

～杉原式～

本当は教えたくない儲かる ebay 輸出の稼ぎ方

初心者の壁を難なく乗り越え

高利益、暴利多売で稼ぐ！

初心者が挫折する3つのポイントを
完全にクリアしながら稼げてしまう

ebay 輸出で稼ぐセラーが秘密にしていた

●●というジャンルで稼ぎまくる方法

実際に販売した高利益商品と

儲かる商品を見つける秘密を

包み隠さず公開中！

悪質な詐欺バイヤーの実例と

身を守る対策を徹底解説！

これであなたも安心の取引ができます。

-推奨環境-

このレポート上に書かれている URL はクリックできます。できない場合は最新の AdobeReader を無料でダウンロードしてください。

<http://get.adobe.com/jp/reader/>

-著作権について-

このレポートは著作権法で保護されている著作物です。

下記の点にご注意戴きご利用下さい。

このレポートの著作権は 杉原裕一 に属します。

著作権者の許可なく、このレポートの全部又は一部をいかなる手段においても複製、転載、流用、転売等することを禁じます。

このレポートの開封をもって下記の事項に同意したものとみなします。

このレポートのご利用は自己責任でお願いします。このレポートの利用することにより生じたいかなる結果につきましても、著者・パートナー等の業務提携者は、一切の責任を負わないことをご了承願います。

目次

0章	はじめに	3
	1) このレポートを読んであなたが得られるもの	
1章	ebay 輸出がもたらす日本人の明るい未来	7
	1) 日本が抱える問題と未来予測	
	2) 今こそ ebay 輸出でわが身を守ろう	
2章	ebay 輸出の魅力 ～日本人として生まれて本当に良かった～	11
	1) あなたは日本人に生まれて良かった	
	2) ebay 輸出とは??	
	3) ebay 輸出の圧倒的な魅力	
	4) 初心者にも最適な無在庫販売の威力	
3章	ebay 輸出基礎講座	28
	1) ebay 輸出で稼ぐ為の基本ステップ	
	2) 初心者でも本当にできるの?	
	3) 成功するための心構え	
	4) 基準値を知る	
4章	ズバリ利益の取れる商品は●●です	59
	1) おすすめのジャンルを暴露します!!	
	2) 利益が取れる商品リサーチの考え方	
	3) リスクを回避するテクニック	
5章	【ebay 輸出】動画大全集	101
6章	おわりに	103

0章 はじめに

今回のレポートでは僕が **ebay 輸出**を始め、初心者の状態からたった3ヶ月で10万円を稼げるようになった

【少ないリミット数でも ebay 輸出で稼ぐ】

ためのノウハウを公開しています。

僕は初心者こそ ebay 輸出から始めることをお勧めしています。

なぜなら参入障壁という名の壁を越えた先にはとてつもないビジネスチャンスがあるからです。

一時的に儲かるだけの短命な手法ではなく**未永く稼ぎ続けることができるのが ebay 輸出だからです。**

しかし、ebay 輸出を実践しているにもかかわらずなかなか収益が上がらずに挫折してしまう人がいることも事実です。

ここまで再現性が高い ebay 輸出を実践しているにもかかわらず、なかなか結果に結びつかずに挫折してしまう原因は何なのか？

原因を探ってみたところ、以下の**3つの要因**がありました。

- はじめの評価稼ぎと取引数をうまく増やせない・・・
- うまくいくための基準値を知らない・・・
- 収益が得られるリサーチ方法が分からない・・・

ebay 輸出で稼いでいる人には当たり前にできているたった3つのポイント。

このたった3つのポイントだけが、稼げない原因なのです。

ならば、この3つのことを全てクリアすれば ebay 輸出で絶対に稼ぐことができるのではないか??

そう考えて作成したのがこのレポートです。

【本当は教えたくない儲かる ebay 輸出の稼ぎ方】

あなたが稼げなかった理由は3つだけ。

たった3つのポイントをクリアしながら稼げてしまう。

稼ぐための基準値と評価稼ぎの商品そして高利益を得る

ための具体的な商品●●をズバリ教えます！

2) このレポートを読んであなたが得られるもの

- ◎いまさら聞けない ebay 輸出の魅力を理解できて
- ◎初心者がぶつかる壁を簡単に乗り越えて
- ◎儲かる商品を知ることができる

こんなノウハウがあったらあなたも ebay 輸出で稼げる気がしませんか？

実は、今回このノウハウを使って、絶対に儲かる商品ジャンルを公開しようと思っているのですが、知りたくはありませんか？

今回は末永く稼ぎ続けることができる ebay 輸出の魅力と参入障壁となる壁を最速で乗り越える方法、さらにほとんどの人が知らない利益を大きく取れる商品をご紹介します。

これらを知ることによってあなたは、

- ◆ ebay 輸出の本当の魅力が分かり楽しみながら稼げる
- ◆ 初心者がぶち当たる壁を簡単に超えることができる
- ◆ ebay 輸出の基本の「基」を学ぶことができる
- ◆ 稼ぐまでの方向性をしっかりと知ることができる
- ◆ 基準値を知り無理なく無駄なく稼ぎ続けることができる

- ◆成功するまでの考え方を学び挫折することなく稼げる
- ◆現役プレイヤーから本物のノウハウを学ぶことができる
- ◆ズバリ！評価稼ぎの商品と高利益の取れる商品が分かる

などなど様々なメリットを手にするすることができます。

一見面倒と思われる **ebay 輸出ビジネス**ですが・・・

あなたもこのレポートを読んで無駄な労力をかけずに楽しみながら
ebay 輸出に取り組んでみませんか？

ebay 輸出をはじめたけどなかなか収益を上げることができないといった方は
もちろんリサーチに躓いている方は始めにこのノウハウを知ることで最短で
収益をあげるキッカケになるでしょう。

ebay 輸出を現役でやり続けている僕だからこそお伝えできるノウハウを
盛り沢山公開します。

**ぜひこのレポートを読んで楽しみながら世界中の人に
日本の商品を売りまくってください！！**

1章 ebay 輸出がもたらす日本人の明るい未来

1) 日本が抱える問題と未来予測

これから先将来にかけて日本が抱えている問題の一つに急速な人口減というものがあります。

テレビや雑誌その他インターネットなどのあらゆるメディアでも報じられていることです。

もちろんあなたもご存じのことだと思います。

日本の人口減の問題をあなたはどのように受け止めていますか？

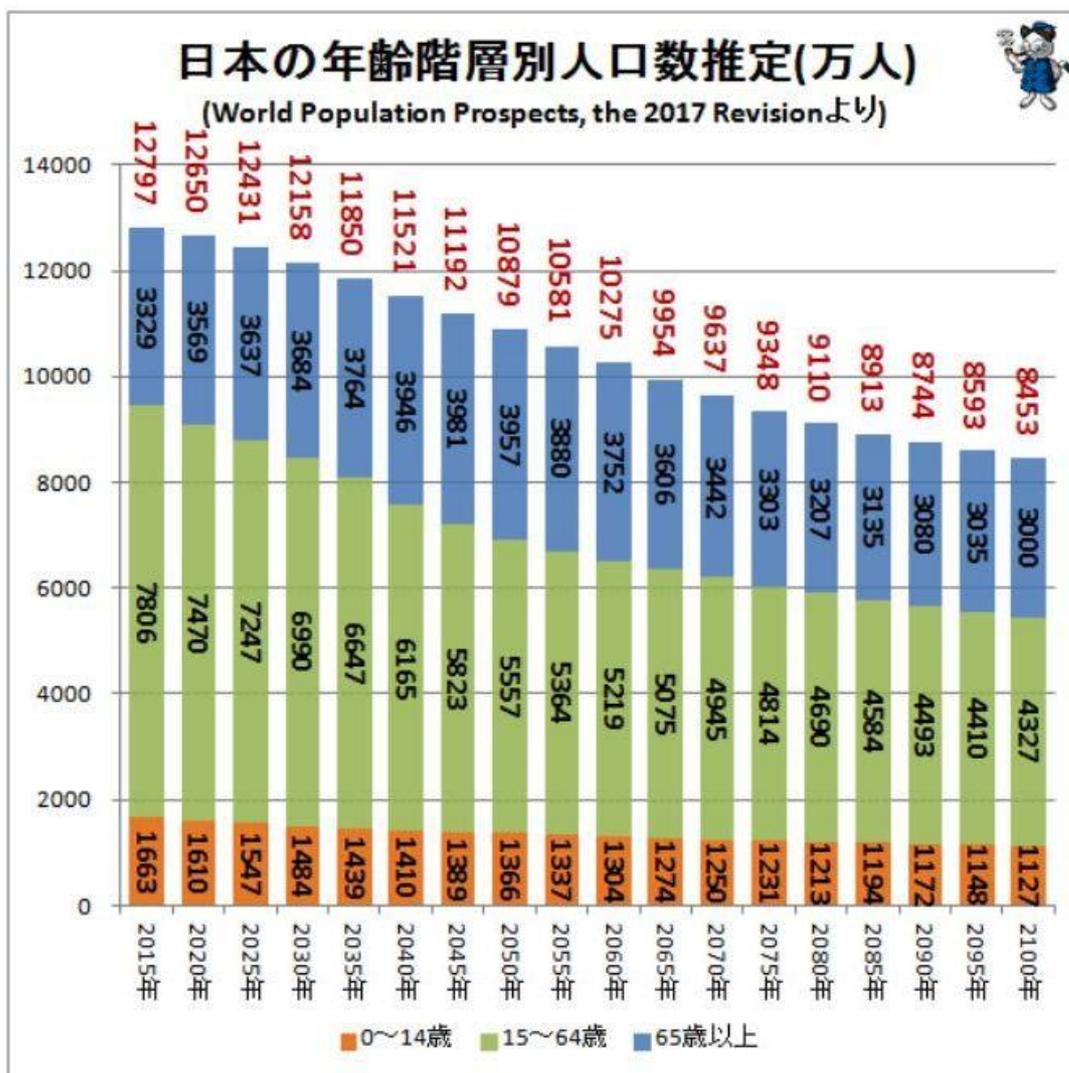
何も考えていないと、人口減がもたらす問題がある日突然自分の身に襲いかかるかもしれません。

茹でガエルのように気づいたときには遅かったということが無いように今のうちに正確な情報を手に入れて対策を講じていく必要があると僕は思います。

なのでこうしてここにその問題を取り上げてみました。

[※茹でガエルとは？](#)

おそらくあなたも下記のようなグラフを一度は見たことがあるのではないのでしょうか。



↑ 日本の年齢階層別人口数推定(万人)(World Population Prospects, the 2017 Revisionより)(積み上げグラフ)

画像引用元：[garbagenews](http://garbagenews.com)

この予想を見ていくと 2065 年には日本の人口が 1 億人を切ってしまう。

しかし、本当に問題なのは人口減ではありません。

働き手と高齢者の人口推移です！

医学の発達によりこの先も平均寿命が伸び高齢者の層は減りません。

一番減っていくのは 15 歳～64 歳の働き手の年齢です。

税金を納め、消費する年代です。

**まさに日本を動かしていくはずの年齢層がどんどん減っていくことに
問題があります。**

要するに経済活動が活発に行われるのがこのグラフで言うと緑の階層の人達となります。

このように経済活動をする主役の層が減っていくことでビジネスチャンスも減っていきます。

生産力、労働力の観点からみても働く人が減っていくので生産力や技術力低下も懸念されます。

やはりこれから先日本の経済力を保とうと思ったら考えられるのは移民を受け入れるしか無さそうですね。

現にここ数年間で外国人労働者が激増しているとは思いませんか？

スーパーやコンビニのレジなどでよく見かけるとは思いますが、それだけではなく工場などにも多くの外国人労働者が雇用されているのが現状です。

こういった日本の深刻な問題を知っていながらただただ眺めているだけではとてもリスクなことです。

2) 今こそ ebay 輸出でわが身を守ろう

この先日本国内だけでビジネスをしていくことはリスクを伴うということです。

だからこそ自分自身で日本以外の世界中の人とビジネスをしていくという考え方が非常に重要になります。

今後は日本の人口減とは反対に世界の人口は増えていくと予想されます。

現在では 70 億人の人口が 2100 年迄には 112 億人と大きく増えていくという予測があります。

地域別に見てみると主にアジアやアフリカの人口が今後増えていきます。

アジアやアフリカの商圏が増えていくということはビジネスチャンスも増々広がるということです。

こういった背景を考えると ebay 輸出で世界中に商品を売るということはこれから先、増々需要が高まることでしょう。

ということで、今がチャンスでもあります！

ebay 輸出で今のうちに世界中に物を売るという仕組みを作っておくことが1つのリスクヘッジになるからです。

2章 ebay 輸出の魅力～日本人として生まれて本当に良かった～

1) あなたは日本人に生まれて良かった

・ ebay 輸出の圧倒的な魅力について

世界中には日本の商品を欲しがっているお客様が非常に多く存在します。

日本というのは島国ということもあり他の東洋や欧米などの諸国に比べて独特の文化を持っています。

日本人が持つ遺伝子は繊細で誇が高く、さらにはおもてなしの精神が存在します。

そういった日本人が作り上げてきた文化や伝統的な工芸品、さらには高度経済成長期から現在まで作り上げてきた精密機器や家電、車、などのあらゆる製品の完成度が高いということもあります。

