# 人と関わらない 仕事のはい方 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
- ☑嬰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

17117

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、<u>未経験の自分が採用されることはありませ</u>ん。

少し妥協して「ルート営業」「事務職」などを見ても、<u>契約社員や派遣社員などの非正規</u>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めなかった僕は、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〉

| Ŝ  | 第1章】どんな職業で起業したのか?                    | 5  |
|----|--------------------------------------|----|
| Ŝ  | 第2章】どうやってネットショップを始めたのか?              | 6  |
| Ŝ  | 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 |
| Ŝ  | 第4章】商品の仕入れについて                       | 20 |
| 1. | SAMPLE BOXを利用した仕入れ方法                 | 21 |
| 2. | サンプル百貨店を利用した仕入れ方法                    | 24 |
| Ŝ  | 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 |
| Ŝ  | 第8章】Amazonを利用したネットショップを最短で成功さめるための理論 | 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 |

#### 【第1章】どんな職業で起業したのか?

僕が起業した職業は、<mark>ネットショップ</mark>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、<mark>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。</mark>

そのため、僕はネットショップから起業をすることにしました。

#### 【第2章】どうやってネットショップを始めたのか?

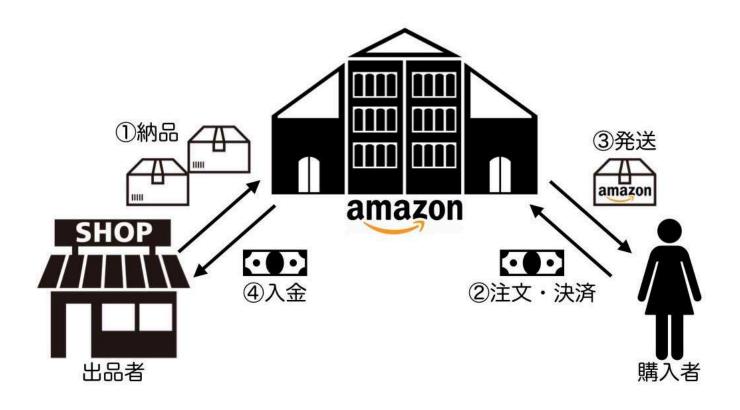
ネットショップを始めると言っても、最初はとても不安でした。

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。



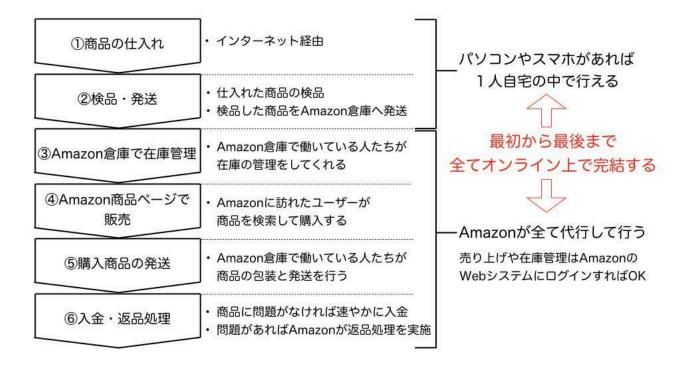


Amazonでは、個人でも出品が可能で、<u>誰でもAmazon上にネットショップを開設することが</u>できます。

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<mark>商品の回 転数を把握することができる</mark>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、<u>大手量販店</u>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よね^^; そこで僕が仕入れ先として利用していたのが<mark>オンラインの格安サイトやプラットフォーム</mark>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。

#### 【第3章】Amazonに出品する商品について

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<mark>失敗しないための仕入れの基準</mark>と<mark>取り扱う商品</mark>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もや、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。

※詳しくはコチラをご覧ください。

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「<mark>ヘルス&ビューティー</mark>」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<mark>「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</mark>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、<u>在庫ばかりを抱えてしまい厳しい経営</u>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、<u>確実に売れる商品だけを仕入れて</u> 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)

- Google Chrome
  Googleが提供しているWebブラウザー
- 2. <u>ショッピングリサーチャーChorome拡張機能(以下SRと省略して記載)</u>
  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GoogleChoromeの拡張機能

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



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のリサーチ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30~150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30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150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

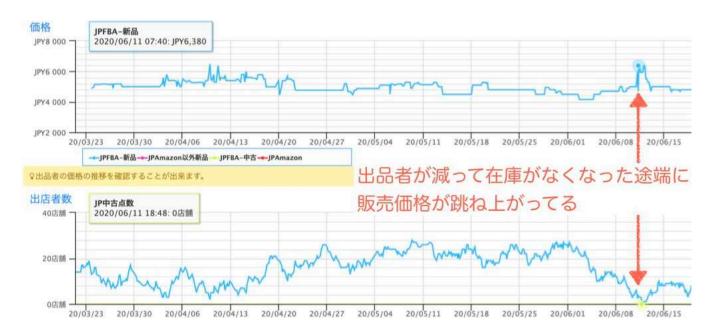
月間販売数が30の商品に対して出品者数が90人いた場合、出品したとしても購入されるまで単純計算で3ヶ月かかってしまうため必ず価格競争が起こり、需要と供給のバランスが取れるまで価格が下がり続けます。



逆に<u>出品者数が5人</u>に対して<u>月間販売数が15</u>あれば、<mark>1ヶ月以内に商品が売れる可能性が高い</mark>ため このような場合は月間販売数が30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ので、**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<mark>資金繰りに困らない仕入れの価格帯</mark>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ずらい
- (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<u>商品原価は平均して55%</u>となるため、以下のように<mark>販売価格が低いと利益が取りづらい構造</mark>になっています。

| A.販売価格 | B.原価<br>(55%) | C.出品手数料<br>(10%) | D.出荷手数料<br>(450円) | E.利益額<br>(A-B-C-D=E) | F.利益率<br>(E÷A) | 月商100万円に<br>必要な月間販売数<br>(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** <mark>益率が上がっていきます。</mark>

