

Amazon輸出ステップ24

目次

——基礎知識と方針編——

Step0. 基礎知識と方針

——環境構築編——

Step1. 基礎準備

Step2. Amazon.com大口アカウント作成

Step3. 返品処理を設定する

Step4. 日本郵便マイページアカウント作成

Step5. 配送設定

Step6. 各種ツール契約

Step7. Amazon輸出ツール Venesplo セットアップ

——リサーチと出品編——

Step8. セラーリサーチでメーカーリスト作り

Step9. 見つけたメーカーをフィルター

Step10. Venesploで価格差をチェック・出品・無在庫管理

Step11. 危険ASIN削除

Step12. 仕入れ最安値を目指す

Step13. FedExと契約する

——販売・発送編——

Step14. 初販売

Step15. 返品処理

Step16. アカウント防御術 前編

Step17. アカウント防御術 後編

Step18. 運営TIPS

——卸契約・利益率向上・外注導入編——

Step19. メーカー・卸営業の概要

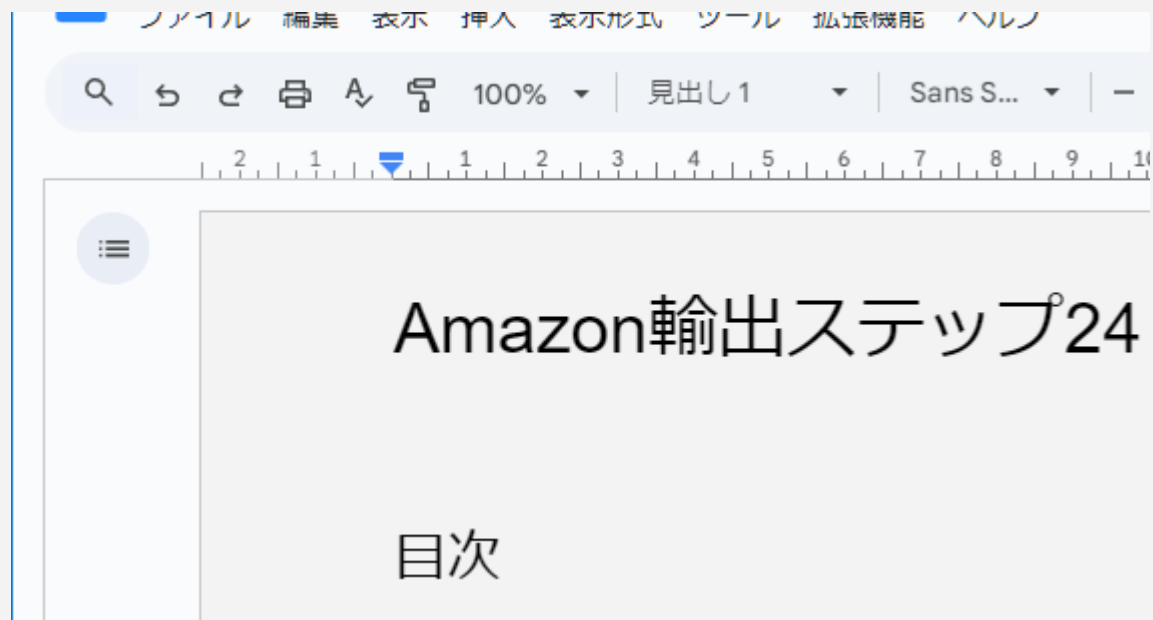
Step20. 固定電話・FAX・HP・名刺作成

Step21. メーカー・卸営業実践

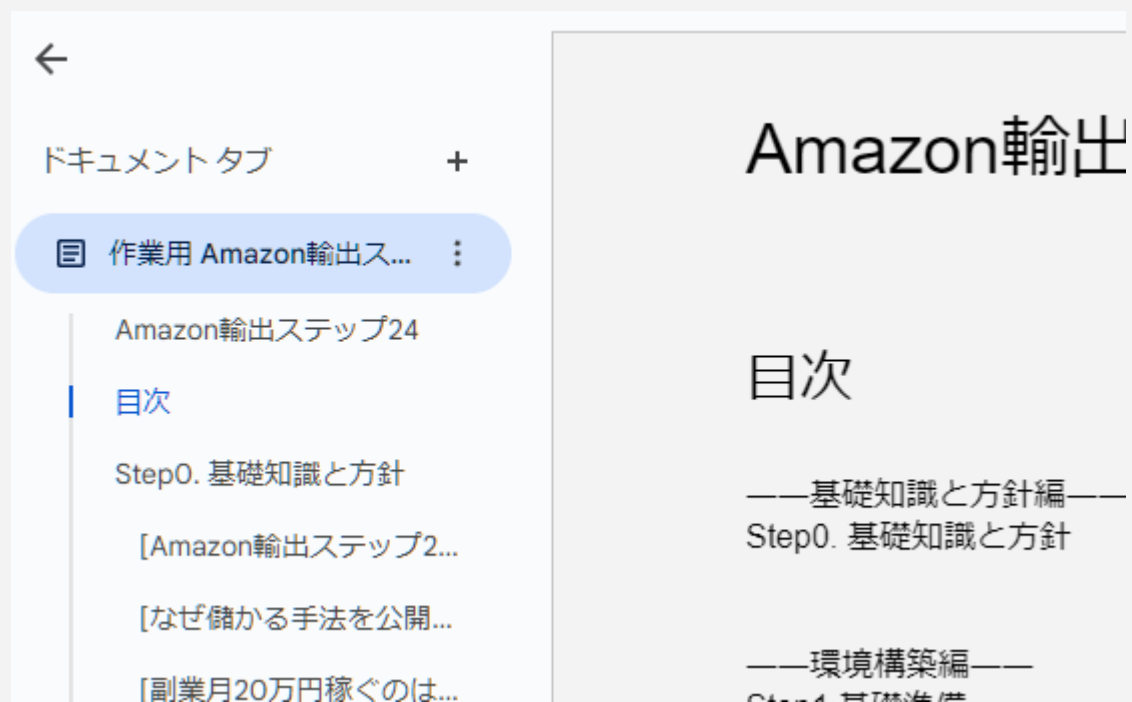
Step22. eBay登録して返品商品を売りさばく

Step23. 運営TIPS応用編

Step24. 仕入れ・出荷・事務作業外注化



このテキストを読むときは、画面左上にあるドキュメントタブをクリックして表示させておくと、好きな位置に移動できて便利です。



押すとこのように各トピック毎に一覧表示されます。

Step0. 基礎知識と方針

これからAmazon輸出について学び、実践し、利益を出していこうとしているあなたに、この講座の立ち位置をお伝えしたいと思います。モチベーションを高めるためにも、いきなり学び始めるのではなく、その意義や方向性を理解した上で始めた方が成功率は上がります。