「高性能」「壊れにくい」「使いやすい」といったことで世界中の人が日本の商品に注目しています。

現に、東京や京都、大阪、九州などに訪れると多くの外国人観光客が殺到しており、免税店はいつも混雑しています。

時間が許すなら今度京都を観光してみてください。

外国人観光客で溢れかえっているのが分かると思います。

世界中の人がこのように日本に注目していることから日本の商品（日本ブランド）を欲しがる外国人の数はとてつもなく多いと言えます。

そこで日本ブランドを世界中のお客様に販売できるのは日本人ならではの強みとなります。

なのであなたは日本人に生まれてきて本当にラッキーです。

あなたが日本人で日本に住んでいるというだけで海外輸出はとてつもなく有利になるからです。

2) ebay 輸出とは??

ebay 輸出とは世界最大級のオークションサイト ebay で日本の商品を世界中に販売する物販ビジネスです。

ebay 輸出は**ヤフオクの世界版**といえれば分かりやすいでしょう。

ebay 輸出のように商品を販売して収益を得るビジネスを物販ビジネスと言います。

物販ビジネスは大きく分けて ebay 輸出の他に 4 つあります。

Amazon 輸出、Amazon 輸入、中国輸入、国内転売（せどり）などです。その中で僕は初心者が最も稼ぎやすい ebay 輸出をお勧めしています。

【ebay 輸出の特徴】

- ・ 無在庫でできる
- ・ 世界中のお客様に向けてビジネスができる
- ・ 日本の商品は世界中で大人気
- ・ 初期費用不要でできる（ノーリスク）

- ・ ebay での年間売上高は右肩上がり
- ・ ebay 輸出は追い風（2020 東京オリンピックなど）
- ・ 競合が少ない
- ・ アベノミクス以来の円安で利益増

下記は [ebay](#) のトップページです！

The screenshot shows the eBay homepage. At the top, there is the eBay logo, a search bar with the text "Search for anything", and a "Search" button. Below the search bar is a navigation menu with links for Home, Saved, Motors, Fashion, Electronics, Collectibles & Art, Home & Garden, Sporting Goods, Toys, Business & Industrial, Music, Deals, and Under \$10. The main content area features a large banner with the text "Things You Love. Deals You Never Expected." and a "Shop eBay Deals" button. To the right of the banner are two product images: an Apple iMac and a luxury watch. Below the banner is a section titled "Top Picks for Your Tax Return" with seven circular icons representing different product categories: Car & Truck Parts, Motorcycle Parts, Tech Deals, Certified Cell Phones, Luxury Watches, Designer Handbags, and Patio Furniture. A "Help" button is visible in the top right corner.

それでは **ebay 輸出の圧倒的な魅力について詳しく説明していきます。**

3) ebay 輸出の圧倒的な魅力

国内のみの販売とは異なり ebay で販売するということは世界中のお客さんを相手にするという事です。

要するに ebay 輸出とは世界規模のビジネスです。

その規模は、

- ・ 世界 26 力国以上の国や地域で運営
- ・ 会員数は 1 億 2 千万以上 (ヤフオクは 7 0 0 万人)

会員数というのは ebay に登録しているアクティブユーザーの事です。

アクティブユーザーとは 1 年間に 1 度でも ebay で売買したことのあるユーザーのことで登録者数はその何十倍もいるということです。

ア) 参入障壁があるので競合が少ない

ebay 輸出の魅力を知って参入される方も年々多くなっているのですが、一方辞めていく方も多いのが現状です。

リサーチしていると実感するのですが良さそうなセラーの ID を調べていると半年経たずにその ID が無効になっているということは良くあることです。

ebay で商品を販売するためには下記に示す参入障壁と呼ばれるものが存在するので Amazon 輸出に比べると競合が圧倒的に少なくなっているのが現状です。

【ebay で販売するための障壁となるもの】

・リミットの存在

始めは 10 品出品するか出品価格の合計が 500 ドルに達するとその月は出品できなくなる。

そして、出品数を増やすためには ebay に毎月リミットアップ交渉を行う必要がある。

・評価数

セラーとしての評価が少ないとバイヤーから信頼されにくいため商品が売れにくい。

始めは評価数 0 から始まり商品を販売しながら評価数を増やしていく必要がある。

・アカウントの育成

ebay で良好に販売し続けるためにはアカウントの状態を常に良い状態に保つ必要がある。

そのためには良好な取引数を増やしていく必要がある。

また売り上げを大きくするためには取引数を増やし、ebay が推奨する売り方をしてアカウントを育てる必要があります。

上記、3つの参入障壁を超えるためには2か月以上の時間は必要なのでそれまでに稼げないといった理由でモチベーションが続きにくく辞めていく人が非常に多いのも事実です。

そのため、やり続けた人だけが ebay 輸出のメリットを享受することができるということです。

イ) ebay 輸出は追い風

日本の商品を海外に向けて販売するにあたりこれからもさらに売りやすくなる要因が2つありますのでそれらを見ていきましょう。

① 円安ドル高

僕が ebay 輸出をはじめた頃は1ドルが70円台でした。

単純に計算しても1ドル120円台の時と比べると1ドルあたり43円(120円-77円)違うことになります。

例えば100ドルの利益を得た場合、日本円に換算すると円高(1ドル77円)の時に比べて円安(1ドル120円)の時では4300円も利益がプラスになります。

米ドル対円相場(仲値)一覧表 (2012年)

日付	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
01	77.74	76.14	81.19	82.19	79.86	78.69	79.31	78.05	78.60	77.95	79.90	82.12
02	77.74	76.13	81.29	83.20	80.22	78.69	79.77	78.46	78.60	78.07	80.28	82.12
03	77.74	76.24	81.29	81.80	80.22	78.69	79.53	78.12	78.23	78.29	80.28	82.33
04	76.69	76.24	81.29	82.85	80.22	78.15	79.75	78.12	78.38	78.53	80.28	82.10
05	76.75	76.24	81.57	82.36	80.22	78.28	79.94	78.12	78.53	78.58	80.48	81.92
06	77.19	76.52	81.55	82.38	80.22	78.65	79.97	78.56	78.45	78.58	80.22	82.40
07	77.19	76.55	80.74	82.38	79.86	79.26	79.97	78.16	78.88	78.58	80.18	82.49
08	77.19	76.91	81.33	82.38	80.02	79.70	79.97	78.58	78.88	78.58	79.97	82.49

画像引用元：[七十七銀行 \(しちじゅうしちぎんこう\)](#)

米ドル対円相場(仲値)一覧表 (2015年)

日付	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
01	120.55	118.25	119.27	119.96	119.65	124.24	122.60	124.04	121.01	119.83	120.90	123.11
02	120.55	117.46	119.87	119.66	119.65	124.77	123.37	124.04	120.27	119.89	120.57	122.88
03	120.55	117.34	120.06	119.71	119.65	124.11	123.00	124.04	120.62	119.89	120.57	123.28
04	120.55	117.82	119.58	119.71	119.65	124.32	123.00	124.03	119.93	119.89	121.09	122.71
05	120.34	117.27	119.80	119.71	119.65	124.47	123.00	124.31	119.93	120.01	121.51	122.71
06	119.35	117.50	120.04	119.05	119.65	124.47	122.49	124.79	119.93	120.47	121.73	122.71
07	118.84	117.50	120.04	119.52	119.32	124.47	122.73	124.74	119.07	120.31	121.73	123.24
08	119.46	117.50	120.04	120.24	119.83	125.49	122.35	124.74	119.42	120.04	121.73	123.27

画像引用元：[七十七銀行 \(しちじゅうしちぎんこう\)](#)

1ドル70円台の時でも利益は出せたのですが、アベノミクスにより円安が進み2015年には1ドル120円台になりました。

なので円高の時に比べて販売価格を下げることもできるようになり、そのおかげで売りがやすくなり、利益も取れるようになったということです。

② オリンピック需要

2018年の平昌オリンピック冬季競技大会でも日本が過去最多で13個のメダルを獲得したことでさらに注目されるようになりました。

そして、2020年東京オリンピックに向けて世界中が日本を注目しています。

東京オリンピックに向けて日本に来る外国人観光客も増え続けています。僕は京都の旅行中、清水寺に行く道中は平日にもかかわらず人が多いと思って良く見たら外国人観光客で溢れかえっていました。

ウ) 日本の商品は世界中で大人気

日本には世界に誇る工芸品や文化などを象徴した様々な商品があります。

世界中のお客様が日本を知ることによって日本の商品にも興味を持ってもらうことができ、とても人気を誇っています。

人気のある商品ジャンルは大きく分けて4つあります。

① 伝統工芸

日本の工芸品には南部鉄器やこけし、わっぱと呼ばれる木こりが杉の木を曲げ、桜の皮でぬい止めて作った手作りの弁当箱、山形に代表される鋳物、

会津塗りに代表される漆器など様々な工芸品があります。

現代に至ってはノリタケの食器や AKARI などの和紙で作られた照明器具など多くの工芸品がとても人気です。

ノリタケの食器類



〔新商品〕となりのトロ野菜シリーズ
画像引用元：[noritake 通販](#)



〔新商品〕DAISYBELL デイジーベル



Spring Special SALE 2018



画像引用元：[isamu noguchi](#)

② 伝統文化

日本の伝統的な文化とは、十二単（じゅうにひとえ）や着物、浴衣、下駄や扇子や風呂敷といったものがあります。

日本に興味を持てば持つほど日本古来の文化を象徴する物品を収集するコレクターなどもあります。

③ アニメ

ドラゴンボールやドラえもん、ガンダム、プリキュア、エバンゲイリオン、マクロスなど数多くの作品が世界中で人気を誇っています。

これらはDVDやブルーレイなどのメディアだけでなくキャラクターがプリントされているTシャツやマグカップなど数多くのキャラクターグッズがあります。

④ 家電

炊飯器や家庭用調理器具、美容機器、空気清浄機、オーディオ製品などさまざまなジャンルの商品が売られています。

性能が良い、使いやすい、費用対効果が良いなどの理由で沢山の商品が取引されています。

以外かもしれないですが、コタツなども良く売られています。

エ) ebay で買えないものはないと言われるほど商品ジャンルが豊富

もちろん法律に抵触するものや ebay のポリシーに準拠しないもの国際郵送が不可能な危険物などは売ることができません。

それ以外ならありとあらゆるものが毎日売買されています。

例えば車やオートバイ、クルーザー、不動産なども、なかには廃棄されプレスされた自動車のスクラップなんかも売買されています。

僕が驚いたのは不動産の売買で**テキサス州の町が落札**されたことです。

Entry

2007/12/08

eBayのネット 不動産オークションでテキサス州の町が落札。価格は3,000,800.00ドル

米国在住ジャーナリスト

テキサス州のアルバート町を所有するボビー・ケイブさんは、町を売り出すことに決めた。eBayに出品したらどうかとの友人の勧めもあり、オンラインオークションに町を出品することになった。少なくとも250万ドルで、アルバート町はあなたのものになる。

サンアントニオ市から北へ約80キロ行った場所にある広さ5万3000平方メートルのこの町は、数十万ドルをかけて綺麗に修復され、ケイブさんは次の事業のために手放すことにした。

画像引用元：[メディアサボール](#)

こうしたものが売れているのにはビックリですね！

もしかしてあなたの家の中にゴミだと思っていたものが意外とお宝だったということもありますので安易に捨てない方が良いでしょう ^^

オ) 売上は10兆円を突破（2014年）

ebayの売上は10兆円を突破（2014年）しています。

10兆円といってもどのような規模か分かりづらいと思いますので、目安としては下記の表でも分かる通り日産自動車の年間売上に近い数値になっています。

順位	企業名	売上高	販売台数
1	トヨタ自動車グループ	約27兆2,345億円	約1,017万台
2	ホンダ	約12兆6,467億円	約436万台
3	日産自動車	約11兆3752億円	約532万台
4	マツダ	約3兆339億円	約139万台

