

Amazon輸出ステップ24

Step1 基礎準備

Amazon輸出をするにあたって、これからStep12までにわたって環境構築をしていきます。実際に販売できるようになるまでは地道な準備が続きます。ここでしっかり基礎を作って万全の体制で販売をしていきましょう。

[銀行口座を作る]

まずビジネスするには銀行口座です。後述しますAmazon Prime Mastercardカード利用分を早期銀行振り込み(臨時のお支払い)をする時のことを考えると、振込先が三井住友銀行のため、三井住友銀行口座を作ると同行なので振込み手数料が無料になるのでお得です。

Amazon Prime Mastercardの利用限度額は最大200万円です。仕入れ額が多くなってくれば、これでは到底足りません。そこである程度使ったら、利用分を先に銀行振込して枠を空ける作業が必要になってきます。枠を常に空けるためにこまめに振り込みましょう。いざというときに仕入れができるよう、常に利用枠を確保しましょう。

振込先が同行であれば着金が早く、枠が空く反映も早いということです。

カード枠を空ける振込手数料無料と枠空け迅速化の点からも、三井住友銀行がおすすめです。

やり方は下記をご覧ください。

<https://www.smbc-card.com/mem/oshiharai/rinji.jsp>

これからビジネスを始めるという方は、Payoneerの資金の受け取りや日々の入出金にも三井住友銀行を使ってもいいでしょう。

私用口座とビジネス用口座は必ず分けてください。記帳の負担を下げ、ビジネスで出た利益を分かりやすく管理するためです。

あなたが法人であれば、日々の他社への振込や社保の引き落としはGMOあおぞらネット銀行口座を作るのがおすすめです。手数料が安いのと、UIが使いやすいです。

[Amazon Prime Mastercardを作る]

次に仕入れに必要なクレジットカードを作ります。カードを作るには少し日数がかかるため、これを早めに行ってください。本講座の手法ではAmazon.co.jpから仕入れることが多いですから、必要なのはもちろんAmazon Prime Mastercardです。プライム会員になってから申し込みます。還元率は2%です。利用限度額は最大200万円です。Vpassから平日銀行振込で早期支払いができるので、カードを使いすぎてもすぐに枠を空けることができます。

さらに、カード明細への反映タイミングがAmazonで買った商品の場合はとても早いです。出荷後1-2日で反映されます。なので仕入れて反映されて、すぐ銀行振込で利用分の早期支払いを繰り返せば、月に500万円だって仕入れることができるので、困ることはないでしょう。

ちなみにこのカード楽天仕入れは反映が遅いです。楽天ポイントの観点からも、楽天では楽天カードを使いましょう。

このときAmazon Prime Mastercardと紐付けるAmazonアカウントは、仕入れ専用のアカウントにしてください。私用の購入用アカウントと分けることが大切です。

もしAmazon.co.jpのセラーアカウントを持っている場合は、紐づいている購入用アカウントをその用途に使いましょう。

カード申し込みページ

<https://www.smbc-card.com/nyukai/affiliate/amazon/index.jsp>

[オプション: Amazon.co.jpの購入用アカウントとしてビジネスアカウントにアップグレードする]

これは必須ではないですが、個人事業主や法人としてこれから Amazonで仕入れを行っていくわけですから、Amazon Businessアカウントを取得すると今後便利です。例えば外注アカウントを作って、仕入れを代行してもらう時などに管理しやすくなります。

<https://business.amazon.co.jp/>

今使っているAmazonアカウントをアップグレードすることができます。私はそれで作りました。個人事業主の場合は証明書類として開業届が必要です。

私は個人アカウントでPrime会員になり、Amazonゴールドカード(Amazon Prime Mastercardの前身)を作ってカードをアカウントに登録してから、ビジネスアカウントにアップグレードして、FBA仕入れが送料無料になるBusiness Primeに加入しました。ですのでカードを作って登録した後にビジネスアカウントにアップグレードすると手続きがスムーズです。

[楽天ゴールドカードを作る]

仕入れは楽天ですることもありますから、楽天ゴールドカードも作ります。一度に2つカード申請をすると与信に影響があるかもしれないので、Amazon Prime Mastercardの審査に通った後にします。カードブランドはVISAかMasterにします。

楽天プレミアムカードでも構いませんが、デメリットは年会費11,000円であること、メリットは楽天ゴールドカードより少しポイント取得に有利なことが挙げられます。審査は少し厳しいようです。私は楽天はあまり仕入れに使わないのでゴールドカードにしています。

<https://www.rakuten-card.co.jp/card/>

[手持ちのカードの増枠申請をする]

Amazonカードと楽天カードを作り終わったら、次は今あなたがビジネスで使っているカードの増枠申請をしましょう。枠はあるに越したことはありません。キャッシュフローを良くするためには、使える枠は目いっぱい増やしましょう。

3枚目のカードはビジネスに必要な各種サブスク代や消耗品購入などに使いましょう。もしビジネス用のカードが無い場合は、最大500万円の枠が作れるのでPayPayカードがおすすめです。これだけ利用枠があれば、うっかりAmazonカードや楽天カードの利用枠を使い切って仕入れができなくなったときのバックアップにも使えます。

<https://www.paypay-card.co.jp/>

[消費税還付の準備をする]

Amazon輸出には消費税還付が必須です。利益の半分くらいが消費税還付によるものです。国内で仕入れて国内で販売する場合、仕入れやツール代、消耗品費などの消費税還付はありますが、売上に対してかかる消費税の方が上回るので、消費税を支払うことになります。

対して国内で仕入れて米国で販売する場合、それらの消費税還付はそのままに、売上に消費税がかからないのです。購入者が米国民であるため、日本の消費者には当たりませんので。

ついでに言うと、米国宛て1出荷あたり申告価格が800ドル以内なら関税もかかりません。米国輸出は税金面で有利です。

免税事業者をやめると、青色申告に切り替えましょう。還付は年1回で最初は十分です。事業が軌道に乗れば年4回に切り替えるといいです。還付申請の手間は増えますが、キャッシュフローは良くなります。詳しくは税務署か、顧問税理士がいる場合は聞いてください。

Amazon輸出をやっていると、消費税還付額と所得税・社会保険料などの合計がだいたい等しくなります。つまり、現在の運転資金がそのまま変わりません。消費税還付が入ってきた時は一時的に増えていて、所得税や社会保険料を支払った時は一時的に減っているという感じです。

これが国内仕入れ国内販売だと、消費税・所得税・社会保険料で減りますから、それを加味して銀行口座の残高を残しておかなくてはいけないのですが、輸出の場合は消費税還付のタイミングに気をつけておけば OK です。

[マネーフォワードに登録する]

ビジネスを始めて後で泣きを見るのが記帳と納税です。そうならないよう最初から会計ソフトを使ってしっかり記帳していきましょう。私はマネーフォワードを使っています。freeでも構いません。

どちらもクラウドなのでローカルのパソコンが壊れても安心です。

<https://moneyforward.com/>

<https://www.freee.co.jp/>

[税理士法人紹介できます]

顧問税理士がいない方は、まず見積もりを取ってみることをおすすめします。税務知識がなければ消費税還付などの適切な手続きや記帳は難しいです。

AmazonやeBayに詳しい税理士法人を紹介して欲しい場合は、Discord(Step7 最下部参照)で私にDMしてください。私が顧問契約を結んでいる税理士法人を紹介できます。この税理士法人とのやり取りはChatworkを使用します。ファイルはDropboxで共有されます。会計ソフトはマネーフォワードとfreeeに対応しています。料金は私の場合は相場より少し安いくらいです。電話相談もできます。サービスはなかなかいいです。私の場合、法人契約で年商1億円なら年間50万円くらいです。

受け入れができるかどうかはその時点での税理士法人の空き状況によりますが、もし空きが無い場合でも、この税理士法人経由で更に別の税理士を紹介してもらうことができますので、損はないと思います。まずはご相談ください。

[オプション: OpenAI 有料会員登録]

OpenAIのChatGPTとoシリーズは、自然言語でユーザーの入力に対して応答してくれるAIです。

和訳英訳、ロゴ作成などに便利です。月額20ドルでGPT-4oとo1、o3-mini-highを使えるようにしましょう。無料でも使えますが、無料ですと利用制限にすぐかかってしまったり、新サービスを利用できなかったりしますので、有料一択です。

なお、必ずスマホのアプリストア経由で有料登録しましょう。

その方がドル円レートが良く、安くつくからです。

[【検証】ChatGPT Pro はアプリストア経由で購入すると安くなるのか？ | めこめこ](#)

<https://chat.openai.com/>

ChatGPTというのはチャット画面を備えたインターフェースのことで、o1はそこで駆動するLLM(Large Language Model。平たく言うと人工知能)のことです。

モデルの性能順でいうと

o1(週50回制限) > o3-mini-high(1日50回制限) > GPT-4o(回数制限なし) です。



プルダウンメニューからモデルを選びましょう。

また、課金ユーザーにはGPTsという機能がありまして、自分でカスタマイズしたGPTを、他の課金ユーザーに対して利用できるように開放することもできます。
私は以下 2つのGPTs を作りました。是非お使いください。

英訳和訳

<https://chat.openai.com/g/g-AFcbBHvpE-ying-yi-he-yi>

英文を入力したら日本語に、日本語を入力したら英文の出力してくれます。

誤字脱字修正

<https://chat.openai.com/g/g-xHUt2qYhO-wu-zi-tuo-zi-xiu-zheng>

日本語の文章を入れてください。正しい表現にして出力してくれます。

取引先にメールを送る前などに重宝します。

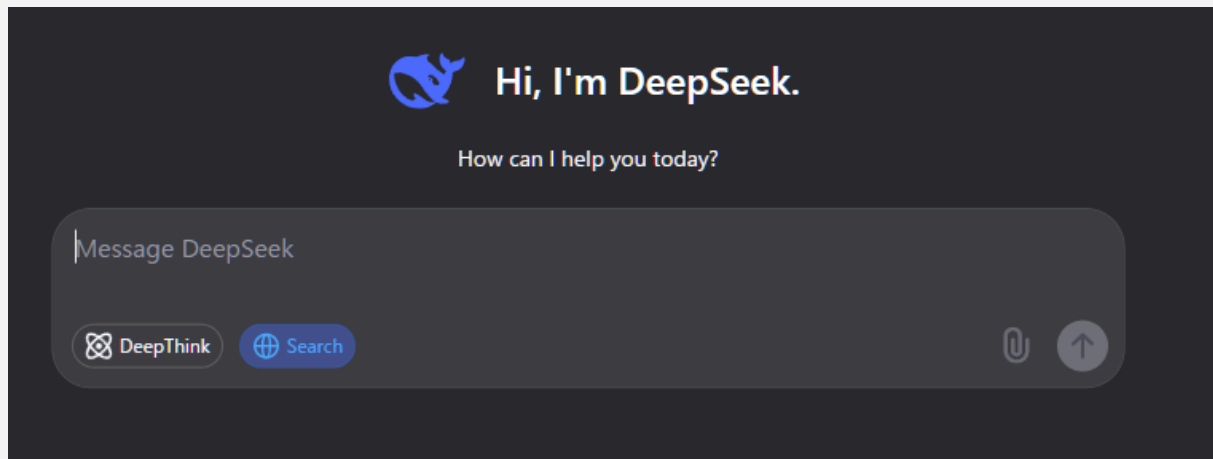
[DeepSeekを使おう]

