

『50代から始める隠居せどり』
せどりで現金を増やす：
キャッシュフロー最大化の
方程式【完全解説】

限定公開

満員御礼

- 【1】 利益とキャッシュフローの違い
- 【2】 せどりでお金を残すには？
- 【3】 スタート段階からどう資金繰りすればよいのか？
- 【4】 まとめ

10時ちょうどに開始いたします。しばらくお待ちください。

2024年11月2日

松尾幸典

この順番でお話していきます。

＜こんな人におすすめ＞

- ・せどりでお金が残らない方
- ・スタート段階からどう資金繰りすればよいのか知りたい方
- ・利益とキャッシュフローの違いが分からない方

↓↓ ↓ 分かりやすいように、入れ替えました。

- 【1】 利益とキャッシュフローの違い
- 【2】 せどりでお金を残すには？
- 【3】 スタート段階からどう資金繰りすればよいのか？
- 【4】 まとめ

今日はかなり深いところまで
お話します。

どうぞお付き合いください。

■そもそもせどりとは？

価格差で利益をとるビジネスモデル。

→わたしはヤフオクとAmazonとの価格差で利益を取ってます。

ここから
いきます。

▽ちなみに、なぜ価格差がつくのか？

ヤフオク（仕入れ：安い）

- ・購入から発送までが遅い
- ・不良品をつかむこともあり
- ・返品保証なし

Amazon（販売：高い）

- ・購入から発送までが速い
- ・不良品をつかまない
- ・返品保証あり

→Amazonの方が、納期・品質・保証で優れる。

→お客様の目線でいえば、Amazonの方が安心して買える。

→お客さんは“安心”にお金を払い、それが価格差になっている。

■利益を残すのは難しくない

以下の2つを守れば良いだけ=仕入れ

▼[2024年8月10日セミナー](#)資料より抜粋

▽仕入れでやることは2つ=仕入れ判断

超重要

(1)売れる商品を見つける

(2)売れる価格を特定する

売れる商品とは？

→以下の4つを満たす。

- 【1】 動作品である
- 【2】 最低限の付属品がある
- 【3】 過度に状態が悪くない
- 【4】 過去3か月で5回以上売れている

売れる価格とは？

→モントレーサーで以下の2つを満たす箇所の価格。

- 1. 出品者数が減少
- 2. ランキングが上昇

一言でいえば
[モントレーサー](#)に答えがあり



→売れる商品と売れる価格が分かります。
“後だしじゃんけん”

■利益を残すのは難しくない

わたしの実例でご説明します。

落札日 (仕入日)	売れた日	商品名	ASIN	落札額 (仕入額)	Amazon 手数料	Amazon への配送 料/納品 代行料金	売価	利益	利益率
7/3	9/10	BenQ SW240 カラーマネジ メントモニター	B07B3XWDWD	23,990	5,847	3,898	38,980	5,245	13%
9/1	9/30	TEAC ステレオプリメインアン プ A-R630MKII-S	B00KIK430K	13,270	3,302	2,201	22,010	3,238	15%

- わたしの塾生の方も9割以上の方が黒字です。
- ただキャッシュフロー（お金）を残せている方は少ないです。

ふつうに
利益出てます。
合計8,483円

【1】利益とキャッシュフローの違い

■一方で、お金（キャッシュフロー）を残すのは難しい
なぜなら、売れ残っていくからです。

売れ残り

落札日 (仕入日)	売れた日	商品名	ASIN	落札額 (仕入額)	Amazon 手数料	Amazon への配送 料/納品 代行料金	売価	利益	利益率
7/3	9/10	BenQ SW240 カラーマネジ メントモニター	B07B3XWDWD	23,990	5,847	3,898	38,980	5,245	13%
8/14	-	ルンバ コンボ i5+ ロボット掃 除機 アイロボット(iRobot)	B0CZ4CMF9Y	32,950	10,349	6,899			
9/1	9/30	TEAC ステレオプリメインアン プ A-R630MKII-S	B00KIK430K	13,270	3,302	2,201	22,010	3,238	15%

▼キャッシュフロー計算書

区分	項目	金額
入金	売上	60,990
出金	仕入れ額	70,210
	Amazon手数料	19,497
	Amazonへの配送料/納品代行料金	12,998
キャッシュフロー	入金 - 出金	-41,715

結果

しかしながら
実際には
お金が出て
ってます。

利益は
変わりません。
合計8,483円

この費用は
売れないと
費用化されない
= 売上費用一致の
原則 (難しい)

利益はプラスでも
キャッシュフローは
マイナスになる

【1】利益とキャッシュフローの違い

■一旦、まとめ

利益とキャッシュフローの違いとは？

利益 = 売上 - 費用
キャッシュフロー = 入金 - 出金

改めて
計算式

- ・なぜ違いが出るのか？→売れ残るから。
- ・売れ残っている分は、費用化されない。
- ・売れ残っている分は、利益には反映されないが、キャッシュフローには反映される。

