

# はじめに ● 素人でも成功を 収められるネット輸入販売

「100年に一度の不況」と言われる今日、モノが売れないと言われている。そんな状況下で、本当に輸入品販売が上手くいくのかと心配な人も多いのではないだろうか。

しかしブランド品を筆頭に、多くの外国企業の出店ラッシュや、フェラーリが過去最高の利益を上げたことなどを見てもわかる通り、日本人の輸入品志向は根強い。円高水準で推移する為替を見ても、輸入品販売はこれからはますます伸びていくと想像できる。

しかしそうは言っても、何事もはじめてとなれば不安になるのも当然だろう。私の前作『初めてのネット輸入&販売』（ばる出版）の読者からも、大きな反響とともに次のような不安いっぱいの質問をたくさんいただいた。

「英語が話せないのに輸入なんてできるでしょうか」

「商売なんてやったことないし、元手も少ないのに大丈夫でしょうか」

「ホームページが作れないのにネット販売ができるでしょうか」

「成功するには商売のセンスが必要じゃないでしょうか」

「海外と取引して騙されることはないでしょうか」

「本当に売れる商品が見つかるでしょうか」

あなたも同じように思われるかもしれないが、このような質問に対して、「まず本の内容をとにかく実践してください」とだけ私は伝えていた。

その結果、しばらく経つと次のようなうれしい感想をいただいた。

「開始2カ月で月商160万円、収益も60万円になりました」

「長年の夢だった独立ができました」

「初心者の私でも、本を読んですぐに実践できました」

「3カ月でサラリーマンの月収を超えました」

なかでも、小林利典さんはわずかな期間で成果を出された一人だ。

小林さんはサラリーマンをしながら、副業で輸入品販売をスタートした。ヤフーオークションを始めてすぐに自社サイトを構築、PPC広告等を効果的に活用して開始2カ月で月収50万円を達成。数カ月後には会社も退職、独立起業した努力家である。

小林さんの成功の秘密は、特に「**商材の探し方が丹念**」だったことだ。

多くの人が過去のオークション落札情報を簡単に把握できる「オークファン」を使って、入札数や落札数をチェックし人気商品を把握している。小林さんはこのオークファンの落札数や入札数から、オークションでは需要が比較的少ない商品を丹念に調べ上げて、競合の少ない商品で勝負した結果、好成績を収めたのである。次は小林さんのコメントである。

「副業として空いている時間を使ってスタートしたので、本業の仕事に影響を与えないことなく輸入品販売を始められました。商品の選定、仕入れ方など、独特の戦術を教えていただき、次から次と商品が見つけれられるようになったことは本当に驚きでした。」

ネット販売初心者だったので、商品販売の大変さも確かにありましたが、売れた

ときの面白さと充実感を味わうと、輸入品販売の醍醐味を感じずにはいられません。

アドバイスをいただき、早や1年が経ちましたが、こんなに早く結果が出せたことに、とても感謝しています」

小林さんのケースで成否の分かれ目になるのは、実績が少ない商品には「売れないかもしれない」というリスクがあることだ。

しかし多くの人はさらに実績が増えてから輸入しようと考えてるので、その前に販売すればほぼ独占的に販売できるのでメリットは大きい。

2008年にヒットしたエクササイズDVD「コアリズム」も最初は1個の出品から始まっている。この落札結果を見て、すぐに大量に輸入販売した人は多くの利益を上げたことだろう。私のクライアントの中にも月間最大600本近くのコアリズムをオークションのみで販売した人がいた。このようにデータを丹念に調べれば、売るべき商品をみつけられるのだ。

本書を読まれた後に「本当にこんなにうまくできるのか？」と不思議に思う人もいるかもしれない。しかし、これまで私がアドバイスしてきた初心者が多くが実践し結果を残せ

たのだから、まずは実践してみてもいい。

本書は、これまでのどの解説書よりもより実践的で、現在のトレンドに合わせて誰もが輸入販売を行うことができる内容となっている。中でも、ヤフーオークション、楽天市場、自社サイト、携帯サイトなど、売り場それぞれに適した商品選びと販売方法については特に留意して解説した。

ところで、商品にはそれぞれ最適な売り場がある。

文房具店で液晶テレビを売っても誰も安心して購入することはできないだろうし、電器店で野菜を買いたいと思う人も少ないだろう。

**最適な場所で、適切な商品を、適切な方法で販売してこそ目標とする利益に近づけるのである。**

私のクライアントでも、はじめは販売する場所を間違えたために売上が上がらず悩んでいたが、販売場所を変えて効果的な販売方法に変えた途端、大きく売り上げを伸ばし、さらに次々と売れる商品をみつけれられるようになった人もいる。