OpenAIのPlus会員になっている方もなってない方も、競合企業であるDeepSeek(会社名兼AI名)の利用がおすすめです。中国のAI企業が作ったオープンウェイトのLLMです。ただ

し、モデルサイズがとて大きいので一般的な人が用意できるハードウェアではメモリが足りません。

そこで、同社のDeepSeek利用サイトに登録すれば無料で使えます。

<https://www.deepseek.com/>



チャット画面において「DeepThink」を押すと推論モード、「Search」を押すと検索モードになります。両方押すことはできません。

DeepThink利用時の性能は**o1**に匹敵します。無料なのに世界**2**位レベルの性能を持っています。**o1**の週**50**回のような回数制限もありません。

更に、「**Search**」によるネット検索性能は**Gemini**有料版の**Deep Search**より性能が高いです。検索の最大手であるGoogleのAIよりも検索性能が高いというのはにわかには信じられないことですが、私が試した範囲ではそうになりました。

検索精度はOpenAIの月200ドルで使えるDeep Reserchの次に良いので、何か調べ物があつたらまずこれを使うことをおすすめします。

推論モードはサーバーが混んでると使えないことがあるので、その場合は推論なしのV3モードを使いましょう。

また、API代が激安なので、Claude 3.5 SonnetやOpenAIからこちらに乗り換える人も多いです。AIの最前線は米国ではなく中国になる可能性も充分あります。実際、OpenAI以外のLLMをDeepSeekがなぎ倒してます。

なお、全てのAI系サービスに言えることですが、AIとのチャット欄にクレジットカード番号など機密情報は入れないでください。匿名掲示板に書き込めるレベルの情報までにとどめておきましょう。

ここまででカード、銀行、消費税還付、会計ソフト、税理士、LLMの用意ができました。次のStepからはいよいよ Amazonアカウントを作っていきます。

Step2 Amazon.com大口アカウント作成

基本的な下準備をしたので次はアカウント作成です。
本講座のAmazon輸出には以下のアカウントが必要です。

- ・Amazon.comの大口セラーアカウント
- ・Amazon.co.jpの購入アカウント(プライム会員)

既に持っている場合はこのステップを読み流してください。

なお、Amazon輸出ですので本講座ではAmazon.co.jpのセラーアカウントは必要ありません。輸出ツールを使うためのSP-API認証が必要なのも米国Amazonのみです。

[Amazon.com大口セラーアカウントを作る]

まずAmazonプロマーチャント(大口)セラーアカウントを作りましょう。ここで非常に重要なことを言います。決してこの場では他のリージョンのセラーアカウントを作らないでください。**Amazon.com**のセラーアカウントを作る時に、まるでバーガーショップで「一緒にポテトはいかがですか？」と言うかのように、日本やヨーロッパのセラーアカウントも同時に作れるようなオプションが登録ページにデフォルトでオンになっています。それを必ずオフにして、米国**Amazon**からの登録では米国**Amazon**のセラーアカウントのみ作るようにしてください。カナダとメキシコは北米として一括りですので、勝手についてきますがこれは仕方ありません。

もし各地域のAmazonアカウント全部まとめて作っちゃったらどうなるかというと、各国のアカウント登録を完了させるために、アカウント開設後にもものすごい種類の資料を要求されます。そして手続きに不備があれば、その国のアカウントをBANされます。大口アカウントにしようものなら、各国全て大口アカウントになって、月額料金が数倍になってしまいます。それを解約しようとするのにも一苦労です。

そういう憂き目に遭わないように、「**Amazon**アカウント作成は必ず1回につき1ヶ国、それができなければ1リージョン」という原則を覚えておいてください。

米国Amazon登録

<https://sell.amazon.com/sell/registration-guide>

既に日本など他のリージョンのセラーアカウントも持っている場合は、アカウント統合の仕方を読んでおきましょう。

<https://sellercentral.amazon.co.jp/help/hub/reference/G201062890>

<https://sellercentral.amazon.co.jp/help/hub/reference/201841950>

アカウント登録時にはStore nameを入力する箇所があります。これはDisplay Nameとも呼ばれる、客から見える店名です。英語で好きな店名にしましょう。

今は仮に決めるだけでいいです。今後メーカー選定して売るのが定まった後、そのジャンルにちなんだ名前に変更するといいでしょう。専門性をアピールした方が売上は良くなります。

amazon seller central Settings

Business information — Seller information — Billing — **4 Store** — 5 Verification

Store and Product Information

Answer a few questions about your business so we can best assist you during onboarding. The answers you provide do not impact your ability to register for a selling account.

Store name

Enter a name for your store

Do you have Universal Product Codes (UPCs) for all your products?

☐ Yes ☐ No

Do you own a brand? Or do you serve as an agent or representative or manufacturer of a brand for any of the products you want to sell on Amazon?

☐ Yes ☐ No ☐ Some of them

FAQ

What is a 'Store name'? ▾

Can I update the 'Store name' later? ▾

What is 'UPC'? ▾

Why should I provide my trademark information? ▾

Why is my listing enabled in multiple marketplaces? ▾

Previous Next

[手続きに必要な書類]

まず身分確認書類が必要です。運転免許証かパスポートがあればいいです。マイナンバーは使えません。パスポートは輸出業をする際の海外サイト登録時に何かと必要なので、有効期限10年の方を選びましょう。

アカウント作成の最後に、免許証と顔写真をカメラで撮影します。Zoomで使うようなWebカメラです。証明書をいろんな角度で写したり、本当に本人なのか顔をいろんな角度で写します。偽物でないかのチェックですね。

オートフォーカス機能がないカメラだとボヤけて不許可になりますので、持っていない場合はスマホのカメラを使いましょう。

また、登録直後か売上金が増えてきたタイミングで、事務所の光熱費請求書の提出を求められる場合があります。今のうちから捨てずに保管しておいてください。名義が自分の名前や、法人の方は法人名義でなかった場合は厄介です。確実に通すために、名義をご自身に一時的にでも変更しておくことをおすすめします。

Amazonの条件ではこう書かれています。

>>都市ガス、天然ガス、電気、水道、携帯電話、固定電話、またはインターネット
>>サービスについて、過去90日以内に発行され名前と住所が表示された公共料金の
>>請求書。

これらを提出するときはPDFやスキャンではなく、スマホなどのデジカメで物理的な紙を撮ったものを提出する方が通りやすいです。なぜなら純粋なデータですと偽造の可能性をAmazonは疑うからです。データなら偽造できても、紙やインクの質感もわかるデジカメ撮影なら偽造が難しいので本物の証明になります。Amazon審査に通りやすくなります。

[米国住所の書き方]

米国Amazonセラーアカウントを作るにあたって、自分の住所を英語で書けるようにしておきましょう。例えばこんな住所があったとします。

東京都目黒区下目黒1-8-1

英語の場合はまず番地の塊を書いて、そこからカンマ(,)をつけつつ、小さい住所から大きい住所へと順番に書いていきます。

1-8-1, Shitameguro, Meguro-ku, Tokyo

もう1例やっていきましょう。

大阪府大阪市浪速区日本橋3-6-18

3-6-18, Nihonbashi, Naniwa-ku, Osaka-shi, Osaka

こう書いていきます。

なお、電話番号は日本の国に割り当てられた+81 というのを最初に書きます。

あなたの電話番号が0から始まるのであれば、それは省略します。

例えば

090-1234-5678

という電話番号の場合は

+81-90-1234-5678

となります。ハイフンが必要か否かはフォームによって適宜判断してください。

Amazonセラーアカウントの登録をした後は、**3営業日後**には開設連絡メールが来ますのでチェックしてください。迷惑メールフォルダに入っていることもありますので、必ずそちらもチェックしてください。

Amazon.comセラーアカウントの登録画面を別紙に載せています。登録前にこちらのリンク先をご確認ください。

 **Amazon輸出ステップ24_step2別紙_Amazon・Payoneer登録画面**

なお、セラーアカウントは二段階認証の設定が必須です。

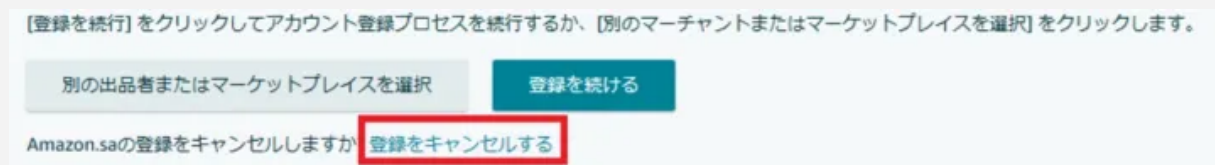
SMSでも構いませんが、高セキュリティのGoogle Authenticatorをおすすめします。

[間違えて各国登録してしまった場合]

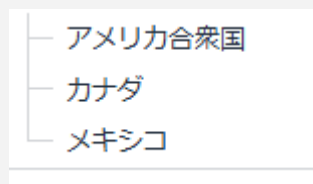
今回は北米リージョンのみの登録ですが、間違えて各国登録してしまった際の削除方法について解説します。



このように「登録保留中」「登録申請中」の国が表示されます。



それぞれに対して「登録をキャンセルする」を押しましょう。



北米3ヶ国が残ればOKです。

[Payoneerアカウントを作る]

セラーアカウントの登録を終えたら、審査で数日待ちますので、その間にPayoneerアカウントも作りましょう。

輸出で稼いだお金は米国内の銀行に送金します。その後日本の銀行に送金します。日本国内にいる私たちがそれを簡単に実現できるようにするサービスがPayoneerです。

なお、Amazon Currency Converter for Sellersという、Amazonが日本円にして日本の銀行に振り込むサービスもありますが、これは手数料がPayoneerよりやや高いため、Payoneerをおすすめします。

Amazon.com → Payoneer → 日本の銀行(Step1のように三井住友銀行がおすすめ)
という流れを作ります。

<https://www1.payoneer.com/ja/>

Payoneerはアカウント登録後、わからないことがあれば日本語を話せるサポートの電話サービスがありますから、何かわからないことがあれば電話しましょう。フォームからメッセージでもいいですが、回答が少し遅いこともあります。

Payoneerのウェブサイト上から、Amazonに提出しなければならない証明書も簡単に発行できます。

これも別紙後半に登録画面を載せていますのでリンク先をご確認ください。
株式会社の場合は、株主構成・保有割合書類も用意しましょう。

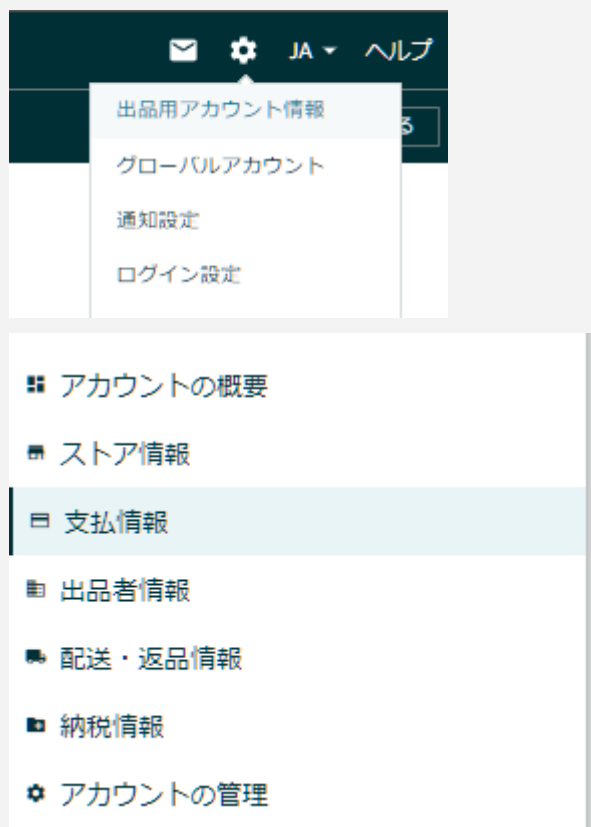
 Amazon輸出ステップ24_step2別紙_Amazon・Payoneer登録画面

