



Amacode

使いこなしまニュアル

内容

せどり・転売とは.....	6
国内転売.....	7
基本的なメカニズム.....	8
転売を可能にする3大ツール.....	9
モルレート.....	10
モルレートの検索方法.....	11
見方1：商品情報.....	12
見方2：グラフ.....	13
見方3：テキストデータ.....	16
よく見るグラフのパターン.....	17
利益計算サイト[Amafee].....	20
Amafeeの使い方.....	22
計算結果.....	25
Amacodeをつかった効率化.....	26
Amacodeの活用方法.....	27
FBAへ納品・販売する.....	29
Amazonへ出品者として登録する.....	29
梱包と発送.....	30
付録1：色々な商品と転売のスタイル.....	33
付録2：転売でよく使うリンクまとめ.....	36

【著作権について】

「転売基礎マニュアル」(以下、本マニュアルと表記)は、
本マニュアルは、著作権法によって全ての権利が保護されています。
ご利用にあたっては、以下の使用許諾に同意されたものとみなします。

【著作権について】

◆第一条

本マニュアルとその内容の実行責任については利用者にあります。
マニュアル記載の内容を実行して期待に沿う結果が出ない場合、および
何らかの損害が生じた場合においても、当社は一切責任を負うものではありません。

◆第二条

記載アプリの iTunes ストアおよび GooglePlay ストアからのダウンロード URL の紹介
記載 Web サービスのトップページおよびランディングページ URL の紹介を除く、
本マニュアルの無断配布、アップロード、二次販売等の複製・配布行為の一切を禁じます。
これらの行為を行った際の不具合や被害については一切を保証しないものとし
著作権保護法違反により起訴および量刑に応じて罰せられる可能性があります。

◆第三条

本マニュアルは予告なく改変、公開停止、変更等を行う事があります。

最新機能について

Amacode は皆様からの報告やご希望にお応えするべく
不具合の修正や、新機能の増設を日々繰り返しながら
よりよい転売環境をご提供するため、短い期間でのアップデートを何度も行います。

そのため、本マニュアルの作成後にリリースされた新機能については、
マニュアルのバージョンアップが間に合わず、記載されていないこともございます。

最新の機能・お知らせにつきましては、公式サイトにてご覧いただけますので
こちらをあわせてご参照下さい。

[Amacode オフィシャルブログサイト](#)

Amacode

価格を瞬時に調べる 転売支援ツール

Amazon転売に必要な機能をすべて搭載した完全無料
のスマートフォン用アプリケーション

無料ダウンロード

Amacode

Amazon 商品検索

タップして読み取りを開始

バーコード インストアコード

TVゲーム
Pokémon GO Plus (ポケモン GO Plus)& 【Amazon.co.jp限定】 オリジ...

4位

★★★★★ (400) 4902370532029

カード 3,780円 2,937円

新品 5,100円 4,059円

中古 ---

検索 商品 購入済 設定

Amacode コメント特典

Amacode 転売 基礎マニュアル

せどり・転売とは

私たちは、世間で転売・せどりと呼ばれるビジネスに取り組んでいます。
一言で表現すると、安く買って高く売る、というビジネスです。

これを聞いて「なんだ、そんなことをすれば誰でも儲けられるじゃないか。」と思った方。

大正解です。

転売は特別な才能のある人だけが稼ぐ手段ではありません。
かつての私たちがそうだったように、あなたも転売で稼ぐことが、十分に可能なのです。

しかし、これまでの転売は「転売屋」という言葉でお分かりの通り、
「チケットを買い占め、ファンに高値で売りさばくガラの悪い中年男性」など
ダフ屋的なイメージを持っている方も少なくはないでしょうし、
転売がらみのニュースは行儀のよい内容ではありません。

しかし、ほかの物販ビジネスでも同じことを考えてみてください。
仕入れ値よりも高く売らない、小売業は存在するでしょうか。

本屋さん、八百屋さん、文房具屋さん、車屋さん、家電量販店、ホームセンター、コンビニ。
全て「安く仕入れて、高く売る」という手法を様々な分野で行っているだけなのですが
「高く売りつける」というイメージはありませんよね。

私たちの行っている転売ビジネスは、そういった一般の小売業と同じスタイルで行います。
つまり「安く売っている物を仕入れて、適正価格で売る」というビジネスモデルです。

ビジネスである以上、お客さまに喜んでもらい、長く続けられるものでなければなりません。
胸を張って、堂々と続けられる転売ビジネスに、是非チャレンジしてください。

本マニュアルでは、その方法について紹介させて頂いております。

国内転売

転売はその扱う商品や販売先などの違いにより、様々なジャンルに分類され本マニュアルでは、その中でも、国内最大手の EC サイト（ネットショップ）で販売する国内転売という手法を取り上げています。

