

**【月商2189万円】** 転売のプロが転売の  
極意をあなたに伝授します！

3ヶ月以内に月収50万円  
達成を可能にする

**【最強転売マニュアル】** 大公開！！

■ 推奨環境 ■

このレポート上に書かれている URL はクリックできます。

できない場合は最新版の Adobe Reader を無料でダウンロードしてください。

<http://www.adobe.co.jp/products/acrobat/readstep2.html>

■ 著作権について ■

このレポートは著作権法で保護されている著作物です。

このレポートの著作権は布施優雅に属します。

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。本レポートの開封をもって下記事項に同意したものとみなします。

著作権等への違反行為を行った場合、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。

このレポートは作成に万全を期しておりますが、万一誤り、不正確な情報等がございましたら、著者・パートナー等の業務提携者は、一切責任を負わないことをご了承願います。

## 1. 自己紹介

---



始めまして、布施優雅（ふせゆうが）といたします。

このマニュアルを手にとっていただき、本当にありがとうございます。

私の事を知らない方がほとんどだと思いますので、最初に自己紹介をさせていただきます。

私は元々、建設関係の会社を起業し経営してました。

ところが建築現場というのは、

売り上げが現場の人数に比例して上がっていく仕事です。

人数が増えるほど金銭的には安定していきましたが、同時に各現場と打ち合わせや報告を受ける時間が激増し、気が付けば平日の17時から夜中まで、携帯電話が鳴りやまない日々が続いていました。

私は、海外旅行に行ったり、ゴルフをしたり、バーベキューなどをしたりとアウトドアが趣味でしたが、仕事の打ち合わせばかりで旅行はおろか、全く自分の子供の顔も見られないこともありました。

そんなある晩、妻と喧嘩をしてしまいました。

原因は私が仕事ばかりで、家族の事を全く見ていないというものでした。

私は、家族の為に仕事をしているのに文句を言うとは何事かと腹を立てました。

でも腹の底ではわかっていたんです。

そんなお金ばかりを優先した働き方を選んでしまった自分が悪いのだと。

翌日、私は深く反省し、妻と子供に謝りました。

自分の時間を犠牲にしていることで手いっぱいだったのは私で、

家族がそれを支えていてくれることに見向きもしなかったと。

本当の豊かさとは、経済的にも時間的にも両立しなければ得られないことを痛感した時、

ふとしたことから転売を知り、今の事業への第一歩を踏み出すことができました。

最初は本当に仕入れた商品が売れるのか不安で試しに5万円分位の商品を仕入れて

みました。するとあっという間に商品が売れてしまい、在庫があっという間になくなっ

てしまいました。しかもしっかりと利益が取れていました。

単純にこれはイケると思った私は無我夢中で転売ビジネスを実践しました。

その結果、**転売ビジネス開始 1年目で年商 6890万円、利益率 38%**と

いう結果を出す事ができました。

現在は、以前の建築業をかつての部下に任せて転売事業に専念することで

**最高月商は2189万円**という結果を出す事ができました。

自分の時間を確保したうえでのこの売上は、以前の私には想像もできませんでした。



現在、経済の面や時間の面でなんとか自由になりたいという方が

いつの日か、このマニュアルがきっかけで人生が変わったというあなたからの連絡を  
心より、楽しみに、待ち望んでいます。

株式会社トラストエフォート

代表取締役 布施優雅

## 布施優雅の実績はこちら

<input type="checkbox"/>	2016/09/22	¥1,114,044	127	127	¥9,362
<input type="checkbox"/>	2016/09/23	¥571,346	106	93	¥6,144
<input type="checkbox"/>	2016/09/24	¥192,174	55	38	¥5,057
<input type="checkbox"/>	2016/09/25	¥395,095	89	85	¥4,648
<input type="checkbox"/>	2016/09/26	¥717,735	123	110	¥6,525
<input type="checkbox"/>	2016/09/27	¥738,384	110	106	¥6,966
<input type="checkbox"/>	2016/09/28	¥480,257	102	89	¥5,396
<input type="checkbox"/>	2016/09/29	¥987,709	127	110	¥8,979
<input type="checkbox"/>	2016/09/30	¥1,066,022	115	98	¥10,878
	<b>合計</b>	<b>¥21,890,007</b>	<b>3,415.00</b>	<b>3,178.00</b>	<b>¥6,888</b>

## 2. AMAZON の基礎知識

---

Amazonは、誰もが知っているインターネット上のショッピングサイトです。

Yahoo ショッピングや楽天などの他の EC サイト、メルカリなどのフリマ、ヤフオクなどのオークションネット上には様々な販売サイトがありますが、私は主に、Amazonを使った販売をしています。

それは Amazonの3つの特徴が、個人で転売を始めるのにぴったりだからです。

### 1・日本で最も売れているショップサイト

---

Amazonの2015年の年間売上は約8559億円。

一日で23億円以上の物が売れている計算です。

同年のヤフオクとヤフーショッピングの売上合計は1977億円ですから  
純粋に物販としてのマーケットを見るとAmazonが国内最大という事になります。

この売上は、それを支えるお客様がたくさん来店されるという事でもあります。

Amazonの2015年の年間総アクセス数は39億6611万812。

毎月延べ11,000人以上が来店する、超優良ショッピングサイトです。

あなたが持っている商品を販売するときに

渋谷の交差点の真ん中で売ると、田舎の農道で売るのはどちらがよく売れるのか。

もちろん、大勢のお客様を迎えられる場所ですね。

## 2・大企業と同じ場所で販売できる

---

Amazonは同じ商品が欲しいお客様であれば  
カタログの同じページをみて商品を注文するカタログ方式を採用しています。

私たちはそこに商品をもってきて、希望販売価格を設定して並べるだけです。

一方のヤフオクや楽天市場を見ると、同じ商品を売りたい場合でも出品者ごとに  
アピールするためのページを作る必要があり、購入していただくためにはそれを見  
てもらわなければならない。

プリンタを買いたいと思ったとき、  
家電量販店と、初めて見る個人商店のどちらから買うでしょうか。

ほとんどの方はアフターケアなどがある程度保証されている大手の、  
ブランドショップから買いますよね。

私たち個人出品者が、大手企業やブランドショップと同じページ、同じカタログで  
販売できることはそれらと同じ信頼度がある事と同じで、大きな販売の手助けとなります。

### 3・販売期間や価格の予想に必要なデータが公開されている

---

Amazonは販売状況にかかわる商品情報を外部に提供しています。

楽天やYahoo ショッピングでも「○○ランキングトップ10」などは公開していますが、それはごく一部の商品にすぎません。

Amazonでは商品一つ一つにAmazon内でのランキングや出品者数、最安値価格などが随時記録されていて、そのデータをプログラムで瞬時に提示できる仕組みを提供しています。

商品がいくらの時に売れるのか、どれほどの期間で売れるのかを予想できるからこそ、個人での転売を可能にし、転売を行う上でAmazonを使う最大の理由です。

商品がいくらの時に売れるのか、どれほどの期間で売れるのかを予想できるからこそ、個人での転売を可能にし、転売を行う上でAmazonを使う最大の理由です。

### 3. AMAZONに出店登録する

---

転売と言えば商品仕入れ！稼げる商品を様々に探しましょう！  
というはやる気持ちはよくわかりますが、仕入れに行くまえに、  
Amazonに出店登録をしましょう。

商品の価格や売れ行きは、毎日変化しているため販売チャンスを逃せません。  
先に売るためのルートを作っておき、仕入れたら即座に販売を始める必要があります。  
まずは、販売者（セラー）登録をして、転売に臨みましょう。

