

本せどりを 2 時間で網羅するセミナー

知識はつながって意味があるものになる。

かけ算のやり方がわかっていても、
「そのかけ算はどういうことに使う？」

これが分からなければ意味がないのと一緒に、

「本せどりの中の〇〇はわかる」

だけどこの〇〇をどこで活用していけばいいのかがわからない。
この〇〇をつなげていくことが重要。

点が線となり面となる。

本せどりの情報があちこちに散らばり過ぎていて、
まとめて理解するのが難しかったのでまとめたセミナーを作りました

第 1 章～本せどりの概要～

●本せどりはなぜ稼げるビジネスモデルなのか

せどりとは？

商品をどこかの販売価格よりも安く買ってきて、
自分でそのプラットフォームで販売するビジネスモデル

もっと言ってしまうと

→販売する場所は主に Amazon

【Amazon よりも安く商品を購入してきて Amazon で販売する】

これが今のせどりのスタイル

=====

なぜ Amazon？

手数料が高かったり、購入者が優先されすぎていて
販売側からすると良質な販売経路とは言えないが…

- ・集客力
- ・販売のしやすさ

という点ではやはり一番販売をしやすい。

=====

つまりせどりは Amazon（販売先）よりも安く購入することができる場所があれば成り立つビジネスモデル。

最近ブックオフが Amazon 価格を意識しているから仕入れができないと言われている
→常に追従しているわけではない（追従できるわけがない）ので、
そんなことはありえない

ということはブックオフに行けば仕入れができる
仕入れができるということは利益が出る
→本せどりは稼げるビジネスモデル

●Amazon の価格

基本的には Amazon はかなり商品価格が安い

→特に家電などはネット、実店舗含めても最安値を取得している場合がほとんど

理由としては

せどらーがまれにある安い商品を Amazon に運んでくるから

そんな人がゴロゴロいるところで、

多くの人が自分の商品が先に売れるようにと価格を下げる

→値崩れしていく

それでも仕入れができる時がある

理由としては・・・

- ・一時的な価格の変動
 - ・出品者の増加による価格競争で販売数が異常に伸びる
 - ・結果として、Amazon の価格が高くなることもある
 - ・それに比較して他のところで安い商品がある可能性も

=====

家電のせどりをやっていた時の経験談

冬になるにつれて需要が一気に高まる商品を仕入れた
→加湿器

通常 2500 円前後で取引されている商品だが、
需要の高まりで Amazon では 3500 円以上で取引されていた。

1 日に数十個販売されるほどのランキングの商品だったので
とりあえず 20 個ほど仕入れをして販売。

1 日で売り切ることができたので、
150 個ほど追加で購入して販売。

→結果として 10 万円くらいの利益は出た

しかし 1 週間くらいで手数料を考えるとプラマイ 0 という値段まで下落

その後 1 週間も経つ頃には Amazon 価格が他店舗よりも安くなってしまい、
仕入れ不可商品となってしまっていた。

こうやって 1 商品で何万円も稼げるが、
参入するタイミングが遅ければ赤字になるリスクもある。

価格の変動はあまりいいものではないように思われがちだが、
価格差が出るというのは仕入れ対象になるということなので
値崩れした場合にリスクがないならメリットにもなる。

=====

価格変動が大きい

→メリットともデメリットとも取れる部分

自分が販売している時に価格が暴落してしまったら安くしか販売できない。

しかし例えば・・・

ブックオフの値付けは Amazon 価格を参照してつけている

→もし暴落している時にブックオフが値付けをしたら？

下がった相場は元に戻ることが多い

→ブックオフにある本の価格が相場が下がった時に値付けをした

商品だった場合には、Amazon の相場が戻ったら仕入れが可能になる

価格の変動が大きいからこそできること

なので仕入れられる商品自体も毎日変わっているということ。

→目利きや経験則で、本せどりの仕入れが難しいと僕が考える理由でもある。

●本せどりと他のせどりで仕入れができる理由

基本的な仕入れ対象の考え

『Amazon（販売先）の販売価格 > 仕入れ店舗販売価格』

家電せどりの場合には手数料を考えなくても
上の価格差がある商品を見つけるのが一苦労

本の場合には？

Amazon の最安値が現状安い本でも相場として 350 円前後になっている。

→ブックオフでは 110 円で商品が売っている

→多くの商品が『Amazon 販売価格 > 店舗販売価格』となっている。

さすがに 350 円の商品は仕入れることができないが、
価格差があるということは仕入れがしやすい市場ということ

本の場合はほとんどが店舗販売価格の方が安い商品になっている

→せどりの中で唯一の商品かと思っている

配送料や手数料の関係で全ての商品が仕入れ対象にはなるわけではないが、
仕入れて値下がりをしたとしても売れば赤字が出にくい

というよりも売れ残ったとしても 1 冊 100 円程度

→ほぼリスクなしでやることができる

●ツールによる仕入れ判断の差

本以外の商品：ツール任せにすることができない

- ・ たまたまその時だけ値段が上がっている商品
(需要が高まって一時的に売れているならいいが、
理由もなく高くなっている場合には基本的に売れないと思った方がいい)