↓↓↓

ただし、売れ残っている在庫が売れて
利益が出れば、キャッシュフローは好転する

■もし売れ残っている在庫が売れたら
キャッシュフローもプラスになります。

売れた

落札日 (仕入日)	売れた日	商品名	ASIN	落札額 (仕入額)	Amazon 手数料	Amazon への配送 料/納品 代行料金	売価	利益	利益率
7/3	9/10	BenQ SW240 カラーマネジ メントモニター	B07B3XWDWD	23,990	5,847	3,898	38,980	5,245	13%
8/14	10/31	ルンバ コンボ i5+ ロボット掃 除機 アイロボット(iRobot)	B0CZ4CMF9Y	32,950	10,349	6,899	68,990	18,792	27%
9/1	9/30	TEAC ステレオプリメインアン プ A-R630MKII-S	B00KIK430K	13,270	3,302	2,201	22,010	3,238	15%

▼キャッシュフロー計算書

区分	項目	金額
入金	売上	129,980
出金	仕入れ額	70,210
	Amazon手数料	19,497
	Amazonへの配送料/納品代行料金	12,998
キャッシュフロー	入金－出金	27,275

利益合計
27,275円

利益と
キャッシュフローが
一致

全部売れば
一致する

キャッシュフローは
プラスになる

→ただ、なかなかこうはいきません。
→いつ売れるかわからないので。

■では、どうする？

在庫回転率（※1）を見つつ、適正な期間で売っていく。

▼前ページのキャッシュフロー計算書を月毎に見たら？

区分	項目	金額
入金	売上	129,980
出金	仕入れ額	70,210
	Amazon手数料	19,497
	Amazonへの配送料/納品代行料金	12,998
キャッシュフロー	入金－出金	27,275



7月	8月	9月	10月
		60,990	68,990
23,990	32,950	13,270	
5,847	10,349	3,302	
3,898	6,899	2,201	
-33,735	-50,198	42,217	68,990

この期間では
キャッシュフローは
累計でマイナス

↑
ここで、初めて
キャッシュフローは
累計でプラスになる

<ここでのまとめ>

- ・単月でみてキャッシュフローがマイナスになっても問題視しない。
- ・中古家電せどりでいえば、適正な期間は仕入れから売れるまで4か月間です。
- ・適正な期間で売るには？結局は仕入れにもどる（[2024年8月10日セミナー](#)をご覧ください）

※1：在庫回転率とは？

- ・仕入れた商品がどのくらいのペースで売れているかという指標。→売れ残り具合が分かる。
- ・計算式は、当月売れた分の仕入れ額（在庫額）÷ 当月の在庫額平均 です。

■ただ、見込み通りに売れないこともある

なぜなら仕入れ時点から状況が変わるので。

→その場合は、ポリシーにそって値下げする。

重要：値下げのポリシー

塾外で初公開

▽値下げの下限金額：

- ・今日が仕入れ日から30日以内であれば元々の売価
- ・今日が仕入れ日から90日以内であれば元々の売価マイナス 1 千円の金額
- ・今日が仕入れ日から91日～150日であれば利益ゼロの金額
- ・今日が仕入れ日から151日～であれば仕入れ額の金額

大事なことは、どのタイミングで、どこまで値下げをするのか？

→タイミング早いと、赤字連発。

→タイミング遅いと、売れ残ったまま。

そもそも
売れ残り在庫は
キャッシュ（お金）に
換えていくことが重要。

→お金に換えて
次の仕入れに
まわす。

【2】せどりでお金を残すには？

■ここまでのまとめ

せどりでお金を残すには？

(1)在庫回転率を見つつ、適正な期間で売っていく

- 単月でみてキャッシュフローがマイナスになっても問題視しない。
- 中古家電せどりでいえば仕入れから4か月かけて売っていければ適正。
- 適正期間で売れない時には、仕入れを見直していく。

(2)ポリシーにそって、値下げ

- 適切なタイミングで値下げすることでキャッシュフローを最大化する
- 売れない時は値下げしてお金に換えて、次の仕入れに使う資金にする。

【3】スタート段階からどう資金繰りすればよいのか？

■これからせどりを始める方へ 手堅く始めるための3ステップ。

ここは1枚で
説明します。

ステップ1：固定費下げる

▼そもそも固定費とは？

- ・さっきはお伝えしていなかった費用
- ・売上とは関係なくかかる費用のこと

例えば、せどりツール。

- ・Keepa 19ユーロ＝約3,000円
- ・プライスター 5,280円

▼下げるためにどうする？

0円で使えるものに代替する

例えば、

- ・Keepaの代替→モノトレーサー0円
- ・プライスターの代替→セラーセントラル0円

ステップ2：資金繰りを整える

▼プライベートとせどりは、お金を別々に管理する

- ・クレカと銀行口座は別々にしてください【超重要】。

▼クレカ2枚使いにする

- ・メ日が異なるクレカ2枚を使う
- ・例えば、楽天カード（月末メ）とJCBカード（15日メ）の2枚使いにする
- ・15日まで楽天カードを使い、16日からはJCBカードを使うと資金繰りが良くなる。「出て行くお金はなるべく遅く」

