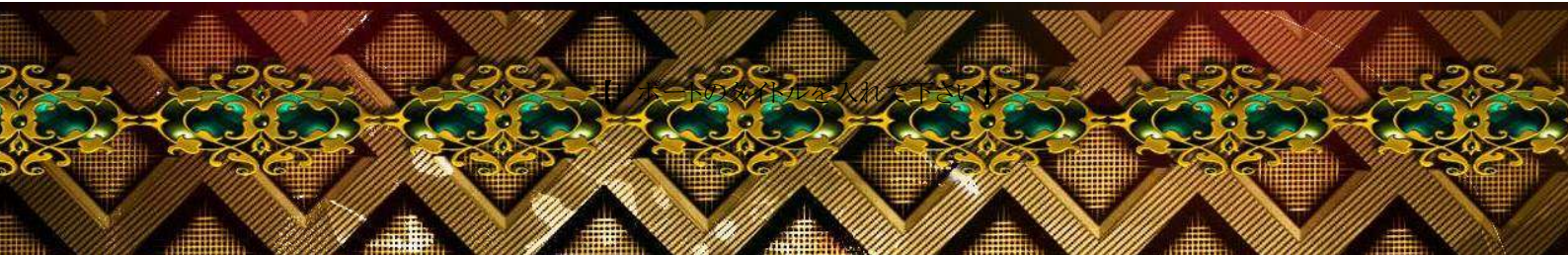




稼ぐ！10万円  
ネットせどり part 1

武田 親則(ボロ)





・著作権について

本冊子並びに本冊子の表記は、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て、以下の点を十分ご留意ください。

・使用承諾に関する契約

本契約は、本冊子を持つ個人・法人（以下甲）と武田 親則（ボロ）（以下乙）との間での契約です。

本冊子を甲が受理し開封したことにより、以下の契約に同意したことになります。

第一条 本契約の目的

乙が本冊子に含まれる情報を、本契約に基づき甲がしようする権利を承諾するものです。

ただし、使用は非独占的なものに限られます。

第二条 禁止事項

本冊子に含まれる一切の情報は、著作権法によって保護されます。本冊子に含まれる情報を、甲は乙の書面による事前許可なくして出版・講演活動およびメディア配信などによって一般公開することを禁じます。また、電子メディアによる配信等によって一般公開することを禁じています。特に当ファイルを 第三者に渡すことは厳しく禁じます。甲は自らの所属する会社や組織においてのみ、本冊子に含まれる情報を使用できるものとします。

