



人と関わらない 仕事のはじめ方 完全マニュアル①

- ☑ 誰とも関わらず1人マイペースに仕事
- ☑ マニュアル的に進められて単一作業
- ☑ 特別な経験・資格・知識は不必要
- ☑ 翌月から収入が発生する

そんな仕事が存在する!

わずか3ヶ月で月商121万円を達成した

ノウハウ

知識

理論

70の図と表を使い50ページにわたり完全公開

【著作権について】

このマニュアルは著作権法で保護されている著作物です。

下記の点にご注意いただきご利用下さい。

- このレポートの著作権は作成者に属します。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、万一誤りや不正確な情報等がありましても、著者・パートナー等の業務提携者は、一切の責任を負わないことをご了承願います。
- このレポートを利用することにより生じたいかなる結果につきましても、著者・パートナー等の業務提携者は、一切の責任を負わないことをご了承願います。

【推奨環境】

このレポートに記載されているURLはクリックできます。

できない場合は最新のAdobeReaderを下記のページよりダウンロードしてください。(無料)

<http://www.adobe.co.jp/products/acrobat/readstep2.html>

こんにちは！内向型起業家のMuです^^

僕は2018年に「**人と関わらない仕事**」で起業しました。

なぜ起業したのかと言えば、**内向的な性格で人間関係が苦手だった**からです。

これまで2度ほど、人間関係が原因で転職をしています。

しかしその度、仕事選びで非常に困った経験があります。

なぜなら、「人と関わらない仕事」の求人を探しても、**安心して働ける職業がなかった**からです。

よくある求人としては、以下のようなものでしょうか？

- ・工場勤務
- ・ドライバー
- ・清掃員
- ・新聞配達
- ・電気ガス検針員

しかしこれらの職業は、テクノロジーの発展に伴い仕事がなくなる確率が非常に高いです。

また「プログラマー」「Webデザイナー」などは、未経験の自分が採用されることはありません。

少し妥協して「ルート営業」「事務職」などを見ても、契約社員や派遣社員などの非正規からのスタートばかりで、正社員に慣れなかった場合に何年かを無駄にするリスクがあります。

転職を繰り返し、たいしたキャリアを積みなかった僕は、どうせこのまま何かの仕事に就いても生活するのがやっとの人生しか送れないと思い、**自分のキャリアは自分で切り開く**ことを決意して起業の道を選びました。

僕が起業した職業は、上記の職業のように資格も経験も特別なスキルや知識も必要なく、誰でも成功できる簡単な仕事でした。

その結果、**起業後わずか3ヶ月で月商121万円を達成**し、現在も人と関わらずマイペースな生活を送っています。

そこで今回は、僕が起業して3ヶ月で会社員時代の給料を超えることができた起業の方法について、徹底的に解説していきます^^

〈目次〉

【第1章】どんな職業で起業したのか？	5
【第2章】どうやってネットショップを始めたのか？	6
【第3章】Amazonに出品する商品について	8
1. 失敗しにくい商品カテゴリーとは？	8
2. 売れる商品だけを扱う方法とは？	10
3. 資金繰りに困らない仕入れの価格帯とは？	13
4. 仕入れ対象商品をリサーチする際の注意点	15
【第4章】商品の仕入れについて	20
1. ○○○○○○○○を利用した仕入れ方法	21
2. ○○○○○○○○を利用した仕入れ方法	24
【第6章】Amazonの出品方法	27
1. Amazon出品アカウントの作成	27
2. 出品商品の登録	36
3. 商品の納品方法	41
【第8章】Amazonを利用したネットショップを最短で成功させるための理論	48
1. 成長率を意識した経営方法	49
2. 成長率がわかると原価回収可能回転率がわかる！	50

僕が起業した職業は、**ネットショップ**です。



ネットショップで起業したのは以下のような理由があったからです。

- ・ 人と関わらずに運営することができる
- ・ 資格や経験、特別なスキルや知識が必要ない
- ・ 起業後すぐに収入を得ることができる
- ・ 開業資金がほとんどかからない
- ・ 人脈がいらない