[Amazon輸出ステップ24は物販の高速道路]

Amazon輸出をするにあたって、何もないところから自力で試行錯誤できる人はごく稀です。しかもそれで収益を上げられるほどの方法を編み出せる人はさらに稀です。私は手前味噌ながら、ギリギリでそのタイプでした。最初の1年間はロクに利益が出ずに苦しみ続けましたが、そこから何年もかけて手法を磨き上げ続け、2021年に節税のため法人化できるレベルに到達しました。ですがこれは多くの人ができる方法ではありません。

稼ぐためには効率よく知識を取得する方法が必要です。Amazon輸出ステップ24は高速道路のようなものだと考えてください。私のように市街地を渋滞や行き止まりなどにつまずきながら走行するのもいいですが、道が整備されている高速道路を走る方が早く目的地に着きます。ETC料金がかかるように講座料がかかるという点も一緒ですね。

この講座の内容は全て私が2015年から試行錯誤してきた結晶です。私の手法の中には例えば、スプレッドシートの関数を理解していないとできないことなど、一般的には難しいものも含まれています。

なので本講座では、なるべく最大公約数的に、一般的な事務作業レベルの知識と技術でできるように内容を作り替えています。PC操作がそこまで得意じゃない方でも問題ありません。

道が整備されているというだけなので、エスカレーターのように何もしなくても勝手に稼げるというわけではないことに注意してください。運転するのはあなたです。もし何もしないで楽して稼げるという情報商材があれば、それは誇大広告でしかありません。

輸出ステップ24はStep0から順番に進めていくことで、着実にAmazon輸出の体制を構築することができます。副業ならStep18まで到達すれば十分です。月間営業利益10-20万円を狙います。あなたが専業であり、Step24まで到達することができれば、月間営業利益50万円を超えるでしょう。