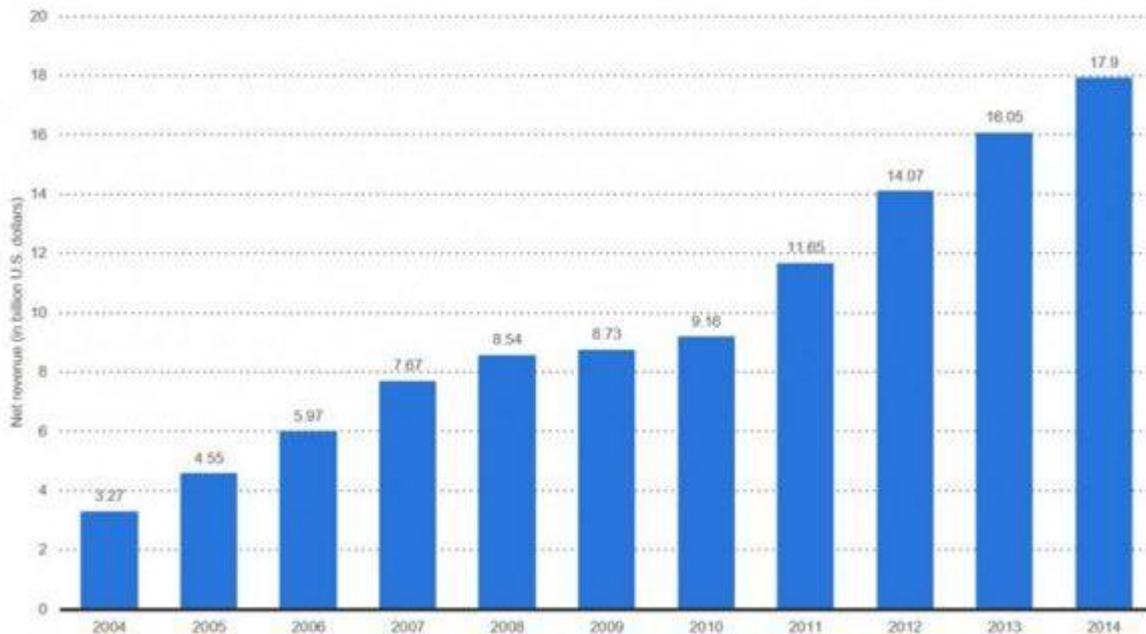
画像引用元：[ナビクル](#)

カ) マーケットは現在も拡大し続けている

2004年度から10年間の売り上げの推移は下記グラフのとおりで右肩上がりで推移しているのが分かります。

eBay年間純売上 2004年～2014年

2014年 eBay 179億USドルの年間純売上



この統計はeBayの2004年から2014年の年間純売上です。2012年、オンラインオークションと売却サイトの純売上は合計140.7億USドルになり、2013年は160.5億USドルに達しました。

Source: eBay

画像引用元：[Japan consulting](http://Japan.consulting)

ebay はここ数年でスマホなどのモバイル端末からの売り上げが60%以上になっています。

ということはあなたが作成した商品ページをスマホで確認してみることが重要になります。

スマホからあなたの ebay ショップで買い物がしやすいか？

文字化けや画像の乱れがないかなどもチェックすることをお勧めします。

4) 初心者にも最適な無在庫販売の威力

ebay 輸出で稼いでいる多くのセラーは無在庫販売で取引をしています。この章では無在庫販売とは何か、どんなメリットがあるのか、そもそも無在庫販売は ebay から正式に許可されているのか？など、無在庫販売に関することを説明していきます。

(ア) 無在庫販売とは？

無在庫販売とはその名のとおり出品した商品が売れてから仕入れるという販売方法です。

有在庫販売とは異なりはじめに仕入れが必要ないのでまとまった資金がない方でも気軽にできる販売方法です。

【無在庫販売の手順】

- ①商品リサーチ
- ②出品（初期費用不要）
- ③売れる（商品代金が入金されるので利益が確定）
- ④仕入れる（入金された商品代金を使って仕入れが可能）
- ⑤ 梱包して発送

ポイントは売れそうなものを見つけたら仕入れないで出品できることです。出品した商品が売れてから（商品代金が入金されたら）仕入れます。

イ) なぜ無在庫販売が可能なのか？

・ハンドリングタイムの存在

ebayでの販売は商品が売れてから（商品代金の入金後から）発送するまでの期間をセラーが任意に選択して出品することができます。

これをハンドリングタイムといいます。

設定できるハンドリングタイムの期間は1営業日～30営業日です。

例えば5営業日なら土・日をはさむと7日以内に発送すれば良いということになります。

要するに商品が売れてから7日以内に仕入れて発送すればよいことです。

Amazonのプライム商品なら購入した翌日に届いたり、他のネットショップでも3日くらいで届きますので、7日以内の発送であれば余裕でできます。

・ebay側も容認

ebayで販売を続けていくとリミット枠が数で1万品以上、金額が数億円、数十億円にまで広がります。

すると広がったリミット枠一杯に出品するセラーが現れます。

僕も一時期2万5千品ほど出品していました。

しかし、よく考えてみると個人のセラーが有在庫でここまで出品できるはずがありません。

数億から何十億といった在庫を抱えて出品できるセラーはほぼいないと思います。

にもかかわらず ebay はもっと出品を増やすように催促の電話やメールをセラーに送って販促活動をしています。

僕も出品枠が3万品だったときに ebay ジャパンから電話がかかってきて出品枠を倍の6万品まで増やしてもらいました。

ということは、ebay は無在庫で販売していることは分かっていることを容認しているとしか考えられません。

直接「**無在庫販売は許可していますか？**」ときいたらどんな答えが返ってくるか分かりませんが、要するに無在庫販売ということを知っているながら容認しているということです。

ウ) 無在庫販売のメリット

無在庫販売の最大のメリットは売れてから仕入れるので有在庫では必須である仕入れ費用が必要ないということです。

商品を仕入れないということは在庫が売れず不良在庫になることがないということでもあります。

ebay では商品が売れたと同時にペイパルという決済代行に売上が入金されます。

なのでバイヤーから頂いた商品代金を使って仕入れや発送をすることも可能です。

出品に関しても始めの50品までは無料なので完全にリスクなく始めることができるのです。

3章 ebay 輸出基礎講座

この章ではこれから ebay 輸出で無駄な労力をかけずに大きく稼いでいくための基本的なことを説明します。

特に初心者の方は間違った方向に進まない為にもじっくりとご覧ください。

1) ebay 輸出で稼ぐ為の基本ステップ

この基本ステップは初心者が越えなければならない壁ともいわれています。大切なことをお話しますので特に初心者の方はじっくりとご覧になり理解を深めてください。

(ア) リミットアップ交渉

ebay のアカウントを作りたての場合は 10 品出品するもしくは出品金額の合計が 500 ドルに達してしまうか **どちらか一方のリミットに達すると出品できなくなります。**

これが出品制限（リミット）です。

この出品制限を解除するためには毎月一回 ebay に連絡して交渉する必要があります。

原則、毎月一回しか交渉するチャンスがないので必ず交渉してリミット枠を増やしてください。

リミット枠がないことには売ることができないので必ず実施してください。

交渉する場合は必ずリミット枠の数または金額のどちらかを埋めてから交渉する必要があります。

出品数と出品総額の両方ともリミット数を増やすためには**出品数**と**出品総額**の両方埋めるのがベストです。

【ポイント】

交渉直前に出品している商品の数と金額を増やして出品枠を埋めるようにします。

例えば出品している商品の数量（quantity）が全て1の場合は2にすれば出品枠の数が倍になります。

出品している商品の金額も平均的に倍にすれば金額のリミット枠も2倍にすることができます。

リミット枠が増えたら数量（quantity）と金額を元に戻します。

【交渉の仕方は次の4つ】

①電話で交渉

実は電話で交渉する場合がリミット枠を一番増すことができます。

ebay のオペレータが提示したリミットアップの額に対して「もっと上げて」と交渉できるからです。

とはいっても当然英語で交渉する必要がありますので自信がない方は他の交渉手段を選択しても良いと思います。

③ メールで交渉

英語に自信がない場合や ebay の営業時間に合わせることができない方はメールで交渉することもできます。

一度メールすると ebay からリミットアップに関して質問が送られてきますので必ず質問に答えて下さい。

④ 代行業者に依頼

英語に自信がない、電話で交渉してできるだけ早くリミットアップしたいという方にお勧めです。

昔は、セラーと通訳の方と ebay のオペレータの3者でリミットアップ交渉をするのが普通でした。

しかし、最近は申込みするだけで勝手に毎月リミットアップ交渉を代行してもらえる業者もあります。

しかも、かなり低価格で代行してもらうことができます。

⑤ 自動リミットアップ

最近は販売実績を積み重ねると ebay が勝手にリミットアップしてくれる**自動リミットアップ**が多く報告されています。

実はこの自動リミットアップは**有難迷惑**（ありがためいわく）のところもあります。

なぜなら、リミットアップ交渉の予定日に電話して沢山上げてもらおうと思っていたのに勝手にリミットアップしてしまうからです。

自動リミットアップは、ほんの僅かしかリミットアップしなかったということが多いからです。

10品から100品のリミットアップを狙っていたのに30品しか上がらなかったということも良くあります。

さらにリミットアップ交渉できるのは原則一月に一回なので次回の交渉まで一か月待たなければならなりません。

ここではそんな時の裏技をあなただけにこっそりと、伝授しましょう！

通常、電話だろうがメールだろうが自動だろうが次にリミットアップ交渉できるのはリミットアップしたその日から一か月後です。

ならば、自動でリミットアップされてしまったらできるだけ早く ebay に電話して「**今回のリミットアップについて**」もっと上げてくれと交渉すれば良いのです。

ポイントは次回のリミットアップ交渉ではなく先ほど自動でリミットアップした件について・・・

それでは足りないのもっとリミットを上げてくれといった交渉をすることです。

もちろん具体的な数値を示したうえで「たくさん売って ebay にも貢献したい」と言えば上げてくれる確率が高くなります。

(イ) 評価を稼ぐ (最強の方法ネタバラシ)

ebay はアマゾンやヤフオクなどと同じように評価システムというものがあります。

この評価システムを利用してバイヤーはそのセラーから買うか買わないかの判断をすることができます。

当然、ebay に登録したばかりのセラーは評価 0 から始まります。

評価が全くない新規セラーから好んで商品を買いたいというバイヤーはほとんどいないと思います。

ということは、あなたが評価を溜めることでバイヤーから信頼されるようになるということです。

評価イコール信頼ですので特にはじめたばかりの頃はできるだけ短時間に多くの評価を集めることが必要になります。

評価には2種類あります。

- ◎ **1つ目はバイヤーとして商品購入による評価です。**
- ◎ **2つ目はセラーとして商品販売による評価です。**

【バイヤーとしての評価】

もちろんあなたはセラーとして稼ぐことが目的なのでセラーとしての評価を集めることが目的です。

とはいっても ebay であなたの商品を検索した時に表示される評価はバイヤーとしてなのかセラーとしてなのか見た目では分からないところもあります。

ならばバイヤーとして何か安いものを購入して評価を貰うのが手っ取り早いともいえます。

ここではバイヤーとしての評価が5個以上になったら出品してみることをお勧めします。

例えば1ドルから5ドルくらいの商品でも良いと思います。

【セラーとしての評価】

セラーとして大きく稼いでいくためには販売した商品に対する評価を集める必要があります。

評価を集めることでバイヤーからの信頼が大きくなるばかりでなく ebay のアカウント状態も強化されます。

要するに ebay の検索で上位表示されやすくなり売れやすくなるということです。

- ・ **評価がたくさんある → 売れやすい**
- ・ **評価が少ない → 売れにくい**

ということは何が何でも評価を稼ぐ必要が出てくるわけです。

そのためには利益が取れなくても評価稼ぎを目的として販売することをお勧めします。

評価稼ぎ = 投資 という考え方です。

このように考えると通常の2～3倍以上は評価稼ぎのスピードは速くなります。

素早く評価を稼いで素早く収益を上げていくことが挫折せずに大きく稼ぐコツです。

<<<ではどんな商品を販売すれば良いのか?>>>

ここでは手っ取り早く評価稼ぎをするためにどんな商品を販売していけば良いかお教えします。

今まではお茶やふりかけ、DAISO などの商品を広い範囲でご紹介してきましたが・・・

今回はこれを出品すれば間違いないといったものをご紹介します。

それはズバリ！

「ダイソーのハローキティグッズ」です。



画像引用元: [ebay 検索結果](#)

最近の評価稼ぎといえばダイソーが定番になっていますが、その中でハローキティグッズは鉄板の**売れ筋商品**になっています。

耳かきやまつげケース、シール、トートバッグ、スプーンセット
お薬ケース、レジャーシート・・・などなど！



画像引用元: [ebay 検索結果](#)

出品数を増やせば毎日数個売れていますので短時間にたくさん売って取引数を増やしてください。

(ウ) 取引数を重ねる

ebay はセラーに対して大きく分けて2つのマイナス評価（ディフェクト）があります。

- ・ 1つ目はセラー都合でキャンセルをした場合です。
- ・ 2つ目はバイヤーから ebay に正式にクレーム（ケースを開かれると言います）が来た時にセラー自ら問題解決することなく最終的に ebay が判断してセラーが負けた場合です。

上記のペナルティをセラーが犯してしまうとディフェクトが1加算されてしまいます。(ディフェクト=ebayからのマイナス評価)

