Bluetooth K380 ワイヤレス マルチ OS: Windows Mac iOS Android Chrome

・JAN コード

4943765043188 ※商品パッケージのバーコード下に記載があります



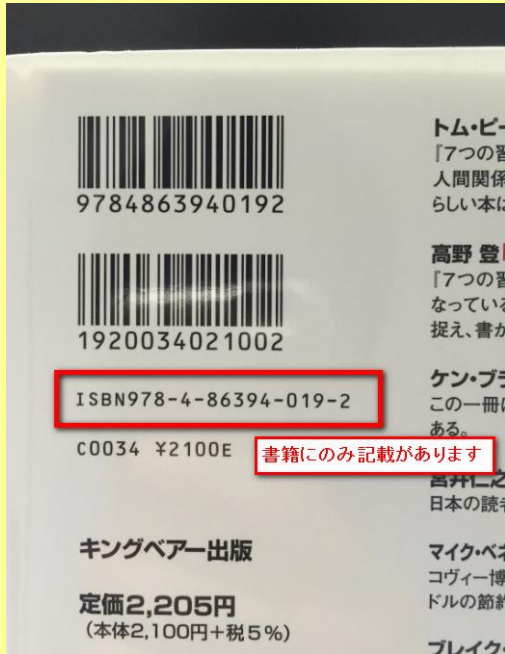
・ASIN コード

B016XLGJJA ※Amazon の商品ページに記載があります

商品の情報		登録情報	
<small>ロ: プラットフォーム / パッケージ / 詳細</small> 詳細情報		登録情報	
ブランド	Logitech(ロジクール)	ASIN	B016XLGJJA
商品の重量	399 g	おすすめ度	★★★★☆ - 評価の数 1,495
梱包サイズ	27.9 x 12.4 x 1.6 cm	Amazon 売れ筋ランキング	パソコン・周辺機器 - 535位 (パソコン・周辺機器の売れ筋ランキングを見る)
電池	2 単4形 電池(付属)	発送重量	540 g
商品モデル番号	K380BK	Amazon.co.jp での取り扱いは開始日	2015/9/15
カラー	ブラック	ご意見ご要望	
商品の寸法 幅 × 高さ	12.4 x 1.6 cm	Would you like to tell us about a lower price? ~	
OS	Android/Chrome OS/iOS/Mac/Windows		
電池の種類	aaa		

・ ISBN コード

書籍にのみ記載があるため、当商品にはありません



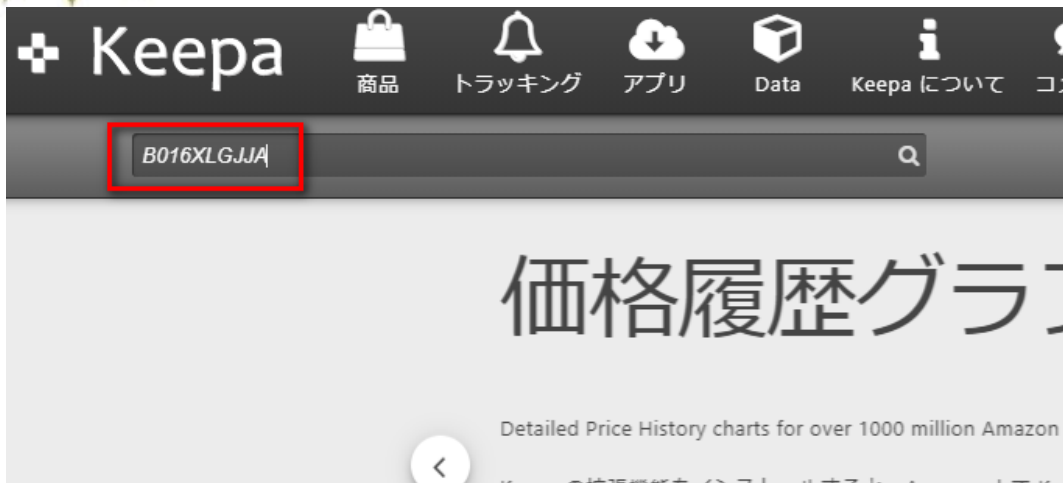
書籍 「7つの習慣」の場合

商品名は正確に入れなければ沢山の商品が出できますし、ASIN コードは Amazon 特有のものなので、商品には記載がありません。

また、ISBN コードは書籍にしかついていないので、基本的には JAN コードを入力することをオススメします。

それでは参考までに、実際に商品を検索していきます。

ここでは、例に取り上げた商品「ロジクール ワイヤレスキーボード 無線キーボード 薄型 小型 K380BK Bluetooth K380 ワイヤレス マルチ OS: Windows Mac iOS Android Chrome」の ASIN コードを入力してみます。



入力後、検索バーの右側にある「虫眼鏡のアイコン」をクリックすると、以下の様な商品ページが表示されます。



商品ページが表示されたらまずは販売価格をチェックしましょう。

ロジクール ワイヤレスキーボード 無線 キーボード 薄型 小型

★★★★☆ 4.2 (1495 reviews)

Logitech(ロジクール)

Amazon: ￥ 3,382 新品: ￥ 3,382 中古: ￥ 4,200 最新のアップデート: 1

Amazon 価格履歴 商品のトピック Data Variations →

¥ 8,000

この商品は現在、Amazon が 3,382 円で販売していて
新品を出品している人が 3,382 円で販売していて、
中古を出品している人が 4,200 円で販売されています。

※中古が新品より高値で出品販売されているのは
新品の在庫切れ時に高値で販売する目的です

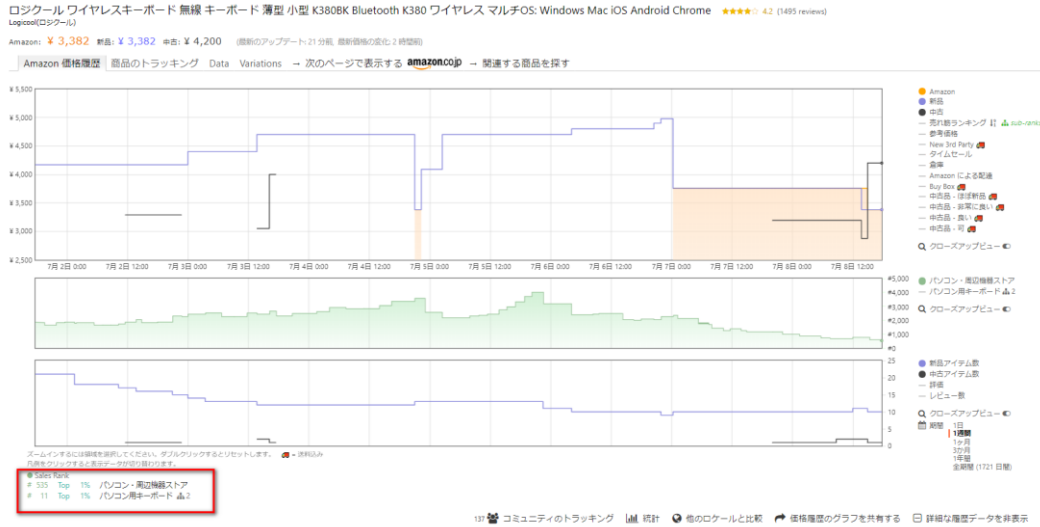
この販売価格が仕入れ価格より高いだけでは
仕入れ対象商品にはなりません。

単に現在の値付けが高いだけで
売れないかもしれませんからね。

あくまで参考程度にチェックしましょう。

またランキングもチェックしておきましょう。

これは出品されている商品カテゴリごとのランキングになりますが、
見慣れてくるとこのカテゴリは〇位以上なら売れやすいなど
自己判断できるようになってきます。



それでは仕入れ商品の見分け方をお伝えしていきます。

最も見ていただきたいのは keepa 商品ページの3つのグラフです。
今回の商品で言えば以下の画像の赤枠内の部分ですね。



一番上のグラフが Amazon 販売価格の推移、
真ん中のグラフが Amazon 売れ行きランキングの推移
一番下のグラフが Amazon 出品者数の推移です。

私は仕入れ対象か確認したい商品を見つけたら
まず keepa でこれらのグラフをチェックしますが、
チェックする順番は、

1. 一番上のグラフ (Amazon 販売価格の推移)
2. 真ん中のグラフ (Amazon 売れ行きランキング)
3. 一番下のグラフ (Amazon 出品者数の推移)

です。

それではそれぞれのグラフの見方について解説していきます。

まずは一番上のグラフ、Amazon 販売価格の推移をチェックします。



このグラフは、縦軸が価格（円）、横軸が期間（月/日）になります。
また青色のグラフと黒色のグラフがありますが、
青色が新品の価格推移、黒色が中古の価格推移になります。

あと、オレンジ色の部分は Amazon が販売している期間です。

ここでチェックすべきポイントは、
仕入れ価格と比較して販売価格が高いかをどうかです。

現在の価格だけでなく、

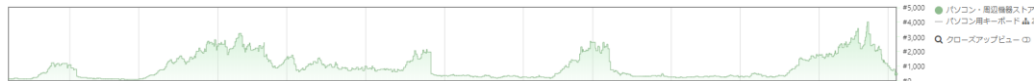
過去からの販売価格推移をチェックすることで
本当に売れる価格なのかどうかをチェックしましょう。

私の仕入れ基準としては、

- ・ Amazon の販売価格から 15% マイナスした時に
仕入値よりも 2,000 円以上高い場合
※15% マイナスする理由は、後述の販売手数料の項目をチェックしてください
- ・ 仕入値の 2.5 倍以上の価格で販売できる場合

のいずれかに該当する時です。

このいずれかに該当すれば、
次に真ん中の Amazon 売れ行きランキングのグラフを
チェックします。



このグラフは、
縦軸がランキング（順位）、横軸が期間（月/日）になります。
一つ注意していただきたいのは、縦軸です。

ご覧頂ければわかるかと思いますが、
下のほうが数字が小さく（上記の図だと 0）、
上のほうが数字が大きい（上記の図だと 5,000）ですよね？

ですから、このグラフは**ランキングが高いほうが下**になります。

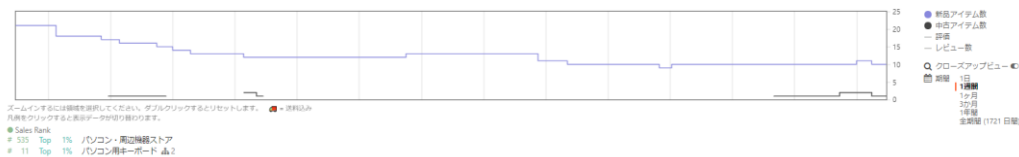
Amazon では商品が売れる毎にランキングのグラフが動くのですが、
売れると下に動いています。

つまり、商品が 1 個売れると、このグラフが上から下に 1 回動きます。

この商品は人気がある部類なので、グラフがギザギザになっていますが、殆ど売れない商品のランキンググラフは直線になっています。

私は3ヶ月間でこのグラフが10回以上動いている商品、つまり3ヶ月間で10回以上売れている商品だけを仕入れるようにしています。

この基準を満たせば、次に一番下の Amazon 出品者数のグラフをチェックします。



これまでの2つのグラフで、販売できれば利益が取れること、売れ行きが良い商品であることを確認できましたが、実際に売れなければ意味がありません。

そこで最後に出品者がどれだけの数いるのかを、一番下の Amazon 出品者数（アイテム数）のグラフでチェックします。

このグラフは、縦軸が出品者数（人）、横軸が期間（月/日）になります。

例えば3ヶ月間に10回売れている商品でも出品者が10名いれば、1名あたりの売れる確率は1回だけですよね。

ですから、出品者数が多ければ多いほど、自分が出品した時に売れる可能性は低くなります。

私の基準としては、出品者数が現在20名以上であれば自分から売れる可能性も低いですし

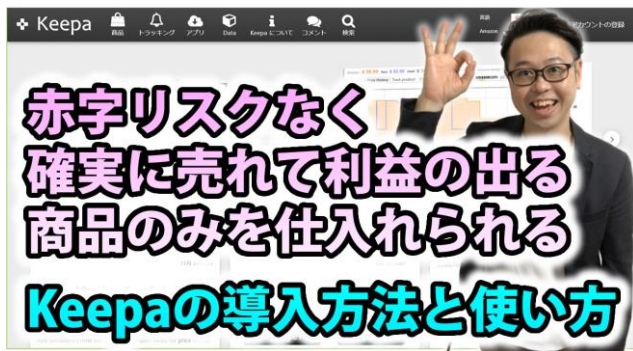
価格競争になる可能性も高いので仕入れは見送ります。
※ある程度慣れてくれば自分なりの基準が持てるようになります

以上が keepa を使って、仕入れ商品を見分ける方法になります。

また keepa では Google Chrome の拡張機能としてインストールすることで Amazon 商品ページでも確認することが出来ます。

インストール方法や活用方法については
ビデオでも解説しましたので、参考にして下さい。

keepa の登録方法と基本的な使い方



内容

- ・ keepa の登録方法
- ・ グラフの見かた

ビデオを見る → <https://youtu.be/4n6BCj139nM>

keepa 活用方法



内容

- ・ 仕入れ時のグラフ活用方法
- ・ トラッキング機能使用方法
- ・ 商品一括トラッキング方法

ビデオを見る → <https://youtu.be/7wrGi0n10lo>

また keepa の使用方法をよりご理解頂くために、
私が実際に店舗で見つけた商品について、
keepa を使って仕入れ対象かどうかチェックする流れをお伝えします。

先日、ヤマダ電機で以下の商品を見つけました。



値札に 5,980 円（税別）と記載があるので
仕入値は、6,578 円（税込）です。

それでは早速 keepa で仕入れ対象かどうか、調査してみましょう。
まずは ASIN コードを入力して、商品ページを開きます。



まずは現在の販売価格とランキングをチェックしてみます。

I-O DATA NAS 1TB 入門モデル/スマホ/タブレット対応 コンパクトタイプ 日本製 HDL-TC1
 アイ・オー・データ
 新品: ¥14,096 (最新のアップデート: 4 分前, 最新価格の変化: 4 分前)
 Sales Rank
 # 88,774 Top 3% パソコン・周辺機器ストア
 # 36 Top 9% ネットワーク接続ストレージ (NAS) デバイス 3

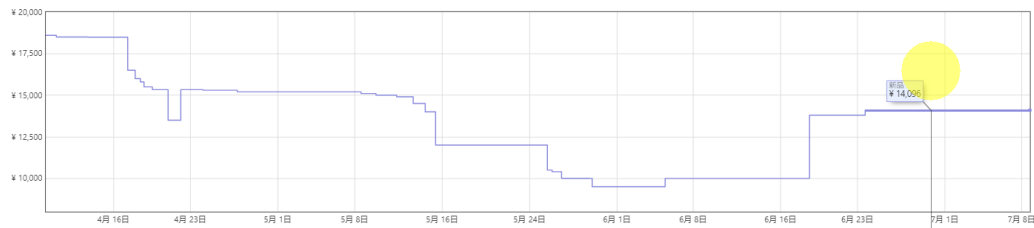
現在の販売価格は 14,096 円で、ランキングは 88,774 位。
 差額がかなりよい感じですね。
 ※ランキング 10 万位くらいでも売れます