例えば年齢にもよりますが、サラリーマンの年収中央値は400万円くらいです。このビジネスによりそこに200万円プラスできれば、年収600万円です。会社で出世競争をしてこの額を手に入れるのもいいですが、副業で年収を大きくプラスすることもできるのです。人生設計のオプションに含めるのはいい選択だと思います。

もしそれで事業が軌道に乗れば、独立・法人化の道も開かれます。

[なぜ儲かる手法を公開するのか]

「もし本当に儲かる手法があるのであれば、誰にも教えず一人で実行するはずだ」

こう思う方もいると思います。私もそう思います。なぜこれを公開することに決めたのかというと、もっと稼ぎたいからです。

Amazon輸出ステップ24の手法は、年間営業利益**1200万円**ほどが上限です。**1億円**ポンと稼げるような手法ではありません。一生懸命全力でビジネスを伸ばして、私はその上限にぶち当たりました。これ以上この手法で稼げる伸びがないのであれば、輸出は継続しつつ手法を公開して、コンサルティングでも稼ごうと考えた次第です。

この講座内容であなたが稼げるようになれば、それでこの講座の実績となり、あなたはAmazon輸出で、私はこの講座でより稼ぐことができます。お互いに利益になることですので協力は惜しみません。

[副業月20万円稼ぐのは楽じゃない]

当然ですが副業で月20万円稼ぐのは楽じゃありません。本講座ではどれくらいの作業量が必要かシミュレーションしてみましょう。例えば9-18時まで会社勤めをし、1時間残業して、1時間電車に乗り、20時に帰宅した後食事と風呂と歯磨きで1時間、休憩1時間で22時。そこから24時に就寝するとして、確保できるのは平日1日2時間です。あと土日どちらかは丸ごと時間を使います。

Amazon輸出で成功するにはこれくらいの作業量は必要です。それを半年ほど続ければ、利益を出せる環境を構築するところまでは行けるでしょう。

実際に稼ぐのはそこからです。なので最初に取り組んでからの1年の営業利益は60万円くらいがいいところです。しかし2年目は200万円に到達できます。

平日毎日2時間、土日の片方が潰れるという割と厳しい作業量を乗り越えられる方はぜひチャレンジしてみてください。一度きちんとした利益を構築することができれば、あとは外注化して、自分はほとんど何もやらなくて済むようにすることもできます。自転車と一緒にこぎ出しが一番力がかかり大変なところです。ここで脱落しなければ半分は成功したようなものです。

副業で月20万円稼ぐのは楽じゃありませんが、本業の給料アップで月20万円増やすよりは簡単ではないかと思います。

[営業利益・経常利益・純利益の区別をつけよう]

物販をやっている方はSNSで必ずと言っていいほど、景気の良いインフルエンサーが「一撃〇〇万円の利益！」とか言っているのを見かけたことがあると思います。

その利益というのは一体何の利益のことを指しているのかというのを気にしましょう。下手したら粗利益ですらなく、送料やシステム手数料も無視したただの価格差を言ってるだけということもあります。

本題ですが、財務諸表を見るときなどによく使われるのは、営業利益・経常利益・純利益の3つです

営業利益:企業の本業である営業活動から得られる利益のことです。売上高から売上原価、販売費及び一般管理費を差し引いて算出されます。企業の本業の収益性を表す指標といえます。

経常利益:営業活動に加えて、金融収支(受取利息、支払利息など)や営業外収支(受取配当金、為替差損益など)を含めた、企業の通常の活動から得られる利益のことです。営業利益に営業外収益を加え、営業外費用を差し引いて算出されます。企業の総合的な収益力を示す指標です。

純利益:企業のすべての活動を含めた最終的な利益のことです。経常利益に特別利益を加え、特別損失および法人税等を差し引いて算出されます。当期純利益とも呼ばれ、株主に帰属する利益を表します。