第三条 損害賠償

甲が本契約の二条に反し、乙に損害が生じた場合には、乙は甲に対し違約金を請求する権利を有するものとします。

第四条 契約の解除

甲が本契約に反したと乙が判断した場合は、乙は使用承諾に関する契約を解除することができるものとします。

第五条 免責事項

本冊子に含まれる情報の使用責任の一切は甲にあり、この情報により甲に損害が生じても、乙は一切の責任を問われません。





## はじめに

ネットビジネスと言ってもいろいろあります。

- ・アフィリエイト系
- ・ネットオークションやネットショップ通販系
- ・株式投資やFX、バイナリーなどの金融系

大きく分けてこの3つでしょう。

この中で費用対効果が一番確実なのが、なんだと思いますか？

そうです、ネットオークション、ネットショップ系が、  
一番確実なのです。

そこで、やっぱり安定株は、ネットオークションや、

「ネットせどり」の稼げる額は、ずば抜けてはいませんが、  
安定的に稼ぎ続けることが出来る安定株です。

ということで、今回は、「ネットせどり」をお伝えしたいと思  
います。



## 目次

### 第一章

【「ネットせどり」って本当に稼げるの？】

【ネットで仕入れて売買の価格差を稼ぐ】

【店舗せどりとネットせどり】

### 第二章

【なぜ Amazon やヤフオク！で稼げるのか？】

【需要と供給のギャップが価格差を生む】

### 第三章

【初期費用はどのくらい必要なの？】

【資金によって取る戦略が変わってくる】

### 第四章

【稼げる商品リストよりも大切なもの】

【稼げる商品リストの活用法】

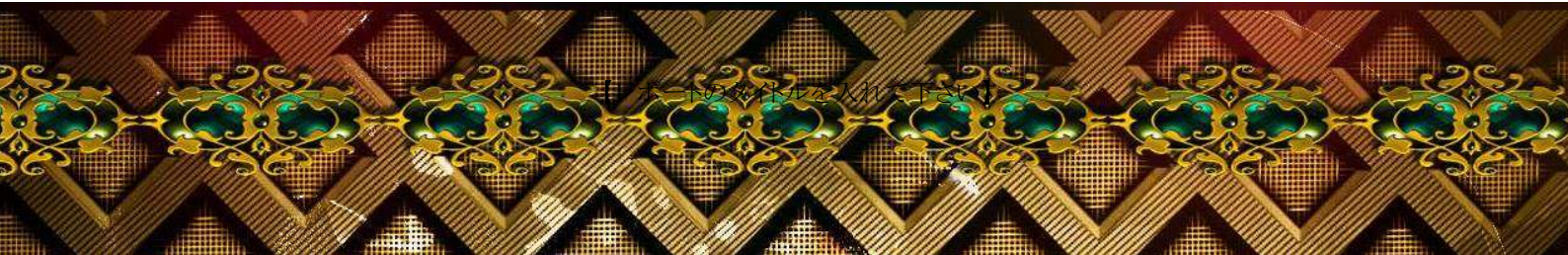
### 第五章

【「せどり」にはどんなリスクがあるのでしょうか？】

【収入源を絞ることこそリスクでは？】

### あとがき





## 第一章

### 【「ネットせどり」って本当に稼げるの？】

「ネットせどり」とは、私もネットビジネスを始めるまでは、  
知りませんでした。

そもそも「せどり」とはどんな物なのでしょうか？

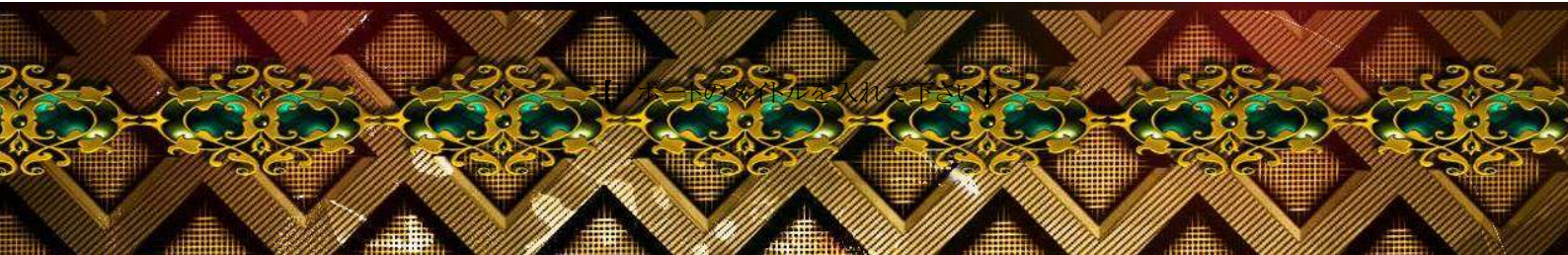
一般的には、古本で掘り出し物を転売して利ザヤを稼ぐ、  
商行為のことを「せどり」と言われています。