- ・ ランキングがその時だけいい
(Amazon の仕様上、1 商品売ればランキングが跳ね上がる
→これはメリットにもデメリットにもなる

ランキングが大きく変動するということはモノレートの波形に大きく変化が起きる。
その変化が何回あるかでどのくらい売れているかを推測できるのはメリット
※モノレートではなく現在は keepa で波形を確認できる

ランキングが大きく変動してしまうため、
全体の商品数が少ない場合には仮に 1 商品しか売れていなくて
かなりいいランキングになってしまう恐れがあるのはデメリット)

- ・ 単価が高いので上のような商品を間違えて仕入れてしまうとリスクが大きい
(そのためある程度の振り分けはツール任せでもいいが、
仕入れるか仕入れないかの判断は目視ですることが必須)

本せどりの場合：ツールに任せて仕入れることができる

- ・母数が多い為ランキングと販売の関係が顕著に出る
→直近の数ヶ月の平均ランキングが●位ならどのくらいの期間で売れるなど
- ・仕入れ価格が安いので最低限のリスクで仕入れができる
→多少売れ残りがあっても問題ない

※むしろ売れ残りがあったほうが利益は伸びる場合もある

→1冊1冊の仕入れ判断に時間をかけるよりも、ある程度は売れ残りを許容する。
結果として仕入れ数が増えるため。

2025 年追記：

Keepa の Amazon のデータを見ながら仕入れが出来るなら
しっかりと確認した方がリスクもなく最終的な利益が伸びました。

ただ…

- ・ Keepa 自体に課金が必要なので、
- ・ ツール上で見られないと時間がかかる

こういった場合には売れ残りを許容して仕入れるのも OK。

後々利益をしっかり伸ばしていく段階では課金して
Keepa を見て仕入れをした方が利益が伸びる場合もあるので、
知識として入れておいてもらえればと思います。

ちなみに僕が開発した文庫と新書に特化したツールでは、
Keepa のグラフも一緒に見られるようになっているので活用してください。

ツールについてはマニュアルの中で案内しています。

●仕入れ場所が確保されている

本せどりの場合には仕入れ場所が基本的にブックオフになる

他のせどりの場合にはたくさんの店舗がある

→店舗が多い方が良さそうに感じるが、それは後々の話

※最初はどこで何をすればいいのかが明確にならないと行動ができない

『ブックオフに行って本を検索する』

だからこそ迷わず始めることができる。

店舗の多い少ないはあれけれど全国にブックオフがある

→ブックオフ内にはそれなりの冊数がある

→商品数があれば一定数そこから仕入れられる商品がある

第2章～本せどりの1番のメリット～

●多くのメリット

・物販なので即金的に稼げる

→Amazon なら2週間に1度の入金で利益が確定

=====

ネットビジネスでよく言われるアフィリエイトを例にすると

どんなに早く稼いだとしても3ヶ月はかかる

→ASP と言ってアフィリエイトの広告を運営している
企業の入金サイクルが関係している。

よく言われている期間だと半年ほど実践して初めて報酬が発生する。

→そこから2ヶ月後なので8～9ヶ月で初報酬

=====

・大きな金額ではないが安定して稼げる

→言ってしまうえば割のいいバイトのようなもの

=====

大きな金額が稼げる市場は意外とデメリットもある

資金を多く持った人間や企業が参戦してしまう。

→初期の段階の個人では太刀打ちできない

よく言われている「飽和」というのは、こういう市場に起こる

=====

・ 稼ぐための方法やツールが揃っているからこそ稼ぐことが簡単

簡単と言うとあれなのだが、
言ってしまうとやっていることは

「ツールを持ってブックオフに行って検索するだけ」

稼ぐだけなら簡単と僕がいうのはこういう部分です。

実際のやり方については別途マニュアルでまとめてあるので、
ぜひそちらを参考にして実践してください。

●個人的に思う本せどりの 1 番のメリット

『収入を安定させられるところ』

というよりも

『収入を自分でコントロール出来る』

=====
余談

昔の実験で

どのくらいまで痛みに耐えられるかという実験を行なった
片方は痛みを終わらせることができるボタンを持っているグループ
もう片方は持っていないグループ

この 2 つのグループを比べると
ボタンを持って痛みを自分でコントロールできるグループのほうが
痛みに対してのストレスが激減して
なおかつ強い痛みにも耐えることできたという結果がある

