

初心者アフィリエイターが**劇的な収入を稼ぐことに成功!**

情報ビジネス業界で生き抜く為にあらゆるジャンルに対応

今すぐ稼ぎたい全てのアフィリエイターに捧げる

金運成就Ⅱ

最進化系アフィリエイト特典パッケージ

ダイジェスト版

せどり**入門編**



このレポートは金運成就Ⅱダイジェスト版
につき再配布はご遠慮ください。

せどり 入門編

■著作権について

本冊子と表記は、著作権法で保護されている著作物です。

本冊子の著作権は、発行者にあります。

本冊子の使用に関しましては、以下の点にご注意下さい。

■使用許諾契約書

本契約は、本冊子を購入した個人・法人(以下、甲と称す)と発行者(以下、乙と称す)との間で合意した契約です。本冊子を甲が受け取り開封することにより、甲はこの契約に同意したことになります。

第1条 本契約の目的：

乙が著作権を有する本冊子に含まれる情報を、本契約に基づき甲が非独占的に使用する権利を承諾するものです。

第2条 禁止事項：

本冊子に含まれる情報は、著作権法によって保護されています。甲は本冊子から得た情報を、乙の書面による事前許可を得ずして出版・講演活動および電子メディアによる配信等により一般公開することを禁じます。特に当ファイルを 第三者に渡すことは厳しく禁じます。甲は、自らの事業、所属する会社および関連組織においてのみ本冊子に含まれる情報を使用出来るものとします。

第3条 損害賠償：

甲が本契約の第2条に違反し、乙に損害が生じた場合、甲は乙に対し、違約金が発生する場合がございますのでご注意ください。

第4条 契約の解除：

甲が本契約に違反したと乙が判断した場合には、乙は使用許諾契約書を解除することが出来るものとします。

第5条 責任の範囲：

本冊子の情報の使用の一切の責任は甲にあり、この情報を使って損害が生じたとしても一切の責任を負いません。

目次

■せどりとは？.....	4
■現在のせどりのスタイル.....	6
■インターネット販売について.....	7
■せどりの手順.....	11
■せどりを始めるにあたっての注意点.....	15
■せどりを始めるには.....	17
■Amazon マーケットプレイスの登録方法.....	24
■契約体系について.....	41
■Amazon で発生する手数料について.....	41
■Amazon から支給される費用（配送料）.....	44
■Amazon からの最終入金金額.....	45
■Amazon からの報酬例.....	46

アフィリエイトで稼ぐための鉄壁の特典戦略！
35本の「再配布権付き特典」がアフィリエイト収入を一気に加速
詳しくは、コチラから
↓ ↓ ↓
【金運成就Ⅱ】～最進化系アフィリエイト特典パッケージ～

■せどりとは？

「せどり」とは、ネットビジネスの分類で語られていますが、元をたどれば古くからあるビジネスです。

Wikipediaによると、

『せどり（競取り）とは、同業者の中間に立って品物を取り次ぎ、その手数料を取ること。また、それを業とする人』

とあります。

昔でいう「せどり」とは、指定されたものを探してきてほしいと依頼されて動く人達のことをいい、探してきた書籍を手数料を付けて古本屋に買い取ってもらうというビジネスでした。

昔は、「せどり」を行う人はそれぞれのノウハウを独自に持っており、目利きによって商品を探していきました。

時代は変わり、現在の「せどり」の状況は一変しています。
インターネットという、過去にはなかったツールを使用し、簡単に商品を検索出来る様になり、店舗間の価格差を知ることが出来る様になっています。

つまり、調査ツールがあれば、価格差のある商品を購入して他の店舗で転売する、ということが誰でも簡単に行える様になったのです。

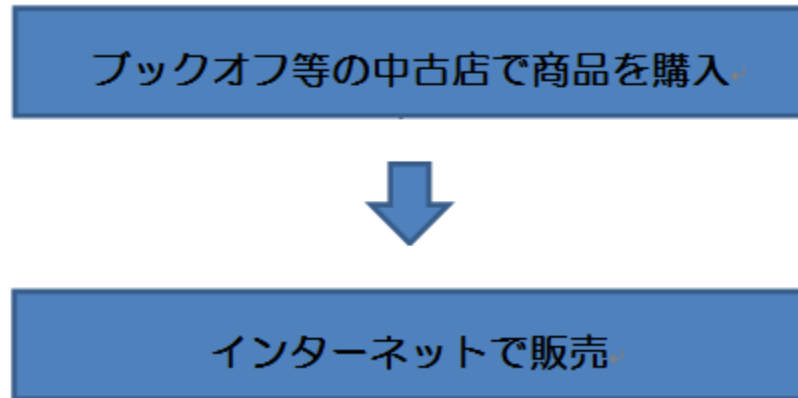
これにより、「せどり」の敷居は低くなり、誰でも参入していける様になりました。主婦や学生、副業のサラリーマン等、あらゆる人が「せどり」をしています。中には「せどり」で収益を得て専業に転身するケースもあります。

かつては「せどり」というと「本」のイメージがありましたが、現在ではCD・DVDやゲーム、フィギュア等もその対象となっています。

今の「せどり」はメディア等でも度々取り上げられており、日々参入者が増えています。アフィリエイトと並び、ネットビジネスの中でも人気のある手法となっています。

■現在のせどりのスタイル

一般的なネットビジネスにおける「せどり」のやり方はとても単純です。



商品の購入は、ブックオフ等の中古チェーン店や、街の中古店等を利用します。本に限って言うと、ブックオフでの購入が一般的で、105円コーナー等から携帯ツールでネット販売価格を検索し、利益が出そうなものを購入します。そして、購入したものをインターネットで転売します。

また、インターネット上で本を仕入れる「電腦せどり」という方法も存在します。「電腦せどり」は、ネット上のメディア販売店で価格差のある商品を調べて仕入れる方法です。ブックオフ等の実店舗とは異なり、24時間いつでも仕入れが出来ることから、実践者も多くいます。

「せどり」では必ず利益が出るものを仕入れて販売することから、「せどり」は最も稼ぎやすいネットビジネスであると言われています。

■ インターネット販売について

仕入れた商品の販売先として、主に以下の2つのサイトを利用します。

amazon.co.jp

ネット小売販売最大手の Amazon. co. jp です。Amazon は新品の購入に使用の方が多いですが、中古品も Amazon マーケットプレイスで販売されています。マーケットプレイスは個人でも出品することが出来ます。最大手のネット小売販売サイトですので、集客力があり、「商品を購入するなら Amazon」と定番化している傾向が見られます。

The screenshot shows the Amazon.co.jp homepage. At the top, there's a navigation bar with the Amazon logo, a search bar, and links for account services and help. Below the navigation bar, there's a sidebar with a list of product categories like books, DVDs, electronics, etc. The main content area features a large promotional banner for winter products with a 70% off discount. To the right of the banner, there are smaller promotional boxes for Nippon and Canon. At the bottom, there's a section titled 'いまもっともクリックされている商品' (Products being clicked more now) showing various items like books, games, and toys.