また取引数に対するディフェクトのことを**ディフェクトレート**と言いますがこれが**2%**を超えてしまうと **Bellow Standard** といって ebay からペナルティを受けてしまいます。

ペナルティを受けてしまうと、リミット数が減ったり、売れなくなったり、出品できなくなったりとセラーとしての活動が危うくなってしまいます。

ディフェクトレート=ディフェクトの数÷取引数

要するに50取引した時に上記、2つのうちどちらか1つのディフェクトをもらってしまうと **Bellow Standard** になってしまいます。

以上のことから ebay 輸出で未永く稼ぎ続けるためには取引数を増やしてアカウントを強化することが必要になります。

なので取引数を増やすことにも注力して販売する必要があります。

(エ) アメリカ人とだけ取引する

ここで説明する内容もとても重要な事なので良く理解して作業を進めてください。

今まで評価稼ぎと取引数について説明してきましたが**評価稼ぎをする場合は「アメリカ人」**とだけ取引してください。

なぜなら ebay.com はアメリカのサイトなのでアメリカ人との取引に対してでしか評価してくれないからです。

前章で説明したディフェクトレートの取引数というのはアメリカ人との取引に対してのみ評価されるということです。

通常はイギリス人やオーストラリア人、カナダ人、ドイツ人・・・など世界中のバイヤーと取引します。

仮にドイツ人のバイヤーが商品を買ったとすればそれは ebay ドイツでの評価対象となってしまいます。

イギリスなら ebay.co.uk、カナダなら ebay.ca での評価対象になってしまいますので注意してください。

商品がたくさん売れているのにアメリカ人との取引が少ないと1ディフェクト加算されただけで **Below Standard** になってしまうということもあります。

なのでアメリカ人との取引数に注意して販売をしてください。

(オ) オークションを利用

ebay のオークション出品には「**セカンドチャンスオファー**」というオプションがあります。

例えばヤフオクだとオークションの入札者が5人いたとして、オークションが終了になったときに最高価格で入札した人が落札できます。

要するに5人の入札者の内、落札した一人だけが商品を購入できます。

しかし、ebay の場合は落札できなかった残りの4人にも「**入札価格**」で購入できますよとオファーできます。

セラーとしては、入札価格で販売したら赤字の場合もあるわけです。

しかし、**評価稼ぎを投資と考えるならたとえ赤字でも残りの4人にオファーして商品を買ってもらうことで1商品の販売で5人と取引できることになり、評価をもらえる確率も5倍になります。**

これが評価稼ぎのレバレッジです。

2) 初心者でも本当にできるの

ebay 輸出は海外のお客様と取引をするため、やってみたいけど不安で一步を踏み出せないといった方もいらっしゃるようです。

不安の多くは2つあります。

(1) 一つ目は英語の壁です

そもそも英語が得意ではなく話すことはもちろん読み書きも自信がないといった不安です。

僕や僕の教え子たちも始めは英語がとても苦手でした。
しかし、誰もが中学校で英語を習ってきたと思います。

実は中学校で習う程度の英語力があれば翻訳サイトを使うことで問題なく取引をすることができます。

最近の翻訳サイトは以前に比べてとても優れているため、お勧めする
グーグル翻訳があれば心配いりません。

最近性能が良くなってきたグーグル翻訳



グーグル翻訳 : <https://translate.google.co.jp/>

(2) 2つ目は海外への発送です

海外へ発送する手段はいろいろとあるのですが日本郵便の国際発送サービスだけで大丈夫です。

その他の国際発送サービスは個人が利用する場合かなり割高になってしまいます。



The screenshot shows the Japanese Post (JP POST) website. At the top, there is a navigation bar with the JP POST logo and the text "郵便局" (Post Office). Below the navigation bar, there are several red buttons for "トップ" (Home), "郵便・荷物" (Post & Packages), "銀行 (貯金、投資信託等)" (Bank (Savings, Investment Trusts, etc.)), and "保険" (Insurance). A search bar is visible on the right side. The main content area features a large banner for "国際eバケット" (International e-Packet) with the text "ネットでらくらく、航空便で全世界へ" (Easily on the net, by air to the whole world). Below the banner, there are five service icons: EMS (最速の国際郵便 EMS), EMS (軽度を守る クールEMS), UGX (もっと便利に・確実に UGX), 国際eバケット (ネットで簡単に 国際eバケット), and 国際eバケットライト (手軽でお得に 国際eバケットライト). At the bottom, there is a red box with a wheelchair icon and the text "ご利用の多いお客さまへ 法人向け訪問サービス" (For our many customers, corporate visit service).

画像引用元：[日本郵便の国際郵便](#)

実際に発送するときは国際マイページサービスから発送伝票を印刷することができます。



画像引用元：[国際マイページサービス](#)

ebay で商品が売れたら住所などの発送先の情報をこのサービスに入力すれば
発送伝票を印刷することができます。

印刷した伝票を二つ折りにして専用のパウチに入れて封筒や段ボールに貼る
だけ発送準備は完了です。

伝票を専用のパウチに入れて段ボールの上に貼るだけ！

パウチは国際マイページサービスから無料で手に入れることができます。
予め 100 枚ほど手に入れておけば準備完了です。

3) 成功するための心構え

(ア) モチベーションを保つ

これから ebay 輸出で継続的に稼いでいこうと決めたならやるべきことをコツコツやれば必ず成功します。

しかし、継続できずに挫折していく方がいるのも事実です。

その原因の多くはモチベーションが続かないということです。

その結果、自然とやるべき作業から離れてしまいます。

そうならないためには何のために ebay 輸出をやるのかを常に考えながら進めていくことが重要です。

モチベーションを保つための2つのポイント！

(1) 稼いだ後にやりたいことを決める

多少苦しいことがあると途中で継続できずに辞めてしまう。

なぜ辞めてしまうのか？

それは稼いだ後に何をしたいのかが明確ではないからです。

苦しいから辞めてしまう。

それはやりたいことを達成するよりも苦しさから逃れることが優先されるからに他なりません。

別にやらなくても死ぬことはないので「やらない」という楽な選択肢をとってしまうからです。

これ、めちゃくちゃ重要なことです。

ビジネスは戦争です、結果が出るまでは辛いことでも乗り越えなければなりません。

睡眠時間を削ってでもやらねばならない時があります。

はじめのうちは思うように収益を出せない時期もあります。

こんな辛い思いをするなら辞めてしまおうと思うこともあるかもしれません。

そんな時、辛いことを乗り越えてビジネスを続けるためには「**絶対に達成したい目標**」を持つことで乗り越えることができるようになるのです。

なでもう一度あなたが稼いだ後にやりたいことを明確にしてみてください。

ビジネスで稼ぎ続けるために最も大切な事、それは稼いだお金で何をするかです。

これは元ライブドアの CEO だったホリエモン（堀江貴文氏）が強調していることです。

重複しますが重要な事なのでもう一度言います。

ビジネスで稼ぐということはそう楽ではありません。

ビジネスでは次々と問題が発生します。

困難を乗り越えながら先に進むのがあたりまえにもかかわらずちょっと辛いことがあったら辞めてしまう。

なぜかというと稼いだ後に心からやりたいと思っていることが無いからです。

心の底からやりたいことが明確に決まっていないから途中で投げ出してしまいます。

なので本当に稼ぎたいと思ったら稼いだ後にやりたいことを明確にしてください。

心の底からやりたいことがあるからこそ、それが自分を動かす原動力になり結果的に成功するのです。

例えば、

- ・好きな時に時間を気にせずに旅行に行きたい
- ・子供たちに高度な教育を受けさせたい
- ・お金のことを気にせずに買い物がしたい
- ・外食でお金のことを気にせずに好きなものを食べたい
- ・念願のマイホームを手に入れたい
- ・毎月一回は海外旅行に行きたい
- ・家族と週に一度は温泉旅行に行きたい
- ・欲しかった高級車をキャッシュで買いたい
- ・満員電車で揺られて通勤する生活から抜けだしたい
- ・月末の支払いのことを考えずに余裕のある生活がしたい
- ・借金を完済して第二の人生をスタートさせたい
- ・脱サラして会社を経営したい
- ・自分の趣味に没頭したい
- ・社畜生活から抜け出して自由な人生を生きたい

まだまだあるとは思いますが・・・

このように自分が心からやりたいという目標を明確にすることで多少の困難があっても乗り越えることができるようになります。

(2) ebay 輸出の魅力や日本の将来について振り返る

数あるビジネスの中であなたが ebay 輸出を選んだ理由をもう一度考えて見ることでモチベーション維持するのに役立ちます。

ビジネスはお客様に**価値を提供**してその対価としてお金をもらう行為です。

これまで説明してきたとおり ebay 輸出は日本人であるからこそ価値提供できる優れたビジネスです。

日本人に生まれてきたことを誇りに思い日本人だからこそできるメリットをもう一度考えてみてください。

そして1章でもご紹介した人口減に向かっている日本の未来と ebay 輸出を今からやることのメリットをもう一度理解してください。

(イ) やるべき作業を把握する

作業面での稼げる人と稼げない人の違いは次の3つです。

- ・ **正しいノウハウ**
- ・ **適切な基準値**
- ・ **コツコツと継続的に作業する習慣**

この3つが備わっていることで成功に結び付きます。
逆にこの3つが備わっていない人は残念ながら稼げません。

では具体的にどんなことに気を付けて作業をしていけば良いかを説明していきます。

(1) 基本リサーチを怠らない

ebay 輸出で稼ぐ為には売れる商品かつ利益の取れる商品を出品する必要があります。

そのためには毎日の[基本リサーチ](#)が必須となります。

稼いでいる人は何か裏技を使っているに違いないと思込んでいる方には残念ですがそんな裏技はありません。

あたりまえのことを当たり前にするから稼げるのです。

(2) 毎日コツコツとやる

なかなか売り上げが伸びない人はやったりやらなかったり中途半端な方に多いです。

やると決めて行動したのならとことんやりましょう。

中途半端にやるくらいならやらない方が良いと思います。

人生を変えるため、生活を一新するためにはやるべき時にきちんとやるしかありません。

(3) アカウントを強化する

まずアカウントを強化するとどうなるのか？

- ・ **多少のディフェクトが増えても Below Standard になりにくい**
- ・ **商品が売れやすくなる**

上記2つは ebay で稼ぎ続けるための必須の条件です。

とういことはアカウントを強化することが如何に大切かお分かりいただけると思います。

ではどうすればアカウントを強化することができるのか？

ここでは1つだけ覚えておいてください。

それは、

アメリカ人との取引を増やす。

ということです。

(2) の取引数を重ねるの章でも話した通りディフェクトレートが**2%**を超えると Bellow Standard になってしまうということを説明しました。

ディフェクトレート = ディフェクトの数 ÷ アメリカ人との取引数

でしたね。

ということは分母の**アメリカ人との取引数**が多ければ多いほど **Below Standard** から遠ざかるということです。

そして、取引数が増えると Conversion（成約率）が上がるので ebay の検索で上位表示されやすくなりその結果**売れやすくなる**ということです。

ebay にはそういった仕組みがあります。

(4) 取引数を増やす

(3) で説明した通り、要するに**アメリカ人との取引を増やす**ことでアカウントが強化されるということです。

アカウントが強化されると多少のトラブルがあっても安心して販売し続けることができます。

ということは常に高回転で売れる商品売り続けることが必要になってきます。

利益がほぼ出ないにしても取引数を増やすメリットは大きいのです。

(5) ディフェクトを作らない

なぜディフェクトを作らないようにするのか？

ディフェクトとは ebay からセラーに対するマイナス評価のことでしたね。

マイナス評価が溜まってディフェクトレートが2%を超えると **Below Standard** になるということは前章で説明しました。

ではどうしたらディフェクトを作らないようにできるのか？

ディフェクトが加算される条件はたったの2つです。

- ① 商品の販売後にセラー都合でキャンセルした場合
- ② バイヤーからケースを開かれたときにセラー自ら問題を解決しないで ebay の判断でセラーが負けた場合

ケースを開かれるとは、例えば商品の未着や商品違い、商品が破損して届いたなどの場合にバイヤーが正式に ebay を通してセラーに問題解決して欲しいと要求することです。