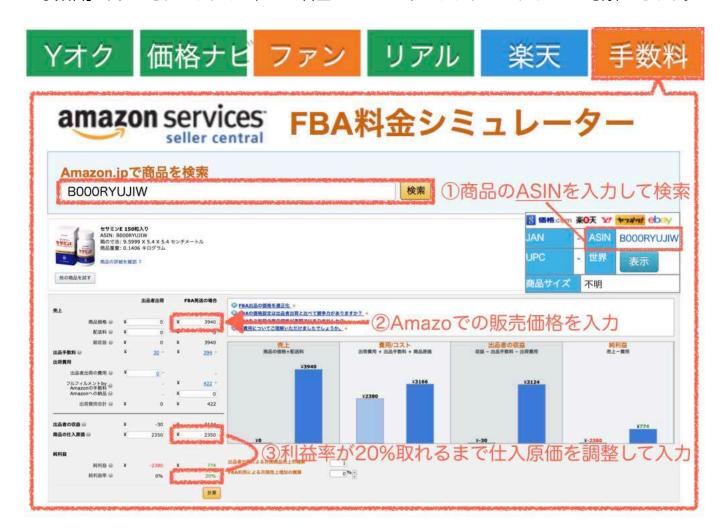
また、利益率が20%以上あると、商品の不備による返品・返金などの損失が発生した場合でも、 損失分の回収が比較的楽に行えるため、キャッシュフローが安定しやすく失敗しづらいです。

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。



#### 4. 仕入れ対象商品をリサーチする際の注意点

先ほど述べたように、Amazonでは個人が出品できない商品がいくつか存在しています。

また、出品可能商品であっても、販売メーカーから出品の取り下げの申請を受けることもあります。

そのため、いくら上で説明した仕入れの基準をクリアしている商品であっても、出品させてもらえなかったという事態になってしまっては、もともこもありませんよね^^:

ではどうやってそれらの商品を見分ければいいのか?

じつは、SRを使いこなすことで、それらの商品を見分けることができます。

1つずつ説明していきますね^^

#### (1)法律やメーカーやAmazonによる規制がかかっている商品の見分け方

出品制限がかかっている商品については、SRの「出品」ボタンをクリックして「amazonセラーセントラル」にアクセスすると把握することができます。



出品するためにAmazonの許可がいる商品については、出品許可に関する事項が記載されています。

特に許可なく出品できる商品については、「出品する」というボタンが表示されます。

# (2)販売メーカーから出品の取り下げの申請を受ける商品の見分け方

もうひとつ注意しなければいけないのが、メーカーから出品取り下げを受けてしまう商品です。

これらの商品は、SRの波形を分析することで見分けができるようになります。

通常の波形であれば、以下のように<mark>穏やかな波形</mark>を描き、<u>出品者数の急激な上下はありません。</u>



しかし、メーカーから出品取り下げを受ける商品は以下のようにギザギザした波形を描き 出品してすぐにメーカーから取り下げを受けている出品者が後を絶たないことを示しています。



また以下の図はSRとは違うWebツールの波形ですが、SRでも急激に出品者数が減って<mark>崖のようになっている波形</mark>の商品は取り扱わないようにしてください。

これは、メーカーから出品取り下げを受けた出品者が一斉に出品を停止したと判断できます。



その他、出品者の中にメーカーがいたり、出品者数が5以下の商品はメーカーからの出品取り下げを受ける可能性が高いので取り扱わないようにしてください。

万が一出品した商品に対してメーカーから出品取り下げを受けた場合は、以下の対応をとっていました。(僕は過去に2度ほどしか受けたことがなく、以下の対応で問題ありませんでした)

- ・すみやかに出品を停止して商品登録の削除(詳しい方法はコチラを参照してください)
- ・Amazonに商品の返送または破棄を依頼を行う(詳しい方法は<u>コチラ</u>を参照してください)
- ・メーカーに対して、出品取り下げの報告と謝罪のメールを送る

メーカーに対してのメール文章に関しては以下のテンプレートをアレンジして使用していただければ問題ないかと思います。

\*\*もしもメーカーから出品取り下げや、その他のクレームを受けた場合も、こちらで対応は 致しかねますので、くれぐれも自己責任でお願いいたします。

# メーカーに対する「出品取り下げ」及び「謝罪」メールのテンプレート

#### 株式会社〇〇〇〇 担当〇〇様

この度は御社にご迷惑をおかけして、心から申し訳なく、深くお詫びいたします。

当該の商品については、出品の取り下げを致しましたことをご報告させていただきます。

また今後、御社の商品は一切販売いたしません。

この度は本当に申し訳ございませんでした。

メールにて大変恐縮ではございますが、取り急ぎお詫びを申しあげます。

〇〇〇〇オンラインストア 氏名〇〇〇〇

また、現在わかっている出品取り下げを申請してくる健康食品メーカーと商品の一覧を以下に記載しておきますので、参考にしてみてください。

# メーカー名

| アークメディカル | アスクレピオス製薬      |
|----------|----------------|
| Amway    | ECスタジオ         |
| IPSA     | エイベックスビューティー   |
| エスロッソ    | エバーライフ         |
| 株式会社美彩   | 亀山堂            |
| キューピー    | CUTE ME        |
| 銀座ステファニー | さくらの森          |
| ジョイフルライフ | シンゲンメディカル      |
| ステラ漢方    | スリーエーライフ       |
| チャップアップ  | TKS株式会社        |
| ドクターチョイス | ハーバーライフ        |
| はぐくみプラス  | ファンファレ         |
| BUBKA    | フローレンス化粧品      |
| プロアクティブ  | PROGRES        |
| フロムココロ   | BELLARE        |
| ホコニコ     | MODERE         |
| リルモア     | やずや            |
| リマーユ     | ポリビュア EX       |
| テルゾン株式会社 | 自然派研究所         |
| BELTA    | 株式会社バルワード コルクル |

