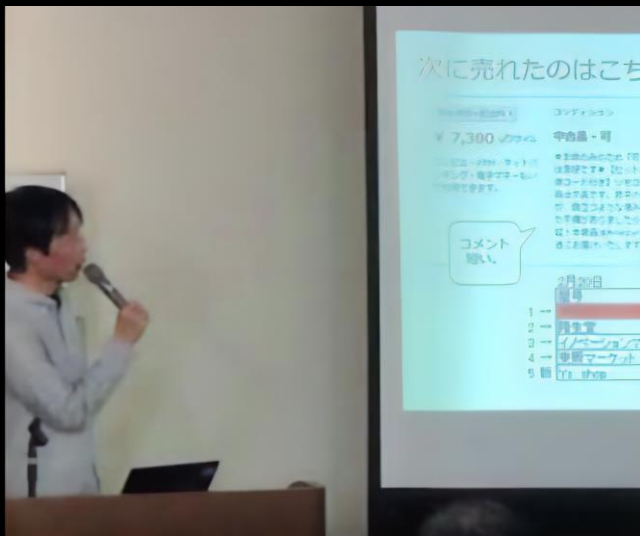


2022年版

50代から始める せどり隠居マニュアル

松尾 幸典



老後の不安、親の介護、社内での世代交代・・・をきっかけに49歳で会社を退職。1日3時間働くだけで、安定月収70万円の隠居生活を手に入れた具体的な方法を公開。ぜひお読みください。

<目次>

[まえがき－このまま会社員で大丈夫？…3](#)

[第1部 せどりとは何か… 8](#)

[1日目：はじめに。「あなたも、できます」… 9](#)

[2日目：せどりって何？美味しいの？… 11](#)

[3日目：せどりは簡単。誰でもできる理由… 13](#)

[4日目：せどりは難しい。皆がやめる理由… 15](#)

[5日目：せどりの攻略法。“弱者の戦略”… 16](#)

[6日目：せどりの第一歩。他人と差をつけて始めましょう。… 18](#)

[第2部 50代向け隠居せどり… 20](#)

[Chapter-なぜわたしのせどりは50代向けなのか？… 21](#)

[Chapter-“隠居生活”で得られる3つの自由… 23](#)

[Chapter-隠居生活を実現するせどりとは？… 24](#)

[Chapter-前提：せどりのジャンル… 25](#)

[Chapter-「時短」… 26](#)

[Chapter-「高利益」… 34](#)

[Chapter-「安定」… 43](#)

[第3部 実際にやってみよう… 50](#)

[手順1：必要なアカウントを開設する…51](#)

[手順2：ツールの導入／初期設定…52](#)

[手順3：納品代行社に入会する…56](#)

[手順4：仕入れリストをつくる…60](#)

[手順5：仕入れる…67](#)

[手順6：出品する…72](#)

[手順7：売上をチェックする…73](#)

[おわりに… 74](#)



2022年版では
第3部を
まるまる
追加しました。

※※この電子書籍の感想をお寄せください。※※

この電子書籍は、今後も、さらに改良を重ねていきます。
忌憚のないご意見・ご感想をいただけるとありがたいです。

↓↓↓

http://matsuo50.jp/?page_id=6561

今なら、記入いただいた方全員に、
お礼として、
Amazonギフト券500円分を
お送りしています。
ごく簡単で結構です。ぜひお寄せください。



まえがき – このまま会社員で大丈夫？



はじめまして。松尾幸典です。

会社は49歳（2016年3月末）でやめました。現在56歳になります。

2016年1月にせどりを始め、3月に26年勤めた会社を退職。
早期リタイアし専業になり、9か月めの9月にせどりの月収が70万になりました。

生活に足る収入レベルですので、**1日3時間だけ働いてあとは好きに過ごす”隠居生活”**をしています。

せどりを始めた直接のきっかけは、**父親の介護**でした。

父親は、70代の初めにガンが見つかって、もう10年くらい闘病していましたが、2016年の2月に状況が急に変わりました。新しく投与した抗がん剤に強い副作用があって、手足にしびれが出て寝たきりになりました。

父親の落胆は大きく、わたしも、もういよいよ待ったがきかなくなったことと思ひ至り、住んでいる東京から、親元の福岡に戻って、介護に専念することを考え始めました。

折しも、始めていたせどりは、まだ2か月めでしたが、こちらは上手くいくイメージしかなかったので、会社は辞めて、父親の介護に専念し、そばで、せどりをして、収入を得ていくことに決めました。しかしながら、わたしの構想は現実になりませんでした。なぜなら、会社を辞めた、わずか10日後の4月10日に、父親は急逝したからです。

わたしは、「**介護離職**」ということになりますが、介護離職は貧困生活のきっかけとなる点で、社会問題化もしています。

わたしも、辞める間際に、仕事上でおつきあいさせていただいていた、ひとりの高名な先生から、「介護のために仕事を辞めないといけないとは、今の社会に憤りを感じる」と、とても温かい言葉をかけていただき、そこで初めて気がつきました。

せどりと出会うことなく、親の介護に没入することになったら、わたしも、その後の生活収入が困難になったことと思います。

この本を書くことにした動機のひとつは、せどりは、介護の状況下にあっても、収入の手段となりえることを、同じ境遇の方に、知っていただきかったことがあります。

それから、わたしが会社を辞めたのは、介護以外にも、大きな理由がありました。

直接の理由ではないですが、いちばん大きな理由です。

それは「**このまま会社員で大丈夫？**」ということでした。

今や、会社員が安定しているとは、言う人も少なくなった感がありますが、分かっている、手が打てず、会社にとどまり続けている人が多いかと思います。

わたしは、40代の後半から、年齢的な知力や体力の衰えから、自分の仕事の成果は、ピークを越えたことを自覚していました。この先、会社に自分の居場所はあるのだろうか、考えるようになりました。

40代後半以降は、昇給もなく、出世コースからも外れてました。主には後進の育成にあたっていました。まさに、わたしが会社を辞めることになった次の年度に、部下が自分の上司になる人事が内定し、そろそろ潮時か、と胸に来るものがありました。

他にも、会社員を続けていくことには不安がありました。

それは**お金の不安**でした。

わたしは、親のお蔭で、お金に不自由を感じたことのない半生を過ごしてきました。

そのため、一方で、自分はお金が無い生活への耐性が低いことも自覚してましたので、会社の給与の手取りが、保険料などの値上がりで、じりじりと減っていることが眠れないほどに不安でした。わたしが会社を辞めて、せどり専業になって、いちばん無くなったのはお金の不安です。

自分の居場所が無くなる不安も解消されましたが、やはり、お金の不安がなくなったのが大きかったです。

また、最近は、**人生100年時代**とも言われますね。

長生きすると、ますますお金の問題が切実になってきます。

定年後は2千万円以上の貯蓄が必要と言われます。会社員には途方もない金額です。そうすると、自ずと、定年後も収入の手段を持つことが不可欠になってきます。

でも、年齢的に、身体を酷使してフルタイムで働く仕事は避けたいのが、正直な気持ちではないでしょうか。仮に、大学卒業後、すぐに会社員になっていたとしたら、もう20年以上働いているわけです。その意味でもそろそろ、自分を解放してあげてよいのではないかと、思います。

そしてその際に、有効な解決策になるのが、せどりです。その中でも、わたしの“**隠居せどり**”はぴったりの選択肢になります。わたしは、主に**50代の会社員の方を対象に、せどりをご指南したい**です。

50代というと、生活のため、家族のためと、約20年もの間、必死に会社に尽くしてきたかと思います。そろそろリタイアして自分自身を大切にしておいてあげてもいいのではないのでしょうか？

もちろん「定年を迎えたら・・・」というのもあるかもしれませんが。しかし、あと10年後、15年後、自分がどうなっているのか、また会社もどうなっているのか、わかりません。体力的にも今よりずっと衰えているでしょう。

今なら叶えられることも10年後、15年後では難しいこともたくさんあります。

だとしたら、今のうちにリタイアして、自分のために時間やお金を費やせる毎日を送れるようになりませんか？

そのためにも、まずはせどりで安定的に稼げるようになっていただきたく思います。

わたしが隠居生活を送れるようになったまでの経験をもとにあなたのお役に立てればと考えています。

わたしの提案するせどりには2つの特長があります。

- 1つめは、会社の給与の代わりにするので安定していて長続きするもの**
- 2つめは、長年の会社員の経験/スキルを活かせるものです。**

長く会社員をやっていた人には、実はせどりで結果を出すにあたってのアドバンテージがあるのです。

これは、わたし自身の実践で実証済みです。ただ、この辺のことをしっかり語っている方がほとんどいないので、わたしがしっかり切り込んでいきたいと考えています。

せっかくの一度きりの人生です。

今まで頑張ってきた分、そろそろ自分のために使っていきますか？
わたしの実践をたどっていただければ、あなたも私と同じような生活を手に入れることができますはずです。

ぜひ一歩踏み出してください。

第1部 せどりとは何か

第1部では、**6日間完結コースを想定し、せどり一般について、学べる流れを作りました。**「せどりって何？美味しいの？」って
いうくらい何も知らない方が、一通り、せどりの何たるか、を理
解できるまでお話しします。

こんな流れです。

- 1日目：はじめに。「あなたも、できます」
- 2日目：せどりって何？美味しいの？
- 3日目：せどりは簡単。誰でもできる理由
- 4日目：せどりは難しい。皆がやめる理由
- 5日目：せどりの攻略法。“弱者の戦略”
- 6日目：せどりの第一歩。他人と差をつけて始めましょう。

では、始めます。極力、平易な内容にしましたので、
気持ちを楽しみしてお読みください。

1日目-はじめに。「あなたも、できます」

さて、いきなりですが、50代を取り巻く環境は昨今、厳しいものがあります。

率直に、あなたは、これから晩年に入ってから生活収入は大丈夫ですか？

年金に頼るとしても、年々先延ばしされてますね。
政府は70歳まで働く社会づくりを目指してる状況。



でも、そう言われて、70歳まで働くのって、イメージわきますか？
現実には、逆方向で、中高年のリストラがますますシビアになってます。

コロナ以前から、日本は貧困化に向かっていたのに、コロナでさらに追い打ちがかかり、50代は“逃げ切り世代”とも言われたことがあったのに、もはや、逃げ切れなくなってます。

ただ、悲観することはなくて、収入不安を解消するのに、せどりは有効な解決策になります。

詳しくは、順を追って、お話ししていきますが、ひとつだけ、最重要なことをいえば、これからの時代、“雇われ”ではダメです。

自分で稼ぐ力が不可欠です。

そして、せどりはその解決策として、うってつけです。

わたしが、実際に、実践している“隠居せどり”は、50代向けに設計してます。

わたしが49歳で、会社を辞めた2016年以來、せどりを始めて9か月目から月収70万円レベルを保ち続けていることで実証されています。

なので、安心されてください。
同じようにやればよいです。

そして、わたしの今のライフスタイル、“せどりで隠居生活”を
あなたも手に入れてください。
先々を悲観することのない、明るい展望につながる第一歩を踏み出
せるように、今までの生活を変える気概を強く持ってください。

わたしが隠居生活に突入したばかりの頃の生活ぶりをお話してる動
画がこちら（ <https://www.youtube.com/embed/TvxmCrcJr3I>）
になります。
↓↓↓