これは「商品の特性に合わせた方法で売る」ことを実践した結果であることは間違いない。したがって初心者は、すでに私のクライアントが実践して成功体験のある輸入商材の選り方、効果的な販売方法を実践するだけでよいのである。

また現在、楽天市場などのショッピングモールで売上に悩んでいる店長や担当者、自社ウェブサイトで売上に悩んでいる経営者、オークション販売で価格競争に頭を悩ませている人、さらに副業として輸入ビジネスを始めたい人に、適切な輸入品商材選びと適切な販売方法を手に入れていただきたい。

本書をお読みいただくにあたって、付箋紙を用意して読み進めていただきたい。後々、この付箋があなたのビジネスをより推し進めてくれるはずである。

もう一人の成功者、岡田和人さん(有限会社メディアカトル・千葉県松戸市)のコメントを紹介しよう。

「森先生のノウハウはお小遣いから仕事としてまで幅広く応用ができ、最初はお小遣い稼ぎから始めて2カ月目から5万円くらい稼ぐことができました。お小遣いから脱出してビジネスにするまでたくさんの方が努力が必要でしたが、先生が励ましの電話をくださり、また事業化するにはどうすればよいか教えてくれました。

地味なことをひたすらやるのはとても大変でしたが、その結果、月に1100万円以上を売り上げることもできました。2年以上お世話になって思いますが、教え

ていただいたノウハウをひたすらやり続ける根気があれば道は開けます。

このビジネスを通してサプリメント、化粧品製造、海外からの配送システム事業など、他のビジネスへの展望も開けてきました」

岡田さんは非常に真面目な方で、コツコツと歩んでこられた一人だが、そのおかげでショッピングモールへの出店後わずか5カ月で多くの利益を手にすることができた。

輸入ビジネスを通じ、今ではサプリメントや化粧品を作るお手伝いや、海外からのドロップショッピングで利用可能な転送サービスも行っている。これから本書をお読みにならないみなさんも小林さんや岡田さんのように輸入ビジネスで成功されるよう願っている。

はじめに 素人でも成功を収められるネット輸入販売 3

序章 WEB時代だからこそ輸入ビジネスができる

1 素人でも簡単に輸入ビジネスができた 22

2 輸入ビジネスの利点はたくさんある 23

3 直接買い付けに行かなくても、パソコンがあれば始められる 24

4 ヤフーオークション、イーベイ、ペイパル、アマゾンUSAなどに登録する 26

5 インターネットで海外の豊富な情報を入力する 30

6 海外と日本の価格差をインターネットで簡単に把握する 33

7 英語が苦手でも問題なし。取引メール作成にはネット翻訳を利用する 33

8 小資金のスタートには並行輸入が一番手っ取り早い 36

裏ワザ! ● 国内で仕入れる 37

9 輸入の基礎知識は必要だが、考えすぎずに始めよう 37

10 ミプロ(財団法人対日貿易投資交流促進協会)を上手に利用する 38

第1章 輸入ビジネスは「戦略」で決まる

11 スタートは100歩先から。すぐに簡単に売れる商品に特化した方がベター 40

12 商品名は日本語と外国語の両方で確認する 41

13 「コログアシ輸入販売法」でローリスクハイリターン 42

1 個人でも自社サイトで販売できる商品や、リスク最小の販売方法がある 46

2 基本中の基本。「オークファン」での商品探し 48

3 仕入れの基本は高額商品を狙う 49

4 商品価格によって異なる販売戦略 50

5 お客様が訴求するキーワード選び 51

6 「類似商品」の中にヒット商品が隠れている 54

7 ドロップshippingやアフィリエイトは有利か? 56

8 メーカーの統一やカテゴリの統一でリスクを最小限にできる 57

9 仕入れ先を絞れば仕入れ取引に大きなメリットが出る 58

## 第2章 売り場の特性をつかめ！

- 1 「楽天市場」に出店して一気に売る、売る、売る！
  - 2 ランキング市場を詳細に調査すると見えてくるもの
  - 3 ヤフーオークションで利益獲得から、テスト販売、在庫処分までこなす
  - 4 需要の「小さな」ジャンルを狙えば大漁？
  - 5 英語圏以外の商品を狙うと、競合者には手が出せない！
  - 6 テスト販売で価格調査が可能になる
  - 7 在庫処分にヤフーオークションを効果的に活用する
  - 8 携帯(モバイル)サイト開設？でさらに上を狙う
- 裏ワザ！** ● 流通価格と販売場所を調べる

