会社に頼らず物販ビジネスで
手堅く月10万円稼ぐ方法

副業で稼ぎたい

と思ったら読む本

坂本よしたか

信長出版

001_Fukugyo_本扉 CC2020.indd 1 2021/11/05 9:24

はじめに

本書は、月に5万〜10万円、副業で稼ぐスキルを身につけていただくことを目的とした、副業初心者のためのハウツー本です。

「今の収入にプラスして、副業で稼げたらいいのに」
「毎月の給料がずっとこのままだと心配だな」
現状の暮らしに満足していない人、将来に不安を抱えている人は少なくないと思います。

この本が、従来の副業解説書と大きく異なるのは、難しいテクニックなどは極力排除し、知識がない初心者でも稼ぎやすいノウハウを集めた点です。

メルカリ物販、ポイントせどり、Amazon店舗せどりなど、仕事や家事と両立できる身近なビジネスに加え、クラウドファンディングを活用した比較的新しい物販ビジネスを取り上げています。

私は現在、物販ビジネスに関するスクールを運営し、開講から8年で受講者数は1万人を超えました。
月収１００万円以上を達成した人も多く、中には月１０００万円以上稼いでいる生徒さんもいます。

最初は読者のみなさんと同じように、月5万〜10万円ほどの収入アップを目標に、やがて「物販ビジネスで経済的自由を手に入れた」人たちが、この世の中にはたくさんいるのです。

「ＦＩＲＥ」という言葉をご存じでしょうか？
ニュースなどでも時々耳にするようになりましたが、「Financial Independence, Retire Early」の頭文字をとったもので、「経済的自立と早期退職」を意味していま

002-006_Fukugyo_hajime CC2020.indd 2-3 2021/11/05 9:24

す。

私は、このＦＩＲＥを強くすすめる一人です。

経済的に自立できれば、私たちは日々の労働から逃れることができるからです。

詳しくは後ほど記しますが、まずは、資産を作り、次に、比較的利回りの安定した資産運用を行ないながら、その運用益のみで生活をしていく。これこそが、理想的な将来設計である、と考えています。

もちろん、いきなり資産運用だけで食べていけるはずはなく、まずはそれなりの運用資金が必要となります。

では、その資金をどうやって貯めるのか？

今の暮らしを続けていて、貯まりそうですか？

「毎月コツコツ、１万～２万円の貯蓄をしていく」という計画だと何十年かかるでしょうか？

経済的自立を手に入れるには、短期間で、しかも、ある程度まとまったお金を稼がなくてはなりません。

それが、物販ビジネスなら可能なのです。

物販は専門知識がなくても、スキルゼロ・才能ゼロでも、稼ぐことができます。

セミナーを通じて、これまで私はたくさんの成功事例を見てきました。

だから、断言します。

しっかり学びさえすれば、誰でも、同じように稼げる。それが物販ビジネスの強

002-006_Fukugyo_hajime CC2020.indd 4-5 2021/11/05 9:24

みです。

小学生でも80歳を超えた高齢者でも、その仕組みさえ理解できれば稼ぐことができます。

大事なのは、行動すること。
実際にやってみること。

決して遠くない将来、この本を読んだあなたがお金の苦労から解放され、有意義な人生を過ごせるようになれば、著者としてこんな喜びはありません。

私とともに物販ビジネスの扉を開けましょう。そして、コロナ禍でもビクともしない、〝もっと稼ぐ人生〟にシフトチェンジしていきましょう。

002-006_Fukugyo_hajime CC2020.indd 6 2021/11/05 9:24

007-012_Fukugyo_目次_CC2020.indd 7 2021/11/05 9:25

目次

はじめに——2

第1章 大副業時代を迎えるこれからの日本

明日が鬱陶しくなるお金の話をしよう——14
FIREを目指そう！——19

第2章 初心者でも大丈夫！物販ビジネスのすすめ

やってはいけない副業ビジネスとは？——28
副業初心者には物販ビジネスがおすすめ——34

第3章 メルカリ物販で稼ぐ

副業に物販をすすめるには理由（わけ）がある——36
物販ビジネスを成功させる2つのポイント——40
物販なら副業の枠を超えられる——44

第4章 ポイントせどりで稼ぐ

メルカリとはどんなサービス？——48
商品を仕入れよう——55
より多く売るために——62
より多く売るための裏ワザ——70
ポイントせどりとは？——78

007-012_Fukugyo_目次_CC2020.indd 8-9 2021/11/05 9:25

第5章 Amazon店舗せどりで稼ぐ

Amazon店舗せどりとは？ ―― 120
Amazon店舗せどりのメリットとは？ ―― 122
利益の出る商品を探し出せ！ ―― 126
Amazon店舗せどりの仕入れ ―― 128
店舗で仕入れるときのポイント ―― 135
Amazon店舗せどりの注意点 ―― 142
ポイントせどりの流れを理解する ―― 80
ステップ1　ポイント還元率を上げる ―― 84
ステップ2　儲かる商品を見つける ―― 92
ステップ3　儲かる商品を仕入れる ―― 103
ステップ4　Amazonで販売する ―― 113
ポイントせどり成功のためのポイント ―― 116

第6章 クラウドファンディング物販で稼ぐ

Amazon店舗せどりおすすめツール ―― 144
クラウドファンディングとは？ ―― 148
クラウドファンディング物販4つのメリット ―― 153
ステップ1　売れる商品のリサーチ ―― 157
ステップ2　海外メーカーへ問い合わせ ―― 163
ステップ3　海外メーカーと商談・契約 ―― 167
ステップ4　日本でクラファンスタート ―― 171
ステップ5　支援者へ商品を納品 ―― 180
クラウドファンディング物販の注意点 ―― 181
おわりに ―― 185

007-012_Fukugyo_目次_CC2020.indd 10-11 2021/11/05 9:25

● 注意

（1）本書は著者が独自に調査した結果をもとに出版したものです。
（2）本書の全部または一部について、出版元から許可を得ずに複製することは禁じられています。
（3）本書は内容について万全を期して作成いたしましたが、万一、ご不審な点や誤り、記載漏れや落丁・乱丁などお気付きの点がありましたら、出版元までご連絡ください。
（4）本書の内容をもとに行動して起こったあらゆる事象について、上記（3）項にかかわらず責任を負いかねます。あらかじめご了承ください。
（5）本書に掲載されているのは、2021 年 10 月 1 日現在の情報です。実際に金融商品などの取り扱いをする際は、最新の情報を確認してください。
（6）本書に記載されている会社名、商品名などは一般に各社の商標または登録商標です。

007-012_Fukugyo_目次_CC2020.indd 12 2021/11/05 9:25

第 1 章

大副業時代を迎える
これからの日本

013-026_Fukugyo_第1章 CC2020.indd 13 2021/11/05 9:25

明日が鬱陶しくなるお金の話をしよう

30年後の年金は2割安3割安が当たり前

新型コロナ元年の２０２０年から、私たちを取り巻くすべての環境が変化しています。特に著しい変化を余儀なくされるのが、お金の常識です。

私たちが信じて疑わなかったお金に対する常識が根底からくつがえされる時代の到来が、新型コロナの影響で一気に加速したと考えていいでしょう。

国の年金制度に不安を抱いている人も多いのではないでしょうか。２０１９年、政府は私たちがこれから受け取る年金額の見通しを公表しました。

それによると、少子化などで今後ゆるやかに年金の水準は低下し、およそ30年後には厚生年金はおよそ2割、国民年金ではおよそ3割が目減りする見通しになっています。

いくら、現役ではない高齢者だとしても、必要なお金はある程度はかかります。65歳以降の30年間を支える資金は、夫婦で２０００万円かかるという金融庁の報告書も話題になりました。とにかく、年金だけでは不安、かといって普通の会社員をしていても、なかなか貯蓄額が増えないのが現実でしょう。

迫り来る貧困！アンダークラスはすぐそこ

社会学者の橋本健二さんが書かれた『新・日本の階級社会』講談社現代新書には、実に興味深い記述があります。橋本さんは、非正規労働者のうちパート主婦や非常勤の役員や管理職などを除いた人たちのことを「アンダークラス」と位置付けています。

出版当時の２０１８年、アンダークラスの数はおよそ９３０万人を超え、全就業

013-026_Fukugyo_第1章 CC2020.indd 14-15 2021/11/05 9:25

人数の約15％を占めます。彼らの職種はさまざまで、販売店員、レジ係、清掃員、派遣の事務員と多岐に渡ります。

多くのアンダークラスの労働者がフルタイムの正社員並みの労働時間を費やしているにもかかわらず、その平均年収は１８６万円と低い数字です。ちなみに、厚生労働省が発表した２０１９年の一世帯あたり平均所得は５５２万０００千円です。

新型コロナの影響を受け、雇用が崩壊すると貧困問題はもっと深刻なものになってくると予想できます。

正社員で自分は安泰だと信じて疑わなかった人が、明日アンダークラスになっても仕方ないのが今の日本、いや世界の状況だということを肝に銘じておく必要があるでしょう。

新型コロナウイルスの影響で、一億総年収２００万円時代が来ると予言しているのは経済アナリストの森永卓郎さんです。

世界経済に深刻な影響を与えた新型コロナウイルスがもたらす世界大恐慌の恐れは、日本にとっても対岸の火事ではありません。東京一極集中による問題は山積みとなり、行政改革も間に合わない状態です。多くの企業が資金繰りに走る時代が来たとしたら、雇用の安心感なんて足元から崩れていくでしょう。

コロナ禍でも好調な企業から学ぶべきこと

ただ、新型コロナの影響で沈む企業ばかりではありません。コロナ発生から解雇者はもちろん、減収にあえぐ人が増えました。ただ、それに反するように株価が急激に高騰した企業も存在します。

やや乱暴かもしれませんが、ＧＡＦＡＭ（ガーファム）やYouTubeなど〝場所に依存しない〟ことを根幹としたビジネスこそが、コロナ禍を生き延びたのは必然と言えるでしょう。

驚くべきことに、コロナ禍真っ最中の２０２０年第４四半期決算で、米ハイテク

013-026_Fukugyo_第１章 CC2020.indd 16-17 2021/11/05 9:25

企業のGoogle(グーグル)、Apple(アップル)、Facebook(フェイスブック)、Amazon(アマゾン)、そしてMicrosoft(マイクロソフト)の全社が四半期としては過去最高益を更新しています。

資金の一極集中には株式のいびつさもいなめませんが、テレワークやインターネットビジネスなどの新しい生活様式の普及を追い風とし、ＧＡＦＡＭは収益を上げたのです。

ＦＩＲＥを目指そう！

ＦＩＲＥとは？

いきなり、暗い話になってしまいましたが、ここからはどうやればいいのか、何を目指せばいいのかについて話したいと思います。私がここ最近、さまざまなところで話しているのがＦＩＲＥについてです。

ＦＩＲＥとは、**経済的自立と早期退職**（Financial Independence, Retire Early）を略した造語です。経済的に豊かになって、早い段階でリタイアするライフスタイルを指しています。

013-026_Fukugyo_第1章 CC2020.indd 18-19 2021/11/05 9:25

ＦＩＲＥの背景について

ＦＩＲＥというワード自体は２０１４年からアメリカで流行し、一大ムーブメントとなりました。

日本では企業の副業解禁やテレワークが推進されたことにより、この1～2年で急速に広まったと言えるでしょう。

ＦＩＲＥを達成することにより、自分の理想とする以下のようなライフスタイルを実現することが可能になります。

- お金のためではなく、自分の本当にやりたいことに挑戦する
- 配当金や投資の利益だけで生きることができる
- 好きな場所で、悠々自適に過ごすことができる

いずれにせよ、お金に困ることがなく好きなことをしながら、生きていくことが可能になります。また、仕事に追われることなく、自分の時間を自由に使うことができるのです。

どうしたらＦＩＲＥできるか？

ＦＩＲＥは、以下の2つのステップで実現可能です。

- ステップ1　年間支出の25倍分の資産形成をする
- ステップ2　年利4％で資産運用する

ステップ1は年間にかかる生活費の25倍にあたる資産を貯めることです。

仮に生活費が年間３００万円とします。月25万円の支出で暮らすということですが、３００万円の25倍は７５００万円と算出されます。つまり、月額の生活費が25万円の人なら、７５００万円を貯めることをまずは目指してください。

013-026_Fukugyo_第1章 CC2020.indd 20-21 2021/11/05 9:25

次にステップ2にあげた年利4％で資産運用を行ないます。しっかりと投資の勉強をすれば、年利4％で資産運用をすることはさほど難しくはありません。

今は、さまざまな投資方法があるので勉強することを強くおすすめします。そうすることで、資産運用をした利益で生活費をまかない、ＦＩＲＥ達成が可能になります。

サイドＦＩＲＥという選択

ＦＩＲＥ達成に必要な資産額は、人によって違います。なぜなら、年間に必要な生活費が人によって異なるからです。

ＦＩＲＥするのに必要な資産額は、年間生活費が２００万円であれば５０００万円、４００万円であれば1億円になります。

資産額を７５００万円とか1億円にする必要がある、となるとやっぱり自分にはできないと考える人も少なくないでしょう。

そこで、サイドＦＩＲＥというものがあります。サイドＦＩＲＥとは、生活費の半分を労働収入でまかない、残り半分を資産運用から得た利益でまかなうというものです。

サイドＦＩＲＥは、ある程度の資産が貯まったらフルタイムの仕事をやめ、アルバイトをしながら資産運用を組み合わせて生活していくイメージです。

あくまでアルバイトですから、時間的にはゆとりがあり、その時間で好きなことができるでしょう。

このサイドＦＩＲＥのメリットは、生活費の半分には労働収入を充てるため、ＦＩＲＥ当初に必要な資産を減らすことができる点にあります。

例えば、年間生活費が３００万円かかる人のＦＩＲＥ初期費用に必要な資産は７５００万円です。しかし、サイドＦＩＲＥであれば半分の３７５０万円で済み

013-026_Fukugyo_第1章 CC2020.indd 22-23 2021/11/05 9:25

ます。これくらいの金額であれば、現実的ではないでしょうか。

必要な資産が少なくなる以外にも、サイドＦＩＲＥのメリットは少なくありません。

- アルバイトなどで社会的なつながりをもったまま生活できる
- ほどよい労働は健康にもよい
- 自分の能力やスキルを生かした副業で稼ぐことができる

ＦＩＲＥを目指すのはハードルが高い、と思う人ならまずはサイドＦＩＲＥから目指すのがおすすめです。

本業と副業で資産を増やすことが近道

では、具体的にどうしたらいいのでしょうか？　もちろん、いきなりＦＩＲＥを達成するのは簡単ではありません。なぜなら、ＦＩＲＥを達成するにはある程度の資産が必要になるからです。

ＦＩＲＥを実現するためには、まずは**自分の年収を最大化する**ことが必要になります。年収を最大化する方法として、転職、副業、起業などの方法がありますが、中でも副業を行なうことを強くおすすめしています。

理由は、転職、起業に比べ、副業はリスクが低いからです。転職だと、新しい仕事や人間関係になじめるかどうかわかりませんし、起業だと、はじめのうちは安定した収入を望めないでしょう。

一方で、副業だと本業で生活費をまかないながら、収入を増やすことができます。この方法だと安定してお金を貯めることが可能です。

このように本業と副業を行ない、資産を増やしていくこと。おそらくは私たちのような凡人がＦＩＲＥをするには、それがいちばんの近道だと確信しています。

013-026_Fukugyo_第１章 CC2020.indd 24-25　2021/11/05 9:25

013-026_Fukugyo_第1章 CC2020.indd 26 2021/11/05 9:25

第 2 章

初心者でも大丈夫！物販ビジネスのすすめ

027-046_Fukugyo_第２章 CC2020.indd 27 2021/11/05 9:25

やってはいけない副業ビジネスとは？

「なんとなくよさそう」で副業を選ぶのは危険

この本を手にしている人の中には、物販ビジネス以外の副業に興味がある人も少なくないでしょう。

そこで、気をつけなくてはいけないのは〝何の副業を選ぶか？〟です。正直に言うと、この**何を選ぶかで今後の稼ぎがほぼ決まってしまいます。**

今、流行りのユーチューバー？　プログラマー？

私の中では、すべてダメです。

初心者が副業で確実に稼ぐためには、これらのような**「なんとなくよさそう」で選ぶのはやめてください。**

その理由を以下で解説していきましょう。

YouTube……稼いでいるのは上位５％!?