#### 用意するもの

---

まず初めに、以下のものを用意してください。

- ・銀行口座

売上金の入金口座です。

どこの銀行でも、郵便局でも構いません。

- ・クレジットカード

Amazon の手数料が多くなった場合の支払いに使われ、必須登録となります。

しかし、普通に転売をしていれば、マイナスという事は滅多にありません。

- ・携帯電話

本人認証のため、登録中に1度だけ使います。

販売アカウントは原則として一人 1 アカウントのため、Amazonで他のストアを  
運営している番号でないかを確認しておきましょう。

・仕入れ資金

転売は、仕入れて販売する行為の繰り返しです。

何をおいても、仕入れ金は必要です。資金が潤沢にない方はクレジットカードで商品を仕入れてAmazonの売り上げで支払いをするといった流れになります。Amazonの入金は2週間に1回なので基本的にカードの支払いには間に合います。

仕入れ金がない方は・・・

---

転売は仕入れ資金がないと始まりません。手っ取り早く資金を手にするには、どこかで借りるか、手持ちの不用品を処分する事ですが、古本屋やリサイクルショップへの持ち込みでは、二束三文で買ったたかれてしまいます。

身の回りの物をできる限り高値で、そしてできるだけ手軽に換金する手段として、私はメルカリを使った販売を推奨しています。



<https://www.mercari.com/jp/>

メルカリは月間流通金額が100億円を超える日本最大級の個人売買サポートアプリです。子供服や漫画本、DVD、ゲームなどありとあらゆるものがメルカリでは売れていきます。

主婦でもできる簡単操作で出品でき、メルカリが代金回収から振込まで確実かつ安全に行ってくれるため、出品する側も安心してやり取りができます。

私が教えたコンサル生の女性は、子供が大きくなって使わなくなったおもちゃや服、自分が着なくなった服やバックなどをメルカリで販売したところ70万円以上の資金調達ことができました。

私自身もつい先日実家に帰った時に、両親が捨てようとしていた服の山をもらってメルカリで販売したところ、約89000円の売り上げになりました。そのままだとゴミだったものが、89,000円になったのです。

他にも水没して動かなくなったパソコンが3万円で売れたこともあり、危険物や公序良俗に反するものなど、出品規定に反しないものなら何でも売れると確信しています。

メルカリで売るコツというのは、とにかく要らないものを出品してみるということです。ダメもとで出している物が、意外と売れていきます。

不用品を売る事によって家も広く綺麗になり、一石二鳥です。

メルカリの操作方法は動画で解説しました。ご覧ください。

<https://youtu.be/iKRQC1HNYYY> (クリックで再生します)





## AMAZONに登録してみよう

Amazonにセラーとして登録しましょう。

とても大変な事のように感じるかもしれませんが Amazon から見ると、セラーも大事なお客様。登録画面もとても簡単にできますので、気軽に挑戦してみてください。

直接の登録方法はこちらの動画でご紹介しています。

<https://youtu.be/qDmXle9vOqw>



動画内で見ているAmazonサイトはこちらです。

<https://services.amazon.co.jp/>



参考リンク：[Amazon 公式 FBA 出店用パンフレット](#)

## 大口出品・小口出品について

---

動画の中でも少しお話ししましたが、大口出品と小口出品についてなぜ大口出品を推奨するのか、その理由を詳しくお話します。

大口出品と小口出品は、Amazonセラーの「無料会員」と「月額会員」だと思ってください。もちろん、Amazonは月額会員に対して、様々な特典を用意しています。

それは代表的なものだけでも

「自分で独自の商品カタログを作成できる」

「様々な決済方法で商品が販売できる」

「カートを取得し、商品の販売速度を速める」どがあります。

これらは全て、出品した商品を売りやすくするためのサービス特典です。

仕入れてから売れるまでの期間がグッと短くなり、資金回収の速度が上がります。

資金が戻ってくれば、また次の仕入れができる。

この繰り返しで、小口出品の10倍以上も速く、

利益を手にすることができるようになります。

本当に、1か月に1個から2個しか販売しないという方であれば

小口出品をお勧めしますがそれが全部売れるのをしばらく待っていても、得られる利益はたかがしれています。

しっかりとした基礎となる売り上げを作り、稼いでいこうという気が少しでもある方には、私は絶対に大口出品のみをお勧めしていることを、加えてお伝えします。

参考リンク：[Amazon 公式 大口と小口出品の違い 機能比較の早見表](#)

## 4. 仕入れの準備

---

Amazonでセラーアカウントが登録できたら、いよいよ仕入れの準備です。

しっかりと準備をし、店頭で困らないよう、万全の態勢で臨みましょう。

### 仕入れに必要なもの

---

#### ・スマートフォン

店頭で商品情報を判断するのに必須となります。お持ちでない方はご用意ください。

カメラ機能が付いていればAndroid、iPhone、どちらでも構いません。

また、2016年10月現在、店頭に並んでいる機種なら、どれでも性能は十分です。

また、できればモバイルバッテリーも用意しておくことをお勧めします。

3000円程の物で十分です。プライベートでも非常に便利なので、お勧めです。

#### ・モノレート (<http://www.mnrate.com>)

店頭ではこのスマートフォンで、次にご紹介する「モノレート」を見ながら仕入れ判断をしていきます。

すぐに呼び出せるよう、ブックマークしておきましょう。

操作方法が解らない場合は、携帯ショップの店員さんに聞くと、丁寧に教えてくれます。

#### ・ツール

仕入れ判断を簡単に素早く行うために

せどりすとやセドリームといったツールがあります。

これらはどちらも無料で使えて、私はセドリームを使っています。

## モノレートの見方

モノレート (<http://www.mnrate.com>)

Amazonの価格や出品者数のデータを蓄積している無料サイトで

最安値、ランキング、出品者数のデータから様々な情報を読とることができます。

詳しい使い方については動画でご説明していますので、まずはこちらをご覧ください。

<https://youtu.be/323pivuHZ8M> (クリックで再生します)