せどり隠居セミナーLP

“隠居生活”について。
今の生活は1日3時間せどりして、残りは自由時間です。
▽今の1日のタイムスケジュール

時刻	やること
6:00	起床
7:30	近所のスタバに到着。 せどり。 ・前日入札分の落札処理（約30分） ・仕入れ&リサーチ（約2時間） その他、もろもろ
11:30	帰宅。 あとは自由時間。
20:00	早ければ就寝。

せどり 3時間
自由時間 21時間

松尾 幸典
せどり隠居セミナー

Copyright (C) 2017 松尾幸典. All Rights Reserved. 8

※ 1分程度です。

明るい展望の糧になると思いますので、ご覧になってみてください。

2日目-せどりって何？美味しいの？

美味しいの？はモノのたとえです。

そのくらい、せどりを知らない人に向けて書いてみます。

いきなり結論ですが、わたしなりに、せどりって何かというと、**せどりは、売り場の違いによる価格差で儲けるビジネス**です。

※せどりって何？というと、古本の背表紙をみて、目利きした等、歴史や定義の話が出てくることがよくありますが、あまり意味ないので、ここでは、どんなビジネスかという切り口で、お話しします。

どういうことかということ、例えば、コカ・コーラを思い浮かべてください。売り場は、たくさんありますね。

- ・自販機、
- ・スーパー、
- ・コンビニ、
- ・量販店、などなど。



それぞれ価格が違うのに、それぞれ売れていることに疑問を持ったことはないですか？

そして、価格差は、何で生じているのか考えたことはないですか？

さっそく答えを言うと、**価格差は“買い手の利便性”で生じています。**利便性が良いものほど、つまり、買うのに手間がかからないものほど、価格は高くなっています。

コカ・コーラの例でいえば、価格が高い順に並べると、おおむね下記の通りです。

自販機＞コンビニ＞スーパー＞量販店

これ、利便性の良い順になっています。

せどりが儲かるからくりも、まさにこれです。
買い手の利便性を生じさせるために、売り手（せどらー）が手間をかけてます。
それが結果的に価格差を生み、せどらーの利益になります。

例はよくないですが、**ゲーム機の発売日に行列に並んで、安く入手している、せどらーのニュースを見たことはないですか？**

そうして、手間をかけて入手したものを、手間をかけずに買える（=利便性の高い）メルカリや、ヤフオクで高く売ってます。

これが、せどりの儲けの作り方です。

ここでは、次の2点をお話しました。

1. せどりはどうやって儲けるのか？
2. その儲けはどうやって作るのか？

1は、売り場による価格差で儲ける、
2は買い手の利便性の確保のために自分が手間をかける、でした。

これらは、せどりの根本原則ともいえる、とても重要な内容です。
ぜひしっかりとご理解ください。

3日目-せどりは簡単。誰でもできる理由

50代会社員の方が読まれているのを想像して、会社給与と違う収入の手段を考えてみます。

例えば、転職。

でも、50代の転職は、シビアですね。
これまでの経験や実績が問われます。

例えば、フリーランス。

これは、副業でもできそうです。
具体的には、Webライターや動画編集など。
でも、これには、スキルが必要です。

例えば、起業。

当たると儲かりそうです。
でも、しばらくは赤字覚悟が常。
加えて、資金が必要です。
それに、お客さん獲得のために信用も必要です。

そこにきて、せどりはどうかというと、上で挙げた、経験・実績・スキル・資金・信用、全部なくてもできるのがせどり、です。

このように話を進めると奇跡のようです。
なぜ、全部なくてもできるのか？

理由は2つあります。

1つめの理由は、せどりは雇われではないこと。

転職やフリーランスは雇われるので当然、雇用先から求められるものがあります。その点、せどりは身一つでやれます。

2つめの理由は、せどりは集客が必要ないこと。

起業した際、いちばん難しいのは集客。すなわちお客さんを獲得すること。しかし、せどりは売り場でもあるAmazonが代わりに集客してくれます。

実際、わたしは、せどりを始めた49歳のときでした。

せどりの

- ・経験も全くなく
- ・実績もも勿論なく
- ・スキルも一切なく
- ・資金は20万円
- ・信用は全くありませんでした（※会社員の信用は効きませんので）。

しかし、良いことばかりではないです。

お気づきと思いますが、誰でもできる、というのは、同時に競争が激しい、ということを意味します。

ということで、4日目のテーマは、「せどりは難しい。皆がやめる理由」です。今日とは逆のことをお話します。

せどりの簡単さと難しさの、両面を知ること、理解が本物になります。ぜひご期待ください。

4日目-せどりは難しい。皆がやめる理由

せどりは始めても1年以内に8割以上の方がやめていきます。
その多くの理由は、体力が尽きてしまうことです。

※せどりの本質は“肉体労働”です。←これ、重要です。

2日目に「せどりは、売り場による価格差で儲けるビジネス」と書きました。※覚えていなければぜひ読み返してみてください。

ただ、そうはいつでも、価格差があるものを探すのは難しいです。
なぜなら、世の中に儲けを生む商品はそんなに転がっておらず、
加えて、そんな商品も多くのせどらーがすでに探してるからです。

なので、特に始めたばかりの素人は、スキルもありませんので、
唯一の活路は、他人よりも時間と労力をかける、しかありません。

でも、そうするどうなるか、というと、たいてい疲れて、
仕入れが雑になっていきます。この一本道です。

スキルがない→時間と労力をかけるしかない→疲れる
→仕入れが雑になる

この先も、一本道です。

仕入れが雑になる→売れ残りが増える→お金（売上）が
入ってこない→手元のお金が無くなる

そして、強制終了です。普通にやるとこうなります。

では、上手くいくやりかたはあるのか？「あります」

ということで、次の5日目のテーマは「せどりの攻略法。
“弱者の戦略”」です。ご期待ください。

5日目-せどりの攻略法。“弱者の戦略”

これまでのおさらいも含め、改めてお話しします。
せどりは簡単さと難しさの両面を持っています。

簡単さは、誰でもできる点。

難しさは、ライバルが多い点。

そして、普通にやると、難しさが前面にでて、ライバルに負けます。

そこで、対策として、初心者は“弱者の戦略”を取る必要があります。

弱者の戦略とは一言で言えば、「狭く深く」です。

具体的には、ジャンルと商流を1つにすることです。

まず、ジャンルというのは扱う商材のこと。

わたしでいえば、100%、家電でかつ中古のみです。

なぜ、ジャンルを1つにするかということ、ジャンル固有の競争原理（戦い方）があるからです。

ここでは、ざっくりとした説明になりますが、例えば、新品と中古の戦い方の対比でいえば、新品は、価格でしか差がつかないので、いかに安く仕入れられるか、この一点です。

対して、中古は、価格以外でも、状態や付属品で差がつかますので、いかに高値で売れる条件を知っているか、すなわち、目利きが重要です。

次に、商流というのは仕入れ先と売り先のことです。

わたしでいえば、100%、ヤフオク仕入れAmazon売りです。

なぜ、商流を1つにする（一本化する）かということ、それぞれで、仕入れ方・売り方が違うからです。

具体的には、ヤフオク仕入れはたくさんの数を見る仕組みを作れるか、です。Amazon売りは、いかにカートをとるか、です。

まずは、以上のように、狙いどころを定めることです。

そうすれば、あとは、どうやってやるのかという話になります。

なお、100%というのが大事です。
これは、ひとえに、自分のパワーを分散させないためです。

“狭く深く”により、自分のスキルの高まりや、経験値の積み重なりが効率化します。そして、だんだん弱者から抜け出すことができます。

以上、考え方に終始しましたが、こうした視点を持ってせどりをやるのかどうかは、特に長い目で見た安定の確保に効いてきます。

明日のテーマは「せどりの第一歩。他人と差をつけて始めましょう」です。弱者の戦略をとりながら、始める時点で、他人と差がつく仕掛けをもつことが大事という趣旨でお話しします。

具体的な手法にも触れますので、ご期待ください。

6日目-せどりの第一歩。他人と差をつけて始めましょう

5日目は“弱者の戦略”という話でしたが、6日目はそのうえに重ねて、他人と差をつけるというお話をします。

さっそく結論ですが、**良いツールを使うこと**です。
そうして、**使わない人との差をつけるのが手っ取り早い**です。

改めて、ゼロベースでせどりの原理から説明します。

せどりの原理は、安く仕入れて高く売る、です。
例えば、閉店セールで50%オフ商品を買ってきて、定価で売ったら儲かります。簡単です。

でも、そう言われたとき、こう考えませんか？

- ・それ、本当に売れる商品？
- ・本当に定価で売れる？

はい、そこです。

閉店セールで売れ残ってる商品は、売れないから、売れ残っていて、安売りされているわけです。※実際、ほとんどの場合、売れません。

しかし、ごくたまに、売れる商品があります。

せどりは、これを探し出す活動です。

つまり、**せどりは、売れる商品と売れる価格をいかに効率よく知るか、ここの勝負**です。

そして、**この文脈で登場したのが、せどりツール**になります。

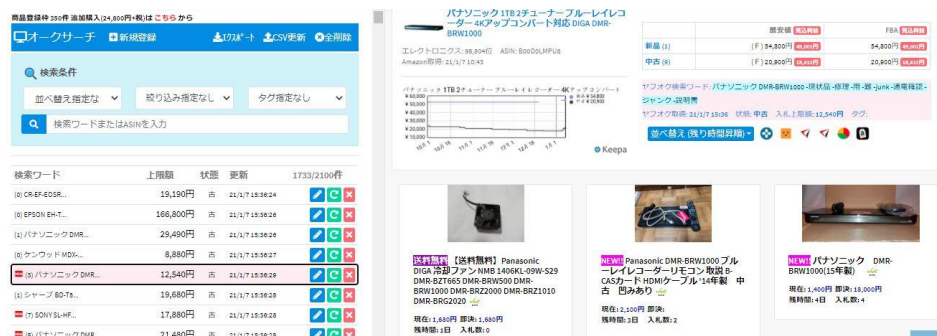
ただ、ツールも膨大にあり、ピンキリです。

良いツールを選ばないといけません。

わたしのせどりで主轴として使っているのは「デイセド（含むオークサーチ）」というツールです。

「デイセド」は、下記の2つの機能を備えています。

- ・ 売れる商品を見つける（リサーチ）
- ・ 効率よく仕入れる（仕入れ） ※オークサーチ



具体的には、後述しますが、先にざっくりと把握されたいということでしたら、こちらの記事（わたしのブログ記事です）をお読みください。

↓↓↓

<http://matsuo50.jp/?p=1478>

※リサーチ機能について

<http://matsuo50.jp/?p=10621>

※仕入れ機能について

ということで、この6日間にわたり、せどりの何たるか、エッセンスをお話してきました。

この続きは、実際の、わたしの隠居せどりの話になります。第2部で詳しくお話ししますので、ぜひ、引き続きお読みください。

第2部 50代向け隠居せどり

第2部のゴールは、隠居生活を実現するせどりの**全体の仕組みを理解すること**です。

仕組み、具体的にはどのような考え方をもって、せどりをやっているかの説明に多くのページを割いています。

なぜなら、小手先のテクニックやノウハウだけ修得しても考え方を理解していないことには応用が効かず、安定しないからです。

では、始めます。**第2部の内容だけで、十分なせどりの数字をたたき出している方もいらっしゃいます。ぜひ熟読ください。**

Chapter-なぜわたしのせどりは50代向けなのか？

わたしのせどりは、同世代ならではの境遇や状態にあわせた50代向けのせどり（隠居せどり）です。ここでは、わたしのせどりが50代にぴったりの理由をお伝えします。

※多少、他と重複した内容になりますが、50代向けという切り口で再構成しています。

理由1：覚えることを最小限に絞っていること

1つめは、覚えることを最小限に絞っていることです。まずは、ヤフオクで仕入れてアマゾンで販売するという1つの商流に絞っています。

昨今、仕入れは、メルカリやネットショップあるいはメーカーなど、販売も、楽天やヤフーショッピングなどと、様々な商流を組み合わせるのが主流ですが、わたしはあえて1商流だけに絞ってシンプルにしています。