では次に、

1. 一番上のグラフ (Amazon 販売価格の推移)
2. 真ん中のグラフ (Amazon 売れ行きランキング)
3. 一番下のグラフ (Amazon 出品者数の推移)

の順番でチェックしてみましょう。

一番上のグラフ (Amazon 販売価格の推移)



新品は青色のグラフなのですが、現在 14,096 円ですね。
これからマイナス 15%すると、11,981 円になります。

仕入値の 6,578 円 (税込) と比べると
2,000 円以上の価格差がありますので、
価格差は仕入れ対象商品ですね。

それでは次に、真ん中のグラフ (Amazon 売れ行きランキング) を
チェックします。

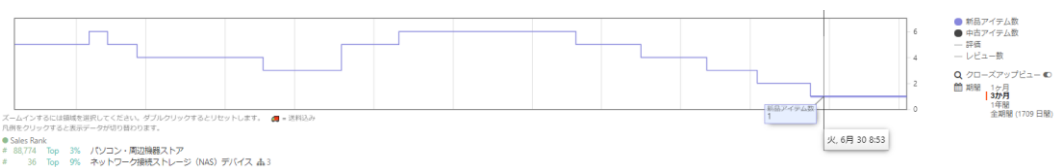
真ん中のグラフ (Amazon 売れ行きランキング)



3ヶ月間で数回ギザギザしていますので、
売れていることが確認出来ました。

それでは最後に、
一番下のグラフ (Amazon 出品者数の推移) をチェックしてみましょう。

一番下のグラフ (Amazon 出品者数の推移)



3ヶ月間の中で数名の出品者しかいないのでこちらも OK ですね。

以上からこの商品は仕入れ対象商品であると判断して、実際に仕入れました。

慣れてくるとこのようなりサーチをしなくても肌感覚で仕入れできるようになりますが、はじめのうちは1つ1つの商品についてリサーチしてみてくださいね。

あと、仕入れるときの注意点を補足としてお伝えしておく、まれに新品の商品でも箱が傷んでいる場合や日焼けして変色している場合があります。

そのような場合、クレームにつながることもありますので、はじめのうちは仕入れないほうがよいでしょう。

補足: 出品者が一人でも・・・

上記で出品する商品の見分け方をお伝えしましたが、出品者が一人でも同じ商品を1点しか出品していないとは限りません。

そこで、ここでは出品者の在庫数を調査する方法をお伝えしておきます。

まずは、在庫数を調べたい商品をAmazonで検索します。今回は「EPSON インクカートリッジ IC6CL70L 6色セット」の出品者在庫数を調査してみましよう。



商品ページが表示されたら、「新品の出品」をクリックします。



EPSON インクカートリッジ IC6CL70L 6色セット
エプソン
★★★★☆ 1,043件のカスタマーレビュー | 8人が質問に回答しました
参考価格: ¥6,299
価格: ¥4,628 通常配送無料 詳細
OFF: ¥1,669 (27%)

在庫あり。在庫状況について
この商品は、Amazon.co.jp が販売、発送します。ギフトラッピングを利用
新品の出品: 98 ¥4,569より 中古品の出品: 5 ¥3,400より 再生品の出品: 1 ¥1,333より

住所からお届け予定日を確認 153-0064・東京都目黒区下目黒: 詳細
7/6月曜日にお届けするには、今から15時間57分以内に「お急ぎ便」で注文を確定してください(有料オプション、Amazonプライム会員は無料)

- タイプ:純正
- 形状:独立型
- 種類:染料
- 色:6色
- 対応メーカー:エプソン
- もっと見る

すると、以下の様な出品者一覧画面に切り替わります。



すべて 新品 ¥4,569より (27% OFF) 中古品 ¥3,400より (46% OFF) 再生品 ¥1,333より (78% OFF)

以下のみ表示: 無料配送 ポイント対象商品のみ 次で並び替え: 商品価格+配送料 コンディション

商品価格+配送料	新品	販売/出品	配送	購入オプション
¥4,569 + 関東への配送料無料	新品 ※14時【土日祝祭日含む】までに決済確認が完了すると当日発送可能です。 ※新品準使用品になります。 ※在庫状況は表示によるスリ傷、ヘコミがありますのでご了承ください。		<ul style="list-style-type: none"> 在庫あり。 発送元: 日本。 国内向け配送料金 および 返品について。 	<input type="button" value="カートに入れる"/>
¥4,628 通常配送無料 詳細	新品		<ul style="list-style-type: none"> 在庫あり。 お届け日時指定便が利用できます。 国内向け配送料金 および 返品について。 	<input type="button" value="カートに入れる"/>
¥4,880 通常配送無料 詳細	新品 【アマゾンより365日毎日発送致します！】*新品、未開封品 ◆外箱にへこみや汚れなどの痛みがある場合がございます ◆除菌クリーニング後、丁寧に包装します。*アマゾン毎日発送、送料無料*安心の24時間体制でアマゾン対応。お急ぎ便、コンビニ払い受取、代金引換もご利用いただけます。		<ul style="list-style-type: none"> 在庫あり。 お届け日時指定便が利用できます。 国内向け配送料金 および 返品について。 	<input type="button" value="カートに入れる"/>
¥4,880 + 関東への配送料無料	新品 ※今号3,000円(税込)以上のお買上げで【宅配送料無料】(一		<ul style="list-style-type: none"> 通常、2~3営業日以内に発送します。 発送元: 日本。 国内向け配送料金 および 返品について。 	<input type="button" value="カートに入れる"/>

在庫を調べたい出品者の「カートに入れる」ボタンをクリックします。

すると、以下の様な画面に切り替わります。



✓ 追加されました
2点在庫あり

カートの小計 (商品1個): ¥4,569
獲得するポイント: 0pt

カート編集 レジに進む

ご入会者全員、20,000ポイント(2,000円分)のAmazonクレジットカードポイントをプレゼント!
Amazon MasterCardクラシック

さらに、Amazonのお買い物で1.5%分ポイントが貯まる

1.5%ポイント還元

左側の商品の下に「2点在庫あり」と記載がありますね。ここに出品者の在庫数が記載されています。

また、もし上記の様な表示がない場合は、カートの編集ボタンをクリックします。

追加されました カートの小計 (商品1個) : ¥ 4,880
獲得するポイント: Opt

カート編集 レジに進む

ご入会者全員、20,000ポイント (2,000円分)のAmazonクレジットカードポイントをプレゼント!
Amazon MasterCardクラシック

1.5%ポイント還元 さらに、Amazonのお買い物で1.5%分ポイントが貯まる

今すぐチェック

そして、数量の部分をクリックします。

EPSON インクカートリッジ IC6CL70L 6色セット エプソン ¥ 4,880

通常2~3日以内に発送
出品者: EDIONネットショップ
ギフトオプションはありません。ギフト注文できません
削除 | あとで買う

数量: 1

小計 (1 商品): ¥ 4,880

すると、以下の様に表示されるので、10+をクリックし、数量を999と入力し、更新ボタンをクリックします。

EPSON インクカートリッジ IC6CL70L 6色セット エプソン ¥ 4,628

在庫あり
プライム
ギフトの設定 詳細
削除 | あとで買う

数量: 999

更新

小計 (1 商品): ¥ 4,628
獲得するポイント: Opt

すると、999 から自動的に在庫数に変更されて表示されます。

EPSON インクカートリッジ IC6CL70L 6色セット エプソン ¥ 4,628

在庫あり
プライム
ギフトの設定 詳細
削除 | あとで買う

数量: 10

※今回の場合は10個でした。

※稀に999と表示される事がありますが、これは999個以上ある場合です

このようにして各出品者の在庫を調査することができます。

同じ商品を多数仕入れたい場合には、
競合がどれくらい商品の在庫を抱えているのか
チェックすることも重要になってきます。

そのような場合には、今回お伝えした出品者の在庫数チェックを参考にし
てみてください。

以上がアマゾンの出品在庫数を調べる方法ですので、競合の出品者の情報を調べたい
場合には是非参考にしてみてください。

(3) iPhone アプリ「AmazonSeller」の使用方法

Amazonにはスマートフォン用の販売者向けアプリ「AmazonSeller」というものがあります。

このアプリを活用することで、iPhone 1台あれば、商品バーコードの読み取りと検索、価格チェック、販売ランキング、レビュー管理、お客様とのやりとりができるようになります。

つまりパソコンが無くてもスマートフォン1台で、Amazonの販売管理が可能になります。

「AmazonSeller」は以下からダウンロードが可能です。

iPhone アプリはこちら

<http://ce2004.org/a/amazonselleri/>

アンドロイドアプリはこちら

<http://ce2004.org/a/amazonsellerg/>

そこでここでは「AmazonSeller」の活用方法をお伝えします。

※以下は iPhone で使用する場合の解説になります

まずは、iPhone に AmazonSeller をインストールしていきましょう。

iPhone の APP Store を押します。



AmazonSeller をダウンロードして、赤枠の「開く」を押してください。



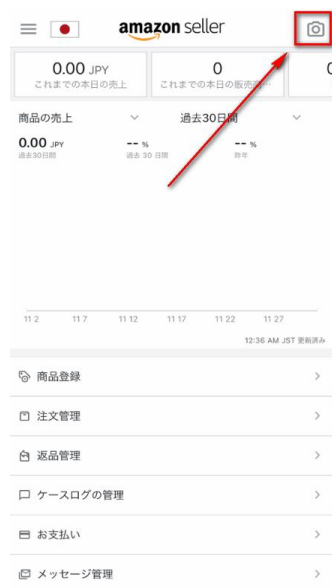
開くと以下のような画面が出てきます。



ここがホーム画面であなたの売上確認をしたり、仕入れ商品のリサーチができます。

では商品を実際に調べていきましょう。

まずは、下記画像の赤枠内を押して下さい。



すると、以下の画像のようにカメラが起動します。
では実際に写真にあるトミカを読み込んでいきましょう。



読み込むには商品のバーコード部分を読み込ませる必要がありますので、
バーコードにカメラを近づけて行きましょう。



読み込むと以下の様な画面に切り替わります。

トミカ No.20 Honda N BOX 箱
おもちゃの# 10,375 ★★★★★ (7)



新品

¥309 最低価格*	-	¥31 手数料	=	¥278 純利益*
---------------	---	------------	---	--------------

¥309 Amazon 最低価格 ¥309 での出品数 1 FBAでの出品 最低価格 ¥309 での出品数 34 新品の出品

出品条件
✓ この商品を新品のコンディションで出品できます。

赤枠部分を押しすと、現在の出品価格から手数料を引いた金額を確認することが出来ます。

つまり、こちらの金額以下で仕入れることができれば利益を出すことが可能だということがわかります。

自己出品の場合

トミカ No.20 Honda N BOX 箱

出品者から出荷 Amazon から出荷

最低価格 新品*	✓	¥	309
送料*	+	¥	0
総額	=	¥	309
▶ 手数料*	-	¥	31
購入者へ出荷 ⓘ 定額の見積り額 ¥0	-	¥	0
仕入原価	-	¥	0
純利益*	=	¥	278

✓ 最低価格と一致

* 登録した情報を含め、現在利用可能な情報で見積もられており、正確な金額ではない場合があります。表示されている手数料には、適用される税金や、Amazon出品サービスまたはFBA関連の手数料がすべて含まれていない場合があります。

FBA 出品の場合

トミカ No.20 Honda N BOX 箱

出品者から出荷 **Amazon から出荷**

最低価格 新品*	✓	¥	309
▶ 手数料 (FBA含む) *	-	¥	350
Amazonへ納品 ⓘ kgあたりの見積り額 ¥0	-	¥	0
仕入原価	-	¥	0
純利益*	=	¥	-41

✓ 最低価格と一致

* 登録した情報を含め、現在利用可能な情報で見積もられており、正確な金額ではない場合があります。表示されている手数料には、適用される税金や、Amazon出品サービスまたはFBA関連の手数料がすべて含まれていない場合があります。

この他にも様々な機能がありますので、私がよく利用する機能をご紹介します。

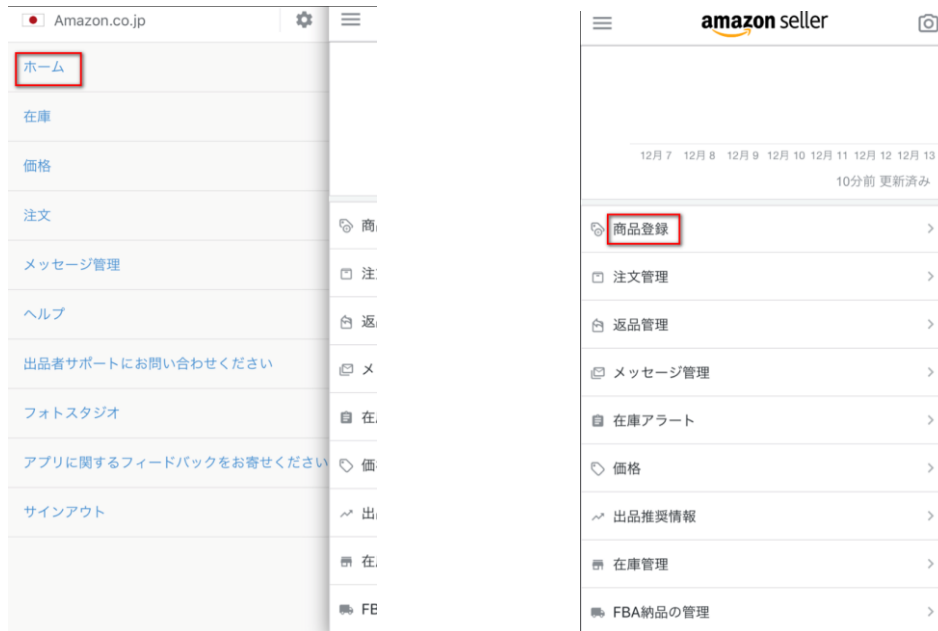
左上の3本の横線部分を押します。



以下のように表示されます。



左図「ホーム」を押すと右図が表示されます。



また、この中で私がよく使うのは、赤枠で囲った以下の4つの機能です。

在庫：あなたの商品在庫確認

注文：自己出品している商品の注文状況確認

商品登録：調べたい商品の現在の価格、手数料、利益を確認

メッセージ管理：購入者からの質問があれば確認できます。

それではそれぞれの機能についてご紹介します。

在庫：あなたの商品在庫確認

メニューの「在庫確認」を押すと、あなたが納品している商品を確認できます。

Q 在庫を検索 

115 出品商品
並べ替え: 日付: 新 - 古
フィルター: ステータス 出品中, 出荷元 すべての在庫商品

1	TOSHIBA gigabeat Vシリーズ ワン...
	在庫あり: 1 販売価格: ¥49,800 + ¥0 Amazonポイント: -- > コンディション: 新品 ASIN: B000R8MZNK SKU: 13-N26L-1197
2	HORI オートマティックAVセレクト...
	在庫あり: 1 販売価格: ¥19,800 + ¥0 Amazonポイント: -- > コンディション: 新品 ASIN: B011CJRT8S SKU: GK-45ND-0PA8
3	HEATEC 【1台の扇風機を分割して...
	在庫あり: 3 Amazonから出荷 販売価格: ¥16,800 + ¥0 Amazonポイント: -- > コンディション: 新品

注文：自己出品している商品の注文状況確認

メニューの「注文」を押すと、現在の注文状況を確認できます。

左図の赤枠部分「0」をタップすると、右図のように注文が入っていない場合は、「該当する注文がありません」と表示されます。

≡ < メッセージ管理

メッセージ管理	
受信済み	0 >
送信済み	>
通知	
アカウント	1 >
注文	0 >

≡ < 注文管理

Q 注文番号、ASIN、商品名、ASIN、注文番号で検索

0 注文
並べ替え: ステータス - 優先度高
フィルター: 出荷元: すべて, ステータス: 未出荷, 注文日: 過去6...