いかがだったでしょうか。

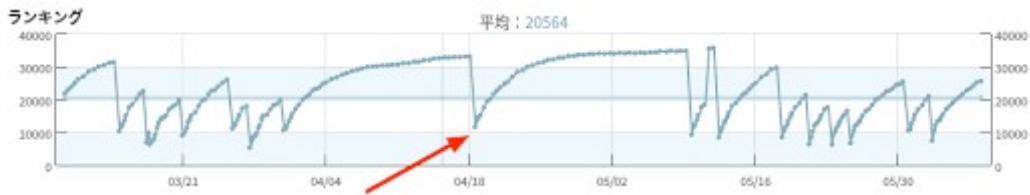
とても重要なところですので、要点をまとめておさらいしておきましょう。

- ・ ランキングは売れたら折れ線が下がる

ランキングは、売れたら1位に近くなるようになっています。

売れたらピョコッとさがるので、その回数を数えて売れ行きを判断します。

このグラフだと15回売られていますから、一か月に5個前後が売れそうだと予測できます。



#### ・モノレートユーザーの注意点

動画中でもふれましたが、モノレートユーザーのグラフは

「この商品を何人がモノレートで検索したか」という人数です。

つまり何人の転売プレイヤーが注目しているかということと、ほぼ同じ意味になります。

目の前で大安売りセールの商品を見つけたとしましょう。

いつもは1~2人前後の検索しかないのに、急に15人ほどに人数が増えている。

ということは、このセールは他の店舗、もしかすると全国的なセール商品の可能性があります。

大勢が仕入れて出品する→早く売りたいで値段を下げる→全体的に価格が崩壊

この流れで最終的には利益どころか赤字商品になる可能性もあります。

急激な上昇を見かけたら、気を付けるようにしましょう。

#### シーズン商品について

動画の中でタイヤのチェーンを紹介しましたが、冬ならホットカーペットなどの

暖房家電や美顔、加湿器。夏なら扇風機や水鉄砲、除湿器などがシーズン商品に

あたります。ハロウィンやクリスマスといったイベント需要も非常に短期間ですが

似ていますね。冬なら8000円で売れるストーブが、夏はリサイクルショップで1000円

というときもあるほどなので、資金的に余裕のある方はいくつか買って、

シーズン到来まで寝かせておいてもいいと思います。

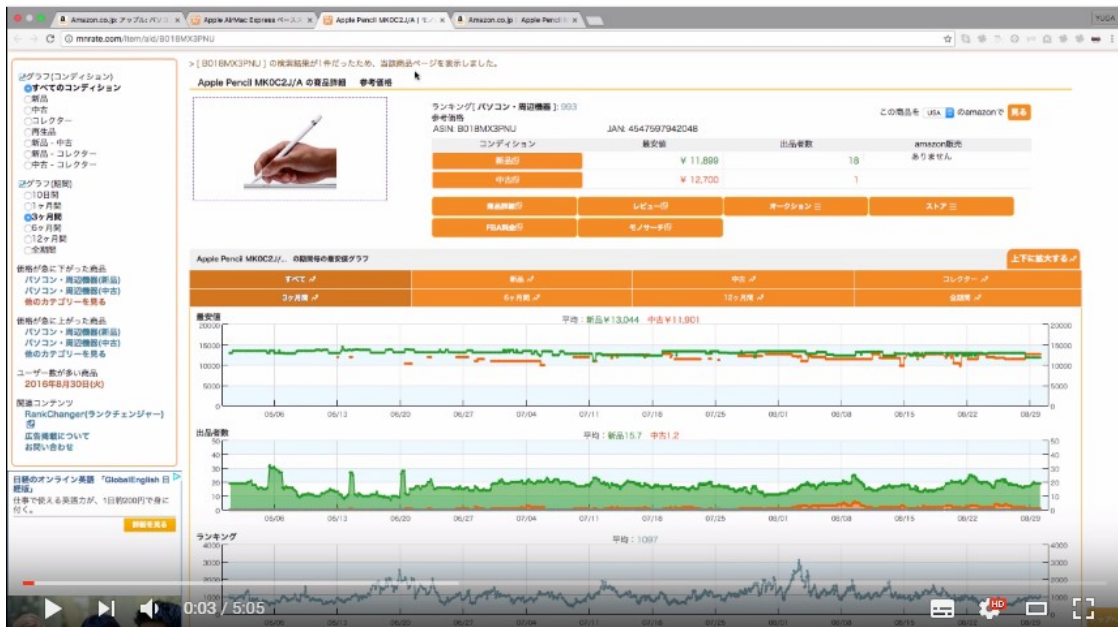
## 販売価格の考え方

ここで「いくらで売れそうなのか」という予測方法について少し掘り下げてご説明します。

Amazonでは単純に現在の最安値だけが販売適正価格だとは言えない場合も多々あります。

モノレートの見方をもう少しだけ掘り下げて、ご説明します。

<https://youtu.be/BvP6BAPftMI> (クリックで再生します)



## 利益計算

どれくらいの期間で、そしてどれくらいの値段で売れそうかをモノレートから判断することができるようになりました。では、実際に利益が取れるのか、利益計算をしてみましょう。

Amazonでは販売にかかる経費が商品によって細かく違ってきており、それらをすべて暗記、暗算して、正しい利益を瞬時に計算するのは非常に困難です。

そこで私は、正しい利益計算を行うために amafee(アマフィー)と、Amazon 公式 FBA 料金シミュレーターの使用を推奨しています。

こちらも解説動画を用意しましたのでご覧ください。

<https://youtu.be/PztRG-TEhRg> (クリックで再生します)



## カテゴリ手数料について

動画の中で触れていたカテゴリ手数料ですが、覚えておくと現場での行動が早くなります。

「この商品、利益が薄そうだけど楽器(8%)だし、チェックしてみるか」

「これは家電かと思ったけど、モノレートでは DIY (15%) 扱いだから利益率が微妙。

もう少し安くないだろうか、店員さんと交渉してみよう」

など、慣れてくると金額を見ただけで、大体の仕入れ目安が解ってきます。

たくさんあるように見えても、よく使うカテゴリは何種類かに決まってくるので 難しく考えず、覚えるまで確認するようにしましょう。

### 販売手数料:

商品のカテゴリ	販売手数料率
書籍、雑誌、その他出版物	15%
CD&レコード	15%
ビデオ	15%
DVD	15%
TVゲーム	15%(※1)
PCソフト	15%
エレクトロニクス	10%
カメラ	10%
パソコン・周辺機器	8%
(エレクトロニクス商品、カメラ商品、パソコン・周辺機器) アクセサリー	10%、もしくは50円のいずれか高い方 (※2)
Kindle アクセサリー	45%
楽器	8%
オフィス・文房具	15%
ホーム(家具・インテリア・キッチン)	15%
ホームアプライアンス(小型白物家電)	15%
大型家電	8%
DIY・工具	15%
おもちゃ&ホビー	15%
スポーツ&アウトドア	15%
カー&バイク用品	15%
ベビー&マタニティ	15%

2016年10月 Amazon 公式サイトより



## 仕入れツール

---

これまで、モノレートで価格と売れ行きを確認し、  
Amafeeで利益計算をすることを覚えました。

しかし、これはあくまで、原理原則を覚えて頂くための基本的な説明です。

ここからは、仕入れ現場でより素早く、正確に判断するためのツールをご紹介します。



・仕入れツールとはどんなもの？

商品を検索すると、モノレートの画面がワンタッチで開き、出品者の数や出品額、自動で選択されたカテゴリ手数料などから、利益計算を自動で行ってくれるツールです。

モノレートやアマフィーにそれぞれアクセスして数字を入れる必要がないため、  
大幅な 時間短縮が可能です。私は現場では必ずツールを使って仕入れ判断を行います。

代表的な無料ツールに「せどりすと」や「セドリーム」がありますが  
今回は私が実際に使っている、セドリームの使い方をご説明します。

## セドリーム の 使い方

---

ツールの操作方法は実際の操作画面を見て覚えるのが一番です。

動画で詳しく解説しましたのでご覧ください。

<https://youtu.be/cc4bAyBpMYA> (クリックで再生します)



セドリームのダウンロードはこちらからどうぞ。

<http://www.sedream.jp/>



## 実際に使ってみよう

セドリームの使い方はわかりましたか？

最初は練習のつもりで自宅にある商品を検索してみてください。

バーコードが付いている物なら何でも構いません。

今回は目の前にあった、この書籍を検索してみました。



1.バーコードを青枠内へ。  
自動的に読み取ります。



2.仕入限界価格を確認。  
中古の「良い」程度の本を  
100円で仕入れられれば  
69円の利益になります



3.モノレートを確認。  
ランキングの波形も動いてい  
て在庫リスクの低い商品です。

## 仕入れの基準

---

ここまでで、仕入れに出かける前の準備が完了しました。

これで店頭で携帯を使って仕入れをすることができます。

モノレートを使って「売れるか、儲かるか」を確認し、  
Amafee で「いくら儲かるか」を確認して、利益が出るようなら購入（=仕入れ）です。

では、どれくらいの利益が出たら仕入れても大丈夫なのか。

これは人によって、扱う商品の種類や特徴で違うと思いますが、  
初心者のうちはおおむね

**利益率 20%以上**

**利益額 1000 円以上**

を満たす条件の物を探すと、比較的収入が安定します。

あまり利益率や利益額を低く設定すると、  
値下がりがあった時に一気に赤字に転落してしまいます。

そこで、値下がりリスクをある程度予測して、  
利益が高めにとれるものだけを仕入れる事で  
安心して販売することができるようにしましょう。

仕入れられる商品がなかなか見つからないからといってこの基準を崩すと  
気が付くころには不良在庫、赤字在庫で身動きが取れなくなってしまう。

この基準は、すぐに売れるような商品であれば 15%にしたり、反対に売れ行きが悪い商品であれば 50%以上に設定したりするなど慣れていくにしたがって柔軟に考えていきましょう。