その道のプロは、目利きが必要な商行為でした。

頼れるものは自分の目利きのみで、店頭には珍しい本があっても、  
自分の記憶と知識で判断して、仕入れるしかありません。

非常に難しい物でした。

しかし、現在はインターネット環境の充実が進み、このせどりに、  
変化が現れました。  
まず、扱う商品が劇的に増えました。



昔は、相場が本というイメージでしたが、

今では、DVD や CD、ゲームソフトやおもちゃ、家庭電化製品、

ブランドバッグや副葬品などと沢山の商品を扱うことが、

できるようになったのです。

いや、もっともっとあるかも知れませんが

それは、あなたへの宿題としましょうか？

以前は売値の基準も曖昧で、値決めが難しく売れる物も、

売れないなんてこともあったようです。

ここ数年に、ツールやアプリが色々使える環境が出来ていますから、

例えば、Amazon の販売金額も、おおむね予測出来るよになりました。

商品コードを入力するだけの簡単な作業で済むよになりました。

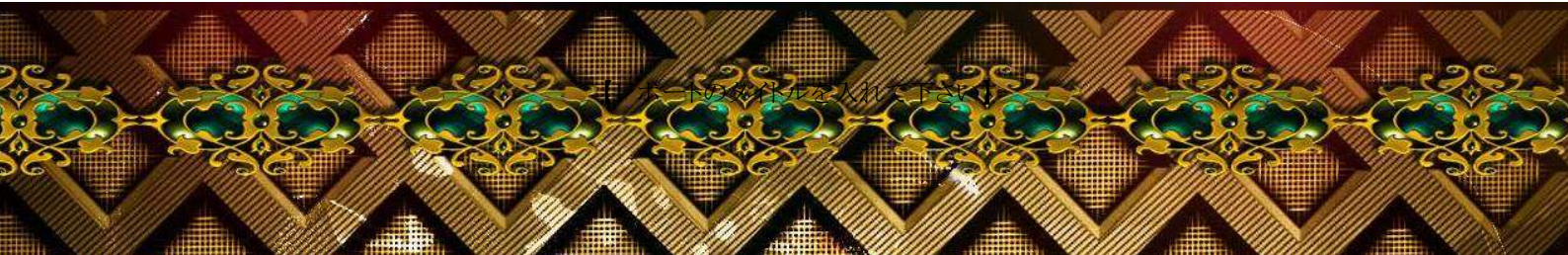
### 【ネットで仕入れて売買の価格差を稼ぐ】

なにより最大の変化は

仕入れもネットだけで出来るよになったことです。

ネットにつながる環境さえあれば、外出先でもせどりが出来ることです。





このようにネットで仕入れてネットで、はんばいする

そして、売買の価格差を稼ぐ、これを「ネットせどり」と言います。