なお、Payoneerの登録がどうしても上手くいかないという方は、競合サービスのWorldFirstに登録しましょう。手数料も同じくらいです。本講座では私がPayoneerを使っているためそのみ教えていますが、WorldFirstも有力なサービスです。

<https://www.worldfirst.com/jp/>

さて、Payoneerアカウントとそこで用意された米国銀行口座を作り終えたら、Amazon.comに受取先として登録します。

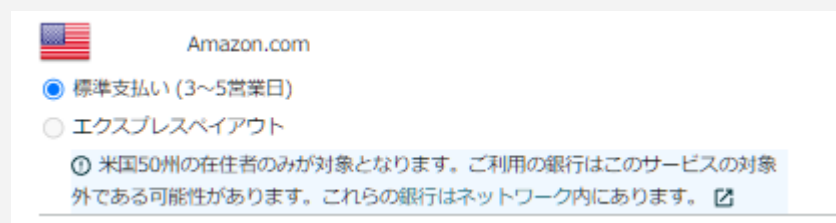
今回もそうですが、アカウントの情報は「出品用アカウント情報」から設定することが多いです。セラーセントラルの右上歯車マークから遷移します。



出品用アカウント情報の左のリスト「支払情報」から「銀行口座情報」を設定します。



あとは画面の指示に従ってPayoneerを登録してください。
「エクスプレスペイアウト」はPayoneerでは対応していませんので「標準支払い」を選んでください。



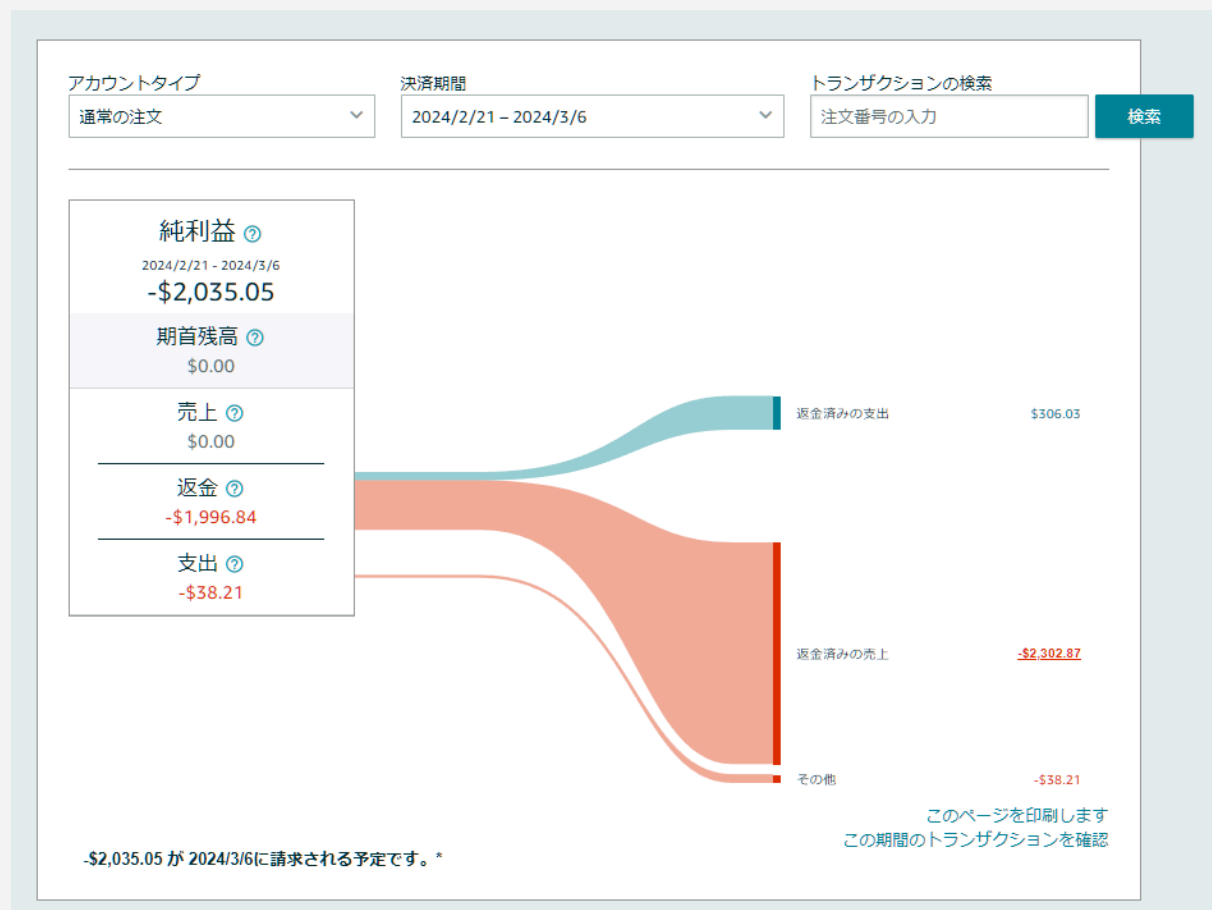
[セラーアカウントにクレジットカードを登録する]

セラーアカウントができたならログインします。

最初にクレジットカード登録が必須です。

購入用アカウントにカードを登録するのはわかるけど、なぜセラーアカウントに登録する必要があるのか疑問に思う方もいると思います。

それについて説明します。普通Amazonでは2週間に1度 売上金が振り込まれるのですが、例えば販売を止めていて、返品返金によって残高がマイナスになった場合、2週間に1度そのクレジットカードで払うというシステムだからです。



ペイメントダッシュボード画面。残高がマイナスだとこのようにカード請求されます。

この2週間に1度のカードチェックは売上金があっても、残高がマイナスになってもどちらでも行われます。なのでカードは常に有効な状態を保つ必要があります。

カードが無効になるには様々なケースがあります。

- ・カードが有効期限切れ
- ・怪しい取引があったとしてカード会社のセキュリティチェックに引っかかって一時停止
- ・カード枠を使い切って一時停止
- ・カード引き落とし口座に資金がなく引き落とし失敗で一時停止

皆さんもどれかは経験したことがあると思います。**Amazon**セラーアカウントに登録するカードは、これらのことが絶対に起こらないようにしてください。次の振込周期の2週間後のチェックに通るまで、売上金が振り込まれなくなります。

なので最善は、セラーアカウントに登録したカードはあまり使わないこと、不正利用が起こらないように極力登録するサイトは減らすこと、引き落とし口座に潤沢な資金を入れておくことです。

なお、米国Amazonセラーアカウントは、例えばPayPayカードは私の場合無効でした。登録できるカードの種類が限られています。

米国Amazonセラーアカウントに登録するのは楽天カードがおすすめです。

Amazon Prime Mastercardはもしカード枠を使い切って利用一時停止になってしまったら、このセラーアカウントも動かなくなって大変なので、普段仕入れに使うものよりも楽天カードの方が安全なのです。

楽天カードはカード枠を使い切らないように気をつけつつ、利用するのは各種楽天サービスのみにしましょう。他のショッピングサイトで決済を行った場合、不審な取引としてセキュリティチェックがかかってカード利用停止の可能性がわずかでもあるからです。

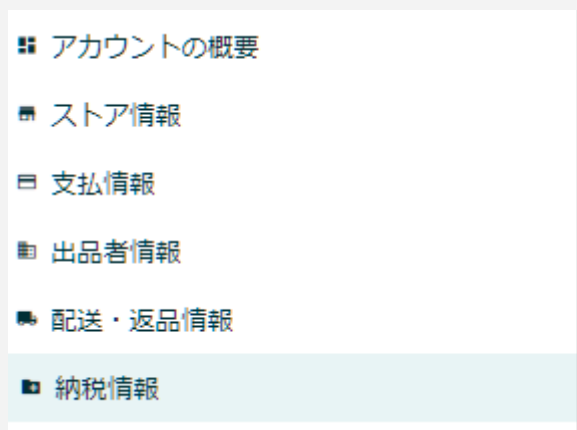
2週間に1度のカードチェックを通らないというのはキャッシュフローに大きな悪影響を与えます。

防御第一の本講座では、確実に動くカードを米国Amazonセラーアカウントに登録し維持するというのに最大限注意を払ってください。

[Form W-8BEN-Eを提出する]

米国Amazonセラーは、米国法によりこれを提出する必要があります。簡単に言うと「米国に住んでいないし米国民でもないのに、米国に納税しません、日本で納税しています」ということを米国政府に知らせるための手続きです。

Amazonセラーアカウント上から登録します。案内メールやセラーセントラルにポップが表示されたりしていると思います。記入内容はそんなにありません。あなたの状況をそのまま答えていきましょう。



出品用アカウント情報の左のリスト「納税情報」から設定します。



一度登録すると終わりではなく、3年後にまた更新する必要があります。これをやらないとアカウントが止まってしまうので更新する年は気をつけましょう。セラーアカウントの通知やメールに注意してください。

しかし、もしかしたら次で説明するINFORM Consumers Actは毎年やるので、更新においてはそれがW-8BENを兼ねていて、それだけで済むのかもしれませんが。このあたりは私にもまだわかりませんので、現在できることは通知が来っていないか注意することです。

[INFORM Consumers Actを提出する]

これも必須です。米国では2023年から、購入者保護のためにEコマースセラーに対して会社情報を開示することを義務化しました。開示していなければアカウント停止になります。

日本で言うところの「特定商取引法に基づく表記」と同じようなものです。

しかしこれは最低限の販売規模があるセラーに対して義務があるので、登録したての方にはまだ通知が来ないかもしれません。

日頃からメールチェックと、アカウント健全性のチェックを怠らないようにしましょう。

入力が必要になればアカウント健全性にポップが出ます。

一度入力してしまえば、年1回の更新時は簡単な確認だけで済みます。



アカウント健全性は、セラーセントラル左上の三本横先のマークをクリックして出てきたリストの「パフォーマンス>アカウント健全性」です。よく使うので、アカウント健全性の右端をクリックしてセラーセントラルにブックマークしておきましょう。

INFORM Consumers Act の提出ポイントを解説していきます。

- ・米国銀行口座

PayoneerからDLできるAmazon用の証明書PDFを提出します。

- ・住所確認

入力した住所に書留が届くことで認証されます。書留は日本国内から発送されます。

- ・納税者番号

法人は法人番号を入れて、法人番号指定通知書をアップします。個人はマイナンバーを入力と画像アップすると思います。

⚠ INFORM Consumers Act

出品者様の企業情報が最新であることを証明していただきありがとうございます。アカウント健全性ページが数分後に更新され、未解決のINFORM Actの通知および証明の要件を完了したことが確認されます。

取り消す

出品者様は、企業情報を最新の状態に維持し、少なくとも年1回、氏名、住所、電話番号、Eメールアドレス、銀行口座情報、納税者番号が正しいことを証明する必要があることにご注意ください。