国内転売最大の特徴は「小資金で、比較的低いリスクで始められる」ということです。初心者の方、資金の少ない方でも参入しやすい手法です。

●メリット 1 ●自分の住んでいる国の事だから、相場や習慣などが解りやすい

自分の生まれ育った感覚で動くことができます。

どうすればお客様にもっと買ってもらえるのか、どうすれば喜んでもらえるのかなど日本の生活習慣や常識で考えられることは大きなメリットです。

●メリット 2 ●トラブルがあった時でも、日本語で対応できる。

お客様が何かに困った時でも、日本語で対応できます。

海外のお客様の場合、英語であれば多少の対応はできる方もいらっしゃるかもしれませんがアラビア語やドイツ語での対応となると、かなり難しいですよ。

●メリット 3 ●送料も安く済み、時間コストが抑えられる。

海外との取引だと輸出入の方法を学ぶ必要があったり、関税が掛かったり、

送料自体も高くなってしまいますが、国内であれば宅急便で済ますことができます。

また、仕入れから販売、お客様への商品到着も早く、その分キャッシュが素早く回ります。キャッシュを素早く的確に増やして、大きく資金を膨らませていきたいものですね。

基本的なメカニズム

安く仕入れて高く売ることが重要だと書きました。
そして、ほかの小売業と同じビジネスという事も述べましたね。

これを確実にを行うために、すべての商品で「いくらでどれだけ売れているのか」という情報を仕入れ前に把握することで、利益を出します。

いくらで売れているのか→目の前の商品が、それと比較して安いかどうか。
どれだけ売れているのか→仕入れた後、どれくらいの期間で売れていきそうか。

転売は一般の小売業とは違い、この2つを調べた後で仕入れるからこそ、「安く」仕入れて「高く」そして「確実に」販売できるというわけです。

一般的な店舗での「売れるかどうかわからないけど、新商品だから置いておく」という販売方法では、売れなかった場合の不良在庫が出てしまいます。
しかし、転売の手法だと売れてない商品は仕入れないので、不良在庫が出る心配が最小限に抑えられます。

この、後出しジャンケンのような方法が、転売の基本的な考え方になります。

転売を可能にする3大ツール

そのような手法を用いたビジネスを個人で展開することを可能にするために転売では3つの要素を活用していきます。

1 ● Amazon

インターネットショッピングの最大手で、知らない人はいないと言われる Amazon です。毎月3300万人が利用し、月間1000億円を販売するという、他の追随を許さない数字は、名実ともに業界第一位になっています。ここでは大手企業だけではなく、私たちのような個人での出品商品も数多く売られており、Amazon という大きな看板の信用度を利用した販売ができるため、最初から売り上げを作ることが可能になります。

2 ● FBA (Fullfilment By Amazon)

Amazon が提供する、商品委託販売サービスです。Amazon に商品を登録して FBA 専用の倉庫に納品するだけで、商品販売後の梱包、発送、現金の収受、アフターサービスまでを請け負ってもらえます。自分で個別に商品を管理して発送するためには人員と時間が必要になりますが、このサービスを利用することで私たちは仕入れに集中し、より多くの商品を販売することができます。本マニュアルでは、この FBA を利用した販売を前提として話をしていきます。

3 ● Amazon が公開する「商品販売データ」

Amazon は、商品のリアルタイムランキングや価格情報、出品者の数などのデータを、外部のアプリケーションなどで活用できるような形で公開しています。これらのデータを使い、「いつ売れたか」「いくらで売れたか」を事前にリサーチすることで確実な利益を手にすることができるのです。

モノレート

では早速、どのようにして価格や売れ行きを把握していくのかを見ていきましょう。

最初に覚えておきたいのは「モノレート」というサイトです。

このサイトは、Amazon で販売されている商品情報のうち
最安値価格、ランキング、出品者数のデータをグラフ化し、見るができます。

「モノレート」

<http://www.mnrate.com/>

The screenshot shows the MONORATE website interface. At the top, it says "MONORATE アマゾンの商品ランキングと価格推移を、分かりやすく表示するサイトです" and "トップ US版 使い方 Q&A お問い合わせ". Below the navigation bar, there is a search bar with "商品検索" and "すべてのカテゴリー" dropdown, and a search input field with "検索商品のキーワードを入力". A "グラフを見る" button is also present.

The main content area features a "HOT 今この商品が熱い!" section with a carousel of product images. To the right, there is a promotional banner for a Toyota 1LD-CAR! TANK with a fuel consumption of 24.6 km/L. Below this, there is a section for "ユーザー数が多い商品" (Products with many users) showing two items with their ASINs and user counts.

At the bottom, there is a section for "価格変動が起こった商品をカテゴリでみる" (View products by category where prices have changed). This section is divided into "下がった" (Decreased) and "上がった" (Increased) categories, each with a list of product categories and their status (New or Used).

下がった	上がった
新品 本 カー・バイク用品(新品) 家電&カメラ(新品) DVD(新品)	中古 本(中古) カー・バイク用品(中古) 家電&カメラ(中古) DVD(中古)
新品 本 DVD(新品) ミュージック(新品) TVゲーム(新品)	中古 本(中古) DVD(中古) ミュージック(中古) TVゲーム(中古)

モノレートの検索方法

モノレートで探したい商品を入力します。

[iPhone ゴールド 64GB] や [EPSON EP-705A]など、型番や色をスペースで区切って、絞り込んだ検索をすることもできます。

今回は、V-803 というボイスレコーダーを例に挙げてご説明しましょう。



類似の商品も出てくることがあります。ここでは赤枠内の正しい商品を選んでクリックします。



見方 1 : 商品情報

先頭に、商品の基本的な情報が表示されます。

商品名と画像をよく見て、本当に目の前の商品かどうかを確認しましょう。
家電製品の場合はよく似た、違う型番が表示されることもあります。



OLYMPUS ICレコーダー VoiceTrek 8GB リニアPCM対応 指向性マイク搭載 FMチューナー付 GLD ゴールド V-803

2012/05/18 ランキング[家電・カメラ]:157335
ASIN:B007UXY160 | JAN:4545350039981

○

コンディション	¥ 最安値	出品者数	アマゾン販売
新品	¥13,800 商品ページ	3	ありません
中古	¥7,030 商品ページ	2	-

※送料別の価格です

[商品詳細](#) [レビュー](#) [FBA料金](#) [価格比較](#) この商品を のamazonで [見る](#)