この「ネットせどり」は、職種や住んでいる地域を選びません。

仕事帰りにリアル店舗に行く時間の無いサラリーマンや

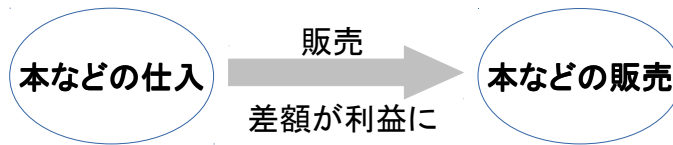
子育てをされていて働きに出られない主婦の方など、

多くに人がすきま時間を使って、始めることができます。

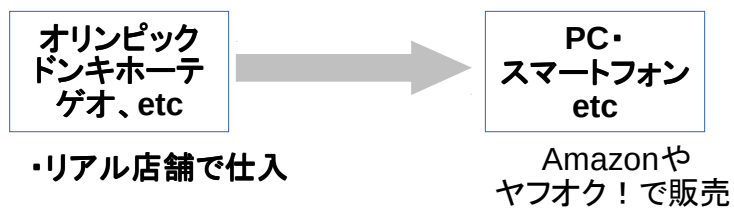
本業より稼げるようになり会社を辞めて独立した人もいますし、

子育てと両立させながら稼いでいる人もいます。

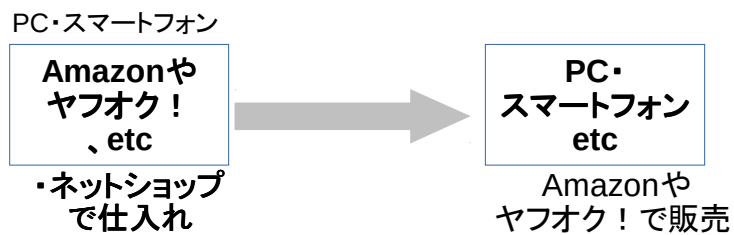
## 基本的せどり



## 店舗せどり



## ネットせどり



ネットせどりは、在宅でも手軽に出来る。



## 【店舗せどりとネットせどり】

「店舗せどり」はその名の通り、ドンキホーテや、ブックオフ、ゲオなどのリアル店舗に行き、Amazonなどで高値で売れる品物を、仕入れてきて販売する方法です。

掘り出し物などを見つけられる可能性が高いことに加えて、複数個購入することも簡単です。

「ネットせどり」は、Amazonなどで高値で売れる品物をネット上のさまざまな店舗から仕入れて販売する方法です。

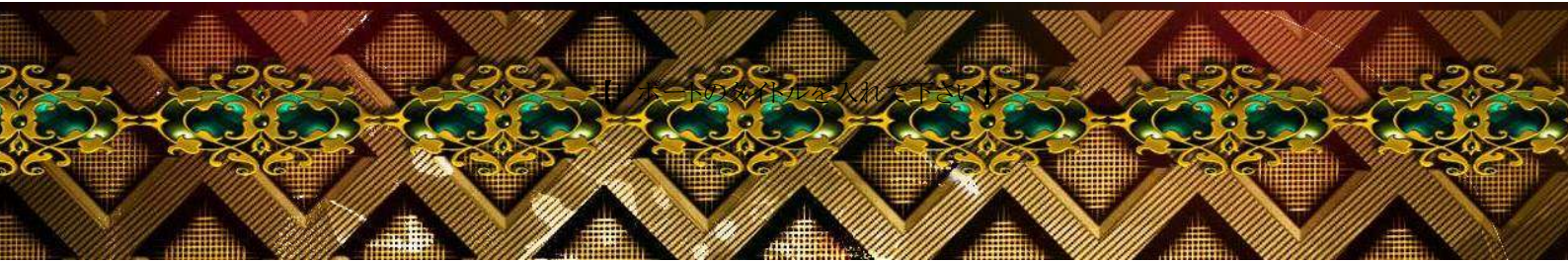
どちらにしても仕入さえできればよいのですが、都心と郊外、田舎では人口の多さが違うため、店頭にある商品の種類や物量に差があり、結果的に仕入が出来る量に大きな差があります。