アカウント健全性ダッシュボード [フィードバックを送信する](#)

正常に入力が終われば、このような表示が出るはずです。

[セラーセントラルのよく使う項目をブックマーク]

セラーセントラルの左上に三本線マークがあり、ここを押すとメニューが開きます。



このメニューにこれからのセラー活動の中でよく使っていく項目の大半が入っています。選ぶ項目の右端にマウスポインタを置くとブックマークボタンが現れるので、それをクリックしてブックマークしましょう。



私がよく使うおすすめのブックマークを紹介します。これを登録しておくともっと便利です。

- ・注文管理
- ・全在庫の管理
- ・返品管理
- ・ペイメント
- ・アカウント健全性
- ・商品登録
- ・ビジネスレポート
- ・評価管理
- ・注文レポート
- ・アップロードによる一括商品登録
- ・Amazonマーケットプレイス保証
- ・チャージバック
- ・返品レポート
- ・出品レポート
- ・パフォーマンス通知

これで必要な Amazonアカウントを作りました。次のStepでは返品先住所を作ります。

Step3. 返品処理を設定する

アカウント作成が終わったら、次は返品設定です。米国Amazonでは返品先住所は米国内に必要です。そのために、米国でおすすめの発送代行会社のインポートスクエアと契約します。日本人が作った会社なのでお問い合わせも日本語でいけます。

<https://ja.importsquare.com/>

Jointプランに加入します。これはまだWeb上では公開されていない実験的サービスですが、本講座と相性が良いので推奨します。まずはFreeプランに申し込み、ログイン後のシステムからJointプランに変更を依頼します。

Amazon輸出ステップ24 有料講座受講中の方が申し込めば、通常月額**15ドル**(初月無料)の維持費が、月**5ドル**(初月無料)に割引されます。

割引を受けるには、必ず本講座受講期間中にお申し込みください。そうすれば講座終了後も割引が継続されます。本講座が終了しても割引は継続しますが、一度このJointプランサブスク停止してから、Amazon輸出ステップ24受講終了後に再契約すると割引適用されませんのでご注意ください。

月5ドルであれば維持費として、長期間使用しなくても掛け捨てとして問題ないと思います。

このJointプランというのは何かというと、米国内でAmazon返品商品を受け取ったあと、その返品商品はインポートスクエアが返品商品を再販し、その売上の一部が還元されるというものです。

これによって返品商品の販路に手間取らなくて済みます。特に物量が少ない最初の内は、自分で再販先開拓するよりこちらの方が時短できますし利益も変わりません。

販売が順調に伸びて返品が増大したときは、輸入に適したBusinessプランというのも後で付け足すことができますので問題ありません。駆け出しの内はJointプランで返品商品の処分は任せましょう。

なお、販売できる状態ではなかったり、低単価過ぎて販売しても赤字になってしまうものは廃棄になるので、利益にはならず検品手数料がかかります。

月初に先月分の売上が出ている場合はPayoneerに振り込まれ、検品手数料で赤字になっていた場合は利用者がインポートスクエアに支払います。

インポートスクエアは米国時間の平日にカスタマーサポートを行っています。

土日祝休みです。祝日は日本ではなく米国の祝日です。

日本時間でいうと深夜から朝あたりが営業時間です。

それ以外の時間に問い合わせた場合、私達が朝起きたら返信が来てる、というやり取りになります。

インポートスクエアの最新情報はXから取得できます。フォローしておきましょう。

<https://x.com/IMPORTSQUARE>

登録方法についてですが、まずはフリープランに登録してください。

そしてインポートスクエアの在庫管理システムにログインして、
メールフォームを開きます。

<https://app.importsquare.com/mypage/contact>

そこで「**Amazon輸出ステップ24**受講者の(会員名)です。**Joint**プランに変更をお願いします」と連絡してください。申し込みリンクをもらえます。

[インポートスクエアに返品商品を再販委託する]

以下長いですがインポートスクエアから許可頂いた、再販委託サービスの申し込みと条件の詳細について、そのまま掲載しますのでお読みください。

インポートスクエアの返品受取、委託販売サービスについてのご案内

インポートスクエアの竹内と申します。シアトル→ポートランドで約20年間、倉庫物流業を行っています。

<https://ja.importsquare.com/copy-of-home>

早速ですが、弊社での①返品受取サービス、②返品委託販売サービスについてのご説明、③会員登録、④実務の流れの4つについて簡潔にご説明差し上げます。

詳しいことについては、下記をご覧いただいた後にご質問いただければ幸いです。

【質問先】contact@importsquare.com

①返品受取サービスについて

インポートスクエアに返品が届いたのち、次の方法から選択して処理ができます。

1.再納品(FBA等に取得した配送ラベルを使用して再納品する。費用:検品料金\$1.4/アイテム、発送準備料金\$4.00+\$0.85/Lbs)

**ただし多品種、小ロットの場合、24種類以上のラベル貼りには対応しません。

2.廃棄処分(費用:\$1.4/アイテム)

3.日本返送(費用:検品料金\$1.4/アイテム、国際送料)

4.委託販売・買取(費用:無し)

②返品委託販売サービスについて

返品された商品を弊社で再販売し、販売できた商品の売上に対して一定割合を買取料金としてお支払いします。

現時点でのお支払金額の条件は下記の通りです。

\$35.00以下で売れた商品の買取額=\$1.00

\$35.00以上で売れた商品の買取額=(販売価格-送料-Fee)×15%

\$55.00以上で売れた商品の買取額=(販売価格-送料-Fee)×25%

\$100.00以上で売れた商品の買取額=(販売価格-送料-Fee)×35%

\$200.00以上で売れた商品の買取額=(販売価格-送料-Fee)×45%

支払は月末締め、支払い。(ただし少額の場合は翌月に持ち越し)

**返品商品を再販売するので、販売価格は新品の市場価格を大幅に下回ります。

状態やニーズにより価格は時価で変わりますが、新品価格が最低でも50ドルを超える商品でないと利用のメリットはないと思います。

③会員登録の方法

下記のフリー会員から登録後に、「Amazon輸出ステップ24の受講者」と会員名と一緒にお知らせください。

弊社で会員タイプを買取サービス会員に変更します(\$5/月のサブスクのリンクを同時にお渡しします)。

<https://ja.importsquare.com/plans-and-pricing>

サブスクへのご登録後にご利用が出来るようになります。(サブスク無料期間は始めの1ヵ月)

注意: 買取サービス会員は日本に返送することができません。日本に返送をすることが想定される場合は輸入アカウントの作成が必要になります。

必要な方は後ほどお知らせください。

④簡単な実務の流れ

- 1.【お客様】: 返送する商品の詳細をCSVでインポートスクエアのシステム(マイページ)にアップロード
- 2.【インポートスクエア】: 届いた商品を検品(写真1枚+問題点をコメントします)
- 3.【お客様】: 対応をマイページで選択(再納品、廃棄、*日本発送、買取)*日本に発送する場合は輸入アカウントの開設が別途必要です。
- 4.【インポートスクエア】: お客様の選択に従って業務を行います。

インポートスクエアのアカウントの種類について

自分

●インポートスクエアには①輸入用と②輸出用(米国販売品の返品受付)の二つのアカウント種類があります。

①輸入用アカウント:

米国で仕入れた商品を、米国外に発送する。

Free、Premium、Business、Enterpriseの4種類があります(下記リンク参照)。

<https://www.importsquare.com/plans-and-pricing>

②輸出用アカウント:

米国内で販売する商品の受入れ。米国で販売した商品の返品受取り。米国外に発送できません。

Joint Plan(こちらは受入れキャパが限定的なので非公開です)

●今回ご登録いただくアカウントは②輸出用アカウント(Joint Plan)です。

②輸出用アカウント(Joint Plan)は①輸入用アカウント(Business PlanもしくはEnterprise Plan)に紐づけすることができます。(紐づけ操作は弊社が行います)

紐づけすることによって、アメリカで返品になった商品を日本に発送が出来るようになります。

もし、すでに米国から商品を輸入している場合は、輸入商品と返品商品を同梱して日本に発送することが可能になります。

もちろん返品商品を単体で日本に発送することもできます。

輸入用アカウントを作成する場合は、新たに異なるメールアドレスで会員登録をする必要があります。Business Plan は \$15/月(90日間無料)、の Enterprise Planは \$89.99/月でご利用いただけます。

●輸出用アカウント(Joint Plan)のサブスクリプションについて

輸出用アカウント(Jointアカウント)をご利用いただくにあたって、下記のリンクからサブスクリプションのご登録をいただく必要がございます。

内容は初月(30日間無料)でその後毎月5ドルのサブスク費用が発生します。

(著者注:Paypal支払いURLはここでは掲載できません。申込みをしてインポートスクエアから頂いてください)

Jointアカウントに登録が完了後にしていただく処理①

販売委託サービスを依頼する場合

始めに、インポートスクエアのマイページは米国から海外に発送することを基本に作成されています。

買取サービスは海外発送専用のシステムに無理やり適応させているところがあることをご了承ください。

●お客様の作業

【1.お申込】

インポートスクエアでは倉庫に到着する貨物の詳細をを予めお客様からシステムに登録していただきます。

登録は所定のCSVファイル(添付)に必須項目(*)を入力していただき、それをアップロードして頂きます。

アップロードが完了すると【Expected Package】ステータスにその内容が反映されます。

【2.商品が到着】

商品が到着して検品が完了するとPackage In Warehouseステータスに申込内容が移動します。

1.リストで依頼したい申込の右側(Action)の箱のアイコン(Prepare to ship)をクリック

2.Purchaseを選択、Delivery Addressを選択(選択肢は1つだけ)、NextとOKをクリック

これでお客様側の作業は終了です。

●インポートスクエアの作業

お客様の作業が完了後に弊社で販売準備を開始します。販売が開始された案件は、マイページの【Package shippedステータス】に移動されます。

販売が成約した案件は月末に詳細をMessageでお知らせします(PDF)。

販売成約時のお支払いの条件は先にお知らせしたとおりです(下記)。

\$35.00以下で売れた商品の買取額 = \$1.00

\$35.00以上で売れた商品の買取額 = (販売価格-送料-Fee)×15%
\$55.00以上で売れた商品の買取額 = (販売価格-送料-Fee)×25%
\$100.00以上で売れた商品の買取額 = (販売価格-送料-Fee)×35%
\$200.00以上で売れた商品の買取額 = (販売価格-送料-Fee)×45%
支払は月末締め、支払い。(ただし少額の場合は翌月に持ち越し)

●お支払先、お支払い手数料について

米国内の銀行(Payoneer等)の場合: \$5.00

Paypalアカウントの場合: お支払い金額の5%が支払い手数料として差し引かれます。

*銀行送金の場合は下記をお知らせください。

Bank name:

Bank address:

ABA (Routing#):

Account number:

Account type(Checking/Saving):

Account name:

*Paypalアカウントの場合はアカウントIDをお知らせください。

その他:

販売する価格の設定はインポートスクエア側で独自に決定します。

出来る限り高値での販売を目指しますが、2nd Hand品として販売されることになりますので、新品同様の金額で販売が成約することはほとんどありませんことをごい理解ください。
また、現時点でインポートスクエアのシステムに販売状況が反映する機能はありません。
状況についてご確認したい場合はお問合せください。