ディフェクトを作らないようにするためには上記①と②をやらなければ良いということです。

ではどのようにすれば①と②を避けることができるのでしょうか？

以下ポイントを説明していきますが、**ここまで詳細に説明しているレポートは皆無だ**と思います。

なのでこのレポートをご覧になったあなたは非常にラッキーです。

① 商品の販売後にセラー都合でキャンセルした場合

無在庫販売の場合のリスクとして、せっかく売れたのにどうしてもキャンセルしなければならない時があります。

それは売れた後に仕入れ先の在庫がない場合や在庫があってもそれを販売したら赤字になる場合です。

つまり商品を送ることができない場合はキャンセルするしかありません。

そこで通常ならば「セラー都合」でキャンセルしますよね。

でも、それをやってしまうとディフェクトが加算されてしまいます。

アメリカ人バイヤーとの取引50に対して1加算されてしまうと **Below Standard** になるということでしたよね。

なので絶対にセラー都合でキャンセルしてはいけません。

セラーがキャンセルする場合はバイヤー都合でキャンセルしてください。

しかし、これにはコツがあります。

一方的にキャンセルした場合、バイヤーが怒って **Negative Feedback** を残すかもしれません。

そうなったら評価が悪くなり、今後しばらく商品が売れづらくなるという悪循環になりかねません。

ではどのようにバイヤー都合でキャンセルするのか？

それは事前にバイヤーに商品が送れない理由を説明してからキャンセルするということです。

こうすることで僕は今まで50回以上バイヤー都合でキャンセルすることに成功しています。

もちろんその理由にバイヤーが納得しなければバイヤーは怒って **Negative Feedback** を残すかもしれません。

あなたが、もし、商品を購入した後にバイヤーから一方的なキャンセルメールが届いたらどんな感情を抱きますか？

**その内容が無在庫販売なので今回は在庫切れでした。
といわれたらどうでしょう？**

僕なら物凄く怒ります！

なので本当のことは言わない方がよさそうです。
ではどうすればバイヤーは納得するのでしょうか？

あなたも考えてみてください。

何が答えなのかはやってみなければ分かりませんが僕がやって成功している方法がありますので[こちらから](#)確認してみてください。

**②バイヤーからケースを開かれたときにセラー自ら期限内に問題を解決
しないで ebay の判断でセラーが負けた場合**

この場合は返金すれば全ての問題が解決します。

しかし・・・

例えば未着の場合にすぐに返金してしまうと商品代金だけでなく商品も失ってしまう可能性があります。

返金後にバイヤーの元に商品が届く可能性が非常に高いからです。

なのでこれだけは絶対に避けたいですね。

ではどうしたら良いのでしょうか？

僕の場合は返金する前にバイヤーに約束してもらいます。

どんな約束をしてもらうかというと

「返金後に商品が届いたら受け取り拒否をしてください」

「もし商品を受け取ったら商品代金を払ってください」

という約束です。

とりあえずその旨バイヤーにケース内からメールを送ってバイヤーの返事を待ちます。

もし期限までに返事が来ない場合はとりあえずバイヤーに返金するしかありません。(ここが悲しいところでもあります。)

その場合、返金と同時に郵便局に調査請求を申請してください。

紛失の場合はeパケットなら6000円、EMSなら2万円（追加保証料金を払っている場合はその金額）を上限に保証されます。

そして、バイヤーにメールを送るときは下記の内容を盛り込んでください。

- ・私は商品をハンドリングタイム以内にちゃんと送りました。
- ・なので私はセラーとしての義務を果たしています。
- ・しかし、一度商品が日本を離れたら私にはどうすることもできません
- ・とりあえず全額返金致します。
- ・ただし、返金後に商品が届いたら受け取り拒否をすると約束してください。
- ・私は追跡情報であなたが受け取ったかすぐに分かります。
- ・もし、受け取りを希望でしたら受け取った後に必ず私に連絡してください。
- ・その場合は商品代金を支払うと約束してください。
- ・この問題を早く解決できるよう願っています。
- ・バイヤーもセラーもお互いに国際発送のリスクを容認して取引をしていると思いますのでどうかご理解ください。

こんな感じのことを書いてバイヤーに伝えてください。

もし、受け取ったと連絡が来たらペイパルからインボイスを作ってバイヤーに送り、支払いを請求してください。

4) 基準値を知る

ebay 輸出は日本の商品を海外のお客様に届けるという立派なビジネスです。

ビジネスでお金を稼ぐのはそう簡単な事ではありません。

成功する人とそうでない人の大きな違いの一つは基準値の違いです。

- ・ 一日30分も作業しています
- ・ 商品を20品も出品しています
- ・ リサーチはたまにやっています
- ・ 週一回か二回は作業しています

でも稼げません。

こういう方が稀にいますが稼げなくて当然です。

そもそも基準値を知らないと少し作業しただけで「稼げない」と言って、すぐに諦めて辞めていってしまいます。

そこでこの章では ebay で稼ぐための基準値をご紹介します。

基準値と言っても売れる売れない稼げる稼げないは様々な理由で異なります。

なので目安になりますが下記を参考に作業してください。

- ・ 評価数 100 以上 (Positive Feedback の数)
- ・ 出品数 100 以上
- ・ リミット数 1000 以上、リミット額 50000 ドル以上
- ・ リサーチは毎日 2 時間以上または 500 商品以上
- ・ 毎日最低 5 出品

もちろん上記のレベルまで達しなくても稼ぐことは可能です。

あくまでもこれくらいのレベルになれば稼ぎやすくなるということです。

副業だと少し時間がかかるかもしれませんがある程度の基準値を知ること
で自分の作業ペースを把握できると思います。

自分の作業ペースを把握することで時間管理もしやすくなります。

4章 ズバリ利益の取れる商品は●●です

1) おすすめのジャンルを暴露します！！

ここまで、ebay 輸出の魅力と初心者がどのように ebay 輸出をはじめていけば良いかを説明してきました。

また、将来に渡り日本が抱える人口減の問題と ebay 輸出の明るい未来についてお話してきました。

あなたはこれから ebay 輸出をはじめたいと思いませんか？

もしくはもっと真剣にやってみようと思いませんか？

あなたがこのレポートを読んで ebay 輸出で稼ぐ！と本気で思ったのならそれは正しい判断です。

僕は本気の方をとことん応援します！

とはいえはじめたばかりの頃はどんなジャンルの商品を販売していけば良いのか？

リサーチしてもなかなか儲かる商品が見つからない。

といった問題を抱えて先に進まない方もいるとは思いますが。

そんな方のために・・・

簡単に稼げるジャンルをもう暴露しちゃいますね。

その稼げるジャンルは **【フィギュア】** です。

え？フィギュアならすでに出しているよ・・・
競合も多いので儲からないんじゃない？？

と思った方に朗報です。

実はフィギュアといってもある条件付きで探してみると儲かる商品はまだまだあるのです。

その条件は3つあります。

(1) 高単価 (例えば 200 ドル以上)

ebay での販売価格が例えば 200 ドル以上の高単価のフィギュアです。

このくらいの価格帯になるとライバルが減るのでその分売りやすくなります。

(2) アダルトカテゴリ

仕入れ先である Amazon.co.jp のアダルトカテゴリのことです。

多くの日本人セラーはアダルトカテゴリというだけで出品してはいけないものもしくは販売するのに抵抗を感じてしまいます。

ebay で禁止されているアダルト商品と Amazon のアダルトカテゴリは全く関係がないので出品すること自体は問題ありません。

1つだけ注意して欲しいのが Amazon から写真を取ってくる時に全裸の写真や胸が直接見えているものや、下半身の局部が露出している写真は使用しないということです。

そういった写真があると ebay からポリシー違反で削除されますので気を付けてください。

注意することはたったこれだけです。

(3) セクシー系のフィギュア

Amazon.co.jp のアダルトカテゴリやセクシー系のフィギュアがなぜ売れるかという熱烈なマニアの存在があるからです。

マニアックな方はコレクションしているので一人で複数の商品を買ってもらえることも多いです。

欲しいと思えばあまり価格を気にしないで買ってもらえる傾向があります。

しかも、一度購入してもらい信頼関係を築くことができれば ebay を介さな
いで直接取引も可能になります。

そうなれば ebay に支払うはずの手数料 10% が自分の利益になるので
さらに儲けることができるようになります。

それでは上記 (1) ~ (3) の条件を満たしているフィギュアで実際に売れ
た商品とはどんなものがあるのか? をご紹介します。

ここでは 10 商品をご紹介します。

リサーチのコツとしてはこれからご紹介する商品を参考にしてキャラクター
名で検索したり、Amazon の「関連商品」で検索したりという風に展開して
いくことで幅広く関連商品を見つけることができるようになります。

SkyTube Decadence Beauty Marie Mamiya &
★★★★★ Be the first to write a review.

Condition: **New**

Quantity: **Last one / 6 sold**

Price: **US \$370.10**

Buy it now

Add to cart

[Add to watchlist](#)

[Add to collection](#)

SKYTUBE Decadence Beauty 間宮麻理絵 スケール PVC製 塗装済み 完成品 フォスカイチューブ(SKYTUBE)
★★★★☆ 2件のカスタマーレビュー

参考価格: ¥33,048
価格: **¥ 23,060** **prime**
OFF: ¥ 9,988 (30%)

Amazonクラシックカード新規ご入会で5,000ポイント残り3点 ご注文はお早めに 在庫状況について
3/1 木曜日にお届けするには、今から**14分**以内にマスを確定してください (注文確定時に送料料金をご確認ください)
この商品は、**amiami あみあみ** が販売、発送します。

新品の出品: 4 ¥ 23,060より コレクター商品の出品

- 本体サイズ: 間宮麻理絵: 19cm / 九龍葉月: 14cm
- 主な製造国: 中国
- (C) WillPlus / Empress

画像にマウスを合わせると拡大されます

1 ドル 110 円
価格差: 約 17,600 円
利益: 約 7,600 円

アダルト商品につき18歳未満の方は購入できません。
商品は外から見えないよう厳重に梱包してお届けします。



Okayama Gouyokuna Inniku 1/6 Scale HG Po

★★★★★ Be the first to write a review.

Condition: **New**

Quantity:

1 available / 2 sold

Price: **US \$468.58**

Shipping: **\$33.00** Expedited Shipping from outside U.S. International items may be subject to customs processing. Item location: Japan, Japan. Ships to: Worldwide. See exclusions.

Delivery: Estimated within 6-9 business days. Includes 5 business days handling time. Please allow additional time if international.



強欲な淫肉 ~ごうよくないの
ジン 完成品フィギュア [ア
岡山フィギュア・エンジニアリング(Ok
★★★★★ 1件のカスタマーレ

注: この商品は、Amazon.co.jp 以外の出
す。

出品者からお求めいただけます。

コレクター商品の出品: 1 ¥ 28,000より

- 本体サイズ:全長210mm
- (C)岡山FE企画/究尾
- 対象年齢 :18才以上

不正な製品情報をご報告。
アダルト商品につき18歳未満の方は購入
不可です。

1ドル 110円
価格差: 約 27,200円
利益: 約 16,500円



New In Box Native Creator's Collection CAT LAI

★★★★★ Be the first to write a review.

Condition: **New**

Ended: Dec 31, 2017, 2:14AM

Sold for: **US \$369.80**

Shipping: **\$23.00** Economy Shipping from outside US | International items may be subject to customs processing. Item location: Tokyo, Japan

クリエイターズコレクション
ABS&PVC製 塗装済み完
ネイティブ
★★★★★ 3件のカスタマ

注: この商品は、Amazon.co.jp 以
す。

出品者からお求めいただけます。

新品の出品: 10 ¥ 22,300より

- PVC・ABS 塗装済み完成品
- 【スケール】1/7
- 【サイズ】全高約12cm、全幅18

不正な製品情報をご報告。
アダルト商品につき18歳未満の方は

1ドル 110円
価格差: 約 20,908円
利益: 約 11,300円



1ドル 110円
 価格差：約 25,830円
 利益：約 15,600円

[FROM JAPAN]BLEACH Tia Harribel Figure
 ★★★★★ Be the first to write a review.

Condition: **New**
 Sale ends in: 01d 03h 00m
 Quantity: **Last one / 4 sold**

Was: ~~US \$369.99~~
 You save: \$25.90 (7% off)
 Price: **US \$344.09**
 From \$31 for 12 months

Buy It Now

『BLEACH』ティア・ハリベル (1/8スケール完成品)
 アルファオメガ
 ★★★★★ 8件のカスタマーレビュー

注: この商品は、Amazon.co.jp 以外の出品者(すべての出品者)から購入できます。

出品者からお求めいただけます。在庫状況について
 新品の出品：7¥ 21,977より 中古品の出品：1¥ 19,475

- PVC製塗装済み完成品
- 【スケール】1/8
- 【サイズ】全高：約250mm

不正確な製品情報を報告。

フィギュア・ホビー商品の発売日・キャンセル期限に関して
 フィギュア・ホビー商品は、メーカー都合により発売日が変更されることがあります。



1ドル 110円
 価格差：約 15,870円
 利益：約 7,390円

画像にマウスを合わせると拡大されます

Good Smile Company Guilty Crown Inori Yu
 ★★★★★ Be the first to write a review.