昨今、副業と聞いてまず思い浮かべるのはユーチューバーでしょう。知っておいてほしいのは、9割以上のユーチューバーが収益を上げていないとされています。YouTubeにコンスタントに動画をアップするには、スキルと根気が必要ですが、多くの閲覧数を獲得するいわゆる〝バズる動画〟はほんの一握りです。

毎日、毎日、目一杯の時間を費やして動画をアップしているのでしょうが、実際に稼いでいるのは上位5～10％以下だと言われています。

例えば、**月に30万円を稼ぐユーチューバーは全体の５％以下**で、厳しい世界というのが私の印象です。某有名ユーチューバーは、編集に6時間をかけてアップされる動画はわずか7分といいます。一般の人にはなかなか真似できない才能であり、持続力でしょう。

新型コロナの影響で巣ごもり視聴が増えたとしても、肝となる広告収益が下がっ

027-046_Fukugyo_第２章 CC2020.indd 28-29　2021/11/05 9:25

ていることも大きな要因です。もちろん、1年や2年は収益が上がらないことを覚悟しておいたほうがいいでしょう。

収益がちっとも上がっていないのに、ユーチューバー気取りで満足感を得て、ついにはYouTubeに依存しすぎてしまう人も少なくはないので、注意が必要です。

アフィリエイト……有名人じゃなきゃ難しい!?

ブログやインスタを使ったアフィリエイトでの副業も、ある種の特別な人でないと利益を上げるのは難しいでしょう。ご存じの人も多いでしょうが、アフィリエイトを簡単に説明すると、紹介代理店のようなものだと考えてください。

例えば、あなたが家電好きだとします。自分の好きな家電を紹介するブログを立ち上げて、「こんな新製品が出ました、すごく使い勝手がいいですよ！」というような商品の紹介文を商品画像とともに掲載します。それを見たあなたのブログ読者が、その商品をクリックして購入したらあなたに紹介料がもらえるシステムです。

人気タレントや有名人も、アフィリエイトで稼いでいる人が少なくありません。ただ、アフィリエイトの鍵は、とにかく〝お客さん集め〟です。ブログに商品記事を書くだけで稼ぐことができるのなら非常に楽で簡単そうですが、ブログの集客を高めないと利益に結びつけることはできません。

今、大手企業や公的機関でさえ、いくら大金をかけてもサイトの閲覧数が伸びないことに苦労しています。すでに人気がある有名人のブログなら、それなりに注目もされるでしょうが、〝普通の人〟の商品紹介ブログをバズらせるのは現実的に考えて難しいでしょう。

どんなに面白い記事を書いたとしても、ブログに集客することができなければ利益を上げることはできません。

YouTubeやアフィリエイトは、すでに知名度があるような人こそがうまくいく副業ビジネスです。

027-046_Fukugyo_第2章 CC2020.indd 30-31　2021/11/05 9:25

投資……初期費用と難易度が高すぎ!?

投資については、YouTubeやアフィリエイトとは違って、儲けるためにはもっと専門的な知識が必要になってきます。

勉強をしないで、いきなり株式投資をして利益を出すのは難しいでしょう。また、よくあるような一発逆転を狙ったＦＸもおすすめしません。初心者にはリスクが高すぎます。大金をすべて失う可能性が絶対にありますから。

仮想通貨に興味を持っている人も少なくはないでしょう。もちろん、アンテナを張ってトレンドに乗るのは大事ですが、どんな投資にも元手になる初期資金が必要です。生活するのに困らない余剰資金でやるのならば問題はありませんが、生活費を切り詰めて投資資金を捻出しなければいけないというのであればおすすめはできません。

プログラマー……稼げるまでの時間がかかりすぎ!?

最近、プログラミングの学校も増えてきています。優秀なプログラマーは企業に買い叩かれることもなく、自由に稼ぐことができるでしょう。ただし、そこには**「優秀な」という条件が入ります。**

当たり前のことですが、優秀なプログラマーになるためにはかなりの時間がかかります。そして、残酷なようですが各自の資質の問題もあり、時間をかけたからといって優秀なプログラマーになれるかどうかはわかりません。そう考えると副業として選ぶには、すこぶる生産性が低いビジネスだといえるでしょう。実際私の周りでも生活に充分なお金を稼げている人は少ないです。

プログラミングだけでなく、ＷＥＢデザイナーやコピーライターなどの職種も副業ビジネスとして成立するまでには、なかなかの時間がかかることを覚悟しておくべきでしょう。

027-046_Fukugyo_第２章 CC2020.indd 32-33
2021/11/05 9:25

副業初心者には物販ビジネスがおすすめ

ビジネス経験ゼロでも稼げる

副業といっても選ぶ職種によって違うのはわかった、じゃあ何をやればいいの？そう思う人も多いでしょう。

それに対する私の答えが、ずばり物販ビジネスなのです。

物販ビジネスというのは「安く仕入れて、その仕入れ値よりも高く売るビジネス」です。方法は極めてシンプル、物を仕入れる→売る。それだけの単純な作業です。

では、なぜおすすめするのか？

副業ビジネス一覧表

	入金の早さ	スキル不要	顔出し不要	問題点
物販	○	○	○	なし
YouTube	×	×	×	仕入れ費用が必要
アフィリエイト	×	×	△	手間がかかる割に稼げない
投資	×	×	○	初期費用と知識、経験が必要
プログラマー	×	×	○	技術習得までに時間がかかる

それは、ビジネス経験ゼロの初心者でも稼げるビジネスだからです。

私が物販ビジネスをスクールで教え始めてから、ほぼ8年になります。卒業生は1万人以上になりますが、月に100万円以上を売り上げる物販プレイヤーもたくさん誕生しました。

お金を稼ぐ、という点で考えると他のビジネスよりはるかに成功する確率は高いのです。

027-046_Fukugyo_第2章 CC2020.indd 34-35　2021/11/05 9:25

副業に物販をすすめるには理由がある

では、なぜ物販ビジネスなのか？　物販ビジネスには、大きく分けて5つのメリットがあります。ここではそれぞれを見ていきましょう。

入金が早い！

現金化のサイクルが遅く、すぐに収入にならない副業ビジネスもたくさんありますが、それでは意味がありません。物販ビジネスなら、物を売ったお金がすぐに入金されます。また、最初は自己資金が少なくても問題はありません。

スキルが不要で誰にでもできる！

物販ビジネスには特別なスキルが必要ないというのも大きな魅力です。基本的なネットの知識だけでＯＫですから、日常的にスマホを操作できていれば問題ありません。シンプルな作業を継続することで確実に結果が出るので取り組みやすいでしょう。

もちろん、住んでいる場所、例えば地方に住んでいると不利、都市部に住んでいると有利などの条件もありません。基本的なネット環境さえ整っていれば、老若男女はもちろん、地方であろうと都心であろうと、条件は全く変わらないビジネスです。

顔出しが不要！

YouTubeなどと違って、顔出しをしなくてもビジネスが成立するのも物販ビジネスの強みです。主にネットにコミットしたビジネスなので、コミュニケーション能力や会話術なども基本的に必要ありません。対人関係のわずらわしさを感じないことは大きな魅力です。

027-046_Fukugyo_第２章 CC2020.indd 36-37　2021/11/05 9:25

場所に縛られない

物販ビジネスのいいところは〝動かなくてもできる〟ビジネスだということです。朝、満員電車に揺られながら、会社に通勤する必要はありません。スマホなどの基本的なネット環境さえ整っていれば、起きたらそこがあなたの職場です。つまり、場所に縛られないビジネスで、好きな場所で好きな時間に仕事ができます。

前章にも書きましたが、新型コロナウイルスに限らず、場所に縛られなくとも成立するビジネスは、これからの時代に最強だといえるでしょう。

仕組み化ができる

事業が安定してきたら、ぜひ目指してほしいのは自分で作り出した物販ビジネスの仕組み化です。物販は他のビジネスに比べて仕組み化がしやすいです。例えば飲食業ではなかなかこうはいかないのではないでしょうか？

私の知り合いに飲食店オーナーがいます。

彼は念願の飲食店オーナーになったものの、朝から晩まで働きづめで非常に苦労していました。飲食店の経営が仕組み化されていなかったため、オーナー自らが店に出なくてはならず、週に1度の休みを取ることさえも難しかったからです。

その知人オーナーは、自分なしでも回るよう店を仕組み化するためにほぼ10年もかかったのですが、物販ビジネスならそんな時間はかかりません。

なぜなら、他のビジネスと違って特殊技術など必要なく誰でもできるので、仕組み作りが容易だからです。

それこそ、早い人なら半年、遅くとも1年あればビジネスの仕組み化ができるでしょう。

仕組み化がうまくいけば、あなた自身が実際に作業をしなくても、極端なことを言えば、遊んでいても悠々と稼ぐことが可能になります。

027-046_Fukugyo_第2章 CC2020.indd 38-39
2021/11/05 9:25

物販ビジネスを成功させる2つのポイント

ここまでで物販ビジネスのメリットを書きましたが、成功させるために大事なポイントについても解説していきましょう。どのポイントも基本的なことですが、意識するだけで売り上げに限らず、今後のビジネススタイルなども違ってくるでしょう。

イチからＥＣサイトを立ち上げてはいけない

物販というと個人のネットショップを立ち上げて、自分で作ったプラットフォームで売ろうとする人もいますが、おすすめしません。

なぜなら、個人でＥＣサイトを構築するのは簡単ではないからです。特に集客が非常に難しいために、多くの人が挫折してしまいます。

最初は、Amazonやヤフオク！などの集客力がある巨大な販売プラットフォームを安価で借りて、そこで物販ビジネスをやるのが賢いやり方です。

プラットフォームというのは、いわば大きなショッピングセンターみたいなものですから、その集客力は多いに利用すべきです。余計な苦労はしないで、頼れるところは〝他力〟に頼るのが、副業を長続きさせる秘訣です。

圧倒的スピードで先行者利益をゲットせよ

私が教え始めて8年経ちますが、この8年の間にさえも、副業ビジネスをめぐる状況は随分と変わってきています。特に顕著なのが、ＬＩＮＥをはじめとするビジネス向けＳＮＳサービスの台頭です。

ただ、どんなにＳＮＳを含む副業ビジネスの環境が変化したとしても、最初に物販ビジネスの基礎さえしっかりとマスターしてしまえば心配はありません。

１つ大切なことがあるとすれば、環境の変化に対して臆することなく自らも縦横無尽に変化し続ける柔軟さを持つことです。

027-046_Fukugyo_第２章 CC2020.indd 40-41　2021/11/05 9:25

物販ビジネスにおけるプラットフォームは、すごい勢いで変化しています。7年前くらいまでは3年間は同じプラットフォームが使えていたイメージですが、今では1年ごとに使い勝手がいいプラットフォームは変化しています。

言えることは、新しいプラットフォームで効率よく稼ぐことができる期間が短くなってきているということ。つまりは、新しいプラットフォームに飛び込むのが早ければ早いほど、効率よく稼ぐことができるのです。

例えばYouTubeの初期から動画配信をやっている人たちは、今ではカリスマユーチューバーになって何億もの収入を得ています。巨万の富を築いたユーチューバーたちは、早くやった者だけが利益を受け取ることができる先行者利益というものを充分に受け取ったでしょう。

もうすでに確立したビジネスの世界に飛び込んだとしても、残存者利益はほんの少ししか残っていないかもしれません。だからこそ、稼ぎたいのなら、1つのプラットフォームにしがみつかないことが大切です。

10年前なら物販ビジネスというとeBayや中国のアリババにショップを出す人は多かったでしょう。

しかし、最近だと例えば、au PAYマーケットなどに出すと利益がとりやすかったりします。このように、稼げるプラットフォームは日々変化し、そこに合わせて変化をしていくことで大きな利益を得る大きなチャンスを摑むことができます。大事なのは変化とスピードです。

027-046_Fukugyo_第2章 CC2020.indd 42-43　2021/11/05 9:25

物販なら副業の枠を超えられる

教えることでお金になる

この本ではまず副業で10万円稼ぐことをおすすめしますが、物販ビジネスなら副業の枠を超えて稼ぐことも可能です。

例えば、私のスクールでも物販ビジネスを学び始めて3カ月で月に10万円、半年で月に30万円、1年後には月に１００万円を稼ぐ人も出てきていますし、もっと言うと、月に５００万円、１０００万円を稼ぐ人も少なくはありません。

物販ビジネスを極めれば、人に教えることで稼ぐこともできます。教え子の中には、物販ビジネスで月に１０００万円を稼ぐようになった時点で、私のスクールの講師としてがんばってくれている人もいます。月に1人あたり20万円で講師をする

として、５人に教えれば１００万円の月収になりますから、副業収入としてはかなり大きいでしょう。

会社売却という選択肢もアリ！

さらに稼ぐ方法として、会社を丸ごと売却する方法もあります。

物販ビジネスでは、自分のショップの価値を上げることが可能です。

例えば使用料が高価なプラットフォームだとしても、集客があるショップで売り上げを上げていれば、物販会社をＭ＆Ａ、つまりは物販ビジネスの仕組みごと売却することも難しくありません。

Ｍ＆Ａのマッチングサイトで、物販ショップのアカウントが売りに出されていることもよくあります。

しっかりとした集客がありコンスタントな売り上げがあれば、物販ビジネスの仕組みは確実に売れます。私のスクールの生徒にもよく話しますが、Ｍ＆Ａで仕組み

027-046_Fukugyo_第２章 CC2020.indd 44-45　2021/11/05 9:25

化された飲食店を買うくらいなら、仕組み化された物販サイトを買ったほうがはるかにリスクは少ないでしょう。

日々のモチベーションを継続するためにも、物販ビジネスの仕組み売却をぜひ、将来的な視野に入れておいてください。

副業ビジネスに物販ビジネスを選ぶことで、いくつもの稼ぎ方が目の前に現れることがわかってもらえたでしょうか？　これまで書いてきたとおり物販ビジネスを極めると一生もののビジネスになります。

第3章以降では、物販ビジネスの中でも、特に稼ぎやすい物販のノウハウをご紹介します。

027-046_Fukugyo_第2章 CC2020.indd 46　2021/11/05 9:25

第 3 章

メルカリ物販で稼ぐ

047-076_Fukugyo_第3章 CC2020.indd 47 2021/11/05 9:26

メルカリとはどんなサービス？

モノを売買できるフリマアプリ

さて、ここからはいよいよ実践編です。実際の物販ビジネスのノウハウをできるだけわかりやすく説明していきましょう。

まず、最初にご紹介するのはメルカリです。メルカリとは、モノを売買することができるフリマアプリです。フリマとはフリーマーケットの略です。メルカリの登場により、個人同士が手軽にモノを売買することが可能になりました。

自分の家の不用品を売るとき、今まではリサイクルショップで買い叩かれることが多かったです。しかし、メルカリの登場によってリサイクルショップに持っていくより高く売れるようになったのです。

メルカリのメリットは２つ

メルカリには、大きく分けて２つのメリットがあります。

１つ目は、そのユーザー数の多さです。

メルカリは他のフリマアプリに比べ、ユーザー数が多いため商品が売れやすいのが特徴です。メルカリ以外のフリマアプリとして、ラクマ、PayPayフリマがあります。ラクマ、PayPayフリマの国内ダウンロード数はそれぞれ、３０００万回以上、５００万回以上です。一方でメルカリの国内ダウンロード数は７５００万回以上です。

２つ目は、発送方法が簡単なことです。メルカリの主な発送方法は２つ、らくらくメルカリ便、ゆうゆうメルカリ便です。どちらも通常の発送に比べて安い上に、匿名発送が可能です。匿名発送なら、自分の住所を公開せずに安心して取引ができるメリットがあります。

047-076_Fukugyo_第３章 CC2020.indd 48-49 2021/11/05 9:26

メルカリの始め方

メルカリは、スマートフォンアプリをダウンロードすることで簡単に始めることができます。

メルカリのアカウント登録に必要なものは、メールアドレス、電話番号です。また、メールアドレスの代わりにFacebook、Googleのアカウントからでも登録できます。