## 5. 仕入れに行く

---

さあ、ツールの使い方も覚えたところで、さっそく仕入れに行きましょう。

まずはどんな店に行けばいいのか、イメージがなかなか湧かないと思います。そこで私が実際に店舗に行って仕入れをしてきた様子をご覧ください。

どのコーナーでどんな商品を見ているのか、チェックしてみてください。

### リサイクルショップでの仕入れ

---

最初はリサイクルショップでの仕入れ風景をご紹介します。

リサイクルショップは多くの転売プレイヤーにとって定番の仕入れ先で、中古商品はネットと実店舗に差額が発生しやすいため、特に転売を始めたころには大きな主戦力になってくれます。

また、中古商品だけでなく、新品未使用商品も多く取り扱っていますので、それらをいかに効率よく探すかが攻略のカギとなってきます。

## リサイクルショップのポイント



リサイクルショップでも、キッチン用品など直接口に触れるものなどは新品未使用のみ取り扱います。

他にもベビー用品のスペアカートリッジなどの消耗品系は、基本的に未使用品しか置いていません。パッケージの傷み具合などからコンディションを判断して仕入れていきましょう。



ショーケースの中の商品は、ちょっと変わった商品や状態の良いものが多い傾向にありますが携帯のカメラでバーコードを読めないため、中をチェックしない転売プレイヤーも大勢います。

モノレートの検索窓に、手打ちで商品型番を打ち込むことで検索できますので、見かけたらぜひチャレンジしてみてください。思わぬ掘り出し物に出会うことがあります。



## ヤマダ電機での仕入れ



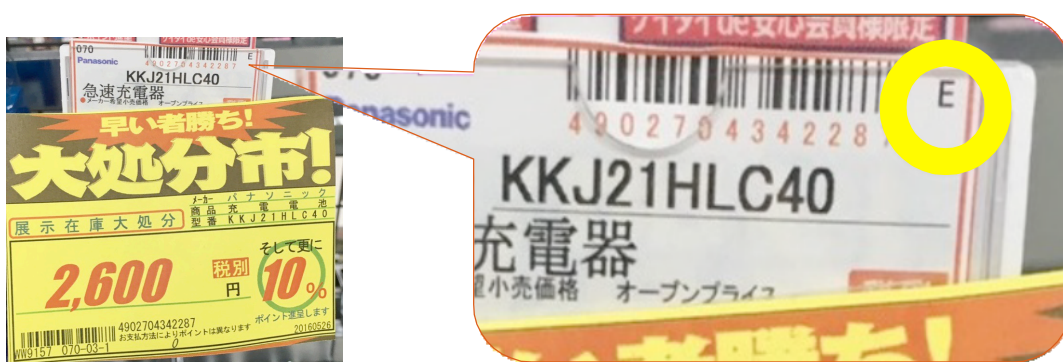
次は家電量販店のヤマダ電機での仕入れです。

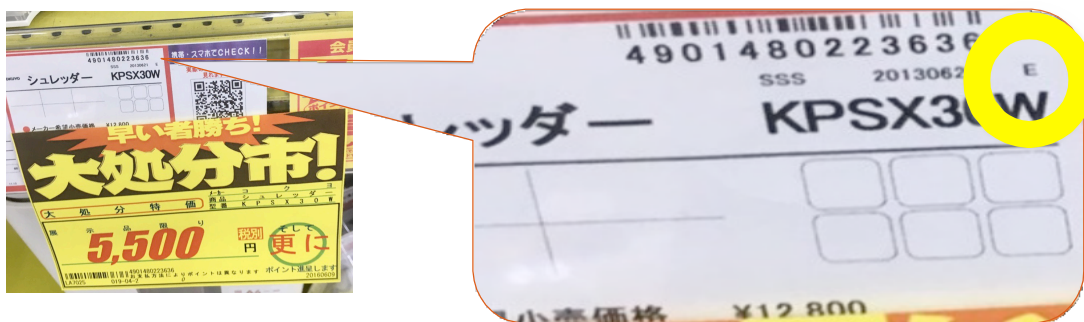
店舗数が少ない田舎でも、こういった家電量販店であれば何かしら店舗があるのではないのでしょうか。

実際に店舗で、初心者にも見つけやすい商品の探し方を中心に、お伝えしています。

### ヤマダ電機のポイント

ヤマダ電機では、ポップ（商品の値札）をみて、「E」を探しましょう。





これらの商品は「型落ち商品」と呼ばれる、  
生産終了になった商品です。

店頭では値下げをしてでも早く売り切り、新商品を店頭に並べたい一  
方でインターネット上では一定の需要が存在し続けるため、値下げをし  
なくても売れていきます。

商品によっては生産終了から数年がたち、定価の倍になっても欲しがるファンがいます。  
こういった商品を確実にチェックして、全店舗から回収していただだけでも、かなりの利益  
が見込めます。





ケースデンキもヤマダ電機と同じく、全国展開している家電量販店です。  
こちらと同じように回収商品を見つけることで、大きく利益を膨らませることが  
できます。

#### ケースデンキのポイント

ケースデンキでは末尾に X、Y が付いている物を中心に検索していきましょう。  
型落ち商品で、売り切り価格になっています。



このポップの右下の部分が緑色になっているのがお分かりでしょうか？ こ  
の部分ば緑色、もしくは赤くなっている商品は型落ち商品です。

ヤマダ電機でもそうでしたが、家電量販店の多くでは商品の箱についているバーコードと同じものが、値札にもついています。

この値札のポップをテンポよくスキャンすることで、商品を手にする時間を節約しスピーディに利益商品を見つけることができます。

## 量販店での価格交渉

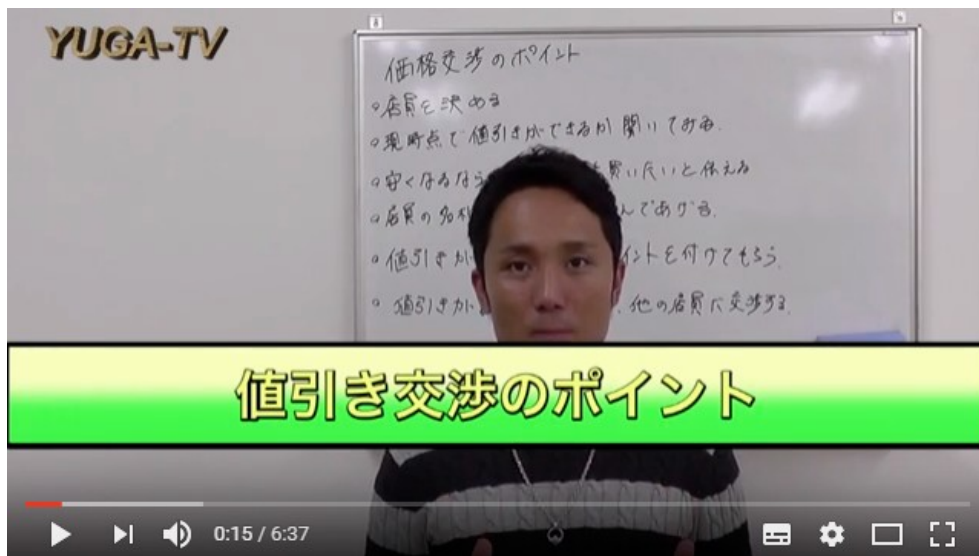
---

これまでの動画の中で、何度か「店員さんに交渉をする」という発言をしてきました。

皆さんにもぜひ実践していただきたいのですが、これまで値切り交渉を一度もしたことがない、やり方もわからないという方もいらっしゃると思います。

いくつかコツをつかめば難しいことではないので、その感覚をお伝えしようと思い動画にしました。

<https://youtu.be/zhYtBKjjzwo> (クリックで再生します)



物を安く買いたいと思うのは人間として当たり前の事ですから、恥ずかしがらずに店員さんに声をかけてみてください。絶対に値下げさせないとダメという気持ちではなく、ダメ元のつもりで気軽に実践してみましよう。

## プレミアム商品のリサーチ方法

---

Amazon上で、定価を超えた価格で販売されている商品をプレミアム商品と呼びます。プレミアム商品には定価で買ってカート価格で売るだけで利益が出るものもあり、そのような商品は必ず回転率も高いため、買った瞬間に利益確定と言っていいほど、おいしい商品と言えます。