Condition: **New**
 Quantity: 1 available / 1 sold
 Price: **US \$531.10**

ギルティクラウン 櫛いのり (1/8スケール
 塗装済み完成品)
 グッドスマイルカンパニー(GOOD SMILE COMPANY)
 ★★★★★☆ 72件のカスタマーレビュー

注: この商品は、Amazon.co.jp 以外の出品者(すべての出品者)から購入できます。

出品者からお求めいただけます。在庫状況について
 新品の出品：6¥ 32,580より 中古品の出品：2¥ 19,475

- 本体サイズ :全高:約170mm
- 対象性別 :男の子
- (C)ギルティクラウン製作委員会

不正確な製品情報を報告。

フィギュア・ホビー商品の発売日・キャンセル期限に関して
 フィギュア・ホビー商品は、メーカー都合により発売日が変更されることがあります。発売日が延期された場合、Eメールにて新しい発売日をお知らせいたします。



Aoshima Funny Knights Kantai Collecti

Condition: **New**
Ended: Jan 07, 2018, 7:45PM
Quantity: 1 available / 1 sold

Price: **US \$344.79**
From \$31 for 12 months *

Shipping: **FREE** Expedited International Shipping
Item location: Akihabara, Tokyo, Japan



青島文化教材社 ファニーナイツ 艦隊 れ- グラフ・ツェッペリン 1/7ス み 完成品フィギュア

青島文化教材社(AOSHIMA)
★★★★☆ 11件のカスタマーレビュー

価格: ¥ 21,000 ✓prime

Amazonクラシックカード新規ご入会で5,000ポイン
残り1点 ご注文はお早めに 在庫状況について

3/17 土曜日にお届けするには、今から**19 時間 50**
注文を確定してください (有料オプション。Amazon
この商品は、Moe-Factoryが販売し、Amazon.co.jp
ングを利用できます。

新品の出品: 12 ¥ 20,290より 中古品の出品: 3 ¥

- 『艦隊これくしょん -艦これ-』から、『グラフ
- 全高:約24cm
- (c)2017 DMM.com POWERCHORD STUDIO / C
Reserved.

1 ドル 110 円
価格差: 約 15,800 円
利益: 約 6,900 円

画像をクリックして拡大イメージを表示



Mouse Unit Wagaya no Liliana san Bunny

🔥 1 viewed per hour ★★★★★ Be the first to write a re

Condition: **New**
Quantity: Last one / 3 sold

Price: **US \$368.89**

Buy It Now

Add to cart

➤ Add to watch list

➤ Add to collection

我が家のリリアナさん =Bunny style= 1/5ス PVC製 塗装済み 完成品 フィギュア [アダルト] マウスユニット

★★★★★ 3件のカスタマーレビュー

注: この商品は、Amazon.co.jp 以外の出品者(すべての出品を表示)が
す。

出品者からお求めいただけます。 在庫状況について

新品の出品: 1 ¥ 24,800より

- 主な製造国: 中国
- (c)葵湾/WANIMAGAZINE CO. LTD.
- 対象年齢: 18才以上

1 ドル 110 円
価格差: 約 17,000 円
利益: 約 7,300 円



🚫 不正確な製品情報を報告。

アダルト商品につき18歳未満の方は購入できません。
商品(外から見えない)と厳重に梱包してお届けします。

FROM-JAPAN-Fate-Grand-Order-Saber-Altria-Pendragon-Alter-Dress-Ver-Figur



1ドル 110円

価格差：約 16,000円

利益：約 7,800円



[FROM JAPAN]Fate/Grand Order Sa

★★★★★ Be the first to write a review.

Condition: **New**

Sale ends in: 01d 20h 20m

Quantity: **Last one / 1 sold**

Was: ~~US \$547.99~~

You save: \$38.36 (7% off)

Price: **US \$509.63**

From \$46 for 12 months*

Buy

Fate/Grand Order セイバー/ア [オルタ] ドレスVer. 1/7 完成品 アルター

★★★★★ 28件のカスタマーレビュー

注: この商品は、Amazon.co.jp 以外の出品者
です。

出品者からお求めいただけます。 在

新品の出品: 14 ¥ 31,980より

- PVC製塗装済完成品
- 【スケール】1/7
- 【サイズ】全高約230mm

不正確な製品情報を報告。

フィギュア・ホビー商品の発売日・キャンセル期

Fate stay night Tohsaka Rin -Unlimited B

★★★★★ Be the first to write a review.

Condition: **New**

Sold for: **US \$353.00**

From \$32 for 12 months*



1ドル 110円

価格差：約 24,000円

利益：約 12,500円



Fate/stay night 遠坂 凛 · WORKS- (1/7スケール P グッドスマイルカンパニー(GOOD SM ★★★★★ 21件のカスタマー

価格: ¥ 24,400 ✓prime

残り1点 ご注文はお早めに 在

3/27 火曜日にお届けするには、今カ
で注文を確定してください (有料オプ

この商品は、中古通販・買取ならエコ
ます。この出品商品にはコンビニ・A
が利用できます。ギフトラッピングを

新品の出品: 10 ¥ 24,400より 中;

- 本体サイズ :全高:約265mm
- 対象性別 :男の子
- (C) TYPE-MOON/Fate UBW Proi



1ドル 110円
価格差：約 44,800円
利益：約 34,000円

New In Box Aquamarine Type Mamama VOCALOID

Condition: **New**
Ended: Dec 15, 2017, 7:29PM

Sold for: **US \$498.80**
From \$45 for 12 months *

Shipping: **\$18.00** Economy International Shipping

VOCALOID Megpoid まま式GUMI from Whisper Ver.1.1 1/8スケール ABS&PVC塗
フィギュア
アクアマリン(AQUAMARINE)
★★★★★ 3件のカスタマーレビュー

注: この商品は、Amazon.co.jp 以外の出品者(すべての出品者)です。

出品者からお求めいただけます。在庫状況について
新品の出品: 3 ¥ 12,000より 中古品の出品: 1 ¥ 30,666より

- (C)INTERNET Co., Ltd. All rights reserved. Illustrated by
- 「VOCALOID(ボーカロイド)」および「ボカロ」は、ヤマハです。
- 掲載の写真は実際の商品とは多少異なる場合があります。
- 本体サイズ :全高:約200mm

不正確な製品情報を報告。

画像出典：[ebay](#) および [Amazon](#)

Amazon のアダルトカテゴリにある商品には**赤枠**を入れておきました。

アダルトカテゴリ以外にもこういったセクシー系のフィギュアで大きな利益を狙うことができるのです。

2) 圧倒的に利益が取れる商品リサーチの考え方

おすすめの商品ジャンルを暴露してしまいましたがいかがだったでしょうか？

このお勧めジャンルを出品していただくだけで高利益の商品が売れていくことでしょう。

こうやって紹介しても多くの人は実践しないのであなたが今すぐ実践するだけで稼ぐことができますよ！

あなたはお勧めジャンルを知ってしまったのですがおそらくそれだけでは満足していませんよね。

なぜならこういったお勧めジャンル1つだけではまとまった収益を得ることは難しいからです。

今回ご紹介したおすすめ商品のように高利益で売れていく商品はどうやって探したらよいのか？

それを知りたいですか？

もちろん知りたいですよ。

なのでここでは特別に考え方をお教えします。

【高利益で売れる商品の見つけ方】

まずは、考え方です。

- ・ 海外のバイヤーが欲しがる商品とは何か？
- ・ 高くても良いからお金を払ってでも欲しがる商品とは何か？

これを考えてください。

例えば、人気キャラクターの商品が日本のとある場所で期間限定、数量限定で販売されている商品があったらどうでしょうか？

このような商品は限定性がとても高くなるので日本人でも限られた人しか手に入れることができません。

そういった商品を探せば希少性がMAXなので高値で売れるということ

なのでリサーチする商品は**限定品**を狙えば良いということです。

ポイント：限定性が高ければ高いほど高値で売れる。

最強は⇒日本で発売、購入できる場所限定、期間限定、数量限定、人気キャラクターや人気アーティストなどの商品

(1) 限定品の中の限定品を狙う

ステップ1：Amazonの検索窓に限定と入れて検索する。

ステップ2：様々な限定品が検索されるのでそれをメモ帳などに記録する

東京ディズニーシー限定
東京ディズニーリゾート限定
イベント限定
Amazon.co.jp 限定
限定発売
魂ウェブ限定
初回生産限定盤
劇場限定
セブンイレブン限定
アンパンマン ミュージアム限定
ポケモンセンター限定
トイザラス限定
サークル K 限定
〇〇記念限定
ミニ四駆限定シリーズ
トミカショップ限定
ユニバーサルスタジオジャパン限定
ガンダムフロント東京限定
藤子・F・不二雄ミュージアム限定
イベント限定

これらのキーワードを Amazon の検索窓に入れてさらに限定品を絞り込んで売れそうな商品を絞り込みます。

これらの商品が ebay に出品されていなければあなただけの独占販売ができます。

もし、出品されていても競合が少なければ売れる可能性が高くなります。

(2) ○○周年記念やコラボ商品を狙う

ステップ 1 : Amazon の検索窓に周年記念やコラボと入れて検索

- ・ももいろクローバーZ 10周年記念 BEST ALBUM<初回限定
- ・モーニング娘。誕生 20周年記念コンサートツアー2017 秋
- ・ぺんてる シャープペン グラフ 1000 70周年記念限定モデル 0.5 mm
- ・トミカ ドリームトミカ スヌーピー日本上陸 50周年記念
- ・～ドリームトミカコレクション BOX～

Amazon だけでなく楽天やヤフオク、ヤフーショッピングさらにネットショップも狙い目です。

10周年記念、30週周年記念・・・○○周年記念限定など、こういった商品も限定性が高いため、人気の商品となります。

下記はサンリオのショップで「**周年記念**」と検索した結果です。
いろんな商品が販売されているのでチェックしてみてください。
軽くて小さくて高利益を狙える**アクセサリ**もお勧めです。

サンリオ「周年記念」で検索

 <p>THE KISS made in japan</p>	 <p>DVD</p>	 <p>DVD-BOX</p>	 <p>THE KISS made in japan</p>
<p>ポムポムプリン×THE KISS ピンクゴールドコーティング ネックレス 12,960 円(税込)</p>	<p>サンリオピューロランド25周年 記念パレード ミラクルギフト パレード [DVD] 2,376 円(税込)</p>	<p>サンリオピューロランド25周年 記念パレード ミラクルギフト パレード [DVD-BOX] 3,888 円(税込)</p>	<p>ポムポムプリン×THE KISS イエローゴールドコーティ ングネックレス 11,880 円(税込)</p>
 <p>40th OMOIYARI TOYOU</p>	 <p>DVD</p>	 <p>Blu-ray</p>	 <p>Blu-ray</p>
<p>マイメロディ&リトルツイン スターズ40th アニバーサ ーパレードOMOIYARI TO 1,620 円(税込)</p>	<p>ハローキティ40th記念映画 【くるみ割り人形】 DVD 3,024 円(税込)</p>	<p>ハローキティ40th記念映画 【くるみ割り人形】 ブルー レイ 4,104 円(税込)</p>	<p>ハローキティ40th記念映画 【くるみ割り人形】 アニ メーション ブルーレイBOX 6,264 円(税込)</p>

画像引用元: [サンリオ「周年記念」で検索結果](#)

サンリオ「コラボ」で検索

 <p>NEW ANNA SUI</p> <p>品切れ</p>	 <p>NEW ANNA SUI</p> <p>品切れ</p>	 <p>NEW ANNA SUI</p>	 <p>NEW ANNA SUI</p>
<p>マイメロディ×ANNA SUI×LARME ネックレス(パ ラ) 18,360 円(税込)</p>	<p>クロミ×ANNA SUI×LARME ネックレス(パ ラ) 18,360 円(税込)</p>	<p>マイメロディ×ANNA SUI×LARME ネックレスセ ット 9,720 円(税込)</p>	<p>クロミ×ANNA SUI×LARME ネックレスセ ット 9,720 円(税込)</p>
 <p>NEW ANNA SUI</p>	 <p>NEW ANNA SUI</p>	 <p>NEW ANNA SUI</p>	 <p>NEW ANNA SUI</p>
<p>マイメロディ×ANNA SUI×LARME チョーカー (蝶) 7,020 円(税込)</p>	<p>クロミ×ANNA SUI×LARME チョーカー (蝶) 7,020 円(税込)</p>	<p>マイメロディ×ANNA SUI×LARME ピアス 8,640 円(税込)</p>	<p>クロミ×ANNA SUI×LARME ピアス 8,640 円(税込)</p>

画像引用元: [サンリオ「コラボ」で検索結果](#)

「コラボ」まとめサイトを利用

エンタメ・カルチャー：
コラボグッズ
コラボグッズに関するまとめが集約されているページ。
★お気に入り追加

定番まとめ

- どうしてこうなった・・・開発者が怒られてそんな「お菓子コラボ」
★ 119 | 273677 view
- 第二弾も可愛すぎる♡ダイソー×フリーのコラボ商品おすすめ6選
★ 505 | 586380 view
- 争奪戦かも…!!2018年春夏の『ユニクロ』コラボが気になる
★ 95 | 316228 view
- 見つけたら即買い!!ダイソー×フリーコラボ第5弾が可愛すぎる♡
★ 108 | 221029 view
- どれも欲しい…今秋登場のスターウォーズアイテムがクール♪
★ 89 | 45101 view

