

店舗せどりマスターゼミ

STAGE2

古瀬 京介

SATGE2: 資金状況に応じた仕入れ判断

- 今回のセミナーではAmazonとの価格差のある商品を発見し、仕入れるか仕入れないかの判断を資金状況と在庫リスクの許容範囲をもとに解説する。
- モノレート分析
- 利益計算と利益率の境界
- 仕入れ資金30万円以下の仕入れ判断
- 仕入れ資金30～100万円の仕入れ判断
- 仕入れ資金100万円以上仕入れ判断
- まとめ



モノレート分析

- モノレート分析ができる＝仕入れができるようになる というぐらい大切な作業。
- モノレート分析を極めてしまえば、ライバルが仕入れない商品も仕入れができるようになる。
- 多くの商品を分析すればするほど、自分の分析スキルが上がり、仕入れ判断も早くなる。
- 明確な仕入れ判断は自分が作り上げるものであるなので、商品を実際に仕入れて売れるスピードを測定すると良い。(出品の際のSKU変更や、価格改定ツール等で測定可能)
- 在庫リスクの許容範囲により、仕入れ対象か否か決める。
- (仕入れ資金が少ない場合は数回しか跳ねていない商品は極力仕入れないなど)
- 具体的なモノレート判断は僕が以前作成した動画を参照(URLは下記)



利益計算と利益率の境界

- 利益計算をすることで、その商品が売れた際にどのくらい利益が取れるのかというのを把握できる。
- 利益率は「**利益率＝利益÷売上**」で計算することができる。
- 利益率が高ければ高いほど、低資金の方でも大きな利益を生み出すことが可能。
- 新品商品を扱っている方の利益率を平均すると10%～30%ほどに落ち着くことが多い。
- 中古商品を扱ったり、売れるまでに時間はかかるがまとまった利益の取れる商品の割合を増やしていくことで利益率の底上げに繋がる。
- 利益率の境界とは、自身で利益率の境界を定めてそのルールに従い仕入れ判断をすること。
(資金が少ないから「利益率15%以下の商品は仕入れない」などの判断ルールを作るなど。)
- 具体的な利益計算は僕が以前作成した動画を参照(URLは下記)

仕入れ資金30万円以下の仕入れ判断

- 仕入れに使える資金が少ない方が意識しないといけないことは”高回転商品であること”
- Amazonのランキングが高く、出品したらすぐに売れる商品をガンガン仕入れた方がいい。
- ランキング信者になり、**利益率<<<ランキング**を意識した仕入れを行うことで挫折も減らせる。
- モノレートの跳ねの回数は出品者数の兼ね合いもあるが**最低10回以上**。
- 利益率が多少低かったとしても、高ランクの商品を仕入れて販売する流れに慣れる必要あり。
- 資金を短いスパンで何回転もさせる勢いで仕入れも行うといい。
- そうすることで、複利の力で資金はどんどん増えていく。(資金管理方法についてはStage4で解説)
- つまり、最初のうちはせどりで得た利益を商品に再投資することが重要であり、得た利益を娯楽等に消費してしまっはいつまで経っても稼げる額は大きくなるらない。



仕入れ資金30～100万円の仕入れ判断

- 基本的には資金30万円以下の方と仕入れ判断に大きな違いはないが、ランキングだけでなく取れる利益を最大化させることも意識していく必要がある
- 高回転の商品だけでなく、ロングスパンの商品も仕入れていくといい。
- 割合としては半々くらいの割合が理想だが、自分の在庫の内容と相談しながら徐々に寄せていく。
- また、ジャンルは固定せず新たなジャンルの商品をどんどん開拓していこう。
- モノレートの跳ねは**6回以上**を基準にするといいが、利益額との兼ね合いも判断の際は大切。
- また、出品者の数も考えながら仕入れるといい。
- 直近で出品者がいなくなっている場合はモノレートのグラフの跳ねはないが、1年スパンで見ると仕入れができる商品を発見することも可能になる。



仕入れ資金100万円以上の仕入れ判断

- 100万円以上仕入れに使えるお金ができた場合は、高回転の商品ばかりを仕入れるのではなく、ロングスパンの高利益商品もどんどん取り入れていく。
- また、商品を寝かせてから売るという寝かせ手法を用いて、取れる利益を最大化していく。
- 単価が高い商品も積極的に仕入れていき、大きな利益を狙っていく。
- ある段階まで来ると、Amazonの入金サイクルが2週間に1回なので、仕入れ資金ショートすることがなくなる段階になる。(つまり、仕入れの資金が余ってしまう)
- そうしたら、新しい仕入れ手法(電腦せどり)や、輸出入、または他のビジネスに着手する。
- または、さらに伸ばしていくために外注化の視野に入れよう。
- 外注化できる部分は全て外注化し、半自動で仕組みが回るようにすることで、せどりという仕組みを保有し利益も出しながら余った時間で他の事に集中できる



まとめ

- モノレート分析を繰り返し行うことで、経験値が溜まり効率的な判断が可能となる。
- モノレート分析ができる＝仕入れができる。
- 利益率、利益額は非常に大切だが、最初はランキングの方がより大切。
- 仕入れ資金の量で判断が変わってくるが、基本的な考え方は変わらない。
- 後々は自動化することを視野に入れ、自分がやらなくても仕組みが回る業務はどんどん人に任せていくといい。(最初はリスクと手間が少ない家族や友人などから頼んでいこう)