ネットせどりであれば、地域の人口や物量などは関係ありません。

北海道であろうと、沖縄であろうと始められます。

厳密に言うとも送料の面で不利な面はありますが、基本的に平等だと思えます。





## 第二章

### 【なぜ Amazon やヤフオク！で稼げるのか？】

この「ネットせどり」で稼ぐことが出来ると言う話しをすると、

これだけインターネットが発達していると

価格差が生まれにくいので転売でまとまった

利益が出せるのかと疑問に思う人もいるかもしれません。

「価格差が生まれる理由」がわかれば、なぜ稼げるのか分ります。

### 【需要と供給のギャップが価格差を生む】

商品の価格は、市場に出回っている商品の供給と

その商品を求める需要の「需要と供給のバランス」で、決まります。

この需要と供給のギャップが価格差を生みます。

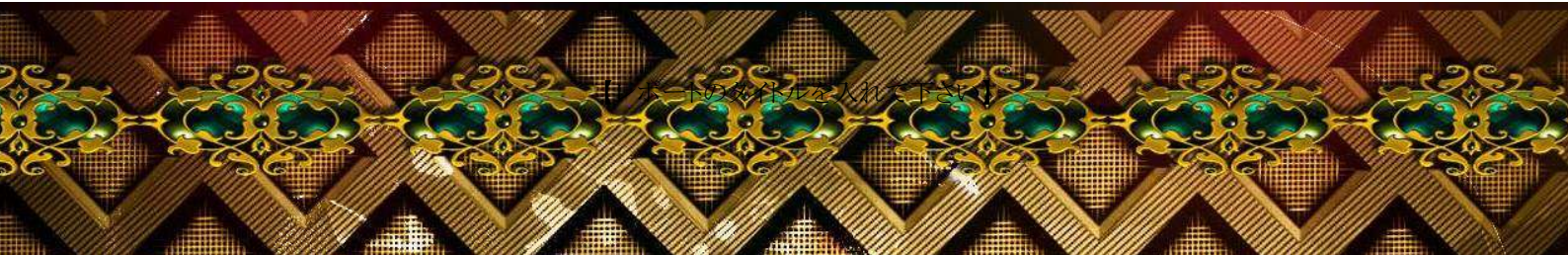
商品量が多くて欲しがる人が少ないのであれば、

値段は安くても買ってもらえないかもしれません。

反対に、商品量が少なく欲しがる人が多い商品は、

通常の値段よりも高いお金を払ってでも手に入りたいと





思う人もいます。

これがいわゆる「プレミアム」です。

プレミアムとまではいかなくとも、なかなか手に入らない商品があり、多少高いお金を払ってでも欲しい人がいれば、仕入れ値よりも高く売ることが出来ます。

そして、お店によっては、お客様の好みや購買行動が異なります。

例をあげると、Amazon で品物を買う人の多くは、すぐに商品を欲しい人や、面倒な手続きが嫌な人、リアル店舗に行く時間が無い人などです。

また、ヤフオク！の場合だと、1円でも安く買いたい人が多く集まってきます。

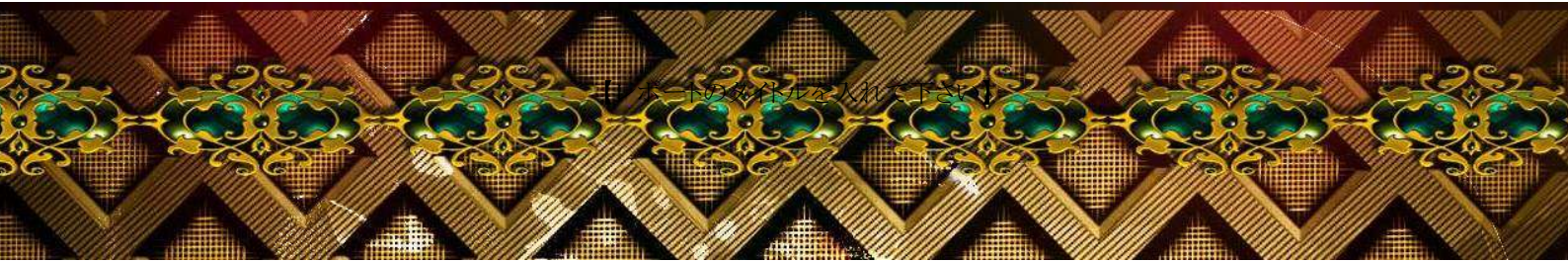
ふだんから Amazon で品物をよく買う人は、ヤフオク！では安くても買わない

傾向が強いと言われています。

購入者がそのサイトで買い物する時の心理を考えても、