見方2：グラフ

商品データの下に進むと、3つのグラフがあります。上から順に

- ・最安値グラフ
- ・出品者数グラフ
- ・ランキンググラフ

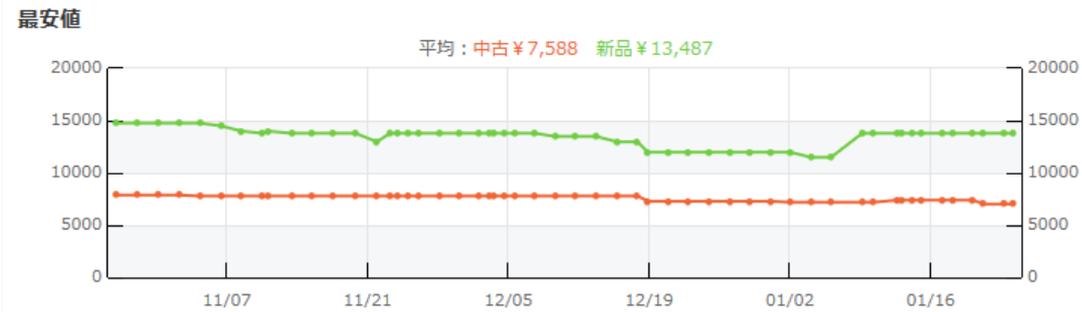
となっています。



始めに気を付けておくところは、右上の赤枠部分にある「表示期間」です。

3か月分のデータだと思っていたら1年分のデータだった、なんてことにならないよう、常に気を付けておくようにしましょう。

■ 最安値グラフ



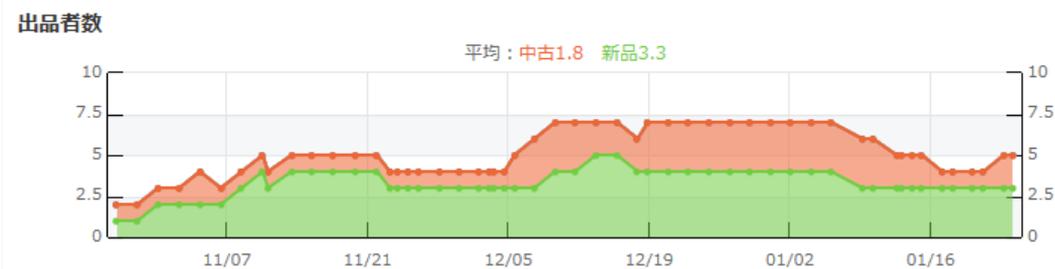
Amazon では 1 つの商品に対して様々な出品者が、それぞれの価格で販売しています。その中の最も安い価格推移をグラフにあらわしたものです。

ほとんどの場合、購入者は最も安い出品者から買いますので、

その商品の相場価格と思っても構いません。

この商品の場合、新品ならおおむね 15000 円弱で販売できると考えて良いようです。

■ 出品者数グラフ



商品の価格は需要と供給のバランスによって成り立ちます。

それまで 1 万円で安定的に売れていた商品でも、

急に販売者の数が増えると、自分が先に売り抜きたいという出品者が増え、

値下げ競争が始まって、どんどん安くなっていきます。

反対に販売者が全くいない商品でも欲しい人がいれば、

その商品の定価以上の価格でも売れていきます。

出品者の数が短期間で極端に増えた場合、値下がりする確率が非常に高いので、

たとえその場で利益が出ると思われた商品でも、仕入れを控えるケースもあります。

■ ランキンググラフ

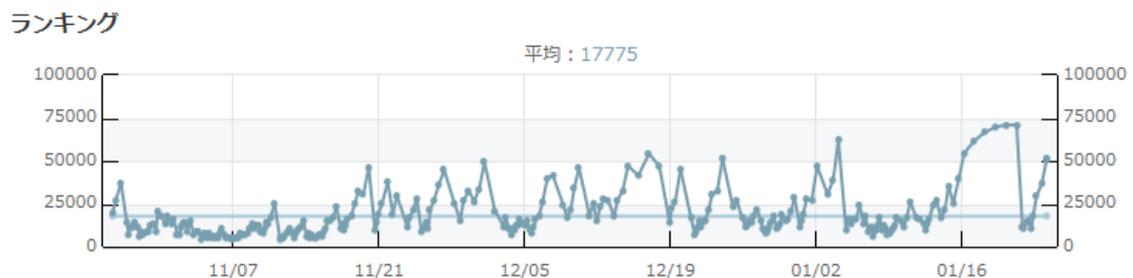


ランキングの変動データは、商品がいつ、どれほど売れているのかを見るための転売を行う上で最も重要なデータの一つです。

Amazon のランキングは、その商品が売れると、1 位に近くなるという動きをします。このグラフは下に行くほど 1 位に近づいているグラフになりますので、つまり、赤丸の付いている部分が、商品が売れている個所だと判断できます。