人と関わらずに仕事をしようと思った場合、オンラインビジネスが一般的です。

その中でも、**ネットショップは初心者でも成功しやすく、すでにノウハウが確立しています。**

そのため、僕はネットショップから起業することにしました。

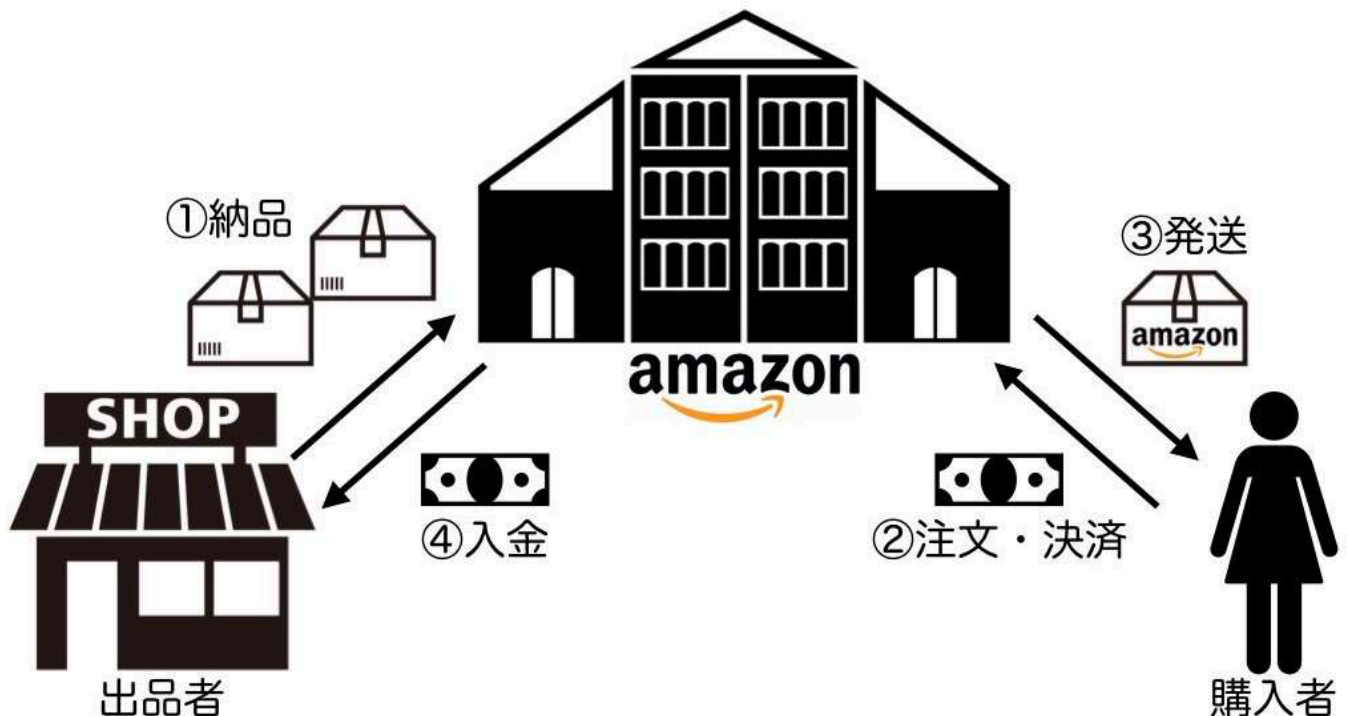
ネットショップを始めると言っても、最初はとても不安でした。

なぜなら以下のような疑問があったからです。

- ・ どうやってお客様を集客すればいいのかわからない
- ・ どんな商品を扱えばいいのかわからない
- ・ ちゃんと商品は売れるのか？
- ・ 在庫の保管や管理が面倒のでは？
- ・ 資金繰りに困らないだろうか？
- ・ 事業の経費はどれくらいかかるの？
- ・ 商品の包装や発送はどうやってやったらいいのか？