=====
『自分でコントロールできる』

これがあるからこそ不安がなくなります。

偶然 100 万稼いでも安心できないが、
毎月 30 万円をコンスタントに稼げる、
なおかつ自分で決めた金額を稼いでいるならかなり安心できる。

サラリーマンがなぜ安定していると思うのか？

- ・会社は潰れない（と思っている）
- ・毎月必ず給料が振り込まれる（と思っている）

ただ自分でやってみると身にしみてわかるけど、

100%保証されているものはない。

→でも自分次第で確率は上げることができる

そのために適切なやり方や効率的な方法論をしっかり勉強する。

第3章～本せどりが稼ぎやすい理由～

●せどりの根本的な考え

『仕入れ＝利益』

商品を仕入れてきて販売するから利益が出る

〇〇という店舗ではこういう値札を見ると利益が出る商品が見つかるらしい

〇〇というジャンルは狙い目らしい

〇〇せどりは稼ぎやすいらしい

勉強をしてこういう知識をたくさんつけたところで利益は出ない

せどりなら仕入れなければ利益は絶対に出ない

→本せどりならリスクが少ないので

「とりあえず仕入れてみる」という経験を積むことができる

モノレートを確認（ツールを確認）して売れそうだ！

→実際に売れるかどうかを経験することが必要

リスクを負わずに経験を積みながら、なおかつ利益を得ることが可能

●仕入れの具体例

・家電せどりの例

ドライバーを 100 個検索かける

→1 つあたり平均 1 分かかるとすれば 1 時間 40 分かかる

メリットとデメリット

1 つ商品が見つかれば利益が大きくなる可能性あり

→多数買うと資金回収がしにくくなる

(利益額は大きい利益率が低くなるため)

100 個検索かけて 1 商品も仕入れ対象が見つからなかったら？

→普通にありえることなのだが最初の段階だと心がおれる

→続けるモチベーションがわからない

・本せどりの例

本の場合は店舗にたくさんの商品がある。仮に 5000 商品なら？

→1 商品 1 秒もあれば検索できる

→5000 秒なので 83 分(1 時間 23 分)で検索できる

小さい店舗でも 5000 冊は軽く本がある

→仮に 200 冊に 1 冊にしか仕入れができなくても 25 冊仕入れられる商品がある

仕入れができない場合で一番多い理由というのが

「他のせどらーに先に仕入れがされてしまっていた」という場合

しかしこれは逆に考えれば…

先に自分が来ていれば、仕入れができたということになる

→次は自分が仕入れることができるかもしれない

本せどりは仕入れにいけば必ず仕入れができる環境にある

→他のせどりの場合はまず仕入れができない

仕入れができれば利益が出る

利益が出ればモチベーションが上がる

モチベーションが上がれば仕入れに行って利益が出る

まずは稼いでみないことには何も始まらないので、
少額でもいいので自分で稼いで見るということが重要。

本せどりのデメリット

常に新しい商品が出てくるので頻繁に入れ替えが起こってしまったり、
価格が変動しているので商品知識はつかない。

一部鉄板的に仕入れられる商品もあるが、
そういった商品が常にあるわけではないので知識をつける必要性が低い。

その日仕入れられた商品は、その日だけ仕入れられる商品の場合も少なくない
→販売時に赤字になっているものがあるのもその理由

ただしこれは立場が変わればメリットともなる。

- 商品知識がつかないということなので、毎回検索が必須
- 1人で総取りすることができない
- 新規参入でも稼ぐことができる市場

第 4 章～FBA と自己配送～

最初に言ってしまうと、本せどりでは僕は自己配送しかすすめていない

●作業工程

・ FBA

- 1.仕入れ
- 2.クリーニング
- 3.出品
- 4.納品準備
- 5.Amazon へ納品
- 6.顧客対応

・ 自己配送

- 1.仕入れ
- 2.クリーニング
- 3.出品
- 4.売れたら出荷
- 5.購入者へ配送
- 6.顧客対応

FBA はすごくいいと言われているが意外にも納品準備が面倒くさい

FBA への納品代行業者もいる

そういうものが存在し続けられるということは、
FBA への納品がそれだけ面倒でやりたくないと思っている人が多いから

FBA の具体的な納品準備

- ・ 1 冊 1 冊に商品シールを貼る必要がある
- ・ 配送時に濡れないように OPP 袋に入れる場合あり
- ・ 配送料を抑えるために一度にたくさん送る必要がある
→仕入れがたくさんできればいいが、
できなかった時には自宅保管している間に販売機会が少なくなる