ここでは Amazonの商品一覧から、プレミアム商品を見つけやすくする方法をご説明します。

<https://youtu.be/vIBtAy2yDQs> (クリックで再生します)



動画内で使っているコマンドは「&pct-off=-0」です。

新品価格が定価、もしくはそれ以上のものだけが表示されます。

意味を覚えると、プライベートで買い物をするときにも使えて便利です。

(例)

&pct-off=-0 : 最大 0% OFF (つまり、一切値引きがされていない)

&pct-off=80- : 80% OFF 以上

&pct-off=80-95 : 80~95% OFF

## 仕入れ先店舗の例

---

仕入れ方や店頭での動きについて学んできました。

しかし、これから店頭に行こうという人の中には、どの店に行ったらいいのかわからないという方もいらっしゃるのではないのでしょうか。

実際に、私が転売を始めたばかりのころによく使っていた店舗をご紹介します。

### ハードオフ



株式会社ハードオフコーポレーションは新潟県に本社があり  
全国に800店舗以上を展開する業界トップクラスのリサイクル・ユースチェーン店です。

ハードオフ、オフハウス、ホビーオフ、ガレージオフなど  
扱う商品によってお店の名前が違うことがあります。

ハードオフ系列店の特徴はり扱い商品点数が凄く多く、  
他のリサイクルショップチェーンと比べると物が乱雑に置かれている傾向になる為、  
棚の奥や見えにくいところに利益の出る商品が残っていることが多いです。

## セカンドストリート



セカンドストリートも全国に500店舗以上ある大型リサイクルチェーン店です。  
レンタルビデオチェーンの株式会社ゲオが運営をしている為、ゲオと併設している  
店舗も多数あります。

セカンドストリートは陳列がキレイで商品自体も新品・未使用品が多いのが特徴です。  
ポンタカードのポイントが使えますので、たまったポンタポイントで買い物をすること  
で利益率を上げる事ができます。

## トレジャーファクトリー



トレジャーファクトリーは関東、関西を中心に 91 店舗を構える

リサイクルチェーンです。

基本的にリサイクルショップにしては商品もキレイで未使用品が多い傾向があります。

こちらではオリジナルのポイント会員カードを作る事によって仕入れる度にポイントが加算されます。もちろん、貯めたポイントで商品を仕入れるといった事も可能です。

## ビックカメラ



家電量販店のケーズデンキやヤマダ電機は先にご紹介しましたが、ソフマップやコジマ電気の親会社であるビックカメラも仕入れ先になります。



## ドン・キホーテ



全国に300 店舗以上構えるディスカウントストアで、仕入れの定番とされています。24 時間または深夜まで営業している店舗が多く、副業で転売をしている方にとっては数少ない、閉店時間を気にせずに仕入れができる店です。

シャンプーや洗剤にも型落ち商品があり、  
そういった生活消耗品が激安になっていることがあります。

## イオンモール



おもちゃや家電、生活雑貨などを総合的に取り扱う大型ショッピングセンターです。全国に 625 店舗ありますから、行動範囲に複数のイオンがあるという方もいらっしゃるでしょう。

決まった日付による固定の割引があるほか、ポイントカードの利用も可能です。

以上、私が始めたばかりの時期に仕入れがしやすかった店舗のご紹介をしましたがこれらの店以外でも、利益が取れる商品というのは多数存在します。

地方特有のチェーン店や個人経営の家電屋など、ぜひ様々な場所に足を運んでみてください。

## 6. 出品・納品について

これまでにお伝えしたノウハウで、すでに店舗に行かれた方はもしかすると、  
ここを読んでいるときには何か、商品を仕入れていらっしゃるのではないのでしょうか。

ここからは、商品を仕入れた後の話になります。

仕入れた商品は、大原則として速やかに納品しましょう。

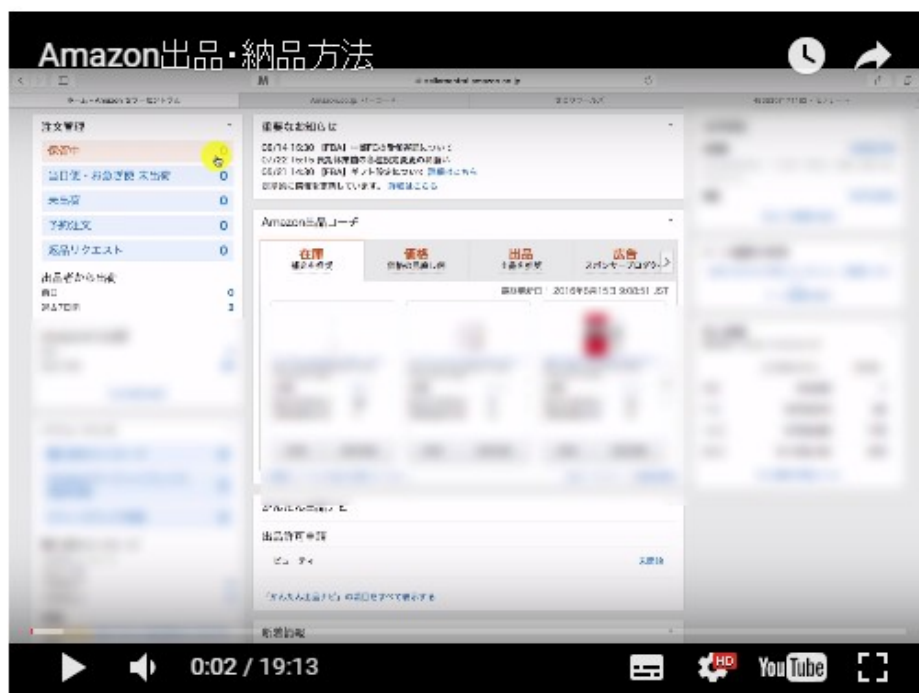
納品を遅らせていると、値下がりリスクや販売機会の損失につながり、

資金繰りが悪化します。

ここでは、セラーセントラルで商品を納品するまでの一連の操作をご説明します。

手順が多いので最初は戸惑うかもしれませんが、一度慣れてしまえばあとは簡単です  
のでもし初めての納品で自信がないという場合は、この動画を見ながら進めてみてく  
ださい。

<https://youtu.be/j7VDmWW7VM0> (クリックで再生します)



## 中古商品について：コンディション

納品の方法と合わせて、中古商品のコンディションについてご説明します。

Amazon でのコンディションはまず大きく「新品と中古」にわけられます。

新品は未使用・未開封で、お店で買ったときの状態と同じものという事ですが、

中古商品はその中で「ほぼ新品・非常に良い・良い・可」というサブコンディションに分けられています。

このサブコンディションを正確に把握しておかないと

「もっと状態の良い中古だと思って購入したのに、想像以上にボロだった」と、

悪い評価をもらってしまいます。評価については後述しますが、お店の売り上げに

つながる重要な数字ですから、極力悪い評価をもらわないようにしなくてはなりません。

買ってきた中古商品がどのサブコンディションに該当するのか、

Amazon の提示している基準がありますので、そのポイントを動画でご説明します。

<https://youtu.be/8ThUY-XgBco> (クリックで再生します)