ステップ3：仕入れ予算を決めて仕入れる

- ・例えば10万円とかに決める。
- ・仕入れ予算が尽きたら、売れるまで次の仕入れをしない。
- ・売れたら仕入れる。これで資金ショートを防ぐ。
- ・特に最初は守るようにしてください。

■最後のピース

「返品」＝中古家電せどりの宿命

→利益／キャッシュフローを大きく食いつぶします。

[対策]

返品理由を仕入れ基準に反映し、同じ理由での返品を無くす。

塾外で初公開

ASIN	商品名	返品理由	返品理由を受けた仕入れ基準
B00K7TBAZ8	Pioneer ブルーレイディスクプレーヤー 3D対応 SACD対応 ブラック BDP-170-K	返品希望では無いですが、写真に本体とリモコンが載っていますが、リモコンが入って無い欠品です。リモコンを送ってくればok です。。	Amazon写真にリモコンが写っているときは必須
B000WXCLE8	SONY 500GB 2チューナー ブルーレイレコーダー BDZ-X90	市販のBDソフトDVDソフトが全然再生されない。	BDもしくはDVDの再生確認ができていないこと
B007QETKSQ	SONY DV/VHSダブルビデオデッキ WV-DR7	VHSは再生できましたがDVが再生できませんでした	VHSとDVそれぞれで動作確認されていること
B00515JTZQ	brother A4モノクロレーザー複合機 JUSTIO 26PPM/FAX/ADF MFC-7460DN	ギヤかかみ合っていないで空回りするような異音がする。	異音があるのはNG
B06XWRRFFC	マキタ インパクトドライバ TD171(18V)青 トルク180Nm 6Ah バッテリ2本・充電器付 TD171DRGX	中古品のレベルとしても表記に相応しくない使用感が強いのっています。	意外と状態の良さが求められる

こんな事例を345個蓄積しています。

→時間とともに返品率が下がる

→“積み上げるせどり”