Amazon. co. jp ⇒ <http://www.amazon.co.jp/>

YAHOO! オークション JAPAN

オークションサイト最大手のYahoo オークションです。

品数もジャンルも非常に幅広く、一般店舗で手に入りにくい商品等も多数出品されていることから、お宝目当てのユーザーがよく利用しています。

Android版公式アプリでYahoo! JAPANに簡単アクセス

YAHOO! オークション

Yahoo! JAPAN - オークション利用登録 - ヘルプ

全カテゴリ一覧 - 特集・キャンペーン一覧 - ショッピング - チャイナモール

こんにちは、lampight_of_life さん (ログイン履歴 - 利用可能ポイント: 52) スタークラブ: ★ブロンズランク

出品する - マイオークション - オプション - ログアウト

商品を検索する すべてのオークション 検索 条件を指定して検索

20万人に当たる! ショーシア特注品 **NEW!** mixiページはじめました(外部サイト) 最落なし、BMWが1円スタート! **NEW!**

カテゴリから探す

- コンピュータ
- 家電、AV | カメラ
- 音楽 | CD
- 本、雑誌 | 漫画
- 映画、ビデオ | DVD
- おもちゃ | ゲーム
- ホビー、カルチャー
- アンティーク、コレクション
- スポーツ、レジャー
- 自動車 | オートバイ
- ファッション | ブランド別
- アクセサリ、時計
- ビューティ、ヘルスクア
- 食品 | 飲料

Yahoo!オークションのおすすめ

- おしゃれキッズのためのブランド服
- チャンス、終了間際がお得!
- メーカー別人気ヘルメット
- 付ければたちまち豪華ネイル
- ポータブルDVDプレーヤー
- 映像で楽しむTIGER & BUNNY

PR

柏木美里、宝くじを買うお金をじっと見て考えなはれ
業界別匿名座談会、今月は「若手漫画家」
夫婦問題調査、職場不倫の実態を調査
男の趣味図鑑、今月は鉄道写真とカメラ
漁業力の男の子、ミゲルくんVSヤンクくん

Yahoo!オークションへようこそ!

Yahoo!オークション ⇒ <http://auctions.yahoo.co.jp/>

どちらのサイトも、実に多くの利用者がおり、ネットビジネスにおいて最も難点となる“集客”を各サイトが行ってくれることになります。これも「せどり」が稼ぎやすいと言われる点です。

なお、アマゾンの月間訪問者数（PV）は約10億PV、Yahooオークションは3億PVとなっています。個人でこれだけの訪問者を集めるのは到底不可能ですが、これらのサイトに出品することで、この莫大な訪問者に対し、自分の商品を見てもらえるというメリットがあります。

この2つのサイト以外にも、楽天オークションやモバオク等、商品を販売出来るサイトがあります。



楽天オークション ⇒ <http://auction.rakuten.co.jp/>



モバオク ⇒ <http://www.mbok.jp/>

また、「せどり」はアフィリエイト等と比べ、キャッシュフローが良いとよく言われています。

アフィリエイトの場合は、報酬が発生したとしても、実際に入金されるまでに2ヶ月程かかることが殆どです。初月に稼げたとしても、入金は3ヶ月目となります。仕入れ等が必要ないと言っても、稼いだお金の入金が遅ければ、お金のやりくりは非常に厳しくなります。

それに比べ「せどり」の場合は入金が非常に早いのが特徴です。例えば Amazon では、2週間ごとに入金があります。また Amazon の支払設定を変更すれば、毎日入金させることも可能です。これはアフィリエイトと比べると驚異的なスピードです。

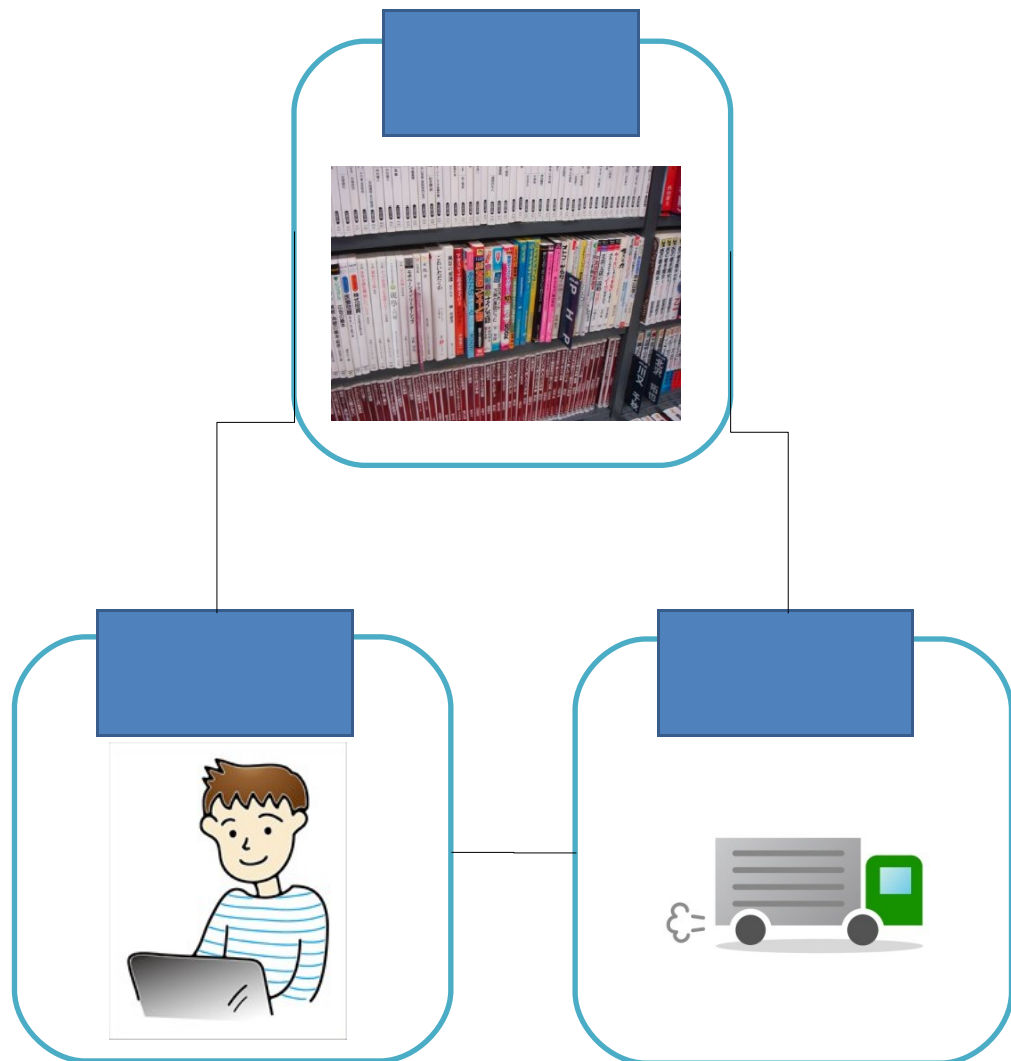
また、Yahoo オークションの場合は、個人間のやり取りとなりますので、仲介媒体なしで直接自分の口座に振り込まれます。