それから、ジャンルは中古家電のみにしています。



これもせどりとといえば、本、CD/DVD、食品、ヘルス&ビューティなどなど、様々なジャンルがあります。また中古せどりと対極の新品せどりがああります。

実はジャンルや新品・中古が違えば、仕入れ方や売り方が変わってきますので、その分、覚えることが増えるという実情があります。

理由2：加齢に伴う体力減退を考慮していること

2つめは、加齢に伴う体力減退を考慮していることです。まずは、パソコンとネットだけで完結する電腦せどりのみにしています。

この対極には、お店をまわる店舗せどりがありますが、店舗せどりは体力的に疲れます・笑。なので、電腦せどりに一本化しています。



それから、これはジャンル選びと関連していますが、薄利多売とは対極の厚利少売モデルをつくっています。薄い利益の商品をたくさん売る薄利多売モデルは、手数も増えて、次第に忙しくなっていきます。なので、1つの商品で利益がたくさん取れる厚利少売モデルを作り、強靱な体力がなくてもできるようにしています。

理由3：他人と関わらなくて良いこと

3つめは他人と関わらなくて良いことです。まずは、パソコンとネットだけでできますので完全在宅（もしくはスタバなど）で行えます。すなわち、自分ひとりで完結できるので他人と関わらなくてよいです。それから、既存の人脈や新しい人脈も必要ないです。50代といえ、それなりに長い会社員人生で人間関係にも苦勞してきたことと思います。それまでの人間関係のしがらみから開放される良さもあります。

ここでのまとめ

50代は、率直に言って、知力・気力・体力のピークを過ぎてます。加えて若い世代の台頭の影響も受ける苦しい立場でもあります。そんななか、まさに隠居スタイルでできるのが、わたしのせどりの最大の特長です。たくさんあるせどりのなかで、自分に合ったせどりを選択することはとても大事です。（合わないせどりは途端に続けられなくなりますので・・・）

Chapter-“**隠居生活**”で得られる**3つの自由**

ここでは、隠居生活で得られるものについてお話しします。

ゴールイメージとして確認ください。

結論としては3つの自由を得ています。

お金の自由、時間の自由、気持ちの自由です。

このうちわたしが一番大きな自由として位置づけているのは、気持ちの自由です。

せどりで、数字が伸びると、さらに青天井に伸ばしていくように自分と他人から駆り立てられるのが通例ですが、そこからの解放を提案しています。

お金の自由

**お金の心配なく
毎日を過ごせる自由**

時間の自由

**時間の制約なく
毎日を過ごせる自由**

気持ちの自由

**しがらみなく
毎日を過ごせる自由**

Chapter- 隠居生活を実現するせどりとは？

隠居生活を実現するせどりとは、

結論からいえば

時短・高利益・安定の3つを同時に満たすせどりです。

時短

×

高利益

×

安定

“同時に満たす”がポイントです。
なぜなら
これら3要件は相反しがちです。
(例：時短 ⇔ 高利益)

従って、同時に満たすには
単に仕組みを作るのではなく
戦略的に作る必要があります。

Chapter-前提：せどりのジャンル

“同時に満たす”ために
せどりのジャンルを
適切に選ぶことは
不可欠です。

結論として、
私が選んでいる
せどりのジャンルは
パソコン・中古家電 です。

以下の流れでジャンル選択しています。

要件	→ 満たすための着眼点	→ 選択
時短	家でできる	パソコン
時短	単価が高い→少売でOK	家電
高利益	単価が高い→利益額が高い	家電
高利益	利益率が高い	中古
安定	需要変動が小	中古

見方を変えると、
・安定需要を保てる
・“薄利多売”を避けられる
・家でできる
を志向した結果の選択です。

Chapter- 「時短」

では、ここからは
3要件の1つ、
「時短」についてお話しします。

▽せどりの工程



せどりを工程に分けたときに
時間がかかるのはどこかわかりますか？
以下の2つです。

- ・仕入れ
- ・出品

簡単に説明しますと、

仕入れは、店舗仕入れをイメージしてください。
家との往復、店舗間の移動、実物の吟味等、時
間がかかる要因がたくさんです。

出品は、経験者はすぐにイメージできると思
います。仕入れ先からの受取、検品、梱包、発送
等、同様に時間がかかる要素がたくさんです。

なので、大きな方針として、**仕入れ・出品の
2つをテコ入れして時短**します。

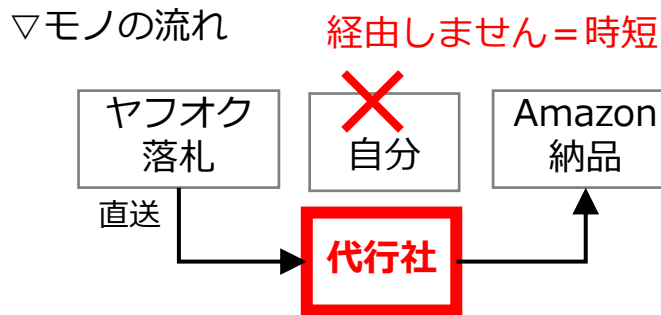
◆出品

まず、出品の時短からお話します。

結論からいえば
出品を時短するには
“自分でやらないこと”です。

外注化します。

モノが自分を経由しなくなることで
この工程でかけていた自分の時間が
無くなります（厳密には作業指示の
時間が残りますが、ごく短時間です）。



わたしの場合は、出品代行社の
エンロジさんに外注しています。

▽代行社：エンロジ

中古商品に強い納品代行（せどり、ネット通販）

Amazon FBA 納品代行サービス

EN EN logistics
エンロジ

無料で始める Trial ログイン Login

サービス内容 ご利用の流れ 料金表 お客様の声 よくある質問 お問い合わせ

無料で始める

「中古」「大型」全商品対応!!

荷受から FBA 納品までの
「面倒な作業」を
「丸ごと」お任せ!

「FBA 納品」業界最安定 **No.1**

納品実績 **50,000** 品目以上

契約社数 **150** 社以上

一方で、出品の外注化に際しては懸念されることがあると思います。一つには費用（外注費）です。

ここは大きなポイントですが、実は、
良い出品代行社を使うことで、大きな費用効果が生まれます。

具体的には、前述のエンロジさんを使うことで、
自分でFBA出品するよりも費用が削減されます。

具体的には、例えば、大型家電（160サイズ想定）を自分で
FBA出品した場合、送料だけでも2000円以上かかりますが、
エンロジさんを使った場合、
出品作業+送料で、平均900円（!）くらいになり、
出品作業が含まれているにもかかわらず金額は安くなります。

このからくりは、エンロジさんを使った場合、
FBA倉庫への納品に専用の配送便が用いられ
多くの場合で送料が大きく軽減されるからです。

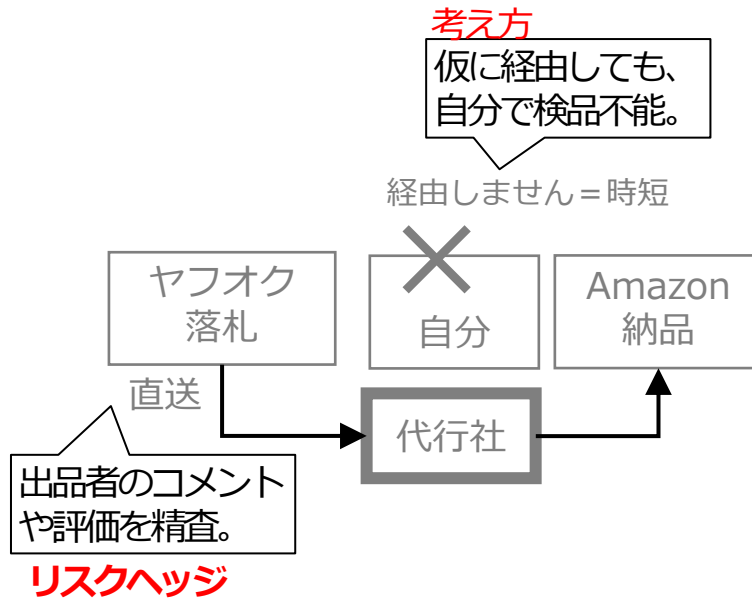
これは、良い出品代行社を使うことで可能になります。
エンロジさんを取引先として抱えていることが
大きな優位性を生んでいるとご理解ください。

※エンロジさんの利用方法については第3部でお話します。

それから、もう1つ、懸念されることとして品質担保の問題があるかと思います。

自分の目で検品しなくて品質が保てるのか、ということです。

▽品質担保の問題



考え方としては、こちらは割り切りです。

実際問題、**自分の目で検品するとしても完璧にチェックすることは不可能**です。

例えば、多機能家電をもれなくチェックすることをイメージしてください。また販売終了しているテープ媒体等はそもそも入手不可です。

代わりに、ここではリスクヘッジとして**入札時の精査のスキルを高める**ことで不良品を仕入れる確率を下げていきます。

◆仕入れ

次に、仕入れの時短についてお話しします。

結論としては、

仕入れを時短するためにはスケールを確保した
リピートできる仕組みを作ることです。

ただし、すべてを人の手でやると時間がかかるため
ツールに働いてもらうことが解決策です。

具体的には、せどりツール「オークサーチ」を用います。
隠居生活を実現するためには、必要不可欠なツールです。

検索ワード	上限額	状態	更新	1733/2100件
① CR-EF40SR...	19,190円	吉	21/7/15 15:58:24	👍👎
② EPSON EH-T...	166,800円	吉	21/7/15 15:58:26	👍👎
③ パナソニック DMR...	29,490円	吉	21/7/15 15:58:28	👍👎
④ ケンウッド HDK...	8,880円	吉	21/7/15 15:58:27	👍👎
⑤ パナソニック DMR...	12,540円	吉	21/7/15 15:58:29	👍👎
⑥ シャープ 65-Ts...	19,680円	吉	21/7/15 15:58:28	👍👎
⑦ SONY SL4F...	17,880円	吉	21/7/15 15:58:28	👍👎
⑧ パナソニック DMR...	21,480円	吉	21/7/15 15:58:28	👍👎