# 商品名

| BUBUKA                         | Doctor's Choice |
|--------------------------------|-----------------|
| Growth Project BOSTON          | GUNGUN          |
| M-1 育毛ミスト                      | TESARAN         |
| あいびベルブラン                       | イイスタンダード シャンプー  |
| イビザ ホワイトニングクリーム                | いぶきの実           |
| ヴィトックス- $\alpha$ EXTRA Edition | ウモプラス 水溶性珪素     |
| エイベックスビューティーメソッド キレマッスル<br>HMB | エムズワン           |
| かほりのおめぐ実                       | カロリナ酵素プラス       |
| ぎゅーっとプエラリア                     | グッドナイト27000     |
| クリアネイルショット                     | クリアネオ           |
| クレンジング酵素0                      | ケラスターゼ          |
| コニフ CONIF                      | コンブチャマナ         |
| サンタンブロック                       | ズキラック           |
| すこやか地肌                         | すっきりフルーツ青汁      |
| すっぽん小町                         | ステラの贅沢青汁        |
| スパトリートメント                      | スルスル酵素          |
| ゼロファクター                        | チャップアップ         |
|                                |                 |

| ていねい通販 高麗美人                | テサラン                |
|----------------------------|---------------------|
| デトランスα prerspirex original | トゥースMD ホワイトEX       |
| ドクターセノビル                   | ナイトアイボーテ            |
| なかきれい酵素                    | ナノインパクト100          |
| ノコア(NOCOR)アフターボディ          | ノビルン                |
| ハーバーライフ                    | ハーブガーデン             |
| ハイゲンキスピルリナ                 | ハグクミの恵み             |
| はぐくみプラス FUWARI             | はぐくみ葉酸              |
| ヒアロモイスチャー                  | ビタブリッド              |
| ファストマジッック ボリュームアップジェル      | ファリネ                |
| フィットライフコーヒー                | フェルサ                |
| フォーデイズ                     | フジタイムリッチ            |
| フジラクト                      | プラサンタ100 チャレンジパック   |
| ブラックサプリEX                  | ブラックス 携帯水素水 ボトルポケット |
| フラックスマルーン                  | ブラッシュFIRA マッスルサプリ   |
| プロアクティブ                    | プロキオン               |
| フロムココロ 高麗のめぐみ              | ブロリコ                |
| ボルギア3                      | ホワイトベール             |
| マイクロダイエット                  | マカ&クラチャイダム          |
| マカナ                        | メガキュア               |
| メグリスリコピンプラス                | メコゾーム               |
| メタマッスル                     | メンズデオ8400           |
| モデーア トゥースペースト              | リザベリン               |
| リバイブラッシュ                   | リマーユプラセラ            |
| リルモア モデルクレンズ               | レジェンドシリーズ           |
| レッドドラゴン                    | レバリズム               |
| 飲んで血糖値の上昇をおだやかにするコーヒー      | 花菜 三黒の美酢(さんごくのみず)   |
| 海乳EX                       | 楽臭生活                |
| 酵水素328選 生サプリメント            | 黒髪スカルプ・プロ           |
| 植物発酵エキス配合 美的90選            | 成長応援食品せのびーる         |
| 青玉V                        | 千年酵素 酵素×酵母          |
| 爽眠 $\alpha$                | 美めぐり習慣              |
| 母の滴 サラブレッド100              | 北国の恵み               |
| 贅沢亜鉛 牡蠣のチカラ $lpha$         | フレピュア               |
| REDEN HYBRID SHAMPOO       | ヒートスリム              |
| スラキュア                      | ジュエルアップ             |
| スリムバーン                     | ビセラ                 |

#### 【第4章】商品の仕入れについて

仕入れする商品の基準や注意点についてわかったところで、今度は実際に<mark>どうやって仕入れを 行えばいいのか</mark>について解説していきます。

僕が最初に仕入れを行った方法は、メーカーの販売サイトからです。

あなたも以下のように、「<mark>初回限定価格</mark>」で販売しているメーカーの販売ページをご覧になったことがあるかと思います。



このように、商品を安く購入できるサイトを見つけ、そこから仕入れていくのが基本になります。

そこで役に立つのが、以下の2つのWEBサイトです。

- 1. SAMPLE BOX
- 2. サンプル百貨店

1 つずつ解説していきますね^ ^

#### 1. SAMPLE BOXを利用した仕入れ方法

「SAMPLE BOX」は、メーカーが行っている「無料サンプルモニター」や「初回お試し価格」のキャンペーン情報をまとめたサイトです。

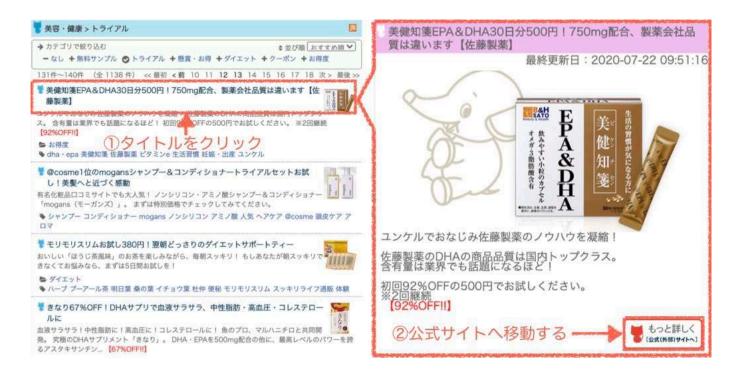
このSAMPLE BOXを利用すれば、初回限定価格で安く仕入れられる商品を効率的に見つけることができます。

SAMPLE BOXを利用して商品を仕入れていく手順は以下の通りです。

(1)「SAMPLE BOX」のトップページからカテゴリーを選択し、トライアルをクリック



(2) キャンペーンの詳細を確認するため、タイトルを1つずつクリックして公式サイトヘアクセスする



#### (3) 公式サイトからキャンペーン価格と解約条件の内容を確認する



#### (4) -①Amazonにアクセスして販売価格の確認



#### (4) - ②SRで月間30回転以上・価格競争が起きてないか・クレーム商品でないかを確認する



#### (4) - ③FBA料金シュミレーターで利益率(20%以上)を確認する



\*上の写真の商品の場合、初回500円で仕入れが行え、2回目は4980円に価格が上がり 最低2回継続すれば解約できるため、2回目で解約したことを前提にした仕入れ価格は