コンディション	商品の使用状態	商品本体・付属品・包装の汚れ	新品販売時の同梱品(証明書含む)	新品販売時の部品・パーツの有無	新品販売時のメーカー保証	商品保証および動作保証
新品	未開封・未使用	全くない	全てあり	全てあり	あり	通常のメーカー保証あり
ほぼ新品	再生未使用	基本的に全くない(再生過程で除去しきれなかったものは除く)	独自に同梱されるもの(コンディション説明文で要説明)	独自に同梱されるもの(コンディション説明文で要説明)	独自に同梱されるもの(コンディション説明文で要説明)	あり(保証内容・期間は独自設定可能)
非常に良い	使用少	少	新品販売時の本体の主要な仕様を要しない範囲で、一部欠品はあるが商品の使用に全く支障なし	新品販売時の本体の主要な仕様を要しない範囲で、一部欠品はあるが商品の使用に全く支障なし	あり	メーカー保証が切れている場合、最低30日間の動作保証必須。(30日以内に動作しなくなった場合は返品の受け入れ必須)
良い	使用多	多	新品販売時の本体の主要な仕様を要しない範囲で、一部欠品はあるが商品の使用に全く支障なし	新品販売時の本体の主要な仕様を要しない範囲で、一部欠品はあるが商品の使用に全く支障なし	あり	メーカー保証が切れている場合、最低30日間の動作保証必須。(30日以内に動作しなくなった場合は返品の受け入れ必須)
可	使用多	多	新品販売時の本体の主要な仕様を要しない範囲で、一部欠品はあるが商品の使用に全く支障なし	新品販売時の本体の主要な仕様を要しない範囲で、一部欠品はあるが商品の使用に全く支障なし	なし	メーカー保証が切れている場合、最低30日間の動作保証必須。(30日以内に動作しなくなった場合は返品の受け入れ必須)
出品不可	—	—	欠品があり、全体で商品としての使用が不可能	部品交換をしていない、または清掃商品の交換をしていないために商品本体での使用が不可能	—	なし

カテゴリ特有の条件

パソコン・周辺機器 (共通ガイドラインはこちら)

以下に別添するようケースを含め、商品の状態については必ずコンディション欄に具体的に記述してください。(ただし、Amazonの商品カテゴリページ上に表示されている主な商品仕様または同梱品(ソフトウェア)などのソフトウェアを含む)が欠落している場合は、同一商品ページへの貼付は不可

非常に良い ブラインドにされている無料ソフトウェアが削除されている場合や、クイックスタートガイド、空きスロットの検証カード、取り壊し零件がない場合なども「非常に良い」を満たせます。また「バッテリーやメモリ、ハードディスクなど、パーツレベルでの入れ替えを行い商品と同一の商品仕様にしているが、製品保証は提供していないパーツなどが含まれている場合」も「非常に良い」を満たします。

参考リンク：[Amazon 公式「コンディションガイドライン」](#)

## 箱無し商品の梱包方法

---

中古の商品は、様々な姿で売られています。

使ってはいるけども、箱や説明書がそろっていたり、ほとんど使っていないけど箱だけが無かったり。始めたばかりの方の多くは、箱が無くて売れるのかという疑問をお持ちになるようです。

そんなときはエアキャップ（プチプチ）で梱包してしまいましょう。

Amazon から購入者様に送られるときは、プチプチ梱包をAmazon の箱に入れて発送しますので、最終的な荷姿については考えなくても構いません。

ここでは初めて梱包する方に向けた、いくつかの物を実際に包んでみる動画を撮影してみました。

できるだけ清潔に見えるように梱包して、良い評価につなげましょう。

<https://youtu.be/bK6aC0uF8hk> (クリックで再生します)



動画中に登場する大きなプチプチの束は「エアロール」など、固有の商品名で販売しています。  
ホームセンターやインターネットの梱包資材店で3000円程度出せば手に入ります。

ホームセンターで小さいサイズを買うよりも、2倍以上コストパフォーマンスに優れていますので物量が増えてきたら、迷わずに購入することをお勧めします。

## 7. ストアを成長させる

商品の納品が終わり、納品が終わると商品が売れ始めます。

売れ始めた次は、**どれだけ売れやすいストアを維持していくのかが大切**になってきます。

具体的には、お客様から「良い」というストア評価をもらい続ける事です。

評価はお客様が購入先を決めるときに表示され、重要な判断材料となります。

商品価格+配送料	コンディション	販売/出品
<b>¥ 3,000</b> + ¥ 340 (関東への配送料)	<b>中古品 - 可</b> ソフトのみの出品です。動作確認済みですが、万が一不具合がありましたら返品返金対応いたしますのでご連絡ください。注文後1~2日で発送致します。	<b>SASUKE STORE</b> ★★★★★ 過去 12 か月で82%の 高い評価(11件の評価)
<b>¥ 3,188</b> + ¥ 350 (関東への配送料)	<b>中古品 - 可</b> ケースにスレ・イタミ・ヨゴレ有り。電子読書書になります。中古商品につきキズ・ヨゴレ等ございます。特典・初回封入特典・付属品・プロダ... 続きを読む	<b>デンデンショップ 土・日・祝お休みです。平日に、順次発送致します。</b> ★★★★★ 過去 12 か月で96%の 高い評価(5,565件の評価)
<b>¥ 3,280</b> + ¥ 340 (関東への配送料)	<b>中古品 - 可</b> ご注意ください。ケース、操作シートがありません。ソフトのみです。定形郵便で発送します。	<b>good sun</b> ★★★★★ 過去 12 か月で100%の 高い評価(85件の評価)
<b>¥ 3,280</b> + ¥ 350 (関東への配送料)	<b>中古品 - 可</b> 状態は概ね良好です。但し中古品の為若干の使用感があります。クリックポストにて発送致します。	<b>みつぎ書店</b> ★★★★★☆ 67%の 高い評価(3件の評価)
<b>¥ 3,389</b> + ¥ 350 (関東への配送料) 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せん。	<b>中古品 - 非常に良い</b> ◇◆配送：主にゆうメールによるポスト投函です◆◆当日もしくは翌々日までに発送いたします◆◆梱包：完全密封のビニール包装またはエアクッション... 続きを読む	<b>ブックサプライ 北大阪物流センター</b> ★★★★★ 過去 12 か月で95%の 高い評価(23,671件の評価)
<b>¥ 3,400</b> + ¥ 340 (関東への配送料) 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せん。	<b>中古品 - 良い</b> 中古商品の為、パッケージにスレ・キズがある場合がございます。帯、チラシ、DLコード等は付属していませんが同梱致しますが基本的に無いもの... 続きを読む	<b>迅速対応致します！★フリーマーケットプレイス店★</b> ★★★★★ 過去 12 か月で97%の 高い評価(8,291件の評価)

Amazon では、お客様から「良い/悪い」の評価をもらった数によりで、

- ・カートがとりやすくなり、商品が早く売れるようになる
- ・同じような価格・状態の時、お客様から選ばれやすくなる

などの、ストアの販売力が大きく変化していきます。

同じ商品を100個、同時に納品しても、評価の良いショップと悪いショップでは、売り切れるまでに2倍も時間が変わってくるという事も珍しくありません。



## 良い評価の集め方

Amazonでのお客様からの良い評価は、何もしないとなかなかもらえません。

30 人から 40 人に販売して、一人か二人、評価を頂ければ良い方だと言われています。

そこで、お客様にこちらから「評価を頂けませんか？」という内容のメッセージを送ることでストア評価をいただきやすくなります。

評価依頼メールの送り方を動画で解説しますので

しっかりと実践して Amazon のアカウントを育てるようにしましょう。

<https://youtu.be/EGCL61dpU3U> (クリックで再生します)

注文番号: 249-0374084-1151815  
● 1 / ルクエ スチームケース ライス 62036

ステータス:

以下にメッセージを入力の上購入者に送信してください。出品者には、24時間以内の返信を目標にするようお願いしていますが、個人出品者などすぐに対応できない場合もあります。返答まで最大2営業日お待ちください。商品を参照する場合、メッセージにHTMLやURLを使用せず、商品名、ASIN/ISBNを併記してください。

**重要:** この内容を送信すると、個人情報保護のため、ご登録のEメールアドレスをAmazon 指定のアドレスに変換し、Amazon から送信内容を転送いたします。以下のメッセージを含め、この機能を利用した送信内容はすべてAmazon で保存し、開示請求等の必要に応じて開示することがございます。この機能を利用することにより、上記内容に同意するものとします。

メッセージ:

なお、Amazon.co.jpでは、購入者および出品者を不正行為から保護する目的でフィルター機能を導入しています。偶発的な内容でなかったとしても、初回のみ理由でフィルターを通過しなかったメッセージは、宛先が変更されませんので、あらかじめご了承ください。

重要: このフォームは、Amazonマーケットプレイスの出品者が購入者に、商品や注文に関する内容を送達するためのものです。この目的とは無関係なメッセージを、このフォームを使用して購入者に送達することは固く禁じられています。詳しくは、[Amazon.co.jp プライバシー規約](#)および[マーケットプレイス参加規約](#)を参照してください。



## 評価依頼メールの例

---

私が使っている、評価依頼メールのテンプレートを  
ご紹介しますのでご自由にお使い下さい。

内容は修正して自分のオリジナルを作ってもいいと思います。

### 【評価依頼メールテンプレート】

この度は○○○○をご利用頂き  
誠にありがとうございます。

本日「Amazon 倉庫」にて  
ご注文頂いた商品の発送が完了致しました。

-----  
ご注文商品：

コンディション：

コメント：  
-----

通常 3～5 日以内にポストへ投函されます。

万が一、1 週間経っても届かない場合、もしくは商品に問題があった場合は  
大変お手数おかけ致しますが、その旨ご連絡ください。

こちらで配送状況の確認・返金・交換などできるだけ早く対応させていただきます。

商品が無事にお手元に届きましたらフィードバック（ご評価）より

お知らせ願えましたら嬉しく思います。

お手元に商品が届きました頃に出品者への評価ができるようになります。

その際 Amazon マーケットプレイスでは五段階評価のうち 3 以下は

悪い評価として扱われてしまいます。

差し支えなければ 4 以上の評価を頂けると幸いです。

[www.amazon.jp/feedback](http://www.amazon.jp/feedback) へアクセス後注文履歴から評価するをクリックください。

最後までお読み頂きありがとうございます。

このたびは、Amazon を介して素敵な出会いをさせて頂きまして、

ありがとうございます。

## それでも悪い評価をもらったら

---

Amazon の評価システムは購入者から出品者に対して一方的に評価する仕組みになっています。

評価の内容は5段階評価で、3以下は悪い評価として扱われてしまいます。

例えばヤフオクでは「普通に良かった：3」という評価は良くも悪くもありませんがその感覚のままAmazonでの評価をされるお客様もいらっしゃいます。ですが Amazon では「減点する何かがあった悪い出品者」という評価になってしまうのです。

初心者のころに困るのが、例えば評価の件数が1件しかないときです。

3以下の評価が一件入っただけで50%、半分の人からしか良い評価をもらえていないとみられ、商品の売れ行きが極端に悪くなります。

そこで、落ち度がないのに低い評価をもらったと感じたときは、評価を消してもらいましょう。

以下の Amazonのルールにあっていれば、削除依頼で消せる場合があります。

- 1.コメントの中に一般的に卑猥もしくは下品であると考えられる言葉が含まれている場合
- 2.コメントの中にEメールアドレス、名前や電話番号などの出品者の個人情報が含まれている場合
- 3.コメントが商品レビューに始終する場合。ただし、商品レビューに加え、出品者が提供したサービスについて言及されている場合は削除の対象とならない
- 4.コメントの内容が、Amazonが提供するフルフィルメントおよびカスタマーサービスに特化したものである場合。

また、Amazon から断られてもお客様にお願いをすることで削除していただけることもありますのでダメもとでもメッセージを送ってみましょう。

購入者に直接メッセージを送る場合に使える文章例を記載しておきますので、ご自由にお使いください。

-----

この度は当店の検品ミスによりご迷惑をおかけして大変申し訳ございませんでした。  
また、評価でのご連絡ありがとうございました。

お客様にご納得いただけない状況でお金を受け取りさせていただく事は  
できませんので只今、アマゾンより全額返金処理させて頂きました。

返金の確認方法については

注文番号：

の下部「返金」よりご確認頂けます。

また、大変恐れ入りますが

もしよろしければ、評価の削除をご検討願えないでしょうか？

評価の削除方法につきましても同じ注文番号より削除頂

ます。

「この注文に関する出品者の評価」とありますので

一番右側の削除より削除をお願い致します。

## URL

[www.amazon.jp/feedback](http://www.amazon.jp/feedback)

商品のご返送はお客様に再度ご迷惑をお掛け致しますので

お客様の方で廃棄、または有効活用をしていただければ幸いです。

-----

Amazon への評価削除依頼の流れについては

動画で解説の方をしていますので、ご覧ください。

<https://youtu.be/BXixZLogi3Q> (クリックで再生します)



## 8 . 私からのプレゼント

さて、これまでにお伝えしてきた基本的な転売ノウハウはいかがでしたでしょうか。最後に、これから本格的に転売を始めたい方に向けて、ちょっとしたプレゼントをご用意しました。

それは、私がいま取り扱っている商品から、30 商品を選んだアイテムリストです。この商品を探しに行くだけで、仕入れられる確率がグンと上がりますよ。

### 私が今もメインで扱っている商品リスト30選

商品名をクリックすると、モノレートに飛ぶことができます。

急激な値下がり等していないか、仕入れ前にはしっかり確認するようにして下さい。

<a href="#">SONY ワイヤレスポータブルスピーカー Bluetooth 対応 ブラック SRS-X33/B</a>	
1	 <p>ヤマダ電機などで 10000 円位で販売されています。 型落ち商品なので型落ち商品なので、出品者が急に増えるという事はないので安定して利益が取れる商品です。</p>
<a href="#">SONY カナル型イヤホン リモコン・マイク付 レッド DR-XB31IP/R</a>	
2	 <p>ヤマダ電機にて 2500 円位で販売されています。 こちら型落ち商品なので出品者が急に増える危険性が少なく 安定して売れていく商品です。</p>

<p><u>ピジョン ベビーリズム さく乳器 電動タイプ ( PES )</u></p>	
<p>3</p> 	<p>リサイクルショップで未使用品が 1000 円位で売ってま す。 利益率がとてもいい商品なのでリサイクルショップに 行った際は 必ずベビー用品コーナーはチェックするようにして下さ い。</p>
<p><u>アロマ・デ・バス</u></p>	
<p>4</p> 	<p>リサイクルショップで未使用品が 500 円～1000 円で す。 回転もよく、すぐに売れていく商品です。</p>
<p><u>docomo フォトパネル 04 ホワイト</u></p>	
<p>5</p> 	<p>リサイクルショップのジャンク品コーナーなどに未 使用で売っている事が多いです。  500 円～2000 円程度で販売されています フォトパネル系はかならずチェックしましょう。</p>
<p><u>(docomo) フォトパネル 05 ホワイト</u></p>	
<p>6</p> 	<p>04の後継機で、こちらもリサイクルショップのジャンク コーナーなどに未使用で売っている事が多いです。フォ トパネルは未使用であっても、裏面に会社の記念品のプリ ントやレーザー刻印がされていることがあります。開封 品であれば、気を付けて検品しましょう。</p>

<p><u>太陽誘電製 That's DVD-R DR-47WKY10SN</u></p>	
7	 <p>家電量販店では 800 円前後で売られています。 もし表示価格が高い場合は値段交渉をしましょう。</p>
<p><u>サーモス 真空断熱スポーツボトル 1.5L ブラック FFZ-1500F BK</u></p>	
8	 <p>リサイクルショップやドンキホーテなどで安売りをしています。 1500 円位で仕入れられることが多いです。</p>
<p><u>スマートスタート 大型サンシェイド レイフリー ブラック</u></p>	
9	 <p>ベビーカー用の日よけで、リサイクルショップでは 300円程度で販売されています。  高回転商品のため在庫リスクもほとんどなく、1 品当たりの利益率が低くてもまとめ買いをすることで見込み利益が十分にとれます。</p>
<p><u>キャノン BU-30</u></p>	
10	 <p>キャノン製品用のブルートゥースユニットです。  ケーズデンキなどの量販店で 5000 円前後で仕入れられることがよくありました。</p>




