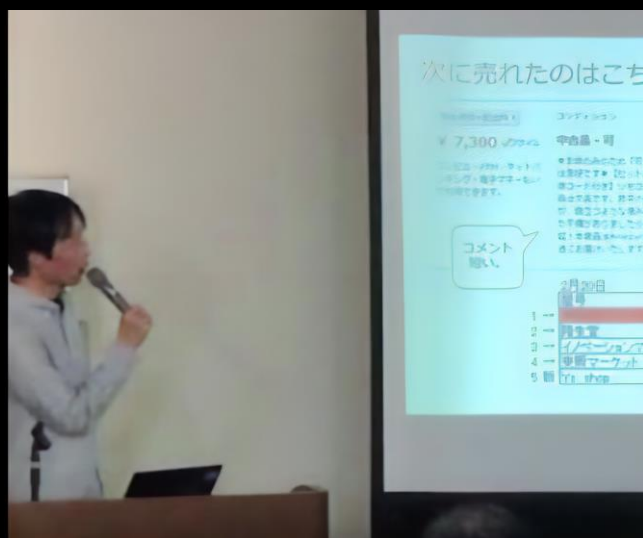


2022年版

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 セどりとは何か… 8

1日目：はじめに。「あなたも、できます」… 9

2日目：セどりって何？美味しいの？… 11

3日目：セどりは簡単。誰でもできる理由… 13

4日目：セどりは難しい。皆がやめる理由… 15

5日目：セどりの攻略法。“弱者の戦略”… 16

6日目：セどりの第一歩。他人と差をつけて始めましょう。… 18

第2部 50代向け隠居セどり… 20

Chapter-なぜわたしのセどりは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セどりとは？… 24

Chapter-前提：セどりのジャンル… 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。

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、分かっていても、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いっ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せんか？
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、
気持ちを楽しみにお読みください。

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、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年以来、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。

↓↓↓

せどりで隠居セミナーLP

“隠居生活”について。
今の生活は1日3時間せどりで、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。

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

8

せどり 3時間

自由時間 21時間

松尾 幸典

せどりで隠居セミナー

※ 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。

- | |
|---|
| <ol style="list-style-type: none">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、全部なくと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、全部なくともできるのか？

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割以上の人がやめていきます。
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、そうはいっても、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中古品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きますので、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

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。

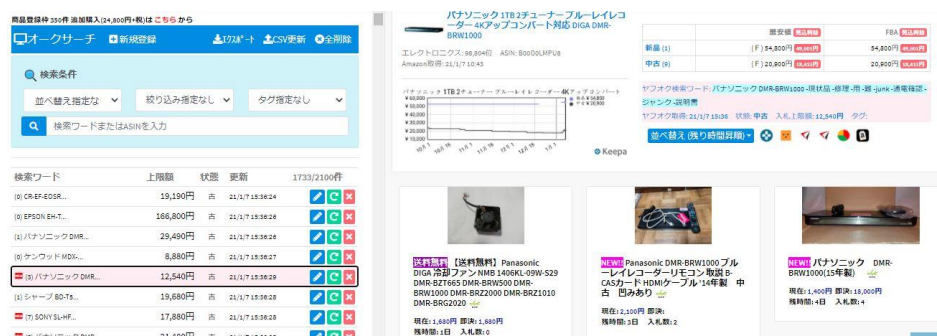
そして、**この文脈で登場したのが、せどりツール**になります。

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軸として使っているのは「デイセど（含むオークサーチ）」というツールです。

「デイセど」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、せどりを行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3つ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労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・・・）

サンプルをお楽しみいただけましたか？

もしご興味を感じられましたら、ぜひ、完全版をお読みください。

クリックください。

↓↓↓

¥ 0 で購入

[ストアで見る](#)