■結論：キャッシュフロー最大化の方程式とは？

以下の3つの最適バランスを取る

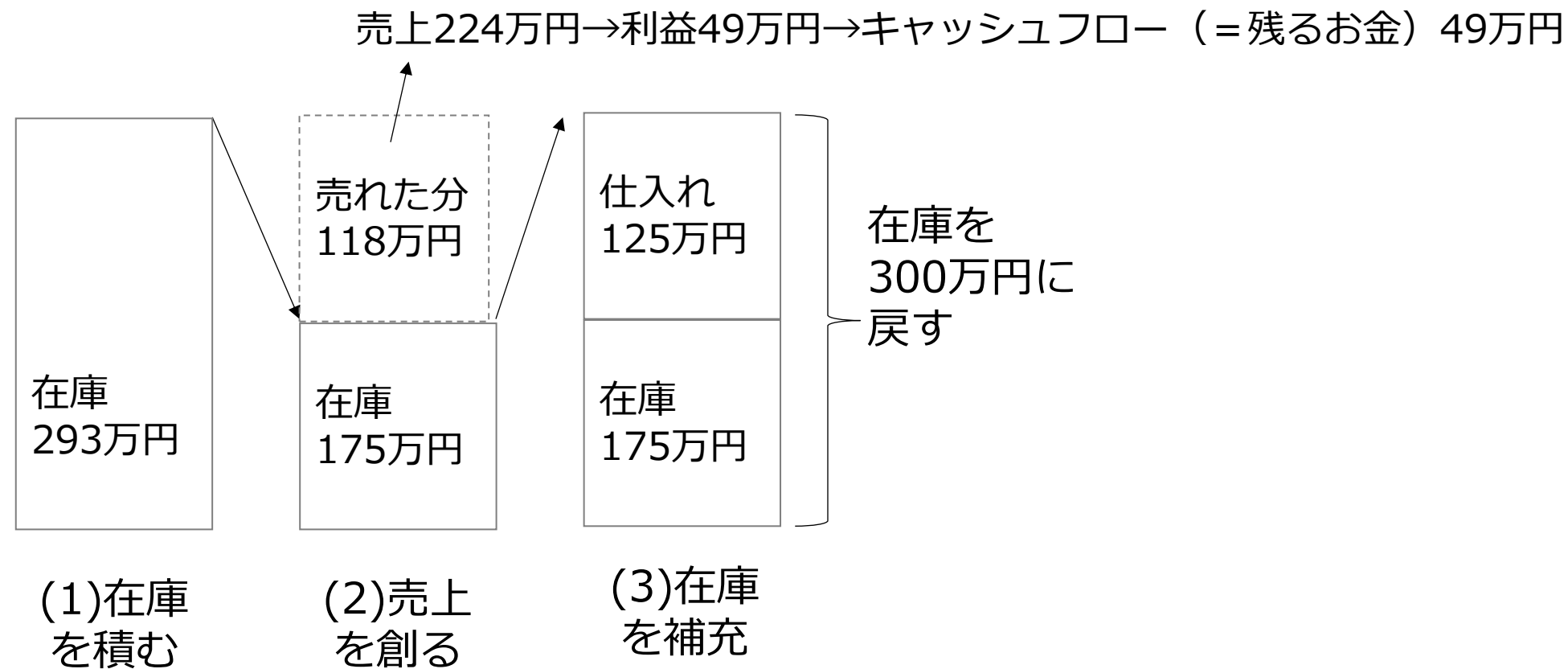
(1)利益率	20%
(2)在庫回転率	0.5
(3)返品率	5%

- トレードオフな変数をどこで最適化するか？は最大のノウハウ。
- ハードル高いですが、漫然とせどりをやっても達成できません。
- 指標を用いて、振り返りのサイクルをつくることで達成できます。
- こういうことを地道にやっていくのが、せどり。

■補足：最終ゴール

「売った分だけ仕入れる」

▽在庫の動き（わたしの2023年12月の数字）

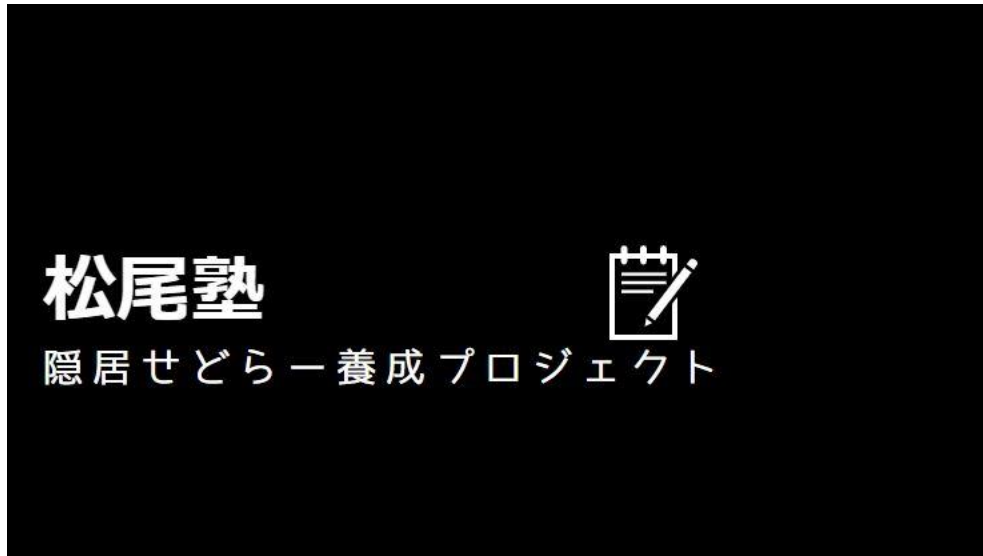


今日は以上です。
ここで質問を
お受けします。

→十分な在庫を持って規模を追わないステージに来れば、せどりの難易度がぐっとさがります。
→利益とキャッシュフローが一致する状態になるので、お金を残す難易度もぐっとさがります。

最後に－本日はご参加いただき、ありがとうございました。

わたしの塾（「松尾塾」）を2分だけ紹介 **<特別募集>**



<https://matsuo50.jp/?p=2155>
※こちらからもLINE連絡できます。

現在は募集をSTOPしてますが、
本セミナーを受講して
いただいた方には
特別枠でお受けします。
【限定3名】

→右のQRコードより
LINE友達申請いただき
「松尾塾に興味あります。
セミナー参加者です」と
ご連絡ください。



→受付期間は**11月4日（月） 23:59まで**とさせていただきます。

▽塾に入ると何が得られるのか？

- ①せどり数字の安定＝結果を出すシステムを提供
- ②何でも聞ける相手＝回数無制限の個別LINEサポート

本日中に、**アーカイブ動画と本資料**をメールで（希望者にはLINEでも）お送りさせていただきます。
本セミナーにご参加いただき、本当にありがとうございました。今後ともよろしくお願いいたします。