この商品だと 3 か月で 9 回売れているという事がわかりますね。

こちらはさらに人気のある、ほかの商品のランキンググラフです。



人気商品になると、このように回数を数えるのが難しいほど、激しく上下します。ぎざぎざが多くなればなるほど、売れ行きの良い商品だということがわかります。

見方3：テキストデータ

グラフ部分からさらに下に行くと、テキストのデータが出てきます。

期間毎の最安値一覧



OLYMPUS ICLレコーダー VoiceTrek 8GB リニアPCM対応 指向性マイク搭載 FMチューナー付 GLD ゴールド V-803

調査日	ランキング	新品 出品者数	最安値	中古 出品者数	最安値	コレクター 出品者数	最安値
2016/12/18 21時	104533	4	¥11,980	3	¥7,300	0	
2016/12/17 20時	69870	4	¥12,980	2	¥7,800	0	
2016/12/15 19時	148576	5	¥12,980	2	¥7,800	0	
2016/12/13 17時	110716	5	¥13,500	2	¥7,800	0	
2016/12/11 15時	172077	4	¥13,500	3	¥7,800	0	
2016/12/09 15時	161466	4	¥13,500	3	¥7,800	0	
2016/12/07 14時	145327	3	¥13,800	3	¥7,800	0	
2016/12/05 14時	111703	3	¥13,800	2	¥7,800	0	
2016/12/04 14時	83708	3	¥13,800	1	¥7,800	0	
2016/12/03 15時 ▲	54237	3	¥13,800	1	¥7,800	0	
02時	39891	3	¥13,800	1	¥7,800	0	
2016/12/02 02時	52859	3	¥13,800	1	¥7,800	0	
2016/11/30 02時	160776	3	¥13,800	1	¥7,800	0	

こちらでは、数字で明確なデータを確認することができます。

赤枠の部分のように、上下の矢印が付いている部分は一日に何度かデータが取れている部分で、クリックすることで全てを見ることができます。

このように一見、52859 位→54237 位と、1 日おきのランキングの変動からは売れていないように見えても、矢印を開くと売れていることが分かるようなこともあります。気になるところはひと手間かけて、しっかりと詳細を確認することで、他との差がついてきます。

よく見るグラフのパターン

このように、モノレートのグラフの見方を習得することで、どの商品を仕入れて良いのか、判断することができるようになります。ここからは、よく見るパターンのグラフを紹介していきます。

パターン 1 ■トレンド



シヨムニ 第1シリーズ DVD BOX

2011/01/18 ランキング[DVD]:4893

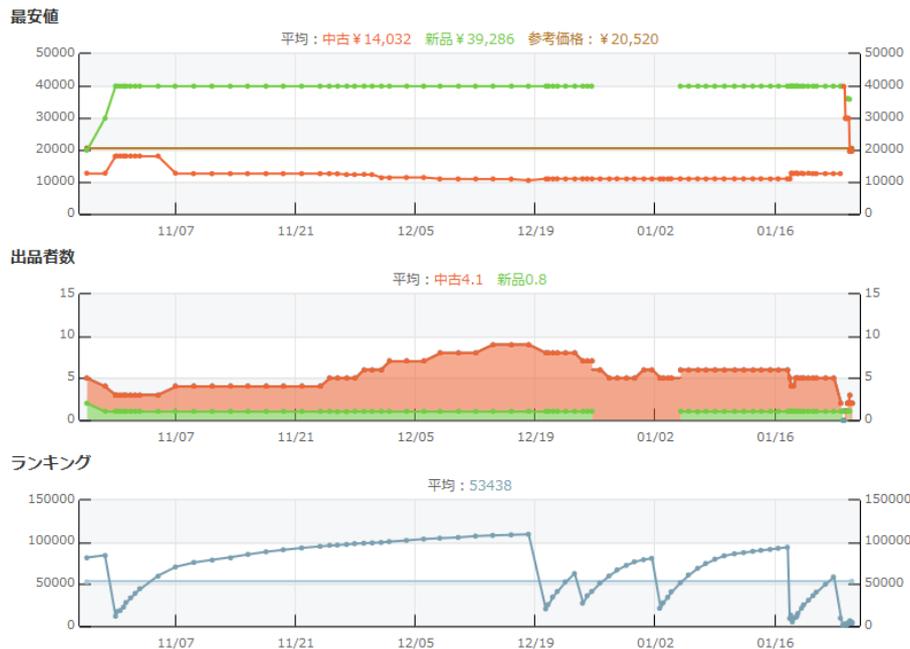
作者:江角マキコ

参考価格:20,520

ASIN:B004EBUB3M | JAN:4988632139892 | 規格番号:PCBC-61665

コンディション	¥ 最安値	出品者数	アマゾン販売
中古	¥19,600 商品ページ	2	-

※送料別の価格です



こちらは、江角マキコさん主演のシヨムニというドラマのDVD-BOXです。

1/22日、彼女の芸能界引退報道があった直後から出品者も減り、

中古価格が定価近くまで上がるなどの異常な動きを見せています。

引退、結婚、死亡、スキャンダルなどの時事ネタがある芸能人の関連商品や、TV番組で紹介された商品などは、需要と供給のバランスが大きく崩れ、価格差が発生しやすい状況が生まれます。