500円(初回)+4980円(2回目)=約5500円÷2=2750円(1個あたりの仕入れ価格)になる以上の作業を繰り返し、仕入れ基準を満たすものに申し込み商品を仕入れていきます。

#### 2. サンプル百貨店を利用した仕入れ方法

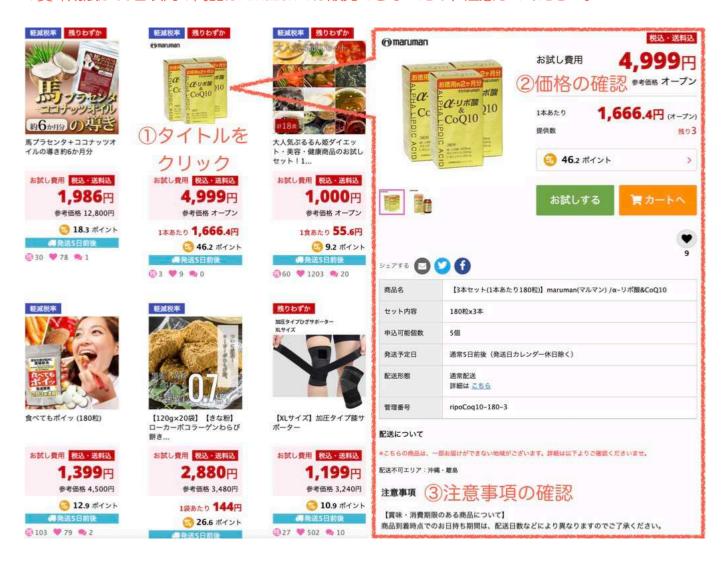
サンプル百貨店は、提携先の企業のお試し品・サンプル品を格安で販売しているサイトで 通常販売されている商品の3割~半額程度の商品が多くあり、お得に購入できます。

ではサンプル百貨店を利用した、商品の仕入れ方法を順を追って解説していきますね^^

(1) 「サンプル百貨店」のトップページから「ちょっプル」をクリックし プルダウンメニューから「ヘルス&ビューティー」関連のカテゴリーを選択



# (2) 一覧表示された商品 1 つずつクリックし詳細ページへアクセス。価格と注意事項の確認をする \*賞味期限が60日以内の商品はAmazonでは販売できないため、注意してください。



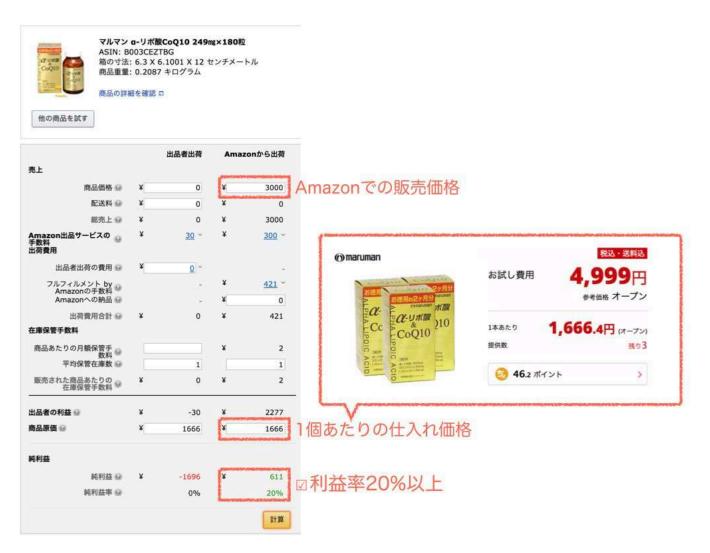
#### (3) -①Amazonにアクセスして販売価格の確認



#### (3) - ②SRで月間30回転以上・価格競争が起きてないか・クレーム商品でないかを確認する



#### (3) - ③FBA料金シュミレーターで利益率(20%以上)を確認する



\*万が一、賞味期限が60日以内の商品が届いた場合、フリマアプリなどに出品すれば 仕入れ価格よりも高い値段で問題なく売れるので、赤字リスクはありません。

以上の作業を繰り返し、仕入れ基準を満たすものに申し込み商品を仕入れていきます。

#### 【第6章】Amazonの出品方法

売れる商品のリサーチ方法と仕入れる方法がわかったところで、次に説明するのは<mark>Amazonで商品を出品するための方法</mark>です。

出品までに必要な作業としては以下になります。

- 1. Amazonの出品アカウント作成
- 2. 出品商品の登録
- 3. 商品の納品

#### 1. Amazon出品アカウントの作成

Amazonで出品アカウントを作成する手順は以下の3つです。

- (1)出品アカウント作成に必要なものを揃える
- (2) 出品アカウント作成に必要なものを決める
- (3) 出品アカウントの作成方法

## (1)出品アカウント作成に必要なものを揃える

まず、Amazonで出品アカウントを作成するためには、以下の4つの必要になります。

# 【電話番号】

固定電話or携帯電話のどちらかの番号があれば大丈夫です。

Amazonの出品者ページに記載されますが、お客様から直接かかってくることはほぼありません。

僕はこれまで、お客様から直接電話をいただいたのは1度だけです。 (商品の不備によるもので、検品さえしっかりしていれば大丈夫です)

#### 【メールアドレス】

「gmail」などの無料のもので大丈夫です。

こちらは出品者ページに掲載されるほか、お客様に商品が購入された場合や<u>Amazonからのインフォメーション</u>がある場合に通知が送られてきます。



#### 【銀行□座】

amazonでの売り上げは、銀行口座に自動的に振り込まれるようになっています。

普段使っている口座だと資金の管理が複雑になってしまうため、新しく別の口座を開設すると 資金管理がわかりやすくオススメです。

僕はインターネットから簡単に口座開設ができ、口座管理もアプリから行えるため「楽天銀行」 で新規口座を作りました。

# 【クレジットカード】

契約形態に関わらず、Amazonのアカウント認証はクレジットカードによって行われます。

こちらも普段使っているものとは別に、**新規で発行することをオススメします。** 

なぜなら、商品の仕入れもクレジットカードで行うことがほとんどだからです。

普段使用しているクレジットカードでは、買い物と事業経費が混合してしまい、資金管理が すごく面倒になってしまいますよね^^;