しかし、これらを全て解決してくれたのがAmazonでした。

amazon.com

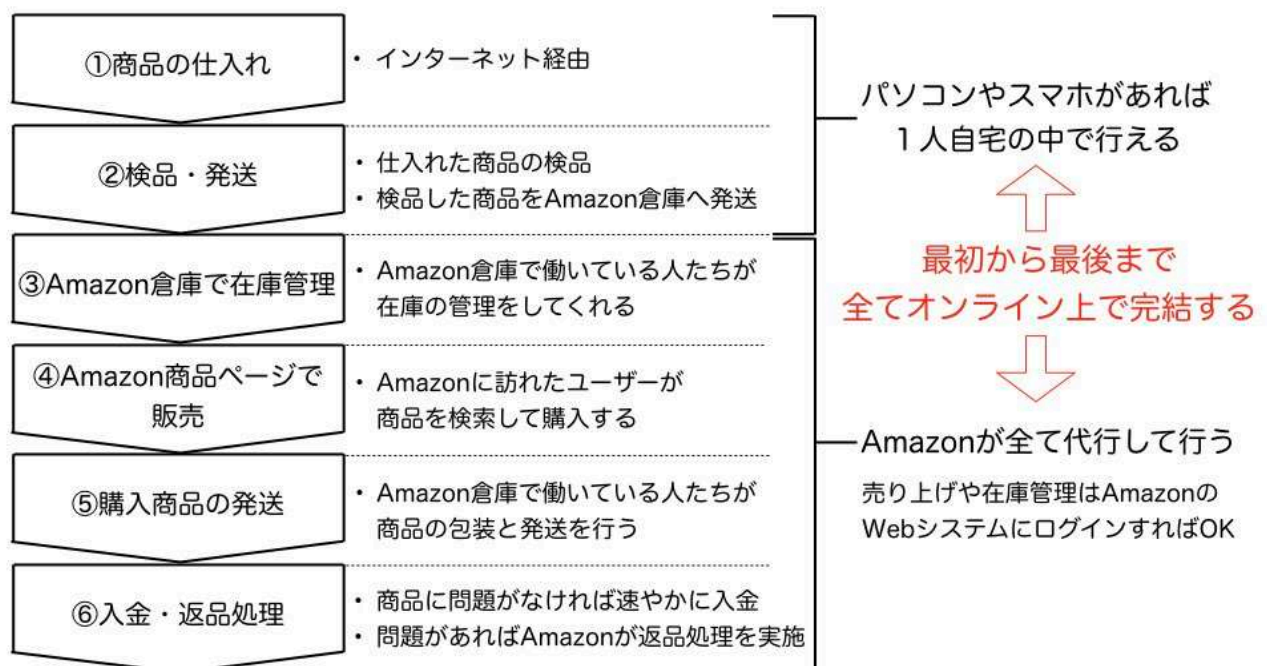


Amazonでは、個人でも出品が可能で、誰でもAmazon上にネットショップを開設することができます。

そして、Amazonにネットショップを開設することで、以下のようなメリットがあります。

- ・ Amazonの商業圏を利用するので、すでにお客様が集まっていて自分で集客する必要がない
- ・ お客様からのクレームや返品・返金処理は、Amazonが対応してくれる
- ・ Amazonの倉庫に商品の保管が可能で、在庫の管理から包装・発送まで代行してくれる
- ・ 売上金から倉庫利用料や返金や発送で生じた経費を計算して、自動で入金してくれる

Amazonを利用した オンラインショップのプロセス



さらに、AmazonのWebサイトから、どの商品が月にどれ程売れているのか？という**商品の回転数を把握することができる**ので、確実に売れる商品だけを扱い安定した経営が可能です。