また、アカウント登録の際、ニックネームを決める必要があります。メルカリでは、匿名も兼ねてニックネームを使い取引を行なうルールがあります。詳しい会員登録方法については「メルカリ　会員登録」で検索してみてください。

販売の流れ

それでは、実際の商品販売の流れについて説明していきましょう。

▼商品を出品する

商品の写真を撮り、価格を決めて商品を出品します。

メルカリで販売する上で費用がかかるのは以下の3つです。

- 販売手数料の10％
- 送料（ほとんどの場合、出品者が送料を負担する）
- 梱包材費

これらの費用を踏まえて、販売する価格を決めるとよいでしょう。

▼購入希望者への対応

商品を出品すると、購入希望者であるお客さんから質問や価格交渉がきたりします。早く返信すると信頼も得られやすいので、迅速に対応することを心がけましょう。

047-076_Fukugyo_第３章 CC2020.indd 50-51　2021/11/05 9:26

▼**商品が購入される**

購入者へお礼のメッセージを送ります。

▼**梱包する**

梱包方法によって送料が変わってきます。できるだけ丁寧に壊れたりしないよう心がけましょう。

▼**発送する**

近くのコンビニや郵便局から商品を発送します。

▼**購入者から受け取り通知をもらう**

受け取り通知をもらったら、購入者の評価を行ないます。

やってはいけない①　売ってはいけないものの出品

メルカリではトラブルを避けるため、出品を禁止している商品があります。これらの商品を出品すると出品ページを削除されたり、運営から是正指示が来たりするので注意が必要です。

以下、出品が禁止されている商品です。

金券類、クレジットカード、現金、花火、チケット類、偽ブランド、チャージ済みのプリペイドカード類、知的財産権を侵害するもの、医薬品などです。

詳細は、「メルカリ　出品禁止」で検索して確認してください。

やってはいけない②　手元にないものの販売

手元にないものを販売することは禁止されています。手元にない商品販売は、い

047-076_Fukugyo_第3章 CC2020.indd 52-53　2021/11/05 9:26

わゆる無在庫での販売となります。

メルカリで商品を販売するときは、必ず、自分の手元にあるものを販売しましょう。

商品を仕入れよう

家の不用品なら仕入れは無料！

メルカリで商品を販売していく上で、最初は家にある不用品を売ることをおすすめします。なぜなら、不用品は仕入れにお金がかかりません。ここで、モノを売る経験を積むことで、この後のメルカリ物販が楽になります。

不用品で売れるものとして、**本、洋服、ゲームソフト、トレーディングカード、スマートフォン、パソコン**などがあります。

047-076_Fukugyo_第3章 CC2020.indd 54-55 2021/11/05 9:26

ショップから仕入れる

ここでは、安定的に稼ぐための仕入れ先について説明しましょう。それぞれサイトには特徴があります。

Amazon

Amazonで販売している商品は価格が安く、送料無料で届くものがたくさんあります。仕入れ商品としては、一見すると値段の相場がわからないもの、小さいもの、ノーブランド品のアクセサリー商品、スマホ関連の商品などがおすすめです。

https://www.amazon.co.jp

Qoo10

Qoo10は、モール型ＥＣサイトです。商品ジャンルは、安価なファッション系が多いので、ノーブランド品を仕入れてメルカリで販売するのがおすすめです。

Qoo10で仕入れする際の注意点は商品到着までの日数です。Qoo10には注文が入ってから、その商品を海外から輸入するセラー（売り手）も多いため、商品到着まで2〜3週間かかることもあります。

https://www.qoo10.jp

卸サイト

卸サイトとは、インターネットを用いてBtoB（企業間取引）を行なう通販サイトです。

BtoBといっても、個人で利用できる卸サイトもあります。ネット卸は登録する際に、審査が必要になります。

ただ、登録自体は無料なので、いくつかのサイトをご紹介します。

他にもネット卸サイトは多くありますので、「ネット卸」でぜひ検索してみてください。

047-076_Fukugyo_第３章 CC2020.indd 56-57 2021/11/05 9:26

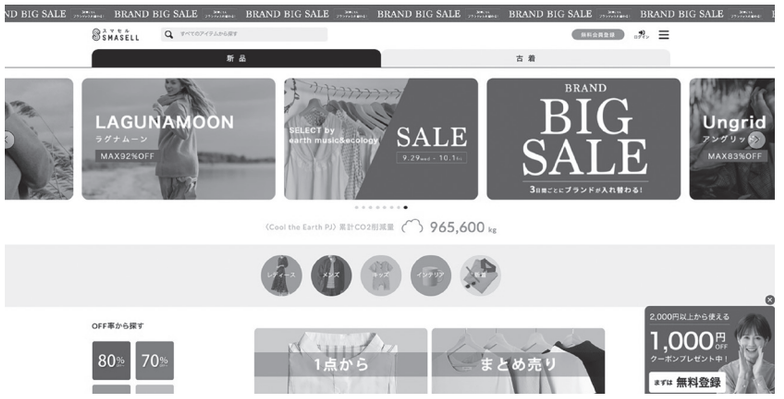
個人で利用できる主な卸サイト

NETSEA（セネッシー）



ネット卸の中でも、審査が比較的厳しくなく、ゲリラセールやクーポンなどを利用すればさらに安く仕入れができる。
https://www.netsea.jp

SMASELL（スマセル）



アパレルやファッション系の商品が多い。仕入れは1個からでも対応可能。1個100円から取引できる商品もある。
https://www.smasell.jp

問屋 国分ネット卸



主に食料品に特化した卸サイト。仕入れの回数を重ねることで、掛売りでの取引も可能になる。
https://netton.kokubu.jp

Dospara（ドスパラ）

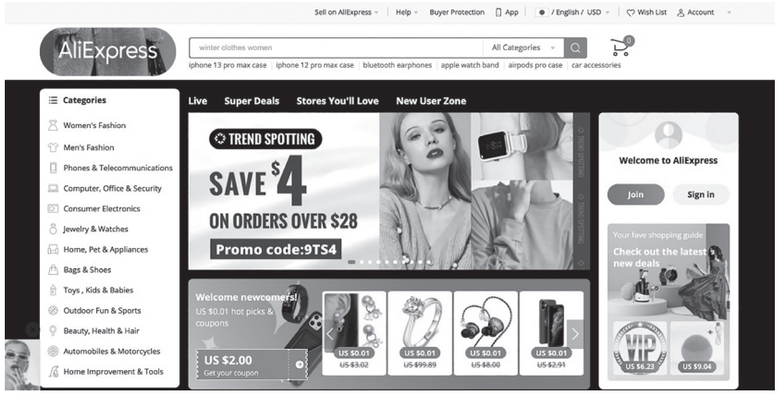


パソコン周辺機器に特化した卸サイト。非常に安価で、楽天ペイなどの電子決済も使えるため、貯まったポイントの消化にも使えて便利。
https://www.dospara.co.jp

047-076_Fukugyo_第3章 CC2020.indd 58-59 2021/11/05 9:26

主な中国通販サイト

AliExpress（アリエクスプレス）



中国企業アリババが運営する海外向けの通販サイト。中国や香港の出品者が多く、安価な商品が揃う。日本語版サイトもあるが英語版サイトで検索したほうがヒット数が多い。
https://aliexpress.com（日本語版サイト https://ja.aliexpress.com）

Taobao（タオバオ）



アリババの子会社が運営。個人でも出品できる点で、日本の楽天市場に似ている。サイト内では、多数のショップで同じ商品が販売されている。中国語表記。
https://www.taobao.com

1688.com（アリババ）



中国国内向けのBtoBサイト。工場の直接販売がほとんどで、ロット購入が可能であれば個人でも取引可能。日本語版のサイト（Alibaba.com）もあるが、中国語版のほうが安く取引できる。
https://1688.com

中国通販サイト

中国通販サイトから仕入れるのもおすすめです。手元に届く時間がかかることも多いのですが、安価なものが多数揃っています。代表的なサイトを3つ紹介します。

047-076_Fukugyo_第3章 CC2020.indd 60-61 2021/11/05 9:26

より多く売るために

ここでは、メルカリでより多く販売するためのポイントを説明します。

魅力的なプロフィールを書く

売り上げアップには、メルカリでのプロフィールが重要です。ポイントは、**相手（購入者）に安心感を与える**ことです。

プロフィールには、以下の項目を入れるのがおすすめです。

- 訪問者への簡単な挨拶
- 心がけていること

- コメントや発送のタイミングについて（例／コメント返信は、18時以降になります。土日の発送はお休みしております、など）
- ペット、喫煙の有無

取引相手に不安を感じさせてしまうようなプロフィールだと購入にはつながりません。以下のようなプロフィールはＮＧです。

- 1〜2行の短い文章
- 禁止事項の羅列や一方的なお願い（例／ノークレーム・ノーリターン、即購入禁止、お値下げ不可、即評価しない方はブロックします、など）

次ページに効果的なプロフィール例をあげますので、ぜひ参考にしてください。

047-076_Fukugyo_第３章 CC2020.indd 62-63 2021/11/05 9:26

はじめまして。
ご覧いただきありがとうございます。
（訪問者への簡単な挨拶で感じよく！）

平日は仕事をしているため、お返事は遅い時間帯になります。
できる限り、迅速に返事をします。
発送に関しましては、土日の発送となりますことをご理解ください。
（発送のタイミングを知らせて安心を！）

ペットも飼っておりませんし、タバコも吸いません。
（ペット、喫煙の有無は大切な情報！）

商品の説明はできる限り詳細に記載させていただきますが、
素人判断ですので疑問などありましたら、
ご遠慮なくコメント欄からお知らせください。

（気軽にコメントできる出品者であることをアピール！）

基本、【即購入大歓迎】です。
恐れ入りますが、コメントでの購入希望者がいらしても、
実際にご購入いただいた人を優先させていただきます。
（トラブル回避のために、心がけていることを書こう！）

商品撮影にこだわる

商品を撮影するときに重要な3つのポイントを説明しましょう。

自然光で撮る

商品撮影には、**明るさがなにより大切です**。おすすめは自然光での撮影です。蛍光灯だと不自然な影が出たり、色合いが変わって見えることがあります。

047-076_Fukugyo_第3章 CC2020.indd 64-65 2021/11/05 9:26



床の上に置くと清潔感がないのでNG。



洋服はハンガーに吊るして写真を撮るのがベスト。

傷や汚れははっきりと見せる

トラブルを避けるため、商品の傷や汚れは写真ではっきりと見せましょう。商品説明文にも傷や汚れの記載は必要です。

生活感のない場所で撮る

写真を撮る上で、生活感を出さないというのも大切なポイントです。写真に生活感が出ると商品が売れにくくなります。

特に、以下の場所での商品撮影はNGです。

- ベッドの上（衛生的に×。不潔な印象を与えます）
- 畳の上（生活感が出て、安っぽく見えます）
- 洋服などをフロアに直置き（人が足を踏む場所に商品を置くとイメージダウンです）

思わず買いたくなるフレーズをつける

売り上げアップには、メルカリを利用している人が思わず購入したくなるフレーズをつけるのがおすすめです。

〝急を要するようなフレーズ〟、例えば「残り1個」のような言葉を添えると、他の人に奪われるのではと焦り、つい買いたくなるものです。

以下は効果的なフレーズの例です。ぜひ参考にしてください。

047-076_Fukugyo_第3章 CC2020.indd 66-67 2021/11/05 9:26

- 本日限定セール
- 人気商品再入荷残り1個です
- おまけつき
- 売り切り価格
- シーズンオフ限定価格
- セットで割引
- 赤字価格
- 即購入可
- 送料無料

セットにしてより多く販売する

セット化とは、いくつかの商品を組み合わせて販売することです。異なる商品を組み合わせるだけでなく、同じ商品を2個セット、3個セットとするのもよいでしょう。

商品が複数手元にある場合は、一度に複数を売って売上増を目指しましょう。

047-076_Fukugyo_第3章 CC2020.indd 68-69 2021/11/05 9:26

より多く売るための裏ワザ

パワーセラーの出品方法を真似る

パワーセラーとは、商品の販売実績がたくさんある出品者のことです。パワーセラーを見つけてタイトルの付け方、写真の撮り方、商品説明文の書き方などをぜひ真似するとよいでしょう。

特にタイトルは文字数も少なく、表現できるバリエーションも限られていますから、パワーセラーのタイトルをそのまま真似することで商品が売れやすくなります。なぜたくさん売れているのか、なぜその出品者がたくさん売っているのかを、パワーセラーを分析して自分の販売に取り入れるのがおすすめです。

また、**パワーセラーの出品するタイミングも真似する**ポイントです。タイミングとは、出品する時間のことです。朝と夜では、同じ商品を出品するのでも売れ行きが違ってきます。なぜなら、朝と夜でメルカリを利用しているユーザー数が違うからです。

ショップを専門化する

専門化とは、**販売する商品のジャンルを絞る**ことです。さまざまな商品を販売するのではなく、例えば、レディースのアパレルのみ、メンズのアクセサリーのみと絞って販売します。そうすることで、お客さんに安心して買い物をしてもらえます。

また、高価なものを売る場合は専門化するほうが売れやすいでしょう。自分のメルカリアカウントを1つのメルカリショップとして育てることをぜひ目標にしてください。

047-076_Fukugyo_第3章 CC2020.indd 70-71 2021/11/05 9:26

商品を見つけてもらう

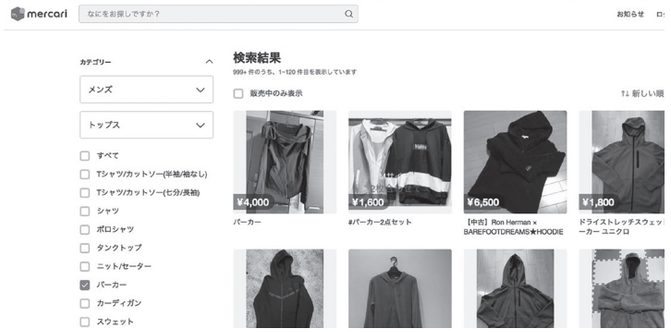
お客さんに、商品を見つけて買ってもらう方法は次の2つです。

1つはトップページに表示されて買ってもらう方法。もう1つはキーワード検索から商品を買ってもらう方法です。それぞれについて説明しましょう。

トップページ表示から買ってもらう方法

メルカリでは商品ごとにカテゴリーで分けられています。カテゴリーの例をあげると、「メンズ」「レディース」「本・音楽・ゲーム」などです。

次ページのように、カテゴリーごとにトップページがあります。出品した直後は、このトップページの上位に表示されます。時間が経つにつれて、新しい商品が出品されるので商品は下に流れていき、トップページの上位に表示されなくなります。



カテゴリー「メンズ>トップス>パーカー」のトップページ。

トップページの上位に商品が表示されると、多くのユーザーの目にとまるため商品は売れやすくなります。つまり出品したときが、もっとも商品が売れやすいタイミングです。

他にトップページの上位に表示させる方法として、再出品という方法があります。

再出品とは一度商品ページを削除し、再度商品を出品するという方法です。ただ、再出品をやりすぎるとメルカリからペナルティを受けることもあります。

再出品以外にトップページに表示させる

047-076_Fukugyo_第3章 CC2020.indd 72-73 2021/11/05 9:26

方法として、１００円以上の値下げも効果的です。再出品と違って１００円以上の値下げは、ペナルティになりません。なかなか売れないときや早く売りたいときには、この方法がおすすめです。

キーワード検索で商品を買ってもらう方法

キーワード検索から商品を買ってもらう方法とは、商品説明文にキーワードを入れることで、検索から商品を見つけてもらう方法です。

キーワードを入れる方法としては、**「商品説明文にハッシュタグをつける方法」**と**「キーワードを入れる方法」**の２つがあります。

白いブラウスの商品詳細にハッシュタグをつける場合は、

#おしゃれ
#白
#ブラウス
#ホワイト
#秋コーデ

などのキーワードを羅列します。

ただし、ハッシュタグをつけすぎると、メルカリから商品ページを削除されることもあります。ハッシュタグは、５つくらいにとどめたほうがよいでしょう。

ハッシュタグと同じように、白ブラウスのキーワードを商品説明文に入れると、以下のようになります。

- レースが「おしゃれな」「白ブラウス」です。
- これからの季節、「秋コーデ」におすすめです。

047-076_Fukugyo_第３章 CC2020.indd 74-75
2021/11/05 9:26

047-076_Fukugyo_第3章 CC2020.indd 76 2021/11/05 9:26

第 4 章

ポイントせどりで稼ぐ

077-118_Fukugyo_第４章 CC2020.indd 77 2021/11/05 9:26

ポイントせどりとは？

付与されるポイントで稼ぐ

せどりは実店舗を構えないビジネスです。おかげで、初期投資を少額で済ますことが可能です。

必要な道具は、スマートフォン、パソコン、プリンター、メールアドレス、クレジットカードくらいです。これらが揃っている人であれば、初期投資なしで始めることができます。