## 第3章 絶対失敗しない商材選びの黄金法則

- 1 商材選びで成否が決まる！ 独自の商品戦略を練る
  - 2 商品カテゴリー検索の妙味「独り勝ちできる」商材の探しのコツ！
- 裏ワザ！** ● 説明書を翻訳する
- 3 最新「逆引き」検索で狙い撃ち！
  - 4 海外出品者は売れ筋情報の宝庫となりえる！
  - 5 ファッション輸入はバイマで情報収集！
  - 6 輸入ネット販売に向く商品、向かない商品
  - 7 テレビショッピング商品で一気にイケる！
  - 8 デジタル時代のアナログ戦術、通販雑誌でも商材探し
  - 9 メーカー、通販会社に電話して聞け！最新情報が丸わかり
  - 10 ネットで検索「As Seen On TV」「outlet」「discount」「overstock」「wholesale」「sale」
  - 11 海外の商品価格調査を詳細に丹念に行えば、利益も拡大する
  - 12 書籍や雑誌でのヒット商品の分析と選定で利益倍増！
  - 13 人気ブランドも「主力商品」以外であれば成功する
  - 14 資金に余裕がある人へのお勧め商材とは？
  - 15 最低限の資金で始める人へのお勧め商材は？

## 商材選び【中〜上級編】

- 1 ジェトロの「JTRP」に登録して、世界中から引き合いをゲットする！ 111
- 2 アメリカ、ヨーロッパ、アジアなど、地域別のお勧め商材と利用方法 113
- 3 インターネットで定点観測すれば「強運」のタイミングが掴める！ 114
- 4 海外仕入れ先に直接連絡して情報を入力すると利益倍増？ 115
- 5 海外サイトを上手に利用し、時間短縮、利益拡大！ 117
- 6 売れる商品には共通したルールがある 120

## 第4章 リスク最小で最大限の利益を確保する仕入れ術

- 1 選んだ商品の価格調査と他店の販売戦略調査は十分に行う！ 124
- 2 仕入れ金額の算定方法とは？ 126
- 3 海外通販会社から卸売り専門会社まで、あらゆる手段で仕入れる！ 127
- 4 メールで複数の会社に見積もり依頼＆価格交渉 129
- 5 相手の言いなりにならない交渉のコツとは？ 130

## 仕入れ術【中〜上級編】

- 1 まとめ仕入れで利益拡大！ 135
  - 2 売れ筋商品は数力国から仕入れてリスクヘッジする 136
  - 3 **裏ワザ！** サンプル品をゲットする 137
  - 3 人気商品の仕入れはスピードが命 137
  - 4 代行会社に依頼するのは損か得か？ 138
  - 4 **裏ワザ！** 海外に協力者をつくる 140
  - 5 ドロップshippingの効果的な利用方法とは？ 141
  - 6 独占販売契約を結んで日本正規品を売りまくる！ 142
  - 7 日本総代理店契約のポイントを押さえる 145
  - 7 **裏ワザ！** 代理店になる 146
- 6 送料、納期などの条件も確認を怠らない！ 131
  - 7 仕入れ業者の選定方法、取引内容は十分に吟味せよ！ 132

## 成功談①

ヤフオクスタート、開始1カ月で大ヒット！  
神奈川県 澤田幸人さん

## ● 関税や保険に関するQ&A

147 146

## 第5章 ネット輸入の決済、関税などを知っておこう

- 1 商品の発注から到着までの時間を予測してチャンスロスゼロ！
- 2 輸入に関する法規制を事前に把握して一歩先へ！
- 3 通関&関税について知っておくべきことは？
- 4 商品の保証はどうする？ 保険の掛け方から保険請求まで
- 5 小口輸入、商品代金の決済は、クレジットか現金か？
- 6 為替差損を最小限に防ぐ方法&為替で得する方法！
- 7 商品代金の支払いが遅ければ遅いほど「リスクが減少する」
- 8 商品をストックする場所の確保はどうする？