該当する注文がありません
フィルターの種類と期間を変更してお試しください。

商品登録：調べたい商品の現在の価格、手数料、利益を確認

メニューの「商品登録」を押すと、先ほどお伝えしたとおり、バーコードをスキャンしたり、商品名で商品リサーチができます。



メッセージ管理：購入者からの質問があれば確認できます。

メニューの「メッセージ管理」を押します。

メッセージがあれば赤枠の部分が「0」以外の数字が表示されますので、出来る限り早くお客様の対応をしていきましょう。



以上が AmazonSeller アプリの操作方法になります。

また以下でもビデオで解説していますので、参考にしてください。



ビデオを見る → https://youtu.be/2WcBA1P_KOc

第5章 出品について

この章では、Amazon で出品する方法についてお伝えしていきます。
まず Amazon で出品する方法ですが、2つの方法があります。

1つは、Amazon でお客様からの注文が入ったら、あなたから直接購入者さまに送付する方法、
そしてもう一つは、あなたから Amazon の倉庫に商品を発送しておいて、お客様からの注文が入ったら Amazon の倉庫から自動的にお客様に発送してもらう方法です。

そして、前者を「自己発送」、後者を「FBA 発送」とよびます。

また、出品方法にも2種類あり、小口出品と大口出品があります。

小口出品の場合は、注文が入るたびにお客様に発送手続きを行う必要があるので手間がかかるのですが、大口出品を利用すると4,900円の月額料金がかかります。

ただ、出品方法はまず大口出品からでないと登録はできませんが、すぐに小口出品に切り替える事も可能です。

ですから、発送する商品点数が少ないはじめのうちは小口出品を利用し、注文が増えてきたら大口出品に切り替えることをオススメします。

参考までに小口出品と大口出品の手数料の違いを記載しておきます。

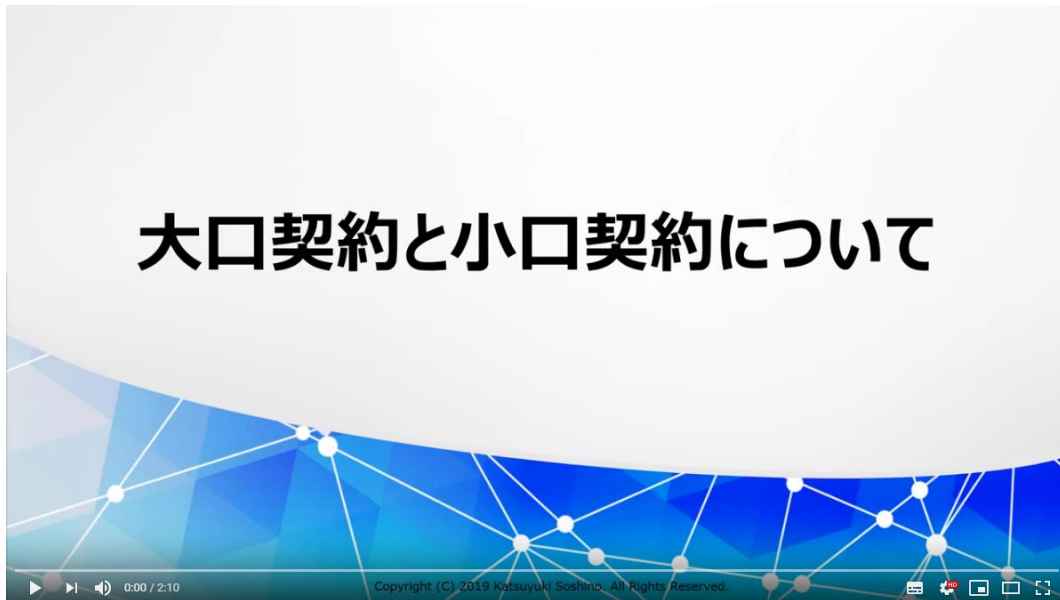
小口出品の手数料

・1点につき100円の基本成約料＋販売手数料

大口出品の手数料

月額4,900円＋販売手数料

より詳しい違いについては、
動画で解説しましたので参考にして下さい。



ビデオを見る → https://youtu.be/_XUjiyFt5zE

それでは、
Amazon 出品用アカウント登録手順について解説をしていきます。

(1) 本人確認書類について

まず、出品用のアカウント登録を始める前に、
以下本人確認書類をご準備してください。

1. 行政機関発行の顔写真付きの身分証明書
2. 過去 180 日以内に発行された取引明細書
3. ビジネス用の E メールアドレスまたは既存の Amazon アカウント
4. 電話番号
5. 有効なクレジットカード
6. 銀行口座番号

それでは、各項目の解説をしていきます。

1. 行政機関発行の顔写真付きの身分証明書

有効期限内の顔写真入りの身分証明書が 1 部必要になっていまして、
以下が必要となっています。

- ・ 旅券（パスポート）
- ・ 運転免許証

※個人番号（マイナンバー）カードは審査にご利用いただけません

また、身分証明書を提示する前に以下を確認して下さい。

1. 身分証に記載のある氏名はセラーセントラルに登録する情報と一致している
2. 身分証には顔写真が入っている
3. 身分証は有効期限内である
4. スマートフォン等で撮影した画像、または原本のスキャンデータをご提出ください。
5. スクリーンショット（画面キャプチャ）は審査対象外となります。
6. 画像または PDF データはカラーである（白黒は審査対象外）
7. ファイル形式は次のいずれかである：
*.png, *.tiff, *.tif, *.jpg, *.jpeg, *.pdf.
8. ファイル名に絵文字や特殊記号（例：\$, &, #）を使用していない

パスポートを使用する場合

1. 顔写真の入ったページをスマートフォン、携帯電話、デジタルカメラ等で撮影した画像、または原本のスキャンデータをご準備ください。
2. パスポートには必ず署名を記載してください。

運転免許証を使用する場合

1. カードの両面をスマートフォン、携帯電話、デジタルカメラ等で撮影した画像またはカードのスキャンデータをご準備ください。

2. 過去 180 日以内に発行された取引明細書

以下のいずれか 1 つが必要になりますので、ご準備して下さい。

- ・クレジットカードの利用明細書
- ・インターネットバンキング取引明細
- ・預金通帳の取引明細書
- ・残高証明書

※金融機関によって名称が異なる場合があります。
※アカウント作成時にご登録頂いたクレジットカード以外でも構いません。
提出前には必ず下記を確認してください。

1. スクリーンショット（画面キャプチャ）及び画面を撮影した画像は無効です。
2. 氏名、請求先住所、銀行情報（クレジットカード会社の情報）が確認できる
3. 発行日または取引履歴のページが確認できる
4. クレジットカードやキャッシュカード自体の画像やスキャンデータは無効です
5. 提出書類はパスワードで保護しないでください
6. ファイル形式は次のいずれかである：*.png, *.tiff, *.tif, *.jpg, *.jpeg, *.pdf.
7. ファイル名に絵文字や特殊記号（例：\$, &, #）を使用していない
8. 提出する書類によって異なる注意事項がございますので必ず下記ご確認ください。

クレジットカードの利用明細を提出する場合

・お手元に郵送で届いた利用明細がある場合
スマートフォン・携帯電話・デジタルカメラ等で撮影をした画像ファイル、またはスキャンデータをご提出ください。

・Web の利用明細を提出する場合

PDF 形式でダウンロード可能な利用明細に限ります。CSV 形式/Excel の利用明細は審査の対象外となりますのでご注意ください。パソコンやスマホの画面上に表示された利用明細のスクリーンショット（画面キャプチャ）及び画面を撮影した画像は無効です。

インターネットバンキング取引明細（PDF）を提出する場合

過去 180 日以内の入出金履歴が確認できる取引明細を PDF 形式にてダウンロードしご提出ください。

CSV 形式/Excel の取引明細は審査対象外となります。

預金通帳の取引明細書を提出する場合

過去 180 日以内の最終取引履歴が確認できるページ+名前が記載されているページ（表紙か表紙をめくったページに通常名前が記載されています）をスマートフォン・携帯電話・デジタルカメラ等で撮影をした画像ファイル、またはスキャンデータをご提出ください。

残高証明書を提出する場合

- ・ 過去 180 日以内に発行された残高証明書をスマホ等で撮影をした画像またはスキャンデータを提出
- ・ 残高証明書は取引履歴の確認はできないため、入出金取引ではなく、発行日が過去 180 日以内であれば OK

3. ビジネス用の E メールアドレスまたは既存の Amazon アカウント

Amazon へのサインインはメールアドレスとパスワードで行います。

なので、そもそも必要なんですが、商品を出品した後などに Amazon からメールを受け取る場合にも、この時登録したメールアドレス宛てにメールは送られます。メールアドレスは、後で変えることもできます。

4. 電話番号

電話は固定電話でも携帯電話でも問題はありません。

また、アカウント取得の手続きの中で電話での認証を求められるので利用可能は電話が必要です。

5. 有効なクレジットカード

大口出品にした場合は、月額 4,900 円がかかりますので、クレジットカードで行うことになります。

また、販売していく中での売上から差し引かれますので、特にクレジットで請求されることはありません。

6. 銀行口座番号（Amazon から売上金を受け取る口座

Amazon からの売上金が銀行に振込みされるために必要になります。
また、銀行はネットバンキングなどでも問題はありません。

(2) Amazon 出品アカウントの登録方法

本人確認書類が揃ったら、
まず、Amazon アカウント登録をするために、
以下をクリックしていきます。

[アカウント登録はこちら](#)

以下画面になりますので、「さっそく始める」をクリックしていきます。

アカウント登録

出品用のAmazonアカウントを作成

出品用のAmazonアカウントをお持ちでない方は、下記の「さっそく始める」ボタンをクリックし、下記ガイドラインに沿って出品用アカウントを作成してください。

出品用のAmazonアカウントをお持ちの方は、「セラーセントラルにログイン」よりお進みください。

出品用のAmazonアカウントをお持ちでない方 <input type="button" value="さっそく始める"/> <small>月額4,900円（税込） + 販売手数料</small>	出品用のAmazonアカウントをお持ちの方 <input type="button" value="セラーセントラルにログイン"/>
--	---

左赤枠の「Amazon アカウントを作成」をクリックします。

右画像のようにになりますので、名前、E メールアドレス、パスワードを設定して「次へ」をクリックします。

amazon seller central

出品用アカウントでログイン

Eメールまたは携帯電話番号

パスワード パスワードを忘れた場合

ログインしたままにする 詳細

Amazonの新しいお客様ですか?

© 1996-2020, Amazon.com, Inc. or its affiliates

amazon seller central

アカウントを作成

名前

Eメールアドレス

パスワード 最低6文字が必要です
パスワードの長さは最低6文字です。
もう一度パスワードを入力してください

すでにアカウントをお持ちですか? [次へ](#)

© 1996-2020, Amazon.com, Inc. or its affiliates

先ほど登録した E メールアドレスに確認コードが届きますので、確認コードを入力して「アカウントの作成」をクリックします。



以下の画面になりますので、業種を選択していきます。



該当する項目を以下参考にご選択して下さい。

- ・ 国有企業（法人）→公務員の方
- ・ 上場企業（法人）
- ・ 非上場企業（法人）
- ・ チャリティ（法人）→NPO 法人等
- ・ 個人→個人・個人事業主の方

次に、業種で個人か法人を選んで、「同意して続行する」をクリックします。

個人・個人事業主の場合

出品者の情報の必要項目をご選択およびご入力ください。

※国籍をご選択いただくと、身分の証明項目が表示されます。

※国民 ID に記載されている名前はご選択いただいた身分証明書に記載されている名前をご記載ください。

日本語のみ利用可能です。

ワンタイムパスワードは、SMS・電話いずれかで取得ができます。

最後に「次へ」をクリックします。

The image shows a screenshot of the Amazon Seller Central registration page for individuals. The page title is '以下個人用: Amazon'. The form contains several sections: '個人' (Individual) with a dropdown menu, '住所' (Address) with input fields for street, city, and zip code, '電話番号' (Phone Number) with a dropdown for country and an input field, and 'ワンタイムパスワード' (One-time password) with a dropdown for method (SMS or Phone) and an input field. At the bottom right, there is a yellow '次へ' (Next) button, which is highlighted with a red rectangular box.