Jointアカウントに登録が完了後にしていただく処理②

日本に発送する場合の手続き

日本に発送するには輸入アカウントを作成する必要があります。

異なるメールアドレスで輸入アカウントの登録(BusinessアカウントもしくはEnterpriseアカウント)が完了しましたらお知らせください。

日本に発送する場合は下記の手順で進みます。

Jointアカウントにログイン

【Package in Warehouse】ステータス

1. 日本に送る申込をまとめる。対象の申込をリスト左のチェックボックスにチェックをして、リスト左の上下に設置されているConsolidationアイコンでまとめる。
注意: Jointアカウントのまとめ梱包は申込件数60が最大です。それ以上の件数はまとめられません。

2. リストの右側(Action)のJointをクリック

Jointアカウントでの作業はここまでです。

Businessアカウントにログイン

【Package in Warehouse】ステータス

3. リストで発送依頼したい申込の右側 (Action) の箱のアイコン (Prepare to ship) をクリック

4. 該当する項目を選択 (通常は商業輸入)、Delivery Addressを選択、NextとOKをクリック

5. インポートスクエアで発送梱包を行います。完了後に通知します。

【Ready to Ship】ステータス

6. リストで発送依頼したい申込の右側 (Action) の箱のアイコン (Ship Package) をクリック

7. 発送方法を選択して、支払い方法をクリック (通常はPaypal)。支払いを行います。

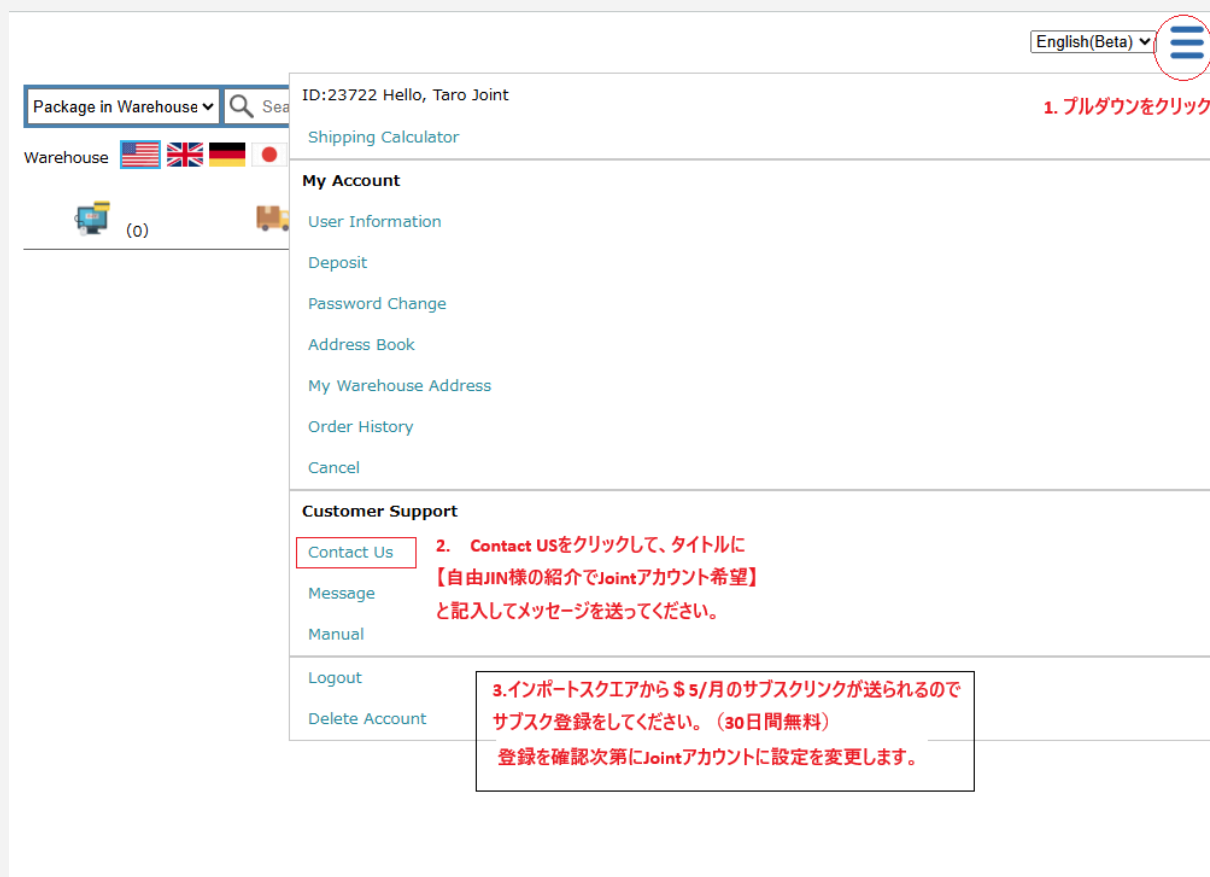
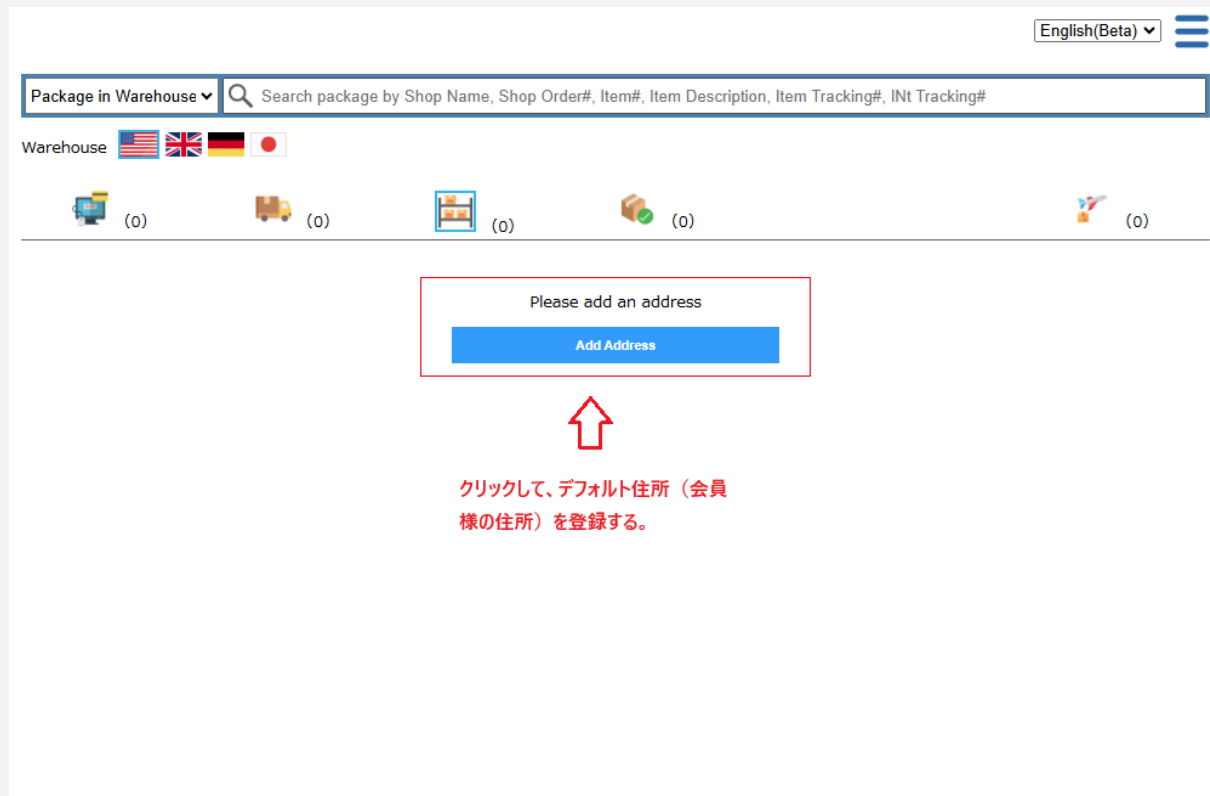
8. インポートスクエアで発送を行います。完了後に通知します。

【Package shipped】ステータス

9. 発送案件の詳細を確認できます。

[インポートスクエア 操作方法 図解]

1. メンバー登録



+到着予定貨物の追加

+新規代理購入

CSV

送料計算

メッセージ

倉庫の貨物重量

0lbs (0)

Expected Package

Search package by Shop Name, Shop Order#, Item#, Item Description, Item Tracking#, INt Tracking#

Warehouse

(0)
 (13)
 (0)
 (0)
 (0)

CSV

Tracking#

	#	日時	内容	処理
☐	432277	2025/01/30	Amazon Return 1 	
☐	432278	2025/01/30	Amazon Return 2 	
☐	432279	2025/01/30	Amazon Return 3 	
☐	432280	2025/01/30	Amazon Return 4 	
☐	432281	2025/01/30	Amazon Return 5 	
☐	432282	2025/01/30	Ebay Return 6 	
☐	432283	2025/01/30	Ebay Return 7 	

+到着予定貨物の追加

+新規代理購入

CSV

1. csvをクリック

送料計算

メッセージ

CSVアップロード

2. 申込用csvをアップロードする。

到着予定貨物

Choose File

No file chosen

アップロード

[CSVサンプル](#)

↑ 申込用csvはココをクリックしてダウンロードしてください。

Choose File

No file chosen

アップロード

代理購入

Choose File

No file chosen

アップロード

[CSVサンプル](#)

Address CSV

Choose File

No file chosen

アップロード

[CSVサンプル](#)

CSVダウンロード

到着済

Date From

Date To

ダウンロード

3. マイページの機能

English(Beta)

Expected Package

Search package by Shop Name, Shop Order#, Item#, Item Description, Item Tracking#, INt Tracking#

Warehouse

①ステータス（左から右へステータスが進みます。

(0)

入荷待ち (13)

入荷済み (0)

梱包完了 (0)

出荷完了
買取所手完了 (0)

現在のステータス

CSV

Tracking#

#	Date	Description	Action
432277	2025/01/30	Amazon 入荷予定商品についてのメッセージ、追加写真リクエスト、 詳細検品リクエスト、商品情報の編集が行えます。	
432278	2025/01/30	Amazon Return 2 商品情報の編集、追跡番号の追記、商品数量、単価の編集、追 加写真リクエスト、詳細検品リクエストができます。	
432279	2025/01/30	Amazon Return 3	
432280	2025/01/30	Amazon Return 4	
432281	2025/01/30	Amazon Return 5 【入荷済みステータス】でチェックした申込を 同梱できます	 PDFファイルのアップロード、 申込のキャンセルがでま す。
432283	2025/01/30	Ebay Return 6	
432283	2025/01/30	Ebay Return 7	

importsquare

English(Beta)

+ Add Expected Package

+ New Assisted Purchase

CSV

Shipping Calculator

Message

Total Weight in Warehouse
 17.9lbs (3)
現在、倉庫にある貨物の総重量

Package in Warehouse

Search package by Shop Name, Shop Order#, Item#, Item Description, Item Tracking#, INt Tracking#

Warehouse

(0)

(10)

(3)

(0)

(0)

倉庫の貨物ステータス

CSV

同梱アイコン： ☒ した申込を同梱します。

【重要】

日本に返送する場合は同梱処理が完了したのちにJointボタ
ンを押して、データを国際発送アカウントに移管します。
Jointボタンの処理が終わるとデータはすべて国際発送アカウ
ントに移管され、見ることは出来なくなります。

4. 発送依頼の手順

English(Beta)

Package in Warehouse

Search package by Shop Name, Shop Order#, Item#, Item Description, Item Tracking#, INt Tracking#