オークサーチには次の2つの機能があります。

- ①望む条件を満たす商品を自動で絞り込んでくれること
- ②保有する商品リストを蓄えて再活用できること

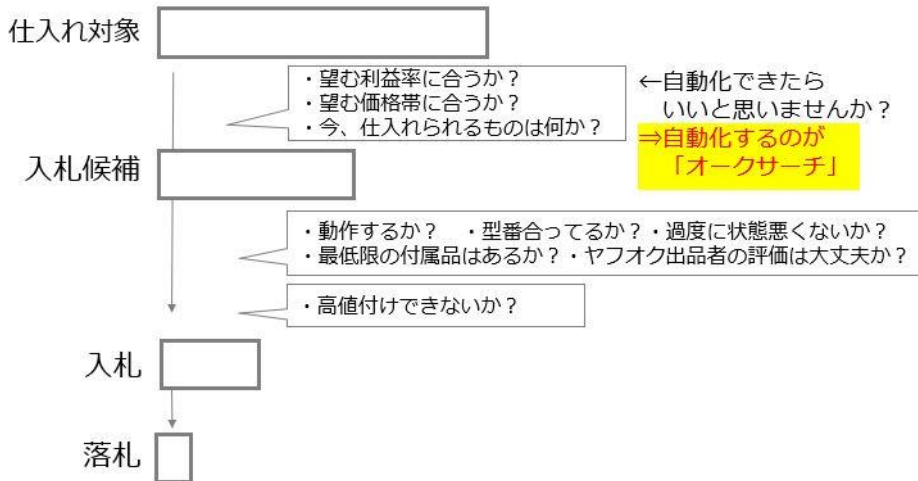
まさにリピート仕入れにぴったりのツールです。

オークサーチは人がやらずに済むことを極限まで代わりに
やってくれます。

ここでは、オークサーチを用いた仕入れの流れの概要を
示します。

さて、ご自分の仕入れを振り返ってみてください。
仕入れに際してはたくさんの吟味項目があります。
まずは必要十分な吟味項目を整理することです。

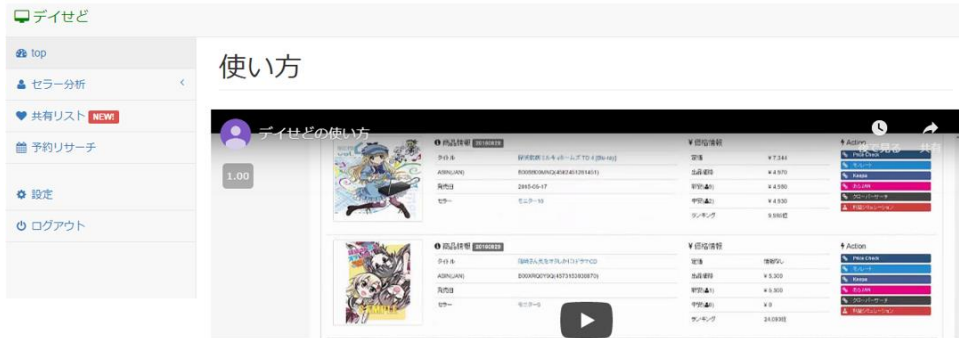
以下、わたしの吟味項目とともに絞り込んでいく流れを示します。



オークサーチは上の図でいえば、仕入れ対象を入札候補に絞り込むところを担います。
数値化すると、仕入れ対象→入札候補で100分の1に絞り込みます。

ここは人手でやるには途方もない時間と労力がかかります。
ツールを用いているか否かの差がそのまま時間と労力の差として現れます。

さらには保有する商品リストの 質・量を高めていくことでオークサーチの働きをさらに良くしていけます。そこで用いるのが、第二のせどりツール「デイセド」収録の「セラー分析」です。



デイセド「セラー分析」の最大の特長は、既存のセラーを登録することで**当該セラーの”販売実績商品”をそのまま抽出**してくれることです。

出品商品ではなく、販売実績商品を抽出してくれることで質が担保されます。これは他のツールにはない独自の差別化価値です。

そして、量が高めるうえでもデイセド「セラー分析」は威力を発揮し、短時間の簡単な手順で、大量のリストが集まります。

さらには「セラー分析」で集めた商品リストはそのまま「オークサーチ」に投入できます。オークサーチとシームレスに使えます。まさに最強の組み合わせといえます。

※具体的な使用法は第3部でお話します。

時短についてのお話はここまでです。
要点をおさらいします。

- 時短するには、仕入れと出品をテコ入れすることです。
- 出品は外注化により時短します。
- 仕入れはツールに働いてもらうことで時短します。

Chapter- 「高利益」

では、ここからは
3要件の1つ、
「高利益」についてお話しします。

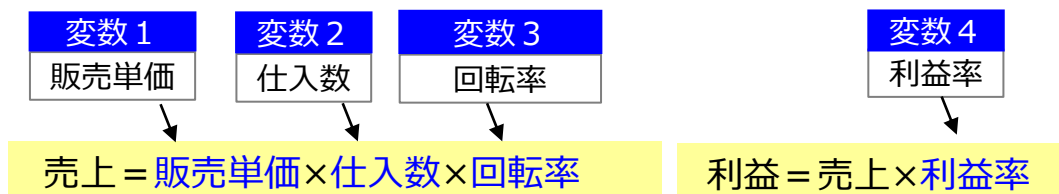
◆ 枠組み

まず利益とは何か？ですが

わたしのアプローチでは
利益を4要素に分解しています。
それぞれの要素を高めることで、
利益を高めていきます。

具体的には、

利益とは、売上×利益率です。
売上とは、販売単価×数量です。
数量とは、仕入数×回転率です。



上の4つの変数を
コントロール（高く）して
利益を高めていきます。

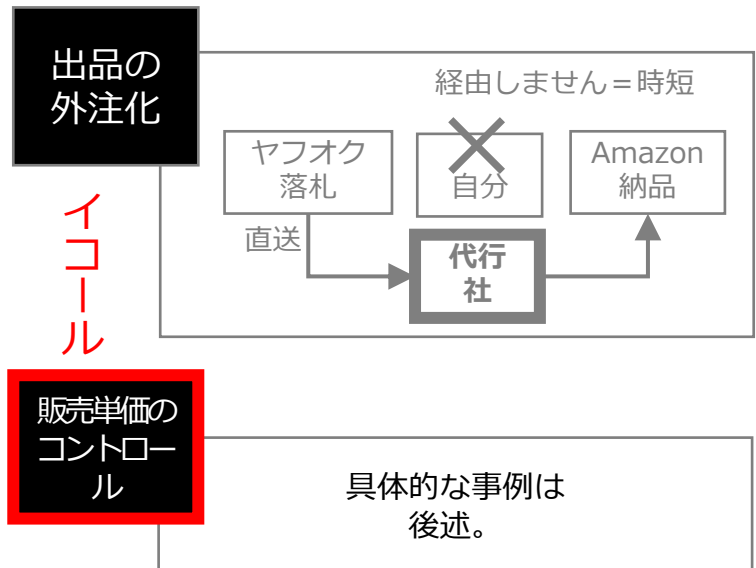


◆変数1：販売単価 のコントロール

販売単価は

結論からいえば
**金額の大小にかかわらず
手間とコストが
不変の仕組みを
作ることで、
コントロール**できます。

そしてそれは
仕入れで前述した
出品の外注化で
同時に満たすことが
できます。



見方を変えて、シンプルに言えば
**販売単価を高くするには
販売単価の高い商品だけを扱えばよいだけです。**

ただ、中古家電で
そう簡単にいかない理由は

**販売単価の高いものは
大型で重くなる**ことが通例だからです。

自分で出品するには手が余ります。

そこで**外注化が解決策**になります。

外注化することで
大型で重い、
販売単価の高い商品も
扱えるようになります。

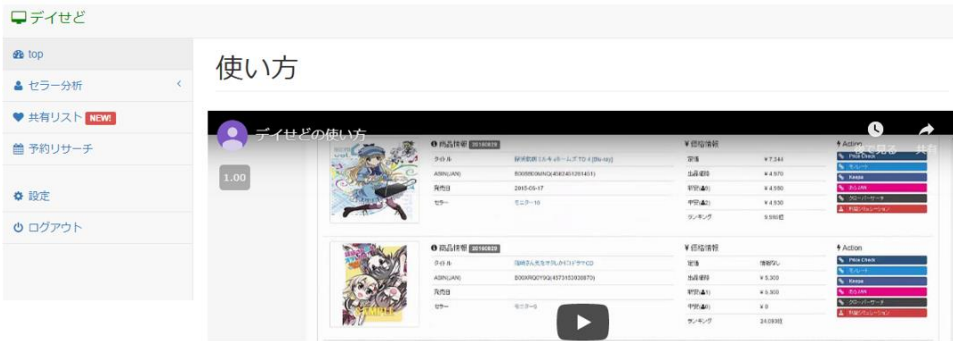
ただ、
販売単価が高くなったときに出品代行費用も伴って高くなってしまうと
扱う意味が低減しますが、外注先としているエンロジさんでいえば、
前述の通り、費用効果も実現できます。

なお、基本的には臆すること無く、高額商品を狙ってほしいですが、
最初のうちは、心理的な抵抗や、不良在庫化したときの痛手が大きいので、
価格帯を下げて、徐々に上げていくことをおすすめします。

◆要素2：仕入数 のコントロール

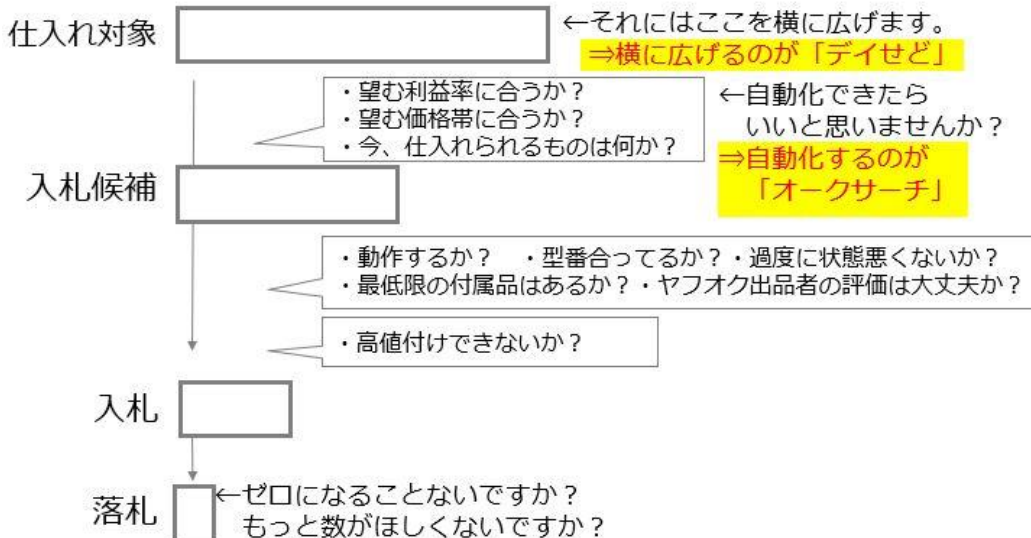
仕入数は、結論からいえば
膨大な仕入れ商品リストを保有し、処理する仕掛けを作ること
でコントロールできます。
スケールメリットを活かした仕入れです。

「デイセド」をフル活用



具体的には、膨大な仕入れ商品リストを デイセド「セラー分析」
で 集め、「オークサーチ」に投入し、有望商品を見つけ出す処理
にかけていきます。

仕入れ数が足りないときには、
仕入れ対象 (=オークサーチに投入するリスト数) を増やして
ください。



◆要素3：回転率 のコントロール

回転率は結論からいえば、
“売り切るスキル”を修得することで
コントロールできます。

まず
回転率とは？ですが、

意味合いは
仕入れた商品が
売れる割合のことです。

わたしのせどりでは
独自指標をもって
測定します（右記）。

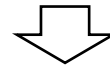
そして、回転率を
コントロールするためには
“売るスキル”をつけることです。

要は、回転率とは
仕入れた商品を
滞留させることなく
売ることによって上がりますので

“売るスキル”を持つことで
回転率がコントロール
できるようになります。

回転率とは？【概念】

仕入れた商品が
売れる割合



回転率とは？【測定方法】

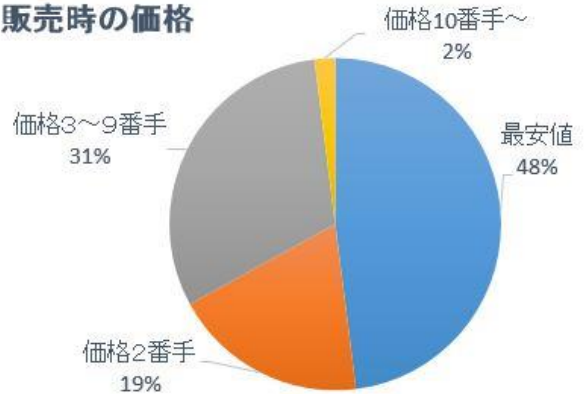
前月仕入れた分が、
前月と今月で
どのくらい
売れているか？と
いう数値
※独自指標