では、肝心の商品はいったいどこから仕入れればいいのか？

一般的なのは、大手量販店を回ってセールなどで安く売られている商品を仕入れる方法です。

しかし、この方法では**時間や体力が必要で非効率**。

何より人と接する必要があり、人間関係が苦手な僕にはハードルが高かったんですね^^;

そこで僕が仕入れ先として利用していたのが**オンラインの格安サイトやプラットフォーム**です

次の項からは、Amazonへの出品から仕入れの方法について具体的に説明していきます。

Amazonを利用することで、集客や販売などのお客様対応から、在庫管理・包装・発送に至るまで、自分で行わなくてもできるということがわかりました。

では、いったい**どんな商品を扱えば失敗せずに安定した経営ができるのでしょうか？**

そこでこの項では、以下の順番で**失敗しないための仕入れの基準**と**取り扱う商品**について解説していきます。

1. 失敗しにくい商品カテゴリーとは？
2. 売れる商品だけを扱う方法とは？
3. 資金繰りに困らない価格帯とは？
4. 仕入れ対象商品をリサーチする際の注意点について

1 つずつ説明していきますね^ ^

1. 失敗しにくい商品カテゴリーとは？

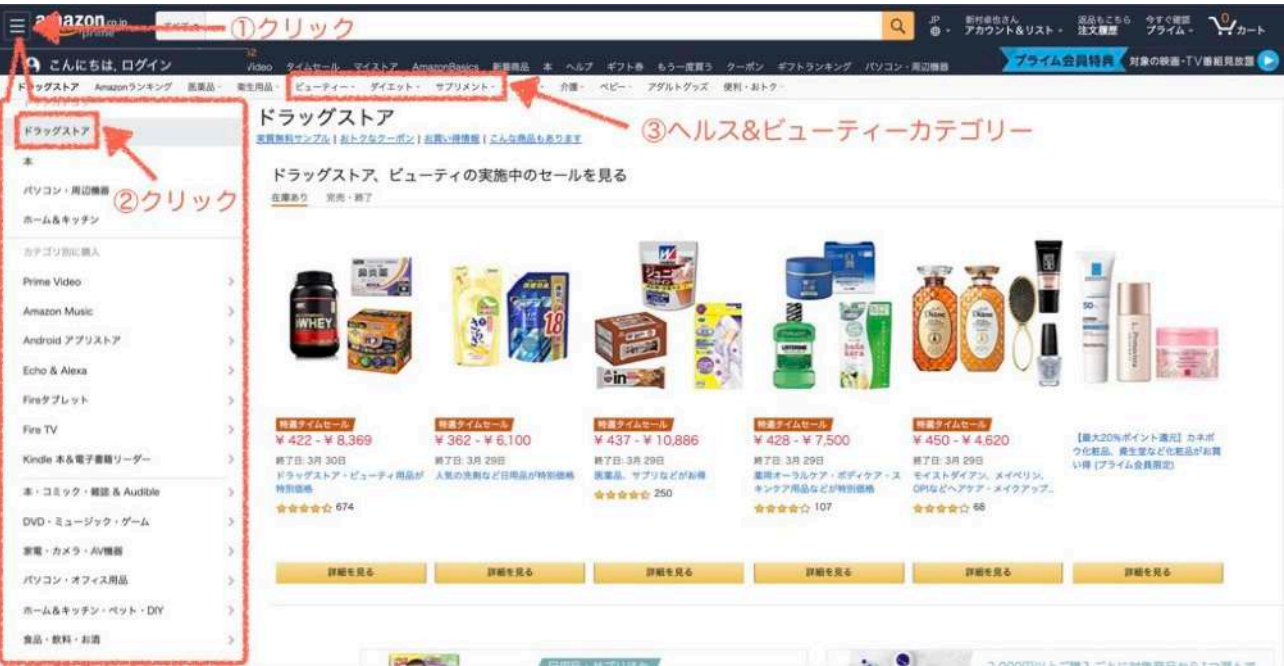
Amazonで出品できる商品は、実に様々です。代表的な例を挙げると…

- 本/コミック/雑誌
- DVD/CD/楽器/ゲーム
- 家電/カメラ/AV機器
- パソコン関係/オフィス用品
- ホーム&キッチン用品/ペット用品/DIY用品
- 食品/飲料/お酒
- 健康食品/ダイエット食品/スポーツ食品
- 化粧品/スキンケア/オーラルケア/美容機器
- 日用品(掃除・洗濯・キッチン)/シニアサポート用品
- ベビー用品/おもちゃ/ホビー
- 服/シューズ/バッグ/時計
- スポーツ用品/アウトドア用品
- 車&バイク&自転車用品
- その他