Warehouse

④インポートスクエアで梱包が完了後にステータスが進みます。

⑤委託買取、廃棄処分も同様の手順です。

(0)

(10)

(3)

(0)

(0)

①FBA納品倉庫別に同梱処理をします。

CSV

	#	Date	Description		Action
☒	432277	2025/01/31 +60 days	Amazon Return 1 	5.5 lbs	②SKUラベル (A4サイズ24枚)をPDFでアップロードする。
☒	432278	2025/01/31 +60 days	Amazon Return 2 	3.6 lbs	③発送梱包ボタンをクリック 1. Amazon USA FBAを選択 2. SKU Barcode Labelを選択 (必要な場合) 3. Nextボタン 4. Delivery Addressを選択 5. Nextボタンで最後まで進む
☒	432285	2025/01/31 +60 days	Ebay Return 9 	8.8 lbs	

5. FBA納品、破棄処分の手数料支払い

English(Beta)

Ready to Ship

Search package by Shop Name, Shop Order#, Item#, Item Description, Item Tracking#, INt Tracking#

Warehouse

(0)

(10)

(2)

(1)

(0)

③インポートスクエア倉庫で発送が完了後にステータスを移動します。

CSV

	#	Date	Description		Action
☐	432277	2025/01/31	Amazon Return 1		

①申込 # をクリック

・梱包重量、サイズを確認して、セラーセントラルで発送ラベル/納品ラベルをダウンロードする（4インチ x 6インチのラベルサイズを選択する。

・発送ラベル/納品ラベルを、メッセージにアップロードして送信する。

②発送アイコンをクリック

・次画面で発送方法をクリックして決済画面に進み、支払いを行う

以上がインポートスクエアからの案内です。
これで返品先住所が手に入ったので、次はAmazonに登録します。

[Amazonで返品住所登録する]

インポートスクエアでJointアカウントを取得したらAmazonの返品先住所に登録します。
返品設定に遷移しましょう。



返品設定

出品者出荷の新しい返品設定がリリースされました。返品設定は出品先のストアごとに設定できます。出品用アカウントが複数の地域で有効となっている場合は、ページの上部にあるドロップダウンメニューからストアを切り替えて各ストアの設定を行うことができます。

一般設定	解決	返送先住所の管理	返品プログラムの設定	返品管理テンプレート
------	----	----------	------------	------------

ストア	返品承認	Amazon前払い配送伝票	ラベルの種類	返品承認ラベル(RMA)	免除された商品用のラベル	返品手順
カナダ	ポリシー適用内 (Amazon)	登録	未払いのラベル	出品者	選択	Please do not attach the return label dir...
日本	ポリシー適用内 (Amazon)	登録	未払いのラベル	Amazon	選択	クリックして手順を書く
米国	ポリシー適用内 (Amazon)	登録済み	Amazon運賃元払い	Amazon	未払いのラベル	[Please Read All] Attach the label to th...

Cancel 変更を保存

まずは「一般設定」タブからです。設定部分を拡大します。米国の行を下記のように設定してください。

Amazon運賃元払い	Amazon	未払いのラベル
-------------	--------	---------

これにより、返品リクエストした客は返品ラベルを自動的に作れ、返品発送した時点で送料があなたのアカウント残高から引かれます。

返品ラベルはUSPSかUPSです。日本でいうところの日本郵便と佐川のポジションです。

次に「返品手順」を入力していきましょう。

商品用のラベル	返品手順
▼	Please do not attach the return label dir...
▼	クリックして手順を書く
▼	[Please Read All] Attach the label to th...

ここは英語で返品手順とポリシーを書くのですが、まず日本語で書いて、その日本語をGPT-4oで添削して、きっちりした日本語にしてから英語に翻訳に掛けましょう。GPTsのリンクを再掲します。この機能はよく使うのでブックマークをしておきましょう。

英訳和訳

<https://chat.openai.com/g/g-AFcbBHvpE-ying-yi-he-yi>

英文を入力したら日本語に、日本語を入力したら英文の出力してくれます。

校閲

<https://chat.openai.com/g/g-xHUt2qYhO-wu-zi-tuo-zi-xiu-zheng>

日本語の文章を入れてください。正しい表現にして出力してくれます。

取引先にメールを送る前などに重宝します。

返品手順には次の要素を含め書いてください。

- ・返品交換はAmazonのシステム上、同一商品しか行えないこと。別サイズや別の色の商品が欲しい場合はExchangeではなくRefundを選ぶこと
- ・商品は輸送用の段ボールに入れて、送り状ラベルを段ボールの上に貼ること。商品に直接送り状ラベル貼り付けないこと
- ・返品 of 発送から返品先住所に到着まで1週間以上かかる場合があること。商品を受け取ってから返金処理には4営業日が必要なこと。返金が遅いと思ったら自身の送った追跡番号を確認して、輸送中かどうか確かめること
- ・受け取った商品のコンディションが悪ければ、最大20%返金額を減額する可能性があること

説明は可能な限り短く簡潔に書きます。厄介なクレーマーほど、返品 of 注意事項なんてわざわざ読みません。こういう文章や今後のStepで説明する、客とのメッセージのやり取りの仕方は全て、礼儀正しい客ではなく、ろくに文章も読まないクレーマー対策を念頭に書いてください。

[返品なしの解決ポリシー]

一般設定が入力し終わったら、その横の解決タブを設定しましょう。

返品設定

出品者出荷の新しい返品設定がリリースされました。返品設定は出品先のストアごとに設定できます。出品用アカウントが複数の地域で有効となっている場合は、ページの上にあるドロップダウンメニューからストアを切り替えて各ストアの設定を行うことができます。

一般設定

解決

返送先住所の管理

返品プログラムの設定

返品管理テンプレート

返品なしの解決ルールを作成

返品なしの解決ポリシー

マーケットプレイスで絞り込む:

追加

{hash-get ruleCount}個の返品なしの解決ルール

セラーの責任

ルール名

セラーの責任

商品カテゴリー

返品理由

ストアを選択

¥0 - ¥100,000

\$0 - \$1,000

削除

編集

商品カテゴリー	返品理由	ストアを選択	
	1 注文した商品とは違う商品が届いた	日本	¥0 - ¥100,000
	2 商品が配達されませんでした	米国	\$0 - \$1,000
	3 注文した商品が届かない		
	4 到着した時点で破損していた		
	5 商品に不具合または損傷がある		
	6 商品に、配送中にできた目立った傷や破損がある		

セラー側に落ち度がある返品の場合、返品を受け取ってから返金ではクレームが来る確率が高まります。それを避けるために、こちらに落ち度があるような理由の場合は、返品なしで全額返金を自動で行う設定をしています。

- ・注文した商品とは違う商品が届いた
- ・商品が配達されませんでした
- ・注文した商品が届かない
- ・到着した時点で破損していた
- ・商品に不具合または損傷がある
- ・商品に、配送中にできた目立った傷や破損がある

私はこの6つを設定していました。他にも必要なものがあれば設定しましょう。返金する範囲は\$0-\$1000にしているので、私は出品している商品の範囲は全てカバーしていました。

なぜ「設定していました」と過去形になっているのかというと、今は返品無しで全額返金の設定は一切していないからです。

注意してほしいことがあります。返品詐欺師の存在です。返品なし返金を設定していると、同じ配達先住所で表記を少し変えただけで、複数アカウントで商品を購入して、それぞれでセラーに責任があるという理由で返品リクエストを送り、返金をせしめる詐欺師が存在します。

私は過去に4万5千件は出荷を経験していますが、明確に詐欺だと判断できたバイヤーは2人だけでした。エンカウト率からいえば大したことありませんが、詐欺バイヤーがいた場合はこの機能を速やかにオフにしましょう。

もしくは最初からこの機能を使わないのもいいでしょう。労力は増えますが、被害を未然に防止するのとトレードオフです。

[返送先住所の管理]

ここにインポートスクエアから取得した住所を入力してください。
住所が選択できない場合は、セラーアカウントの表示言語を英語にしてください。
日本語でやると、ヘンに日本にローカライズされてしまうことがありますので、
困ったら英語にしてください。

ここで注意して頂きたいことがあります。
もし今フリープランに入っていて、初販売したときにJointプラン(月額5ドル、初月無料)に入ることによって少しでも節約したいと考えているのであれば、
インポートスクエアから渡される末尾住所「Unit 数字5桁 F」の末尾FをJにして登録しておいてください。

Fはフリープランのことで、JはJointプランのことです。どのみち後でプラン変更して住所変わるんですから、最初からAmazonにはJointプランの方で設定しておいてください。ただし、初販売を終えたら迅速にJointプランに切り替え申し込みしてください。

[返品プログラムの設定]

返品設定

出品者出荷の新しい返品設定がリリースされました。返品設定は出品先のストアごとに設定できます。出品用アカウントが複数の地域で有効となっている場合は、ページの上郎にあるドロップダウンメニューからストアを切り替えて各ストアの設定を行うことができます。

一般設定 解決 返送先住所の管理 返品プログラムの設定

返品管理テンプレート

返品送料無料プログラム 返品プロバイダープログラム

返品送料無料プログラムの設定を管理します。

米国

- ☐ すべての商品に返品無料を設定することを希望します
- ☐ 一部の商品に返品無料を設定することを希望します ⓘ
- ☒ どの商品にも返品送料無料で設定しないことを希望します

送信

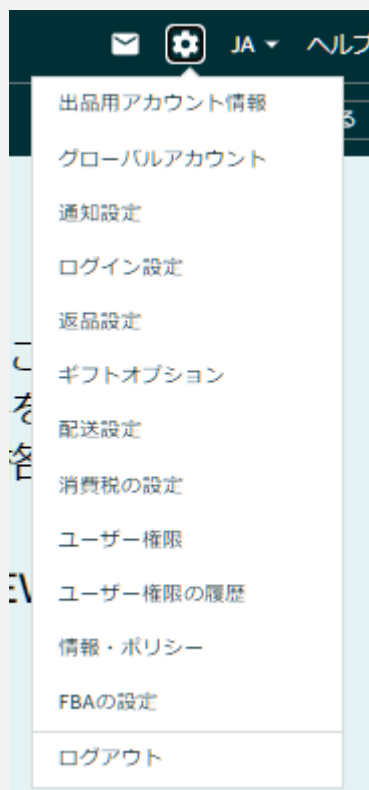
「どの商品にも返品送料無料を設定しないことを希望します」を私は設定していますが、実際返品送料はアカウントから引かれているので、この設定は意味がなさそうです。とりあえずこれを選んでいただけです。

返品設定はこれで完了です。実際に返品が来た時の対処は初販売の後のステップで解説しますので、今は設定さえすれば十分です。

[出品者情報も書こう]

返品の設定は終わりました。これで返品リクエストをしてきた客に対しての説明は十分ですが、返品リクエストをしていない客やまだ商品を購入していない客のために、あなたの店の説明を書きましょう。

書いた説明が具体的にどのページに反映されるかはStep8を参照ください。



「情報・ポリシー」に移動します。

出品者に関する情報とポリシー

これらのページは、業務やポリシーに関するカスタムコンテンツを

一部のヘルプページには、一般的に使用されと思われるコンテンツに書き込みを行わない場合はデフォルトのテキストがAmazon.co.jp

なお、返品および返金ポリシーは、Amazon.co.jpのポリシーと同等

以下のリストから確認するページを選択してください。詳細はこ

[出品者情報](#) | [出品者ロゴ](#) | [配送](#) | [プライバシーポリシー](#) |

[ヘルプ](#) | [プログラムポリシー](#) | [日本語](#) ▼ |  Amazon

左下の「出品者情報」をクリックしてください。ここに色々書いていきます。

配送やプライバシーポリシーなど、他にも色々書ける項目がありますが、客はこのページをそんなに詳しく読みません。なので一番目立つ出品者情報のところだけしっかり書き込んでおけば十分です。