次にそれでは 売るスキルをつ
けるにはどうすればよいのか、
ですが
まずは、商品の“売れるポジシ
ョン”を 意識することです。

中古家電は必ずしも最安値が売
れるわけではありません。
わたしの販売データから売れる
理由は7つです。

↓必ずしも最安値が売れるわけではない。

販売時の価格



↓売れる理由はだいたいこのくらい。

売れる理由は
いくつありますか？

20N	25N	2N	6N	1N	1N	1N	0N	21N
27	33	3	8	2	1	2	0	28
価格が安かったから	状態が良かったから	写真で状態が良く分かったから	付属品が揃っていたから	動作確認状況が良く分かったから	「プライム配送」だったから	出店者の評価が高かったから	その他	不明

特にAmazonは比較購買ですので、所定のニーズを持つ購入者の目線で見たとき、自分の商品が購入候補の“一番手”になったときに初めて売れていきます。

これが、“売れるポジション”です。

概念的な話が続きましたがこのからくりを理解しておかないことには

スキルを修得するための訓練も効果が無いのであえて長々とお話しました。

↓お客さんは比較して買う

¥ 14,877 ✓prime 中古品 - 良い
【動作確認・消毒済】付属品(本体、リモコン) 外箱なしのためプチプチに梱包しての発送となります。本体には細かな汚れキズがございます。 > 続きを読む

¥ 14,877 ✓prime 中古品 - 非常に良い
ご購入ありがとうございます。本体、B-CASカード、リモコン、AVケーブル、取扱説明書(操作編のみ)、元箱の内容となります。多少... > 続きを読む



¥ 15,800 ✓prime 中古品 - 良い
【純正リモコン+B-CASカード付き・24時間以内にAmazon倉庫から送料無料で丁寧に梱包発送】大きく目立つダメージのない綺麗な... > 続きを読む



¥ 15,999 + 関東への配送料無料 中古品 - 良い
消毒済み、問題なく動作しております。本体に取説、リモコン、B-CASカードが付属します。画像1枚目は再生時の確認用画像で、テレビ等... > 続きを読む



↑自分のニーズと一番合致するものを買う

◆要素4：利益率 のコントロール

利益率は
結論からいえば
望む利益がとれる商品だけを扱うことでコントロールできます。

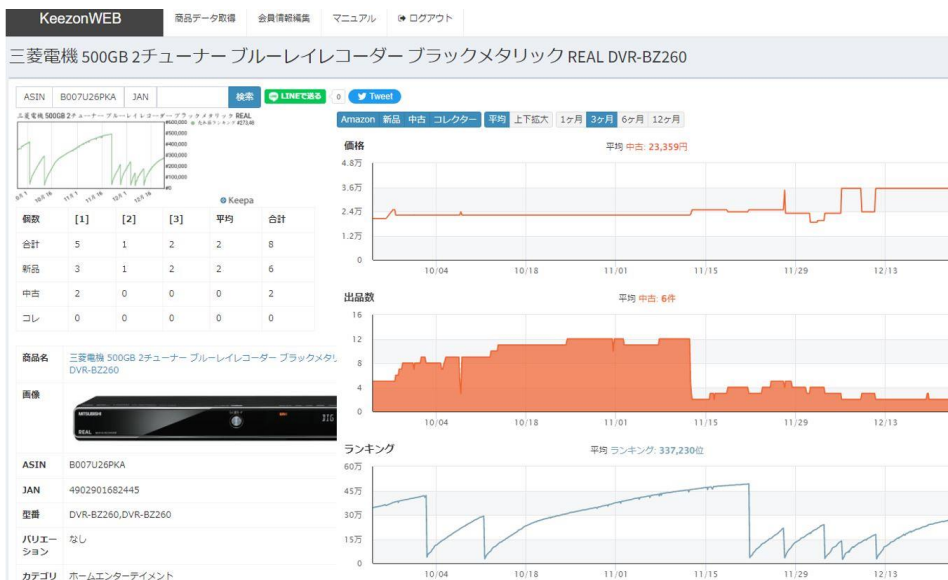
そして、値下げしないことです。

↓入札時の利益シミュレーションをきちんとやるだけ



シンプルに言えば、利益率を高くするには
見合った利益がとれる商品だけを仕入れればよいです。

そしてAmazonで幾らで売れるかは「キーゾンWeb」を見れば
分かりますので、見定めた売価から、望む利益やかかる費用を
引き算した金額以内で仕入れればよいです。
※こちらにも具体的なやり方は第3部でお話します。



高利益についてのお話はここまでです。
要点をおさらいします。

- 利益の要素である4つの変数をコントロール（高く）すれば、高利益になります。
- コントロールするには、
販売単価は、金額に関わらず手間とコストが不変の仕組みをすること
仕入数は、十分な仕入れ商品母数と一定の落札率を保つこと
回転率は、低回転商品を売るスキルを修得すること
利益率は、望む利益がとれる商品だけを扱うこと です。

Chapter- 「安定」

では、ここからは
3要件の1つ、
「安定」について
お話しします。

時短

×

高利益

×

安定

安定は
結論からいえば
**4つの変数の数値を
チェックする仕組みを
作る**ことで保てます。

4つの変数

- ①販売単価
- ②仕入数
- ③回転率
- ④利益率

具体的には
商品毎に

- ・仕入れた日
- ・売った日
- ・仕入れ額
- ・売価
- ・利益

を継続的につけていきます。

入力シート

仕入れたときに入力						売れたときに入力					
落札日 (仕入日)	商品名	ASINコード	落札額 (仕入額)	送料	売れた 日	売価	Amazonへ の出品費用 (BCC費用)	Amazon 手数料	利益額	利益率	
2/8	パナソニック ポータブルCDプレーヤ	B0007YB00Y	4,300	400	2/17	9,800	980	1,470	2,650	27%	
2/3	Bose スピーカーシステム101MMW	B00016AWEW	4,800	500	2/25	11,980	1,198	1,797	3,685	31%	
2/3	Bose スピーカーシステム101MMW	B00016AWEW	4,800	500	2/25	11,980	1,198	1,797	3,685	31%	
1/28	パナソニックHi-Fi VHSビデオデッキ	B00MDCBEMQ	2,700	900	2/29	7,980	798	1,197	2,385	30%	
2/4	オンキヨー K185X	B00MA5PZJE	1,855	1,000	3/1	9,800	980	1,470	4,495	46%	

そうすることで4変数が
算出できますので
随時、監視します。

	売価平均	仕入れ数	回転率 ※1	利益率
1月		3	—	
2月	10,435	30	0.33	30%
3月	19,337	64	0.53	7%

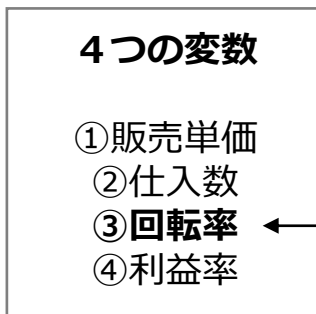
なお、
4変数のうち、
一番重要なのは回転率です。

もちろん
最終的な利益の安定には
4変数とも重要ですが

悪化した際に
一番、リカバリが
効きにくいのが
回転率です。

そして
私の経験的にも

回転率を良好に保っておけば
全体の数字が安定します。



最重要

回転率が一番重要であることを別の視点からご説明しますと

せどりは最終的には資金のショートさえなければ続けられます。

そして、資金ショートに直結する指標が回転率です。

仕入れたものが在庫に滞留せずに売れていれば（＝回転していれば）

- ・ 販売単価は、悪化しても売上が下がるだけです。
- ・ 仕入数は、悪化しても同じく売上が下がるだけです。
- ・ 利益率は、悪化しても利益が下がるだけです。（赤字はN Gですが）

