

3ヶ月集中トレーニング

モーリー式

国内せどりスクール

国内せどり勝ち組論

その1

守岡 英樹(モーリー)

- 稼ぐ為には仕入れをしよう……………3
- 赤字を恐れるな……………6
- 仕入れ単価が安い利益率重視のせどりはどうなのか？……………9

■稼ぐ為には仕入れをしよう

国内せどりで稼ぐには積極的に仕入れをしましょう。

せどりは物販ビジネスなので、当然ですが、モノを仕入れないと稼ぐことができません。

モノを仕入れる ⇒ 売る

これで初めてあなたはお金を手にすることができます。

今現在、せどりで稼げていない人のほとんどは私からすれば仕入れが圧倒的に少ないです。

特に月収10万、30万円で頭打ちになっている方はその傾向が多く見られます。

現状の売り上げ、利益で満足されている方は今の仕入れのままでも問題はありませんが、今よりも、もっともっと稼ぎたい方は今以上に仕入れをする必要があります。

それでは、どのくらい仕入れをすればいいのか？

私は毎月稼ぎたい金額の3倍仕入れをしていました。
(あくまでも私のやり方ですので参考に)

毎月30万円稼ぎたいなら90万円の仕入れをする。

私は国内せどりではこれは妥当だと思っています。

CD、DVD、ゲームといったメディア系は
利益率が20%~40%なので。

とはいえ、初めはいきなり稼ぎたい金額の3倍の
仕入れはできなかったの、
少しずつ仕入れ金額を上げていきました。

まずは**稼ぎたい金額の1/3**の仕入れをする

次に**半分、2倍**、というように
焦らずに少しずつ仕入れ金額を上げていきました。

この考え方は物販のビジネスとして考えれば
当然だと私は思います。

「こんなに仕入れをして赤字になったらどうしよう」
と考える方の中にはいるかと思いますが、
プラスチェック、オークファンをつかって
仕入れをすればそんな心配はなくなると思います。

データをみて後出しじゃんけん式で仕入れをすることができるので。

これは私がやっていたリアル物販ビジネスと比べると
本当にありえないくらい恵まれた環境です。

私はオフライン物販ビジネスを
代表としてやっていたことがありますが、
せどりとは天と地ほどのリスクの差があります。

私はオフラインのビジネスで海外へ行って買い付けをやっていましたが、

わざわざ海外まで行って、経費200万円つかって成果なし
というときもありました

普段当たり前のようにプライスチェック、オークファンを使っていますが、これらのサイト
はありえなく凄いです。

仕入れで赤字になったらどうしようと
考えてしまう気持ちもわからなくはないですが、
まだまだリサーチ、商品知識不足なのです。

プライスチェック、オークファンの見方が不十分なのです。

ということで、しっかりリサーチして商品を仕入れて
これからどんどん仕入れを増やしていきましょう！

■赤字を恐れるな

「モノを仕入れても売れなかったらどうしよう」
「赤字になってしまったらどうしよう」
と考えて行動ができない人が後を絶ちません。

その気持ちはわからなくもないですが、
せどりは物販ビジネスです。

お金を稼ぐ為には仕入れをする必要があります。

お金を手に入れる前に先に仕入れをする

これが怖かったらせどりで稼ぐことなんてできるわけがありませんし、
ビジネスを大きくしていくことはできません。

せどりをしていると、時には赤字になることがあります。

例えば、あなたが出品した後にライバルが続々と出品して
相場が極端に下がってしまったり、
アマゾン在庫切れの商品を仕入れて
アマゾンが在庫を大量に保有してしまい、
泣く泣く損切をするようなパターンですね。

せどり歴10年の私でも
仕入れた商品の全てが100%黒字というわけではありません。

赤字になるときもあります。

今振り返ると、
本せどり⇒CDせどり、CDせどり⇒DVD、
新しい挑戦をしている時ほど赤字が多かったです。

そもそも、赤字ってそんなに怖いことでしょうか？

私は月単位でみて、黒字だったら全然問題ないと思うのです。

例えば、私は10個仕入れて5個赤字でも
月のトータルが黒字だったらいいと思っています。

むしろ、赤字が1つでもあれば
貴重な失敗経験を積むことができるので、
今後の伸びしろに期待ができます。

例えば、
このアニメタイトルのDVDは仕入れない方がいい

FBA出品者が10人以上いるときは、
相場が下がりやすい傾向にあるから仕入れるのはやめよう

といった今後の仕入れにつながる学びがあります。

赤字が怖くて仕入れができない人と比べると
成長の度合いは雲泥の差です。

ちなみに私は赤字を全く恐れていません。

1点仕入れてマイナス10万円になったとしても、
月単位でみてプラスであればOKです。

実際私は1点仕入れてマイナス10万円は経験済みです(笑)