トピック「コラボグッズ」のまとめ 687件

- 全部欲しい! 3COINS「サンリオコラボ商品」が可愛すぎる♡
kyama77さん
★ 20 | 39504 view
- 次のコラボはこれ! 3COINSの『サンリオコラボ』グッズがめっちゃカワ♪
mabuchenkoさん
★ 2 | 1064 view
- 鉄腕アトムがコラボ? 新宿名物、復活! 内藤とうがらしの【アトム七味】
adventurebrosさん
★ 0 | 101 view
- サンリオコラボにピンクも! 3COINS「新商品」がどれも可愛すぎる♡
kyama77さん
★ 4 | 3108 view
- GUや3COINSも! 人気ショップの「コラボアイテム」が激アツ!
kyama77さん
★ 42 | 120506 view

画像引用元：[「コラボ」まとめサイト検索結果](#)

(3) 一点もの

一点ものとはその名のとおりそれ一つだけで同じ物はない商品のことです。

主に中古になりますがここでは新品でも出回っている数が僅かではなかなか入手できないもののことを言います。

なのでその商品一点しかないため多少高額でもバイヤーが欲しいと思えば売れてしまいます。

一点ものの仕入れはヤフオク仕入れがおすすめですが、ヤフオク仕入れと聞くと在庫管理が難しそうなので有在庫ですか?と思うかもしれませんが無在庫でもできます。

無在庫の場合の管理方法は、出品するときに価格を少し高めにして

ベストオファーを使います。

ベストオファーとは「**値下げ交渉ができるよ**」というオプションです。

バイヤーはこの「ベストオファー」の文字を見て値下げ交渉してきます。

その時に在庫を確認して在庫切れや価格が高騰して商品売りたくない場合は却下すれば良いのです。

(4) Amazon 以外の仕入れ先

多くの日本人セラーは Amazon.co.jp からの仕入を考えます。

特に新規で参入したばかりのセラーに多いのが特徴です。

なぜ Amazon.co.jp を仕入れ先に使うかというとすぐに届くとか購入しやすい、商品数が豊富であるといった理由があるからです。

さらには ASIN という Amazon 固有の商品番号がある為、これを SKU に入力して商品ページを作成すれば売れた後の仕入れが非常に楽になることも挙げられます。

商品が売れた後に SKU を確認して SKU に登録した ASIN を Amazon の検索窓にコピーして検索すれば仕入れる商品が一発で検索できます。

さらに Amazon は API という機能を使って Amazon 内にある商品の価格とか出品者数とかタイトル、送料データなどを取得することができます。

この API を使って出品したり価格改定をするツールを作成することができます。

Amazon はこのようにとても使いやすいので多くの方が仕入れ先として利用しています。

しかし、商売で成功するための鉄則は面倒なことをやるということです。

誰でもやれることをごく普通にやっていたのでは絶対に成功しません。

なぜなら誰でもできることを少しやっただけで成功するなら世の中成功者だらけになっている筈だからです。

しかし、そうではないですね。

僕はせつかくこのレポートを開いてくれたあなたに耳あたり耳障りの良い適当なことを言って終わらせたくはないんです。

あなたには本当に稼いで欲しいから僕の本音を言わせてもらいました。

なので、面倒なことをやるということは絶対に意識してくださいね。

Amazon 以外の仕入れ先にはこんなところがありますので覚えておいてください。

ヤフオク

<http://auctions.yahoo.co.jp/>

ヤフーショッピング

<http://shopping.yahoo.co.jp/>

楽天

<http://www.rakuten.co.jp/>

ヨドバシドットコム

<http://www.yodobashi.com/>

ビッグカメラ

<http://www.biccamera.com/bc/top/CSfTop.jsp>

プレミアムバンダイ

<http://p-bandai.jp/>

メディコムトイ

<http://www.medicomtoy.co.jp/>

駿河屋

<http://www.suruga-ya.jp/>

サンリオ

<https://shop.sanrio.co.jp/>

コジマネット

<http://www.kojima.net/ec/top/CSfTop.jsp>

モバオク

<https://www.mbok.jp/>

ノジマオンライン

<http://online.nojima.co.jp/>

ケースデンキオンラインショップ

<http://www.ksdenki.com/shop/>

ヤマダウェブコム

<http://www.yamada-denkiweb.com/>

カメラのキタムラ

<http://shop.kitamura.jp/>

ZOZOTOWN

<http://zozo.jp/>

WOWMA

<https://wowma.jp/>

ソフマップドットコム

<http://www.sofmap.com/>

トイザラス

<http://www.toysrus.co.jp/>

Tic TAC (時計専門)

<http://www.neuve-a.net/TiCTAC/shop/c/c10/>

サウンドハウス

<http://www.soundhouse.co.jp/>

あきばお〜

<http://www.akibaoo.co.jp/>

ダイビングショップ mic21

<http://www.mic21.com/>

N ゲージ/鉄道模型専門ショップ通販 - ミッドナイン

<https://www.mid-9.com/>

RC アドバイザー

http://www.rc-champ.co.jp/net-car/index.php?main_page=index

(5) 高額商品

あなたはどのくらいの価格帯の商品を出品していますか？

実は ebay 輸出で利益を出すためには出品する価格帯が非常に重要になってきます。

このことに気が付かなで「ebay は稼げない」といって辞めていく人が多くいるのです。

せっかく ebay 輸出に取り組んだのに本当に残念なことです。

少し考えれば分かることなのでこれから説明していきますね。

稼いでいる人は全員といって良いほど高額商品を売って儲けています。

例えば利益率が 10%だとすると 100 ドルの商品を売っても 1000 円しか儲けることができません。

仮に月の利益を30万円欲しい場合は毎日1万円の利益を得る必要があります。

そうすると1日に10個、月に300個発送しなければなりません。

もし、販売価格が1000ドルの商品なら10分の1の労力で済むわけですね。月に300個発送するのと30個発送する場合の労力は全く違いますよね。

しかも、販売価格が高額になればなるほどライバルの出品数が少なくなります。

ライバルが少ないということは価格競争が起きにくいということなので利益率も高くなります。

以下、アドバンスドサーチを使って調べた日本人セラーが販売している商品数です（2018年3月現在）。

100ドル以下 1,543,992

200ドル以上 247,381（100ドル以下の約16%の商品数）

1000ドル以上 48,752（100ドル以下の約3%の商品数）

5000ドル以上 5,849（100ドル以下の約0.4%の商品数）

上記の結果から分かることは販売価格を 200 ドル以上に絞っただけで出品数が約 6 分の 1 に減ってしまったことです。

逆に 100 ドル以下の商品を販売してはライバルが多すぎるので価格競争が必須になり売れたとしても薄利だということです。

なので本当に稼ぎたいなら 200 ドル以上の商品を出品することは必須といえます。

にもかかわらず

なぜ多くのセラーが高額商品を出品しないのか？

あなたは今、**出品しない理由**を頭の中で並べていましたね。

- ・未着のリスク
- ・返品リスク
- ・詐欺のリスク

これらのリスクがある為に高額商品の販売は怖いと考えていると思います。

多くのセラーがこんな風に考えているのでもしあなたがこれから高額商品を出品すれば稼げるということです。

とはいえ、リスクは最小限に抑えたいですね。

できることならリスクを回避して販売したいですね。

では、リスクを回避する方法はあるのか？

実はリスクを回避する方法はあります。

完全に回避することは難しいですがポイントを押さえて出品、発送、顧客対応をしていけばトラブルを未然に防ぐ確率が高くなります。

その方法をこれから説明していきます。

3) リスクを回避するテクニック

(1) 未着のリスク

ebay で商品を販売したことがある人なら真っ先に思いつくのが未着のリスクだと思います。

未着とは、発送した商品が**到着の期日になっても届かない**ことを言います。

ではどうしたら**未着のリスクを回避する**ことができるのでしょうか？

1つだけ言えることは商品を国際郵便の窓口へ渡した瞬間から商品が到着するまでの間、あなたはどうすることもできないということです。

とはいえ経験上郵便事故になるのは1%程度です。

さらに国際eパケットやEMSなどの書留が付いた発送方法なら必ず商品の行方を知らせてもらえます。

仮に事故で商品が紛失してしまった場合は、商品の申告額と送料を保証してもらえますので安心してください。

では何が一番のリスクなのか？

一番厄介なのが予定した期日より遅れた場合です。

そして、バイヤーがebayに対して正式に商品未着のケースを上げた場合です。

この場合は期限内に返金すればケースは閉じられ全ての問題が解決します。

しかし・・・その前にやる必要があります。

例えば未着の場合すぐに返金してしまうと**商品代だけでなく商品も失ってしまう可能性があります。**

返金後にバイヤーの元に商品が届く可能性が非常に高いからです。

ではどうしたら良いのでしょうか？

対策としては僕が実際にやってうまくいった方法があります。

それは、返金する前にバイヤーに約束してもらおうということです。

どんな約束をしてもらうかというと・・・

「返金後に商品が届いたら受け取り拒否をしてください」

「もし商品を受け取ったら商品代金を払ってください」

ということです。

とりあえずその旨バイヤーにケース内からメールを送ってバイヤーの返事を待ちます。

もし期限までに返事が来ない場合はとりあえずバイヤーに返金してケースを閉じる必要があります。

「3章 ebay 輸出基礎講座」お話しした通り Below Standard に近づかないためです。

返金する前に、必ず追跡番号を確認して商品が届いていないことを確かめてください。

返金と同時に郵便局に電話して調査請求を申請してください。

商品を紛失された場合は e パケットなら 6000 円、EMS なら 2 万円
(追加保証料金を払っている場合はその金額) を上限に保証されます。

調査請求の申請方法は日本郵便に聞けば分かります。

バイヤーにメールを送るときは下記の内容を盛り込んでください。

- ・私は商品をハンドリングタイム以内にちゃんと送りました。
- ・私はセラーとしての義務を果たしています。
- ・しかし、一度商品が日本を離れたら私にはどうすることもできません
- ・商品の到着が遅れているのは私のせいではありません。
- ・とりあえず全額返金します。
- ・ただし、返金後に商品が届いたら受け取り拒否をすると約束して下さい。
- ・私は追跡情報であなたが受け取ったかすぐに分かります。
- ・連絡が来なければ ebay に相談することになります。
- ・もし、受け取りを希望でしたら受け取った後に必ず私に連絡して下さい。
- ・その場合は商品代金を支払うと約束してください。
- ・この問題を早く解決できるよう願っています。
- ・バイヤーもセラーもお互いに国際発送のリスクを容認して取引をしていると思いますのでどうかご理解ください。

こんな感じのことを書いてバイヤーに伝えてください。

もし、返金した後にバイヤーが商品を受け取ったと連絡が来たらペイパルからインボイスを作ってバイヤーに送ってください。

これでバイヤーから商品代金を回収できます。

もしバイヤーに連絡しても返事がない場合は ebay に以下の内容を盛り込んで連絡してください。メールで構いません。

「返金後にバイヤーが商品を受け取りました。」

「追跡情報で確認できます」

「バイヤーに商品代金を請求したのですが返事がありません」

「私は ebay のポリシーに従ってセラーとしてきちんと販売しました」

「発送が遅れたのは私の責任ではありません」

「バイヤーもセラーも国際発送のリスクを理解して取引していると思います」

「しかし、私は商品も商品代金もバイヤーに奪われてしまいました」

「セラーだけがリスクを 100% 追うのはおかしいと思います。」

「私はどうしたら良いのでしょうか？」

「教えてください。」

「もっとたくさん販売して ebay のお役に立ちたいのでよろしくお願いします。」

僕はこんな内容のメールを ebay に送ったところなんと！ ebay が商品代金を保証してペイパルの口座に入金してもらったことがあります。

1度ではなく複数回です。

諦めずに対応してください。

はじめは面倒かもしれませんがやることはワンパターンなので慣れれば考えているほどの手間にはならないと思います。

(2) 返品リスク

セラーは返品のリスクを負って販売する義務があります。

出品するときに返品の期限を選ぶことができますが ebay が推奨しているのは 30 日以上です。

バイヤーからの返品の原因には次のような物があります。

① 気が変わった (change my mind)

② 商品説明と違っていた

③ 届いた商品が壊れていた

① 気が変わった (change my mind)

気が変わったといって返品を要求してくるバイヤーは極稀にいますがこれを避けるためにセラーが唯一できることは発送前にバイヤーにメールして購入の意思を再度確認することです。