同じ品物でも価格にはおのずと差が出るということです。





ぜひこれらの価格差が生まれるメカニズムは知識として

覚えておいてください。

## 第三章

### 【初期費用はどのくらい必要なの？】

初期費用について、多くの方が関心を持つところだと思います。

例えば1万円以下などの定額から始める方法もあります。

ゼロ円で仕入れたものや家にある不用品を販売して稼ぐ方法や

注文を受けてから仕入れる無在庫販売で稼ぐ方法もありますが、

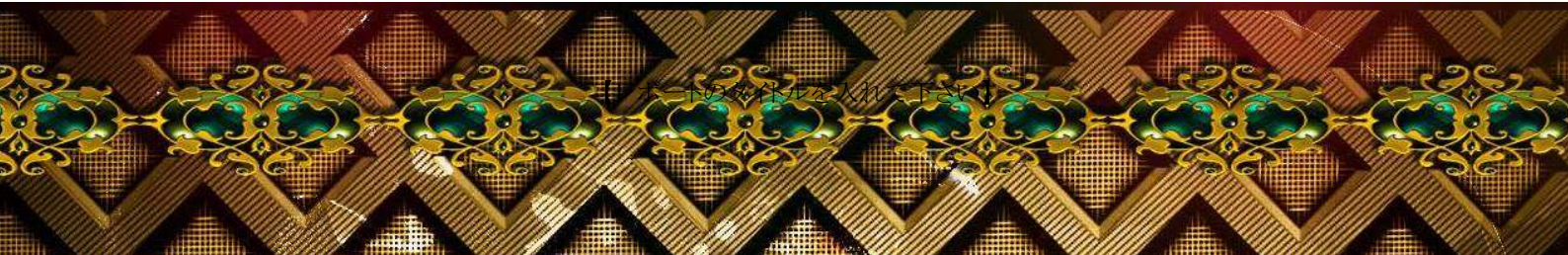
現実的ではないので、お勧めしたくありません。

まあ、不用品などは、ネットオークション向きだと思います。

どのくらいの金額を用意すべきかは、初期の目標金額によっても

変わります。





少なくとも5万円くらいを資金として用意しておいた方がよいでしょう。

初心者の場合、利益率はおよそ20%を取ればよい方だと思います。

例えば、初期費用5万円を用意して、商品を仕入れたとして、

利益率20%の1万円の利益を出せば上々のスタートです。

### 【資金によって取る戦略が変わってくる】

せぢりのビジネスは、基本的には平等なのですが、

資金1万円で始めたAさんと、資金100万円で始めたBさんとは

取る戦略が変わります。

つまり、少し極端ですが、数字を使いながらシュミレーション

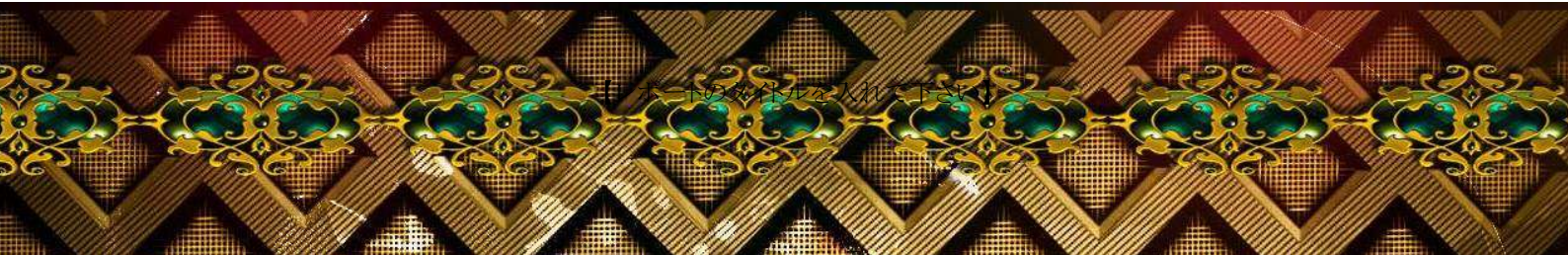
してみましょう。

資金1万円のAさんは、1品5,000円の品物を

2品仕入れれば、資金がゼロになってしまいます。

一方、Bさんは、同じ5,000円の品物を仕入れる際に、





200品仕入れることができます。

同じ比率で売れると仮定して、1か月後に半分の品物が  
売れたとしましょう。

Aさんは2品仕入れたうちの1品だけ売れ、

Bさんは、200品仕入れたうちの半分100品が売れました。