パターン 2 ■ シーズン商品



メトロ(METRO) 一人用こたつ コルチェヒーター搭載 MPQ-100(N)

ランキング[ホーム&キッチン]:8323

ASIN:B00NN2BNGM | JAN:4948309101324

コンディション	¥ 最安値	出品者数	アマゾン販売
新品	¥5,870 商品ページ	22	5874 在庫あり

※送料別の価格です

最安値



出品者数



ランキング



一年の間で一定期間のみ売れる商品があり、シーズン商品と呼ばれます。

シーズン商品は **1年以上**の期間を選択して、売れ行きを判断するようにしましょう。

夏は実店舗で激安在庫処分をされている物でも、倉庫に半年おいておくだけで
超高回転商品に変わることがあります。

夏：水鉄砲や、乾燥機、扇風機、ひんやり系商品など

冬：加湿系家電、こたつやストーブ、ヒーターなどの暖房器具、タイヤチェーンなど

パターン3 ■ 俺様価格



Fosmon 3入力1出力 自動切替 HDMI スイッチ 切替器 セレクター 分配器 4K/3D対応

ランキング[家電・カメラ]:241416

参考価格:2,590

ASIN:B01DO9M2I6 | JAN:0879565080631

コンディション	¥ 最安値	出品者数	アマゾン販売
新品	¥2,090 商品ページ	4	ありません

※送料別の価格です



私たちは出品者が付けている価格が、異常に高いことを俺様価格と呼んでいます。

どんなに最低価格に合わせていても、相場より高すぎる商品は売れません。

上図の商品を店頭で 2500 円の定価で売っていたとしても、俺様価格の 15000 円の時に見てしまうと「あ！儲かる！」と勘違いしてしまいやすいので気を付けましょう。

この商品の場合、Amazon では 2000 円から大きく外れないところであれば、回転よく売れていく商品のようです。

利益計算サイト[Amafee]

仕入れられそうな商品を見つけても、それがいくら利益になるのかをしっかりと把握してから実際に仕入れることが大切です。Amazon では商品を販売する際、手数料が必要になります。この利益計算を正確に行うための Web サイト、「Amafee」をご紹介します。

Amafee

<http://amafee.com/>

The screenshot shows the Amafee website interface. At the top, there's a navigation bar with the Amafee logo and the tagline "アマゾン手数料を一発で計算!". Below this, there are links for "Amafee-US", "Amafee-India", and "Amafee-UK". The main content area features a calculator with input fields for "仕入れ値" (Purchase Price) and "想定売値" (Expected Selling Price). The purchase price field has a dropdown for "の0%OFF" and radio buttons for "税込み価格" (Price including tax) and "税抜き価格" (Price excluding tax). The selling price field is labeled "円". There are also dropdown menus for "小型サイズ", "標準サイズ", "大型サイズ1", "大口出品", "小口出品", and "FBA利用". Below the calculator, there's a list of product categories: "本", "CD・DVD", "ゲーム", "ゲーム機本体", "ホビー", "家電・カメラ", "家電・カメラ", "ホーム&キッチン(家電のぞく)", "ホーム&キッチン", "パソコン・周辺機器", "PCソフト", "文房具・オフィス用品", "スポーツ&アウトドア商品", "大型家電", "DIY・工具", and "その他 8%". A sidebar on the right contains an advertisement for IBM SPSS, titled "ゲーム・エンタメ業界におすすめ リアルタイム行動分析/SPSS".

Amafee の使い方

使い方はとてもシンプルで、各項目を順番に選んでいただけとなっています。

Amafee アマゾン手数料を一発で計

[Amafee-US](#) [Amafee-India](#) [Amafee-UK](#)

仕入れ値

円 税込み価格 税抜き価格

の0%OFF

想定売値

円

小型サイズ
標準サイズ
大型サイズ1 [ヘルプ](#)

大口出品
小口出品 [ヘルプ](#)

FBA利用
自己発送

■ 仕入れ値

店頭で売られている商品価格です。

ラジオボタンのチェックを移動させることで、内税・外税に対応できます。

■ 想定売価

自分が Amazon 上で販売したい価格を入力します。

■ サイズ

小型サイズ 25×18×2.0cmより小さい かつ250g以下(梱包資材込み) ※薄い文庫、新書、CD・DVD、ゲームの多くは小型になります。 ※CD1枚(ケース込み)：約100g ※新書1冊：約200g
標準サイズ 45×35×20cmより小さい かつ9kg以下(梱包資材込み)
大型サイズ1 3辺の合計が100cm未満 ※大型サイズの商品は、販売金額が45,000円を超えてもFBA送料が無料になりません。
大型サイズ2 3辺の合計が100cm以上140cm未満 ※大型サイズの商品は、販売金額が45,000円を超えてもFBA送料が無料になりません。
大型サイズ3 3辺の合計が140cm以上 ※大型サイズの商品は、販売金額が45,000円を超えてもFBA送料が無料になりません。