法人の場合

登記簿謄本をご用意の上、必要項目をご入力ください。

※確認のための電話番号は、登記されているものではなく、現在ご利用されている個人の電話番号で問題ありません。

連絡のとれる電話番号をご入力ください。

※主な担当者には本人確認される方と同一の担当者名をご入力ください。

ワンタイムパスワードは、SMS・電話いずれかで取得ができます。

最後に「次へ」をクリックします。

以下画面になりますので、必要項目をご選択およびご入力して「保存」をクリックします。

- ※国籍をご選択いただくと、身分の証明項目が表示されます。
- ※身分の証明はパスポートまたは運転免許証をご選択ください。
- ※国民 ID に記載されている名前はご選択いただいた身分証明書に記載されている名前をご記載ください。
- ※日本語のみ利用可能です。

以下画面になりますので、クレジットカードの情報を入力して「次へ」をクリックしていきます。

ご登録頂いたクレジットカードから月額登録料のお支払いをいただきます。

また、2ヶ月目以降に売上がある場合は、売上から月額登録料が差し引かれます。

以下画面になりましたら、ストアの必要項目をご選択およびご入力して「次へ」をクリックします。

ストア名は覚えやすく分かりやすい日本語をオススメします。
※ストア名は登録後に何度でも変更出来ます

また、「すべての商品に UPC/EAN/JAN コードは付いていますか？」は、「はい」を選択して下さい。

今後オリジナルブランド商品（OEM）販売をする予定があれば、「Amazonで出品を希望する商品のメーカーまたはブランド所有者（あるいはブランドの代理店や代表者ですか？）は、「はい」を選択して下さい。

以下画面に切り替わりましたら、最後に本人確認書類を提出して、「送信」をクリックして終了になります。

ご提出したデータを元に、Amazon で審査されて、
3 営業日後に E メールアドレスに審査結果の連絡がきます。

また、すべての方ではないようですが、10 分程度のビデオ審査があります。

特に難しい事を聞かれるのではなく、
ご本人確認程度の質問なので心配しなくて問題ありません。

動画でも解説しましたので参考にして下さい。



ビデオを見る → <https://youtu.be/vQATJ7CLcFc>

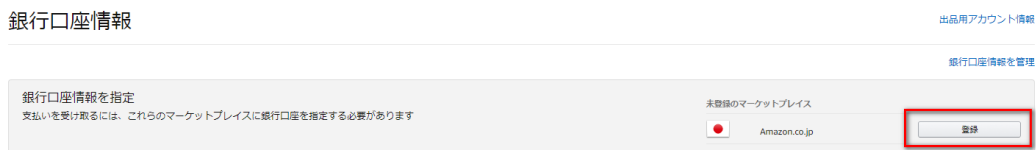
(3) 入金口座登録

アカウント作成が出来ましたら、
入金口座の登録方法をお伝えしていきます。

AmazonSellercentral のトップページにある
赤枠の「入金方法情報を確認」をクリックします。



赤枠の「登録」をクリックしてください。



以下必要事項を入力したら、
赤枠の「銀行口座情報を設定」をクリックします。

銀行口座情報 出品用アカウント情報

銀行口座情報を登録

マーケットプレイス用
Amazon.co.jp

銀行口座

新しい銀行口座情報を追加

銀行所在地
日本 ※ 支払には、銀行が請求する手数料がかかる場合があります

口座の名義人名 銀行口座の名義人名を半角カタカナで入力してください。
口座種別 いづれかを選択

銀行コード 例: 1234
支店コード 例: 012

銀行口座番号 7文字のみ
銀行口座番号を再度入力してください

キャンセル 銀行口座情報を設定

以下のように表示されたら完了になります。

銀行口座情報 出品用アカウント情報

✓ 銀行口座情報が正常に削除されました。銀行口座情報を表示します。

銀行口座情報を変更

マーケットプレイス用
Amazon.co.jp

現在の銀行口座情報
銀行口座番号
末尾の番号: 146

銀行所在地
日本
口座の名義人名
Y/1011

(4) Amazon から銀行口座への入金タイミングについて

Amazon にアカウント登録して、
販売した商品の売上金が銀行口座に入金されるまでの
タイミングをお伝えします。

まず、AmazonSellerCentral に
クレジットカードを登録してから、
2 週間ごとに支払い開始手続きが始まります。

さらに、そこから銀行口座に入金されるまで
以下の期間がかかります。

※銀行によって期間が異なります

- ・ ゆうちょ銀行 ・ ・ ・ ・ 5 日程度
- ・ 三菱UFJ 銀行 ・ ・ ・ ・ 4 日程度
- ・ 楽天銀行 ・ ・ ・ ・ ・ 3 日～4 日程度
- ・ PayPay 銀行 ・ 3 日～4 日程度
- ・ みずほ銀行 ・ ・ ・ ・ ・ 3 程度

このように、
Amazon に登録してからお支払いまでは 2 週間+3-5 日程度、
合計すると 2 週間半～3 週間程度かかります。

詳細は動画解説しましたので、参考にしてください。

Amazon の入金については、
動画で解説しましたので参考にして下さい。



ビデオを見る → <https://youtu.be/akI-KELmqTo>

(5) FBA について

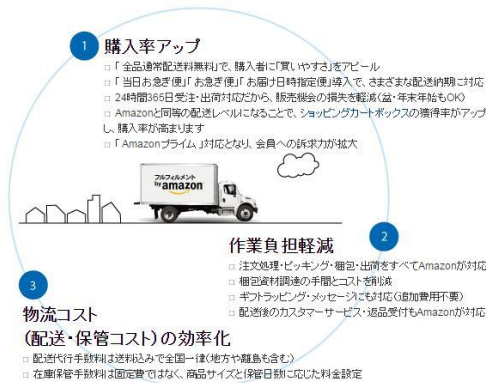
FBA とは「フルフィルメント by Amazon」の略で、Amazon が、商品の管理、梱包、配送、またクレーム処理等、全てをあなたの代わりにしてくれるサービスです。

このサービスを使うことで、Amazon の物流センターへ商品を送るだけで出品できるようになりますので、かなり手間が軽減されます。これによって、仕入れに専念することが可能になりますので、大口出品するようになったらぜひ活用しましょう。

FBA利用者アンケートの結果

86.4%の方が「FBAを利用後に売上が向上した」と回答しています。

アンケート実施：2014年2月 アマゾンジャパン株式会社



それでは FBA の登録方法をお伝えします。

(6) FBA の登録方法

ログインをした状態で Amazon トップページ下の「フルフィルメント by Amazon」をクリックします。



赤枠の「FBAに登録する」をクリックします。

amazon 出品サービス



以下のように「フルフィルメント by Amazon 契約に同意しました。」にチェックを入れて、「フルフィルメント by Amazon の利用を開始する」をクリックすると登録が完了します。

1. Amazonプライム会員へのお急ぎ便*対応

購入者は、商品の迅速な配送を望んでいます。Amazonプライム会員向けのお急ぎ便は非常にニーズの高いサービスであり、FBA商品はこのお急ぎ便や、受注当日にお届けする当日お急ぎ便が適用されます。

* 関東地方は当日または翌日にお届けいたします。但し、一部地方を除きます。

2. 商品の国内発送料が無料(条件あり)*

Amazon.co.jpで販売し、購入者に発送する全商品の国内配送料は無料(条件あり)です。FBA商品も同様に購入者への国内配送料無料(条件あり)の対象となります。

*詳細はAmazon.co.jp内に掲載されている「[配送料と配送情報](#)」をご参照ください。

3. 年中無休で即日出荷

Amazon.co.jpは年中無休24時間体制で受注いたします。そして、FBA商品は受注後に速やかに出荷されます。

4. カスタマーサービスの利用

FBA商品の出荷に関する購入者からの問い合わせには、Amazonカスタマーサービスセンターが年中無休で対応いたします。

5. 購入者からの返品対応

FBA商品の購入者からの返品には、Amazonが対応いたします。

6. Amazon 以外の販売経路からの受注にも対応

出品者様の自社サイトなどAmazon.co.jp以外の販売経路で受注した商品の出荷も、Amazonが代行して出荷いたします。

注意: アカウントにフルフィルメント by Amazonの追加登録をすると、特定の在庫ファイルまたはレポートの形式が変更になる可能性があります。Amazonでの出品においてほとんど影響することはありませんが、現在ご使用いただいている出品商品の在庫ファイルなど、形式に変更がないかどうか再度ご確認ください。

尚、一度FBAにご登録頂いた後は、セラーセントラルに直接ログインしてFBAの機能をご利用頂けます。FBAのご利用ごとにご登録いただく必要はございません。

日本国外の出品者様は、フルフィルメント by Amazonのご利用にあたり確認事項等がございますので、[こちらのページ](#)よりお問い合わせください。

If you reside outside of Japan, you must agree to a separate agreement. Please read the [international selling requirements](#) and [contact us through this form](#) to confirm requirements for using Fulfillment by Amazon in Japan.

フルフィルメント by Amazon 規約を確認しました。

フルフィルメント by Amazon の利用を開始する 

第6章 梱包、発送について

ここではAmazonで販売する商品の梱包方法と発送方法についてお伝えしていきます。

FBAを使用しない場合は、お客様から注文があったら直接お客様に発送する必要があります。これを**自己出品**と呼びます。

またFBAを利用している場合は、仕入れた商品をまとめてAmazonの倉庫に発送すれば、あとはAmazonで売れるのを待つだけの状態になります。これを**FBA納品**と呼びます。

自己出品とFBA納品については、動画で解説しましたので参考にしてください。



ビデオを見る → <https://youtu.be/jK7jcripuYU>

以下ではそれぞれの方法についてお伝えしていきます。

(1) 自己出品の梱包、発送

自己出品とは、仕入れた商品をあなたの家に保管しておき、Amazon で商品が売れたらあなたの家から直接お客様に発送することです。

FBA を利用していない場合はもちろん、FBA を使えない商品だったり、FBA 納品する前にすぐに販売開始したい場合には自己出品を行いましょ

う。

商品を梱包する箱には特に決まりはありませんが、お客様のことを考えると出来る限り新品のダンボール等を使用していきましょう。

一番参考になるのは、あなたが直接 Amazon から購入した時、Amazon がどのように梱包しているのかをチェックすることです。基本的には配送中に商品が動いたりしないように固定しましょう。

ただ、多くの商品を自己発送していると、仕入れにあまり時間を使うことができなくなりますし、梱包作業に追われるだけの状態になりますのである程度出品数が増えたら、FBA を活用していきましょう。

自己出品する場合の梱包方法については、実際に梱包しているところをビデオ撮影しましたので参考にしてください。



ビデオを見る → <http://ce2004.org/a/7/>

梱包が終わったら、お客様への商品発送手続きを行います。

Amazon で商品が売れたら、まず Amazon に登録しているメールアドレス宛に、注文確定 - 商品を出荷して下さいというメールが届きます。

注文確定 - 商品を出荷してください 0S-2VCD-V6LO Apple iPod
touch 64GB スペースグレイ ME979J/A 受信トレイ x

[Amazon.co.jp](https://www.amazon.co.jp/)に出品された商品に対する注文が確定いたしました。

このEメールの手順に従って、商品を出荷し、出荷通知を送信してください。

注文番号: 503-0024211-6914279

以下の商品を発送してください。

また、Amazon セラーセントラルの注文管理でも確認出来ます。

「未出荷」と記載の所が1以上になっていれば、お客様から注文が入っているけどまだ発送手続きが完了していない商品があるということです。

随時チェックしましょう。

注文管理 (Amazon.co.jp)	
出品者から出荷	
前日:	0
過去7日間:	1
保留中:	0
出口債・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

この右側の数字をクリックすると、以下のように自己出品で売れた商品が表示されますので、「納品書の印刷」をクリックしてください。

過去7日間に全てで入ったすべての注文 商品名 = ipod | [すべてを2ページに絞る](#)

注文確認時の既定値として設定する

1件から2件の注文

選択した商品の納品書を印刷する

注文日	注文の詳細	出荷	ステータス	アクション
2015/06/30 17:34:33JST	503-0024211-6914279 Apple iPod touch 64GB スペースグレイ ME9793/A 数量: 1 ASIN: B00HPXERB8 SKU: 05-2VCO-V6LO 購入者に連絡する: 鳥居高介 販売チャネル: Amazon.co.jp 配送経路: 出品者	標準 出荷予定日 2015/07/02	出荷済み	<input type="button" value="納品書の印刷"/> <input type="button" value="出荷価格を編集"/> <input type="button" value="遡金する"/>

すると、このような画面になるので印刷をクリックします。

印刷

印刷総数: 1 枚

送信先: Canon MG5500 series ...

ページ: すべて

枚数: 1

レイアウト: 縦

カラー: 白黒

オプション: 両面印刷

+ 詳細設定

システム ダイアログを使用して印刷。
(Ctrl+Shift+P)

430-0816
静岡県
浜松市東区幸野町346番地の6
鳥居亮介様

注文番号: 503-0024211-6914279

品名	数量	単価	合計
Apple iPod touch 64GB スペースグレイ ME9793/A	1	¥34,000	¥34,000
送料			¥34,000
合計			¥68,000

印刷すると、上部にお客様の氏名、住所の記載があり、下部には注文番号など注文情報の記載があります。

この上部を切り取り、下部を商品と一緒にダンボールや袋の中に梱包しましょう。

梱包が終わったら商品を、各配送業者に集荷依頼やレターパック等でお客様に配送します。

送付先は、先ほど印刷した紙の上部に記載されている氏名・住所宛になります。

私は商品が紛失しないように、またお客様が商品の配送状況をチェックできるようにしたいので、追跡のできる方法で配送します。

配送手続きが完了したら、Amazonの「お問い合わせ番号」に追跡番号等を入力して、「出荷通知を送信」をクリックします。

その後はお客様から商品の受取時に特に連絡があるわけではありません。以上で自己出品の梱包、配送手続きは完了となります。

自己出品の場合は、商品が売れる毎に上記の手続きを行う必要がありますが、Amazonの倉庫に商品を一括でFBA納品すれば、上記の手間が全てなくなります。

ここからはそのFBA納品の方法をお伝えしていきます。

(2) FBA 納品の梱包、発送

①商品登録方法について

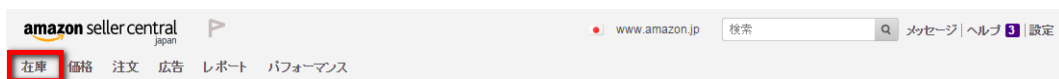
FBA 納品を活用すれば、Amazon でお客様から注文が入った時に全て Amazon が配送手続きなどを行ってくれるので、何もしなくても OK です。

ただし、当然 Amazon 倉庫には商品を発送しなければならないので、その時に商品をどのように梱包して、発送手続きを行えばよいのかをお伝えしていきます。

それではここでは、「妖怪ウォッチ 妖怪ウォッチ型ポーチ フミちゃん Ver」を FBA に納品する場合を例にお伝えしていきます。

まず Amazon セラーセントラル画面で商品の登録を行います。

「在庫」をクリックして下さい。



画面が切り替わったら、「商品登録」ボタンをクリックします。



以下の画像の赤枠部分のように「妖怪ウォッチ 妖怪ウォッチ型ポーチ フミちゃん Ver」と入力もしくは JAN コードなど、商品を特定できる内容を入力して「検索」をクリックします。

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

商品登録

出品したい商品は、すでにAmazonのカatalogに登録されている可能性があります。その場合、商品を検索して出品することができるので手順がより簡単になります。
[詳細はこちら](#) | [複数商品を一括アップロード](#) | [出品申請のステータス](#)


Amazonで検索する
結果は最初の1,000ページに制限されています。

🔍 妖怪ウォッチ 妖怪ウォッチ型ポーチ フミちゃんVe 🔍 検索

Amazon のカATALOGになかった場合:

該当の商品が確認出来たら、出品するをクリックします。

合計11件の結果中1~10 ← 前へ 1 2 次へ →

 **妖怪ウォッチ 妖怪ウォッチ型ポーチ フミちゃんVer. (仮)**

EAN: 4560113651699
[すべての商品の詳細を確認します](#)