その中でも、法律やメーカーによる出品規制やAmazon独自の規制のため、**個人による出品ができないものや、出品するために許可を取らなければいけないものがあります。**

＊詳しくは[こちら](#)をご覧ください。

これだけのカテゴリーがあり、出品規制などもある中、僕がAmazonで出品していた商品とは？
それは「ヘルス&ビューティー」と呼ばれる健康食品やダイエット食品を扱うカテゴリーです。



個人がAmazonで出品する場合、「家電」や「おもちゃ」といったものが多いと言われていますが、「家電」や「おもちゃ」はメーカー規制や偽物が多く、検品が大変なほか

1つ1つが大きくて広い保管場所が必要になったり、送料が高くてついてしまうというデメリットもあります。

また、流行り廃りが早く、1度購入すると壊れるまで使用することから、リピートされるカテゴリーではありません。

一方「ヘルス&ビューティー」は、メーカー規制も緩く、新品のものしか扱わないので検品に手間がかからないほか、1つ1つが小さいので保管場所や送料に困ることはありません。

さらにヘルス&ビューティーの商品は、気に入ったものを長く愛用する人が多く、1ヶ月分ごとにリピートするのが普通です。

こういった理由から「ヘルス&ビューティー」は、回転率が高く扱いので、初心者の人でも失敗しないカテゴリーと言えます。

	検品の手間	送料	保管場所	リピート購入
家電	大変	高い	広く必要	されない
おもちゃ	大変	少し高い	そこそこ必要	されない
健康食品	簡単	安い	あまり必要ない	されやすい

2. 売れる商品だけを扱う方法とは？

「ヘルス&ビューティー」の中にも当然、**売れる商品と売れない商品が存在しています。**

もし、仕入れた商品が売れない商品ばかりだったら、在庫ばかりを抱えてしまい厳しい経営を迫られてしまいますよね^^;

しかし、Amazonを利用するメリットとして**商品の回転率をリサーチできる**ことが挙げられます。

どの商品が毎月どれだけ購入されているのか把握できれば、確実に売れる商品だけを仕入れて販売することが可能で、安定した経営を行うことができるわけですね。

ではどうやった、商品の回転率をリサーチすればいいのか？

そのためには、以下の2つをご準備ください。(全て無料です)

1. Google Chrome

Googleが提供しているWebブラウザー

2. ショッピングリサーチーChrome拡張機能(以下SRと省略して記載)

Amazonで販売されている商品の「価格推移」「出品者数」「商品ランキング」などを把握できるGoogleChromeの拡張機能

上の2つを揃えると、以下のように**Amazonのサイト内から様々な商品情報を把握できる**ようになります。



リサーチサイトへのリンク集と商品の基本情報

WEB モニタリング

セサミンE 150粒入り
サントリー
★★★★☆ 66個の評価
参考価格: ¥7,560
価格: ¥3,940 & 配送料無料
OFF: ¥3,620 (48%)
Amazonクラシックカード新規ご入会で2,000ポイントプレゼント
入会特典をこの商品に利用した場合1,940円 3,940円に
新品の出品: 26 ¥3,940より

WEB モニタリング
リアルタイム 手動 新品 中古 FBA レビ 買取 海外
出品 価格: ¥4,754 FBA2 白8
ランキング: ドラッグストア: 9,429位 (ドラッグストアの
中では最上ランキングを誇る)
重量: 141 g
商品の重量: 99.8 g
サイズ: 9.6 x 5.4 x 5.4 cm