経常利益はサラリーマンの給料でいうところの年収、純利益は手取りに当たります。法人税の実行税率が約1/3ですので、経常利益の約2/3が純利益となります。

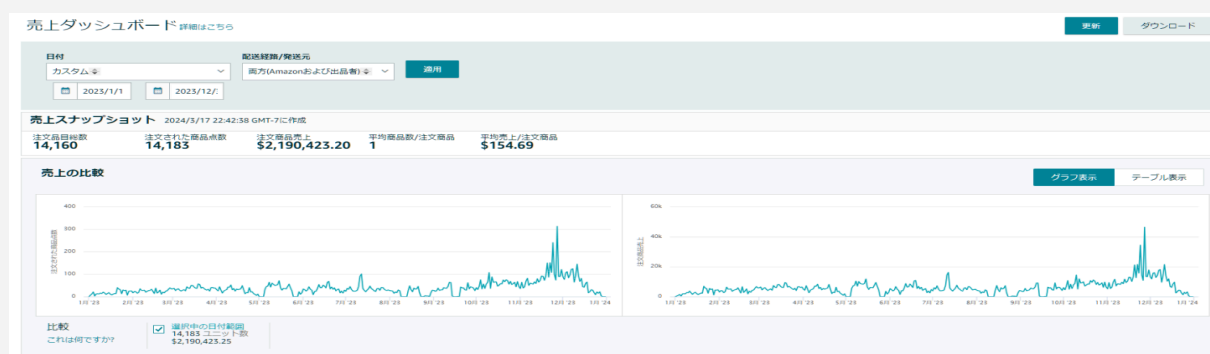
[純利益で考えよう]

最終的に手元に残るのは、事業を維持するための経費を支払い、税金を支払い消費税還付を受け取った後のお金、つまり純利益です。
事業をする上では、純利益のことを念頭に置いた上でやっていきましょう。

個人の方であれば、所得税と市民税、社会保険料を引かれた後の手元に残るお金の減り方に実感が湧くはずです。事業で1000万円の経常利益を出しても、手元に残るのは700万円ほどです。自分の稼いで入れる額を見誤って、事業を拡大しすぎたり、散財するのを防ぐためにも、最終的に手元に残るお金はいくらなのかというのを、利益を考える上でのデフォルトにしましょう。

[この講座を学ぶことで、どれくらい稼げるのか]

肝心のどれくらい稼げるかですが、私の事業成績は最大でこれくらいです。画像を拡大して確認してください。



2023年はとんでもなく稼げるメーカーが偶然見つかりまして、219万ドルの売上を出しました。大体年商3億円です。経常利益4000万円、純利益2700万円ほどです。

私自身の生活費で減りますから、実際に資産として増えたのはこの1年で2000万円くらいです。たった1メーカー、たった1200 ASINでここまで稼げました。

これはもちろん出来過ぎの結果であって、例外的な結果だと考えてください。ちなみにこのメーカーからはこれ以上販売しないよう警告が入り、2024年からは販売できなくなりました。ものすごく売れるようになったメーカーは、自社サイトでの販売を重視するため、大抵の場合Amazonセラーを取り締まっていきます。なのでこのような荒稼ぎは長いことは続きません。

こんなメーカーは8年探し続けてきてこれ一つだけです。しかし地味に利益が出るメーカーだったらいくらでも見つかります。

私の通常状態の年間の稼ぎは営業利益**1200万円**、純利益**700万円**くらいです。これがこの講座を極めて、かつ専業で取り組んだときの最大値だとお考えください。あとは宝くじ買う感覚で、いつかすごいメーカーが見つかるかもしれないと思いながら地道にリサーチを何年も続けます。

先ほど申し上げた通り、サラリーマンをされていて、毎日残業1時間して帰宅、土日どちらかは休みたいくらい副業レベルとして取り組むなら、毎月純利益20万円を目標に取り組みみましょう。副業でできる限界値はそれくらいです。

この講座は魔法の杖ではないので、半年で本業をはるかに上回るほど稼げたり、毎日1時間の副業で急速に事業が進んだりはしません。楽はできませんが、楽をするための効率化に努力を惜しまずやっていきましょう。飲食店開くよりは失敗時の損失は少なく、成功確率も高いです。

[どういう戦略で稼ぐのか]

Amazon輸出ステップ24はどういう方法を使って稼いでいくのか、大まかな方針を書きます。やってることはこんだけです。

- ・リスクを減らす
- ・リサーチを積み重ねる
- ・メーカー数を絞る
- ・無在庫で稼げるとわかった商品をメーカー・卸仕入れする

リスクを減らすというのが、本手法の最も重要なところですよ。

アカウントが長生きしないと稼ぎ続けられません。瞬間的に大きく稼ぐより、長期間そこそこ稼ぎ続ける方が優れています。どうやってリスクを減らしていくかというと、危険なことをそもそもしない、冗長性を持たせることで実現します。