すると以下の画面に切り替わりますので、赤枠内を入力して下さい。

- ①出品情報タブ（このタブ以外入れることは、ほぼありません）
- ②コンディション説明（商品の状態を記載していきます。）
- ③コンディション（商品のコンディションを選択します）
- ④販売価格（販売価格を最低価格と同じ価格に設定します。）



- ⑤在庫（商品の個数を入力します。今回は 1 を入力していきます。）

全ての欄を入力すると、「保存して終了」ボタンがオレンジに変わるのでクリックして下さい。以上で商品登録は完了となります。



商品情報はすぐに反映しませんので数分後に在庫をクリックして下さい。

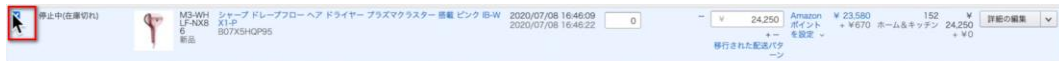
The screenshot shows the Amazon Seller Central interface. The '在庫' (Inventory) tab is selected. Below the navigation bar, there are several informational messages and a search bar. The main area displays a table of inventory items. The table has columns for 'ステータス' (Status), '画像' (Image), 'SKU', '商品名' (Product Name), '作成日' (Creation Date), '在庫あり' (In Stock), '手数料見積り額' (Estimated Fee), '販売価格 + 配送料' (Selling Price + Shipping), 'Amazon ポイント' (Amazon Points), '最低価格 + 配送料' (Minimum Price + Shipping), and 'すべて保存' (Save All). One item is highlighted with a red box:

ステータス	画像	SKU	商品名	作成日	在庫あり	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	すべて保存
出品中		67-5X1 V-TPU M 新品	妖怪ウォッチ 妖怪ウォッチ型ポーチ フミちゃん Ver. (仮) B00UP15MTS	2015/07/08 16:34:58	1	¥1,000	¥ 10,000 + ¥0	Amazon ポイントを設定	¥ 1,040 + ¥0 最低価格に一致	詳細の編集

先ほどの商品「妖怪ウォッチ 妖怪ウォッチ型ポーチ フミちゃん Ver」が出てくれば登録完了です。

②FBA 納品方法について

納品商品の登録が完了したら、商品一覧画面で、以下の赤枠内にチェックを入れてください。



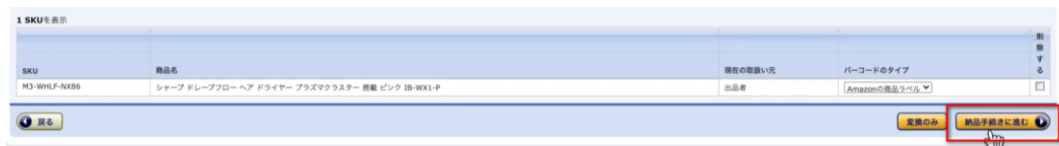
そして、「選択中の1商品を一括変更」をクリックします。
※一括でできるのは最大100個までです



次に、「在庫商品を納品/補充する」をクリックして下さい。



以下の画面になったら、「在庫商品を出荷」をクリックします。



次に、「危険物情報を追加」をクリックします。



必要な商品情報を追加したら、「送信」をクリックします。



「保存して次に進む」をクリックします。



「新規の納品プランを作成」を選択して、
 「個別の商品」を選択して「続ける」をクリックします。
 ※多くの場合、上記選択になります



以下画面に切り替わったら、赤枠内の部分に FBA に納品する商品数の数字を入力します。
 (数字は間違えないようにして下さい。)



「続ける」ボタンがオレンジ色に変化するので、クリックしてください。



ここでは誰が梱包準備を行うかを設定していきます。
 ※1商品約20円でAmazonへ依頼することも可能です

今回は「出品者が行う」を設定して、
 「続ける」をクリックしていきます。



次に、商品ラベルを印刷していきます。
 ※商品ラベルの印刷は1商品約20円でAmazonへ依頼することも可能です

印刷をするには、以下画面の「ラベルを印刷」をクリックします。



ラベルシールは、Amazon 指定の 24 分割のものを購入して使用して下さい。例えば、以下の様なものがあります。



1片:66×33.9mm
24面四辺余白付

ME-515/T
画像にマウスを合わせると拡大されます

プラス Newいつものラベル 24面 100シート
入 ME-515T 46-647
プラス
★★★★★ 33件のカスタマーレビュー

参考価格: ¥4,536
価格: ¥1,218 **プライム**
OFF: ¥3,318 (73%)

在庫あり。在庫状況について
この商品は、Amazon.co.jp が販売、発送します。ギフトラッピング
を利用できます。

新品の出品: 13 ¥1,218より

住所からお届け予定日を確認 既定の住所を使用 詳細
7/3 金曜日にお届けするには、今から**1時間58分**以内に「お

印刷を終えたら、
以下画面の「続ける」をクリックします。
※ラベルシールは商品ごとに貼り付けて下さい。



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
M3-WHLF-AX06	シャープドレープフローヘアドライヤー プラズマクラスター搭載 ピンク 18-WX1-P サイズ: 標準サイズ EAN: 4974019134703	新品	1	出品者が行う	1	-	<input checked="" type="checkbox"/>

商品 1 - 1/1

次の画面で、「承認して次へ」をクリックします。



在庫を納品/補充 詳細はこちら
PLN (2020/07/08 16:51) 納品プラン名を変更

数量を入力 商品の準備 商品ラベルを貼付 納品の確認 発送準備 納品内容の確認

SKU	点	納品先
FBA (2020/07/08 16:53) - 1	1	K03 Ibaraki, Osaka

次の画面で、「納品作業を続ける」をクリックします。



すると以下の様な画面に切り替わります。

この画面で、配送業者を選択します。

※今回は、ヤマト運輸を利用するので「ヤマト運輸」を選択します



次に納品するダンボール箱について選択していきませんが、今回はダンボール箱 1kg をひとつで、3辺「20」×「20」×「20」の大きさで設定していきます。

設定できたら、「確認する」をクリックします。

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)

① 輸送箱内の商品情報
輸送箱内の正確な商品情報を提供することで、納品を効率良く受領し、商品を迅速に販売可能にすることができます。納品ごとに輸送箱内の商品情報を提供する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箱】

商品	納品数	輸送箱の重量 (kg)	輸送箱の寸法 (cm)
ASIN:FN5NSKUを表示 M3-WHLF-NX86 シャープドレープローラーヘッドドライバープラスマクマスター 黒色 ピンク 86-WX1-P サイズ 標準サイズ EAN: 4974019134703	1	1	20 × 20 × 20

詳細のご意見やご感想をお寄せください。 印刷する

設定できたら次に「配送ラベル」を印刷しますので、
「配送ラベルを印刷」をクリックします。

この配送ラベルは複数の納品する商品を入れるダンボールに貼り付けます。
※先ほどの商品ごとに貼り付けるラベルシールとは別のものです

4. 配送ラベル (納品先FCの違いが多発 - 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 用紙サイズ
1 Plain paper 普通紙 配送ラベルを印刷

① 各配送ラベルのバーコード番号は輸送箱単位で異なっています。輸送箱分をすべて印刷してください。FBA/パートナーキャリアサービス専用のラベルも白黒印刷に対応しています。詳細はこちら

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。
・ 安全上の理由から、複数のユニットを梱包した輸送箱の重量は15kgを超えないようにしてください。1ユニットを梱包した輸送箱の重量が15kgを超える場合は、「重量超過」シールを輸送箱の前面と側面に貼付してください。
・ 使用できる梱装材は、クッション、エアキャップ、紙に限りです。
配送ラベルの貼付
・ 輸送箱分の配送ラベルを印刷します。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。箱の隙間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 - 経路指定条件を確認する。

別の納品を表示 納品を削除 コピーする クリックすると納品が完了します

最後に「クリックすると納品が完了します」をクリックし、配送準備は完了となります。

4. 配送ラベル (納品先FCの違いが多発 - 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 用紙サイズ
1 Plain paper 普通紙 配送ラベルを印刷

① 各配送ラベルのバーコード番号は輸送箱単位で異なっています。輸送箱分をすべて印刷してください。FBA/パートナーキャリアサービス専用のラベルも白黒印刷に対応しています。詳細はこちら

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。
・ 安全上の理由から、複数のユニットを梱包した輸送箱の重量は15kgを超えないようにしてください。1ユニットを梱包した輸送箱の重量が15kgを超える場合は、「重量超過」シールを輸送箱の前面と側面に貼付してください。
・ 使用できる梱装材は、クッション、エアキャップ、紙に限りです。
配送ラベルの貼付
・ 輸送箱分の配送ラベルを印刷します。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。箱の隙間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 - 経路指定条件を確認する。

別の納品を表示 納品を削除 コピーする クリックすると納品が完了します

以下画面になりましたら、ヤマト運輸の配送伝票を貼り、お近くのヤマト運輸の取り扱いがあるコンビニにもっていけば完了です。

※集荷すると持っていく手間が省けます

伝票番号は入力しなくても大丈夫ですが、入力することで商品が Amazon の倉庫に届いてから Amazon の販売ページに反映されるのが早くなります。

これによって商品が売れるスピードがアップしますので、必ず入力するようにしましょう。



以下動画でも解説していますので、参考にして下さい。



ビデオを見る → <https://youtu.be/hjKmpVnYyRg>

また、FBA を利用している場合の、仕入れてから出品するまでの流れについては、ビデオでも解説していますので参考にしてください。



ビデオを見る → <http://ce2004.org/a/14/>

第7章 手数料について

Amazon で販売を行っていく上では、様々な手数料がかかります。

そこまで大きな手数料は必要ありませんが、どのような手数料があるのか把握しておくことは Amazon で販売していく上ではとても重要な事なので、参考にしてください。

(1) 販売手数料

あなたが Amazon で出品した商品が売れる毎に、販売手数料が請求されます。

※大口出品の場合は別途毎月 4,900 円がかかります

※小口出品の場合はこれに加え、注文ごとに 100 円の基本成約料が請求されます

販売手数料は販売価格に対して〇%という形でかかってきますが、商品の 카테고리によってパーセンテージが変わってきますので、以下の表を参考にしてください。

販売手数料一覧表

商品のカテゴリ・サブカテゴリ	販売手数料率
書籍、雑誌、その他出版物	15%
エレクトロニクス商品*	8%
カメラ商品	8%
パソコン・周辺機器商品	8%
エレクトロニクス商品、カメラ商品、パソコン・周辺機器、アクセサリ商品	10%、もしくは50円のいずれか高い方

Kindle アクセサリー	45%
楽器商品	8%
ヘルス&ビューティー商品	10%
コスメ商品	20%
ミュージック（およびその他録音物）	15%
スポーツ&アウトドア商品	10%
カー&バイク用品	10%
おもちゃ&ホビー商品	10%
TV ゲーム商品	15%
PC ソフト商品	15%
ペット用品	15%
文房具・オフィス用品	15%
ホーム商品（家具・インテリア・キッチン）	15%
ホームアプライアンス商品（小型白物家電）	15%
大型家電	8%
DIY・工具	15%
産業・研究開発用品	15%
食品&飲料商品	10%
時計	15%
ジュエリー	15%
その他全商品	15%

私は「Kindle アクセサリー」「コスメ商品」は出品しませんので、その他のカテゴリの商品の販売手数料を見てみると、販売手数料は最大で15%かかることがわかります。

4章の仕入れ商品の見分け方で、

**「Amazonの販売価格から15%マイナスした時に
仕入値よりも2,000円以上高い場合」**

を仕入れ対象と説明したのは、

この販売手数料が最大15%かかるためです。

販売手数料を考えずに利益計算すると、赤字になってしまう場合もありますので、上記のようにお伝えしました。

(2) カテゴリー成約料

カテゴリー成約料は、本・ミュージック・ビデオ・DVD カテゴリーの商品について、販売手数料とは別にかかってくる手数料になります。

商品カテゴリーや配送先の国によって金額が異なりますので、以下の表を参考にしてください。

カテゴリー成約料

大口出品者と小口出品者には、各メディア商品のカテゴリー成約料が課せられます。

商品カテゴリー	販売手数料率	国内(カテゴリー成約料)	アジア、 Guam、マーシャル諸島、ミッドウェー諸島(カテゴリー成約料)	北米、中米、中近東、オセアニア、ヨーロッパ(カテゴリー成約料)	アフリカ、南米(カテゴリー成約料)
書籍	15%	¥60 (※2)	¥120	¥300	¥350
ミュージック	15%	¥140	¥250	¥400	¥450
DVD	15%	¥140	¥250	¥400	¥450
ビデオ(VHS)	15%	¥30	¥300	¥500	¥600

(※2)2010年8月31日より変更させていただいております本のカテゴリー成約料ですが、2011年8月31日以降、日本国内への本のカテゴリー成約料は、60円を通常のカテゴリー成約料とさせていただきます。

(3) FBA 在庫保管手数料

FBA 在庫保管手数料とは、Amazon に納品しているすべての商品にかかる手数料で、Amazon によって決められた計算方法で算出できます。

詳細は以下より確認できますので参考にして下さい。

<https://sell.amazon.co.jp/pricing>

(4) FBA 配送代行手数料

FBA 配送代行手数料は注文された商品ごとによって変わってきます。はじめは覚える必要はありませんが、商品ごとの配送料金についても意識して価格設定しましょう。

参考までに Amazon が公開している、商品毎の配送料金表を以下に記載します。

<https://sell.amazon.co.jp/pricing>

(5) Amazon 出品サービス月額料金

Amazon に出品すると Amazon 出品サービス料金というものがあり、大口出品者は月額料金4,900円がかかります。

小口出品者は月額料金はありませんが、基本成約料という手数料がかかります。基本成約料は1商品の販売につき、100円です。

※大口出品者には、基本成約料はありません

ですから、商品を月に 49 個以上販売できるようになれば大口出品、それ以下であれば小口出品のほうがお得になります。

まずはじめは小口出品にしておいて、出品数が増えてきたら大口出品に移行していくとよいでしょう。

第8章 価格設定について

Amazon で販売するときには、商品ごとに価格設定を行う必要があります。

当然仕入値より高く設定しなければ、利益を出すことはできませんので以下を参考に価格設定を行って下さい。

(1) 価格設定の方法

あなたが Amazon で販売する商品を登録する時、いくらでその商品を販売するか設定する必要がありますが、Amazon に出品されている商品の最安値は毎日変動しています。

最安値が急落する場合、高騰する場合などさまざまですが、最安値に 100 円以上の変動ある場合は、価格調整を行いましょう。

まず、Amazon のトップページの最下部にある、「フルフィルメント by amazon」をクリックします。

Amazonについて

採用情報
会社概要
プレスリリース
Amazonと地球
Amazonのコミュニティ活動
Amazon アプリ

Amazonでビジネス

出品サービス
仕入れ部門への商品卸
アフィリエイト(アフィリエイト)
フルフィルメント by Amazon
Kindleダイレクト・パブリッシング
すべてのサービスを見る