Amazon の場合も Yahoo オークションの場合も、即金性がありますので、稼いだお金をすぐ次の投資に回すことができます。この様に、低予算から始めることが出来るのも、「せどり」が人気であるポイントです。

■せどりの手順

「せどり」の手順についてまとめます。



まずは「仕入れ」から始まり、Amazon や yahoo オークションに「出品」、売れたら「発送」します。その後、更に仕入れをして出品し、発送する作業の繰り返しとなります。

アフィリエイトを始める時は、様々なノウハウが必要になってきます。

サイト作成、SEO 対策、ライティング技術等、パソコンに詳しくない人にとってはかなりハードルが高いと言えます。

しかし「せどり」は、アフィリエイト等の他のネットビジネスに比べると、作業フローが単純明快でわかりやすく、

「仕入れ」

「出品」

「発送」

の3つが出来れば稼げてしまいます。

もちろん、「仕入れ」「出品」「発送」それぞれについて、稼ぐ為に必要なノウハウがあり、例えば仕入れにおいては、

「どういうものが売れるのか」

「どういうものが値段が高いのか」

という情報を知っておいた方がビジネスを有利に進めることが出来ます。

しかし、ノウハウを知らなくても携帯サーチで調べていけば、売れる商品を見つけることも十分可能です。

※携帯サーチ： ISBN 番号や JAN コード等を入力することで、Amazon の現在価格やランキング等を調べることが出来る、携帯電話やスマートフォンで使出来るツールのことをいいます。

「せどり」で稼ぐ為のノウハウを知らないと全く稼げない、ということはありません。ただ、知っておくとなお稼ぎやすい、ということになります。

■せどりの利点

これまで、「せどり」の概要について解説してきました。
次に「せどり」の利点についてまとめておきます。

1. 簡単に始めることが出来る

ネットで買い物出来るぐらいのスキル、携帯電話を使えるスキルがあれば問題なく始めることが出来ます。

- ・ 文字入力ができる
- ・ インターネットができる
- ・ プリンタで印刷ができる
- ・ メールができる

この程度のパソコン技術でも十分にやっていくことが可能です。主婦や高齢者等パソコンにあまり精通していない方でも実践している方が多数おられます。

2. 作業が単純明快

アフィリエイトの場合、サイト作成技術やライティング技術等、学ぶべきことが多々あります。それに比べて「せどり」では、仕入れをして出品し、売れたものを発送するだけです。作業が非常に単純で、覚えることも少なくて済みます。

3. リスクが低い

携帯サーチのおかげで、売れる可能性が高いものを仕入れることが可能となっています。在庫商売といえども、売れるとわかっているものを仕入れて販売することになるので、リスクは非常に低いです。また、必要な経費も、商品購入代と梱包資材費、発送費程度に抑えることが出来るので、低予算で始めることが出来ます。

4. 即金性が高い

アフィリエイト等では、報酬が入金されるまで2ヶ月程かかりますが、「せどり」では売れた商品の代金が、Amazonの場合は2週間に1度、オークションの場合は取引毎に即入金されますので、キャッシュフローが非常に良いのが魅力です。

5. 売れるまでは商品は自分の物

仕入れた商品は在庫として持っているので、売れるまでは自分の手元にあります。つまり、自分の物として使用することも可能なのです。本好きな方、CD好きな方、DVD好きな方等は、それぞれ自分の好きなジャンルの商品を仕入れることで、多くの作品に触れることができます。

■せどりを始めるにあたっての注意点

利点は多々ありますが、もちろん欠点もあります。「せどり」を実践する前にこれらの点は理解しておきましょう。

1. 肉体労働に近い

「せどり」は、ネットビジネスに分類されていますが、仕入れや梱包等は全て自分の手で行うことになります。時間的制限も出てきますし、一日の作業量は限られてしまいます。

2. 稼ぎの限界がある

月100万、200万を稼ごうと思うと、かなりの作業量が必要となります。アフィリエイトの様に、ほったらかしで収入を得様と思うと、人を雇ったり、仕入れや出品を極限まで効率化する工夫が必要となってきます。

3. いざというときに困る

もし病気になって入院することになったり、長期出張に行かなければならない時には、「せどり」は実践出来ません。商品の仕入れ・出品・発送がストップし、収入が発生しなくなってしまいます。

4. 商品管理が大変

在庫が増えれば増える程商品管理が大変になってきます。特に困るのが商品の置場です。ある程度の置き場所を確保しておかなければ、ずさんな管理となってしまう、効率が落ちてしまいます。なお、これを解決する方法としては、Amazonの「FBA」というサービスがあります。

どのビジネスにも必ず利点と欠点があります。いずれの面も理解した上で、「せどり」を始める様にして下さい。

欠点については、以下の様な方法で解決可能です。

- ・ 外注化（仕入れや梱包作業等の外注化）
- ・ 効率化（梱包用品等の工夫）
- ・ ソフト、ツールの導入（携帯サーチ等）
- ・ 外部サービスの利用（Amazon の FBA 等）

始めてすぐの時点では、欠点をあまり気にする必要はありませんが、ある程度稼げる様になると、欠点が収入に影響するようになってきます。状況に応じて、欠点を打破する方法を検討していく様にしましょう。

■せどりを始めるには

これから「せどり」を始めるにあたって、必要なものを見ていきましょう。

<パソコン&プリンタ>

パソコンとプリンタが必須になります。

パソコンはサイト閲覧に、プリンタはAmazonからの注文書を印刷する際に使用します。

パソコンはネット作業が出来れば良いですし、印刷出来ればモノクロ機能のみでも問題ありません。

<封筒>



出荷にあたり、商品を梱包する時に必要になります。

サイズは、A4が入る「角3号」とB5が入る「角4号」を用意しておけば十分です。

これよりも大きなものは送料が高くなってしまいますので、角3号か角4号の利用をお勧めします。

<テープ類>



セロハンテープがあれば、一応の対応が可能です。更にガムテープとPPテープ（ガムテープと同サイズ）があればなお便利です。

<梱包材>



左の写真は「ミラーマット」、右は「プチプチ」の名称でお馴染みの緩衝材です。プチプチだけでも十分対応可能ですが、プチプチで商品を梱包するとサイズが大きくなるので、薄めのミラーマットも用意しておいた方が良いでしょう。

