



**せどり実践方法**



ではでは、せどりの出品方法について進めていきたいと思います。  
出品に関しては、アマゾンに登録するためのレポートにも  
出品方法は一部書いてありましたが、ここではアマゾンに登録していること  
前提で進めていきたいと思います。

■まずアマゾンのサイトにアクセスして右上の「アカウントサービス」をクリックしメールアドレス、パスワードを入力し「サインイン」します。



■ サインインしたら「各種アカウント」の中にある「出品用アカウント」をクリック。

The screenshot shows the Amazon Seller Central dashboard. At the top, there are navigation links for 'ポイント', 'ギフトストア', 'ギフト券', and 'タイムセール'. On the right, there are links for 'アカウントサービス' and 'ヘルプ'. A search bar with a 'GO' button and a 'カートを見る' button are visible. The main content area includes a '注文履歴を見る' button and a list of other actions like '商品を返品する', 'Amazon定期おトク便情報を管理する', etc. On the right side, there is a login section with fields for 'Eメールアドレス' and 'パスワード', and a 'サインイン' button. Below that is a '各種アカウント' section with '出品用アカウント' highlighted. Red boxes and circles highlight these key elements, with numbered instructions: 1. '登録したアドレスを記入' (pointing to the email field), 2. 'パスワードを記入後、サインインをクリック。' (pointing to the password field and the login button), and 3. 'サインイン後、出品用アカウントをクリック' (pointing to the '出品用アカウント' link).

■出品者画面が映りますので左下にある「サイトマップ」から「在庫」の項目にある「商品登録」をクリックします。



■「アマゾンのカタログを検索」の画面に入るので、商品の裏面にあるバーコードの数字もしくは商品名を打ち込みます。

Amazonのカタログを検索

9784260244121

検索

Amazonのカタログで見つからない場合: [商品を新規登録](#)

1、ISBN入力後、検索をクリック

見つかりませんか?

Amazonのカタログに商品が登録されていない場合、商品詳細ページを新規作成することができます。

[商品を新規登録](#)

1件の検索結果のうち1件から1件 1ページ中

Amazon.co.jpの検索結果

画像はありません

拘縮の予防と治療  
ISBN:4260244124  
[商品の詳細情報を確認](#)

2、商品を確認後、出品をクリック

出品

■「出品」コマンドをクリックし、商品登録画面を開いたら  
出品者が商品データを把握するための出品者SKUを入力します。  
出品した時の日付とその日に出品した連番がよいと思います。  
例：2012-0815-001 等。  
「コンディション」、「コンディション説明」、「販売価格」、「数量」を決めて  
出品します。

The image shows a screenshot of a product registration form with several fields and annotations. The annotations are in red boxes with white text:

- 1、自分の管理しやすい数字を記入する。2011-0815-001等** (Point to the '出品者SKU' field)
- 2、ガイドラインに沿ったコンディションを選択** (Point to the 'コンディション' dropdown menu)
- 3、できるだけ商品の状態を詳しく表記してください。** (Point to the 'コンディション説明' text area)
- 4、同コンディションの最低価格に合わせるのが無難です。** (Point to the '販売価格' input field)
- 5、大体は1個になると思います** (Point to the '在庫' input field)

The form fields include:

- 出品者SKU: (各商品の個別の識別子。SKUを入力しない場合、自動的に作成します。)
- コンディション: -選択-
- コンディション説明: (コンディションに関する詳細な説明)
- 最低価格: (選択したコンディションの最低価格) 詳細はこちら
- 販売価格: ¥ [ ] + ¥25 (コンディションに基づいた価格) 詳細はこちら
- セール価格: セール価格: ¥ [ ] (セール価格には、開始日と終了日が必要です)
- 在庫: (在庫数)
- 販売開始日: (通常は空欄のまま)
- 商品の入荷予定日: (取り寄せ中の商品が入荷される日付。)

### 3、注文確認

出品が済んだら、それから毎日出品した商品が売れたかどうか気になると思います。(^^)