さらにポイントせどりの場合は、仕入れた品を売って儲けを出す一般的なせどりとは、稼ぎ方がちょっと違います。

まず、仕入れの際には、楽天市場やYahoo!ショッピングなど、商品購入時にポイントが付与される通販サイトを利用します。その商品を、他のサイト、Amazonやメルカリなどで販売するのです。

このときに、（販売手数料等の経費はないものと仮定して）仕入れ価格と販売価格が同じだったとしても、手元には**仕入れ時に発生したポイント**が残ります。

これが、ポイントせどりにおける儲け＝利益です。

ポイントせどりは、文字通り**ポイントで稼ぐ物販手法**です。

つまり、極端な話をすれば、仕入れ値よりも商品が安く売れたとしても、ポイント額がマイナス額を上回れば、黒字になることだってあり得るのです。

この部分が従来の物販との大きな違いです。

例えば、楽天市場から1万円で仕入れた商品を、Amazonで同じ価格1万円で売った場合。仕入れの時点で楽天ポイント20％が付与されたとすると、この20％のポイント分（現金に換算すると2000円分）が利益として残ります。

077-118_Fukugyo_第4章 CC2020.indd 78-79 2021/11/05 9:26

ポイントせどりの流れを理解する

ここからは、楽天市場で仕入れてAmazonで販売する場合の流れを4つのステップに分け、ポイントせどりで確実に儲けを出すポイントを説明していきます。

ステップ1　ポイント還元率を上げる

「ポイントをいかに貯めるか」に注力するなら、最初にやるべきことは、商品仕入れ時のポイント還元率を上げる作業です。そのために利用するのが、楽天SPUです。

楽天SPUは、楽天「スーパーポイントアッププログラム」の略（以下SPU）。対象サービスの条件をクリアすることで、ポイント還元率がアップするプログラムです。

例えば、楽天モバイルを契約すると、契約期間中はポイント＋1倍になります。このように、SPUで条件をクリアしていけばポイント還元率がアップします。

楽天市場では、購入商品100円につき1ポイント獲得、が基本です。これが、SPUを利用することで獲得ポイントが5倍になったり、10倍になったりするのです。

1万円の商品なら、通常付与されるのは100ポイントですが、ポイント還元率が5倍だと500ポイント、10倍だと1000ポイント……といった感じです。

SPUについては後ほどまた詳しく説明しましょう。

ステップ2　儲かる商品を見つける

商売の基本は、**「安く仕入れて、高く売る」**こと。ポイントで稼ぐポイントせど

077-118_Fukugyo_第4章 CC2020.indd 80-81　2021/11/05 9:26

りであっても、通常のビジネスと同じように商品価格の差額で儲けを得られることに変わりはありません。

楽天市場で安く仕入れて、Amazonで高く売ることができる、そしてもちろん人気が高くて売りやすい、そんな商品を見つけ出しましょう。

ステップ3　儲かる商品を仕入れる

楽天市場では**セール開催時にポイント還元率が上がる**ことが多く、セールのタイミングに合わせて商品を仕入れるのがおすすめです。

セールは月に数回開催され、「お買い物マラソン」「楽天スーパーＳＡＬＥ」「超ポイントバック祭」などがよく知られています。

セールについても後ほどまた説明しましょう。

ステップ4　Amazonで販売する

仕入れた商品はAmazonで販売します。

AmazonにはＦＢＡという便利なサービスがあるのをご存じでしょうか？

ＦＢＡ（フルフィルメント by Amazon）は、商品の保管、梱包、発送、そしてカスタマーサポートをすべてAmazonで行ってくれるサービスです。

まずは、ＦＢＡに登録。そして、販売する商品をAmazonの倉庫に納品すれば、その後の顧客対応はAmazonがやってくれます。

077-118_Fukugyo_第４章 CC2020.indd 82-83
2021/11/05 9:26

ステップ1　ポイント還元率を上げる

楽天会員ランクをアップさせよう

楽天会員ランクとは、ポイント獲得数と獲得回数に応じたランクアップシステムのことです。

会員は上から「ダイヤモンド会員」「プラチナ会員」「ゴールド会員」「シルバー会員」「レギュラー会員」とランク付けされています。

当月の会員ランクは、前月末日からさかのぼって6カ月間の「獲得ポイント数」と「獲得回数」で決まります。

ダイヤモンド会員を目指すには

ダイヤモンド会員とレギュラー会員では、獲得できる上限ポイントに3倍もの開

楽天会員ランクの条件と月間獲得上限ポイント

楽天会員ランクの条件

レギュラーランク	ポイント対象の楽天サービスご利用で、ポイントを獲得
シルバーランク	過去6ヶ月で200ポイント以上、かつ2回以上ポイントを獲得
ゴールドランク	過去6ヶ月で700ポイント以上、かつ7回以上ポイントを獲得
プラチナランク	過去6ヶ月で2,000ポイント以上、かつ15回以上ポイントを獲得
ダイヤモンドランク	過去6ヶ月で4,000ポイント以上、かつ30回以上ポイントを獲得、かつ楽天カードを保有

月間獲得上限ポイント

ダイヤモンド会員	15,000ポイント
プラチナ会員	12,000ポイント
ゴールド会員	9,000ポイント
シルバー会員	7,000ポイント
レギュラー会員	5,000ポイント

077-118_Fukugyo_第4章 CC2020.indd 84-85　2021/11/05 9:26

きがあります。

ダイヤモンド会員の条件は、過去6カ月間で「獲得ポイント」が４０００ポイント以上で、さらに30回以上のポイント獲得、かつ楽天カードの保有が必要です。

一見するとハードルが高い４０００ポイントですが、実はこの条件を達成するのはそれほど難しくはありません。

４０００ポイントを獲得する効率的な方法があります。「楽天スーパーＤＥＡＬ」を利用するのです。



楽天スーパーDEALトップページ。

楽天スーパーＤＥＡＬとは、楽天会員限定の高ポイント還元サービスのこと。会員専用のサイトで商品を購入すると10～50％のポイントが付与されます。販売されている商品は、家電、日用品、衣服、食品などです。

４０００ポイント獲得を目指すには、還元率が高い、40～50％の商品を購入することです。

例えば、還元率が50％で値段が８０００円のものを購入すれば、すぐに４０００ポイントを獲得できます。

楽天ＳＰＵでポイント還元率を上げよう

楽天ＳＰＵのＳＰＵとは、スーパーポイントアップの略です。

前述したように、**対象サービスの条件をクリアすると、楽天市場で商品購入時にもらえるポイントがアップするプログラム**のことです。

ＳＰＵでのポイントアップの条件について、費用対効果が高い８つを順に見てみましょう。

077-118_Fukugyo_第４章 CC2020.indd 86-87 2021/11/05 9:26

楽天市場で会員登録（＋１倍）

楽天市場でアカウント登録することで、もらえるポイントがアップします。会員登録に必要なものはメールアドレスと氏名だけです。

楽天カードの申し込み（＋２倍）

楽天カードは無料で作成できます。楽天カードを使って楽天市場で買い物をするとポイント＋２倍になります。

また、楽天カードの新規入会特典で２０００ポイント、カード利用特典で３０００ポイントも付与されます（２０２１年10月現在）。

楽天銀行の口座開設＋楽天カード引き落とし口座を楽天銀行に設定（＋１倍）

楽天銀行で口座を開設して、楽天カードの引き落とし先を楽天銀行にすることでポイント＋１倍になります。口座開設は楽天銀行のサイトから申し込めます。

楽天モバイルの申し込み（＋１倍）

楽天モバイルを契約するとポイント還元率が上がります。楽天モバイルのRakuten UN-LIMIT Viプラン契約中はポイント＋１倍になります（2021年10月現在）。

楽天の保険に加入＋保険料の楽天カードでの支払い（＋１倍）

楽天の保険に加入し、保険料を楽天カードで支払うとポイント還元率が上がります。楽天の保険には「楽天生命保険」「楽天損害保険」「楽天ペット保険」「楽天カード超かんたん保険」があります。

楽天ひかりを契約（＋１倍）

ネット回線の「楽天ひかりマンションプラン」、または「ファミリープラン」の契約でポイント還元率が上がります。

077-118_Fukugyo_第４章 CC2020.indd 88-89 2021/11/05 9:26

楽天証券で、ポイントを使って投資信託を購入（＋1倍）

楽天証券に口座開設をし、500円以上のポイント投資と楽天ポイントコースの設定でポイント還元率が上がります。

楽天カードから楽天プレミアムカードに切り替え（＋2倍）

楽天プレミアムカードに切り替えることでポイント還元率が上がります。ただし、楽天プレミアムカードは年会費1万1000円（税込）がかかります（2021年10月現在）。

以上の8つをすべて実行すると、合計で10倍のポイントが付与されます。1000円の買い物で100ポイント、1万円の買い物で1000ポイントが貯まります。つまり、実質1割引で商品を購入することができます。

SPUを上げる方法は他にもありますが、効率が良く、利用が簡単なものをピックアップしました。

ただし、SPUの条件は変更される場合があるので注意が必要です。「楽天SPU」のサイトで常に最新の情報を確認するようにしましょう。

077-118_Fukugyo_第4章 CC2020.indd 90-91 2021/11/05 9:26

ステップ2　儲かる商品を見つける

売れる商品を見つけ出せ！

ここでは、売れる商品の探し方について説明していきます。大まかなリサーチの流れは、このようになります。

▼Amazonで気になる商品を検索

売れている商品かどうかを調べます。

▼Amazonが直接販売していないかどうか確認する

その商品をAmazonが直接販売している場合、出品しても売れない可能性が高いです。

▼Amazonで出品を制限された商品（制限対象商品）でないか確認する

ブランド品や医薬品など、販売規制のかかっている商品は少なくありません。

売れ筋商品を見つけたら、同じ商品を楽天市場でも検索します。

▼楽天市場での仕入れ価格を確認する

Amazonでの販売価格と、楽天市場での仕入れ価格に差があるかを確認します。

▼「仕入れ候補」としてリストに加える

販売予定価格よりも安い価格で仕入れが可能なら、「仕入れ候補」としてリストに加えます。

▼セールやキャンペーンのタイミングで仕入れる

セールやキャンペーン期間中に商品を買うと、付与されるポイントが普段より増

077-118_Fukugyo_第4章 CC2020.indd 92-93　2021/11/05 9:26

えるので、ポイントがスピーディーに貯まります。

Amazon売れ筋ランキングをリサーチする

私がおすすめする仕入れ商品の選び方は、**「Amazon売れ筋ランキング」**から探す方法と、**「Amazonライバルセラー」**をリサーチする方法です。

まずは「Amazon売れ筋ランキング」でのリサーチ法を、次のページから画像を使って紹介します。

ドライキャットフードの売れ筋ランキング例

図1／ドライキャットフードの検索結果



①Amazon内で「ドライキャットフード」と検索すると、サイト内で販売されているドライキャットフードの一覧が表示される。

図2／商品の紹介ページ



②図1の検索結果の中から気になる商品をクリックすると、詳しい商品情報が表示される。

077-118_Fukugyo_第4章 CC2020.indd 94-95 2021/11/05 9:26

図３／商品ページ内、登録情報



③図２の画面をスクロールして「商品の情報」の「登録情報」欄へ。「Amazon売れ筋ランキング」を確認すると、この商品はペット用品カテゴリーでは849位、ドライキャットフードカテゴリーでは153位ということがわかる。

図４／ドライキャットフードの売れ筋ランキング結果



④図３の「Amazon売れ筋ランキング」から「ドライキャットフード」をクリックすると、ドライキャットフードカテゴリーの売れ筋ランキングが表示される。1位から商品を1つずつチェックし、仕入れの判断をする。

ライバルセラーをリサーチする

次に「Amazonライバルセラー」をリサーチする方法について解説します。

商品ページをチェックすると、同じ商品を出品している人が多数いることがわかるでしょう。その中から**売れっ子のセラーを見つけ、さらに取扱商品の中から売れ筋を探り出します。**

つまり、ライバルセラーが出品している商品を１つひとつチェックしていくのです。こうすることで、芋づる式に売れる商品にたどり着くことができます。

こちらも、次のページから画像を使って説明します。

077-118_Fukugyo_第４章 CC2020.indd 96-97 2021/11/05 9:26

図５／ドライキャットフードの商品紹介ページ



①枠部分に、この商品の出品者数が表示される。

図６／出品者リスト



②図５の枠部分をクリックすると、すべての出品者が確認できる。

図７／出品者情報



③「販売元」をクリックすると、この出品者＝ライバルセラーの情報ページが開き、さらに「ストアフロント」をクリックすると、ライバルセラーが販売している商品をすべて確認できる。

図８／ストアフロントのページ



④ストアフロントの商品を1つひとつチェックして、仕入れの判断をする。

077-118_Fukugyo_第４章 CC2020.indd 98-99 2021/11/05 9:26

Amazonライバルセラーから商品をリサーチする上で注意点があります。

ＦＢＡで出品する場合は、primeのマークがついているもののみをリサーチしましょう。primeマークの商品＝販売者がＦＢＡで出品している商品だからです。

そして、ライバルセラーの「ストアフロント」を最後まですべてチェックすることが大切です。なぜなら、売れる商品がページの最後に表示されることがあるからです。

楽天市場のセール・キャンペーンをチェックする

楽天市場ではさまざまなセールが開催されていますが、ここでは代表的なキャンペーン、セールを紹介していきましょう。特に「お買い物マラソン」と「超ポイントバック祭」は還元率が高くおすすめのキャンペーンです。

お買い物マラソン

１０００円以上買い物をした店舗数に応じて、ポイント還元率がアップします。

購入ショップが、２店舗、３店舗となるとポイントが２倍、３倍となり、最大10倍までポイント付与率が上がります。

超ポイントバック祭

超ポイントバック祭では購入金額に応じて付与されるポイント還元率が変わります。例えば、５０００円で2倍、１万円で3倍などです。特に高額商品を購入する際におすすめです。キャンペーン内容は毎回変わるのでチェックが必要です。

毎月５と０のつく日キャンペーン

毎月5と0のつく日、つまり5・10・15・20・25・30日に楽天カードで決済をすると、ポイント還元率が＋2倍になるキャンペーンです。

楽天「いちばの日」キャンペーン

毎月18日に行なわれるキャンペーンです。ゴールドランクは＋1倍、プラチナランクは＋2倍、ダイヤモンドランクは＋3倍になります。

077-118_Fukugyo_第４章 CC2020.indd 100-101 2021/11/05 9:26

勝ったら倍キャンペーン

「楽天イーグルス」「ヴィッセル神戸」「ＦＣバルセロナ」が勝った翌日は、＋１～３倍のポイントアップとなります。また、１チームが勝つと＋１倍、２チームが勝つと＋２倍、３チームが勝つと＋３倍のポイントアップになります。

ステップ３　儲かる商品を仕入れる

仕入れ時のチェックポイント

ステップ２で見つけ出した商品を仕入れるべきか、否か。決め手となるのが、以下の４つのポイントです。

すべてクリアできたら仕入れるべき商品、つまり利益の出る商品です。

商品カテゴリー内のランキング上位２０％に入っている

Amazonのサイトで商品カテゴリー名を検索すると、大まかな商品登録数がわかります。この商品カテゴリー内のランキングで、その商品が**上位２０％に入っているかどうかをチェック**してみましょう。上位20％の商品は明らかに売れやすい商品です。