どちらもホームセンターや100円ショップで購入出来ます。

梱包のスピードを上げたい場合は、袋タイプのプチプチを使うことも検討してみましょう。



写真のものは、CDサイズの袋型のプチプチです。これを利用すると梱包が非常に楽になります。出荷量が増えたら導入すると良いでしょう。

<クリスタルパック>



OPP という素材の透明な袋です。商品を梱包材でくるむ前に、クリスタルパックに入れておくことで、防水性が高まり、更に見た目も良くなります。クリスタルパックを使用する人・しない人それぞれがいますが、確実な梱包をしたい場合は、導入を検討して下さい。

なお、クリスタルパックを使う場合は、テープ付のものをお勧めします。作業効率や見た目を考えると、テープ付のほうが使いやすい為です。

＜携帯電話 or スマートフォン＞



仕入の際に、値段を調べるのに使います。
値段の調べ方は後程記載します。どちらの場合も必ず**パケット定額プラン**に入っておきましょう。

＜ライターオイル＞



商品についている値札を剥がす際に使用します。（100 円ショップで購入することが出来ます。）

値札にライターオイルを含ませ、時間をおくと、値札が剥がしやすくなります。また、値札を剥がす為のヘラ等があると、商品を傷付けずに済みますので、可能であれば用意しておきましょう。

<クレジットカード>

Amazon マーケットプレイスに登録する際に必要となります。種類は何でも構いませんので、1枚用意しておきましょう。お持ちでない方は、**楽天カード**が審査も簡単でお勧めです。

<http://card.rakuten.co.jp/>

The screenshot shows the Rakuten Card website with a prominent banner for a 5,300 point bonus. The banner includes the text 'エントリー 楽天カード新規入会 1回利用で 5,300 ポイントプレゼント!' and details about the campaign period (2011.12.8 to 2011.12.12). Below the banner are buttons for 'キャンペーンエントリー' and '楽天カード申し込み(無料)'. To the right, there is a sidebar with links to various card features and a 'よくあるご質問' section.

クレジットカードが使えないという方については、VISA デビットカードで代用可能です。楽天銀行口座を持っている方で16歳以上なら、誰でも**楽天銀行デビットカード**を持つことができます。

<http://www.rakuten-bank.co.jp/card/debit/>

The screenshot shows the Rakuten Bank website's Visa Debit Card application page. It features a navigation bar with various services, a main heading '楽天銀行デビットカード', and a sub-heading 'こんな期待で！誰でも審査なしで持てるVisaカード!'. Below this, there are several bullet points highlighting benefits like '誰でも16歳以上なら、誰でももてる!', '世界中のVisa加盟店で、24時間365日使える!', 'ウェブや携帯で利用明細がすぐわかる!', and '使えばポイント貯まる、うれしい特典満載!'. A Visa Debit Card is also displayed. On the right, there are buttons for 'ログイン' and '口座開設'.

＜銀行口座＞

Amazon からの入金や、Yahoo オークションでの入金の際に使用します。入金の確認のしやすさ等を考慮すると、楽天銀行・スルガ銀行・ジャパンネット銀行等のネットバンクがお勧めです。

○楽天銀行

<http://www.rakuten-bank.co.jp/account/>

楽天銀行の魅力 | 楽天市場
冬のボーナスキャンペーン中 | サイトマップ | よくあるご質問

ホーム | ハッピープログラム | キャンペーン | カード | 円預金 | 外貨預金 | FX | 投資信託 | 証券 | カードローン | 住宅ローン | 公営競技 | BIG・toto | 法人のお客さま

はじめてのかたへ | 口座を使う | 入出金 | 振込・支払い | 口座振替 | 金利 | 手数料 | ATM | セキュリティ | よくあるご質問 | 基金・寄付

ホーム > はじめてのかたへ(口座開設)

銀行コード:0036 支店名・支店番号一覧

文字サイズ 小 中 大

ログイン
振込・残高照会

ログインお取引がでないお客さま
はじめてログインされるお客さま

口座開設
楽天スーパーポイントが貯まるハッピープログラムって何?

金利一覧 | 手数料一覧 | ATM | セキュリティ

はじめてのかたへ(口座開設)

24時間365日 いつでもどこでも利用可能
口座維持手数料 無料
楽天スーパーポイント が貯まって使える

楽R天
楽天銀行

おすすめ! 口座の申込情報を利用してかんたんに口座と同時にお申込できます!

キャッシュカード | 楽天銀行スーパーローン | 楽天証券口座(金融商品仲介)

○スルガ銀行

<http://www.surugabank.co.jp/surugabank/index.html>

スルガ銀行 | SURUGA bank

個人のお客さま | インターネット支店のお客さま | 法人・個人事業主のお客さま | スルガ銀行について | 投資家のかたへ | お問い合わせ | サイトマップ | English

