Section 01

副業にせどりをおすすめする理由

- せどり
- 資金ショート

企業でも副業が認められ、隙間時間を有効に使える副業がブームの兆しです。ここでは、初心者でも利益を得られる副業として、「せどり」をおすすめする理由を解説します。

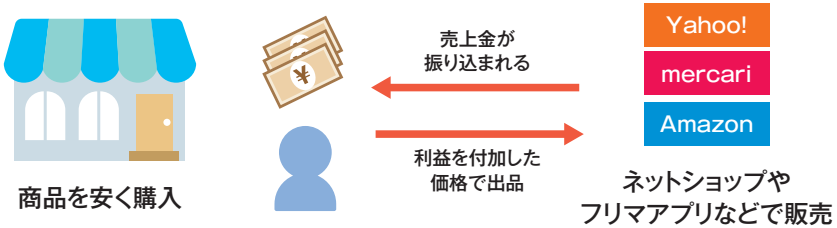
せどりって何?

せどりとは、「**安く仕入れた商品に手数料を加えて販売し、その差額で利益を得ること**」です。「転売」と言ったほうがわかりやすいでしょうか。「転売?」と思うかもしれませんが、元々、せどりは、古書店等で売っている本を安く買い、ほかの古書店に高く売って利ざやを稼ぐ「古本の転売」を意味する言葉として使われていました。現在では、古本にとどまらず、家電、アパレルなどさまざまなジャンルの商品が取引されています。

安いものを高く売って多くの利益を得るには、仕入れる商品の相場をリサーチするのはもちろんのこと、売れ筋を判断するための商品知識と確かな目利きも必要となります。以前は、こういった情報も足で稼ぐ必要がありましたし、仕入れや販売にも時間と労力とコストがかかりました。そのため、個人が気軽に商売する方法としては、あまり現実的とは言えませんでした。

しかし、インターネットやSNSの普及により、商品の相場や売れ筋のリサーチがネットでかんたんに行えるようになっただけでなく、ネットショップや宅配サービスの利用が一般的になり、仕入れも販売も効率的に行えるようになったことから、「**副業としてのせどり**」が可能となったのです。

◉せどりのしくみ



なぜ、副業にせどりがおすすめなのか?

インターネットが普及した今、スマホやパソコンを使って気軽に副業できるようになりました。なかでも、せどりは、**最もおすすめできる副業**であるといえます。

たとえば、副業の代表ともいえる株式投資は、初期費用が必要なうえ、知識も要します。大きなリターンも期待できますが、その分、リスクも大きくなります。まして、リスクを回避するためには、常に動向をチェックする必要があるなど、時間的縛りも発生します。

それに対して、せどりは、休憩時間や移動時間など仕事の合間でも十分に取引可能です。そして、せどりの最大のメリットは、隙間時間だけの稼働でもリスクが小さいこと。万が一、掘り出し物を仕入れし逃したとしても、得が逃げただけで、損にはなりません。

このように、「**少ない時間の中で、リスクなく、かんたんに始められる**」のがせどりなのです。以下、せどりを副業にするメリットをまとめてみます。

かんたんで誰でも取り組むことができる

せどりには、多くの時間も、オフィスも、特別な知識も必要ありません。しいて言うなら「安く買うテクニック」くらいでしょうか。安く買うテクニックは、日常生活のなかでも十分身につけられます。とにかく、誰にでもかんたんにできるのです。

大きな資金は必要ない

せどりには、自己資金が○○円以上ないと始められない、などという投資金額の縛りがありません。自分が出せる資金の範囲内で始めることができます。たとえば、自分の自己資金が10万円だったら、はじめは仕入れの金額を10万円以下に抑えればよいだけです。

短期間で結果が出る

せどりでは、売買成立後、たとえばAmazonの場合は2週間に1回売上金を手にすることができます。締めや支払いの関係で、翌月以降にしか現金が入ってこない、ということがありません。まずは自己資金内で始めて、「仕入れて→売る」の流れに慣れてきたら、仕入れのロットを大きくすればよいだけなので、しっかり勉強して徐々に規模を大きくしていくことにより、「**資金ショート**」はほぼ起こりません。

Section 03

初心者はどれくらいの資金から始めればよい?

店舗せどり
利益商品

多くの資金を持たなくても始められるのがせどり。とはいえ、利益を得るためにはどのくらいの資金が必要なのでしょうか。ここでは、少ない資金で始めるせどりについて解説します。

必要な資金はどれくらい?