商品のサイズによって
Amazon からの送料が変わります。

本や CD などは小型。
一般的なドライヤーサイズの家電系
は標準が多く、それ以上は大型。

どちらか迷う事があれば、一つ上のサ
イズを指定しておきましょう。



- 大口出品
- FBA 利用

この 2 つは、固定でこれを選びます。

私たちの行う転売のスタイルでは、
大口出品での FBA 利用の使用を推奨しています。

- ・回転率が上がり、売れ行きが全く違う。
 - ・送料が安い（全国どこのお客様に売れても同額）
 - ・発送の手間がかからない
 - ・カートボックスが取りやすい
- など、様々なメリットがあります。



全ての数値を入れたら、
該当するカテゴリのボタンを押して計算します。

Amazon では販売する商品毎に
商品カテゴリが設定され、手数料が違います。

よく使う項目はすぐに覚えてしまいましたが、慣れるまで
は何度もしっかりと確認しましょう。

Amazon のカテゴリ手数料一覧

<https://www.amazon.co.jp/gp/help/customer/display.html?nodeId=1085246>

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	10%、もしくは50円のいずれか高い方(*2)
Kindle アクセサリ	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%

計算結果

カテゴリボタンを押すと計算結果が表示されます。

Amafee	
家電・カメラ (標準サイズ / 2kg未満 / 大口出品 / FBA)	
13800 円	: 想定売値
-8640 円	: 仕入れ値 (63%)
-1817 円	: Amazon総手数料 (13%) ※消費税込み
3343 円	: 利益 (24%)

目の前で 8640 円で売られていて、Amazon 上で 13800 円で売れそうな家電商品の場合、トータルの利益は 3343 円、利益率 24%だということが分かります。

--Amazon手数料内訳(消費税8%込み)--	
0 円	: 基本成約料(大口出品)
0 円	: カテゴリー成約料
1490 円	: 販売手数料 10%と50円の高い方
99 円	: FBA出荷作業手数料
228 円	: FBA重量手数料(2kg以上は、6円/1kg加算)
--損益分岐点 (利益0) --	
仕入8640 円	→ 売値10082円
仕入11956 円	← 売値13800円

手数料の内訳と損益分岐点の表示です。損益分岐点とは「その価格以下で買えば、その差額が利益になる」という数値で、上図の場合だと

8640 円で仕入れた場合、10082 円以上で売れば**差額が利益**
13800 円で売る場合、11956 円以下で仕入れれば**差額が利益**

という意味の表示になります。

Amacode をつけた効率化

これまでご説明してきた流れが、転売で最も重要な利益を生む作業「仕入れ」の基本的な考え方です。

目の前の商品に対して

- ・モルートを開いて検索し
- ・価格の推移を見て利益が出るかを判断し
- ・販売者数を見て、安心して仕入れられるかを判断し
- ・ランキングを見て、売れているか、どれくらい売れそうかを判断し
- ・Amafee で最終の利益額、利益率を判定し
- ・それでも大丈夫であれば、仕入れて売る。