また、仕入れでも使用するため、「利用可能額」が100万円~200万円程度あるカードが良いかと思います。

僕は、最初に年間費がかからず利用可能額が100万円の楽天カードを作りましたが、途中から 仕入れ量を増やすために年間費2,200円の楽天ゴールドカードに切り替えました。

また、楽天カードの良いところは、<mark>仕入れで使った分ポイントがつく</mark>ため、毎月5,000ポイント くらいは溜まっていきました。



# (2)出品アカウントに必要なものを決める

次に出品アカウントの契約方法と店舗名を決めていきます。

# 【契約方法】

Amazonで商品を出品するためには、以下の2つの好きな方で出品契約を結びます。

小口契約・・・1点注文ごとに100円の基本成約料+注文成約時にかかる販売手数料

大口契約・・・月額登録料4,900円+注文成約時にかかる販売手数料

どちらを選べばいいのか迷っている方には、迷わず大口契約をオススメします。

理由は、月商100万円を目指す場合、必ず<u>200~250点以上商品を出品する</u>からです。

また、大口契約の場合、以下のように利用できるサービス内容が多いからです。

- ・オリジナル商品もAmazonに既にある商品も出品可能
- ・出品数やカテゴリーが無制限(一部制限あり)
- ・大量の商品もまとめて出品登録が可能
- ・データ分析レポートが利用可能
- ・法人向け販売機能が利用可能

|           |                   | おすずめな料金プラン  |
|-----------|-------------------|---|
|           | 小口出品              | 大口出品  |
| 対象        | 毎月商品49点まで販売する人    | 毎月商品50点以上販売する人  |
| 料金        | 商品ごとに100円 + 販売手数料 | 月額4,900円 (固定) + 販売手数料   |
| 特別機能      | なし                | 一括出品ツール、注文管理レポート、<br>提供する決済方法の種類、独自の配送<br>料金の設定、お届け日時指定の設定、<br>多様の決済方法の提供 |
| オプションサービス | なし                | スポンサープロダクト広告、法人向け<br>販売、マケプレプライム  |
|           | 小口出品者として登録        | 大口出品者として登録  |

ハナナルト約ムマニン

# 【店舗名】

Amazonで出品する店舗名は自分で決める必要があります。

ここで注意が必要なのは、<mark>適当な店舗名だとお客様に不信感を持たれてしまう</mark>可能性があるため

できるだけ実際にあるお店っぽい名前を決めるのがいいかと思います。

例えば、「〇〇オンラインストア」「〇〇マート」「〇〇ストア〇〇店」などです。



Amazonに実際に出品しているお店の名前を参考にして、自分がお客様の立場だったら安心できる名前を考えてみてくださいね^ ^

#### **<u>瓜注</u>**意

店舗名に「アマゾン」や「Amazon」など、Amazonに関するキーワードを入れないようにしてください。

お客様がAmazon自体が出品していると間違う可能性があり、トラブルの元となります。

# (3)出品アカウントの作成方法

(1)(2)の必要なものと決めることが揃ったら、実際にAmazonの出品サイトにアクセスして以下の手順でアカウントの作成作業を行います。

- ●Amazon出品サイトにアクセス
- ●新規アカウント情報の入力
- ●確認コードの入力
- ●出品アカウントの設定
- ●出品者情報の入力
- クレジットカード情報の入力
- ●商品情報入力(飛ばしてOK!!)
- 一つずつ説明していきますね^ ^(所要時間は15分程度です)

## 【Amazon出品サイトにアクセス】

以下の写真のWebページが<u>アマゾンの出品サイト</u>になります。(画像クリックでアクセスします) ページにアクセスしたら、「さっそく始める」をクリックして、次の工程に進んでいきます。



# 【新規アカウント情報の入力】

- 1) 「Amazonアカウントを作成」ボタンをクリック
- 2) 名前の入力
- 3) メールアドレスの入力
- 4) パスワードの入力
- 5) 再度確認でパスワードを入力
- 6) 「次へ」ボタンをクリック

# amazon seller central

# amazon seller central





#### 【確認コードの入力】

- 1) 新規アカウント情報で入力したメールアドレス宛に「確認用コード」が届く
- 2) メールボックスを開いて「確認用コード」をコピー
- 3) Amazonページの「コード入力欄」に確認用コードを入力



#### 【出品用アカウントの設定】

- 1) 居住国
- 2) 出品アカウント運営者の氏名or法人名(法人登録している場合)を入力
- 3) 出品規約に同意
- 4) 「次へ」ボタンのクリック



#### 【出品者情報の入力】

- 1) 先ほど決めた店舗名を入力
- 2) 出品者の居住地(国/郵便番号/都道府県/市町村/住所)の入力
- 3) 電話番号の入力とワンタイムPINの受け取り方法の選択(SMSを選択でOK)
- 4) 「すぐにSMSを受信する」ボタンをクリック
- 5) Amazon以外にネットショップを運営していなければ記入する必要はありません
- 6) 「次へ」ボタンをクリック



# 【クレジットカード情報の入力】

#### クレジットカード情報の入力

 クレジットカード情報

 新しいクレジットカードを追加する

 \*

 クレジットカード番号

 有効期限

 \*

 クレジットカードの名義人名 (ローマ字)

新しい住所を追加する

# 【商品情報の入力】

販売する商品の情報についての情報を入力するページです。

| 出品規約 | 出品者の情報   | クレジットカード情報        | 商品情報 |
|------|--|-------------------|------|
|      |  |                   |      |
|      | 商品情報の入力  |                   |      |
|      | スキップする   |                   |      |
|      | すべての商品にUPCやJANなどの標か?<br>JAN・UPCとは?・<br>○ はい<br>○ いいえ   | 準的な製品コードが設定されています |      |
|      | Amazonで出品する商品を、自社で<br>詳細・<br>はい<br>いいえ<br>一部している       | 生産しプランド化していますか?   |      |
|      | 何種類の商品を出品する予定ですか<br>1-10<br>11-100<br>101-500<br>501以上 | `?                |      |
|      | 長る   | 次へ                |      |

扱う商品は全てバーコードが付いた規定商品なのか? それとも自分で作ったオリジナル商品なのか? どれくらいの商品数を取り扱う予定か?