「**初心者はどれくらいの資金から始めればよいか?**」

その答えは、「**いくらでもよい**」です。せどりの最大のメリットは、資金も時間も好きなように、自分の決めた範囲内でできること。ただし、大きく稼ごうとするならば、ある程度まとまった金額を準備すべきです。

ちなみに、経験則で言うと、**利益率は平均して10%ほど**です。たとえば、10万円の利益を出そうと思った場合、資金は、その7～8倍の70～80万円必要だという計算になります。

この計算を元に、以下、10～30万円稼ぐためにはいくら必要かをまとめます。

売上	100万円	200万円	300万円
利益率	10%	10%	10%
利益	10万円	20万円	30万円
仕入れ額	70～80万円	150～160万円	200～220万円

なお、利益率は10%と言いましたが、当然、コンスタントにこの割合で売り上げが立つという保証はありません。反対に、新品を販売する場合は、利益率は20%くらいになることもあります。

まずは、はじめに大きな資金をかけることよりも、確実に売れる、利益の出る商品の仕入れに力を注ぐべきです。

初心者の方は仕入れから販売の流れを掴むまでは、手元にある現金の半分までの仕入れをおすすめします。ポイントせどりなど（P.144参照）はポイント還元が遅れてきますので、その部分も体感してから、資金以上仕入れることをおすすめします。

少額の資金から始めるには

ここまで読むと、「実際には資金がないと難しそう」と感じるかもしれません。しかし、たとえ資金が少なくても始められるのが、せどりです。せどりでいう資金はクレジットカードの枠も入れることができるのが利点です。つまり、たとえば自分で持ってる現金10万円とクレジットカード枠70万円があれば、せどりでの資金は80万円と考えることができます。これが、せどりが資金が少なくても始められる理由です。

売れ筋の商品、仕入れ単価の安い商品をうまく仕入れることができれば、たとえ少額からでも、利益が得られます。ここでは、低コストで始めるせどりを紹介します。

おまけ商品なら仕入れ値無料

商品についているおまけ、条件をクリアすればもらえるキャンペーンのプレゼントなどは、メルカリ等のフリマアプリ系サイトで販売すると高額で売れることがあります。日頃から、おまけやキャンペーンはこまめにリサーチしておきましょう。

まず、このような商品には、多額の資金は必要ないですし、反対に、コストをかけても大きな利益とはなりません。おまけ付きの商品やキャンペーンを利用するときは、**その商品自体が必要かどうか**を考えて選ぶことが重要です。以下、ポイントをまとめます。

- 無料で仕入れられる商品は 20 個までにする
- おまけのために購入しない
- 知らないジャンルのキャンペーンでもリサーチする

中古品・新古品を仕入れる

低予算で仕入れたい場合、特に、初心者は、実際に店舗に足を運んで仕入れる「**店舗せどり**」がおすすめです。では、実際にどのようなところで仕入れたらよいのでしょうか。

- **量販店**：直感的に儲かる可能性の高い「**利益商品**」や割引商品が探しやすく、ほかの店舗との金額の比較や大量仕入れも可能
- **古本屋やリサイクルショップ**：値段やコンディションを実際に確認して仕入れられて安心

少額で仕入れて売ることに慣れてから徐々に仕入れ額を高額にしていき、利益を上げていくことも可能です。

Section 33

初心者は店舗せどりがおすすめ

店舗せどり
リサーチ

せどり初心者には、店舗せどりをおすすめします。ネットショップのほうが楽なのになぜ？　ここでは、どうして初心者は店舗せどりなのか。また、どのような利点があるのかについて解説します。

店舗せどりって何?

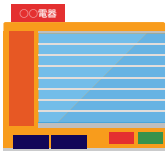
店舗せどりは、「**実際に店舗に足を運んで仕入れる**」せどりです。行く前に最近のプレ値商品については頭に入れておき、**利益商品だけを仕入れに行くと効率的です**。電脳せどりの場合、早く、楽に仕入れができる反面、在庫がなくなるのも早いのが弱点。その点、店舗せどりは、電脳せどりより在庫切れペースが遅いうえに、ポイント還元やセールによる割引の期待もあります。また、値段をほかの店舗と比較･交渉したり、実際の商品のコンディションを確認したりすることもできます。偶然、ワゴン商品にお宝を見つけた！なんてこともあります。

なお、実際に仕入れに使える店舗には、次のようなところがあります。

量販店、スーパー、ディスカウントストア、ドラッグストア
コンビニエンスストア、業務用スーパー、リサイクルショップ、古本屋

とくに、全国に店舗がある大手チェーンでは、フェア、セール、ポイント還元、無料クーポン配布などのキャンペーンを頻繁に行っています。告知も大々的なのでわかりやすく、人気キャラクターや人気商品を扱うことが多いので、利益商品になる期待大。