次のような内容を含めましょう。

- ・FedEx(日本郵便の場合はJapan Post)で配送すること
- ・FedExはPO Boxに配達できないこと
- ・返品規定の簡単な説明
- ・質問があればいつでもメッセージを送ってくださいということ

この出品者情報は客とのファーストコンタクトになる箇所ですので、気づいたことがあれば、客からのクレームを未然に防ぐために、常にバージョンアップしてください。

[通知設定で余計なメールをカット]



セラーセントラル右上の歯車マークから通知設定を押してください。

Amazonはデフォルトですと余分なメールが大量に届きますので、あなたが不必要だと思ったメールは、ここからチェックを外して除外してください。

Step4. 日本郵便マイページアカウント作成

輸出のための発送手段を持ちましょう。すでにFedExと契約し、使い慣れている方にも役立つ情報を含んでいますので、ぜひご一読ください。

本講座はFedExの利用を前提としていますが、FedExでいい契約内容にするためには月に最低10万円の送料を使うという条件があります。ですので、きちんと販売準備が整うまでは契約しません。

なので先に日本郵便の準備をしてください。。日本郵便は使い勝手がそんなによくありませんが、アクシデントが起こり他の発送手段がないときの心強い代替手段になりますので、備えとして必須です。

日本郵便マイページサービスでアカウントを作りましょう。

<https://www.int-mypage.post.japanpost.jp/mypage/M010000.do>

日本郵便マイページサービスに入ったらパウチという透明な袋を請求します。無料です。送り状をコピー用紙に印刷した後パウチに入れて、パウチ裏側の粘着面を段ボールにくっつけて発送します。

[国際郵便は日本郵便、米国では USPS]

日本では郵便事業は日本郵便が受け持っていますが、米国では USPSが受け持っています。元は国がやっていて、1971年に民営化しました。日本の郵政民営化より随分早いですね。

日本から米国に国際郵便を送ると、日本から飛び立つまでは日本郵便に問い合わせますが、米国に入ってからUSPSの方がより早く詳細に情報が分かります。追跡番号は USPS から調べるようにしましょう。

https://tools.usps.com/go/TrackConfirmAction_input

ここで調べて住所不明での返送や受取人不在での持ち戻りなどがあれば、逆にメッセージで連絡していち早く解決しましょう。

[日本郵便はEMS一択]

送り方には EMS とeパケットという2種類があります。EMSの方が料金が高く、お届け日数が短いです。eパケットは届くのに5-10日ほどかかる上に、悪天候で大幅に輸送日数が遅れるのでおすすめしません。

どのみち日本郵便はFedExが使えないときの代替手段でしかないのです、そこで節約しても意味はありません。多少赤字になりますが気にせずEMSを使いましょう。アカウントを守るのが第一です。

なお、EMS、eパケットともに、米国で受け取り人のサインが必要です。置き配ができません。なので発送後にちゃんと受け取られているか追跡番号を2日に一度はチェックして、受け取っていない客にはAmazonのメッセージ機能を経由して教えてあげましょう。受け取りの保管期間を過ぎてしまった場合は返送されてきます。返送が決まり次第、客に全額返金しましょう。

FedExは設定しない限り置き配ですのでこの苦労はありません。ですので日本郵便はあくまで予備なのです。

[Ship&co経由で発送する]

日本郵便マイページサービスから送り状を印刷して発送してもいいですが、送り先の住所を毎回Amazonの注文詳細ページから確認してコピペするのは面倒ですしミスの温床になります。ここは今のうちから自動化しておくといいいでしょう。おすすめの出荷管理サービスはShip&coです。

<https://www.shipandco.com/>

Ship&coは国内外の各ECモールと各運送会社のAPIを使って、受注情報と出荷を一元管理できるウェブサービスです。

セットアップの仕方はShip&coのヘルプページに詳細に書かれているのでそちらに譲ります。

ヘルプページを見てもわからない場合はこちらに問い合わせましょう。返信は平日1日ほどで来るので結構サービスはいいです。

<https://support.shipandco.com/hc/ja/requests/new>

Xのアカウントを持っている方はこれをフォローしておきましょう。機能追加や障害発生情報はここにいち早くポストされます。

<https://x.com/shipandco>

Amazon.comのアカウントとShip&coをAPI接続して、受注情報がShip&coに自動的に取り込まれるようにします。そして日本郵便のアカウントもShip&coにAPI接続して、Ship&coから送り状を印刷できるようにします。

契約するプランは最初は一番安いものにしましょう。

より詳しい説明は、実際に商品が売れた時のStep13で解説します。今は最低限の環境を整えるだけでOKです。Ship&coと日本郵便をAPI連携設定した後、手動で1枚送り状を作ってみると、実際に注文が入ったとき慌てなくて済みます。

送り先はStep3で登録したインポートスクエアの住所にしましょう。実際に送るわけではなく、送り状を印刷してみるところまでで十分です。1出荷あたり利用料33円かかるので、Ship&coからクレジットカード決済できるか確かめるのにも丁度いいでしょう。請求は月1回まとめて行われます。

[税関告知書の書き方]

通関書類の書き方を解説します。

eBayセラーの方ですが、税関告知書の書き方について詳しく解説されています。

<https://ebay-yushutsu.hatenablog.com/entry/2019/06/17/002451>

EMSは手書きではなくWeb入力必須になっていますが、何をどう書くかというのは変わりません。

この記事のように、例えばフィギュアでしたら商品名と共に「No battery, No glue, No paint」と書くのを忘れないようにしましょう。税関通過に時間がかかってしまいます。

FedExなどクーリエでしたらこれは不要ですが、商品品目はなるべく詳細に書いた方が良いでしょう。例えばBookではなく辞書ならDictionaryとか、参考書ならStudy-aid bookと書くようにです。

ぼかした書き方ですと税関で止められる可能性がありますので、誰が見てもよくわかる粒度にしましょう。

注意してほしいのは、2024年11月から米国税関が厳しくなっており、日本郵便でもクーリエでも、**HSコード**入力が必須です。**HSコード**とは物品を種類によって**10桁**で表したコードです。これを入力しないと通関で引っかかります。

ここから最新の輸出統計品目表を調べてください。

<https://hts.usitc.gov>

6桁目までは世界各国共通で、残り4桁は米国独自のコードです。

今のところ6桁までの申告でも当社が行っている輸出は通関できていますが、FedExは10桁申告を必須としていますので、もし6桁入力する場合は自己責任でお願いします。

HSコードはShip&coの設定から登録できます。

<https://app.shipandco.com/settings/application>

税関申告価格は売値を書きます。仕入れ値を書かないようにしてください。脱税の一種であるアンダーバリューになります。米国へは1出荷あたり800ドル以下なら関税はかかりませんが、例外としてMade in China製品は関税がかかります。

米国Amazonでは関税の支払い義務は受取人にあります。

[禁制品を知る]

Amazon輸出には適さない、規制が厳しい商品というものが色々あります。

例えば以下のようなものは避けましょう。

- ・食品 FDAの許可が必要
- ・薬やサプリ、医薬品全般 FDAの許可が必要

- ・コンセントが必要な家電。日米で電圧が違うので無理。

- ・リチウムイオン電池が入った商品。発送するにはリチウムイオン電池を商品本体に取り付けてからでないと送れない。商品開封したら新品ではなくなりますし。

- ・ライターなど火器類

- ・商標権が厳しいメーカー。任天堂、Sony、Appleなど、誰でも知っている有名企業はだいたいそうです。有名キャラクターも避けた方が無難です。

このように、国内だとなんとか規制突破できるような販売も輸出の壁に阻まれてできないことがよくあります。自分が扱おうと思ってる商品がAmazon輸出に適しているか調べた上で出品しましょう。

Step5. 配送設定

日本郵便のセットアップが終わったら、次は Amazonで配送設定をしていきます。セラーセントラル画面右上の歯車マークから遷移します。



[配送パターンタブの設定]

ここで大事なことがあります。送料は一度設定したら、変更が難しいものだと思ってください。

ですので最初にどんな価格設定にするか決めてください。

私は以前、送料を2回変更したことがあります。送料を変更しようと思って設定しましたが、やめて元の送料に戻しました。これで変更2回です。

すると Amazonから警告メールが届き「頻繁な送料設定はお客様の混乱につながります、これ以上の送料設定の変更をしないようにお願いします」という趣旨のことが書かれていました。下手したらアカウントが停止されるのでしょ。

間違えた送料設定にしたからといって、それを変えたら短期間での送料変更と見なされて警告メールが届きます。ですので入力ミスしないよう一発で保存してください。

具体的にどんな価格設定がいいかというと、第一に挙げられるのは送料無料です。これが一番わかりやすい。カードボックスの取得もしやすいです。

もう1つは、1商品毎に\$〇.99というように、一桁台のドルで末尾99セントにすることです。\$9.99や\$7.99などがいいでしょう。こうすると送料無料と比べてカートボックス率は少し落ちますが、メリットが2つあります。

1つは返品がされた時に得になります。バイヤー都合の返品の場合、返金は基本的に商品代に対して行います。例えば送料無料、\$89.99の商品が問題ないコンディションで返品されてきた場合、返金はこの全額を行わなくてはいけません。しかし、\$80、送料\$9.99だった場合、返金は\$80でいいのです。送料分の返金がない分得します。

もう一つのメリットは、高い商品価格による出品停止になる割合が減るということです。AmazonではASIN毎に販売して良い金額の範囲が内部的に決まっており、その金額より低すぎるか高すぎるかで出品すると、そのASINは販売できないようになります。アカウント自体にダメージはありません。

この出品停止になる基準は商品価格に対して行われるため、送料は含まれていません。ですので例えば先ほどの例の商品の販売停止ラインが\$85だった場合、送料無料で\$89.99だと出品停止しますが、\$80と送料9.99だと出品停止しません。

送料無料の方が売れ行きは良くなりますが、上記2つのメリットもあるので、\$〇.99という送料にする戦略にも一定のメリットがあります。なお、送料は常識的な範囲に収めなければいけないという規約があるので、\$10を超える送料に設定するのはやめましょう。Amazonから何か言われるかもしれませんが、客からも送料が高いというクレームがよく来ます。実際私は\$14.99にしていたことがありますが、クレームがよく来ましたのでやめました。

Amazonでは商品ページの重量が適当すぎることもあるので、重量あたりの送料設定はおすすめしません。送料無料か、商品一品当たりの固定送料を設定しましょう。

[発送地域は米国のみ]

発送対象国は米国だけにしましょう。世界各国にしても売上は1割強しか増えませんし、国によっては関税が高く、顧客からクレームが来たり物流の具合が悪く遅延や紛失が起こる国も多数あります。デメリットの方が大きいです。

また、米国内であってもAPO/FPOとPO Box、US保護領は発送対象から除外します。APO/FPOは米軍基地です。セキュリティのため追跡番号が途中で途切れてしまいます。配達の確認ができません。PO BoxはFedExが対応していません。US保護領は配送品質が悪くて遅れがちです。