077-118_Fukugyo_第４章 CC2020.indd 102-103　2021/11/05 9:26

例えば、「キャットフード」という商品カテゴリーには1万点以上の商品があります。この商品数を考慮して、仕入れを考えている商品が上位20％以内にランクインしているかどうかを調べます。



キャットフードの検索結果。10,000点以上のキャットフード商品が出品されていることがわかる。

Amazonが直接販売していないか確認する

Amazonの販売元には2種類あります。

私たちのような一般的なセラーと、Amazonが直接販売元となっているケースです。

Amazonサイトは1商品1ページが原則で、残念ながら、サイト運営者であるAmazonに有利な作りとなっています。販売価格についても、Amazonは比較的容易に値下げできる体制にあり、一個人では勝負にならないでしょう。

つまり、Amazonが直接販売している商品には、手を出さないのが得策と言えます。

儲けが出るかを確認する

Amazonでの販売価格より、楽天市場での仕入れ価格が安くないと、ポイント以外の利益は見込めません。同じ商品の価格を楽天市場でも調べ、どのぐらいの価格差があるか確認しましょう。

077-118_Fukugyo_第4章 CC2020.indd 104-105
2021/11/05 9:26

出品制限を確認する

偽物品の流通を防ぐため、**Amazonでは出品制限がかかっている商品があります。**これらの商品はAmazonの出品許可がないと出品できません。

出品制限がかかっているかどうかは、その商品の出品者の管理画面や、Amazon出品者専用のスマホアプリ「Amazon Sellerアプリ」で確認できます。

以上、４つのポイントを押さえながら、仕入れを実践していきます。

ドライキャットフードのカテゴリーでランキング上位20％に載っている商品を例に、話をすすめていきます。

次に、同じ商品を楽天市場でも検索し、価格を比較します。

楽天市場では２４４０円で販売していることがわかります。

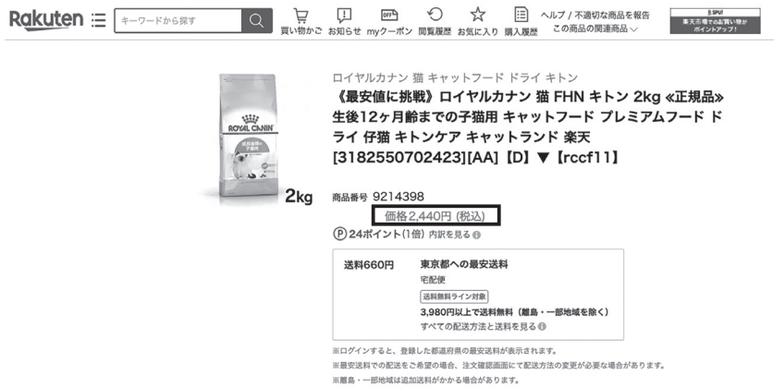
Amazonでは３５００円で販売されているので、１０００円ぐらいの価格差があ

Amazon内での商品ページ出品者リスト



出品者リストを表示して、Amazonが直接販売している商品かどうかを調べる。

同商品の楽天市場内での検索結果



「送料660円」とあるが、まとめて複数個買うと送料は無料になる。

077-118_Fukugyo_第４章 CC2020.indd 106-107 2021/11/05 9:26

り、「儲けが出る」という条件をクリアしています。

手数料を計算する

商品選びの際には手数料の計算が必要になります。Amazon販売手数料は**「FBA料金シミュレーター」**を利用すると簡単に算出できます。FBAで出品すると、簡単に手数料を計算してくれるツールです。

FBA料金シミュレーターの使い方

図9／Amazon商品ページ内の登録情報



商品の情報

サイズ:200グラム (x 4)

詳細情報

ペットの種類	ネコ
商品モデル番号	SDUS2
ペットの成長段階	アダルト
パッケージタイプ	箱
サイズ	200グラム (x 4)
保存方法	直射日光、高温多湿の場所をさけて保存してください。開封後は、開封口を閉じて、なるべく早く使い切ってください。また、虫が入らないようにご注意ください。
電池使用	いいえ
原材料	肉類(チキンミール、牛・羊副産物、チキンエキス、家禽ミール、ささみエキス等)、穀類(とうもろこし、米、小麦等)、油脂類、セルロースパウダー、ビートパルプ、植物性タンパク、酵母、魚介類(サーモンエキス、まぐろエキス、かつおエキス、ほたてエキス等)、チーズパウダー、ビタミン類(A、B1、B2、B6、B12、D3、E、コリン、ナイアシン、パントテン酸、ビオチン、葉酸)、ミネラル類(Ca、Cl、Cu、I、K、Mn、Na、Se、Zn)、アミノ酸類(タウリン)、着色料(カラメル、青2、赤102、黄4)、酸化防止剤(BHA、BHT、クエン酸)、香料

登録情報

ASIN	B08DXXS2BF
おすすめ度	☆☆☆☆☆ ～ 58個の評価 5つ星のうち4.3
Amazon 売れ筋ランキング	- 849位ペット用品 (の売れ筋ランキングを見るペット用品) - 153位ドライキャットフード
Amazon.co.jp での取り扱い開始日	2020/7/28

ご意見ご要望

さらに安い価格について知らせる? ›

①ASINとは、Amazon Standard Identification Numberの略で商品識別番号の意味。商品ページの「登録情報」に掲載されている。

図10／FBA料金シミュレーターのトップ画面



amazon services seller central

FBA料金シミュレーター

出品者様のフルフィルメント料金（梱包・出荷・配送の諸費用）をご入力いただくと、出品者様のフルフィルメント料金とAmazon.co.jpが商品を発送するFBA料金を比較できます。 eFBA料金シミュレーターは改定後の料金ではなく、現行の料金を反映しております。

免責事項 このFBA料金シミュレーターは、FBAの評価の目安としてのみご使用ください。料金シミュレーターの情報の正確性および計算精度は、Amazonによる保証の対象外です。料金シミュレーターが出力した計算結果の検証については、よび手数料については、Amazonサービスビジネスソリューション契約をご覧ください。改定後のAmazonから出荷オプションには、現在のAmazon出品サービスの手数料とFBA手数料が反映されます。

Amazon.jpで商品を検索する

B08DXXS2BF　検索

出品者出荷　Amazonから出荷

売上

商品価格

配送料

総売上

Amazon出品サービスの手数料

出荷費用

出品者出荷の費用

フルフィルメント by Amazon の手数料

Amazonへの納品

こちらをクリック

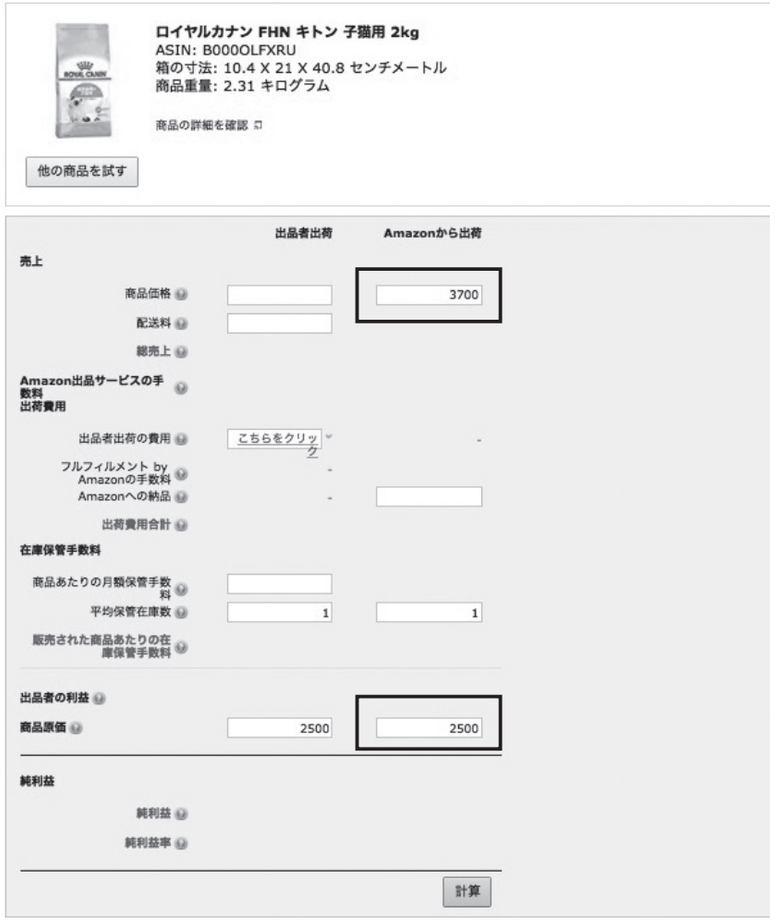
FBAを利用すると、出品商品の競争力を高めることができます。

売上　費用/コスト　出品者の利益

②図9のASINをFBA料金シミュレーターに入力し検索する。
https://sellercentral.amazon.co.jp/hz/fba/profitabilitycalculator/index?lang=ja_JP

077-118_Fukugyo_第4章 CC2020.indd 108-109　2021/11/05 9:26

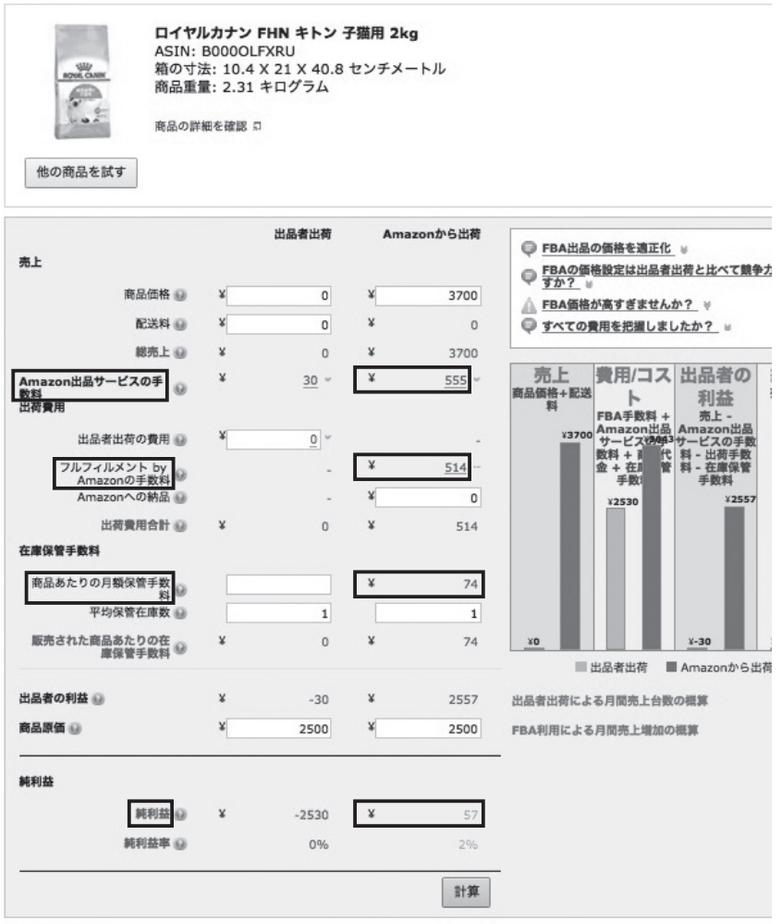
図11／商品価格と商品原価を入力



今すぐ販売開始：

③図10の検索結果後の画面に、仮に商品価格（3,700）と商品原価（2,500）を入れてみる。

図12／計算結果の画面



今すぐ販売開始：

④計算すると、Amazon出品サービスの手数料が555円、フルフィルメント by Amazonの手数料が514円、商品あたりの月額保管手数料が74円となり、これらの経費を差し引くと57円の利益ということがわかる。

077-118_Fukugyo_第4章 CC2020.indd 110-111 2021/11/05 9:26

この商品の場合、現金で57円の利益となりましたが、さらにポイントを加味して計算してみましょう。

仮に、楽天ＳＰＵとキャンペーンを利用してポイントが20倍となれば、この商品を購入するだけで５００ポイントほどが付与されます。現金とポイントを合わせると、実質５５７円の黒字になることがわかります。

ただし、ここからAmazonの倉庫に送るには送料分をマイナスする必要があります。

送料が仮に２００円だとして、差し引きして利益は３５０円くらいになるでしょう。

このようにして利益計算を行なうことができます。

ステップ4　Amazonで販売する

大口出品と小口出品

Amazonの出品形態には大口出品と小口出品があるので、まずはどちらにするかを決めましょう。

大口出品の場合、月額４９００円（税別）の手数料がかかります。

一方、小口出品の場合は、月額料金はかからないものの、商品1個につき基本成約料１００円が（税別）かかります。

月に50商品以上販売するのなら、小口出品よりも大口出品がお得です。

大口出品と小口出品の細かな違いについては、「Amazon出品形態」で検索して

077-118_Fukugyo_第4章 CC2020.indd 112-113　2021/11/05 9:26

みてください。

出品用のアカウントを作成する

Amazon出品用アカウントを作成するには、以下が主に必要になります。

- 身分証明書（パスポートや運転免許証等）
- 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
- クレジットカード
- 銀行口座番号（Amazonから売上金を受け取る口座）

具体的なアカウント作成方法は、「Amazon出品用アカウント作成方法」で検索して確認してください。

商品を登録する

Amazonで商品を販売するためには、まず、セラーセントラル内でその商品を登録する必要があります。セラーセントラルとは、Amazonの出品アカウントの管理画面のことで、この管理画面で売上管理、商品の出品などを行なうことができます。

また、Amazon Sellerアプリというスマホのアプリなら、スマホからも出品することが可能です。詳しい商品登録の方法は、セラーセントラル内の「Amazon出品大学」で調べることができます。

商品を納品する

ＦＢＡを利用する場合、Amazonの倉庫に商品を納品する必要があります。こちらもセラーセントラル内の「Amazon出品大学」で調べると商品納品の方法が出てきます。

077-118_Fukugyo_第4章 CC2020.indd 114-115 2021/11/05 9:26

ポイントせどり成功のためのポイント

商品を日頃からリストアップ

日頃から仕入れ商品をリサーチし、リストアップしておきます。**セールのタイミングでリストの商品を仕入れていきましょう。**

まとめ買いを利用する

楽天市場では、まとめ買いをすると送料が無料になるショップがあります。ただし、度を越えたまとめ買いをするとショップからキャンセルをされることもあるので注意が必要です。

まとめ売りする

Amazonでまとめ売りをすると、商品1個あたりの販売手数料が下がるので、コストが抑えられます。また、まとめ売り商品にはAmazonが直接参入していないことが多いため、競合が少なく売りやすくなります。

商品ジャンルを絞る

おすすめの商品のジャンルは、ずばり消耗品です。例えば、ペット用品、文房具など。おもちゃ、本、家電、トレカなども狙い目です。

077-118_Fukugyo_第4章 CC2020.indd 116-117 2021/11/05 9:26

077-118_Fukugyo_第４章 CC2020.indd 118 2021/11/05 9:26

第 5 章

Amazon店舗せどりで稼ぐ

119-146_Fukugyo_第5章 CC2020.indd 119 2021/11/05 9:27

Amazon店舗せどりとは？

店舗で仕入れてAmazonで販売

前章でお話ししたとおり、せどりとは「商品を安く仕入れて高く売る」ビジネスです。

Amazon店舗せどりを、このビジネスに当てはめると、**実店舗から仕入れた商品をAmazonのサイトで販売する**、という流れになります。実店舗でできるだけ安く仕入れて、その商品をAmazonで高く売って稼ぎます。

実店舗での仕入れは、処分セールやキャンペーンなどを利用すれば、商品を定価より安く購入することが可能です。ショッピングセンター、家電量販店、ドラッグストア、ホームセンター、ペット用品店、スポーツショップ、ゴルフ用品店、アウトドア専門店、リサイクルショップなどなど、あらゆる店舗が仕入れ先となります。

Amazonで販売できる商品なら、**どんなジャンルのものでも仕入れの対象になります**。

一方、商品の売場となるAmazonは、需要と供給のバランスによって価格が変動しがちです。そのため、定価より高い価格のものがあったり、逆に定価よりかなり安く販売されていたりもします。