また、店舗数が多く、比較的労力をかけずに複数店舗から仕入れることができます。



初心者におすすめな店舗せどり

仕入れながらリサーチできる

せどりの基本は、徹底的に商品をリサーチすることです。店舗せどりのよいところは、実際に足を運び、お店や商品を見て、歩くことで、確実に経験値が上がるところ。あらかじめリサーチしておいた商品だけでなく、そのほかにどのような類似商品があるのか、実際にはどのような商品が売れているのか、今後どのような商品が発売されるのかなど、さまざまな情報が手に入ります。

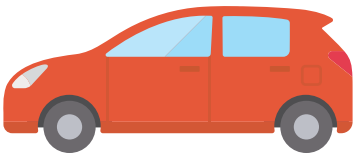
また、家電量販店には家電だけでなくおもちゃが売られていたり、スーパーには生鮮食料品だけでなく日用品も売られていたりと、1店舗で複数のジャンルの商品を仕入れることができるのも、店舗せどりの強みです。実際に店舗に足を運び、どのようなお店にどのようなものが売られているか、何がどのくらいの価格帯で売られているのかを把握しておけば、仕入れ効率も上がります。

このようなことから、これからせどりを始めようとする人、また、始めたばかりの初心者には、店舗せどりをおすすめします。そして、多くのお店に足を運び、利益が出る商品は何なのか、反対に、利益の出ない商品は何なのかを判断できる目を養いましょう。

ライバルは近場の人間だけ

せどりで稼ぐために重要なことは、確実に売れる商品を、とにかく1円でも安く仕入れることです。当然、確実に売れる商品はライバルも狙っています。ネットショップを使った電脳せどりの場合、全国、いや、世界中にいるライバルたちとの争奪戦となります。それに比べ、店舗せどりの場合、仕入れ可能なのは足を運ぶことができるエリアの人間のみ。当然、ライバルは減ります。

しかし、ここで問題になるのは「足」です。店舗せどりで稼ぐためには、やはり車が必要です。車があるか、ないかで、回れる店舗数、仕入れられる商品の数は確実に変わってきます。車があれば、これだ！という商品を可能な限り仕入れることができ、仕入れる商品も数も吟味することになるので、結局無駄な仕入れはしなくなります。そのような点からも、店舗せどりがおすすめなのです。



ネットから仕入れる電脳せどり

- ネットせどり
- ポイントせどり

近年の物販ビジネスは、インターネットを活用して商品を仕入れる電脳せどりが人気です。ここでは「ネットせどり」と「ポイントせどり」について解説します。

ネットせどり

ネットせどりは、通販サイトなどを利用して商品を仕入れる手法です。電脳せどりの中で最もポピュラーな手法です。

ネットせどりのメリットは以下の通りです。

●店舗に行く必要がない

店舗仕入れは、移動時間やリサーチのための時間がかかります。さらに、大量に仕入れる場合は車が必須なので、在住地域によっては厳しい場合もあるでしょう。その点、ネットせどりであればわざわざ店舗に足を運ぶ必要がないので、移動・リサーチ時間は不要です。一度に大量に仕入れできるのも、ネットせどりならではの大きなメリットです。

● 24 時間いつでも仕入れできる

ネット仕入れは、スマホやパソコンがあれば 24 時間いつでも仕入れできるので、本業の合間に手軽に仕入れできます。店舗の営業時間を気にする必要もありません。

●全国のネットショップから仕入れできる→商品の幅が広がる

ネットせどりは全国のネットショップから仕入れできるので、取り扱う商品やジャンルの幅が広がります。在住地域によっては店舗が遠かったり、同じチェーン店であっても商品や値段に差異があったりします。ネット仕入れであれば、このような地域格差を気にする必要がないのもポイントが高いです。

ネットせどりのデメリットは次ページの通りです。

●商品が手元に届くまで時間がかかる
　ネットで購入した商品は、手元に届くまで数日程度時間がかかります。仕入れ後すぐに出品できないため、売り時を逃す可能性があります。

●送料がかかる
　ネットで購入した商品は、基本的に送料が発生します。商品をリサーチする際は、商品の送料も考慮して仕入れる必要があります。商品価格が安くても、送料が高ければ利益率はかえって下がってしまいます。

●商品を手に取って見ることができない
　ネットせどりの最大のデメリットが、商品を手に取って見ることができない点です。商品の状態は、写真と説明文しか判断材料がありません。そのため、手元に届いた商品が思っていたものと違うというケースも少なくないようです。とくに、中古品を扱う場合は見極めが必要です。

ポイントせどり

　ポイントせどりとは、ネットショップやポイント還元サイトのポイントを使って安く仕入れる手法です。主に楽天市場やヤフーショッピングを活用します。ネットせどりよりもリスクが少ないため、電脳せどり初心者におすすめです。