利益が1品1,000円だとするとAさんの売上は6,000円、

Bさんの売上は、60万円が残ります。

次にAさんが再び5,000円の品物を1つ仕入れたして、  
残りは1,000円です。

5,000円の品物をもう1つ仕入れられるのはまだまだ先です。

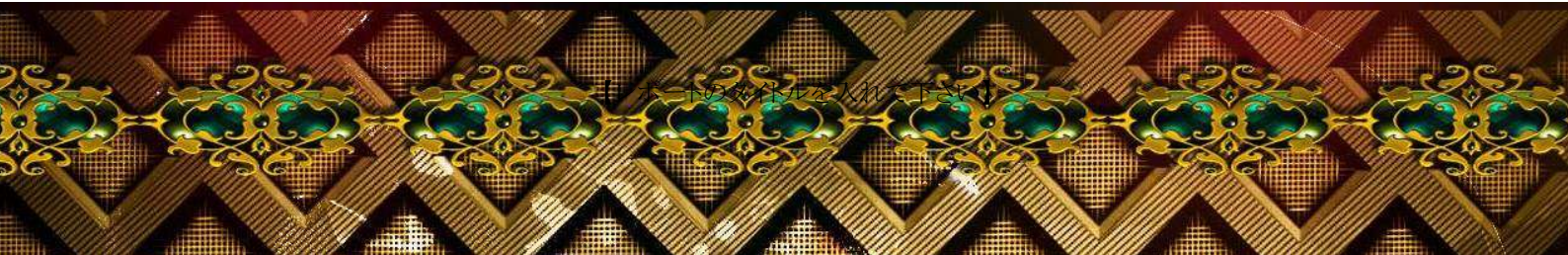
一方Bさんは、すでに10万円の利益が出ているので、

さらに5000円の品物を20個多く仕入れることができます。

つまり、お金を大きく膨らませることが出来るのは、

圧倒的に後者です。





ただ、せどりは、このような単純なものではありません。

仕入れや販売の方法を工夫することによって、

どんどんお金を増やしていくことができます。

資金が1万円しか無くとも、1,000円で仕入れて

2,000円で1か月以内に販売できる品物を見つけて

10品仕入れれば、最初より残る金額は増えます。

資金がたとえ100万円あっても、1品100万円の品物で、

3ヵ月かかるなど売れないものを仕入れてしまったら

いくら利益が1品30万円あっても、手元資金が

ゼロになってしまい効率的とは言えません。

この資金管理と言う部分で、回転の良いもの（売れるまでの時間が

短いもの）と（ニッチな商品で時間をかけて売るもの）を

意識することで、誰でも資金を増やすことができるのです。

資金がそれほど多くない人は、最初は遅くとも1か月以内に

全て売ってしまうような、資金回収の早い品物を扱ってください。



出せばすぐ売れるような品物を多く扱うのが一番の理想です。

一品当たりの利益額は、500円程度でもよいと思います。

資金が無い中は仕入から販売へ、そして次の仕入へと  
再投資する、という回転をどれだけ増やせるかが大切です。

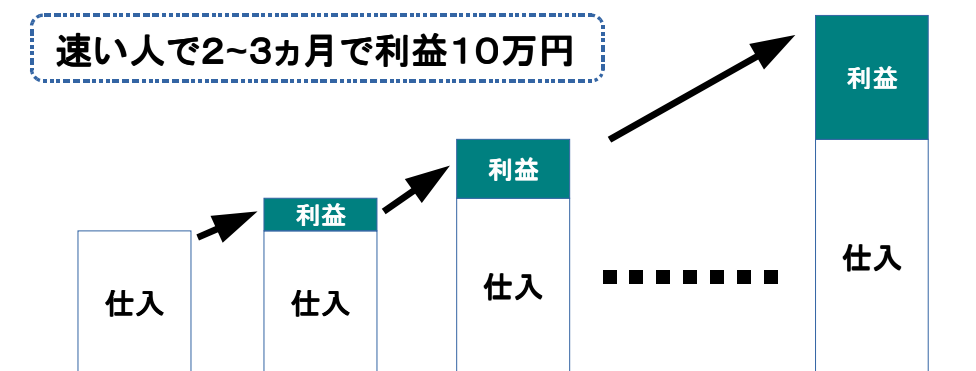
資金が潤沢にある人は、売れるまでに2~3ヵ月かかるような  
品物でも利益額が大きければ扱っていくとよいでしょう。