にもかかわらず…

自己配送の金額にもよるが、
仮に郵便局で契約をして 100 円程度で商品が発送できるなら…

現状は差額として 150 円以上の開きがある

→配送料を 100 円前後と仮定した場合

※在庫保管手数料と Amazon への納品する配送料を考えるともう少し多い

これに追加して自宅から FBA 倉庫へ納品代金もかかる

1200 円で 70 冊納品と考えると：1 冊あたり 17 円の配送料がかかっている

具体的にこんな感じになる。

Amazonから出荷			
商品価格		¥ 580	
Amazon手数料 ¥227 ^			
販売手数料		¥87	+
基本成約料		¥0	+
カテゴリー別成約料		¥140	+
出荷費用 ¥239 ^			
FBA手数料 v		¥222	①
追加のサービス		¥0	
<input type="checkbox"/> ビニール袋		¥28	
<input type="checkbox"/> テープ		¥24	
<input type="checkbox"/> ラベル		¥22	
<input type="checkbox"/> ビニール袋		¥28	
<input type="checkbox"/> エアキャップ		¥66	
Amazonへ納品		¥17	
在庫保管手数料 ¥1 v			
その他の費用 ¥115 v			
商品あたりの費用	① 30日間の売り上げの見積り	純利益	純利益率
¥582	1	-¥2	-0.41%
プログラムについての詳細はこちら			

出品者出荷			
商品価格		¥ 580	
配送料		¥ 0	
売上の合計		¥580	
Amazon手数料 ¥227 v			
出荷費用		¥120	
出荷費用の明細の表示および編集 v			
在庫保管手数料 ¥1 v			
その他の費用 ¥115 v			
商品あたりの費用	① 30日間の売り上げの見積り	純利益	純利益率
¥463	1	¥117	20.17%
プログラムについての詳細はこちら			