●還元率アップの支払い方法やイベントを活用するとお得
　ネットショップでは、指定の支払い方法やセールなどを活用することで、還元率がアップします。通常よりもポイントをより多く貯めることができるので、次回の仕入れがお得になります。

●ライバルが多く値崩れしやすい
　還元率がアップするセール中は、普段よりもお得に仕入れできます。しかし、裏を返せばライバルセラーも条件は同じです。似たような商品を仕入れるため、転売しても値崩れしやすくなる傾向が高いです。そのため、値崩れしにくい商品を見極めて利用する必要があります。

初心者は無理のない資金繰りをしよう

利益率
利益額

これからせどりを始めようとしている人は、どのくらいの資金が必要なのか知りたいのではないでしょうか。また、せどりを行う上で資金繰りは最も大切な課題の1つです。

せどりにはいくらの資金が必要か

せどりで実際に10 ～ 30万円稼ぐために必要な資金の目安は、以下の通りです。

売上	100 万円	200 万円	300 万円
利益率	10%	10%	10%
利益	10 万円	20 万円	30 万円
仕入れ額	70 ～ 80 万円	150 ～ 160 万円	200 ～ 220 万円

利益率の目安が平均10%の場合、10万円の利益を出そうと思ったら、その7 ～ 8倍の資金である70 ～ 80万円必要です。つまり、利益を出すために必要な資金は常時7 ～ 8倍ほどの資金が必要になります。

では、「資金があれば毎月売上を上げることが可能なのでは?」と感じた方もいるでしょう。しかし、せどりで稼ぐのはかんたんではありません。先ほどは利益率10%で計算していましたが、利益率が5%の場合など、10%より下がることも十分にあり得ます。反対に、30 ～ 40%などの利益率が高いトレンド商品ばかりを仕入れて、仕入れ額70 ～ 80万円でも利益が20 ～ 30万円になる方もいます。

しかし、資金がなくても稼ぐ方法はあります。例えば、資金20万円でクレジットカード枠100万円分まで商品を仕入れて、月30 ～ 50万円稼ぐことも可能です。そのため、資金が少ないからといって諦める必要もありません。「仕入れすぎて商品が売れなかったときが怖い」なら、仕入れ額を5 ～ 10万円から始めることもできます。少額で仕入れて売ることに慣れてから、徐々に仕入れ額を高額にしていき、売上を上げていくことも可能です。

正確な資産を把握する

家計簿　マネーフォワードME
提供：Money Forward,Inc.
価格：無料

せどりで毎月いくらのお金を使っているのかわからない、あるいは稼げたのかわからない。こうした悩みは、せどり初心者が陥りがちです。せどりを行う上で、現在いくら資産を持っているかを正確に把握することはとても大切です。そこで、資産管理を記録できる家計簿アプリ「Money Forward ME」を使ってみましょう。

Money Forward MEは、複数の銀行口座とクレジットカードの連携が可能なアプリです。資金に関する情報を1つのアプリだけで管理できるため、多くの方に使われています。せどりで資金管理を楽にしたい方は、ぜひ利用してみてください。

資金状態に合った仕入れを行う

慣れてない内に最初から大量仕入れをすると予期せぬこと（出品できないメーカーを仕入れてしまう、仕入れる前にKeepaのグラフを見て売れると思って判断したが見方を間違えてそんなに売れてなかった、最初なので仕入れてから出品作業に慣れていなくて、仕入れてから実際に売るまでに時間がかかってしまったなど）が最初は予期せぬアクシデントが起こるので最初は現金資金の中で仕入れを行った方がよいです。また、最初にいちばん避けたいのが、売れてない商品を仕入れることです。間違って仕入れてしまっても、売れていれば少しの損で済むかもしれませんが、売れてない商品を間違って仕入れてしまうと、仕入れ金額丸々損になってしまいます。最初は利益金額より売れ行きの良い商品を仕入れることを心がけ、仕入れ販売に慣れていき、慣れてきたら大量に仕入れていきましょう。

クレジットカードの締め日や支払日に気を付ける

クレジットカードの締め日と支払日は、カードごとに異なります。たとえば、楽天カードの場合の締め日は毎月末、引き落としは翌月27日です。また、dカードの場合は毎月15日、引き落とし日は翌月10日です。このように、自分の持っているクレジットカードの締め日と、引き落とし日を調べてあらかじめカレンダーに登録しておくことで、残高不足でカードが停止になる事態を防止できます。

せどらーは、基本的に締め日・引き落とし日が異なるクレジットカードを複数枚運用して仕入れ金額を調達しています。