東日本大震災において被災された皆さまに心からお見舞い申し上げます
一日も早く被災地が復興できますよう、心からお祈り申し上げます

地震等に関する当社の最新情報はこちらをご覧ください

インターネットバンキング ログイン | 口座を開設する

インターネットバンキングについて
お申し込み
パスワードをお忘れの方

Webコンシェルジュ ログイン

Webコンシェルジュについて

会員サイト

店舗・ATMを探す
金利・外国為替
手数料一覧
投資信託基準価額
キャッシュカード・印鑑紛失
お問い合わせ・FAQ
資料請求

毎月 **22.3** 万円
この数字が何かで存知ですか?
彩りある人生にするために、**未来のじぶん**を考える
詳しくはこちら

ライフプランシミュレーション

すべてのファンドが、お申込手数料 0円

銀行ローンを使いこなそう。

○ジャパンネット銀行

<http://www.japannetbank.co.jp/>



<メールアドレス>

Amazon マーケットプレイス登録時に必要です。

Gmail や yahoo メール等のフリーメールでも構いません。せどり専用のメールアドレスを用意することをお勧めします。

ここまで揃えることが出来れば、「せどり」を始めることが出来ます。
初期費用1～2万程度で、最初の仕入れから必要物品の購入まで済ませることが出来ます。

■Amazon マーケットプレイスの登録方法

次に、商品を出品する為の準備として、Amazon マーケットプレイスへの登録を行います。

Amazon マーケットプレイスの出品機能を利用するには、出品者登録が必要です。

(1)登録前の準備

マーケットプレイスに登録する前に、手元に出品する商品を一つ用意しておいて下さい。仕入れをしてきたものでも良いですし、持っている不用品でも構いません。

仕入れもしていないし、不用品もないという場合は、手持ちの本を用意しましょう。出品は後から取り消すことが出来ますので、まずは練習の為に実際に出品してみましょう。

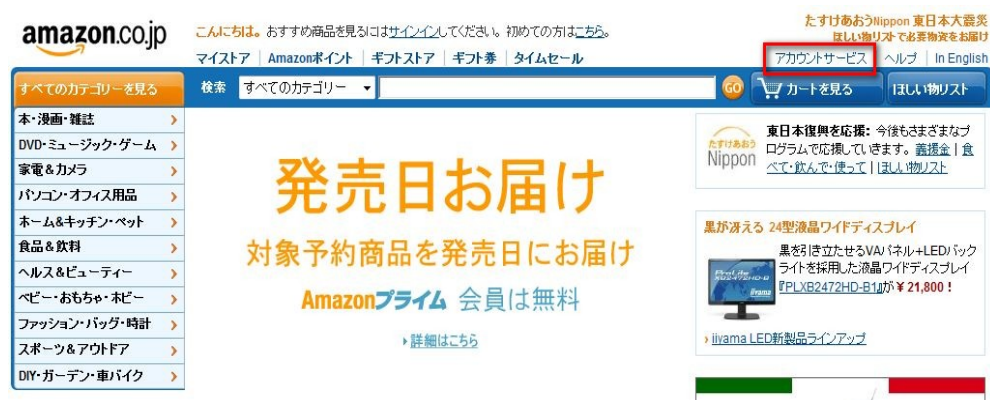
(2) Amazon マーケットプレイスへの登録

Amazon にアクセスします。

○Amazon

<http://amazon.co.jp>

トップページ右上の「アカウントサービス」をクリックします。



右手にある「マーケットプレイス出品」をクリックします。



このページでは、赤い矢印で示している部分に、実際に出品する商品を入力していくことになります。

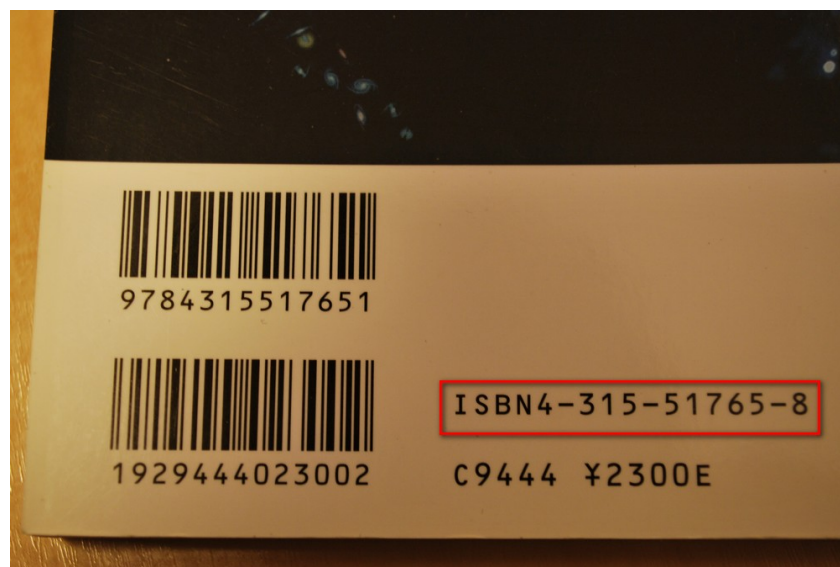
The screenshot shows the Amazon.co.jp homepage with the 'アマゾンで売ろう! マーケットプレイスに出品' (Sell on Amazon! List on Marketplace) banner. Below the banner are buttons for '出品' (List), '販売' (Sell), and '収入' (Income). The page includes navigation links like 'Amazon.co.jpホーム', 'ビジネスを行う', 'Amazonアソシエイトに参加する', '共同マーケティングプログラム', and 'Webサービスに参加'. On the right, there are sections for '大口出品について' (About Bulk Listing) and 'Amazonマーケットプレイス™について' (About Amazon Marketplace™). The main content area contains instructions on how to list products, mentioning that listing is free for individuals. A large red arrow points to the '出品したい商品を検索' (Search for products you want to sell) section, which includes a search bar with a dropdown menu showing '本' (Books) and a '出品手続きを開始する' (Start listing process) button. Below the search bar, there is a section for 'ISBN、UPC、またはASINでサーチ' (Search by ISBN, UPC, or ASIN) with another '出品手続きを開始する' (Start listing process) button.

ここで、予め用意した本を出品登録してみます。

多くの本の裏表紙には、**バーコード**と **ISBN 番号**が記載されています。

(バーコードはない場合も多々あります。)

この本には、バーコードと ISBN 番号(4-から始まる番号)の両方が記載されていました。



なお、2007 年から出版されたものについては、ISBN 番号は『978』から始まっています。この ISBN 番号で、本の発売日が 2007 年の前か後かを知ることが出来ますので、覚えておくと後々便利です。

では、本の ISBN 番号を使って、出品を行います。

本の ISBN 番号を「ISBN、UPC、または ASIN でサーチ：」の空欄部分に、ハイフンを除いて入力し、右横の「**出品手続きを開始する**」をクリックします。

The screenshot shows a web form titled "出品したい商品を探す" (Find the product you want to list). It has two main search sections. The top section is for searching by category or title/keyword. The bottom section is for searching by ISBN, UPC, or ASIN. In the bottom section, the input field contains the number "4315517658" and the button "出品手続きを開始する" (Start listing process) is highlighted with a red rectangle.

出品したい商品を探す

商品のカテゴリーを選択: 本

タイトルまたはキーワードでサーチ:

出品手続きを開始する

ISBN、UPC、またはASINでサーチ:

詳しくはこちら

4315517658

出品手続きを開始する

今入力した商品が画面に表示されます。

このとき、画像が表示されない場合もありますが、それはAmazonに商品画像がないだけですので、特に気にする必要はありません。

赤枠部分の、商品の「コンディション」と「コンディション説明」を入力していきます。

amazon.co.jp

1 コンディション 2 価格と配送方法 3 確定

この商品を出品しますか？

以下の商品を確認してください。以下の商品が出品する商品でいい場合は、改めて商品名を入力するか、またはISBN、UPC、EAN、ASINで検索してください。

Newton 宇宙の絶景

ISBN/EAN/UPC/EAN/ASIN: 9784111001760

表紙 / Binding: 大型本

コンディション: 中古 - 良い

コンディション説明: 若干の汚れがありますが、内容は綺麗な状態です。丁数 (コンディションに関する詳細な説明) 例: カバーなし。おもて表紙に多少キズがあります。

出品する商品のコンディションは？

下のプルダウンメニューからコンディションを選択してください。コンディションの定義についてはコンディションガイドラインをご覧ください。

コンディション: 中古 - 良い

商品説明

商品のコンディションについて、分かりやすく説明してください。コメントは最大666文字までです。

コンディション説明: 若干の汚れがありますが、内容は綺麗な状態です。丁数 (コンディションに関する詳細な説明) 例: カバーなし。おもて表紙に多少キズがあります。

次へ

このページのステップ:

1. お客様の商品名、おの出品ページ
2. 出品価格を入力します
3. 販売数量を入力します
4. 配送条件を選択します

次のページのステップ:

1. 出品価格を入力します
2. 販売数量を入力します
3. 配送条件を選択します

売上代金・配送料の送金手続きのため

に、クレジットカード番号(国際保証書)、請求先住所、電話番号、代金振り込み先に指定する銀行口座番号の登録が必要になります。登録は後日行うこともできます。

ご利用規約 | プライバシーポリシー | © 1996-2015, Amazon.com, Inc. or its affiliates

コンディションを選択する前に、選択部分の上にある「コンディションガイドライン」を一度見ておきましょう。

出品する商品のコンディションは？

下のプルダウンメニューからコンディションを選択してください。コンディションの定義については[コンディションガイドライン](#)をご覧ください。

コンディション: - 選択 -

商品説明

商品のコンディションについて、分かりやすく説明してください。コメントは最大666文字までです。

コンディション説明: (コンディションに関する詳細な説明)

例: カバーなし。おもて表紙に多少キズがあります。

コンディションガイドラインでは、Amazon が推奨するコンディションの決め方が記載されていますので、これを参考に、自分の商品のコンディションを選択してみましょう。

「コンディション説明」には、商品の具体的な状態や発送方法を記入していきます。特に、商品の状態は出来るだけ詳しく書いておきましょう。

出品する商品のコンディションは？

下のプルダウンメニューからコンディションを選択してください。コンディションの定義については[コンディションガイドライン](#)をご覧ください。

コンディション:

商品説明

商品のコンディションについて、分かりやすく説明してください。コメントは最大666文字までです。

コンディション説明:
(コンディションに関する詳細な説明)

非常にきれいな状態です。|

例: カバーなし。お泡で表紙に多少キズがあります。

次へ

コンディション説明を入力し終わったら、「次へ」をクリックします。

次に、商品の価格を入力します。

実際に販売する商品であれば、現在の最低出品価格と同程度の値段を記入しておきます。練習として登録作業をしている方は、あえて高い値段を付けておきましょう。そうすれば、ほぼ売れることなく手元に商品が残ります。

値段を入力したら、在庫や発送の部分はそのままにし、「次へ」をクリックします。

amazon.co.jp

1 コンディション 2 価格と発送方法 3 確定

商品のコンディションとして **中古 - 良い** が選択されています。
コメント: 表紙に若干のすれ傷がありますが、内容は綺麗な状態です。丁寧にクリーニング後、傷・水めれ防止のためエアークッションまたはミラーマットで梱包し迅速に発送致します。

出品する価格
商品が売れると、販売している商品の種類に応じて販売手数料と送料を売値の中から差し引き、規定の配送料をお支払いします。

現在出品中の商品の最低価格: ¥259
販売価格: ¥ 258

出品数
出品可能な商品数量を入力してください。
注意: これらの商品を複数販売している場合、すべての商品が同じコンディションである必要があります。複数の商品を異なるコンディションで販売する場合は、各コンディションで別々に出品手続きを行ってください。

在庫: 1 (在庫数)

配送方法を選んでください
日本国内への配送は必須です。また商品カテゴリーによって所定の配送料が支払われます。詳しくはこちら。

国内配送: 4日から7日以内に発送	必須 ¥250配送料 (配送料を確認する)
国外配送: 12日から17日以内に発送	選択しない ¥800 - ¥1,400配送料 (配送料を確認する)

次へ

次に、サインインの画面に移ります。

メールアドレス入力欄とパスワード入力欄があります。今回は初めての出品となりますので、「Amazon.co.jpのパスワードを持っていません」を選択しておき、メールアドレスを入力して「Continue」をクリックします。



The image shows the Amazon.co.jp sign-in page. At the top, there's a navigation bar with the Amazon logo and links for 'マイストア', 'Amazonポイント', 'ギフトストア', 'ギフト券', and 'タイムセール'. Below this is a search bar with a dropdown menu set to 'すべてのカテゴリー'. The main heading is 'サインイン' (Sign In), followed by a subtext: 'サインインしていただく、お客様のクレジットカード情報やその他の個人情報を保護することができます'. There are two radio button options: 'Amazon.co.jpのパスワードを持っていません。(パスワードは後で作成します。)' and 'Amazon.co.jpに登録済みです、パスワードは次のとおりです：'. The first option is selected. Below the options is a 'Continue' button. A red box highlights the email address input field, the selected radio button, and the 'Continue' button.

次の画面では、サインインに必要な情報を入力していきます。



The image shows the 'サインイン情報' (Sign-In Information) page. It has a table-like structure with input fields for '氏名' (Name), 'フリガナ' (Kana Name), 'Eメールアドレス' (Email Address), 'Eメールアドレスの再入力' (Re-enter Email Address), 'パスワード' (Password), and 'パスワードの再入力' (Re-enter Password). A red box highlights the 'フリガナ', 'Eメールアドレス', 'Eメールアドレスの再入力', 'パスワード', and 'パスワードの再入力' fields. Below the table is a '次に進む' (Next) button.

氏名、フリガナ、メールアドレス、使用したいパスワードを入力します。メールアドレスは、出来るだけアマゾン専用の一つ作っておき、そのアドレスを入力する様にしましょう。フリーメールでも構いません。全て入力したら、「次に進む」をクリックします。

店舗名・クレジットカード登録・個人情報入力に移ります。

店舗名は、あなたがこれから活動していく際に使うお店の名前です。
あまり特徴的な名称にせず、▽▽books、●●書店、〇〇堂等、本屋らしい
名称を付けると良いでしょう。

自分名義のクレジットカードと個人情報を入力したら、「次に進む」を
クリックします。

出品用アカウントの情報

出品者のプロフィール			
店舗名(ニックネーム): <input type="text" value="●●書店"/>			
<small>購入者がAmazonで出品情報を参照する際に、サイト上に表示される名前。</small>			

クレジットカード情報
クレジットカード情報と請求先住所を以下に入力してください。クレジットカードは売上代金を銀行口座に振り込む際の認証に使用されます。またクレジットカードは未決済のAmazonの費用請求にも使用されます。すべての出品者は、有効なクレジットカード情報を登録手続き中に入力する必要があります。

新しいクレジットカードと請求先住所を入力してください			
クレジットカードの種類	クレジットカード名義人	クレジットカード番号	有効期限
<div> <div>▼</div> <div>Visa</div> </div>	<input type="text" value="●●●●"/>	<input type="text" value="●●●●"/>	<div> <div>▼</div> <div>●● / 20●●</div> </div>

新しいクレジットカードの請求先住所を入力してください	
国:	<div>日本 ▼</div>
郵便番号:	<input type="text" value="●●●●"/>
地域/都道府県:	<input type="text" value="●●●●"/>
市区町村:	<input type="text" value="●●●●"/>
住所1: <small>(または会社名)</small>	<input type="text" value="●●●●"/>
住所2: <small>(オプション)</small>	<input type="text" value="●●●●"/>
日中の連絡先電話番号:	<input type="text" value="●●●●"/> <input type="text" value="内線"/>
<small>市外局番を含む電話番号を入力してください (例: 03-1234-1234)</small>	