仕入れた商品をどのタイミングで販売するのかが、Amazon店舗せどりでは重要なポイントとなります。

119-146_Fukugyo_第5章 CC2020.indd 120-121 2021/11/05 9:27

Amazon店舗せどりのメリットとは？

Amazonが勝手に売ってくれる

楽天市場、BASE、STORES、Shopifyなどモール型のECサイトは多数ありますが、その中でAmazonでの販売をおすすめする理由は、とにかく楽だからです。

通常、ショップに注文が入ったら、梱包、発送、顧客対応とさまざまな業務に追われるところが、AmazonにはFBAがあるため、それらの手間をすべて省くことができます（FBAについては前章参照）。

店舗仕入れはライバルが少ない

せどりで商品を仕入れる方法として、「電脳仕入れ」と「店舗仕入れ」があります。

商品をインターネットで購入するのが電脳仕入れ。一方、店舗仕入れの場合は、実際に店に行って仕入れを行ないます。

個人的には、電脳仕入れに比べて店舗仕入れのほうが、利益が出やすくておすすめです。

電脳仕入れは誰もが気軽に始められるため、結果、同じ商品を多数の販売元が取り扱うことになり、価格競争が起こり、値段が下がってしまうからです。

一方、店舗仕入れは「店に行く」という手間がかかる分、希少品やお値打ち商品と出会う確率が高くなり、参入者が少ないため価格が安定します。

また、商品の実物を目にしてから購入するので、不良品などの仕入れのミスが起こりにくいのも店舗仕入れの大きなメリットです。

119-146_Fukugyo_第５章 CC2020.indd 122-123 2021/11/05 9:27

販売個数の予測がしやすい

Amazonで商品を売る場合、事前に販売個数を予測することが可能です。楽天市場、メルカリ、Yahoo!ショッピングといった、他のBCサイトにはない便利なツールがAmazonにはあるからです。

例えば、ある商品の過去1カ月の販売個数が5個だとわかれば、今後1カ月の販売個数も5個前後だろうと予想がつきます。

「Keepa」は、Amazonの売れ筋ランキング、価格推移、各出品者の在庫などのデータをチェックすることができる検索ツールです。

商品の価格変動を自動追跡することもできます。月額19ユーロ、日本円にすると2500円くらいで利用が可能です。

Keepaについては、後ほど詳しく紹介します。

以前は「モノレート」という、とても優秀な無料サイトがありましたが、2020年6月にサービスが終了。せどり業界に激震をもたらしました。このように、検索ツールは突然サービスが終了することがあるので注意が必要です。

逆に、より優れた機能を持つツールが登場する可能性もあるので、常に最新の情報をチェックしておく必要があるでしょう。

119-146_Fukugyo_第5章 CC2020.indd 124-125 2021/11/05 9:27

利益の出る商品を探し出せ！

需要と供給のバランスを見極める

季節商品や新モデル品など、希少性の高い商品は需要と供給のバランスが崩れやすく、販売価格を高く設定することが可能です。さらに情報をうまく使いこなすことで、それらの商品を安く仕入れることができれば、大きな利益が生まれます。

つまり、店舗せどりで扱うなら、「プレミアム商品」と「安売り商品」が狙い目です。

「プレミアム商品」と「安売り商品」

プレミアム商品とは、わかりやすく言うと、定価より高額になっている商品です。

人気の商品が定価以上の値段になることをプレミアム値段＝プレ値といいます。このプレ値がつくことが予想される商品を仕入れることができれば、利益幅が大きくなります。定価で仕入れたとしても利益が出ます。

プレ値になりやすい商品の一例として廃盤品があります。メーカーが生産を終了した商品です。生産が終了した商品は需要が供給を上回りやすく、商品価格が上昇する傾向にあります。

次に、安売り商品。処分品ともいわれる店舗が安く販売している商品のことで、特に、季節の変わり目になると値が下がりやすくなります。

一般的に、店内の目立つ場所に並べられる商品は「先取り販売」なので、夏物はハイシーズン前の5～7月、冬物は10～12月に主に販売されます。

ハイシーズンを過ぎるとセールが始まります。店としては在庫を売り切りたいので、扇風機なら夏のおわりに安売り商品が出回ります。

このタイミングを狙えば、安く仕入れることができるのです。

119-146_Fukugyo_第5章 CC2020.indd 126-127 2021/11/05 9:27

Amazon店舗せどりの仕入れ

儲かるための仕入れ戦略

仕入れをするにあたり、ここでは、売れる商品のリサーチ法を紹介します。Amazonには過去に売れた商品のデータが残されているので、それをベースに商品を仕入れていきましょう。

商品のリサーチは、**店舗に出向く前にネット上で行ない**、さらにスマホのアプリを使って**店舗でも行ないます**。2つの方法についてそれぞれ説明していきましょう。

店に行く前に商品をリサーチする

商品のリサーチには、商品の売れ筋ランキングを表示する機能を持つ検索ツール、Keepaを使用するのがおすすめです。

次に、Keepaに表示させた商品を細かくチェックしていきましょう。

仕入れ候補に入れる条件は、前章で記したとおり**Amazonが直接販売しておらず**、かつ**定価よりも高い価格がついている**ことです。

また、定価より高いプレ値商品なら、より利益を得ることが期待できます。

売れ筋ランキングにあがっているということは、それだけで売れる商品だと一目瞭然ですが、残念ながら、そう簡単に2つの条件をクリアする商品にはたどり着けません。とにかく**根気よくリサーチしていきましょう**。

119-146_Fukugyo_第5章 CC2020.indd 128-129 2021/11/05 9:27

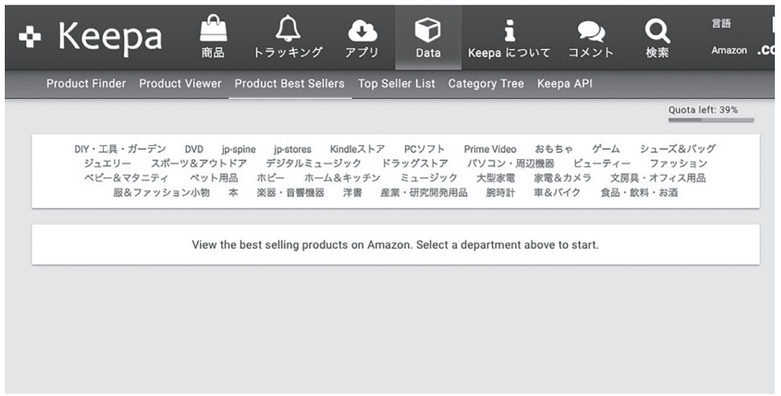
KeepaでAmazonの売れ筋ランキングを表示する方法

図１／Keepaトップページ



①KeepaのWEBサイトに、Dataが表示される。
https://keepa.com

図２／Data>Product Best Sellersを選択後



②図１のDataをクリックしてProduct Best Sellersを選択すると、商品ジャンルの一覧が表示される。

図３／ジャンルを選択後



③図２の中から選択したジャンルの売れ筋ランキングが表示される。月額19ユーロ（約2,500円）で売れ筋ランキングのリストを5,000件見ることができる。

仕入れ候補をリストアップしたら、今度は、商品が実際の店舗で販売されているか調べていきます。

スマホアプリなどで在庫確認ができるショップは増えています。直接電話をして調べるのもいいでしょう。無駄なく店舗を回ることが大切です。

119-146_Fukugyo_第５章 CC2020.indd 130-131 2021/11/05 9:27

店で商品をリサーチする

売れ筋商品をリストアップしたら、いよいよ店舗での仕入れです。

店に着いてからも、さらに商品のリサーチは可能です。

このとき使うのが、商品の価格がチェックできるAmazon Sellerです。

Amazon Sellerは、Amazon出品者専用のスマホアプリで、商品のバーコードを読み取ると、その商品のAmazonでの販売価格がわかります。

Amazonでの販売価格をチェックしたら、目の前で売られている実物品の価格と比較をし、利益が出るのかを判断します。

ここで使うのが、前述したＦＢＡ料金シミュレーターです（ＦＢＡ料金シミュレーターについては前章の１０９ページ参照）。Amazonで販売する際にかかる手数料などを確認し、仕入れすべきかどうかを見極めましょう。



Amazon Sellerアプリ。

また、Amazon Sellerで、その商品に出品制限がかかっていないかを必ず確認しましょう。出品制限中の商品に手をつけると、仕入れが無駄になってしまいます。

商品に出品制限がかかっているかどうかは、商品登録をすることでわかります（商品登録については前章の１１５ページ参照）。

販売数の予測にはAmazon売れ筋ランキングやKeepaを活用します。

Amazon売れ筋ランキングをベースに、人気の4ジャンルをピックアップしました。このランキング内であれば、月

119-146_Fukugyo_第５章 CC2020.indd 132-133
2021/11/05 9:27

に1個以上は売れるでしょう。参考にしてください。

- ゲーム／1万位以内
- おもちゃ／1万位以内
- ミュージック／5万位以内
- 生活家電／2万位以内

店舗で仕入れるときのポイント

ショップのアプリをダウンロードする

店舗に出向く際には、事前に必ず店のアプリをダウンロードしておきましょう。セールの情報や、お得なクーポンがゲットできます。最近は、在庫検索が可能なアプリも少なくありません。

キャンペーンをチェックする

キャンペーン情報はアプリで事前にチェックしておき、店に着いてからは、入口付近やトイレの張り紙などに目を光らせましょう。

119-146_Fukugyo_第5章 CC2020.indd 134-135 2021/11/05 9:27

代表的なキャンペーンは、

- 店独自のキャンペーン
- 決済系キャンペーン
- 下取りキャンペーン

の3つです。

店独自のキャンペーン

「ネットで注文して店舗で受け取ると5％オフになる」「家電製品5メーカーを自由に組み合わせて、30万円以上まとめ買いの方に最大20万円分還元する」「カード会員であれば、10〜30％値引きをする」など。また、過去のキャンペーンは期間限定で実施されることが多かったです。

決済系キャンペーン

キャッシュレス決済サービスと連動したキャンペーンです。「○○ペイを使うことでポイント還元」といったフレーズをよく耳にするかと思います。「決済アプリでチャージすると、10％ポイント還元する」「対象店舗でキャッシュレス決済をすると20〜30％還元する」といったものから、普通に買い物するだけでポイント還元される決済サービスも少なくありません。

これらのキャンペーンは不定期開催が多いので、こまめに情報をチェックしましょう。

下取りキャンペーン

手持ちの関連品を下取りに出すことでクーポン券がもらえたり、キャッ



決済アプリでチャージすると、10倍ポイント還元するキャンペーン。



カード会員であれば、10~30%値引きをする店頭キャンペーン。

119-146_Fukugyo_第5章 CC2020.indd 136-137
2021/11/05 9:27

シュバックされるキャンペーンです。

ある店では、「5000円以上の鍋・フライパンを購入する際、不要になった鍋・フライパンを持ち込むと1000円のキャッシュバック」というキャンペーンを行なっていました。この場合、実質、定価の20％オフで商品を仕入れることができるので、利益を出しやすくなります。

このようなキャンペーンやセールを利用することで、通常は利益が出ない商品が、利益を出す商品に生まれ変わります。他の出品者との差を広げることができるのです。

ただし、繰り返しになりますが、キャンペーンの条件や割引率などはコロコロと変化します。実施期間も含め、常に最新の情報をチェックする必要があります。

特売ワゴンを見つける

店内に特売のワゴンを見つけたら、要チェックです。

ワゴンの中の商品が在庫処分品なら、通常の価格よりもかなり安くなっているケースが多いです。

特売ワゴンは店内の細い通路に設置されている場合もあります。見逃さないよう、店の隅々にまで目を光らせましょう。

価格交渉をする

店によっては、値下げ交渉に応じてくれます。

価格交渉はハードルが高いと感じる人もいるでしょうが、ダメでもともとです。交渉が成立して、思わぬ好条件の仕入れができることもあります。また、家電量販店の中には、価格交渉をウェルカムとしているところも少なくありません。

たとえ交渉に失敗しても、実質としてのダメージは何もありません。どんどんチャレンジしていきましょう。

交渉をする上で大事なのは、相手を選ぶこと。そして交渉するときのあなたの態

119-146_Fukugyo_第5章 CC2020.indd 138-139 2021/11/05 9:27

度です。

アルバイトスタッフなど、価格決定権のないスタッフに声をかけても、時間を無駄にするだけです。交渉は、社員や店長と行ないましょう。

そして、明るく元気に、はきはきと話すことです。自信なさげな態度だと話を聞いてもらえず、うまくいかないことが多いです。

また、いきなり価格交渉をしてはいけません。最初は、

「Aという商品の購入を考えているけれど、似たような商品Bとの違いはなんでしょうか?」「この商品に興味があるが、予算が決まっている」

などのやりとりを通じて、店員さんとのコミュニケーションを図りましょう。

その場の雰囲気が良くなってきたら、値下げ交渉を行ないます。

「この商品、3000円値下げしてもらえないでしょうか?」

「○○円だったら購入したいのですが、可能でしょうか?」

と、こちらから具体的な金額を提示するのがおすすめです。

商品のチラシとレシートを保管する

多くの家電量販店などでは、同額保証を行なっています。

同額保証とは、その店舗の商品の価格が他の量販店より高かった場合に、安いほうの価格に合わせてくれる保証システムです。

その店の商品の価格が他店の販売価格より高いことを証明するためには、該当のレシートやチラシを持参する必要があります。

中にはAmazonの販売価格に合わせてくれる店もあるので、スタッフに確認しましょう。

商品を仕入れたらAmazonのFBA倉庫に納品し、いよいよ販売です。販売の手順は前章の113ページを参照してください。

119-146_Fukugyo_第5章 CC2020.indd 140-141 2021/11/05 9:27

Amazon店舗せどりの注意点

情報収集が鍵になる！

Amazon店舗せどりで収益を上げるためには、市場で流行っている商品や世の中のニーズが高い商品を知っておく必要があります。最新情報に敏感にならないといけません。

ここでは、稼ぐための情報をキャッチするのに役立つサービスを3つ紹介しましょう。

リアルタイム検索

リアルタイム検索とは、Twitterなどのリアルタイム・ウェブサービスの書き込みを、秒単位で検索結果に反映しているインターネット検索のことです。「開店セール」「閉店セール」などと入力して検索すると、リアルタイムでセールをやっている店舗がわかります。

価格.com

さまざまな商品の価格を比較しているWEBサービスです。「人気売れ筋ランキング」では、文字通り、よく売れている商品をチェックすることができます。

Amazon出品おすすめデータ

実際にAmazonで売れている商品をまとめたデータのことです。セラーセントラル（前章参照）にて、「出品おすすめデータ」と検索すると、取得することができます。

119-146_Fukugyo_第5章 CC2020.indd 142-143 2021/11/05 9:27

Amazon店舗せどりおすすめツール

ここでは、役立つアプリ、サービスを紹介します。

ちなみに、私の会社でも、リサーチが簡単にできるDOMINATOR(ドミネーター)というツールを開発しました。商品のバーコードを読み取ると瞬時にAmazonでの販売価格がわかるようになっています。興味がある方はチェックしてみてください。巻末ページのQRコードより詳細をご案内しています。

ロケスマ

仕入れができそうな最寄りの大手チェーン店を検索できるアプリです。ロケスマで店を決めたら、あとは商品のリサーチに集中しましょう。

アマコード

商品のバーコードを読み取ると、Amazonでの販売価格、販売手数料を差し引いた金額などがわかるアプリです。FBA料金シミュレーターで計算しなくても利益が出るか判断できます。

せどりすと／せどろいど

アマコードと同じように商品のバーコードを読み取ることで、FBA料金シミュレーターを使わなくてもある程度の利益がわかります。

せどりすとはiPhoneアプリ、せどろいどはAndroidアプリ。機能はほぼ同じです。

プライスター

Amazonで商品を販売していく上で、販売価格の調整や売り上げ、利益の収支管理などを自動で行なう時間短縮管理ツールです。収支管理にかなりの時間を割いている場合は使用をおすすめします。月額使用料は5280円(税込)です(2021年10月現在)。