## ● 関税や保険に関するQ&A

150 151 152 154 156 157 160 161 162

## 第6章 ネット輸入した商品の販売戦略はこれだ！

- 1 ネット輸入した商品の売り方は？ 儲かる商品の価格設定と商品タイトルの不思議！
  - 2 「同じ商材」でもライバルに圧勝できる5つのポイント！
  - 3 仕入原価で販売しても儲かる方法！
  - 4 商品のライフサイクル見極めテクニク！
  - 5 一気に売り切るコツとは？ 間口を増やすと売上げ増？
  - 6 必ず陥る？薄利多売スパイラル
  - 7 インターネットだからこそ誠実な対応で稼ぐ！
  - 8 **裏ワザ！** 法的問題が起きた！
  - 9 発送はスピードが命、即納体制で売り上げは確実にUPする！
  - 10 取引メールでさらに儲かる！
  - 11 輸入ビジネスは「360度発想法」で儲かる！
  - 12 アツと驚く、世界中に仕入れルートを作る方法とは？
- 「餅は餅屋」SOHOを活用して自分でできないことは任せて安心！

166 171 177 179 182 183 184 186 187 188 191 194



## ネット販売【初心者編】

- 1 ヤフーオークション出品方法と売れるポイント！ 197
  - 2 商品撮影のテクニック！ 200
  - 3 人を惹きつける商品コピー文作成は？ 202
  - 4 決済方法と発送方法 203
- 裏ワザ！** ● プロに商品撮影してもらおう 206

## ネット販売【中〜上級編】

- 1 ネットショップ経営を始めよう 207
- 2 PPC広告で成約できる効果的な掲載方法！ 208
- 3 テレビショッピングに参入するには？ 212

**成功談②** 販売1年で、月商3000万を越えそう

神奈川県 長谷川さん 215

## 第7章 ネット輸入販売のリスク回避とクレーム対応

- 1 販売時のクレーム対応は事前に準備 218
- 2 ネット輸入販売のために掛ける保険 219
- 3 特定商取引に基づく表示 220
- 4 アフターフォローで「ファン」作りの重要性とは？ 222
- 5 資金の追加投入のタイミング！ 223
- 6 「仕入先と顧客から信頼を得るには？」 225
- 7 簡単システム構築で元手3万円が月商1千万円になっても楽々運営できる！ 227

おわりに ネット輸入販売で儲けるとは？ 228

## 巻末資料

- 1 英文レター雛型 234
- 2 ジェット口TTPP案件登録例 236
- 3 総輸入代理店契約のファースト交渉メール 237

序  
章



**WEB時代**

だからこそ

**輸入ビジネスが  
できる**



## 1

## 素人でも輸入ビジネスができた

「素人の私に輸入品販売なんてできるだろうか」

こう思っている人も少なくないだろう。

しかし、この章を読んでもらえばその悩みはきつと解決できるはずだ。

まずは私自身の話からしたい。

以前、私はコンビニの店長だったが、競合店が続々と増え、見る間に利益が減り、悩み続けていた。そこで気分転換にと、なげなしの貯金で海外旅行に行ったものの、結局、帰国後の経営を考えると深夜まで眠れず、言葉のわからないテレビをホテルの部屋で眺めていた。

そこでたまたま見たのが、妻が購入した健康器具の通販番組だった。驚いたのはその価格。日本では1万2800円だが、現地では12・99ドル。なんと日本の10分の1だ。

これを日本で売れば、簡単に儲かる！ それからはメモを取りながら通販番組を見まくり、帰国後、日本で売れそうな商品を選んでインターネットで詳細に調べた。

そして、これはイケるといふ商品をイーベイで仕入れて販売を開始した。販売した商品は一個当たり約1万5000円もの利益が出て、最初は1日数個から数十個単位へと販売

数量も順調に増えていった。その後は楽天市場へ出店し、法人も設立。わずか3万円の元手から、売上をすべて次の仕入れに回し続け、あつという間に月商1000万円を超えるまじになった。

インターネットの急速な普及で、商材探し、仕入れ、販売までもが誰でも簡単に始められるこの輸入ビジネスこそ、不況のいまでも利益を上げられる商売なのである。

## 2

## 輸入ビジネスの利点はたくさんある

輸入ビジネスの利点とは何だろうか。

一番に日本国内製品と比べて、販売時に競合が少ないことが挙げられる。国内製品の場合同は、多くの問屋が存在しているので、誰でも簡単に仕入れが可能になるからだ。

輸入品でメイン商材の周辺商品や関連商品なら、さらに競合者も少ないので、比較的簡単に販売が可能になる。

仕入れ商品の情報収集についても、誰でも簡単にできるメリットがある。オークファンや、楽天市場、アマゾンなどの販売実績が確認できるウェブサイトで情報収集が可能な上に、

雑誌などでも売れ筋商品の調査が可能だ。

販売するときも、並行輸入品であれば、日本の正規輸入代理店が広告宣伝を打っているケースがほとんどで、それらの宣伝を見た人がネット検索などでショッピングやオークションにやってくるから、広告宣伝費も安く済ませることができる。