次に進む

画面が切り替わり「電話による本人確認」の画面になります。

Amazon マーケットプレイスのアカウントを作る為には、この電話確認が必須です。登録を行う電話番号を決定して「電話を受ける」をクリックします。

amazon.co.jp

1 口座の作成 2 出品用アカウント情報 3 本人確認 4 登録の確認

電話による本人確認

登録手続きを完了するには、電話による簡単な本人確認が必要です。以下の手順に従ってください。ダイヤルアップ回線によるインターネット接続をご利用の場合は確認ください。

1. 電話番号およびその住所を選択してください

今から数分後に通話できる電話番号およびその住所を選択してください。登録済みの番号を選択、または通話可能な他の番号を入力します。電話で確認ください。

電話番号

☒ メインの会社電話番号: [masked]

☐ いいえ、数分以内に次の電話番号に電話してください。

[masked] 内線 [masked]

市外局番を含む電話番号を入力してください (例: 03-1234-1234)

この番号は保存せず、本人確認にのみ使用します。

関連付けられている住所

[masked]

電話を受ける

ダイヤルアップ回線によるインターネット接続をご利用の場合は、[ここをクリック](#)して必要な手順についての特別な

なお、「メインの会社電話番号」には、前のページで入力した番号が表示されています。この番号で良ければ、そのまま「電話を受ける」をクリックして下さい。

違う番号にしたい場合は、「いいえ、数分以内に次の電話番号に電話して下さい」を選択して「電話を受ける」をクリックします。

PIN 番号が画面に表示され、数分程度で Amazon から自動音声電話がかかります。「PIN 番号をプッシュキーで入力して下さい」と指示されますので、画面に表示されている PIN 番号をプッシュします。(オペレーターとの会話等はありません。)

PIN 番号の入力が終わると、パソコン画面が自動的に変わります。「ID の確認が完了しました」と画面上に表示されたら、「次に進む」をクリックします。

確認画面に移ります。

また、この画面では、Amazon からの振込み口座を登録することが出来ます。今入力しなくても先に進めますが、後程設定する必要がありますので、ここで登録しておきましょう。

「前受金方法」の右端にある「編集」から登録することが出来ます。

口座番号や口座名義等、必要事項を記入した後、「次に進む」をクリックします。すると、一つ前の画面に戻ります。

その後、「契約」欄にチェックを入れて「確定」をクリックします。
(Amazon との契約内容は見ておいて下さい。)

amazon.co.jp

1 口座の作成 2 出品用アカウント情報 3 本人確認 4 登録の確認 5 出品商品

出品用アカウントの登録を確認し、確定してください

以下に表示された情報をご確認のうえ、アカウント設定を変更する場合は[編集]ボタンをクリックしてください。すべての情報が正しいことを確認したら、[確定]をクリックして登録

出品用アカウント情報

店名(ニックネーム): 書店

クレジットカードの種類:

クレジットカード番号:

有効期限:

クレジットカード名義人:

請求先の郵便番号:

住所:

電話番号:

前受金方式 (支払いの際に必要)

銀行口座情報: なし
銀行口座情報は後から追加することができます。登録には必要ありません。就業者の支払い方法(日) 口座情報に訂して追加や変更を行った場合、セキュリティ上の理由により14日間は無効とさせていただきます。

契約

参加規約: ☒ はい、規約の条項を読み、その内容に同意しました。

確定

これで、アカウントの登録は完了です。

画面では、入力した商品の出品画面が表示されます。
内容に問題がなければ、「**今すぐ出品する**」をクリックします。

商品の確認と出品

[今すぐ出品]をクリックするまで出品手続きは完了しません。

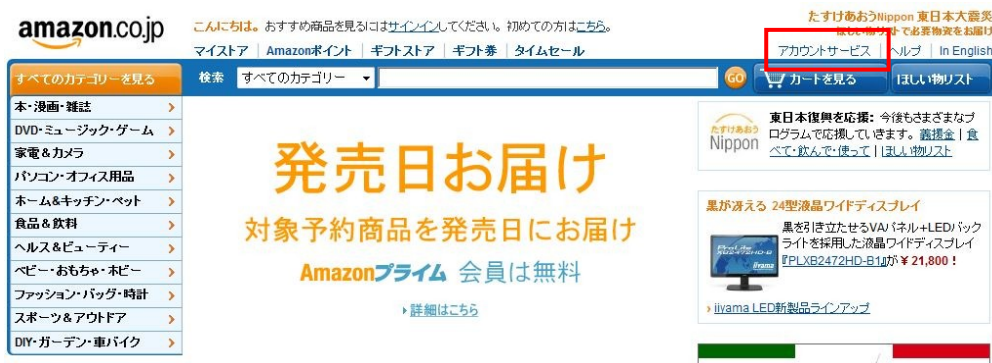
商品情報		編集
商品名:	宇宙の絶景－ハイライト オブ サ・ユニバース (ニュートンムック)	
ASIN:	4315517658	
コンディション:	中古 - 良い	
コンディション説明:	表紙に若干のすれ傷がありますが、内容は綺麗な状態です。丁寧にクリーニング後、傷・水あめ防止のためエアーマットまたはラミネートで梱包し迅速に発送致します。	
販売価格:	¥258	
在庫:	1	
配送方法を選んでください:	国内配送	
マーケットプレイス手数料(売れた場合)::	国内配送に¥199	
配送料(売れた場合)::	国内配送に¥250	
入金額合計(売れた場合)::	国内配送に¥309	
(詳細は、マーケットプレイスの手数料と価格設定や配送料と配送方法をご覧ください)		

すると「商品が Amazon に出品されました」と表示され、出品が完了します。

初回登録が終われば、後は作業も楽になりますので、どんどん出品していきましょう。

(3) 初回登録以後の出品者アカウント

初回登録後に Amazon で出品する場合は、出品者アカウントのページを使います。Amazon のトップページの上方にある「アカウントサービス」をクリックして、



右手の「出品者アカウント」をクリックします。



登録したメールアドレスとパスワードでサインインしましょう。



The image shows the Amazon.co.jp sign-in page. At the top, there's a navigation bar with the Amazon logo and links for 'マイストア', 'Amazonポイント', 'ギフトストア', 'ギフト券', and 'タイムセール'. Below this is a search bar with a dropdown menu set to 'すべてのカテゴリー'. The main content area is titled 'サインイン' (Sign In) and prompts the user to enter their email address. Below the email field, it asks if the user has a password on Amazon.co.jp. There are two radio buttons: '初めて利用します' (I'm using it for the first time) and '登録している方はパスワードを入力してください' (If you are registered, please enter your password). The second option is selected. Below this is a password field and a link for 'パスワードをお忘れですか?' (Forgot your password?). A 'サインイン (セキュリティシステムを使う)' button is at the bottom. A 'ヘルプ' (Help) section at the bottom provides links for password recovery and email updates.