しかしながら、仕入れたものが在庫に滞留して売れなくなったら言い換えると、**回転率が悪化すれば、資金がショートします。**

結果、せどりが続けられなくなります。

悪化の影響

- ①販売単価 ←売上ダウン
- ②仕入数 ←売上ダウン
- ③回転率 ←**資金ショート**
- ④利益率 ←利益ダウン

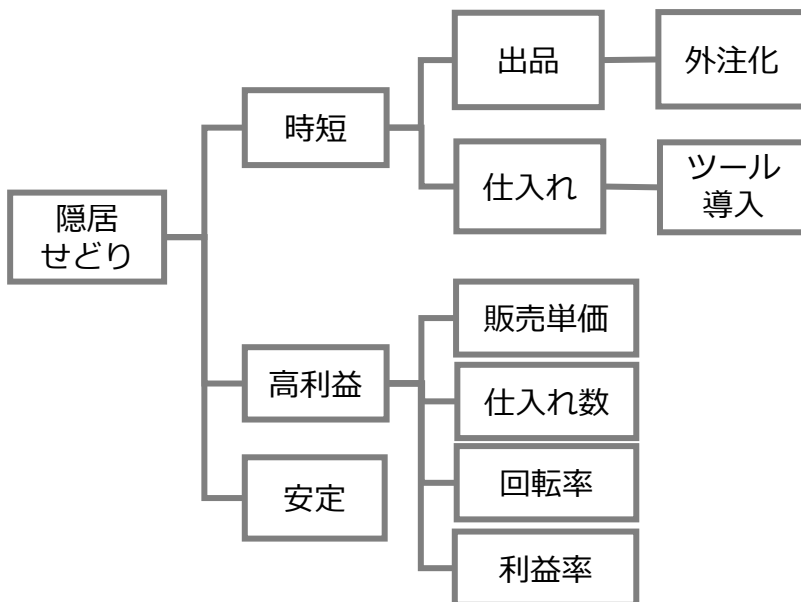
安定についてのお話はここまでです。
要点をおさらいします。

■安定させるためには、回転率をチェックしてください。

<第2部のまとめ>

今一度、おさらいします。

全体を俯瞰して改めて説明します。



第2部のテーマである
隠居生活を
実現するせどりとは

一言でいえば、

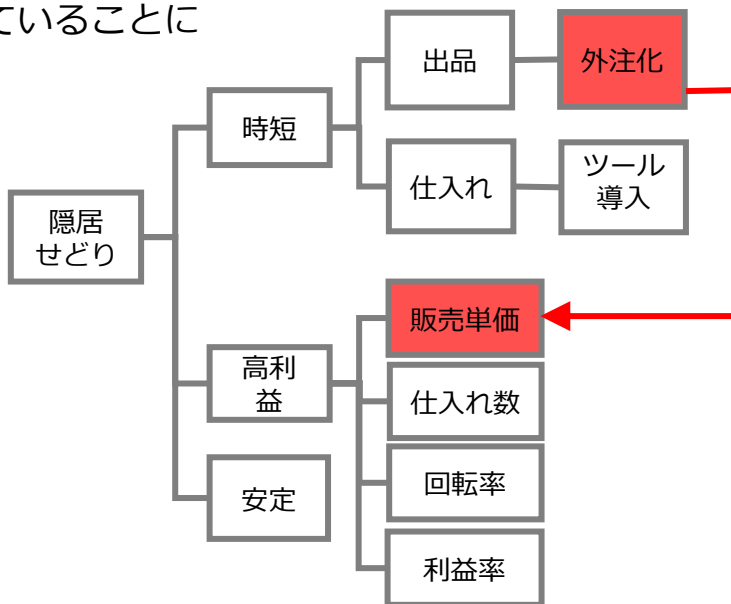
**「外注し
ツールに働かせ
残りに
自分の力を
集中させる
スキーム」**

に支えられています。

スキームそのものと
いっても
過言ではないです。

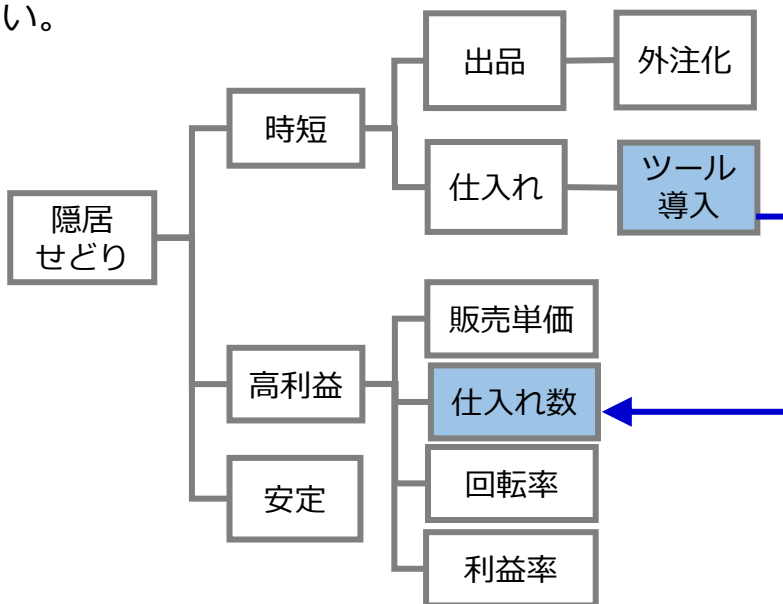
まず、**外注化**は
 出品の時短と
 販売単価のコントロールの
 両方を解決していることに
 着目ください。

外注しツールに働かせ、残りに
 自分の力を集中させるスキーム



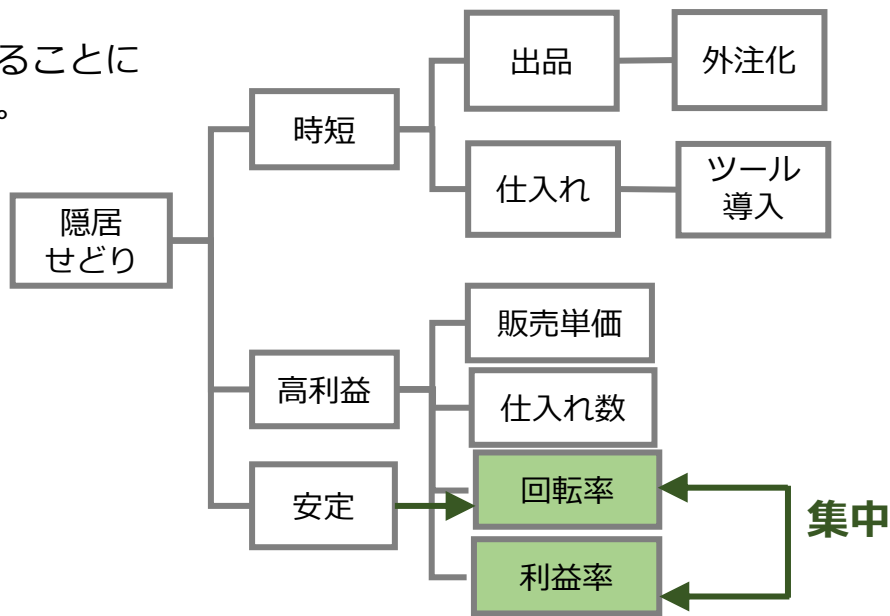
次に、**ツールに働かせる**ことは
 仕入れの時短と
 仕入れ数のコントロールの
 両方を解決していることに
 着目ください。

外注し**ツールに働かせ**、残りに
 自分の力を集中させるスキーム



最後に
回転率と利益率に
自分の力を
集中させて、
安定を
生み出していることに
着目ください。

外注しツールに働かせ、**残り**に
自分の力を集中させるスキーム



外注とツールという
自分以外の力を使うことで、
回転率と利益率（実質は、
回転率）に自分の力を
集中できるスキームに
なっていることを
深くご理解ください。

こうして相矛盾する
3要素を同時に満たす
せどりを実現させています。

第3部 実際にやってみよう

第3部のゴールは、**実際にせどりで売上／利益を得ること**です。
必要な手順について、もれなくご説明します。
ぜひやり切って、成功体験を得てください。

- 手順1：必要なアカウントを開設する
- 手順2：ツールの導入／初期設定
- 手順3：納品代行社に入会する
- 手順4：仕入れリストをつくる
- 手順5：仕入れる
- 手順6：出品する
- 手順7：売上をチェックする