全く同じ商品を

- FBA で配送
- 自己配送を使用して送料 120 円で配送

この両者で比較すると…

FBA は赤字で売ることになるが、自己配送では 117 円の利益になる。

本当に FBA は高く売れると言われているが、

自分で置き換えてみて

- 1、明日届くちょっと高い本
- 2、数日かかるが安く手に入る本

どちらが欲しいか？

→本の場合は明日欲しいと思う人は少ない

基本的には安く置いてある商品が先に売れていき

一部の明日欲しいという層の人には FBA が売れるという感じ

FBA では利益を保つためには回転率は少し犠牲にする必要あり。

ここまで考えた上で FBA に差額以上の価値あるなら使用する

今だとポスト投函できるクリックポストとかを使用すればいつでも出荷できる

例えば副業だとしても 1 冊 150 円の利益を出しておけば

1 日 16 冊出荷すれば 500 冊になる

↓↓↓

8 万円の利益になる

● どちらがいいのか？

商品にもよるが基本的には自己配送

※自己配送で送れないような商品のみ FBA で送るという考え

自己配送でやる場合にはゆうメールを活用することが多い

この場合には契約内容で厚さが 2cm 以内というものになる。

今の段階ではクリックポストというものであれば厚さが 3cm まで送ることができるのでそれ以上の辞書などは FBA でやってもいいかもしれない

FBA は少し値段設定を高くおくため

単価を高くして少ない数で利益を大きくしていくということもできる

だが…

本せどりのメリットであるツールに任せる仕入れだったり、

単価が安いからこそそのリスクの低さというものがなくなってしまう

なので結論としては

本せどりで多売をやるなら自己配送

もし違うジャンルをやるなら FBA を活用していくのも 1 つの方法

第 5 章～副業の場合には FBA ? ～

いきなり専業でビジネスをやるというのはかなり珍しいと思います。

なにかしらで固定の収入があって、
その上で副業として本せどりをやって後々は専業という形になりたい。

こう思う人がほとんどだと思うので
副業でやる場合に FBA を使うことはどうなのかという話です。

●FBA を使う例

個人的には副業でも FBA は基本的にはオススメしない
→FBA でしか扱えないような商品なら FBA でやるのも OK

どんな商品が FBA を使う？

- ・ 自己配送では扱えない or 扱いにくい商品
- ・ A4 サイズ以上の雑誌など
- ・ 厚さがある書籍

などなど

●基本的には自己配送

前で出したように手数料の関係上で、他の人が自己配送で扱う商品を

FBA で仕入れしようと思うとかなり難しい

→仕入れが出来なければ利益は出ない

一番大変な部分は本を検索かける部分になると思うので、

同じことをやるなら利益が多く出ることをやるのがいい

●だけど自己配送ができない

『**だけど毎日発送作業とか副業では難しい**』

という疑問と不安

まずは何が難しいのかを考える

・毎日発送作業をすること？

→月に 5～10 万程度なら 1 日 30 冊くらいになるので 30 分くらいで終わる

・これを郵便局に持っていくことが難しい

→Amazon の設定でリードタイムというものがあるのでそこで調整

※商品が売れてから何日で発送するかというもの

リードタイムを伸ばして 3 日に 1 回発送とかにする

→そこまで売り上げが変わらなく郵便局に持って行く手間が少なく済む

- ・ それでも厳しいなら

- 郵便局に持っていかなくても大丈夫な発送方法を使用する

- 今だとクリックポストとか契約をしなくても使えるしポストに突っ込める

ゆうメールでは追跡番号がつかないが、

クリックポストは追跡番号をつけることができる

- そこを推していけば安心料として少し高く販売することも可能かもしれない

できないなら何かしらできない理由があるはずなので、

それを明確にして対策がないかを考えてみるのが重要

第6章～本せどりを最初のビジネスにオススメする理由～

●新規参入の壁

本せどりは始めるハードルは高め

- ・まず何を準備していいのかがわからない
- ・準備するのに資金がかかる

1人で始めようとする本当に利益が出るかどうか不安になる

『新規参入がしにくい』

通常は新規参入の壁は低い方がいいと思われがち

だけど壁が低ければ低いほど新規参入者が多くなる

→新規参入者がたくさん入ってきて飽和する可能性がある

※飽和は簡単であればあるほどしてしまう

だけど壁が高い場合には入るまでは大変だが、

飽和ということをあまり心配せずにやることができる

一度しっかり環境を整えてしまえば

あとは自分で稼ぎたい金額を決めて動いて稼ぐだけ

●新規参入の壁が高い様々な理由

- ・人気がないから知られることが少ない

こんなキャッチコピーはどうだろうか？

『時間をしっかり使っていくことで
そこまで大きくない金額を安定的に稼ぐことができる方法』

多分出来そうで怪しさはないが、魅力もない。

『1日たったの15分、パソコンの前であることをするだけで
再来月の15日にあなたの通帳に100万円が振り込まれる裏技』

めっちゃ怪しいけど魅力的

怪しいと魅力は相関関係にある

だからこそやれば出来そうと感じる
本せどりは魅力がなく発信する人がいない

更に言ってしまうばやれば稼げる分野だから、
そこまで発信に力を入れている人もいない

- ・ 発信をして稼ぐ

半年頑張ってやっと人の目に触れてもらえることができる

- ・ 本せどりで稼ぐ

慣れると 1 日数万円以上の利益を出すことも難しくない

自分でやればいいやという気持ちになってしまう
(これは僕自身も反省すべき点です)