出品してから売れるまではアカウントサービスやメールなどを確認しておきます。それで売っていたら、おめでとございます。出荷の作業に取り組んでいきます。

ここでは注文確定後の操作についてお話しします。

■出品者画面の左上にある「注文管理」から注文が入っているかを確認します。「未出荷」の項目に1などの数字が入っていたらそれが注文数です。「未出荷」の横にある注文数をクリックすると「注文管理」画面に入り売れた商品が一覧で表示されます。

The screenshot shows the '注文管理 (Amazon.co.jp)' page. On the left, there is a summary section with the following data:

出品者から出荷	
前日:	2
過去7日間:	2
保留中:	0
未出荷:	2

Below this is the 'Amazonから出荷' section. A red box highlights the word 'クリック' (click) next to the number '2' in the '未出荷' column. The main content area on the right shows the 'Amazon出品コーチ' (Amazon Seller Coach) and an 'お知らせ' (Notice) section with the title '【新機能】[フルフィルメント by Amazon] 納品不備が追加されました' (New Feature: [Fulfillment by Amazon] Delivery Issues Added).





■売れた商品の右側写到ある「納品書の印刷」をクリックして納品書を印刷します。

配送経路	注文番号/商品詳細	購入者に連絡する	配送方法	ステータス	配送予定	クリック
			▼	▼		
出品者	power of life (CD) SHACHI 数量: 1 ASIN: B00005HOVH		標準	未出荷 (1)	2012/08/24 から 2012/08/28	<a href="#">納品書の印刷</a> <a href="#">出荷通知を送信</a> <a href="#">注文キャンセル</a>

#### 4、商品のクリーニング

商品を発送する前に、クリーニングしておきましょう。

おもにおこなう作業は値札剥がし、アルコール液による消毒作業です。  
ブックオフで購入したものだと、本とかは必ず値札が貼られていると思います。  
この値札をきれいにはがすにはオイルライター用のオイルをたらすことが効果的  
です。

あと、商品全体の消毒用に無水エタノールを薬局等で購入しておきましょう。  
この2つがゲットできれば大丈夫です

■値札部分にオイルをたらして5分ほど放置してから剥がすと、  
きれいにはがれてくれます。残ったのりなどが気になる場合は再度  
オイルをたらしてふき取ります。



■無水エタノールをティッシュに軽く含ませて商品の表面の汚れをふき取ります。紙でできた表紙の本などは逆に汚れる可能性もあるので、試し拭きなどして慎重に作業します。



## 5、梱包

クリーニングが済んだら、商品を梱包します。

■納品書はお客さんの上部に宛先用の住所も書いてあるので、その部分をはさみで切り取ります。

■本の場合は OPP 袋に入れてから封筒に入れて発送するようにしています。



■CD や DVD などのディスク系は輸送中にケースが割れる可能性があるので  
ぷちぷちに梱包してから封筒に入れます。

## 6、発送

発送は本や CD,DVD の場合は 1 万円を超えるほどの商品でなければ基本的に安価なメール便を利用します。

ポスト投函で保険はついていませんが、便利なサービスです。今まで僕も 500 本ほど送ってきましたが一度もトラブルになったことはありません。

もし、1 万円を超えるなど貴重品を送る場合は、はこ BOON を利用しています。

はこ BOON

<https://www.takuhai.jp/hacobooin/init>

商品によって使い分けてください。

■厚さが 2 センチ以下で角 2 以下のサイズの封筒ならたいがいにはヤマトのクロネコメール便で発送することになると思います。

■コンビニ発送で良いならファミマかセブンイレブンに封筒を持っていきましょう。

■自宅に来てもらいたい場合はヤマト運輸の営業所に直接電話して、きてもらいましょう。コンビニよりも業者さんの方が厚さをそれほど気にしないで 80 円で持って行ってくれるので便利かも(笑)