119-146_Fukugyo_第5章 CC2020.indd 144-145 2021/11/05 9:27

119-146_Fukugyo_第5章 CC2020.indd 146 2021/11/05 9:27

第 6 章

クラウドファンディング物販で稼ぐ

147-184_Fukugyo_第6章 CC2020.indd 147 2021/11/05 9:27

クラウドファンディングとは？

不特定多数から資金を調達

クラウドファンディングとは、群衆（クラウド）と資金調達（ファンディング）を組み合わせた造語で、「インターネットを介して不特定多数の人々から資金調達をする」ことを指します（以下、クラファン）。

資金調達といえば、従来は「金融機関からの融資」が一般的でした。しかし、クラファンの普及により、一般の消費者に支持された人や企業、モノに対して、消費者から直接お金が集まるようになりました。

魅力的な商品さえ見つけられれば、ビジネスの初心者でも多額の資金集めが可能

になったのです。

クラファンの専用サイトは、READYFOR、Makuake、CAMPFIRE、GREEN FUNDINGなど、日本にも多数存在し、プロジェクトを行なう側が「実行者」や「起案者」、お金を出す側は「支援者」や「サポーター」と呼ばれます。

クラファンの支援者募集方式には、**All or nothing** と **All in** の2種類があります。All or nothingは、プロジェクトで目標金額が集まったら、実行者は資金を手に入れることができます。目標金額に達しなければ、集まったお金は支援者に返さなければなりません。

一方、All inは、集まった額が目標金額より少なくても、実行者は資金を受け取ることができます。支援者に返金する必要もありません。

147-184_Fukugyo_第6章 CC2020.indd 148-149 2021/11/05 9:27

購入型クラウドファンディングとは？

クラファンの種類には寄付型、融資型、株式型、ファンド型、購入型の５つがあります。

寄付型は、支援者からの支援を「寄付金」として受け取り、プロジェクトの実行に活用します。

融資型、株式型、ファンド型は、株式発行やファンドのメカニズムを利用して資金を募ります。３つをまとめて「金融型」とも言われます。

そして、今回、本書で取り上げるのは購入型のクラウドファンディングです。

購入型とは、プロジェクトに対してお金を出し、そのリターンとしてモノやサービスを得る仕組みです。支援者はシッピング感覚でプロジェクトをサポートします。

クラウドファンディング物販とは？

購入型におけるプロジェクトの実行者は、商売でいうところの販売者です。

クラファンで商品を販売する方法はいくつかありますが、本書では海外メーカーから仕入れた商品を日本のサイトで販売する方法を紹介します。

以下が、クラウドファンディング物販の大まかな流れです。

▼商品を取り扱っている海外メーカーと契約する

▼日本のクラファンサイトでプロジェクトを開始し、資金を集める

▼集まったお金を資金とし、海外メーカーに発注する

147-184_Fukugyo_第6章 CC2020.indd 150-151 2021/11/05 9:27

クラウドファンディング物販４つのメリット

小資本でスタートできる

物販ビジネスは、商品を仕入れて販売するのが通常の流れです。そのため、商品の仕入れに一定の資金が必要です。

クラファン物販の場合は、**〝販売する商品が手元になくてもよい〟**というメリットがあります。

在庫を抱える必要がないので、たとえ手元に資金がなくても始められます。

クラファンサイトでお金を集め、その集まったお金でメーカーに商品を発注します。

147-184_Fukugyo_第6章 CC2020.indd 152-153 2021/11/05 9:27

支援者に商品を届けるのは、プロジェクトがスタートしてから1〜3カ月後が一般的です。商品到着予定を6カ月後、1年後としているプロジェクトも少なくありません。

リスクが抑えられる

販売する商品がどのくらい売れるのか、どのくらい需要があるのか、商売をする上で予測するのは簡単なことではありません。

クラファン物販は、資金調達の時点で消費者の反応がわかるので、多くの需要が見込めない場合は、プロジェクトそのものを休止や中止することだって可能です。

新商品が売れるかどうかを試すテストマーケティング期間があるおかげで、リスクを最小限に抑えることができるのです。

利益率が高い

クラファン物販は、メーカーから仕入れた商品を直接消費者に届けます。つまり、卸代理店や小売店に中間マージンを支払う必要がないので、**利益率が高くなります**。

さらに日本で流通していない商品なら、競合するライバルも少なくなります。希少な商品は差別化ができ、価格を高めに設定できます。

ビジネスを拡大できる

クラファンをきっかけに、小売店とつながり、BtoB（企業間取引）に発展するかもしれません。

売り上げが順調なら、Amazon、楽天市場などで継続的に販売したり、小売店に卸したりすることもできるでしょう。月商1億円も夢ではありません。

147-184_Fukugyo_第6章 CC2020.indd 154-155 2021/11/05 9:27

クラウドファンディング物販をやってみよう

クラファン物販を行なう手順は主に以下の5つです。

ステップ1　売れる商品のリサーチ
ステップ2　海外メーカーへ問い合わせ
ステップ3　海外メーカーと商談・契約
ステップ4　日本でクラファンスタート
ステップ5　支援者へ商品を納品

ここから、それぞれのステップのポイントについて、詳しく解説していきます。

ステップ1　売れる商品のリサーチ

商品を選ぶ際に重要な点は大きく2つです。
1つは**日本に出回っていない商品**であること。
もう1つは**30代以上の男性をターゲットにした商品**であることです。

日本に出回っていない商品

日本のクラファンサイトで販売する場合、取り扱いを日本未発売の商品に限定している運営サイトが多いのが実状です。
つまり、今まで日本には存在しなかった機能やデザインの商品を見つけ出さなければいけないわけですが、これらの条件をクリアした商品ほど、お金が集まりやすいというのも事実です。

147-184_Fukugyo_第6章 CC2020.indd 156-157　2021/11/05 9:27



クラウドファンディングサイト「Makuake」で多くの支援金が集まったボディバッグ。
https://www.makuake.com/project/venco/

上のボディバッグを見てみましょう。

世の中にコンパクトなボディバッグはごまんとありますが、A4サイズでおしゃれなデザインのものは、この商品が登場する以前はあまり見当たりませんでした。「これまでなかった」という独創性がヒットの要因です。

30代以上の男性がターゲットの商品

日本のクラファンサイトで商品を購入するのは**30代以上が多く、7割強を男性が占める**印象です。

事実、30代以上の男性をターゲットとした商品は売れやすい傾向にあり、お金が集まるプロジェクトの多くは、ポータブル電源、バイク、時計、セグウェイなど、**男性をターゲットにした商品**がほとんどです。

個人的におすすめなのは、バッグ、財布、旅行関連商品、アウトドア用品、カメラスピーカー、スマホ関連商品、ベルトなどです。

海外クラファンサイトをチェック

クラウドファンディング物販で取り扱う商品は、海外のクラファンサイトでリサーチしましょう。

147-184_Fukugyo_第6章 CC2020.indd 158-159
2021/11/05 9:27

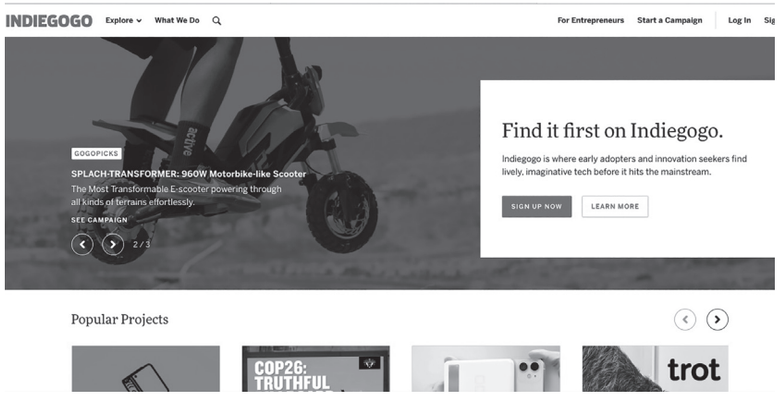
海外の有名
クラウドファンディングサイト

Kickstarter（キックスターター）



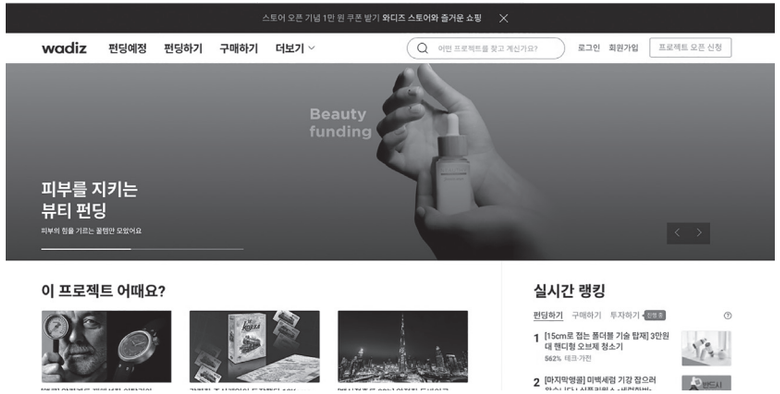
世界初、世界最大のアメリカ生まれのクラファンプラットフォーム。購入型クラファンサイトで、メーカーからのメール返信率は低め。
https://www.kickstarter.com

INDIEGOGO（インディーゴーゴー）



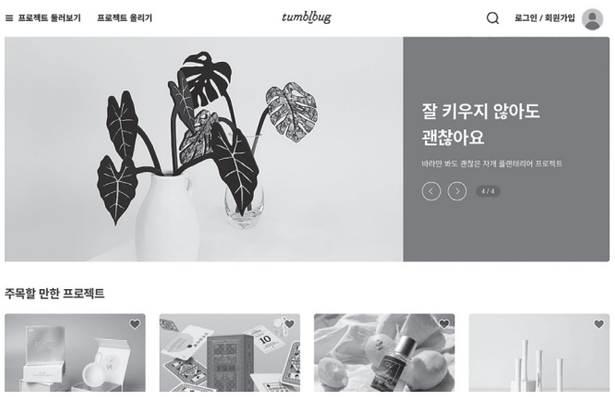
アメリカのクラファンサイト。新しい商品、デザイン、サービス、非営利プロジェクトなど広範囲に渡るプロジェクトが特徴。Kickstarterに比べ、簡単に出品することができる。メーカーからのメール返信率は低め。
https://www.indiegogo.com

Wadiz



韓国最大のクラファンサイト。メーカーとの契約が結びやすいので、初心者におすすめ。メーカーからのメール返信率は高め。
https://www.wadiz.kr

Tumblbug



韓国のクラファンサイト。メーカーからのメール返信率は高め。
https://tumblbug.com

147-184_Fukugyo_第6章 CC2020.indd 160-161 2021/11/05 9:27

嘖嘖（zeczec）



台湾最大のクラファンサイト。プロジェクトはAll or nothingの形式をとっている。メーカーからのメール返信率は比較的高い。
https://www.zeczec.com

繰り返しになりますが、日本のクラファンサイトで販売できる商品の多くは、「日本未発売」が必須条件だからです（各クラファンサイトの運営方針を確認してください）。

商品探しの際に注意すべき点は、必ずしも、海外で人気を集めている商品が日本で売れるとは限らないということです。

逆に、**海外のクラファンサイトでお金が集まっていなくても、日本で大ヒットした**事例もあります。

ステップ2　海外メーカーへ問い合わせ

海外メーカーに連絡をとることは、実はそれほど難しいことではありません。

海外のクラファンサイトからメーカーのホームページに飛び、直接メールで問い合わせをします。

ホームページのＵＲＬがわからない場合は、企業名でネット検索してみましょう。

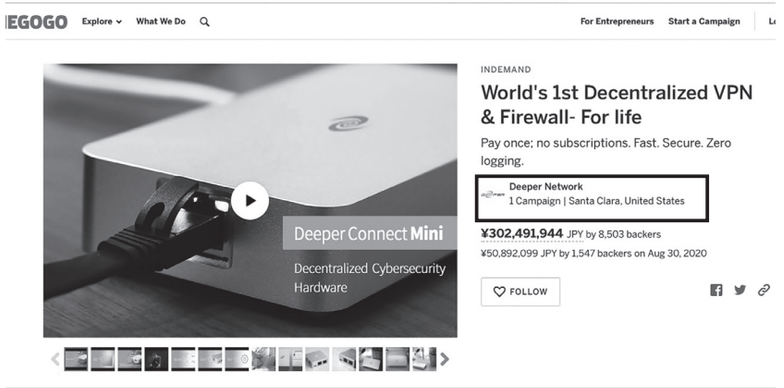
海外メーカーへは英文でメールを送る必要があります。

となると、「英文メールのテンプレがほしい」という声が聞こえてきそうですが、ここでの掲載はあえて控えておきます。

なぜなら、**テンプレートのような定型文のメールでは相手にされない**からです。

私の経験上、一切返事はきません。

147-184_Fukugyo_第6章 CC2020.indd 162-163　2021/11/05 9:27



囲みの部分が海外メーカー情報。
https://www.indiegogo.com/projects/world-s-1st-decentralized-vpn-firewall-for-life#/

海外メーカーと商談のアポイントメントをとるなら、一から自分で文章を考えるのが肝です。

英語が苦手な人は、クラウドソーシングサイトなどで英語が得意な人を見つけ、日本語の文章を英文に訳してもらってもいいと思います。Google翻訳でも、言いたいことを伝える文章ならある程度は作成できます。

問い合わせのポイント

海外メーカーにメールを送る目的は、商談のアポイントメントをとることです。この点を意識しながらメール作成をするとよいでしょう。

▼日本で販売したいことを伝える

自分はどこの誰なのか自己紹介をし、商品を日本で売りたいことを伝えます。

▼熱意を伝える

商品を気に入った理由や、なぜ日本で売れると思うのかを丁寧に書き添えましょう。

▼オンライン商談を交渉する

昨今はメール、チャットなどでビジネスを完結させることも多いですが、メール→電話→対面の順で話は伝わりやすく、契約にも結びつきやすいです。コロナ禍での対面は難しいですが、Ｚｏｏｍなどでのオンライン商談が可能か確認しましょう。

147-184_Fukugyo_第6章 CC2020.indd 164-165
2021/11/05 9:27

▼1週間後に再度連絡

異国の見知らぬ人物からのメールは無視されやすく、そもそもメールに気がついていない可能性もあります。返信がない場合は、もう一度連絡をとりましょう。その場合、似たようなメールを送り続けるとDMと勘違いされやすいので、文章は何パターンか準備しておくのがおすすめです。

私の経験からすると、100通送って返信があるのは10通くらい。そこから商談に結びつくのはせいぜい1～2通です。入口となったクラファンサイトによっても、返信率は大きく異なります。

メールはいくら送ってもコストがかかりません。とにかく、**どんどん送りましょう。**

ステップ3　海外メーカーと商談・契約

海外メーカーと独占契約をする

コロナ禍においての商談には、Zoomなどのオンラインツールを活用しましょう。

英語での交渉が難しい人は、クラウドソーシングサイトなどで通訳を雇い、商談に参加してもらうという方法があります。

商談では、以下の5つのポイントを押さえて話をすすめます。

▼日本での販売に興味はあるか？

メールで了解を得られたとしても、オンラインで再度必ず確認します。ここで改

147-184_Fukugyo_第6章 CC2020.indd 166-167　2021/11/05 9:27

めて、商品の素晴らしさや、なぜ日本で売りたいのかを熱意を持って伝えられるとベター。

▼日本での販売歴は？

MakuakeやGREEN FUNDINGでプロジェクトを行なう場合は、取り扱う商品は日本未発売であることが必須条件となります。過去に日本で販売された商品かどうか、必ず確認します。

▼卸値は？

海外の物販ビジネスでは、定価という概念はほとんど存在しません。そのため、日本での販売価格は、こちらで自由に決められます。つまり、海外メーカーの卸値をベースにして、売値も自ずと決まっていくのです。

▼ＭＯＱ（最低発注数量）は？

ＭＯＱとは、商品の仕入れの最低数（最低ロット数）のことです。これを必ず

確認しましょう。ＭＯＱに関係なく、発注ごとに商品を卸してくれるメーカーもありますが、そこは交渉次第と考えたほうが良いでしょう。クラファン物販は手持ち資金がなくても始められますが、商品によっては最低源の資金が必要となります。例えば、卸値１０００円でＭＯＱが１００個とすると、クラファンでお金が集まらなくても海外メーカーには10万円を支払うことになります。