- ・ **FBA ではなく自己配送でやるので準備が必要**

FBA の場合には、家に在庫を置くこともないし、
用意するのはプリンターと消耗品くらい

→高いけど FBA 代行を使えば、それすらもいらない

だけど 1 冊の利益額が小さい本せどりで FBA の手数料で利益が出なくなる
FBA の代行なんて更に利益が出なくなる

だから必然的に自己配送になる

この場合しっかり準備を整えておかないと大変な思いをする

→準備を整えるのにある程度の資金が必要

ネットビジネスは資金 0 から始められるという謳い文句が多い中で
初期投資が必要というのはかなりマイナスポイントになる

※ただし何をやるのにも正直勉強したり環境整えたりするので
絶対に初期投資は必要になる

●総取りできない仕組みが存在する

たくさん本を仕入れたいと思えばどうするか？

→たくさん本を検索かける必要がある

だけど時間的にもツールの的にも 1 日に検索できる冊数には限界がある

→稼げる金額には限界がある

商品が膨大にある

5000 商品と 100 商品を比較した場合に

5000 商品の方が仕入れしやすいのは当たり前

ただその 1 つ 1 つ覚えていることは不可能なので

仕入れるためには検索する必要がある

仮に覚えていたとしても価格の変動が大きいため、

前回仕入れることができた商品でも今回仕入れることができないというのは多々ある

検索をしなければ仕入れられないが、1 日にできる検索数には限りがある

→どんな人間でも総取りできない仕組み

●あとはやるだけの仕組み

利益を出すためには仕入れをする必要がある

→その仕入れが確実にできる

出品や出荷に手間がかかると思われがちだが

その手間は準備をしっかり整えればある程度は軽減できる

準備を整えることさえできれば、あとは続けていくだけ

・やることが決まっている

ツールを持ってブックオフへ本を検索に行く

↓

仕入れてきた本を Amazon へコメントをつけて出品する

↓

売れた本を出荷する

準備を整えることはやや壁が高いが、

整えてしまえば稼ぐことは簡単

今まで稼ぐことができなかった人

これは当たり前で難しいことをやっている

もしくは時間のかかることをやっている

仮に 100 日続けられたとしても利益が出るかはわからない。

もしそこから 100 日続けたら大きな利益が出るかもしれないが、
ちゃんと利益が出る確信が持てないと続けることが本当に難しい

稼げていれば、

結果が出ていれば

続けるモチベーションになる

続けていけば、

利益を伸ばしていくこともできる。

だから迷わずできる本せどりを最初のビジネスとして取り組んでいてほしい。

第7章～キャッシュフローについて～

●キャッシュフローとは？

使った金額が入ってくる金額関係のことだが、

せどりの場合には

『資金回収』

という意味で使っている場合が多い印象

というか僕がその意味で使っています。

仕入れに使ったお金と同一の金額がいつ入金されるのか。

これは利益率が高ければ高いほど資金回収は早いです。

●2 つの具体例

家電せどりで 1 商品 1000 円の利益

→仕入れ値が 1 万円

本せどりで 1 商品 150 円の利益

→仕入れ値が 200 円

この 2 つの商品で 3 万円の利益を出したいと思った場合で考えていきます。

・家電せどりの例

3 万円の利益なので 30 個商品を仕入れればいい

仕入れ値 : 30 万円

仕入れ値が 1 万円で 1 つ 1000 円の利益が出る商品なので

→1 つ売れると 11000 円手元に入る

※厳密には送料などの経費が上乗せになるのだがわかりやすくするために省略

これで計算をすると、27 個販売した時点で 297,000 円になる

その後 28 個目を販売した時に初めて利益が確定する

9 割の商品を販売しても資金回収すらできない。

その時点ではまだ資金的に考えると 3000 円の赤字となっている

(動画内で 300 円と言っていますが、3000 円です)

数個売れ残っただけで赤字になってしまうリスクがある。

・本せどりの例

150 円の利益なので 200 商品必要

仕入れ値：4 万円

仕入れ値が 200 円で 150 円の利益の出る商品があった場合

→1 つ商品が売れると 350 円手元にお金が入る計算

114 商品販売したところで 39,900 円になるので、

115 商品目を販売した時に実際の利益が確定する

販売数が 5～6 割で資金回収ができる

半分さえ売れば赤字になることはない。

→最悪半分売ればいい

半分しか売れないということはありませんが、

だからこそツールに任せた仕入れが可能

→赤字や売れ残りを許容しても、しっかり利益が出る

物販で一番多い悩みの

手元のお金が無くなるというのはこのキャッシュフローの問題。

だけどキャッシュフローの問題は本せどりをすれば解決

第 8 章～本せどりで 100 万円は狙わない～

●ビジネスモデル

薄利多売のビジネス：たくさん商品を販売して利益を出すビジネスモデル

↓↓↓

利益を伸ばすためには販売数を増やす必要があり、
やや手間がかかるのであまりビジネスとしては推奨されていない

ただ本せどりは『高利益率』ではある

高利益額を出すために一番簡単な方法としては
仕入れ単価を上げるという方法

しかしこの方法はリスクが伴う

相場というものがあるので、
高利益率でなおかつ高単価の商品というものは存在しない
→Amazon と他の店舗の価格差が著しいということと同意

=====

ビジネスは小さく始めて大きく育てるというが、

ビジネスを大きく育てるという意味もそうだが、
それよりも『自分自身』が大きく育つというのが必要だと思う

=====

薄利多売のビジネスでも

実際に自分のお金を使って商品を購入して、
何かしらの販路を使って自分で販売する

こういう 1 つ 1 つの経験がこれから大きくなるために必要なことになる

失敗は必ずする。

その時にその失敗を許容できるかどうか。

大きなリターンを求めてリスクを取って失敗をしてしまったらどうしようもない。

だけど自分で許容できるリスクを大きくしていけば、
自然とリターンも大きくなっていく。

失敗をしなければ成長はしない。

なので許容できる範囲をどんどん広げていくという考えが大切。

●100 万円は物理的に達成可能か？

経験則として本せどりの限界値は 1 人で 80～90 万円

→100 円利益の本を 8000 冊以上販売する

理由

仕入れ時間：60 冊/h とすると 133 時間

出品時間：150 冊/h とすると 53 時間

出荷時間；100 冊/h とすると 80 時間

合計：266 時間

30 日フルで働く場合：1 日当たり 8.5 時間くらい

これにブックオフへの移動時間が入る：1 日平均 3 時間と仮定

356 時間本せどりに使えば 80～90 万円の利益を出すことが可能

頑張れば単月ならできるかもしれない

これを知って頑張って 80 万円を稼ぎましょうというものではなく

「この半分以下ならどう感じるか？」

→なんとなくできそうな感覚

そう考えると本来 80～90 万円の利益が出るものを

全部 1 人でかささうのではなく無理なくやるために 30 万円くらいずつ分配している

→これが本せどりが新規参入でも稼げる理由

●手間と利益と理想

まずは本せどりで稼ぐことが目標になる

→だけど本せどりで稼ぐことがゴールではない

朝から晩まで本せどりをやってお金を稼ぐ

それだけをやっていたら満足？

『本せどりは稼ぐ手段の 1 つでしかない』

だから手間と利益の兼ね合いで 30 万円くらいを狙うのが理想

大切なのは稼げるということよりも

『自分で稼ぐ金額をコントロールできるということ』

ビジネスを行う上で一番大変なのが、
毎月稼げるのかという不安と戦うこと

なんだけど自分でコントロールできているとこの不安が解消される。

とりあえずまずは無理なく 30 万円を狙っていく

→余力を作り、他の時間で他のことをやるでもいいしゆっくりするでもいい

100 万円は狙えないが、

30 万円を狙っていくことでお金以外のものが手に入る

第9章～本せどりは楽をしなければ稼げない～

●簡単にできるものは飽和する

ビジネスって『楽』にということは考えてはいけない

→簡単にできるものは基本的に飽和していると考えた方がいい

稼ぐこと自体は簡単なものはたくさんある

言ってしまうと『バイト』って簡単に稼げる。

だけど手間がかかる。

じゃあバイトで楽に効率よく稼ぐためにはどうする？

時給を上げて、働く時間を短くする

(バイトの場合には怪しさが混じる)