このSRを使うことで、効率よく確実に売れる商品だけをリサーチすることが可能です。

では、どうやったら確実に売れる商品がわかるのか？

僕がSRから、**仕入れの基準**として読み取っている数字は以下の3つです。

- (1) 商品の月間販売数
- (2) 月間販売数に対する出品者数
- (3) 最安値価格の推移

1 つずつ説明していきます。

(1) 商品の月間販売数

下図の手順を踏むと、SRのWEBサイトにアクセスして商品の月間販売数を把握できます。



- ① Amazonの商品ページに拡張されているSRの研究サイトリンク集の中から「WEB」ボタンをクリックしてSRのWEBサイトへアクセスする
- ② SRのWEBサイトにある「1ヶ月のランキング下落回数」を見て月間販売数を把握する
(商品のランキングが下がったということは、それだけ商品が購入されたということ)

この月間販売数が〇〇~〇〇のものを基準にして、仕入れ対象商品にしています。

月間販売数が〇〇〇以下のものは、回転が遅いため不良在庫となる可能性があり、下手するとキャッシュフローに影響が出てしまいます。

また、月間販売数が〇〇以上のものは回転率が高く、出品すればすぐに売れてしまいますがその分、安く仕入れることが難しいというデメリットがあります。

(仕入れに慣れてきたら、この数字以下、または以上の商品を仕入れ対象にしてもOKです)

(2) 月間販売数に対する出品者数

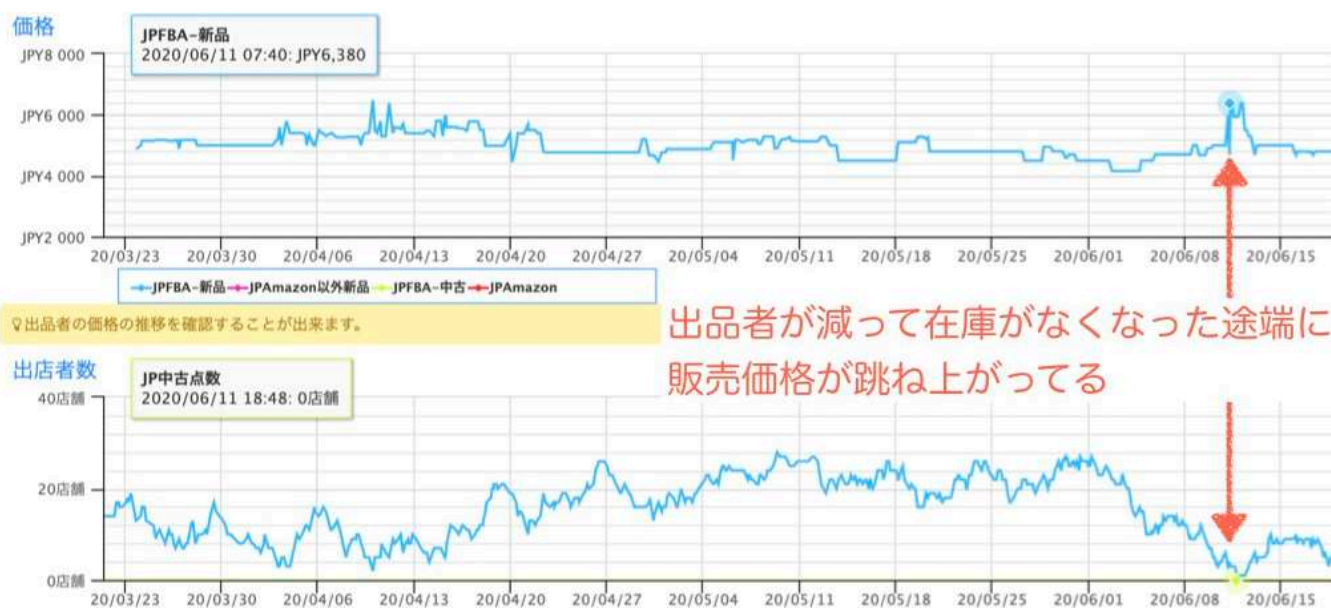
月間販売数が〇〇〇の商品に対して出品者数が〇〇〇人いた場合、出品したとしても購入されるまで単純計算で3ヶ月かかってしまうため必ず**価格競争**が起こり、需要と供給のバランスが取れるまで価格が下がり続けます。