手順1-必要なアカウントを開設する

まずは、以下のアカウントを開設します。
※すでにお持ちでしたら、手順2に進んでください。

- ①ヤフオクのアカウント
- ②Amazonのアカウント

ここではいずれも、わたしのブログ記事をご案内します。
下記を参照し、進めてください。

- ①ヤフオクのアカウント

↓↓↓

<http://matsuo50.jp/?p=8233>

ヤフオクのアカウント作成方法【5分でできます】



- ②Amazonのアカウント

↓↓↓

<http://matsuo50.jp/?p=8426>

Amazonの出品アカウント作成方法【簡単です！】



ここでの説明は以上です。

手順2-ツールの導入／初期設定

続いて、わたしのせどりで使うツールについてです。
以下の3つのツールを使っています。
導入と初期設定について説明します。

- (1) デイセド (=「セラー分析」と「オークサーチ」が収録)
- (2) ezASIN
- (3) KeepaとキーゾンWeb

(1) デイセド

デイセドは最重要ツールの位置づけです。
前述の通り、リサーチと仕入れを超効率化してくれます。

有料です。初月9800円、2か月目以降4980円です。
購入は[こちらの画面から](#)になります。

セラーリサーチから商品サーチまで
あなたの**大切な時間**を奪う
単純作業は**ツールにお任せ!**

**重労働からの
開放宣言!**

**転売ツール工房
デイセド**

2015年3月販売開始から利用者数**1,500人以上**
継続率驚異の**40%**を誇るロングセラーツール※
※2019年infotop調べ

(2) ezASIN

「ezASIN」はChromeの拡張機能です。WebページからASIN（= Amazonの商品識別コード）を抜き取ります。**無料です。**

[こちらのページ](#)にアクセスし「Chromeに追加」をクリックします。



そうすると、以下のように、ChromeのツールバーにezASINのアイコンが追加されます。これで完了です。



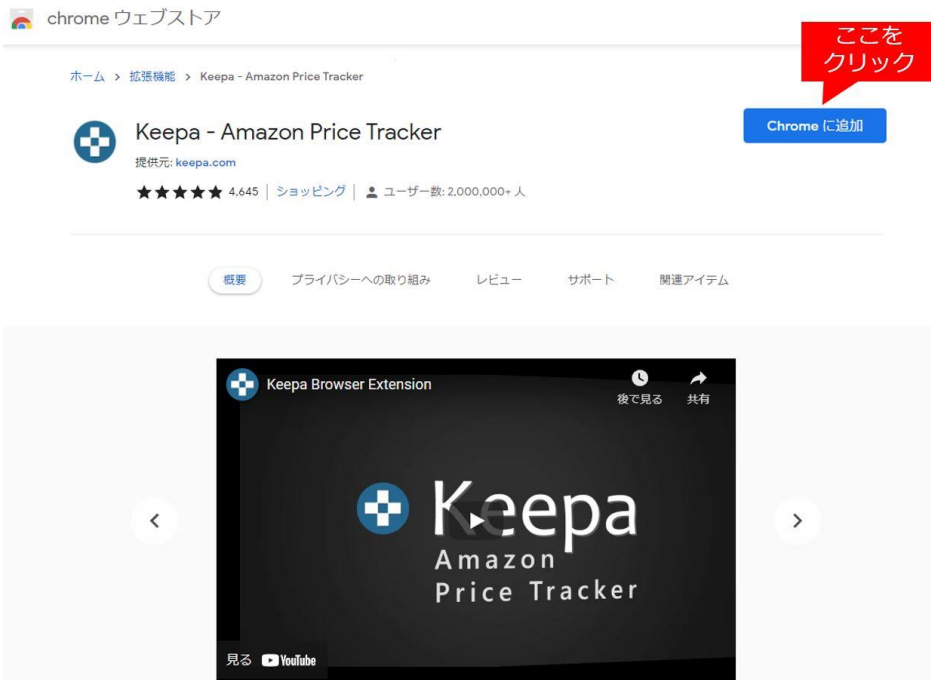
(3) KeepaとキーゾンWeb

「KeepaとキーゾンWeb」はAmazonの販売データを閲覧できるツールです。2つとも導入ください。

① Keepa

Keepaは有料です。月額19ユーロ = 約2500円です。
まず無料版のKeepaを導入し、次に有料版のKeepaを導入します。

無料版のKeepaですが、[こちらのページ](#)にアクセスし「Chromeに追加」をクリックします。



そうすると、以下のように、ChromeのツールバーにKeepaのアイコンが追加されます。無料版はこれで完了です。

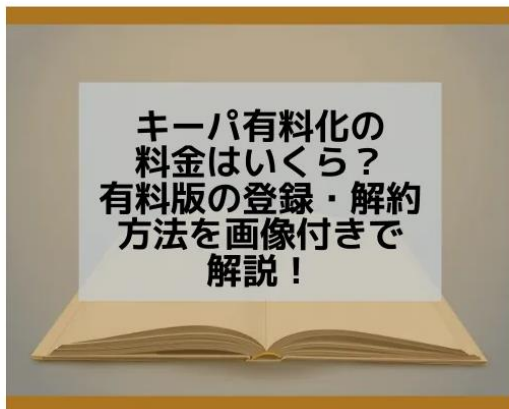


次に有料版のKeepaを導入します。有料版については、[こちらの記事](#)にくわしく書かれていますので、参照し進めてください。

Keepa有料化の料金はいくら？有料版の登録・解約方法を画像付きで解説！

更新日：2021-07-01 | 公開日：2019-03-16

せどり効率化



②キーゾンWeb

キーゾンWebにつきましても、[こちらの記事](#)を参照し進めてください。

【キーゾンWEB】スマホ対応版キーゾンの会員登録方法と利用マニュアル

■ [せどりツール](#) © 2020.07.01



ここでの説明は以上です。

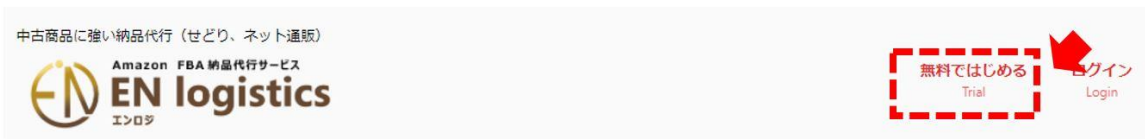
手順3-納品代行社に入会する

前述のエンロジさんの入会方法です。
エンロジさんはFBA納品代行サービスです。
以下の手順で進めてください。



基本料金がかかります。月額7980円です（初月は無料）。
料金体系としては、これに実際の作業費がプラスされます。

[こちらのサイト](#)にアクセスします。
「無料で始める」をクリック。



「30日間無料で新規登録をする」をクリック。

HOME >

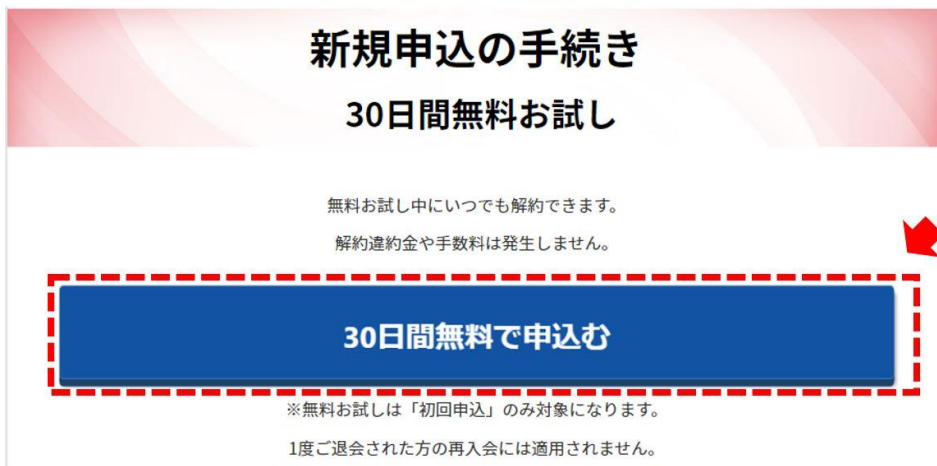
無料で始める



1 こちらのボタンをクリックして新規登録をお願いします



「30日間無料で申込む」をクリック。



カード情報を入力し「トライアルを開始」をクリック。

← 会社 合同会社ベストアローズ

エンロジ入会申し込み（初月無料）を試す

31日無料

その後の毎月 ¥7,980

Powered by 利用規約 プライバシー

Pay

または先ほどの情報を入力

メールアドレス

カード情報

1234 1234 1234 1234

MM (月) / YY (年) CVC

カード所有者名

国または地域

日本

情報を保存して次回の支払い処理を迅速化する

トライアルを開始

¥7,980が課金されます。

↓
下記の画面が表示。流れにそって入力して行ってください。

まだページを閉じないでください！

決済は無事完了いたしました。
ご購入有難うございます。
以下のお手続きをお願いいたします。

ご利用開始までのお手続きの流れ

この度は「FBA納品代行エンロジ」をご利用くださり有難うございます。
また、お手続きの内容についてご案内メールをお届けしましたのでご確認の程宜しくお願い致します。

【お手続き全体の流れ】

STEP1：ご購入（完了）
STEP2：サービスのお受け取り **（←現在こちら）**
STEP3：ご利用開始

【ご利用開始までの流れ】

~~~~~

#### 1. ChatWorkアカウントの作成（無料）

コチラのページを参考に「新規登録（無料）」をお願いします。  
すでにお持ちの方はコチラからログインをお願いします。

#### 2. ChatWorkコンタクト申請（ログイン後）

コチラのリンクをクリックして  
コンタクト申請をお願いします。

#### 3. 入会登録フォームへの記入

コチラのリンクをクリックして  
フォームにご記入をお願いします。

#### 4. メール受信設定【重要】

迷惑メールに入るのを防ぐため、  
フォルダ振り分け設定をお願いします。  
2分で設定可能です。

↓設定方法

<http://46mail.net/index.php?a=>

↓受信設定するメールアドレス

info@en-logi.com

~~~~~

以上でご利用開始までのお手続きは完了となります。

「2. ChatWorkコンタクト申請（ログイン後）」の手順：
以下の表示ができるので「コンタクトに追加」をクリック。



↓
「3. 入会登録フォームへの記入」の手順：
必要情報を入力していく。

納品代行サービス(一般用)

この度はエンロジ納品代行サービスへのご入金、大変にありがとうございます。
サービス利用開始までにお手続期間を2～3営業日いただいております。
何卒ご理解とご了承のほどよろしくお願ひ申し上げます。

ご入金に際しまして

エンロジ納品代行サービスは「Amazon大口契約者」の方のみご利用が可能となります。
小口契約者は代行サービスをご提供することができませんので、
予めご了承ください。
「大口契約」「小口契約」の違いなどについてはAmazonテクニカルサポートへご確認くださいませ。

エンロジ事務局

matsuo9000@gmail.com アカウントを切り替える 下書きを保存しました

*必須

【重要】

紹介者の欄に「松尾幸典」、
紹介コードの欄に「C10」
と記入してください。

3千円のキャッシュバック
を受け取れます。

↓
下記の画面が表示され、一旦、先方の作業待ち。

納品代行サービス(一般用)

ご記入有難うございます。
ご利用までのお手続は完了いたしました。

アカウントの発行まで
2営業日を頂いております。

お急ぎの中、お待たせしてしまい
大変申し訳ありません。

先方の作業が完了すると（承認されると）下記の状態になります。
初期設定はこれで完了です。



↓
以降は、エンロジさんよりeラーニングサイトが提供されます。
そこで使い方を習得してください。

▽eラーニングサイト

マイコース



ここでの説明は以上です。

手順4-仕入れリストをつくる

仕入れに先立ち、仕入れリストをつくります。
ツールのデイセドを用います。
デイセド「セラー分析」でリストを抽出し
デイセド「オークサーチ」に登録する手順になります。

まず、前作業としてデイセド「セラー分析」のセラー登録を行います。
セラー登録をするために、優良セラー（出品者）を探します。

以下の3条件を満たした人を見つけてください。

- (1)中古家電を扱っている
- (2)評価数が100以上
- (3)高評価が95%以上

まず(1)(2)のを見つけ方ですが、アマゾンの出品者ページから以下の2箇所の数字を見ます。

▼満たしているセラーの例

¥ 27,790

配送料無料

コンビニ・ATM・ネットバンキング・電子マネー払いが利用できます。

中古品 - 良い

【全国送料無料】※沖縄北海道離島はお届けができないか別途送料が発生する場合がありますのであらかじめご確認をお願いします【動作確認済...】[続きを読む](#)

①評価数が100件以上

★★★★★ 過去 12 か月で
97%の高い評価(179件の評価)

- 1/16~23の間にお届けします。
- 発送元: 日本。
- 配送料 および 返品について。

②高評価が95%以上

次に(3)のを見つけ方ですが、出品者名をクリックし、

ここをクリック

¥ 27,790

配送料無料

コンビニ・ATM・ネットバンキング・電子マネー払いが利用できます。

中古品 - 良い

【全国送料無料】※沖縄北海道離島はお届けができないか別途送料が発生する場合がありますのであらかじめご確認をお願いします【動作確認済...】[続きを読む](#)

★★★★★ 過去 12 か月で
97%の高い評価(179件の評価)

- 1/16~23の間にお届けします。
- 発送元: 日本。
- 配送料 および 返品について。

表示された画面で「(出品者名)のストアフロント」をクリックし、



さらに表示された画面に家電が並んでいることを確認してください。



※上の画面は満たしているセラーの例ということになります。

該当するセラーを見つけたら、[デイセド](#)を起動しセラーを登録します。具体的には、セラーページのURLをデイセドに登録します。詳細な手順は[デイセドのマニュアル：出品者管理](#)を参照してください。



※なお、登録するセラーの人数は10名程度を目安にしてください。

前作業はここまでです。

それでは、デイセド「セラー分析」でリストを抽出し
デイセド「オークサーチ」に登録する手順を説明します。

- ①まず、デイセド「セラー分析」を[こちら](#)から起動します。
- ②左のメニューの「セラー分析」→「全て」の順にクリックします。



- ③「詳細検索」をクリックします。



④ 詳細検索の条件入力ができます。以下のように入力します。

検索結果 [Q 詳細検索](#) [登録情報](#)

現在、アマゾンから出品者の商品リストを取得する際に一部の商品が取得できないことがあり、販売商品として多く出してしまうセラーがあります。もし、想定よりも販売商品が多いセラーに関しては、「リセット」ボタンをクリックして取得し直してみてください

Q 詳細検索

グループ名

セラー

取得日

仕入/販売

検索キーワード

カテゴリ

<取得日>

昨日

※毎日取得するので昨日分を対象にします。

<仕入/販売>

販売商品

※ここが重要。仕入商品ではなく販売商品にします。

他の条件は変更しません。

仕入/販売で、「販売商品」を入力すると、価格の条件入力ができるようになります。中古最安値の左側に10000と入力し低価格帯の商品が除外されるようにします。※この金額は仕入れたい商品に応じて柔軟に変更ください。

続いて「検索」をクリックします。

商品のデータが取得できているものに限ります。商品数が多い場合は情報が取得できて場合がありますので、うまくフィルタできない場合は時間を置いてお試しください。

出品価格	<input type="text"/>	to	<input type="text"/>
※価格が取得できない商品は新品(無ければ中古)最安値を対象にします。			
新品最安値	<input type="text"/>	to	<input type="text"/>
新品F最安値	<input type="text"/>	to	<input type="text"/>
中古最安値	<input type="text" value="10000"/>	to	<input type="text"/>
中古F最安値	<input type="text"/>	to	<input type="text"/>
ランキング	<input type="text"/>	to	<input type="text"/>

ここをクリック

検索 CSV保存

⑤ そうするとヒットした商品が下に表示されます。これらの商品を仕入れ対象商品として採択します。

 6,525 全商品数 リスト表示	 97 販売商品数 リスト表示	 138 仕入商品数 リスト表示
--	--	---

商品リスト 49商品中 1-19

出品価格 定価 最安値(新) 最安値(中) ランキング 出品者数(新) 出品者数(中) 定価との差額

▲ 検索条件が多い状態で並べ替えを行うと表示速度が遅い場合があります。

	商品情報 20190619 タイトル OLYMPUS デジタルカメラ STYLUS TG-860 Tough ホワイト 防水性能15m 可... ASIN(JAN) B00T06W8BO(4545350048549) 発売日 2015-05-22 セラー ようこそゆずばちSHOP *	¥ 価格情報 定価 ¥ 37,800 出品価格 価格情報取得できません ライバル価格表示 新安(▲) ¥ 0 0) 中安(▲) ¥ 27,980 9)	Action  Link 
---	---	---	--

⑥このまま「ezASIN」のアイコンをクリックします。

※「ezASIN」は手順2で登録したクローム拡張機能です。

すると、ezASINのダイアログが表示されます。
抽出したASINがクリップボードにコピーされました。

ここを
クリック

通信 | 160.16.214.89/tool/seller.php



検索結果

Q 詳細検索

登録情報

アマゾンから出品者の商品リストを取得する際に一部の商品が取得できないことがあり、販売商品として多く出てしまうセラーがあります。もし、想定よりも販売商品が多いセラーに関しては、「リセット」ボタンをクリックして取得し直してみてください。
※プログラム上でも想定より少ない場合に自動的にリセットして取り直しておきますので勝手にリセットしていただく必要はありません。
▲商品のカテゴリ（特にメディア商品）が取得できません。
▲現在小口出品者の商品リストを取

ezASIN powered by eLister Pro

Copied 14 ASINs to clipboard!