などを選択するボタンがありますが、取り扱い商品数などは現状ではわからないのでページをスキップして構いません。

次のページでも同じような項目がありますが、現時点では入力せずにスキップして構いません。

以上でAmazonのアカウント作成作業は完了です。

#### 2. 出品商品の登録

次に、実際に商品をAmazonに出品するための登録方法について解説していきます。

作業手順は以下の5ステップです。

- (1) Amazonセラーセントラルにログイン
- (2) AmazonセラーセントラルTop画面から「商品登録」を選択
- (3)登録したい商品を選択する
- (4) 商品のコンディションを登録する
- (5) 商品の詳細情報を入力
- 1つずつ説明していきますね^ ^

# (1)Amazonセラーセントラルにログイン

- 1) Amazon出品アカウントのメールアドレスを入力
- 2) Amazon出品アカウントのパスワードを入力
- 3) ログインボタンをクリック

# amazon seller central



# (2)AmazonセラーセントラルTopページから商品登録を選択

- 1) Topページ上部にあるメニューから項目から「在庫」を選択
- 2) ポップアップメニューから「商品選択」をクリック



# (3)登録したい商品を検索する

検索窓に登録したい「商品名」「商品のJANコード」「商品のASIN」のいずれかを入力する \*JANコード=バーコード下の文字列

\*\*ASIN=Amazon独自の商品識別番号(Amazon商品ページに記載されています)

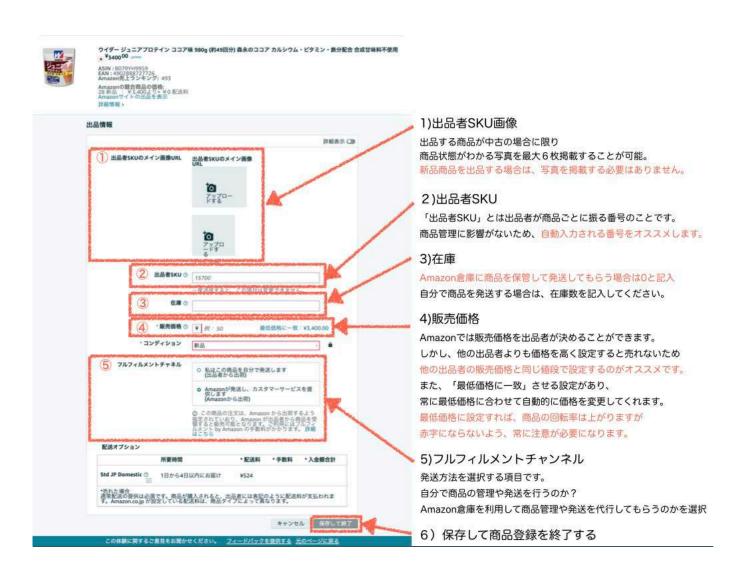


## (4)商品のコンディションを選択する

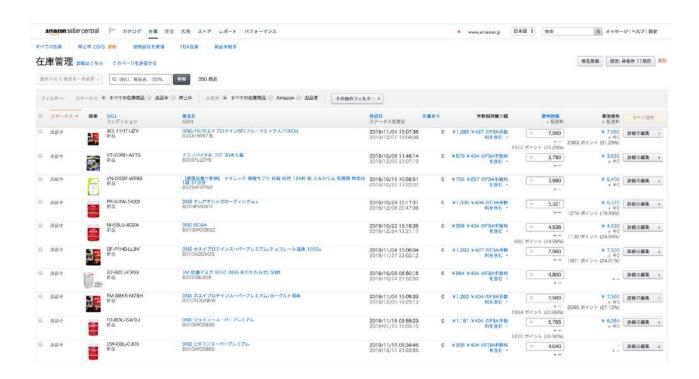
- 1) 出品する商品の状態を選択する (コンディションに関する詳細は コチラを参照ください)
- 2) 出品ボタンをクリック



## (5)商品の詳細情報を入力する



出品したい商品を1つ1つ登録していくと、以下のように登録商品が積み上がっていきます。



## 登録した商品の販売ページは、お客様から以下のように見えています。



お客様が商品を購入した場合に「現在カートを取っている出品者」から購入されます。

Amazonでは、商品売価が最も安い出店者に優先的にカートを取らせているため、商品価格を高く設定すると、カートが取れずに商品を購入してもらえる機会が激減します。

カートが取れていない状態で商品が購入されるには、お客様が他の出品者情報を見て 自らショップを選んだ場合のみになります。

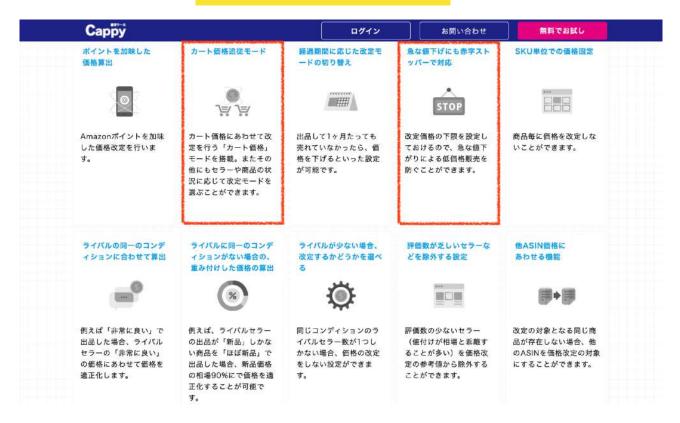
### 他の出品者の情報は、「新品の出品 28(出店数)」ボタンを押すと以下のほうに表示されます。