●本せどりで利益が出る仕組み

本せどりの場合に楽に効率よく稼ぐためには？

『同じ作業をいかに効率よくこなして、短い時間で終わらせるか』

楽をすることに全力を注ぐ。

同じ結果が出るなら効率の良いやり方を選択していく。

例えば

本を買ってきたらクリーニングをしなければいけない

→楽にクリーニングする方法ってないのだろうか？

- ・ラベルの剥がし方
- ・本の拭き方（どこを拭くのか）

Etc.

仕入れが直接利益とつながる部分

→しかし仕入れに行く時間を確保するために他の部分が重要

疲れていては仕入れにいけない

他にやることがあつては仕入れにいけない

→結果：利益が伸びない

だからこそ仕入れのためにいかに楽をするかが重要になる。

仮に 1 冊あたりたった 5 秒早く出荷ができるようになったとする

しかし毎日 120 冊も販売していれば、
1 日あたり 10 分早く作業を終わらせることができる

これが 30 日になると 5 時間効率化できたことになる。

この 5 時間を仕入れに当てられて、
1 時間あたり 5000 円の見込み利益が出れば 25,000 円の利益になる。

たった 5 秒でもこれだけ変わる。

楽をしなければ稼げない。

本せどりは手間がかかるからこそ楽に稼げる。
だからこそ手間をいかに減らすかが重要になる。

第 10 章～本せどりはずっと稼ぎ続けられるのか？～

●時代の变化

わかりやすい例としてはスマホとガラケー

10 年前にスマホを持っていた人がどのくらいいたか？

逆に今はガラケーを持っている人がどのくらいいるのか？

そのくらい時代は変化している。

だからこそずっと稼げるかどうかはわからない

→これはなんのビジネスでも言えること

企業であっても全く同じものを同じように販売していたら稼げない

スマホとガラケーで言っても

通信事業という大きなビジネスモデルは存在している。

だけど以前と全く同じ形で販売していない。

- ・外でも家と同じネットの環境が欲しい

- 通信量が多くなっても大丈夫な仕組みを整える

- ・電話とメールだけでなく自分の生活に活用したい

- スマホのアプリの活用

みたいに売りにしているものは変わっている

だけど人が欲しているものを考えて、
それにあった商品を販売するという根本の部分は残っている

せどりで言えば、
〇〇で仕入れる方法というのは無くなるかもしれないが、
根本の安い商品を仕入れて高く売れる場所や方法で販売する

という考えは必ず残る。

●せどりという分野は？

せどりは無くならないと考える。
というのもせどりは大きな枠組みで言えば

『商品の流通』

ものが存在していて、それを欲している人がいる限り無くならない

●本せどりは今後どうなる？

せどりという枠で考えると生き残りやすい分野である

=====

せどりが成り立つ条件

- ・ 販売する商品がある
- ・ 販売する場所がある
- ・ それを欲しがっている人がいる

=====

新品が売れるのは当たり前

じゃあ中古はなぜ売れる？

- ・ 古い商品に何かしらの魅力がある
- ・ 古くても問題ない
- ・ 新品のものと比較してそこまで差はないが価格が安い

常に中古でも売れるのか、それとも時間が経つと売れなくなってしまうのか

- ・ 10 年前のハイスペックパソコンが欲しいか？
- ・ 10 年前のめちゃくちゃ内容の良い本が欲しいか？

他の商品は中古になると、

その商品の上位版が新品で出るのでそちらに需要が流れる

だけどメディア商品の場合には、そういうことがない

その商品に価値があるわけで

新しいからいいものというわけではない。

更に言うと

中古商品の場合には販売する場所確保される

新品の場合にはメーカーから規制が入ってしまう。

すでに Amazon でも新品家電はかなり出品の規制が入っている。

しかし中古の商品はまだ規制が入っていない。

本ということに限定すれば規制ということをする事自体難しい。

将来的にはもしかしたら中古つながりで

古物商がないと販売できない可能性はあるが

今はそういう規制も一切ない。

商品があって、販売先が確保されている。

せどりの中でも本せどりは残っていくと個人的には考える。

2025 年追記：

最近は Amazon でも中古本の出品規制が入ってきています。n

この出品規制を解除する方法は
ブラックに限りなく近いようなやり方をしないと厳しいです。

ただ他のジャンルに比べればまだ販売出来るというのが現状です。

ちなみに僕のところでは仕入れた商品の 0.5%くらいが出品規制になっています。

だけど今回マニュアル内で紹介しているツールで仕入れ対象としている
文庫と新書に関して言えばほぼ 0 という状態です。

単行本や雑誌なんかが出品規制になっていることが多いです。