Open any text editor and paste the contents.

OK

このダイアログが表示されたら
「OK」で閉じてください。

⑦続いて、デイセド「オークサーチ」を[こちら](#)から起動します。

⑧「新規登録」をクリックします。

ここを
クリック

商品登録枠 350件 追加購入(24,800円+税) は [こちら](#) から (※枠追加は買い切りです。月額は今まで通りです)

オークサーチ

新規登録

↑インポート

↑CSV更新

↑CSV登録

全削除

検索条件

並べ替え指定なし

絞り込み指定なし

タグ指定なし

検索ワードまたはASINを入力

削除確認ON

⑨ダイアログが表示されます。

「一括登録」をチェックし、コピーされたASINを貼りつけてください。商品の状態では「中古」を選び、「登録」をクリックしてください。


The screenshot shows a dialog box titled '新規登録' (New Registration) with a close button (X) in the top right corner. At the top, there are two radio buttons: '1件登録' (1 item registration) and '一括登録' (Batch registration). The '一括登録' option is selected and highlighted with a red box and a red callout bubble that says 'ここをチェック' (Check here). Below this is a text input field labeled 'ASINコード:' containing a list of ASINs: B004M7KZQQ, B00XTPE0TK, B083Z737RN, B07WXL5YPW, B084HPMVNN, and B00KV9W4EU. A red box around this list has a red callout bubble that says 'ここに貼りつけ' (Paste here). Below the ASIN list is a dropdown menu labeled 'ヤフオク商品の状態を選択:' (Select the status of the Yahoo! Auctions item). The dropdown is currently set to '中古' (Used) and is highlighted with a red box and a red callout bubble that says '「中古」を選択' (Select 'Used'). Below the dropdown is a text input field with the placeholder text '複数入力はカンマ区切りで' (Multiple entries are separated by commas). Below that are three buttons: 'ゼロ' (Zero), '俺' (Me), and '高' (High). At the bottom of the dialog are three buttons: '閉じる' (Close), 'リセット' (Reset), and '登録' (Register). The '登録' button is highlighted with a red box and a red callout bubble that says 'ここをクリック' (Click here).



これで完了です。オークサーチにリストが追加登録されます。

ここでの説明は以上です。

手順5-仕入れる

それでは、仕入れです。[オークサーチ](#)を起動します。

まず前作業として、キーワードを編集してください。
登録商品の  をクリックし、ヤフオーク検索ワードを型番だけにします。
※この作業をすべての商品で行ってください。

検索ワード	上限額	状態	更新	2685/3150件
(0) シャープ 32V型...		古	22/1/9 14:15:33	  

ここを
クリック

検索条件等編集	検索条件等編集
ヤフオーク検索ワード シャープ 32V型 液晶 テレビ AQUOS LC-32GH2 ハイビジョン 20	ヤフオーク検索ワード LC-32GH2
ヤフオーク入札上限額 (円) 0	ヤフオーク入札上限額 (円) 0
タグ (既存タグボタンクリックもしくは新規タグ直接入力): 複数入力はカンマ区切りで	タグ (既存タグボタンクリックもしくは新規タグ直接入力): 複数入力はカンマ区切りで
既存タグ: <input type="button" value="ゼロ"/> <input type="button" value="機"/> <input type="button" value="高"/>	既存タグ: <input type="button" value="ゼロ"/> <input type="button" value="機"/> <input type="button" value="高"/>
<input type="button" value="閉じる"/> <input type="button" value="変更を保存"/>	<input type="button" value="閉じる"/> <input type="button" value="変更を保存"/>

型番のみに

それでは、仕入れの作業です。
仕入れでやることは2つです。

- (1)売れる商品を見つける
- (2)売れる価格を特定する


まず、(1)です。売れる商品とは以下の2つの条件を満たすものです。

- ①動作品であること
- ②過去、売れていること

①については、ヤフオクのページで「動作確認済」であることを確認してください。**※ジャンク品は、動作品と認めません。**

ここを
クリック

ヤフオクの
ページに飛
びます。

続いて②については、キーゾンWebで確認します。
キーゾンWebではAmazonの過去の販売データを確認できます。
右側の商品画面の  をクリックすると、キーゾンWebが開きます。

売れているかどうかはキーゾンWebで、出品者数が減ってランキングが上がっている箇所（波形といいます）があれば、その地点で売れていると判断します。



1つ波形があれば1回売れたとカウントします。
3ヶ月で3回以上売れるものを仕入れ対象としてください。

次に(2)ですが、売れる価格=過去売れた価格です。
具体的にはキーゾンWebで波形がある箇所の価格が売れた価格です。

売れた地点をいくつか見て、価格の平均を売価としてください。
※下記の場合、22167円が売れた価格です。



そして、**実際に仕入れる価格ですが、売価の6掛けにします。**
※Amazon手数料や納品代行社費用を除いて利益が15%程度残ります。

現在価格が、仕入れ価格未満になっていたら入札します。

ここが
現在価格です

※引き取り可能! ※ SHARP AQUOS LC-32GH2 中古 32インチ液晶テレビ (高精細ハイビジョン液晶パネル搭載)

現在: 15,800円 即決: 15,800円
残時間: 7時間 入札数: 0

入札方法はヤフオクの画面を開き、仕入れ価格を入力するだけです。

クリックして仕入れ価格を入力してください。

入札件数 0 入札履歴 残り時間 8時間 詳細 ウォッチ
4人が登録中です

現在価格
12,000円 (税 0円)
送料 落札者負担 配送方法の詳細

入札する

▶ 最大7,000円相当、戻ってくる

仕入れの手順は以上です。

最後に、入札の条件に合う商品はなかなか見つからないものです。**根気よく探してください。**また入札できても、落札できるとは限りません。落札できてはじめて仕入れ商品となります。

手順6-出品する

ここでは大きく2つの手順になります。

- (1)ヤフオクの落札処理
- (2)エンロジさんへの依頼

(1)ヤフオクの落札処理

こちらの説明はヤフオクのヘルプに譲ります。

[こちら](#)をご覧くださいのうえ、そって進めてください。

落札分

最近落札した商品からのおすすめ商品があります

289件中1~50件目

1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 次の50件 ▶

一覧から選択して削除 ページ内すべてを 選択 解除

選択	商品ID	商品名	落札価格	終了日時	出品者	最新のメッセージ	取引
<input type="checkbox"/>	DENON デノン CDR-W1500 CDレコーダー	12,500 円	1月8日 12時26分 かんたん決済支払期限: あと5日	<出品者と取引を開始してください>	取引連絡 評価

一点、注意点として「お届け先住所」をエンロジさんにします。
これで、エンロジさんに直送されます。

(2)エンロジさんへの依頼

こちらの説明もエンロジさんのサイトに譲ります。

[こちら](#)を参照のうえ、そって進めてください。

※会員登録が済んでいないと参照できません。

基本的な流れは、
エンロジさんのサイトに
ログインし、
「商品登録」にて
落札した商品の情報を
入力するだけです。

ここでの説明は以上です。

商品登録・編集

項目に*がついているものは入力必須です

納入先事業所*	エンロジ
購入日*	2022/01/08
追い番号	1 追い番号取得&SKU生成
SKU*	SKUを設定してください (必須)
想定出品金額	0
ASIN*	ASINを設定してください (必須) Amazon商品ページ
Amazon商品名*	Amazon商品名を設定してください (必須)
商品状態*	<input type="text"/>

手順7-売上をチェックする

最後に、出品した商品が売れたかどうかをチェックする方法を説明します。Amazonセラーセントラルで確認します。

さっそくですが、セラーセントラルの注文>注文管理で、「前日」で表示された注文が、直近で売れた分になります。



こんな感じで表示されます。ご確認ください。



ここでの説明は以上です。

おわりに

最後までお読みいただき、ありがとうございました。

今回の2022年版では、実際のやり方までカバーしました。

これで、せどり数字の0→1が作れます。

もし、もっと本格的にせどりをやりたい、あるいは、わたしの直接サポートを希望する、ということでしたらわたしの主催する塾を検討ください。

※宣伝になり、すみません。でも、あくまで興味ありましたらです。

塾では、**せどりを安定させていくためのコンテンツ**をそろえています。例えば、下記のようなコンテンツもあります。

ピンチのときに見てください

- [購入者からクレーム（問合せ）が来た](#)
- [低評価がついた](#)
- [返品になった](#)
- [メーカー規制で出品できない](#)
- [危険物で出品できない](#)

長くやっているとピンチにも見舞われます。そんなときの対処法を書いています。

※もちろん、わたしのサポートもあります。

[塾の案内ページはこちら](#)になります。くわしい内容がわかります。ご興味ありましたらご覧ください。よろしく願いいたします。

松尾塾



隠居せどらー養成プロジェクト

なお、ブログ（[「50代で隠居生活 公式ブログ」](#)）については約4年間、毎日更新を継続しています。

わたしが日々考えていることや実践していることをリアルタイムで発信していますので

この機会に読者になっていただけると大変うれしく思います。

それでは、今後ともどうぞよろしく
お願いいたします。



松尾幸典でした。

<おまけ>

ブログの人気コーナー「[初心者の方からのよくあるご質問](#)」を紹介します。

せどりは全くやったことがないという方向けに書きました。

かゆいところに手が届く内容が満載です。

[こちらをクリック](#)してください。

⇒ [初心者の方からのよくあるご質問](#)

- ・ [せどりって何ですか？](#)
- ・ [せどりはなぜ儲かるのですか？](#)
- ・ [せどりが続かない理由には何がありますか？](#)
- ・ [せどりを続けていくにはどうすればよいですか？](#)
- ・ [せどりって飽和しないのですか？](#)
- ・ [せどりって飽和しないのですか？その2](#)
- ・ [結局、せどりって何が良いのですか？](#)
- ・ [電腦せどりって何が良いのですか？](#)
- ・ [ヤフオクアカウントの作成方法を教えてください。](#)
- ・ [Amazonアカウントの作成方法を教えてください。](#)
- ・ [Amazonの屋号の決め方を教えてください。](#)
- ・ [Amazonテクニカルサポートの電話番号を教えてください。](#)
- ・ [脱サラ後の収入手段で、せどりは何故おすすめですか？](#)
- ・ [今から松尾さんがせどりを始めるとしたらどうしますか？](#)

2022年版 50代から始めるせどり隠居マニュアル

著者 松尾幸典

発行日 2022年1月10日 改定日：2022年7月18日

<ご注意>

本電子書籍の著作権は著者に属します。

著作権者の許可なく、この電子書籍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。

この電子書籍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。

この電子書籍は秘匿性が高いものであるため、著作権者の許可なく、この商材の全部又は一部をいかなる手段においても複製、転載、流用、転売等することを禁じます。

著作権等違反の行為を行った時、その他不法行為に該当する行為を行った時は、関係法規に基づき損害賠償請求を行う等、民事・刑事を問わず法的手段による解決を行う場合があります。

この電子書籍に書かれた情報は、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。

この電子書籍の作成には万全を期しておりますが、万一誤り、不正確な情報等がありましても、著者・パートナー等の業務提携者は、一切の責任を負わないことをご了承願います。

この電子書籍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。