ヤマト運輸のサイト

→<http://www.kuronekoyamato.co.jp/mail/mail.html>

■2センチを超えるとクロネコメール便で送れなくなりますので、その場合はゆうメールを利用しましょう。重さによって貼る切手の値段が変わります。

ゆうメール

→[http://www.post.japanpost.jp/service/yu\\_mail/use.html](http://www.post.japanpost.jp/service/yu_mail/use.html)

## 7、出荷通知を送信

メール便などで発送が終わったら、出荷通知をお客さんに送信します。その際にトラッキング番号(お問い合わせ番号)も教えてあげられると親切です。

■出品者画面から「未出荷」の横の数字をクリック。  
出荷した商品の右側に表示されている出荷通知を送信をクリック。

The screenshot shows the Amazon Seller Central interface. On the left, there is a navigation menu with '注文管理 (Amazon.co.jp)' selected. Below it, there is a notification: '出荷確認および通知がまだ完了していません。注文商品が2あります。出荷されていない商品を確認する' (Shipping confirmation and notification are not yet complete. There are 2 orders. Check for items not shipped). Underneath, there is a table for '出品者から出荷' (Shipments from seller) with columns for '前日' (Yesterday), '過去7日間' (Last 7 days), '保留中' (On hold), and '未出荷' (Not shipped). The '未出荷' column has a value of '2'. A red box highlights the word 'クリック。' (Click) and a red circle highlights the number '2'. Below this, there is a section for 'Amazonから出荷' (Shipments from Amazon) with a value of '0'. On the right, there is a section for 'Amazon出品コーチ' (Amazon Seller Coach) with a message: '販売促進につながるご提案をいたしますので、定期的にご覧ください。ビジネスレポートで販売動向を確認してください。この新機能に関するご感想をお聞かせください。' (We will provide suggestions that lead to sales promotion, so please check them regularly. Please check the sales trend with the Business Report. Please let us hear your thoughts on this new feature). Below that, there is a section for 'お知らせ' (Notice) with a title: '【新機能】[フルフィルメント by Amazon] 納品不備が追加されました' (New Feature: [Fulfillment by Amazon] Shipping errors added) dated 2012/08/16. The text below the title says: 'フルフィルメント by Amazonをご利用されている出品者様にお知らせします。フルフィルメントセンターで商品受領できなかった理由を納品不備と納品不備レポートで確認いただけるようになりました。商品受領時の問題を確製品で同じ問題を回避することができ、納品した商品がすべて受領されるようになります。納品不備は、在庫タブの「納品不備」リンクから、FRS納品手続者のページにある納品不備リンクをクリックします。納品不備レポートは、レポートタブの「納品不備レポート」リンクをクリックします。' (We would like to inform you, sellers using Fulfillment by Amazon, that you can now check the reasons for items that could not be received at the Fulfillment Center with the Shipping Error and Shipping Error Report. You can now avoid the same problem at the time of receiving the product, and all shipped products will be received. Shipping errors can be checked from the 'Shipping Error' link in the Inventory tab. The Shipping Error Report can be checked from the 'Shipping Error Report' link in the Reports tab.)

せどり実践方法

配送経路	注文番号/商品詳細	購入者に連絡する	配送方法	ステータス	配送予定	アクション
出品者	power of life [CD] SHACHI 数量: 1 ASIN: B00005HOVH		標準	未出荷 (1)	2012/08/28 から 2012/08/28	クリック 出荷通知を送信 注文キャンセル

大体はヤマト運輸か日本郵便。はこBOONもヤマト
大体はメール便
追跡番号を控えておこう

選択
配送方法
追跡番号

出荷通知を送信
配入後、送信をクリック

おわり！

これがせどりの作業の一連の流れになります



僕の好きな言葉の一つに東芝の元社長の土光 敏夫さんの言葉で  
「人間の能力に大差はない。あるのは根性の差だけだ。執念を持ってとことんや  
れ。問題は能力の欠如ではなく執念の欠如だ。」という言葉があります。  
努力は人を裏切りません。もしあなたが何か目標をお持ちで、くじけそうな時が  
あったら、この言葉を思い出してみてください。きっと少しやる気が出ます (^\_^)