この場合も全てをロングテール品（売れ行きが遅い商品）に  
してしまうと、先程の100万円の商品を買った人と同じで、  
資金が回らなくなりますので、回転商品と

ロングテール商品のバランスを考えながら、

買ったお金は使わずに再投資し、資金がどんどん

膨らむイメージで仕入れをしていってください。





## 第四章

### 【稼げる商品リストよりも大切なもの】

どのぐらいの時間をネットせどりに使っているか

気になるところですよ？

一般的にと言いますか、私達がやっている時は、

平日で、2～3時間、休日で3～4時間ぐらいです。

それ以上は、ちょっときつかったような気がします。

こうした時間や金額は、コツをつかんで慣れてくれば

さほど辛くはないでしょうか？

売れる商品を見つけて仕入れて、売れる前には

時間が掛ってしまいます。

中には、「2～3日やってみただけど、全く稼げませんでした。」

という人もいますが、コツをつかむまでには時間が掛るものです。

その時間を少しでも短くする為にこのレポートを参考にいて

頑張ってください。





## 【稼げる商品リストの活用法】

「稼げる商品リスト」のようなものをネット上で見るがあります。

そのリストをわざわざお金を出してまで買う必要はないと思います。

このレポートでは、基本を押さえた上での視野を広げたりサーチ法もご紹介いたします。

そうした、稼げる商品リストよりも、稼げるようになるための

基本を中心に解説していきます。

一つひとつは、小さな事であっても、紹介していることを

確実にやっていけば、月に10万円程度の儲けであれば、

遅かれ早かれ到達できると思います。

あなたなりの利益が取れるような見つけるコツをつかむまでは

このレポートの内容を実践すれば、早く軌道に乗せられるでしょう。



## 第五章

### 【せどりにはどんなリスクがあるのでしょうか？】

どのようなリスクがあるのかという点についても

話しておきましょう。

最初、商売が軌道に乗るまでは、少し大変かもしれません。

そして、商品の梱包や発送作業などの仕事も増えて

忙しくなります。

ただ、忙しいということは儲かっていることでもあるので、

そんなに苦痛を感じることも無く、むしろ楽しくなってくるでしょう。

発送作業は、Amazon のサービスを利用することもできます。

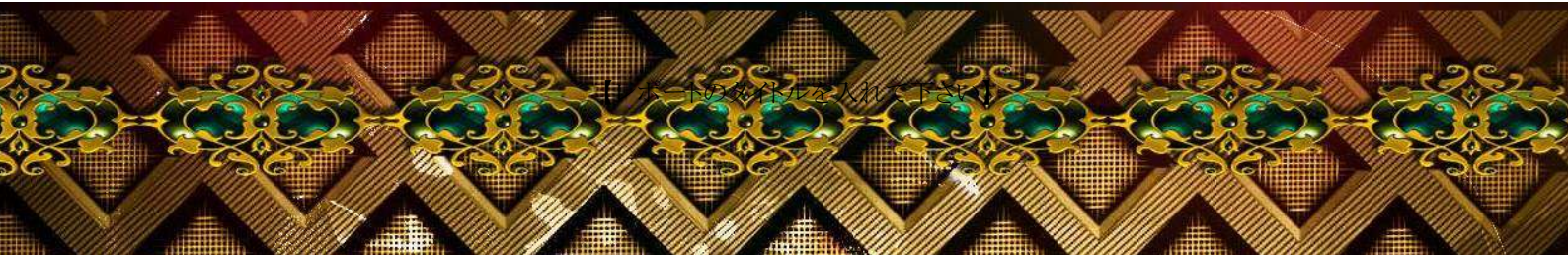
購入者とお金のやり取り（決済）も Amazon がしてくれるので、

金銭のやり取りでトラブルになることはほとんどありません。

商品が売れ残り、仕入にかけたお金を回収出来ないリスクを

心配する人もいるかもしれません。





このリスクは、質の高い情報を入手する仕組みを作ることが出来れば、仕入そのものの精度を上げることが出来、売れる商品をリサーチできるようになってきます。

敷居が低くてリスクもあまりないとなると、競合が多くなるという点があります。

ただ、基本をしっかり 1つずつやることで、そうした競合は競合ではなくなるでしょう。

### 【収入源を絞ることこそリスクでは？】

最大のリスクは、会社や夫からなどの収入源を一つに絞ってしまうことだと思います。

小遣い程度の副収入があれば嬉しいなと思って

このレポートをダウンロードしたあなたも、

もし何らかの事情で会社を辞めることになったとしても、

このせどりで生計を立てる稼ぐ力がある、と思えることは

何よりのリスク低減になると思います。



## あとがき

せどりは、ネットオークションと並んで商品の質と  
価格、時期などを間違えない限りかなりの確率で稼げます。

私の場合は、出品したうちの95%以上が売れました。

売れなかったものは、私的な趣味のものや需要のない雑貨類でした。

例えば、観光地のハガキやXP用のサーバーソフトなど

今やWindows8の時代にサポートの無いXPソフトなど

売れるわけがないですよ。

それ以外は、100%売れましたし、

仕入れを格安に仕入れた物などは、2～3倍の価格で

売れたものもあります。

あなたも、ご自分の周りをよく調べて、売れるような

より安く仕入れが出来るものを探し出して販売してみてください。





ブログ ; <http://daijyobu.seesaa.net/>

連絡先 ; [7nextone@gmail.com](mailto:7nextone@gmail.com)

解除アドレス ; <http://mail.os7.biz/m/LRYn>

Copyright (C) ※武田 親則(ボロ) All Rights Reserved.