確実に利益商品かどうかを見極めるためには、最低限これだけの判断が必要になります。

しかし、世の中には無数の商品がありますから

その 1 商品毎にこの作業をしていくと、時間がいくらあっても足りません。

そこで、この仕入れの作業を効率よく行うために、ツールを作りました。

これまで、私自身が様々なツールを使ってきた中で、抱えていた不満や希望を今回のツールに一気に集め、最も効率よく仕入れができる環境を目指しました。



Amacode

それが、

です。

Amacode の活用方法

Amacode は無料のアプリです。

以下のバナーからダウンロードできます。



ダウンロードをすると、左のアイコンができますのでそれをタップして起動してください。



あとは、携帯のカメラ機能を使って画面の中にバーコードを入れるだけ。

- ・モロートを開く
- ・商品名で検索する

この作業を一度行うのに、慣れない方だと3分程度かかりますがこのアプリではスマホの画面をたった2回タップするだけで完了します。

3分→10秒

この行動だけで約20倍の効率化が図れます。

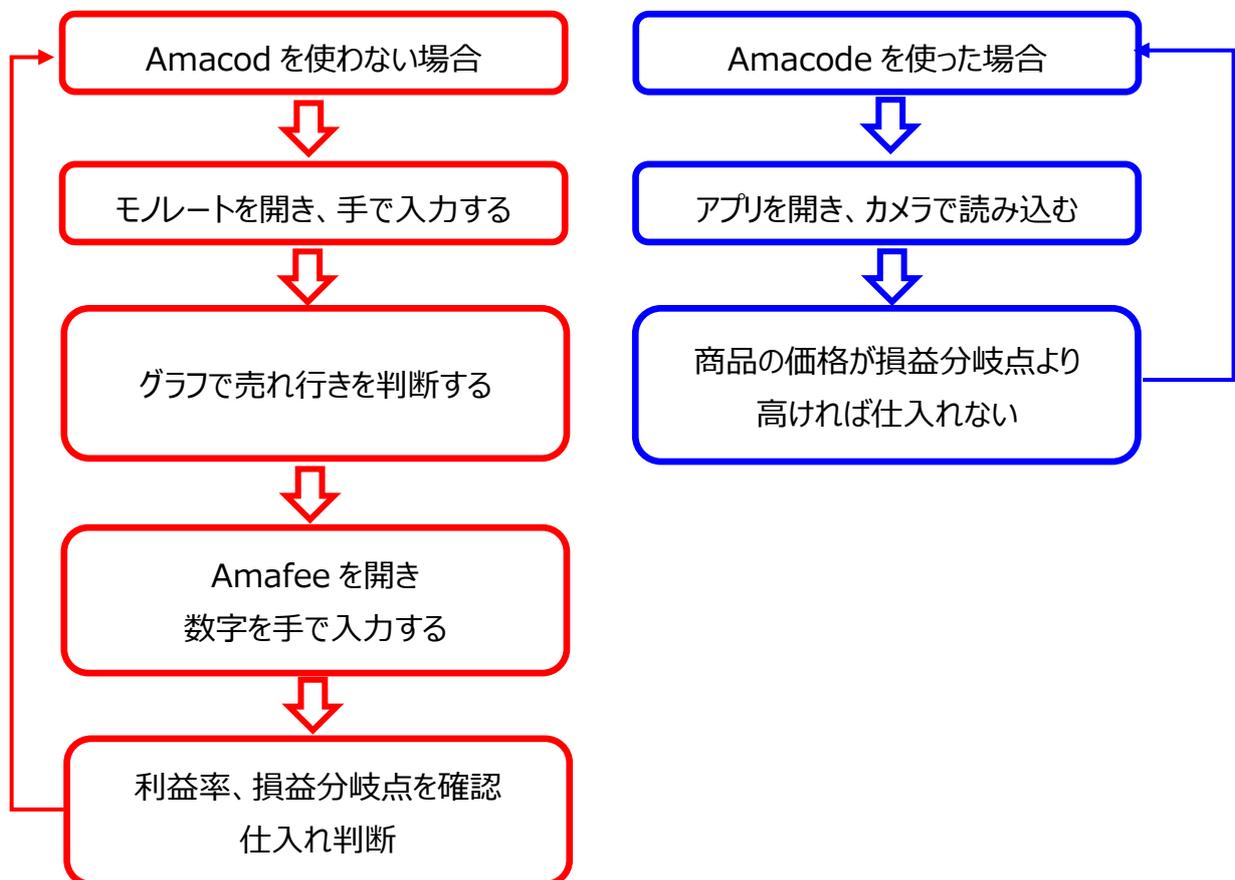
次に、商品の検索結果の見方です。



赤枠内の数字は損益分岐点といい
この値段以下で仕入れる事ができれば、
その差額が利益になるという数字です。

目の前にこの中古商品がある場合、
431 円以下で仕入れた金額が利益に
なります。

この時、利益にならない商品を素早く判断することで、時間の節約になります。



Amacode を使うパターンの場合「仕入れない」と判断するのに必要な情報が
アプリ起動から 5 秒で画面にそろいます。

仕入れられない商品にかかる時間を最小限に減らし、仕入れられる商品に素早くたどり
着くために、是非 Amacode を活用してください。

FBA へ納品・販売する Amazon へ出品者として登録する

仕入れた商品は、amazon の FBA というサービスで委託販売します。
amazon への登録がまだの方は、ここから登録してください。

■ amazon 出品サービス

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



必要なものはクレジットカード、携帯番号、銀行口座のみ。
カードが作れない方は、VISA カードが提供するプリペイドカードでも代用が可能です。

■ Vプリカ

<http://vpc.lifecard.co.jp/>

（コンビニでも購入できます）

ネット専用
Visa プリペイドカード



どちらも申し込み手続きはとても簡単です。
分からないことは、ヘルプセンターに聞くと、親切に教えてもらうことができますので
遠慮なく聞くようにしましょう。

梱包と発送

申し込みが終わったら、すぐに納品作業を開始することができます。

仕入れた商品は、できるだけ速やかに発送し、販売を開始しましょう。

■ 準備するもの



パソコン

手持ちのものがあれば、それをお使いください。

スマホでは非常に困難なので、パソコンでの作業をお勧めします



プリンタ

ラベルの印字などに使います。

家電量販店で 3000 円台で手に入るもので十分です。



ラベルシール

Amazon の納品用シールです。

Amazon で推奨品を買うことができます。

[【 FBA 推奨ラベル 】](#)



梱包用テープ

透明な OPP テープと布テープの 2 種類を使います。

重ね貼りができることが重要です。



段ボール

最初は近所のスーパーや薬局でもらえるもので十分です。

段ボールを回収する手間を時給換算で考えて、

ある程度の物量が出てきたら購入する方が効率的です。

■ 梱包・発送時のポイント

1. 商品毎に【商品ラベル】を貼る。



Amazon の倉庫内で管理するために商品毎にラベルを貼る必要があります。

Amazon によるラベル貼りサービスもありますので、積極的に利用してください。

大型商品：43 円、それ以外 19 円(/個)