[ジャングルでサバイバルするときの可食判定]

危険なことをしないでリサーチとは、どうやっていけばいいか、少し例え話をします。もしジャングルで遭難した時、周囲に木の実がそこら辺にあったとします。それが本当に食べていいものかどうかを判定するにはどうすればよいでしょうか。

サバイバル術では、そういう時はまず、木の実を手で触ります。手がかぶれたらその木の実は食用ではありません。手で触っても平気だったら、次はすりつぶして腕に塗ります。それでかぶれたら食べてはいけません。それも平気だったら、次は舌の上に乗せて、30秒たったら吐き出します。舌がしびれたら食べるのはダメです。それも大丈夫だったら、次はほんの少しだけかじって40分待ちます。体に異常がなければ、次はもう少し大きめにかじってまた40分待ちます。これを繰り返していくことで徐々に食べる量を増やしていきます。

このように、何の情報もないときに可食判定をするには、リスクの低い行為から順番に試していき、最後まで大丈夫だったものが安全な食品という風に判断すればいいのです。もし最初から口に放り込んだら下手したら死にます。時間はかなりかかりますが、このような手順を踏むことで、まず大きな事故が起こらないようにできるのです。

[Amazonセラーはジャングルでのサバイバル術と同じことをすればいい]

私たちAmazonセラーの状況はこのジャングルでのサバイバル術と何ら変わりません。Amazonにはたくさんの商品が存在します。その商品を買っていいかどうか判断するには、リスクの低い行為から順番に試していくのです。詳しくは今後の講座内容に書いていきますが、最初はセラースケットのChrome拡張機能を使って、危険メーカーの判別をします。その次に、独占販売しているメーカーではないかをチェックします。それが終われば、Keepaで販売者数の推移が急に減っていたりしないかを見て、過去に大規模な取り締まりが起きていないかをチェックします。出品する時も、そのメーカーのASINを10ほど在庫数0で出品して大丈夫であれば次は50、300出品という風に徐々に増やしていきます。それも大丈夫だったらいよいよ在庫数を1にして売り始めます。もちろん途中でアクシデントが起きたら、すぐにそのメーカーの商品を全部削除して撤退します。

このように、1つのメーカーに対して詳しく調べ尽くし、リスクの低い行為から順に試していく。これがアカウントを存続させる極意です。私は2015年から現在まで、日米のAmazonアカウントをこの方法で守り続けてきました。

[リサーチを積み重ねる]

安全なやり方がわかれば後はリサーチを積み重ねるだけです。Amazon上にメーカーは星の数ほどあります。100個メーカーをリストしても、多少マシかなというものが2、3見つければ上出来です。慣れない初心者のうちには100時間リサーチした程度ではとても、まともな利益が出るレベルまでは調べられません。最初はろくな成果が出ませんが、半年もやっていたら次第に洗練されていきます。

個々のメーカーには執着しないようにしましょう。いくら売れるメーカーであっても、メーカーからクレームが来たら即撤退しましょう。そのまま販売を続け、アカウントを危険にさらしてはいけません。リサーチの腕は失われないので、また新たに見つければいいのです。

私であればゼロの状態からでも、2ヶ月もあれば経常利益月50万円分のメーカーを見つけることができます。

何時間やったらこれだけ儲かるメーカーが見つかるというようなものではありませんが、技術を磨けば磨くこと、見つかる確率は上げられます。腰を落ち着けて数ヶ月単位で取り組みましょう。なお、扱うのは新品のみです。

[メーカー数を絞る]

出品するメーカーを何百社も抱えることは避けるべきです。Amazon無在庫販売というと、とにかくたくさんの商品とたくさんのメーカーを出品するセラーがいますが、そういうセラーは長生きしません。仮に1つのメーカーが10年に一度、クレームを出すくらいの頻度だとしましょう。300メーカー出品していたら年30回、月2-3回ペースで警告が来ることになります。中には 警告なしで直接Amazonに報告するメーカーもいるでしょう。とてもアカウントが保ちません。