また、輸入品だけに、製品保証や日本語マニュアルを付属することで、他の並行輸入業者と差別化を図れるメリットもある。多くの並行輸入業者は、まだまだ製品保証を付けることが少ないので、仕入れ先と保証について交渉して了解をもらえば問題ない。

マニュアル翻訳もS O H Oに依頼すれば、とても安くできる。日本語マニュアルを付けたことで、1割から2割アップの価格で販売できるケースもある。

### 3 直接買い付けに行かなくても、パソコンがあれば始められる

今までの輸入品仕入れの基本は現地に向いて仕入れることが一般的だったが、現在はインターネットの普及で、日本に居ながらにして世界中から仕入れができるようになった。アメリカをはじめ、多くの国の企業やショップがウェブサイトを運営しているので、仕

入れ交渉などを行うことができるのだ。最終的に現地に向く場合もあるかも知れないが、ファーストコンタクトはネットで十分に可能である。

国際的な商品の発送も、DHL、フェデックス、UPS、USPSなど配送方法も充実していて、航空便なら数日から2週間程度で日本に届くようになっていたので、誰でも簡単に輸入ができる環境が整っている。

たとえ初心者の場合でも、次のものを準備しておけば問題ない。

#### ● パソコン

#### ● インターネット環境

#### ● ホームページ作成ソフト

パソコンは可能な限り高スペックなものを、インターネット環境も光回線など回線速度の速い回線を選ぶとよい。ホームページ作成ソフトはフリーのものでも対応できるが、可能なら市販のソフトを準備した方が後々便利だ。すでにインターネットで事業展開している人は、最低限これらの準備が整っているはずだから、今すぐ輸入ビジネスのスタートが可能である。

## ヤフーオークションの登録ページ

http://auctions.yahoo.co.jp/show/entry\_navi

Yahoo!オークション

借金完済専用 東京スター銀行の 返すオレは、ひとりで。 返済が返す新金利 5.8-14.8% (666円/24回)

Yahoo!オークション 利用登録ナビ

Yahoo!オークションを利用するには、次の手続きが必要です。すでにYahoo! JAPAN IDを取得済みのときはこちらからログインしてください。

※利用登録後からYahoo! JAPAN IDを取得すると、「ステップ2:オークションユーザー登録」も同時に完了します。利用登録後からYahoo! JAPAN IDを取得した際に入力したメールアドレスが、自動的にYahoo!オークションで利用するメールアドレスとして設定されます。

**ステップ1 Yahoo! JAPAN IDの取得**※ Yahoo!オークションを利用するときの名前になる。Yahoo! JAPAN IDをとります。

**ステップ2 オークションユーザー登録** Yahoo!オークションで利用するメールアドレスを設定します。

**ステップ3 メールアドレスの確認手続き** ステップ2で指定したメールアドレスが、利用可能かどうかを確認する手続きです。

ここまで完了すれば、4999円まで入札できるようになります!

\*特定カテゴリの商品に入札するには、「ステップ4」が必要です。

**ステップ4 Yahoo!プレミアム会員への登録** Yahoo!プレミアム会員(有料)に登録します。

ここまで完了すれば、すべての商品に入札できるようになります!

● ヤフーオークションへの登録

ヤフーオークションへの登録はヤフージャパンのトップページから「オークション」↓「オークション利用登録」とたどっていけば申し込みページが現れる。この申し込みページで簡単に申し込み確認が必要なので、必ず「ステップ5」まで登録しよう。

う。パソコンやネット環境などの準備ができれば、ネット輸入販売に必要な登録作業に入る

## 4

## ヤフーオークション、イーベイ、ペイパル、アマゾンUSAなどに登録する

## ■たったこれだけ、輸入品販売の流れ

1 準備  
(ヤフオク以外は即時完了)

イーベイ登録、PayPal登録、ヤフーオークション登録。

## 2 商材探し

オークファン、楽天市場等を調査。開始当初は候補商品を1日1品選定。

## 3 仕入先の発掘

1日から2日程度で複数の仕入れ先を選ぶ。

## 4 仕入れ交渉、発注

価格や商品の保証等について、最低でも一度は購入前に交渉し相手業者を吟味し発注。

## 5 商品到着(納品)

1週間から2週間程度で商品到着。到着までに販売ページの準備に取り掛かり、納品後すぐに販売できるように準備する。

## 6 販売開始

オークションの場合、3クール(最長21日間)は出品を続け、常にページ内容を修正していく。ウェブサイトの場合は、1カ月程度は販売を試みる。