そのため、<mark>最初はこまめに他の出品者の商品価格をチェック</mark>して、それに合わせて販売することがオススメです。

また、有料ですが<mark>「Cappy」というAmazon出品の補助ツール</mark>を利用することで、<u>最低販売価</u>格を設定と自動価格改定を行うことができるようになるので

赤字が出ない範囲で自動的に他の出品者の販売価格に合わせてくれて、いちいち販売価格の チェックすることなく、**安定して売り上げを作ることが可能**になります。



#### 3. 商品の納品方法

Amazonに出品する商品の登録を済ませたあとは、<mark>Amazonの倉庫に商品を送る方法</mark>について 解説していきます。

- (1) Amazonセラーセントラルにログイン
- (2) AmazonセラーセントラルTop画面から「在庫管理」を選択
- (3) Amazonに納品する商品を選択する
- (4)納品数量の入力
- (5) 梱包要件の選択
- (6)納品プランの確認
- (7)納品番号の発行
- (8)納品準備

## (1)Amazonセラーセントラルにログイン

- 1) Amazon出品アカウントの メールアドレスを入力
- 2) Amazon出品アカウントの パスワードを入力
- 3) ログインボタンをクリック

## amazon seller central



# (2) AmazonセラーセントラルTop画面から「在庫管理」を選択

- 1) Topページ上部にあるメニューから項目から「在庫」を選択
- 2) ポップアップメニューから「在庫管理」をクリック



# (3) Amazonに納品する商品を選択する

- 1)納品したい商品にチェックする
- 2) 在庫商品を納品/補充をクリック
- 3) 確認ポップアップが表示され「はい、続けます」ボタンをクリック





12 件の出品に対し、在庫商品を納品/補充する を選択しました。続行しますか?



# (4)納品数量の入力

- 1) 納品する各商品の数力を記入
- 2) 「続ける」ボタンをクリック



# (5)梱包要件の選択

- 1) 梱包要件の選択はする必要ありません(詳しく知りたい方は、コチラを参照ください)
- 2) 「続ける」をクリック



# (6)納品プランの確認

- 1) 発送元/梱包タイプ(個別の商品)/納品プラン内容(納品商品種類数)/手数料を確認
- 2) 問題なければ「確認して次へ」ボタンをクリック



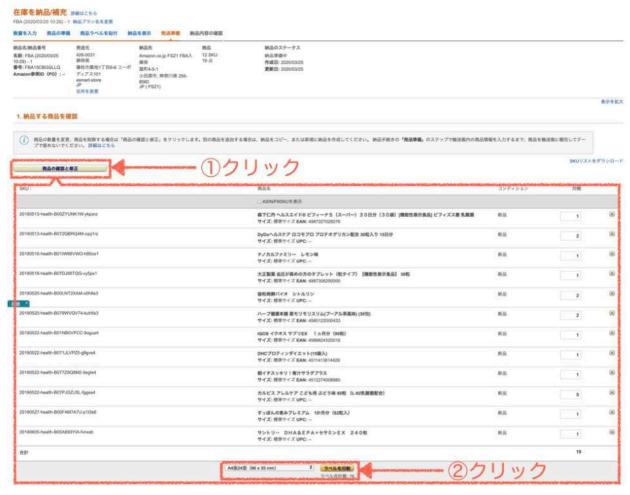
# (7)納品番号の発行

- 1) 発送元/梱包タイプ(個別の商品)/納品プラン内容(納品商品種類数)/手数料を確認
- 2) 問題なければ「納品作業を続ける」ボタンをクリック



## (8)納品準備-商品の確認

- 1) 「商品の確認と修正」ボタンをクリック
- 2) 「ラベルを印刷」ボタンをクリック(ラベルサイズは使用するラベルシールに合わせて選択) \*僕が使用していたラベルシールは<u>コチラ(</u>探した中で1番コスパが良く使い勝手も○)

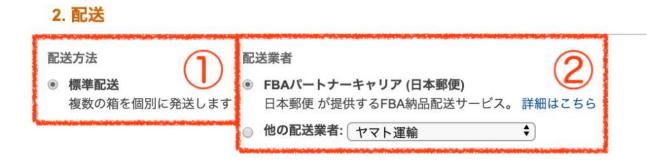


3) 印刷したラベルを商品のバーコードの上から貼り付ける



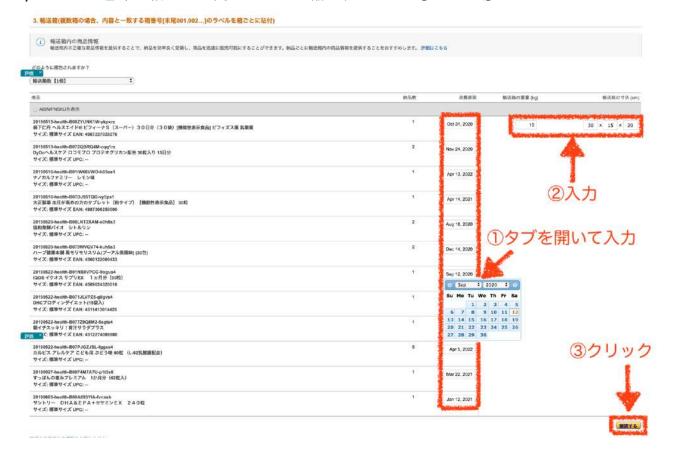
#### 4) 配送条件の選択

- I. 配送方法の選択(標準配送が選択されていればOK)
- Ⅱ. 配送業者の選択(お好きな方をお選びください ※日本郵政の場合若干の割引があります)



# (8)納品準備-商品賞味期限/配送箱の詳細の記入

- 1) カレンダーを開いて、商品パッケージに記入されている賞味期限を入力
- 2) Amazon倉庫に納品する商品を入れた輸送箱の「重量」「寸法」を入力



## (8)納品準備-配送料の確認

- 1) 配送業者/輸送箱の数/配送重量/配送料の見積もりを確認
- 2) 「FBAパートナーキャリア利用規約に同意にチェック
- 3) 問題がなければ「請求額の承認」ボタンをクリック