調べ尽くした上でメーカーは絞るに限ります。仮にあなたが有力なメーカーを20社見つけたとしても、上位7社で、売上の8割は占めるでしょう。リスクとリターンを考えると、残りの13社は捨てるべきです。

私の経験上、同時に出品するメーカー数の安全圏は7社が上限です。それ以上はメーカーからのクレーム頻度が安全ではなくなってきます。また、本手法では無在庫販売販売を使いますが、あくまでどんな商品が売れるかというリサーチ目的と、ロングテール商品を売るためであって、メインはそこから卸取引を狙うことにあります。

あまりに取引メーカー数が多くなれば、それぞれのメーカーの商品を把握するのも浅くなってしまいます。ですので大量のメーカーをリサーチして最終的にほんの数社に絞り、それぞれのメーカーから持ち味を最大限引き出し利益を最大化する。これが完成形です。

上記は無在庫の話であって、きちんとAmazon輸出販売許可をメーカー本社直々に得た場合はメーカー数上限はありません。いくら数を増やしてもいいです。Step19以降はメーカー・卸との取引の仕方について解説しています。

なお、Amazon輸出はあくまで副業であって、本業の給料で充分生活できている、という人はリスクを取ってもいいでしょう。同時に出品するメーカー数を10社にしても構いません。リサーチが楽になります。しかし、アカウントが消える可能性が高まることはご理解ください。

[円安は1/3余分に儲かる]

ドル円の円安が留まる気配を見せず、160円も視野に入ってきました。この状況で、調子に乗ったコンサルタントは、今が円安による輸出の大チャンスだと言うかもしれません。私はそこまでではないものの、利益が少し大きくなるとは考えています。

輸出に使用するクーリエはFedExですが、現在、最小重量の荷物を米国に送るのに約3,100円かかります。これは2020年には約2,200円でした。大幅な値上げが行われているのです。

円安が進めば進むほど、FedExの送料は翌年に大幅改定されます。そのため、いくら円安になっても、送料面での恩恵はありません。

商品代も同様です。円安による原材料やエネルギー高騰により、各メーカーが値上げを実施しています。特に外資系企業の商品は、円安分を調整するために露骨な値上げが行われています。円安になっても、それほどのメリットは享受できないのです。

私の経験から言えば、円安による余分な稼ぎは約1/3程度だと考えています。逆に、円高の時は見た目ほど苦しくはありませんでした。輸出業者は為替レートに振り回されると思われがちですが、調整が行われるため、意外と状況はあまり変わりません。

[私たちはトレーダーではないので、売上金はすぐに円に変えて次の仕入れに使いましょう]

円安トレンドだからといって、売上金のドルをPayoneerに貯め込み、引き出さないという人もいます。しかし、私はこれをおすすめしません。もし為替トレンドが読めて稼げるのであれば、こんな売上金でやらずに、FX口座を開けばいいのです。

私たちは小売業者であって、トレーダーではありません。チャートの読み方やテクニカル分析の知識があるならFXをやればよいのです。事業で獲得したドルはすぐに円に換えて、新たな仕入れと規模拡大に充てるべきです。投資で1年間に安全に15%資金を増やすのは至難の業ですが、小売業者として1,000万円を1年間で2,000万円にするのは、十分にシステム化されていれば可能な範囲です。

売上金で仕入れを行い、また売するという回転を続ければ、雪だるま式にお金は増えていきます。

トレーダーになれる人はごく一握りですが、ECセラーとして身を立てる才能はそこまで厳しくありません。ドル円の状況など気にせず、着実にビジネスを成長させましょう。

これでStep0は終了です。お疲れ様でした。この講座に申し込みして、Discordサーバーに参加済みの方は、サーバーネームの末尾を0から1に変更して、Step1にお進みください。

本講座についてご興味がある方はDiscordサーバー「**Amazon輸出ステップ24**」にご参加ください。このサーバーには誰でも無料で参加できるチャンネルと、受講者のみに表示される専用チャンネルがございます。

Amazon輸出ステップ24 Discord
<https://discord.gg/x8eKvYwThv>

無料チャンネルで本講座についてご質問・相談を承っております。
申込みは下記からお願いします。

Amazon輸出ステップ24 公式サイト
<https://export-step24.com>