この考え方は、物販ビジネス全般に言えることですが、
せどりで稼ぐ為には重要なことです。

「利益は月単位でみてトータルでプラスであればOK」
この考え方ができると物販ビジネスでは結果を出しやすいです。

実は私がこの考え方ができるようになったのは
何を隠そうパチンコです。

パチンコは高低の波があります。
プラスの日もあればマイナスの日もあります。

1日でプラス17万円の日もあれば、
マイナス10万円の日もあります。

さすがに1日でマイナス10万円負けたときは
瞬間的にはショックでした(笑)が、
「しかたがない」と割り切っていました。

なぜなら、**1カ月のトータルがプラス**になっていたからです。

誰でも赤字は経験したくありません。

私だってなるべく赤字にはしたくありません。

ですが、赤字からも学べるがたくさんありますし、
赤字になるのをおそれては、
せどりのレベルは上がりませんし、稼ぐことができません。

せどりで月収100万円以上稼ぎたい方は
この考え方は必要不可欠と言っても過言ではありません。

赤字を恐れて仕入れができない考え方は
例えるなら、ブレーキをかけながら自転車をこぐようなものです。

せどりでブレーキをかけることなく稼ぐ為には、
利益は月単位、トータルでみましょう。

しっかりリサーチをして行動をすれば
仕入れた商品全てが赤字になるということはありません。

私は10勝5敗でも月単位で黒字であればいいと思うのです。

■仕入れ単価が安い商品を仕入れる利益率重視のせどりはどうなの？

ブックオフで105円、300円で仕入れて
500円～5000円で売るせどりはどうなのか？

結論から言うと、あなたがせどりで稼ぎたい、
自由な生活をしたいと思うなら**メインでやるのはやめましょう。**

仕入れ単価が安くて粗利が高い = 儲かる
というイメージがありますが、実はたいして稼げません！

実際私は誰よりも本せどりをやっていたので、
これは断言して言えます。

私の本せどりの実績は**最高月収100万円**ですが、
1カ月でこれくらい売っていました。

期間 [▼] 日付 [▼] 開始: 10/01/01 [📅] 終了: 10/01/31 [📅]

2010/01/01 から 2010/01/31の間に全てに入ったすべての注文 [すべてのフィルタを消去](#)

注文確認時の既定値として設定する

2257件の注文 1 - 15 次のページ

選択した商品の納品書を印刷する [▼] **GO**

<input type="checkbox"/>	注文日	販売チャネル	配送経路	注文番号/商品詳細
<input type="checkbox"/>	▼			

2010年1月1日～1月31日で
2257冊売っていました。

31日間という期間では**2700冊**売っていました。

個人レベルの本せどらーの中では
私以上の販売数、実績がある人はいないと思います。
(もし、いたら教えて欲しいくらいです)

私はこれだけの結果をだしているこそ、
本せどりをメインでやってはならない理由がわかるのです。

私が月収100万円稼ぐのにどれくらいの作業を要したか？

仕入れは1カ月間、ほぼ休みなしです。

クリスマス、元旦、台風の日も
ブックオフで仕入れをしていました(笑)

とはいえ、ブックオフの近くに引越しをしたので、
仕入れはさほど苦ではありませんでしたが、
労力の負担はかなりありました。

この当時はFBAがなかったので、
作業系の仕事(出荷作業)は全て自身でやっていました。

私は毎月ほぼ休みなしで仕入れ、出荷作業もこなしていました。

今思うと、よくやれたなと思います。
自分で言うのもなんですが、かなりタフでした(笑)

その後、作業系の仕事を外注化しましたが、
どれだけ頑張っても月収100万円以上は稼げませんでした。

アルバイトを雇って仕入れをしてもらえば

月収100万円以上稼げたかもしれませんが、
当時の私はこの選択肢がありませんでした。

今は数年前と比べて本せどりは稼げません。

正確に言うと、労働のわりに見合った収入を得ることが
できないということです。

本せどりは参入障壁が低い為、ライバルが増加しました。

儲かる商品を探す為には、
複数店舗を回らなければなりません。

稼げたとしても、
月の利益はMAX50万円くらいだと思います。

そこから税金もとられるので
はっきりいって旨みがありません。

とはいえ、粗利がいいので、
せどり初心者の方はやってみるのも一つの選択肢だと思いますが、
やるにしてもほどほどにしてください。

せどりで月収100万円以上稼ぎたい方は
メインでやるのは絶対にやめてください。

これからトップせどらーになるあなたの
自給はそこまで安くないです。

2012年11月20日発行

著者：守岡英樹

発行：株式会社ハグ・コミュニケーション

販売：株式会社ハグ・コミュニケーション

〒158-0083

世田谷区奥沢6-12-5 エルフレア九品仏603

Copyright © 株式会社ハグ・コミュニケーション All Rights Reserved.

本ニュースレター、および収録されているコンテンツは、著作権により保護されていることはもちろんですが、購入・ダウンロードしたあなた自身のために役立つ用途に限定して提供しています。教材に含まれているコンテンツを、その一部でも著作権者の書面による許可なしに複製や改変するなどして、またあらゆるデータ蓄積手段により複製し、オークションやインターネット上だけでなく、転売、転載、配布等、いかなる手段においても、一般に提供することを禁止します。