2. 段ボールに【配送ラベル】を貼る



発送する段ボールに配送ラベルを貼ります。

配送業者のラベルで隠れないように気を付けてください。

店員さんが貼るときは、お店の方がラベルを隠してしまわないよう、注意を払ってください。

3. 適切な配送サービスを選ぶ

扱う荷物に応じて、適切な配送サービスを選ぶ必要があります。

体積は小さいが、重量がある → 体積で値段が決まる【佐川】【ヤマト】など

重さはないが、体積が大きい → 重さで決まる【ゆうパック】

小さくて軽い、個別配送 → ファミマから【はこ Boon】

とにかく大量！箱も複数 → クロネコヤマトの【ヤマト便】

1 商品当たりの送料は、小さければ小さいほど利益になります。

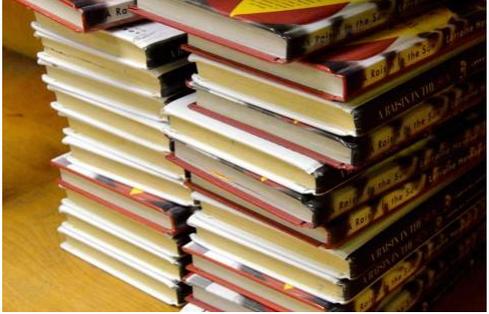
きちんと手続きをして、最適な方法で送りましょう。

送る量が多くなれば、特別に安い価格で配送契約を行う事もできます。

付録 1 : 色々な商品と転売のスタイル

転売というジャンルには、様々な間口があり、自分に合った商品から始めていくことが、ビジネスとして継続的に稼いでいくコツになります。

ここでは転売で扱い商品のうち、代表的なものをいくつかご紹介しましょう。

本	商品単価：100円～
	<p>主な仕入れ先</p> <p>Bookoff、お宝鑑定団などの古書取扱店</p> <p>新品本の場合</p> <p>書店、コンビニ等も対象になる</p>
<p>「せどり」という言葉は「本」の転売が発祥というほど、昔からの転売商品です。Amazon の日本進出当時から古書を扱う人が多かったのですが、スマホと専門ツールの普及で、誰もが手軽に始められるジャンルになりました。</p> <p>仕入れ金が少なくても良いこと、商品として回転が良いこと そして利益率が非常に高いことなどがメリットとして挙げられます。 仕入れ資金もノウハウも乏しいけれども、時間はあるという方に向いています。</p> <p>デメリットは一つ一つの利益額は小さいこと。紙なので重量があり、体力勝負になる事。 自己発送の場合、保管スペースがそれなりに必要になる事などがあります。</p> <p>1日に集められる本の数などに限界があるため、仕入れ金が余り始めたら他のジャンルに少しずつバランスを移しながら売り上げを伸ばしていく必要があります。</p>	

CD/DVD	商品単価：500円～
	<p>主な仕入れ先</p> <p>Bookoff、お宝鑑定団などの中古取扱店</p> <p>新品商品の場合</p> <p>HMV、タワレコ、ゲオ、ツタヤ等も対象になる</p>
<p>本に次いで流通量が多く、非常に回転の良い商品です。</p> <p>本と同じような特徴を持ちますが、初回限定版、完全予約生産など、プレミア要素になる商品が多いので単品の利益率が高い商品も多く存在します。</p> <p>そういったものはコアなファンが特典目当てで購入することが多いため、本に比べて利益に見合った検品の手間が増えることがあります。</p> <p>反対に、例えばプラスチックケースのスレが多い場合に市販のケースに交換する等単価を上げ、販売後のクレームを抑える工夫がしやすい商品とも言えます。</p> <p>さらに、芸能人のスキャンダルや冠婚葬祭などの報道に反応して一時的に需要が伸び、価格が高騰することも珍しくありません。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・野球チームが日本シリーズ優勝 → テーマソングの CD が高騰 ・SMAP の解散 → 「世界に一つだけの花」の CD が高騰 ・江角マキコの芸能界引退 → 主演ドラマ「ショムニ」の DVD-BOX が高騰 ・アニメの続編や映画の新作が発表 → 過去作品の需要増 	

<h2 style="margin: 0;">家電</h2>	商品単価：1000円～
	<p>【主な仕入れ先】</p> <p>新品商品の場合 家電量販店・ディスカウントストア</p> <p>中古の場合 ハードオフ・トレファクなどのリサイクル店</p>
<p>本などに比べて商品の回転は悪いものの、1商品当たりの利益額が大きい ため仕入れ金をフルに活用した転売を実践することが可能なジャンルです。</p> <p>駅前の家電量販店などでも実践可能なため、仕事の合間や帰宅途中など サラリーマンでも実践する場所を確保しやすいジャンルになっています。</p> <p>中古商品は利益率がとりやすいものの、出品までの手間と売れるまでの時間 が必用。新品商品は出品の手間は少なく返品リスクも低いものの、利益率も低い という特徴があり、手持ちの仕入れ資金に合わせた商品を選びます。</p> <p>また、家電の中古品を取り扱っている店はゲームなどの中古も扱っていることが多く 慣れてくると様々な店でオールジャンルに仕入れる事ができるようになります。</p> <p>また、新品商品は価格交渉ができる店舗も多く、 旅行に行ったついでに、田舎の家電量販店で大量仕入れに成功、 なんていう事も珍しくありません。</p> <p>ある程度資金がある方なら、家電仕入れで手間を少なく、利益「額」を多くという スタイルもおすすめします。</p>	

付録 2 : 転売でよく使うリンクまとめ

■ Amazon 関連

Amazon 出品サービス	セラーセントラル
Amazon MWS サービス	

■ 仕入れ時

モレート	価格.com
Amafee	FBA 料金シミュレーター
Amazon 手数料一覧	オークファン

■ 発送関連

はこ BOON	クロネコヤマトメンバーズ
佐川急便メンバーサイト	郵便局ポータルサイト

■ その他・見ておくとよい物

Amazon 出品禁止商品	FBA 納品禁止商品
コンディションガイドライン	V プリカ
FBA 公式動画(YouTube)	

最後までご覧くださりましてありがとうございました。



Amacode