Amazonでのお支払い

Amazonポイント
Amazonギフト券
Amazon MasterCard
クレジットカード&保険
パートナーポイントプログラム
すべての支払い方法を見る

ヘルプ&ガイド

配送料と配送情報
Amazonプライム
商品の返品・交換
コンテンツと端末の管理
ストア・特集一覧
カスタマーサービスに連絡

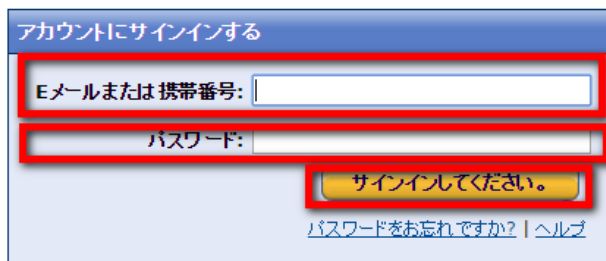
アマゾンセラーセントラルのページに切り替わります。



右端のログインをクリックします。

するとログイン画面になります。

amazon seller central
japan



上部2個の赤枠部分に必要事項を入力して、サインインして下さいをクリックします。

在庫をクリックします。



あなたが登録した商品一覧が表示されます。

ステータス	画像	SKU コンディション	商品名 ASIN	作成日	在庫あり	手数料見 積り額	販売価格 + 配送料	Amazon ポイント 意設定	最低価格 + 配送料	すべて保存
停止中(在庫切れ)		RL-RUIW-0Y4Z 新品	HEATEC 【1台の扇風機を分割して2台の扇風機として.. B00K14C4TK	2015/07/09 23:04:20	0	¥2,235 ¥555の FBA手数料 料を含む	¥ 16,800	Amazon ポイント 意設定	¥ 16,280 + ¥0	詳細の編集
停止中(在庫切れ)		BC-HXR6-5ELP 新品	kamomefan (カモメファン) リビングファン 30cm DCモーター B00BP0XYA2	2015/07/09 23:03:58	0	¥2,160 ¥590の FBA手数料 料を含む	¥ 15,700	Amazon ポイント 意設定	¥ 15,700 + ¥0	詳細の編集

画像内の赤枠部分に記載の数字が現在あなたが設定している各商品の販売価格です。

これを最低価格と同じ、もしくはそれよりも1円下げないように設定します。

ステータス	画像	SKU コンディション	商品名 ASIN	作成日	在庫あり	手数料見 積り額	販売価格 + 配送料	Amazon ポイント 意設定	最低価格 + 配送料	すべて保存
停止中(在庫切れ)		RL-RUIW-0Y4Z 新品	HEATEC 【1台の扇風機を分割して2台の扇風機として.. B00K14C4TK	2015/07/09 23:04:20	0	¥2,235 ¥555の FBA手数料 料を含む	¥ 16,279	Amazon ポイント 意設定	¥ 16,280 + ¥0	保存
停止中(在庫切れ)		BC-HXR6-5ELP 新品	kamomefan (カモメファン) リビングファン 30cm DCモーター B00BP0XYA2	2015/07/09 23:03:58	0	¥2,160 ¥590の FBA手数料 料を含む	¥ 15,699	Amazon ポイント 意設定	¥ 15,700 + ¥0	保存

価格変更すると、上記画像のようにオレンジ色で「保存」というボタンが表示されますので、設定した商品価格に間違いがないことを確認した上で、右上のすべて保存を押して下さい。

また、1商品の価格変更であれば、該当商品の「保存ボタン」をクリックして下さい。

すると、各商品の販売価格の下に「出品情報が変更されました」と表示されます。

選択中の0商品を一括変更

検索

フィルター: 2条件を適用

1557商品

ステータス	画像	SKU コンディション	商品名 ASIN	作成日	在庫あり	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	すべて保存
停止中(在庫切れ)		RL-RUIW-0Y4Z 新品	HEATEC 【1台の 扇風機を分割して2 台の扇風機として。 B00K14C4TK	2015/07/09 23:04:20	0	¥2,235 ¥555の FBA手数料 料を含む	¥ 16,279	amazon ポイント を設定	¥ 16,280 + ¥0	詳細の編集
停止中(在庫切れ)		BC-HXR6-5ELP 新品	kamomefan (カモメ ファン)リビングフ ァン 30cm DCモト B00BP0XYA2	2015/07/09 23:03:58	0	¥2,160 ¥590の FBA手数料 料を含む	¥ 15,699	amazon ポイント を設定	¥ 15,700 + ¥0	詳細の編集

これで価格変更は完了となります。

また、価格設定時に出品者全体の価格設定を確認する方法をお伝えします。

まず、赤枠内の最低価格の青くなっている部分をクリックします。



このように該当商品の出品者一覧が表示されます。

新品の価格だけ調べたい場合は、画像の赤枠内をクリックします。



するとこのように出品されている商品の新品価格を価格順でチェックできます。



ライバルが何人いて、どれくらいの価格で販売しているのかをチェックしながら、価格設定を行いましょう。

また、自己出品者と FBA 出品者の違いは、以下の画像の赤枠部分で見分けることができます。

この「プライム」のロゴと「Amazon.co.jp 配送センターより配送されます」と記載があると、この出品者は FBA を使用しているということです。

以下のみ表示: プライム 無料発送 ポイント対象商品のみ | 次で並べ替え: 商品価格+配送料 商品価格+配送料+送料

商品価格+配送料	コンディション	販売/出品	配送
¥ 11,000 + ¥ 567 (関税への配送料)	新品 新品未使用!	たぬぼんショップ 新規出品者 (出品者のプロフィール)	<ul style="list-style-type: none"> 在庫あり。 発送元: 日本。 国内向け配送料金 および 返品について。
¥ 12,199 プライム	新品 【送料無料】 新品・未使用です。初期不良や不具合等に付きましては、メーカー様までお問い合わせください。●信頼のAmazon配送センターから土日祝日も発送しております。【お急ぎ便・代引き・コンビニ払い各種対応!】	たぬぼんショップ ★★★★☆ 過去 12 か月で94%の高い評価 (735件の評価)	<div style="border: 1px solid red; padding: 2px;">AMAZON.CO.JP 配送センターより配送されます</div> <ul style="list-style-type: none"> 在庫あり。 通常配送 お届け日時指定便が利用できます。 国内向け配送料金 および 返品について。
¥ 12,200 プライム	新品 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。	KENJI'S HOUSE ★★★★☆ 過去 12 か月で81%の高い評価 (32件の評価)	<div style="border: 1px solid black; padding: 2px;">AMAZON.CO.JP 配送センターより配送されます</div> <ul style="list-style-type: none"> 在庫あり。 通常配送 お届け日時指定便が利用できます。 国内向け配送料金 および 返品について。
¥ 12,299 プライム	新品 新品未開封です	兵庫008 ★★★★☆ 過去 12 か月で67%の高い評価	<div style="border: 1px solid black; padding: 2px;">AMAZON.CO.JP 配送センターより配送されます</div>

自己出品している場合は、自己出品の最安値価格に、FBA 出品している場合は FBA の最安値価格に合わせて出品しましょう。

今回は FBA で出品しているため、FBA 最安値の 12199 円と同じか 1 円安く設定していきます。

またこの価格設定には、上記のように手動で行う方法の他にも、最安値に一括で調整できる機能もあります。

方法としては、商品価格設定画面で「在庫」をクリックします。

ステータス	SKU	商品名	作成日時	在庫あり	手数料見積り	販売価格	Amazonポイント
在庫中	B00K1M8R	日立 無線充電器	2015/06/23 15:23:42	1	¥39,290	¥37,790	Amazon
在庫中	OF-WGLT-LFIP	オプティカルファイバーケーブル	2015/06/23 15:08:51	1	¥12,400	¥11,000	Amazon
在庫中	JO-GMKY-MK0A	ジョーグキョウマキ	2015/06/23 15:08:19	1	¥16,900	+	Amazon

このような画面になるので、以下の画像の赤枠部分にチェックを入れます。

ステータス	画像	SKU	商品名	作成日時	在庫あり	手数料見積り	販売価格	Amazonポイント
停止中(在庫切れ)		3R-ZWDS-7H2N	EPSON インクカートリッジ IC6CL70L 0色セット	2015/06/29 13:48:39	0	¥714	¥319	Amazonポイントを設定


チェックを入れると、表示されている商品全てにチェックが入ります。



「選択中の 100 商品を一括変更」をクリックすると、以下の様な画面が表示されます。



「最低価格と一致」をクリックします。


 10 件の出品に対し、最低価格に一致 を選択しました。続行しますか？

「はい、続けます。」をクリックします。

 10 件の出品に対し、最低価格に一致 を選択しました。続行しますか？

「すべて保存」をクリックして終了です。

「商品情報は更新されました。なお、変更内容がこのページに反映されるまで、15 分ほどかかる場合があります。」と表示されます。

 商品情報は更新されました。なお、変更内容がこのページに反映されるまで、15分ほどかかる場合があります。

表示されているとおり、変更した価格が反映されるまでしばらく時間がかかることもありますが特に気にする必要はありません。

この様に、商品価格は日々変動しますが、素人の出品者や Amazon が格安出品する場合があります。

そのような場合は市場価格よりもかなり安価に出品されていることもありますので、価格を下げることはせずに、売り切れるまで待つということも手段の一つです。

ですから、可能な限り価格の一括変更機能は使用せずに、手動で一つ一つの商品価格を設定することをオススメします。

またこれを行うことで、現在出品している商品がどのような価格で販売されているのかを把握することができるので、仕入れ速度もアップするようになります。

私の商品設定方法は、**基本的に最安値に合わせるようにしていますが、最安値の出品者が5名以上いる場合は、最安値より1円程度下げて販売するようにしています。**

1つの商品で大きく利益を取ることも大切ですが、商品の販売速度＝資金の回転率をアップさせることも大切なので、**利益が取れる範囲では常に商品が最も売れやすい価格で販売することを意識していきましょう。**

ちなみに、10,000円で販売しようとしていた商品の価格設定を、一桁間違えて1,000円に設定してしまった場合には、Amazonが勝手に出品を停止して警告してくれることもあります。

このように、価格を間違えて設定してしまった場合、Amazonが警告してくれることもありますが、必ず設定した価格はチェックしましょう。

私は以前4,999円で販売しようとしていた商品の価格設定を、間違えて499円に設定してしまい、そのまま即売れてしまったこともありますので、(汗)特に高額商品を販売する場合は必ず価格設定にミスがないようにチェックしてくださいね。

(2) 出品コメントについて

Amazon で商品を出品する場合には、商品ごとに出品コメントを設定できます。

出品コメントは以下の画像のように、出品者一覧に表示されます。

The screenshot shows three product listings on Amazon Seller Central. Each listing has a red box around the '出品コメント' (Product Comment) field. The first listing is from 'amazon.co.jp' with a price of ¥6,445. The second listing has a price of ¥6,566 and a 5-star rating. The third listing has a price of ¥7,165 and a 4.5-star rating. The comment field in the third listing contains a warning about shipping and handling.

上の2名の出品者は何もコメントを書いていませんが、出品コメントはお客様が販売者を選ぶ大きな要因になりますので必ず記入するようにしましょう。

それでは、出品コメントを記入する場所について説明していきます。

まず Amazon セラーセントラルトップページ上段の「在庫」をクリックします。

The screenshot shows the top navigation bar of Amazon Seller Central Japan. The menu items are '在庫' (Inventory), '価格' (Pricing), '注文' (Orders), '広告' (Advertising), 'レポート' (Reports), and 'パフォーマンス' (Performance). The '在庫' item is highlighted with a red box.

以下の画面が表示されますので、「商品登録」をクリックして下さい。



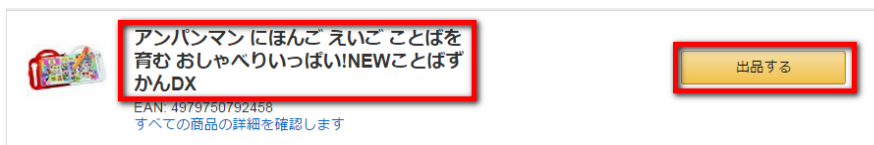
登録する商品名を入れていきます。
今回はアンパンマンと入力して検索をクリックします。

商品登録

出品したい商品は、すでにAmazonのカatalogに登録されている可能性があります。その場合、商品を手順がより簡単になります。
[詳細はこちら](#) | [複数商品を一括アップロード](#) | [出品申請のステータス](#)



今回は1番上に出てきた赤枠の商品を登録していきます。
出品するをクリックします。



出品情報タブの「コンディション説明」の欄に出品コメントを入力していきます。



出品コメントや必要事項をすべて入力できたら、「保存して終了」をクリックすると入力が完了します。

また参考までに、1回入力した商品の出品コメントの修正方法を説明していきます。

出品商品一覧画面で、出品コメントを修正したい商品名の右に表示されている「詳細の編集」をクリックします。

ステータス	画像	SKU コンディション	商品名 ASIN	作成日	在庫あり	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	すべて保存
停止中(在庫切れ)		RL-RUIW-0Y4Z 新品	HEATEC 【1台の扇風機を分割して2台の扇風機として使用でき...】 B00K14C4TK	2015/07/09 23:04:20	0	¥2,235 ¥555の FBA手数料を含む	¥16,800	Amazon ポイント を設定	¥16,280 + ¥0	詳細の編集

出品情報タブのコンディション説明の部分が出品コメントです。ここが空白の場合は必ず追記していきましょう。

重要情報	出品情報	画像	説明	キーワード	詳細
	<p>出品者SKU: RL-RUIW-0Y4Z (各商品の個別の識別子。SKUを入力しない場合、自動的に作成します。)</p> <p>コンディション: 新品</p> <p>コンディション説明: (コンディションに関する詳細な説明)</p> <p>最低価格: ¥16,280 + ¥0 配送料 (選択したコンディションの最低価格)</p>		<p>「新品・未開封」で売りたいありがとうございます！この商品は新品未開封品です。外箱に軽微なキズがありますが中身に影響はありません。商品の保管・梱包・発送等はアマゾン専任スタッフにより迅速、安全発送しますので安心してご購入頂けます。アマゾン専売品な</p>		次へ

入力して編集が終わったら、最下部の「保存して終了」をクリックします。

商品の入荷予定日: <small>(取り寄せ中の商品が入荷される日付。)</small>	<input type="text"/>
支払い方法のオプション: <small>(検索履歴シートから適切な種を選択し、ご利用ください。)</small>	<input checked="" type="checkbox"/> CVS
予約商品の販売開始日: <small>(yyyy-mm-ddの形式に基づく日付を指定。時刻は午前零時に自動設定される。ただし、時刻等として GMT (グリニッジ標準時) が使用されるため、実際の日本時刻とは 9 時間の時差が生じる。 例題 に日本時刻で日付を指定する場合は、yyyy-mm-ddT00:00:00+09:00 という形式を用いる。 T00:00:00+09:00 の部分は、時間部分と GMT からの時差で構成されている。日付部と時刻部を分けている英字の T は、大文字を使用すること。)</small>	<input type="text"/> 例: 2004-05-01 2007-03-07T00:00:00+09:00