今後は、このページを使っていくことになります。



The image shows the Amazon Seller Central dashboard. The top navigation bar includes 'ホーム', 'メッセージ', 'ヘルプ', and 'ログアウト'. Below this is a search bar. The main content area is divided into several sections. On the left, there's a '注文管理' (Order Management) section with a table showing order status (前日, 過去7日間, 保留中, 未出荷) and a '注文内容の表示' button. Below this is a '評価' (Reviews) section with a table showing new products and their ratings (評価, 90日間, 90日間, 1年間). On the right, there's a 'フルフィルメント by Amazon (FBA)' section with a table showing order status (前日, 過去7日間, 保留中, 未出荷) and a '注文内容の表示' button. Below this is a '注文管理' section with a table showing new products and their ratings (評価, 90日間, 90日間, 1年間). On the right, there's a '決済情報' (Payment Information) section with a table showing order status (前日, 過去7日間, 保留中, 未出荷) and a '注文内容の表示' button. Below this is a '購入者からのメッセージ' (Messages from Buyers) section with a table showing new products and their ratings (評価, 90日間, 90日間, 1年間). On the right, there's a 'ケース履歴の管理' (Case History Management) section with a table showing new products and their ratings (評価, 90日間, 90日間, 1年間). Below this is a '購入者からの申請' (Applications from Buyers) section with a table showing new products and their ratings (評価, 90日間, 90日間, 1年間).

出品者ページからは、出品作業・過去の出品商品の編集・注文の確認・各種変更を行うことができます。たくさん使って、早く慣れていきましょう。

■契約体系について

Amazon マーケットプレイスで出品者として契約するには、『小口出品』と『大口出品（プロマーチャント）』のいずれかを選択します。

★小口出品

毎月の販売数が 50 以下程度の場合は、小口出品での契約となります。
小口出品で契約した場合は、商品が一つ売れるたび、基本成約料として 100 円を Amazon に手数料として支払います。

★大口出品（プロマーチャント）

大口出品での契約の場合、基本成約料がかからない代わりに、月額 4900 円を Amazon に支払います。
毎月の販売数 50 以上となる場合は、大口出品契約の方がお得になります。

料金・システムの違いを表にまとめると、以下の通りとなります。

	小口出品	大口出品
基本成約料	商品 1 つにつき 100 円	免除。ただし、 月額 4900 円必要
出品形式	一品ずつ	複数商品の一括出品が 可能
各種レポート	在庫、注文管理のみ Web 上で閲覧可	閲覧、ダウンロードが 可能
出品価格上限	100 万円まで	上限なし

■Amazon で発生する手数料について

商品が売れた際に発生する手数料は 3 種類あります。

(1) 販売手数料

販売手数料として、カテゴリーに応じた割合の手数料が発生します。
カテゴリー別の手数料は以下の通りです。「せどり」で、扱うことが多い、
本・CD・DVD・VHS・GAME・ホビー用品等は、全て **15%** となっています。

カテゴリー	手数料
コスメ	20%
その他 (本、CD、DVD、GAME、おもちゃ、ホビー等)	15%
エレクトロニクス	10%
パソコン・周辺機器、楽器	8%

(2) カテゴリー成約料

カテゴリー成約料とは、本や CD 等カテゴリー別に定めている定額の手数料のことを指します。なお、以下の表は、国内の相手に販売した例です。海外在住の方への販売となると、手数料は更に高くなります。詳しくは、[Amazon のヘルプ](#)をご覧ください。

カテゴリー	手数料
CD & レコード、DVD、TV ゲーム、PC ソフト	140円
その他	100円
本	60円
ビデオ	30円

(3) 基本成約料

小口出品の場合に発生する手数料です。何を販売しても、どんな取引であっても 100 円が発生します。大口出品の契約者には、この手数料がかかりません。

契約形態	手数料
小口出品	100円
大口出品（プロマーチャント）	無料
	（但し、別途月額4900円必要）

■ Amazon から支給される費用(配送料)

逆に Amazon から支給される費用があります。正確には、商品の購入者から「配送料」として徴収している費用で、小口出品でも大口出品でも額は変わりません。

配送料についても、商品のカテゴリ別に料金が定められています。配送料の規定を簡単にまとめると以下の通りです。

カテゴリー	配送料
本	2 5 0 円
CD・レコード、DVD	3 4 0 円
PCソフト、TVゲーム	
ビデオ	3 8 0 円
おもちゃ&ホビー	5 0 0 円
ヘルス&ビューティー	
ベビー&マタニティー	
その他	4 5 0 円 + 5 0 円 / k g

■ Amazon からの最終入金金額

ここまで、各手数料や配送料について述べましたが、Amazon からの最終入金金額は、これらの要素を全て反映させたものとなります。

まとめると以下の通りです。

Amazon での販売金額

- － 販売手数料
- － カテゴリー成約料
- － 基本成約料

＋ 配送料

＝ Amazon から支払われる最終入金金額

■Amazon からの報酬例

では、実際の例に当てはめて、Amazon の入金額等を考えてみます。

<例 1>

小口出品で契約している人が、1200 円の本を販売した場合

まず、手数料は、

★販売手数料 : 商品の 15%分が手数料なので
 $1200 \times 0.15 = 180$ 円

★カテゴリー成約料 : 本の販売なので 60 円

★基本成約料 : 小口出品なので 100 円

合計すると、手数料は 340 円がかかってきます。

また、本なので、配送料 250 円が Amazon から支給されます。

最終的には

販売価格 1,200 円

手数料 -340 円

配送料 +250 円

となるので、入金額は 1110 円となります。

<例 2>

大口出品で契約している人が、2500 円の CD を販売した場合

まず、手数料は、

★販売手数料 : 商品の 15%分が手数料なので
 $2500 \times 0.15 = 375$ 円

★カテゴリー成約料 : CD の販売なので 140 円

★基本成約料 : 大口出品なので 0 円

合計すると、手数料は 515 円がかかります。

また、CD なので、配送料 340 円が Amazon から支給されます。

最終的には

販売価格 2500 円

手数料 -515 円

配送料 +340 円

となるので、入金額は 2325 円となります。

Amazon の手数料を理解していないと、仕入れの基準を定めることが出来ません。どういう商品売ればどれだけの手数料がかかり、どれだけの入金があるのか、利益の算出方法を把握しておき、より効率的な取引を実現しましょう。

解説は以上で終了となります。

お疲れ様でした！

せどり入門編

このレポートは、金運成就Ⅱダイジェスト版の為、
再配布はご遠慮下さい。



アフィリエイトで稼ぐための鉄壁の特典戦略！
35本の「再配布権付き特典」がアフィリエイト収入を一気に加速
詳しくは、コチラから



[【金運成就Ⅱ】～最進化系アフィリエイト特典パッケージ～](#)