なので、単行本や雑誌をやる方は注意してください。

僕のところの出品規制の対策としては、

規制されていない商品：Amazon

規制されている商品：メルカリ Shops、ヤフオク、ラクマ

こういった感じで販売をしています。

第 11 章～本せどりで稼ぐために～

●同じことを同じようにやる

『同じことを同じようにやれば同じ結果になる』

もし同じようにやっているのにも関わらず結果が出ていないなら、どこかに違う場所が存在している。

本せどりと言っても、やり方は 1 つではないです。
全てにおいてメリットもあればデメリットもある。

色々な本せどりの稼ぎ方

単C仕入れで多売をして稼いでいく

- ・リスクが分散されるのでリスクがない
- ・1冊あたり取れる利益に限られるのでやや手間がかかる部分がある

セット本せどり

- ・リストを作っておけばスキヤンの必要がない
- ・ただし在庫保管の手間がありえないほどかかる

プレ値商品狙い

- ・リストが出回っているらしい
- ・確かにいくつかあるのにはあるが、そんなのが落ちていること自体稀なこと
- ・ブックオフにあれば、まず間違いなく仕入れされている
- ・本せどりをやっていけば一定数入ってくるが狙ってできるものではない

高単価商品

- ・値下げ幅が大きかったりするのでややリスクはある
- ・本数は多いので仕入れすることはできるし利益額自体は大きい
- ・Cと比べて少ない冊数でも利益が出るため手間が減る

どれも稼いでいる人がいるので、稼げないことはない

ただ同じようにやることができるかという問題。

セット本だったら在庫スペースは？

高単価商品なら資金は？

みたいな部分。

単 C の多売については今まで数十人教えてきたが、

できない状況というのがなかった。

やり方が確立していて、そのやり方をこなすためのツールが用意されている

※できるようになったら、そこから自分のやりたい方向に派生させていく

『同じ状況を作って同じようにやる』

●同じ状況を作れるところから

カレーを目の前に用意するのに他の人と同じ味にするのに一番いい方法は？

カレー粉を同じにする・・・。

実はこれだけでは材料が違っていたり、
もしかしたら調理の方法になにか工夫があって全く違う味になるかもしれない

だけどたった 1 つだけ全く同じ味にする方法が存在する

それがレトルトカレーを使うという方法。
調理の方法はお湯 or 電子レンジで温めるだけ。

このくらい簡単にしなければ同じようにやるというのは難しい。

本せどりで言えば

カレー粉やレトルトカレー：ツール

料理の手順：本せどりのやり方

味：利益

ということになる。

できるだけ簡単で誰でもできるやり方が確立していて、
それをこなすためのツールが用意されている。

簡単に思われるカレーでさえも
ちょっと違うだけで結果が変わってくる。

だからこそ同じようにできる環境を整えて、
同じやり方を知ってやるということが本当に重要になる。

そのあとに付加をつけるのはいい。

→できるようになってから自分好みに変えていく

そのためには同じようにできなければいけないので、
手順もツールも揃っている一番簡単な本せどりというものから始める。

最後に

2時間のセミナーどうでしたか？ 自分で言うのもなんですが、
「めちゃくちゃいいセミナーだな」なんて思っています（笑

副業や自分で稼ぐということが少しずつ
一般化してきているせい（おかげ？）で
かなりネット上に色々な情報が転がっています。

だけど僕がそうだったのですが、

「でっ、結局なにやればいいのか？」

という情報過多で動けないという状態になってしまうことがあるわけです。

正直この状態って超勿体無い。

行動しよう！

こんなすごくいい気持ちがあるのにも関わらずに、
何をやっていいかわからないから行動できない。

それを解消して欲しくて、
まずは本せどりというものを知ってもらおうということで、
このセミナーを作りました。

本せどりを知って稼いでもらいたい！

だって本せどりで稼げると、めちゃくちゃ選択肢が広がっていきます。

安定的に毎月自分が思った金額を稼ぐことができる。

だからこそ、

- ・仕事を辞めたければ辞められる
- ・ちょっとお金が必要なら収入を増やすことができる
- ・効率よく稼げるから自分の好きなことができるようになる
- ・

お金って選択肢を広げるツールでしかないんです。

綺麗事抜きにしてあったほうがいいじゃないですか（笑
だから稼ぎましょう！

そのためにまずは一番簡単なところから始めて

「稼げるんだ！」ということを知ってください！

このセミナーがその第一歩の手助けになれば嬉しいです^^

実際にマニュアルでは本せどりについてのやり方をまとめているので、
ぜひそちらも参考にしてくださいね。

とし