## (8)納品準備-「配送ラベル」と「要期限管理商品ラベル」の発行と貼り付け

- 1) 「配送ラベルを印刷」ボタンをクリック
- 2) 「クリックすると納品が完了します」ボタンをクリック



3) 「配送ラベル」と「要期限管理商品ラベル」を輸送箱に貼り付け発送する \*要期限管理商品ラベルは<u>コチラ</u>からダウンロードできます。



### 【第8章】Amazonを利用したネットショップを最短で成功さめるための理論

これまでAmazonを利用したネットショップの運営方法について解説してきました。

そして最後に、**ネットショップを最短で成功させるための理論**についてご紹介します。

商売で大切なのは、投資に対してどれだけリターンを膨らませられるか?という**成長率**です。

投資額が同じでも、多くのリターンがあった方が、次に投資できる資金も増えますよね^^

例えば、商品の仕入れに10万円使用し、利益が3万円出た場合、翌月の投資額は13万円 同じく、商品の仕入れに10万円使用し、利益が5万円出た場合、翌月の投資額は15万円

この差が毎月積み上がると、1年後には大きな差が開いていることは容易に想像できます。

それを表したのが下の図です。

| 成長率 | 開始月     | 1ヶ月目    | 2ヶ月目    | 3ヶ月目    | 4ヶ月目    | 5ヶ月目    | 6ヶ月目      |
|-----|---------|---------|---------|---------|---------|---------|-----------|
| 1.3 | 100,000 | 130,000 | 169,000 | 219,700 | 285,610 | 371,293 | 482,681   |
| 1.5 | 100,000 | 150,000 | 225,000 | 337,500 | 506,250 | 759,375 | 1,139,063 |

見てお分かりの通り、**半年間で倍以上の差がついています。** 

もし、どちらも利益率20%の商品を扱っていた場合の利益額は以下の通りです。

成長率1.3で半年後の利益額=482,681×20%=96,536円 成長率1.5で半年後の利益額=1,139,063×20%=227,812円

このように、成長率が高ければ高いほど、早くに多くの利益を得れるようになります。

そのため、ネットショップを運営する上では**成長率を意識して経営する**ことで 事業が軌道に乗るスピードが早く、安定した経営を行うことができます。

#### 1. 成長率を意識した経営方法

成長率は以下の公式で求めることができます。

# 【成長率=粗利÷原価+1】

例えば、5000円の売価の商品を3000円で仕入れ、Amazon利用料などの経費を引いたあとの 粗利が1000円だった場合、1000円÷3000円+1=1.33が成長率になる。

ではいったい、どれくらいの成長率を意識して仕入れを行なっていけばいいのか? 以下の表に**成長率と経営状態の関係性**をまとめました。

| 成長率      | 経営状態   |
|----------|--|
| 1.0以下    | 赤字です。  |
| 1.0~1.2  | 薄利多売で粗利はほとんどありません。   |
| 1.2~1.33 | キャッシュが切れる可能性があり注意が必要です。<br>回転率の高い商品を仕入れてキャッシュフローを早める必要があります。 |
| 1.33~1.4 | 安全圏です。おおむね粗利20%くらいになります。                                     |
| 1.4~1.5  | 理想的。経費がかからなければ、利益率20~25%くらいになります。                            |
| 1.5~1.6  | キャッシュフローは切れにくい状態です。<br>回転率や売価が低い商品を取り扱い始めても大丈夫です。            |

先ほど述べたように、Amazonでは売価が高い商品の方が経費の割合が少なくなるため 利益率が上がりやすく、成長率も比例して高くなります。

3000円~5000円の商品の取り扱いに慣れてきたら、どんどんそれ以上の売価の商品もリサーチして仕入れ対象にしていきましょう^ ^

#### 2. 成長率がわかると原価回収可能回転率がわかる!

成長率がわかると、仕入れた商品のうちの何%が購入されれば仕入れ原価を回収できるのか?を把握することができます。

**仕入れ原価の回収可能回転率**がわかると、<u>毎月何個の商品を販売すれば赤字にならないか</u>が わかるので、とても重要です。

原価回収可能率は、以下の公式から求められます。

### 【原価回収可能回転率=1÷成長率】

以下は成長率と原価回収回転率の相対表となりますので、参考にしてみてください。

| 成長率 | 原価回収可能回転率 |
|-----|-----------|
| 1.1 | 91%       |
| 1.2 | 83%       |
| 1.3 | 77%       |
| 1.4 | 71%       |
| 1.5 | 66%       |
| 1.6 | 62%       |

上の図のように、成長率1.1で原価回収可能回転率が91%の場合、売り上げが100万円あっても91万円分は原価になってしまうため、残り9万円から経費と利益を出さなければいけなくなります。

そのため、最低でも1.3、**理想は1.4~1.5の成長率**を目指して仕入れを行うようにしてください。

以上で、「人と関わらずにできる仕事のはじめ方」完全マニュアルの内容は全てとなります。

# 最後までお読みいただきありがとうございます。

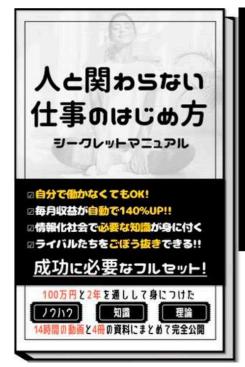
# あなたへのプレゼントはまだ終わっていません!!

実際のところ、マニュアルに書かれていることを実践するためには 毎日何時間もサイトを巡回して仕入れ商品を見つけなくてはなりませんよね^^;

できれば、「自分でサイトを循環しなくても、自動的に仕入れ対象商品を見つけられる」

そんなことができれば、時間をかけずにもっと効率的に仕入れが行えますよね。

そこで次回は、今までプレゼントさせていただいたマニュアルの内容を応用し 1日3時間で月商121万円を達成させる方法をお伝えします!!





☞今すぐ感想を送ってGETしよう!!

そのためにも、今すぐ1つ前のページに戻って今回のマニュアルの感想を送ってくださいね!!