▼独占販売契約は可能か？

日本のクラファンサイトでプロジェクトを行なう場合、運営サイトから「独占販売権の契約書」の提示を求められる場合があります。そのため、可能であれば、独占販売権を取得しておきましょう。ただし、海外メーカーは、個人に独占販売権を譲渡することに不安を感じる場合が多く、交渉が難航したり、契約が成立してもＭＯＱが上がることがあります。

独占販売権の契約を結ぶための交渉テクニックとして、クラファン限定の契約を持ちかける方法があります。商品の販売をクラファンに限定し、その期間を１～１

147-184_Fukugyo_第６章 CC2020.indd 168-169 2021/11/05 9:27

年半とすると、交渉が前進するケースがあります。

海外メーカーとの商談がまとまれば、契約書を作成し、いよいよ契約の締結です。英文の契約書は、クラウドソーシングサイトなどで適任者を探し、作成を依頼するとよいでしょう。

ステップ4　日本でクラファンスタート

スケジュールを立てよう

海外メーカーと契約したら、国内のクラファンサイトに登録してプロジェクトをすすめていきます。以下が、クラファンプロジェクトの大まかなスケジュールです。

▼クラファンサイトにプロジェクトを申請する

▼プロジェクトを実行する（2〜3カ月）

▼クラファンサイトからの入金（プロジェクト終了から1〜2カ月後）

147-184_Fukugyo_第6章 CC2020.indd 170-171　2021/11/05 9:27

▼海外メーカーへ商品を発注（支払い後、2〜3週間目安で日本着）

▼支援者に商品を納品（海外から商品到着後、1〜2週間以内を目安に発送）

商品を販売してみよう

実際に日本のサイトでプロジェクトを実施し、商品を販売してみましょう。まずは、代表的な日本のクラファンサイトを紹介します。

Makuake

サイバーエージェントの子会社、株式会社マクアケが2013年にスタートさせた購入型のクラファンサイト。購入型のクラファンサイトでは日本最大を誇ります。海外商品を扱う場合、独占販売権を取得している必要があります。日本ですでに発売されている商品はプロジェクトできません。販売手数料は20％。

CAMPFIRE

株式会社キャンプファイヤーが運営するクラファンサイト。独占販売権は必ずしも必要ではなく、他のクラファンサイトで掲載した商品でも販売できます。販売手数料は17％。

GREEN FUNDING

TSUTAYA、蔦屋書店を手掛けるCCCグループが運営しているクラファンサイト。手数料20％のプランと手数料13％＋100万円（初期費用）のプランがあります。独占販売権が必要で、近年は法人でないと出品ができません。

147-184_Fukugyo_第6章 CC2020.indd 172-173 2021/11/05 9:27

日本の代表的な
クラウドファンディングサイト

Makuake（マクアケ）



プロジェクトが終了しても、継続して販売できる「Makuakeストア」というサービスを実施。お金が集まりやすいイメージのクラファンサイト。
https://www.makuake.com

CAMPFIRE（キャンプファイヤー）



購入型以外にも「地域復興プロジェクト」などのさまざまなプロジェクトを行なっている。
https://camp-fire.jp

GREEN FUNDING（グリーンファンディング）



All or nothing方式をとっているため、目標金額に到達しなかったら、支援者に返金される。
https://greenfunding.jp

147-184_Fukugyo_第6章 CC2020.indd 174-175 2021/11/05 9:27

商品の値付けについて

クラファンサイトで販売する商品の値段を決める際に、まずは国際送料、関税・消費税、国内送料などの諸経費の知識を深めましょう。

国際送料

海外から日本までの送料です。距離や重量はもちろん、船便、ジェット便、コンテナ便などによっても金額は異なります。詳細金額はわからなくても、概算で計算します。

大まかな目安で、１４０サイズのダンボール（横、縦、高さの合計が１４０センチメートル以内）１箱の国際送料は約６０００円です。１４０サイズのダンボールに１００個の商品が入るのであれば、１個あたりにかかる国際送料は約60円になります。

関税・消費税

海外から商品を輸入する場合は、関税と日本国内の消費税がかかります。関税は税関のさじ加減で変わるため、前もって詳細な計算はできません。こちらも、概算となります。

輸入商品の多くは、「仕入れ値＋国際送料」の20％（関税10％・消費税10％）の税金がかかります。ただし、革製品に関しては関税が高くなります。詳細は、「商品名　関税」で検索してみてください。

国内送料

商品が日本に届いてから、支援者に届けるまでにかかる料金です。配送会社に委託したほうが、自分で発送業務を行なうよりも手間がかからず、コストも抑えることができるのでおすすめです。海外から届いた商品の梱包、日本国内での発送までのすべての業務を含め、料金の目安は、60サイズのダンボールで７００円くらいです。オープンロジ（https://service.openlogi.com）は特におすすめの配送会社です。

147-184_Fukugyo_第6章 CC2020.indd 176-177 2021/11/05 9:27

値付けの計算

商品の値付けには、国際送料、関税・消費税、国内送料を含んだ「原価」と「販売手数料」を計算する必要があります。原価、販売手数料は下記の計算式で求めることができます。

原価＝卸値＋国際送料＋関税＋消費税＋国内送料
販売手数料＝クラファン販売手数料

例えば、商品の卸値が５０００円、国際送料が50円、関税10％、消費税10％、国内送料が７００円、として原価を計算すると以下となります。

原価＝５０００円（卸値）＋50円（国際送料）＋５０５円（関税）＋５０５円（消費税）＋７００円（国内送料）＝６７６０円

この原価６７６０円の商品を、仮に、クラファンでの販売価格を１万２０００円とします。

クラファン販売手数料を20％として計算すると２４００円です。

１万２０００円－６７６０円－２４００円＝２８４０円

利益は２８４０円となり、販売価格に対して利益率は24％くらいとなります。クラファン物販では、**利益率を20〜30％で設定する**のが理想です。

販売価格を決めるには、まず販売価格を想定し、利益率をはじき出してから検討すると良いでしょう。

147-184_Fukugyo_第６章 CC2020.indd 178-179 2021/11/05 9:27

ステップ5　支援者へ商品を納品

クラファンでお金が集まったら、海外メーカーに発注し、海外から届いた商品を支援者に届けます。

集まったお金が振り込まれるタイミングは、クラファンサイトによって異なります。

入金が確認できたら、そのお金で海外メーカーに商品を発注しましょう。

海外メーカーとの取引は基本的に前払いです。メーカーにもよりますが、商品は支払い後2～3週間で日本に到着します。

クラウドファンディング物販の注意点

認証が必要な商品について

海外から日本に商品を仕入れる際に、許可（認証）が必要な商品もあります。輸入になれるまでは、これらの商品は取り扱わないほうがよいでしょう。

電気製品（PSE・電気用品安全法）

電源プラグを必要とする商品とリチウムイオン蓄電池内蔵の家電商品はPSE（電気用品安全法）マークを表示する必要があります。これを行なわず販売した場合には罰則が科せられます。そのため、海外メーカーがPSEを取得済みか、あるいは取得可能か確認する必要があります。PSEの取得方法は、経済産業省へ問い合わせてみてください。

147-184_Fukugyo_第6章 CC2020.indd 180-181　2021/11/05 9:27

電波を発する機器（技術基準適合証明）

日本では、Ｗｉ－Ｆｉ、Bluetoothなどの電波を発する機器の販売には、技適（技術基準適合証明）が必要となります。技適マークのないものを日本で使うのは法律違反となるため、電波を発する商品を取り扱う際は注意が必要です。

食器など（食品衛生法）

海外から仕入れる商品として、食品を扱う人はまずいないと予想されますが、食品衛生法は食べ物以外にも適用されます。食品衛生法が該当するかどうかはその商品が「食品に直接接触するか」がポイントとなります。そのため、調理器具、食器にも食品衛生法が適用され、取り扱いには注意が必要です。

医薬品、サプリメントなど（薬機法）

医薬品、サプリメント、化粧品などを仕入れる際は薬機法が関わってきます。また、薬機法で規制されている成分を使った商品は、輸入自体を止められる可能性が

高いです。薬機法が絡む商品は取り締まりが厳しいので、取り扱わないことをおすすめします。

以上の認証について疑問がある場合は、JETRO（ジェトロ）、mipro（ミプロ）に相談するのがよいでしょう。

- ＪＥＴＲＯ（ジェトロ）「日本貿易振興機構」https://www.jetro.go.jp
- mipro（ミプロ）「一般財団法人対日貿易投資交流促進協会」https://www.mipro.or.jp

検品を行なう輸入代行業者

輸入品の中に不良品が見つかった場合、日本から返品すると高額な送料がかかりますが、現地からの返品だと送料は安く済ませることが可能です。そのため、現地

147-184_Fukugyo_第6章 CC2020.indd 182-183 2021/11/05 9:27

での検品作業が可能な輸入代行業者の利用がおすすめです。

輸入代行業者には、２つの役割があり、１つは、現地の工場から日本に商品を届けてくれること。そして、もう１つが、現地での検品作業です。

輸入代行業者を見つけるには「国名　輸入代行業者」でネット検索をするとよいでしょう。

以下がおすすめの輸入代行業者です。ぜひ参考にしてください。

- イーウーパスポート（中国系の輸入をサポート）https://yiwupassport.com
- ＳＧＨグローバル・ジャパン（世界的に展開）https://www.sgh-globalj.com

147-184_Fukugyo_第６章 CC2020.indd 184 2021/11/05 9:27

おわりに

最後までこの本を読んでいただきありがとうございます。

毎回、この「おわりに」を書くときに、「みなさんは、どんなタイミングでこの本を読んでいるのかな」と思いながら書いています。

新型コロナの影響もあり、何かと落ち着かない昨今、少しでもみなさんのお役に立てればと、書き終えたのがこの本です。

今の働き方に不安は感じているけれど、大きく仕事を変えることも難しい……。本書にも書きましたが、そんなみなさんに、まずはフリマアプリでの不用品販売を提案しています。これなら、気軽に転売ビジネスで副業が始められるでしょう。何しろ、仕入れにお金もかからず、リスクはゼロですから。

各家庭に眠っているものをお金にしたら、いくらになるか――。そんな興味深い

185-189_Fukugyo_おわりに CC2020.indd 185 2021/11/05 9:28

記事が去年の秋、朝日新聞に掲載されました。フリマアプリ「メルカリ」の販売額をもとにニッセイ基礎研究所が２０１８年に調べたところ、１世帯あたりの「かくれ資産」は約70万円とはじき出されました。自分の家に、70万円もの「かくれ資産」があるなんて、かなりワクワクした気持ちになりませんか？

この70万円分の「かくれ資産」イコール不用品をゴミにしてしまってはもったいないですよね。だからこそ、副業のスタートは不用品販売から始めてみましょう。

面白そうだな。

やってみようかな。

そう思ったら、まずは一歩を踏み出してみてください。大事なのは、商品を売る経験を積むことです。

ものが売れて嬉しい、その喜びはあなたのビジネスへの原動力になるはずです。

私自身も最初は不用品の販売から、徐々にビジネスを広げていきました。

あくまで「初期費用はかけない」をモットーに。

なぜなら、ビジネスを始めた頃には、かけたくてもそんなに潤沢な費用は持ち合わせていなかったからです。そうして、不用品販売を地道に続けてきたことが、今の私のビジネスの土台になっていることは確かです。自分がそうしてきたからこそ、私はこのノウハウを自信を持ってすすめることができるのです。

そうして、今、ようやく成功者の仲間入りができたのかもと自分が周囲を見回すとき、感じるのはそのマインドの大切さです。本文に書ききれなかったことを少しだけ書いておきましょう。

それは、成功者の思考を真似ることの大切さです。

遠回りせずにショートカットで稼いでいくためには、すでに成功している人の思考を真似ることがいちばん効率的です。

多くの先駆者たちが残してくれている稼ぐためのノウハウや方法論は、世の中に

185-189_Fukugyo_おわりに CC2020.indd 186-187 2021/11/05 9:28

いくらでもあります。あなたが、もしまだ成功していないのなら、そして、いつかは成功したいと願うのなら、それらを素直に真似するだけでいいのです。

その際に重要なのは、目に見える行動ではなく、「なぜ、そのようにしたのか」というマインドであり思考を真似してなぞることです。多くの人は結果だけを求めてスタイルだけを真似しようとしますが、それでは応用がきかないでしょう。例えば、物販で売れている人を真似するのなら、「なぜこの商品なのか？」「なぜこの時期なのか？」というような、本質的な思考の部分を徹底的に考え、真似してみてください。

もちろん、簡単ではないでしょう。最初は「形やスタイルから」真似してしまうことになるかもしれませんが、「なぜ？」「どうして？」と考えるクセが、最終的にはみなさんのいわばビジネス思考を強くするでしょう。

最後に私から、これから物販ビジネスを始める方にプレゼントをご用意しました。ご興味のある方は、チェックしてみてください。詳細は巻末にあります。

この本が、見えない明日に立ちすくむあなたの光になりますように。いつか成功するあなたの、ビジネスへのきっかけになりますことを願っています。

185-189_Fukugyo_おわりに CC2020.indd 188-189 2021/11/05 9:28

先着100名限定

本書ご購入者
限定特典プレゼント

書籍内では書き切れなかった情報を豪華3大特典としてご用意しました!

※プレゼントは、上限に達し次第、配布を終了致します。

特典 1

最速で月収30万円を狙える
『ネット物販大全集(98,000円)』を
無料プレゼント



特典 2

仕入れ・リサーチ・売上管理、全て完結!
ネット物販コンプリートツール
『ドミネーター』無料利用権利プレゼント



特典 3

『副業で稼ぎたいと思ったら読む本』
出版記念セミナー(参加費3万円)に無料ご招待

セミナーでは本書で書き切れなかった
『物販ビジネスで手堅く稼ぐ方法』について
お話しします!



プレゼントの受け取りは
こちらのQRコードから

参考文献

■『新・日本の階級社会』橋本健二著(講談社)
■『年収 200 万円でもたのしく暮らせます コロナ恐慌を生き抜く経済学』森永卓郎著(PHP 研究所)
■朝日新聞 DIGITAL(2020 年 9 月 20 日)『不用品、処分してお金に「かくれ資産」平均 70 万円』栗田優美著
https://www.asahi.com/articles/ASN9L63TCN93UTFL002.html

190-191_Fukugyo_広告 CC2020.indd 全ページ
2021/11/05 9:28

著者
坂本 よしたか（さかもと・よしたか）

株式会社ライトニングプロデュース代表取締役
株式会社ライトニングプレミアム代表取締役
1973年8月10日生まれ。ビジネスコミュニティ運営、コンサルタント事業、投資事業、セミナー事業、物販事業など、多岐に渡る事業を展開。年商は30億円を超える。起業歴15年。
経営者、投資家以外に「セミナー講師」「プロデューサー」「作家」など複数の顔を持ち、これまでのビジネス経験をつづった7冊の書籍は累計発行部数15万部を超えるベストセラーとなっている。また、運営するビジネスコミュニティでは、これからの時代を会社や国に依存せずに生き抜くための「個人が稼ぐ力」を身につける術を教え、多くの成功者を世に輩出。主な著書『Amazonで億万長者』『錬金術で億万長者』(アイバス出版)『知らなきゃ損するお金の流儀』(信長出版)。

副業で稼ぎたいと思ったら読む本
会社に頼らず物販ビジネスで手堅く月10万円稼ぐ方法

2021年12月8日　第1刷発行

著　者　坂本よしたか

発行者　杉浦秀光

発　行　信長出版
〒160-0022
東京都新宿区新宿7丁目26-7 ビクセル新宿1階
info@office-nobunaga.com

発　売　サンクチュアリ出版
〒113-0023
東京都文京区向丘2-14-9
TEL 03-5834-2507

装　丁　小口翔平＋三沢稜＋須貝美咲（tobufune）

印刷・製本　株式会社光邦

本書の内容の一部、または全部を無断で複写・複製することは、法律で認められた場合を除き、著作権の侵害となります。落丁・乱丁本は小社までお送りください。小社送料負担でお取り替えいたします。
定価はカバーに記載されています。

©2021 Yoshitaka Sakamoto
ISBN978-4-8014-8102-2　Printed in Japan

192_Fukugyo_奥付 CC2020.indd 192　2021/11/05 9:28