逆に出品者数が〇〇人に対して月間販売数が〇〇あれば、**1ヶ月以内に商品が売れる可能性が高い**ためこのような場合は月間販売数が〇〇〇以下の商品でも仕入れの対象にする場合があります。

(3) 販売価格の推移

販売価格の推移が下がり続けている商品の場合、仕入れた金額よりも販売価格が下回って赤字になる可能性があります。



このような商品は在庫処分のために出品者同士で価格競争が行われている傾向が高く、在庫が全てなくなると通常価格に戻るため、**経過観察して価格が戻ったタイミングで仕入れを行います。**

3. 資金繰りに困らない仕入れの価格帯とは？

確実に売れる商品の基準がわかったところで、次に**資金繰りに困らない仕入れの価格帯**についての説明をしたいと思います。

僕が仕入れる商品の価格帯については売価が**3,000円～5,000円**のものに的を絞っています。

その理由は以下の3つです。

- (1) 利益率が20%以上取りやすい
- (2) 損失が少なく失敗しづらい
- (3) 仕事の作業量を抑えられる

Amazonの倉庫に商品の在庫管理と購入者への発送できるサービスを利用すると、以下の3つの料金がかかります。

- ・ Amazonの月額契約料(契約内容によって料金体系が異なります。詳しくは[コチラ](#))
- ・ 出品手数料(売価の約10%)
- ・ 出荷手数料(商品の重量サイズによって異なるため詳しくは[コチラ](#)。健康食品の場合は約450円)

また、商品を仕入れる際の**商品原価は平均して55%**となるため、以下のように**販売価格が低いと利益が取りづらい構造**になっています。

A.販売価格	B.原価 (55%)	C.出品手数料 (10%)	D.出荷手数料 (450円)	E.利益額 (A-B-C-D=E)	F.利益率 (E÷A)	月商100万円に 必要な月間販売数 (100万円÷売価)
2000円	1100円	200円	450円	250円	12.5%	500個
3000円	1650円	300円	450円	600円	20%	333個
4000円	2200円	400円	450円	950円	23%	250個
5000円	2750円	500円	450円	1300円	26%	200個

このように出荷手数料が一定のため、**販売価格が高くなればなるほど経費の割合が少なくなり利益率が上がっていきます。**

また、利益率が20%以上あると、商品の不備による返品・返金などの損失が発生した場合でも、**損失分の回収が比較的楽に行える**ため、キャッシュフローが安定しやすく失敗しづらいです。

さらに、月に100万円売り上げたい場合で考えると、2000円の商品では500個販売しなければならないのに対して、5000円の商品では200個の販売で済むため、**仕入れ・検品・輸送にかかる手間やコストに大きな違いが現れます。**

それならば、もっと販売価格が高い商品を取り扱えばいいのでは？と思うかもしれませんが販売価格が高すぎる場合は、返金対応する場合の損失額も大きくなり、経営を圧迫する可能性があるため、**慣れないうちは3000円～5000円の商品を扱うことをオススメします。**

そのため仕入れ対象商品をリサーチする時は、以下のように最初に価格帯を絞って商品の検索を行い表示された商品を1つ1つリサーチしていくと効率的です。



また、仕入れ基準をクリアした仕入れ対象商品の「利益率」と「仕入れ原価」は、SRの以下の「手数料」ボタンをクリックして、FBA料金シュミレーターにアクセスすることで計算できます。



「人と関わらない仕事のはじめ方」 完全マニュアル1

サンプル終わり