以下の画面がでたら完了になります。

在庫管理 [詳細はこちら](#)

✓ ご登録の商品は Amazon に出品されました。



HEATEC 【1台の扇風機を分割して2台の扇風機として使用できる】 スプリット・スリムファンDC SF-601

ASIN: B00K14C4TK

SKU: RL-RUIW-0Y4Z

出品した商品を友達に知らせる: [f](#) [t](#)

商品情報は更新されました。なお、変更内容がこのページに反映されるまで、15分ほどかかる場合があります。

また、出品コメントは商品の状態や購入頂く方に向けた注意事項などを記載できますが、ヤフオクなどのように 1 商品ごとに全く違う文面を入力する必要はありません。

私の場合、基本的には商品の状態によって出品コメントのテンプレートから選んだものをそのままコピーするか、少しだけ加筆修正するような形で出品しています。

以下では、実際に私が、商品状態毎にどのようなテンプレートを使用しているのかをお伝えしていきますので、参考にしてください。

私は仕入れた商品の状態を、以下の 5 パターンに分けるようにしています。

■商品の状態

- ①新品 未開封 美品
- ②新品 未開封
- ③新品 開封済 美品
- ④新品 開封済
- ⑤中古 美品

基本的には新品しか扱っていないのですが、ゲームソフトなど一部、中古品を扱う場合は、お客様からのクレームに繋がる可能性が低いように、状態の良い物だけを扱うようにしています。

なぜこのようなラインナップにしているのかというと、中古は新品よりも売れづらい＝回転率があまり良くないためです。

また中古品は一つ一つ状態が違うため、説明文に詳細を載せる必要があります。

このように中古品を出品する際は、新品を出品する際よりも手間と時間がかかってしまうため、中古品はあまり扱いません。扱ったとしても、利益率が高いものだけです。

そして、上記の①～⑤までの状態の商品について私が使用している文面のテンプレートを記載しますので、参考にしてください。

①新品 未開封 美品

「新品・未開封」ご覧いただきありがとうございます！この商品は新品未開封品です。外箱に軽微な擦れがありますが中身に影響はありません。商品の保管・梱包・発送等はアマゾン専門スタッフにより迅速、安全発送し

ますので安心してご購入頂けます。アマゾン専売品なので在庫切れの心配もありません。当店は全商品簡易クリーニングして出荷させて頂いています。また、お急ぎ便も利用可能です。お支払いには代金引換・コンビニ・ATM・ネットバンキング・Edy 払い等をご利用いただけます。※外箱にAmazon 管理シールが貼られております。

②新品 未開封

「新品・未開封」ご覧いただきありがとうございます！この商品は新品未開封品です。外箱に軽微なキズがありますが中身に影響はありません。商品の保管・梱包・発送等はアマゾン専門スタッフにより迅速、安全発送しますので安心してご購入頂けます。アマゾン専売品なので在庫切れの心配もありません。当店は全商品簡易クリーニングして出荷させて頂いています。また、お急ぎ便も利用可能です。お支払いには代金引換・コンビニ・ATM・ネットバンキング・Edy 払い等をご利用いただけます。※外箱にAmazon 管理シールが貼られております。

③新品 開封済 美品

「新品・未使用」ご覧いただきありがとうございます！この商品は新品未使用品です。外箱に軽微な擦れがありますが中身に影響はありません。商品の保管・梱包・発送等はアマゾン専門スタッフにより迅速、安全発送しますので安心してご購入頂けます。アマゾン専売品なので在庫切れの心配もありません。当店は全商品簡易クリーニングして出荷させて頂いています。また、お急ぎ便も利用可能です。お支払いには代金引換・コンビニ・ATM・ネットバンキング・Edy 払い等をご利用いただけます。※外箱にAmazon 管理シールが貼られております。

④新品 開封済

「新品・未使用」ご覧いただきありがとうございます！この商品は新品未使用品です。外箱に軽微なキズがありますが中身に影響はありません。商品の保管・梱包・発送等はアマゾン専門スタッフにより迅速、安全発送しますので安心してご購入頂けます。アマゾン専売品なので在庫切れの心配

もありません。当店は全商品簡易クリーニングして出荷させて頂いています。また、お急ぎ便も利用可能です。お支払いには代金引換・コンビニ・ATM・ネットバンキング・Edy 払い等をご利用いただけます。※外箱に Amazon 管理シールが貼られております。

⑤中古 美品

「中古・美品」ご覧いただきありがとうございます！この商品は中古美品です。外箱に軽微な擦れがありますが中身に影響はありません。商品の保管・梱包・発送等はアマゾン専門スタッフにより迅速、安全発送しますので安心してご購入頂けます。アマゾン専売品なので在庫切れの心配もありません。当店は全商品簡易クリーニングして出荷させて頂いています。また、お急ぎ便も利用可能です。お支払いには代金引換・コンビニ・ATM・ネットバンキング・Edy 払い等をご利用いただけます。商品の不良など製品の不具合に関するサポートに関しては必ず製造メーカーにご連絡し対応をお願いします。※外箱に Amazon 管理シールが貼られております。

以上が私の商品状態毎のテンプレートになります。

美品の商品でも「外箱に軽微な擦れがありますが中身に影響はありません。」等、本来の商品状態よりも悪い状態のように記載している理由は、お客様に商品が届いたときに悪印象を与え、悪い評価がついてしまうことを防止しているためです。

悪い評価がついてしまうと、今後の全商品の売れ行きに大きな悪影響を与えてしまう可能性があります。

ですから、**基本的に出品コメントには、実際の商品状態よりも若干悪い状態のように記載しておくことをオススメします。**

第9章 管理について

Amazon だけではなく商品を販売していく上では、商品管理が必要になってきます。

ここでは私がどのように商品を管理しているのか？また、利益の算出などをどのように行っているのかを解説していきます。

(1) 出品管理表の使い方

私は商品を仕入れたら必ず出品管理表に記載するようにしています。

出品管理表に記載することで、いつ、どこで、何を、いくらで仕入れたのかが一目でわかるようになります。

また、仕入れてからどれくらいで売れたのか？どれくらいの利益が出たのか？などもひと目で分かるようになりますので必ず記入していきましょう。

私が使用している出品管理表は、以下からダウンロードできます。

[仕入れ管理表のダウンロードはこちら](#)

では、使用方法をお伝えしていきます。

このように黄色く記載されている項目について、1商品ごとに記載していきましょう。

①	②	③	④	⑤	⑥	⑦	⑧	⑨	⑩	⑪	⑫	⑬	⑭	⑮	⑯	⑰
月日	番号	購入場所(店舗・サイト)	商品名	JAN/ASIN	コンディション	仕入れ価格	最安価格	出品価格	利益額	商品登録日	売れた日	販売価格	販売手数料	入金額	利益	利益率
7/9		コジマ 鳩ヶ谷	SONY EXTRA BASS 密	4905524934052	新品	10,022	16,890	16,890	6,868	7/9	7/20	16,890	2,036	14,854	4,832	29%

いつどこで仕入れたのか？

①	②	③
月日	番号	購入場所(店舗・サイト)
7/9		コジマ 鳩ヶ谷

どのような商品を仕入れたのか？

④	⑤
商品名	JAN/ASIN
SONY EXTRA BASS 密	4905524934052

どのようなコンディションで、いくらで購入したのか？

⑥	⑦
コンディション	仕入れ価格
新品	10,022

現在 Amazon の最安値はいくらか？

あなたはいくらで販売するのか？

⑧	⑨
最安価格	出品価格
16,890	16,890

利益額はどのくらいか？

⑩
利益額
6,868

この商品をいつ FBA に納品したのか？
いつ売れたのか？

⑪	⑫
商品登録日	売れた日
7/9	7/20

実際に売れた金額はいくらだったのか？
販売手数料を差し引いて、実際にいくら入金があったのか？

⑬	⑭	⑮
販売価格	販売手数料	入金額
16,890	2,036	14,854

利益額、利益率は？

⑯	⑰
利益	利益率
4,832	29%

かなり細かいと思われるかもしれませんが、商売をしていく上で各商品の管理を行うことはもっとも重要な内容になります。

これらを管理していくことで、今後の仕入れ商品を選定する基準になりますし、全体的にどれくらいの利益が出ているのかも瞬時に計算できるようになります。

はじめは、手間で面倒かもしれませんが、毎日やっていくことでどんどん情報が積み重なり、利益も大きくなっていきますのでぜひご活用くださいね。

(2) 領収書について

実店舗で現金払いの場合は、必ず領収書をもって月ごとに封筒などに入れて管理しておきましょう。

これらは確定申告などで必要になりますので、忘れずにもらうようにして下さい。

また、クレジットカードで仕入れする場合は、出品管理表とクレジットカード明細を照らし合わせて見ることで管理できますので、出来る限り手間を省くためにもクレジットカードで仕入れを行うことをオススメします。

第 10 章 インターネットバンキングについて

インターネットバンキングとは、インターネットで利用できる銀行システムのことで、家に居ながらにして振込・入出金明細の確認・口座の資金管理ができます。

シンプル物販に取り組む上で、インターネットバンキングは必要不可欠なものになりますので必ず申し込んでおきましょう。

それではお申込み方法をお伝えします。

今回は利便性のよい「ソニー銀行」の開設方法をお伝えします。

以下の URL からソニー銀行の WEB サイトにアクセスしてください。

<https://moneykit.net/visitor/account/>

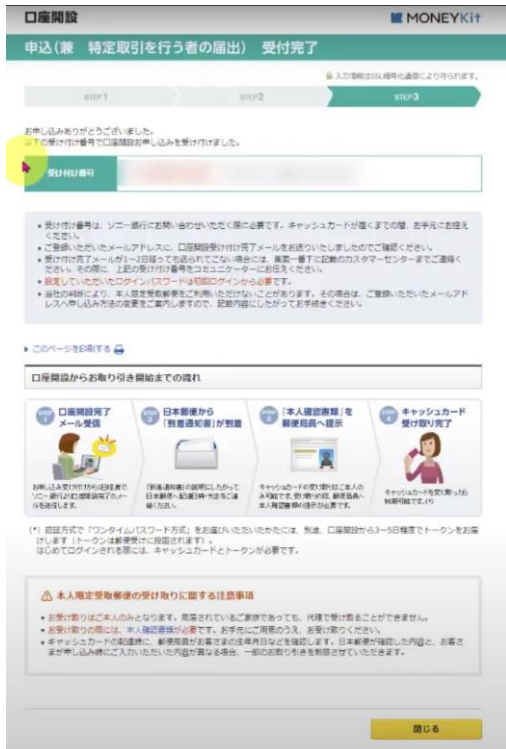
以下の画面が表示されたら、赤枠の「ペーパーレス口座開設申し込み」をクリックします。



お客様情報を入力していきます。

次にログインパスワード・暗証番号の設定をしていきます。
入力しましたら赤枠の「申し込み（決定）」をクリックしていきます。

このような画面になりましたら「受付完了」です。



登録したメールアドレスにこのように届いていれば完了になります。

[ソニー銀行] 口座開設お申し込みありがとうございます XMID1120-8233-6 923-1120-1111-0600-1030-0001

banking@sonybank.net

To 自分

ソニー銀行からのお知らせ

<https://moneykit.net/>

曾篠 克行 さま

このたびはソニー銀行の口座開設をお申し込みいただき、ありがとうございます。
ソニー銀行は口座開設の手続きを開始しました。
口座開設完了のお知らせまで、今しばらくお待ちください。

お客さまの口座開設受け付け番号をお知らせいたします。

【お客さまの口座開設受け付け番号】

この番号は口座が開設されるまでの間、カスタマーセンターに開設状況のお問い合わせをいただく際に必要となります。

[Redacted account number]

これでソニー銀行の口座開設お申し込みが完了しました。

また、ソニー銀行の口座解説方法については、ビデオでも解説していますので参考にしてください。

ビデオを見る → <https://youtu.be/f-EygzYzo3w>

第 11 章 クレジットカードについて

物販は現金よりクレジットカードで仕入れをしたほうが
キャッシュフローが楽になります。

またクレジットカードを使用することで
多くのポイントを取得し、
マイルにしたり欲しいものに変えることができます。

私は現金が 6 万円しかなかったため、
出来る限り現金を使わず、
クレジットカードを使うようにしました。

ここで重要なのは、
クレジットカードの締め日と支払日になりますので、
これは必ず把握しましょう。

例えば私が使用していたクレジットカードは、

クレジットカード A	締め日： 1 日～末日	支払日：翌月 27 日
クレジットカード B	締め日： 16 日～15 日	支払日：翌月 10 日

です。

このようにクレジットカードによって
締め日と支払い日が異なるので、
出来る限り支払いが遅くなるようにうまく使っていきましょう。

では、実際どのように使用したかを説明します。

毎月 1 日～15 日の仕入れでは、
クレジットカード A を使用することで、
支払いを翌月 27 日に。

毎月 16 日～末日の仕入れでは、
クレジットカード B を使用することで
支払いが翌々月 10 日になりました。

このように使用することで、
支払日を出来る限り遅くすることができます。

そして支払日までに Amazon から売上が入金されることで
仕入れ金額を売上の一部から支払うということも可能になります。

また、Amazon から売上が入金されたタイミングで
クレジットカード会社に電話をし、
先に支払うことで、

支払日まで待たなくても枠をあげ、
さらにカードを使って仕入れることが可能になります。

これを繰り返していけば、
ドンドン仕入れて
ドンドン資金を増やすことができます。

このように、現金が手元にあまりないという場合は、
ぜひ上記を参考にクレジットカードをうまく活用してくださいね。

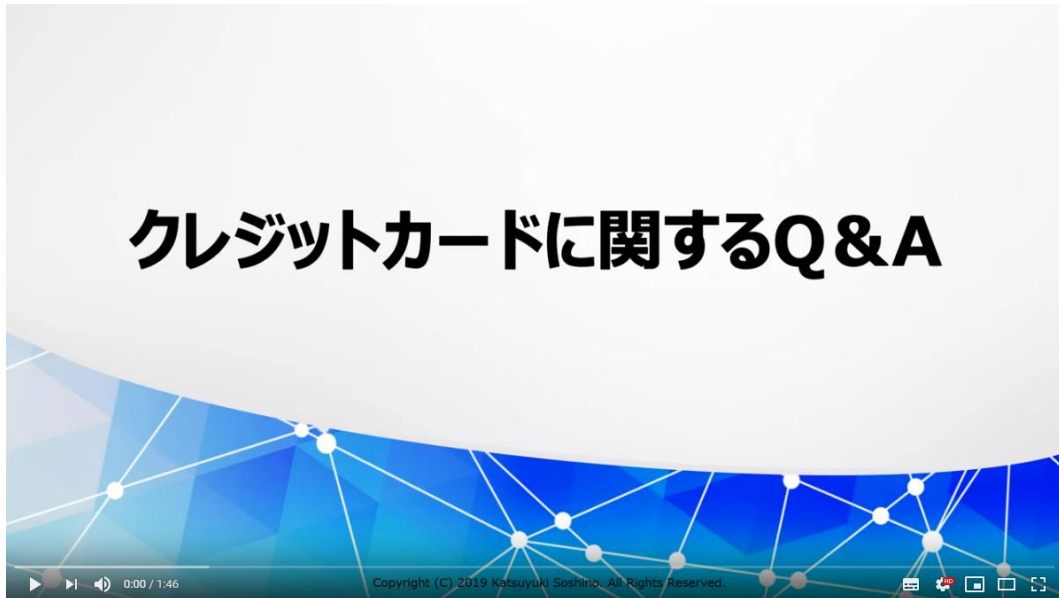
ちなみに**合計使用可能枠が 100 万円以上**あると、
物販に取り組みやすくなります。