<p><u>SONY CD ラジオ 防滴仕様 ブルー ICF-CD74/L</u></p>	
11	 <p>ヤマダ電機やケーズデンキなどの家電量販店で 8000 円位で販売されています。 定価の倍くらいの値段が付いているプレミアム商品です。</p>
<p><u>イメージジョン 3.5 インチ FD MF2HD-WIN-10KS</u></p>	
12	 <p>家電量販店で 934 円+税という値段で売られています が、価格交渉で値段が下がる商品です。 1 日に 20 個以上売れる商品なので、見つけた際は全部 仕入れる事をお勧めします。</p>
<p><u>エンジェル・ギャラリー デラックス ベビープー AGD-13</u></p>	
13	 <p>リサイクルストアで 300~500 円で販売されています。 赤ちゃんの手形を粘土に模るという使い捨て商品ですので 新品未使用商品として販売しましょう。  箱の痛みや開封痕がある場合は要チェックです。</p>
<p><u>ブラウン シェーバー シリーズ 3 用 網刃・内刃一体型カセット F/C32B</u></p>	
14	 <p>リサイクルショップなど 1000 円位で仕入れられます。ド ンキホーテなどでもセール品を仕入れる事ができます。</p>

15	<p><u>マイヤー 電子レンジ圧力鍋 レッド MPC-2.3RD</u></p> 	<p>リサイクルショップなどで 1000～1500 円前後で仕入れられる定番商品です。</p> <p>これも回転が良いため、仕入れたらすぐに納品、ほぼ即現金化できます。</p>
16	<p><u>ニュースキン アバプヒモニ コンディショニング シャンプー (750g)</u></p> 	<p>リサイクルショップで仕入れる場合、1000 円前後が多いです。</p> <p>ニュースキン、やアムウェイなど、ネットワークビジネス系の高額商品はきちんとチェックしておきましょう。</p>
17	<p><u>ミキハウス アニマル テーブルウェアセット</u></p> 	<p>リサイクルショップなどで販売されています。本当に未使用か、箱をチェックしましょう。</p> <p>波形はそこまで良くないですが、出品者が少ない為割とすぐに売れます。</p>

<p><u>東レ 浄水器 トレビノスーパーシリーズ交換用カートリッジ STC.V2J</u></p>	
18	 <p>リサイクルショップや家電量販店などで販売されています。 出品者が多いようですが、それぞれ独自の価格設定で売っているショップが多いため、早く売り切りたい場合はカート価格で出品すればすぐに売れます。</p>
<p><u>ルクエ スチームケース レギュラーサイズ トマト スペイン製</u></p>	
19	 <p>リサイクルショップで 1000 円前後で手に入る他、ドン・キホーテなどのディスカウント店でセールになっていることもあります。</p>
<p><u>ごはんおいしいパンづくり～米パン</u></p>	
20	 <p>リサイクルショップのおもちゃコーナーで未使用品が 1000 円前後で手に入ることがあります。 この手のおもちゃは利益が取りやすいのでチェックしてみてください。</p>
<p><u>Harman Kardon Onyx Studio Wireless Bluetooth Speaker</u></p>	
21	 <p>リサイクルショップなどでよく販売されてます。 7000 円以下で仕入れられる時はいつも仕入れていきます。 かなり回転はいいです。</p>
<p><u>ZOOM 高画質&amp;高音質ハンディビデオレコーダー Q3HD</u></p>	
22	 <p>ヤフオクやリサイクルショップなどで仕入れることができます。 箱のない中古でもかなり売れゆきがいいです。 ハンディ〇〇という商品は、要チェックキーワードです。</p>

23		<p>パナソニック スチーマー ナノケア ピンク EH-SA32-P</p> <p>リサイクルショップで未使用品が 3000 円前後であれば即仕入れです</p> <p>加湿器なので夏の間は売れないかという点、美容系商品については通年で売れていく傾向にあります。</p>
24		<p>ドール スイーツ・デザートメーカー 901RJ-Y</p> <p>リサイクルショップやドンキホーテなどで 2000円前後の仕入れをすることが多いです。</p> <p>全ての商品に共通していますが、売れ行きに対して利益率が厳しい場合や、出品者が自分の基準以上に多い場合は仕入れを控えるようにしています。</p>
25		<p><u>Pioneer イヤホン ブラック SE-CE511-K</u></p> <p>ヤマダなどの量販店で1000 円前後の物が3000 円で売れていく商品です。</p> <p>2016 年 10 月現在、俺様価格で値が上がっていますが、売れ行きが悪くなっているため、売れていたころの値段を比較対象にして仕入れていきましょう。</p>

<p><u>オムロン 体脂肪計 HBF-306-W ホワイト</u></p>	
26	 <p>リサイクルショップでは 540 円位でよく販売されてます。 非常に売れ行きの良い商品です。</p>
<p><u>Roland FDR-1</u></p>	
27	 <p>新品 2 万円、中古 15000 円前後で売れていく商品です。 楽器カテゴリの手数料は 8 %であるため、10000 円で仕入れたとしても、十分な利益を得ることができます。</p>
<p><u>SONY ワンセグ音声/FM/AM ラジオ XDR-55TV/W</u></p>	
28	 <p>変わった機能のラジオやプレイヤー系はなかなか値段が落ちません。リサイクルショップで 4000~5000 円前後で仕入れられ、8000 円前後でテンポよく売れていきます。</p>
<p><u>Pioneer プロフェッショナル CD プレーヤー CDJ-100S</u></p>	
29	 <p>中古品しか流通していない、販売相場も 9000 円前後で安定している商品です。リサイクルショップで中古の状態の良いものが 4000 円台であれば仕入れられます。</p>

<u>リョービ(RYOBI) 充電器 ニカド 12V 用 BC1204</u>	
30	 <p>バッテリー関連は製品が廃盤になっても売れ続ける商品です。</p> <p>リサイクルストアの工具コーナーのほか、ホームセンターでも箱汚れや売り切りセールで投げ売りになっていることがありますので、ワゴンで見かけたらチェックしてみてください。</p>

## 最後に一言

---

いかがだったでしょうか？

転売で稼ぐというと、とても大変な事のように思えますが、基本となる知識はたったのこれだけです。

しかし多くの方が途中で心が折れて、諦めてしまうのも事実です。

あと少し、もう少しのところで結果が出せそうなのにどこまでやれば結果が出るのか経験したことがないために、やめてしまう人を多く見かけました。

これは転売に限った話ではありませんが、すべての努力は筋力トレに似ていると思っています。少しだけ運動して筋肉痛だからと筋トレをやめてしまう人は、いつまでたっても体を作れません。

筋痛を超えて、筋痛が起こらなくなるほど鍛え上げた体をにれるためには、

本当につらい時や、もうだめだと思ったときに、自分の目的をしっかりと見据えてそれを達成するのに必要な事を淡々とやり遂げる精神の強さが必要ではないでしょうか。

私の目的は「経済的に、時間的に余裕のある生活」でした。

そして、それは転売という手段を極めることで達成し、今は次の目標に向かっていきます。

さあ、次はあなたの番です。

ともに豊かな人生を歩む、私の友達になって下さい。

株式会社 トラストエフォート

布施 優雅

## 【発行者情報】

- ・ 発行責任者

株式会社トラストエフォート 布施優雅

- ・ メールアドレス

[effort1215@gmail.com](mailto:effort1215@gmail.com)

ご質問などがある方は遠慮なくメール下さい。

- ・ ブログ

<http://effort1215.com>

ブログでは転売ビジネスに関する  
有益な情報を配信しております。

- ・ メルマガ

メルマガ読者限定でかなり濃厚な情報を配信しております。  
ぜひ、メルマガ登録して下さい。

[布施優雅公式メールマガジン登録はこちらから](#)

最後までこちらのレポートを読んで頂き、ありがとうございました。