しかし、全ての取引で確認するというのは割と手間がかかります。

なので高額商品の場合だけ確認するとか自分でルールを決めれば良いと思います。

また、トラブルになりそうなバイヤーのIDを控えておきバイヤーをブロックするなどの措置も必要です。

②商品説明と違っていた

これを避けるためには商品説明をより詳しく書くことが必要になります。

とはいえあまり詳しく書きすぎても出品に時間がかかってしまいますので下記のとおりポイントを押さえて商品説明を書いてください。

- ・商品のサイズ
- ・商品の色
- ・付属品
- ・商品写真の注意点
- ・使用上の注意点（電圧、プラグ、DVD やゲームソフトの互換性など）

バイヤーは商品説明を良く読まずに「勘違いのまま」購入することも稀にあるのでサイズや色など基本的に注意すべきことは**タイトル**に記載すると良いです。

② 届いた商品が壊れていた

この場合、バイヤーから連絡が来たら届いた箱と壊れた商品の写真を送ってもらいます。

なぜかという配送の途中で壊れたことが証明されれば保証の対象となるからです。

また、壊れていたと嘘をつくバイヤーもいるので写真を送ってもらうことで詐欺バイヤーを防ぐことができます。

本当に輸送中に破損したのなら商品と梱包している箱にもダメージがあるので、それが分かる写真が証拠になります。

写真を見て配送中に壊れたことが証明できそうならバイヤーに頼んで郵便局でダメージレポートを作成してもらいます。

ダメージレポートとはバイヤーが郵便局に行って梱包状態と商品の破損状況から配送中に壊れたことを証明するもの（証明書）です。

この証明書を発行してもらったら日本郵便に連絡してダメージレポートの受付番号を伝えて申告した商品代金と送料を保証してもらいます。

しかし、現実問題として郵便局に行ってダメージレポートの申告してくれるバイヤーは稀です（僕の経験上）。

なので最悪はダメージが軽ければ返品してもらおうか、返品してもらおうと
かえって送料がかかり損失が増える様なら返金して終了させます。

商品が壊れているといってもちょっとしたダメージで商品自体使用可能
なら**一部返金**（部分返金）の交渉をバイヤーにすると良いです。

全額返金した場合には全ての売り上げを失ってしまいますが部分返金で
交渉が成立すれば損失が少なくなります。

以上、①～③まで説明してきましたがここでもう一つ返品してもらおう
場合に必ずやって欲しいことがあります。

**それは、返品するとき伝票の「返品商品」の箇所にチェックを入れて
もらうことです。**

この商品は返送品だと配送業者が分かるように返品してもらおうという
ことです。

なぜかという**「返品商品」**と書かないと輸入品とみなされて関税が
かかる場合があるからです。

僕はそれを知らないで何度か関税を支払ったことがあります。

配送業者に「**これは返品で戻ってきた商品です**」と説明しても相手にしてもらえませんでした。

返品を証明するためには**シリアル番号**の写真を撮って控えておき、照合できた場合のみと言っていました。

なので損失を少なくするために上記のことを実施してください。

(3) 詐欺られるリスク

(ア) 返品詐欺の手口とその対策について

ebay は Amazon と同様に**バイヤー保護**に重きをおいて運営されています。

バイヤーにお金を落としてもらうことでビジネスが成り立っているのであたりまえなことではあります。

しかし、そうしたバイヤー保護を逆手にとって詐欺行為を働くバイヤーがいることも事実です。

ここではその手口と詐欺行為から身を守る方法についてお伝えしたいと思います。

多くのセラーが高額商品の販売をためらう理由の一つとして詐欺に合ったら被害が大きいのではといった防衛反応があるからだと思います。

しかし、これからお伝えする詐欺から身を守る方法を実践していただければ被害は最小限に抑えることができます。

事前準備することで高額商品の出品をためらうことは無くなると思います。

この先じっくりとご覧ください。

【返品詐欺の手口から身を守る方法】

バイヤーが返品リクエストでケースを開いた場合セラーがこれを了承して商品を送り返してもらいます。

バイヤーはきちんと追跡番号を ebay 上にアップしているので商品が届いたら ebay から強制返金されることになります。

しかし、その届いた商品を見ると石ころなど発送したものとは全く異なる商品を送りつけてくる場合があります。

要するにバイヤーが商品をきちんと受け取ったにもかかわらず返品リクエストを ebay 上から申請した後、**全く別の商品**（価値がないもの）を送り返して商品代金を返金させて**商品と商品代金の両方**を奪おうとする詐欺行為です。

このようなことが起こった時に何も対策していない場合は泣き寝入りするしかないということです。

特に高額商品を販売しているセラーは狙われています。

しかし、ちゃんとした証拠をセラー側で準備しておくことで eBay の決断に対して異議を唱えることができます。

ebay にきちんと詐欺である証拠を提示して理解してもらうことで ebay に商品代金を保証してもらうことができます。

さらにそのバイヤーは詐欺バイヤーであることが記録に残り ebay がそれなりの措置をとることが期待できます。

それでは詐欺バイヤーに備えてどのような対応をしていけばよいか説明していきます。

1、発送する前に梱包状態の写真と発送ラベルを一緒に映した写真を撮っておく

まず梱包時の商品が映った写真（密封する前の箱の中に商品が入っている状態の写真）、梱包（密封）状態を映した写真を1枚と、EMSなどの配送ラベルの写真を撮っておきます。

特に追跡番号、商品名、住所、氏名などはピンぼけがないように明確に見えるよう撮影してください。

これにより、eBayはセラーがeBayにアップロードした追跡番号と撮影した発送ラベルの追跡番号が合致していることが分かります。

その写真が大元の配送ラベルであることが分かり発送時の商品重量、梱包状態、商品名などが証拠となります。

2、返送されてきた際の小包の写真、商品の写真、相手の返送ラベルの写真を撮る

この写真をeBayに見せることで送られてきた商品が発送したときの商品と全く異なっていることが証明できます。

また、返送ラベルの写真からバイヤーがReturn Requestでアップロードした追跡番号と撮影した返送ラベルの追跡番号が合致していることが証明できます。

この際に**商品重量が発送時と大きく異なっていた場合**、これを証拠としてeBayにアピールすることができます。

重量の違いから異なる商品が返品されたことを ebay が理解すれば強制返金の決断を覆す確率が高くなります。

僕が運営するコミュニティ会員さんの場合、こちらが釣りのリールを送ったのに相手が返送ラベルでフィッシングルアーなど申告をして来たことがありました。

金額も \$ 10.00 など申告し、更に商品重量が 50 グラムとなっており発送時の重量と大きく異なっていました。

これが決め手となり eBay の決断を覆すことができたケースがありました。

実際にはただの石ころが返送されてきたそうです。

極稀なケースとはいえ返品詐欺に会ってからでは遅いので多少面倒ではありますが、返品詐欺から身を守るためにはこのように写真を撮って証拠を残しておくが良いです。

シリアル番号がある場合はシリアル番号も写真に撮っておいてください。

シリアル番号は発送した商品そのものが返送されたという証拠になると同時に返品で輸入税がとられそうになった場合、輸入ではないことを証明することができます。

このように発送ラベルと写真をきちんと管理して数か月後に返品リクエストがきてもすぐに取り出せるようにちゃんとファイリングして整理しておくことが重要です。

eBay 上の取引ではバイヤーもセラーも真摯に取引をするということが大前提として ebay のシステムが組まれていると思います。

性善説が大前提の仕組みといえますので、こうした ebay の仕組みを逆手にとって詐欺をするバイヤーもいます。

泣き寝入りしないために事前にこうした対策を講じておくことが非常に重要になります。

(イ) 返品詐欺の予防策について

ここではこうした返品詐欺に合う確率をできるだけ低くする予防策についてお話します

一番効果のある方法は返品リクエストを受けた時にバイヤーに警告することです。

要するに、

「最近詐欺が多いから詐欺をしないでね！」

「もし返品時に発送した商品と異なるものが送られてきても証拠となるものを控えています」

「ebay もそうした詐欺を撲滅するために最近は特に協力的です。」

と事前にある意味バイヤーに**警告**する内容のメッセージを送ることで。

もし、バイヤーから返品リクエストが届いたら次のような文章を送ることをお勧めします。

こんにちは、あなたの返品リクエストを受取りました。

私はあなたの返品リクエストを承認します。

もちろん私はあなたを信頼しておりますが、ebay からの指導もあり返品の際に起こりうる問題を事前に回避するためにあなたに予め伝えておかなければならないことがあります。

最近の eBay からの情報によると多くの返品詐欺のケースが報告されています。

こういった詐欺を働くバイヤーの特徴としては高額商品を eBay セラーから購入するそうです。

そして、その商品が届いたら何かしら理由を付けて返品リクエストを開くそうです。

その後バイヤーは受け取った商品とは異なる全く別の石ころなど価値のないものを返送するそうです。

ebay のシステム上バイヤーがアップした追跡情報が「お届け済み」にアップデートされた時点で商品代金がバイヤーに返金されてしまいます。

要するに返品された商品が何であろうと追跡情報をもとに返金が行われてしまいます。

ebay としては全てのバイヤーを信頼してこのようなシステムにしているので、それを逆手にとって詐欺を働くバイヤーが多くなっているそうです。

もう一度言いますが、私はあなたを信頼しています。

しかし、このような返品詐欺に対して自分自身を守る必要があります。

なので発送する前に1つだけ協力してもらえますか？

商品と箱の状態の写真を撮ってその写真を送ってもらえると助かります。

そして、郵便局でスタンプが押された状態の発送ラベルの写真も送ってください。

こうすることで、私はその写真から貴方が商品を発送した際の状態を確認できます。

商品が返送された際にこちらで保管していた写真と照合して確認することができるようになります。

あなたのご協力に感謝します。

ありがとうございます。

バイヤーとしてはこんなメールが届いたらこのセラーには返品詐欺はできないかと心理的に思わせることができます。

もしそれでもバイヤーが詐欺を実行してきたら先ほどの対策を実行してください。スタンプがある発送ラベルはごまかせません。

発送する前に撮影していた伝票の写真と返品商品の写真を比較することで商品重量などが違っていたらすぐにばれてしまいます。

ebay のシステムが変わらない限りセラーとしては返品詐欺を 100%回避することは難しいです。

しかし、これまで説明してきたように予め事前に対策をしておけば損失を大幅に減らすことができます。

ebay のシステム上、返品詐欺にあってしまってからでは遅いので予め対策を講じる必要があるということです。

あなたも**返品詐欺予防対策**をぜひ実行してください。

5章 【ebay 輸出】動画大全集！

ebay 輸出で稼ぐために必要なコンテンツを満載した動画集です。

思うように結果が出ないという方はこの動画で説明している重要なポイントが抜けていることが原因かもしれません。

「実際に売れている商品を出品してもなかなか売れない」といった声をよく聞きます。

実は、リサーチ以外にもアカウントの育成や売れやすい出品方法といった重要事項を知らなければ絶対に売れる様にはなりません。

そのポイントを動画大全集の中にある28の動画で詳しく説明しています。あなたも**【ebay 輸出】動画大全集！**でより多く稼いでください。

【動画大全集の内容】

1、ebay で売れる商品のリサーチについて

～売れる商品を見つけるためのポイント～

https://youtu.be/U86Kp3VO1_Y

2、ebay のアカウント

～ebay の評価基準を徹底解説～

<https://youtu.be/MAY6vVSgW0A>

3、売上を上げるための考え方

～売上を上げるための考え方を解説～

<https://youtu.be/8GZ4zLFbG3o>

4、ebay 輸出必須ノウハウ動画 2 4

～この動画ノウハウで学べること～

<http://ten.funsjp.net/movie>

以下の 2 4 の動画で ebay 輸出に必要なノウハウを学ぶことができます。

- ・ リサーチに関して
- ・ 出品に関して
- ・ 発送に関して
- ・ 顧客対応に関して
- ・ 良くある質問に関して
- ・ その他、考え方やトラブルに関して

これから ebay 輸出をはじめの方やすでに ebay 輸出をやっている方にも参考にしていただけたと思います。

6章 おわりに

最後までお読みいただきましてありがとうございました。

このレポートでは、これから ebay 輸出をはじめてみたいという方や、今まで何をやっても稼げなかったという方、

さらには、ebay 輸出に挑戦してみたけど、

- ◆ 毎日の評価稼ぎに疲れてしまった・・・
- ◆ リサーチしてもなかなか収益が上がらない・・・
- ◆ 商品が売れてもトラブル続きでモチベーションが上がらない・・・

といった理由で挫折してしまいそうな方に向けて。

- ◎ 毎日の評価獲得に困ることが無く
- ◎ 高額商品がどんどん売れて収益を増やすことができ
- ◎ トラブルに巻き込まれてもうまく解決できるようになる

という初心者の挫折ポイントを全てクリアできるノウハウをお伝えしてきました。

お読みいただいた通り、今まで何となくやってきて挫折寸前だったという方もこのレポートを通じて明確な指標が見えてきたのではないかと思います。

始めはやはり不安だと思いますが、成功するためには実践が必要です。

何をどう進めていけば良いかが分かれば後はやるだけです。

世界中のお客さんに日本の商品をお届けする ebay 輸出は末永く稼ぎ続けていけるビジネスです。

このレポートのようなノウハウを掛け合わせることで収益が簡単にどんどん上がっていきます。

世界を相手に物を売ること、ebay 輸出に興味がある方は是非挑戦してみてくださいと思います。