ただし一気に複数のクレジットカードを申し込むと
審査に通らなくなるので、

クレジットカードを申請する場合は、
1 ヶ月に 1～2 枚以下におさえて、

新しいクレジットカードが届いたら、
次のカードを申し込むという流れにしてください。

クレジットカードについても、
動画で解説していますので参考にして下さい。



ビデオを見る → <https://youtu.be/BIp9of4oD2o>

(1) クレジットカードの重要性

物販に取り組む上で最短最速で大きな利益を出すためには
クレジットカードは必要不可欠になります。

実際、曾篠が物販を始めた頃に使用した現金は6万円のみ。
あとはクレジットカード枠60万円を使って仕入れていました。

その結果、1年後には月商620万円を達成。
2年後には年商1億円を達成しています。

**もしクレジットカードがなければ
年商1億円を達成できるのは数年遅れていたでしょう。**

私だけではありません。

**成果を出されているほぼ全ての方が
クレジットカードを使った仕入れをメインにされています。**

ですからワンデイコンサル後にすぐに取り組めるように、
クレジットカードを発行しておかれることをオススメします。

といっても様々なクレジットカードがありますので、
効率的に発行できるように審査が通りやすいクレジットカードを
ランキング形式でまとめました。

まずは以下を読み進めてクレジットカードのお申込みにご活用ください。

(2) クレジットカード発行における注意点

【クレジットカードの枚数・利用枠について】

クレジットカード枚数が多いほどカード会社への支払い前に Amazon からの入金を先にしやすくなります。

これができれば現金を一切使わずに
クレジットカード枠だけで雪だるま式にお金を増やせますので
合計で3枚以上、カード枠200万円以上の作成をオススメします。

※クレジットカード活用方法の詳細は、
[こちらの動画](#)の6分33秒～11分50秒を参照

【カードブランドについて】

基本的には、**VISAカードもしくはマスターカードがおすすめです。**
※JCBカード&ダイナースは使えないお店が多いためオススメしません
※AMEXは還元率からプラチナカードがオススメ（曾篠からの紹介が可能）

例えば3枚保有する場合は
VISAカード：マスターカードを2：1枚もしくは1：2枚という
バランスにすると良いです。

【申込みタイミングについて】

クレジットカードは
一度に作りすぎると審査に落ちる可能性が高まりますので
申込みは一度に3枚までに収めるようにしましょう。

1枚目が発行されて手元に届いたら4枚目を申し込む、
2枚目が発行されて手元に届いたら5枚目を申し込む
という流れにすると効率的に発行できます。

(3) 審査が通りやすいクレジットカードランキング

Google 検索すると同じようにクレジットカードランキングを掲載しているサイトが多数ありますがそのほとんどがアフィリエイト報酬が高い順に並んでおり、本当のランキングとは言えないようなものばかりです。

私が以下で紹介しているクレジットカードはアフィリエイトや紹介料など一切もらっておらず**付度なしで純粋に審査が通りやすいクレジットカードのランキング**になります。

また以下で紹介しているクレジットカードは全て年会費がずっと無料（永年無料）のものだけです。

ですからとりあえず発行して持っているだけでもデメリットは一切ありません。

いざというときには仕入れに活用できますので、ぜひ以下を参考に今すぐクレジットカード作成を進めてください。

第1位. 三井住友カード（ナンバーレス） ※年会費永年無料
<https://www.smbc-card.com/nyukai/card/numberless.jsp>

第2位. ライフカード ※年会費永年無料
<https://www.lifecard.co.jp/>

第3位. エポスカード ※年会費永年無料
<https://www.epocard.co.jp/index.html>

第4位. Paypay カード ※年会費永年無料
<https://www.paypay-card.co.jp/>

第5位. イオンカード ※年会費永年無料

<https://www.aeon.co.jp/card/>

第6位. Amazon カード ※年会費永年無料

<https://www.amazon.co.jp/dp/B08P4CFBK6/>

第7位. 楽天カード ※年会費永年無料

<https://www.rakuten-card.co.jp/>

※特に申し込みたいというものがなければ、

1位のカードから順番にお申込みいただくことをオススメします

※全てのカードについて VISA もしくはマスターカードをオススメします

※JCB カード&ダイナースは使えないお店が多いためオススメしません

おわりに

シンプル物販の教科書を最後までお読み頂きありがとうございます。

私はサラリーマンをしながら副業で物販を始め、今では独立して起業することができました。

それまではアフィリエイト等にも取り組みましたがなにをやってもうまく行かず途方に暮れていた時に会ったのがこのシンプル物販です。

はじめは「本当に自分に物販なんてできるのだろうか？」と半信半疑で取り組み、赤字になることに恐怖を感じながら取り組みましたが、実際やってみると、数日で数万円の利益を出すことが出来ました。

その後、仕入れることが楽しくなり、また商品が売れた時にはとても嬉しい気持ちになり、毎日が充実するようになりました。
※買い物はストレス解消にもなります♪

その結果、**起業した 2016 年から現在まで社員は私一人だけで年商 1 億円以上を毎年継続して達成し続けています。**

物販は、私のようにサラリーマンとして働きながら、家では妻と小さな子ども（私が物販を始めた頃は 10 ヶ月くらいでした）の相手をしながらでもできます。

また、電車やバスの中、そしてショッピングしている中等、スキマ時間を活用し、サラリーマンの給料以上の利益を出すことも難しくはありません。

ですから私はこのビジネスにとっても感謝していますし、ぜひこの素晴らしいビジネスをより多くの方に知ってもらいたいと思っています。

ぜひこのシンプル物販の教科書を活用して私のようにあなたの人生も変化させて、自由な時間とお金を得て、大切な人を笑顔に変えて頂けることを願っております。

最新情報はメールマガジンでお伝えしていきます。

曾篠克行公式メールマガジン登録ページ

<https://ce2004.org/a/merumaga/>

また最新の仕入れ動画などは週1ペースでYouTubeにアップしていますので、ご興味があればチャンネル登録しておいてください。

曾篠克行公式 YouTube チャンネル

<https://ce2004.org/a/youtubeitp/>

それでは最後までご覧いただきありがとうございました！

また最後の最後までお読み頂いたあなたに
感謝の気持ちを込めて
以下の還元企画を案内さし上げます。



教材名：シンプル物販の教科書

作者名：曾篠克行

お問合せフォーム：<http://ce2004.org/a/contact/>

メールアドレス：info@ce2004.org

1 プレゼント 500 円報酬キャンペーン

これまで **3 万人以上** が手にしている
当書籍の無料プレゼントキャンペーンを紹介して
1 件あたり **500 円** の報酬を受け取りませんか？

インターネットビジネスで一番シンプルで簡単な作業だけで
6年連続年商1億円を達成し、成功者を続出しているノウハウを
160ページ&63本の動画で詳細にまとめた

シンプル物販の教科書

無料プレゼント中



総ダウンロード 31945件突破!
成果のご報告数 2273件突破!!

成果を出された方々との対談動画公開中!!



キャンペーン概要

1. ご紹介頂くページ：<https://basekk.com/000opt/>
2. ご紹介報酬：無料ダウンロード1件につき **500 円** の報酬
3. キャンペーン期間：特に定めておりません ※現在5年以上運営中です
(終了時にはアフィリエイトセンター通信にてお知らせします)
4. ご紹介方法：アフィリエイトセンターに登録後、指定のリンクにてご紹介
5. 報酬お支払日：月末締め翌々月の末日
6. 最低支払額：1万円～（1万円に満たない場合、翌月繰越）

本当に最後までお読みいただきありがとうございます。

当書籍をお読み頂いたたくさんの方から
「ぜひ私の友人にも紹介させてください！」
「私の SNS で紹介しても良いですか？」
というお声を多数頂いており、

せっかくであればご紹介のお礼として
何か還元できないかと考えたのがこの企画になります。

当書籍「シンプル物販の教科書」を指定のリンクにてご紹介いただき、
1 件ダウンロードされるごとにお礼として

500 円の報酬をお支払いさせていただきます。

ダウンロードが
10 件 → **5000 円**
100 件 → **5 万円**
1000 件 → **50 万円**
となります。

あなたのブログ・メルマガ・LINE・X（旧 Twitter）・
Facebook・YouTube・Instagram・Tiktok など
どちらでご紹介いただいても OK です。
※スパム的な方法はおやめください

具体的なご紹介手順は以下に記載します。

<シンプル物販の教科書アフィリエイト手順>

1. BASE アフィリエイトセンターに登録する

<http://insasp.com/p/r/wsSfgLc5>

BASEアフィリエイトセンター アフィリエイター登録

姓*	<input type="text"/>
名*	<input type="text"/>
メールアドレス*	<input type="text"/>

Copyright © Base Co., Ltd All Rights Reserved. Powered by MyASP (マイスピー)

2. 利用規約を読み、左サイドバーの個人設定より必要な情報を設定する(氏名と振込先口座は必須です)。

BASE アフィリエイトセンター

パートナーTOP

キャンペーン広告一覧

紹介報酬

アクセス履歴

マニュアル

個人設定

ログアウト

登録情報編集

会社名

メールアドレス*

氏名*

ニックネーム

住所

電話番号

金融機関コード

銀行名 (全角) コード コード取得

支店名 (全角) コード

口座種類

普通 当座 貯蓄

金融機関

口座番号(半角数字)

口座名義(全角カナ)

例1 「ヤマダ タロウ」
例2 「カ」 ジャパン

売上通知メール 受け取る 受け取らない

3. 左サイドバーの「キャンペーン広告一覧」をクリック。
 そのあと表示される「シンプル物販の教科書プレゼントキャンペーン」の
 「リンク発行」をクリック。

BASEアフィリエイトセンター

キャンペーン広告一覧

パートナーTOP
 キャンペーン広告一覧
▶ キャンペーン広告一覧
 ▶ リンク発行済一覧
 紹介報酬
 アクセス履歴
 マニュアル
 お問い合わせ
 個人設定
 パスワード変更
 ログアウト

カテゴリ: すべて | キャンペーン広告名: すべて

【無料オファー】 シンプル物販の教科書プレゼントキャンペーン

成約条件		アフィリエイト報酬
ステップ	件数	
登録	1件	500円

リンク発行

『シンプル物販の教科書』プレゼントキャンペーン

今回、ご紹介頂く『シンプル物販の教科書』は、

4. 紹介 URL をコピーし、あなたのブログ・メルマガ・LINE・X（旧 Twitter）・Facebook・YouTube・Instagram・Tiktok などでご紹介頂く。

とても満足度も高く、
 弊社のテストでは高い登録率を誇っておりますので、
 ぜひともご紹介頂けますと幸いです。

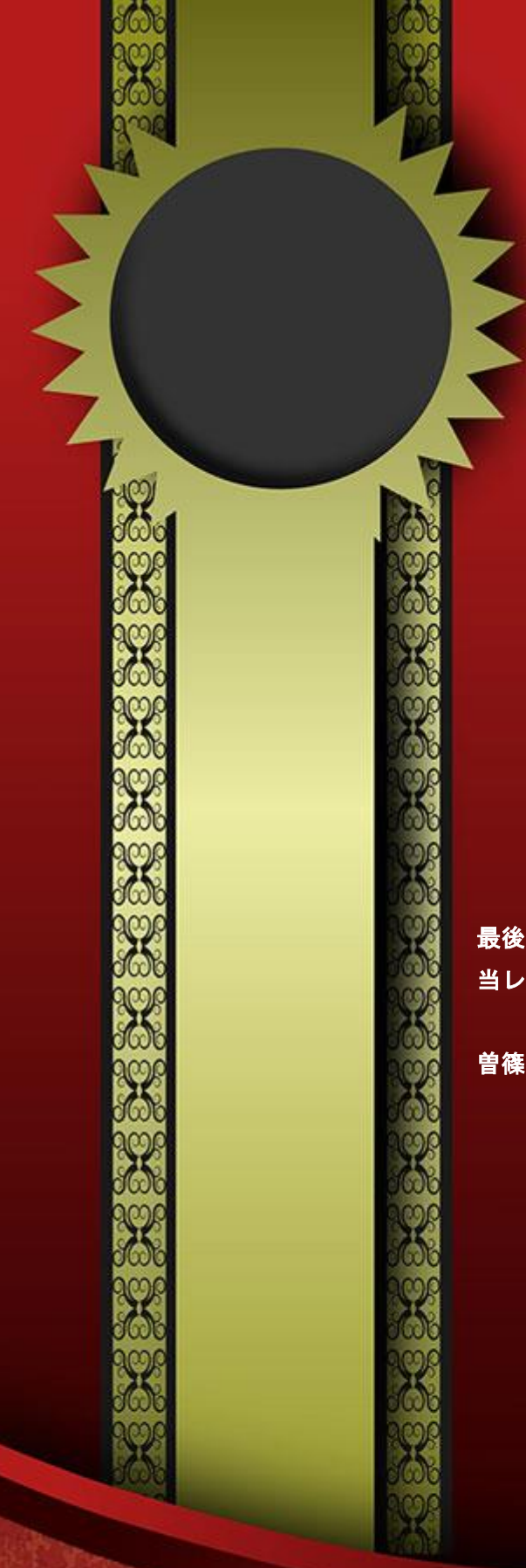
テキストリンク

メールマガジンで紹介する場合はコチラ！
<https://insasp.com/l/c/0MxmTHck/ph7CXHlh>

HTMLリンク

ブログやホームページで紹介する場合はコチラ！
`シンプル物販の教科書プレゼントキャンペーン`

より詳しい管理画面の味方についてはBASEアフィリエイトセンターログイン後、左サイドバーの「マニュアル」よりご確認ください。



最後までお読みいただきありがとうございました。
当レポートがあなたの人生を変える第一歩になれば嬉しいです^^

曾篠克行（そしのかつゆき）