米国本土の必須登録州と、ハワイ、アラスカだけチェックを入れればそれで十分です。

国内配送

通常配送

通常配送

地域

メイン、バーモント、ニューハンプシャー、マサチューセッツ、コネチカット、ロードアイランド、ニューヨーク、ペンシルベニア、コロンビア特別区、ニュージャージー、ノースダコタ、サウスダコタ、ネブラスカ、カンザス、ミネソタ、アイオワ、ウィスコンシン、イリノイ、ミズーリ、インディアナ、オハイオ、ミシガン、Oklahoma、テキサス、ウエストバージニア、バージニア、デラウェア、ケンタッキー、テネシー、ノースカロライナ、サウスカロライナ、ジョージア、アラバマ、ミシシッピ、フロリダ、ルイジアナ、アーカンソー、メリーランド、アリゾナ、モンタナ、アイダホ、ワイオミング、コロラド、ユタ、ネバダ、カリフォルニア、オレゴン、ワシントン、ニューメキシコ

ハワイ、アラスカ

[配送所要日数]

今は通常配送は10-20日の所要日数以外設定できませんので、エクスプレス便を**2-4日**に設定します。なお、通常配送とエクスプレス便は送料を同じにしてください。どちらも送料無料、あるいは前述の通り送料\$9.99などでもいいです。

今後販売実績を積んで通常配送の所要日数を短く設定できるようになれば、エクスプレス便は消して通常配送2-3日だけにします。そちらの方がシンプルです。

所要日数短縮するための条件は下記をご参照ください。

<https://sellercentral.amazon.com/help/hub/reference/G202182640>

FedEx契約のStep13で説明しますが、FedExはInternational Connect Plusという発送サービス一択です。これがAmazon輸出で最も適しています。

<https://www.fedex.com/ja-jp/shipping/services/international-connect-plus.html>

[一般配送設定タブに移動]



配送パターンタブから、一般配送設定タブに移動してください。

まず出荷作業日数で、営業日は月曜から金曜にします。FedExは土日の集荷がありません。

[主な配送先住所]

発送に発送代行会社や外注を利用している場合は、今住んでいる住所や法人登記している住所ではなくそこを登録します。発送代行会社の場合は、住所の末尾に会員番号が付与されていると思いますので、必ずそれも入力します。入力しなければ、代行会社利用者間で同じ住所を設定することになり、Amazonから同じセラーが複数のアカウントを使っていると誤解を受ける危険があるためです。

外注に発送をお願いする場合も、必ず住所の末尾に会員番号を作って記入しましょう。その外注が別のセラーの発送も受け持っているかもしれないからです。

タイムゾーンは「(UTC+9:00) アジア/東京」を設定します。

[出荷設定]

出荷設定		編集
一般出荷設定	お急ぎ便関連プログラム（翌日、翌々日、3日後、4日後出荷）、お急ぎ便、配送手配	注文締め時間: 11:00 PM
	即日出荷（通常配送）	注文締め時間: 11:00 PM
	営業日 月曜日、火曜日、水曜日、木曜日、金曜日	
	手動の配送パターンの注文締切時間 Monday through Saturday will be considered as a delivery day for Seller Fulfilled Prime orders using Premium Shipping Options	
週末出荷設定 土曜日集荷なし 日曜受け取りなし		
「配送地域の自動化」の出荷設定	新機能: 配送地域の自動化 • 自動化を活用して、配送地域の詳細設定を行います。 • これにより、曜日ごとに営業日と注文締め時間を設定でき、出荷プロセスをより細かく制御できます。 • 配送地域の自動化を有効にする方法について詳しくは、こちらをご覧ください。	

出荷は土日オフにしましょう。FedExはじめ米国の宅配業者は基本的に土日祝は集荷をやりません。

それ以外の設定は私はこのようにしています。

[出荷作業日数]

出荷作業日数		編集
NEW 出荷作業日数の自動設定	無効	出荷作業日数の自動設定とは何ですか？ ▾
デフォルトの出荷作業日数	2日間	デフォルトの出荷作業日数とは何ですか？ ▾
注文処理の上限	1日あたり20件の注文	注文処理の上限とは何ですか？ ▾
SKUごとの出荷作業日数	SKUごとの出荷作業日数に関する推奨情報を表示	SKUごとの出荷作業日数とは何ですか？ ▾

出荷作業日数はこのように設定してください。

デフォルトの出荷作業日数は、今から新しくアカウントを作った人は「2日間」は廃止され設定できないので、「1日間」にしてください。

注文処理の上限は図では20となっていますが、最初は10で十分です。慣れてくれば徐々に上限を上げてもいいでしょう。

設定した以上に1日に注文が来たら、それ以降の注文は出荷期限が翌営業日になります。

[購入者による自動キャンセル期間]

購入者がキャンセルをリクエストしました 新機能		編集
購入者による自動キャンセル期間	72 時間	購入者による自動キャンセル期間とは何ですか ▼

72時間にします。これで72時間以内の客からのキャンセルは自動で行われます。それ以降にキャンセルリクエストしてきた場合は手動でキャンセルしましょう。

既に出荷しているのにキャンセルリクエストを送ってきた場合は、まず返金処理して、発送に使った会社、つまり日本郵便かFedExに電話して、商品の取り戻しリクエストをしましょう。

返金が完了したら客に「返金が完了したので商品を受け取らないようにしてください」とメッセージしましょう。もし客が商品を受け取ってしまっていたら、手の施しようがありません。ランニングコストの一種と思って諦めましょう。

残念ながら、キャンセルリクエストしてきた客に対してキャンセルを断るという選択肢はありません。返品されてコストが余計にかかる上、ネガティブフィードバックを高い確率でつけられるからです。

[祝日]

米国の祝日であるので、日本から出荷する私達には関係ありません。日本の祝日とかぶっているところは祝日と設定しましょう。この欄は毎年更新されるので、毎年設定する必要があります。

これで配送設定はできました。送料以外の設定は今後のビジネスの状況に合わせて適宜変更してください。

Step6. 各種ツール契約

アカウントを作って、ツールの準備もできた次に用意していくのは、商品リサーチに必要なツールの下準備です。

[Keepaに登録]

Amazonで商品リサーチといえばKeepaです。まだアカウントを作成していない方は、まずアカウントを作りましょう。

<https://keepa.com/>

そしてサブスクとして「Data Access Year - 189 € / year」に加入しましょう。これでAPIを使えるようになります。年間契約は高いので、最初は毎月で試した方がいいかもしれません。

次にKeepaのChrome拡張も入れましょう。Amazon商品ページでページランクや価格の遷移を見れるようになって大変便利です。

<https://chromewebstore.google.com/detail/keepa-amazon-price-tracke/neeblplgakaahbhdphmkckjcegoijjo?hl=ja>

[SHEET for Keepaをインストール]

LISTIQという便利なツールがあります。それを今後のリサーチの補助として利用するのが一番いいのですが、月額8000円しますので、まずは無料版の方を導入してみましょう。無料版は100ASINまでしか一気に処理できないので実用性がありませんが、使い勝手がよければ有料版の方を契約しましょう。

<https://tooledbuppan.com/keepa-api-4/>

こちらのサイトに全て載っています。スプレッドシートとKeepa APIを使います。

このツールをどう使うかですが、Venesploとの連携においては2つ使い方があります。まずは、大量のASINリストを手に入れた後、それが仕入先があるかをこれで調べます。2万ASINくらい入れて、仕入先があるのが1万2000件くらいになったら、その分Venesploのリサーチに入れる時間を省けます。

もう一つの使い方として、VenesploでリサーチしてASINを絞った後、最終チェックをする時にこのツールにASINを貼り付けて、商品情報を取得します。商品画像が一覧表示されるのが視覚的にわかりやすいです。そこでおかしな商品がないかをチェックし、あれば除外します。

このツールはリサーチの最終工程でも使えます。

[セラースケットに登録する]

セラースケットには、ワカルンダという危険ASIN検知ツールがあります。

危険な商品を出品してアカウント停止になるリスクを避けるために、このツールはマストです。

<https://sellersket.com/>

スタンダードコースに登録しましょう。

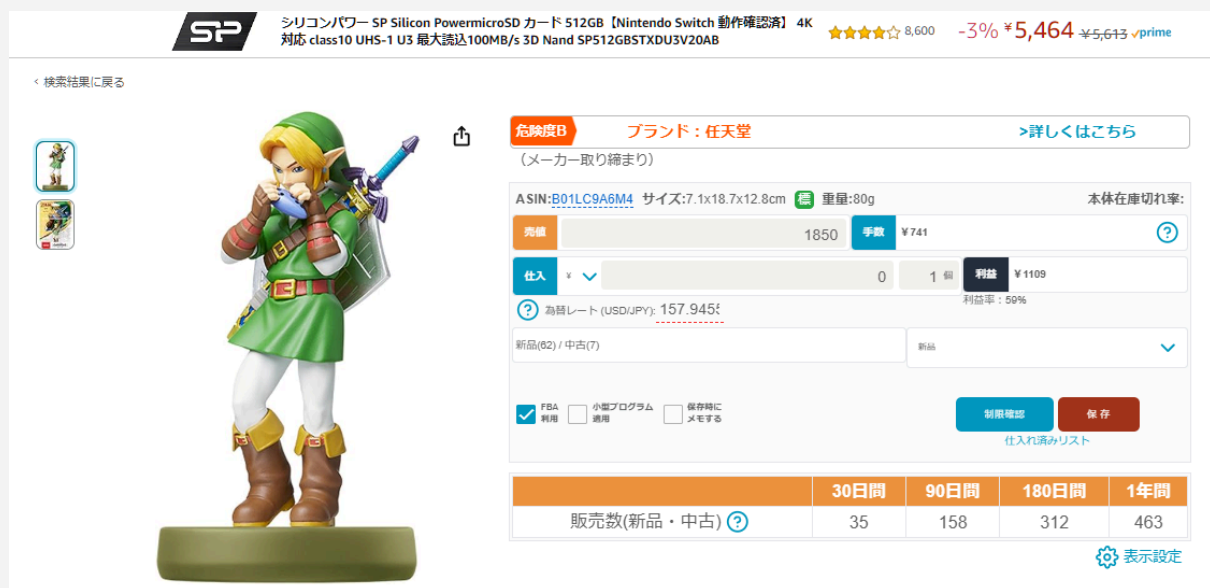
セラースケットに登録する目的は一つです。Chrome拡張機能のワカルンダを使うためです。早速これを設定してください。

拡張機能ワカルンダ

<https://chromewebstore.google.com/detail/%E3%83%AF%E3%82%AB%E3%83%A%E3%83%B3%E3%83%80/amdhkccebfomocnibcemchmflijcoh?hl=ja>

この拡張機能は、日本Amazonの商品ページを開くと、その商品が危険ブランドかどうかわかります。ワカルンダが対応しているのは日本Amazonですが、日本で商標権にうるさいメーカーは、海外でも目を光らせていて同じようにうるさいです。従って、日本で危険なメーカーはAmazon輸出で出品しないようにしましょう。

例えば、危険ブランドとして有名な任天堂はBランクに分類されています。



The screenshot shows the Amazon Japan product page for a Link figure. The product is a 'SP Silicon PowermicroSD Card 512GB' by SP. The page displays the product image, a warning label '危険度B' (Danger Level B), and the brand '任天堂' (Nintendo). The price is ¥5,464 (3% discount from ¥5,643). The page also shows the ASIN, size, weight, and a table of sales data.

	30日間	90日間	180日間	1年間
販売数(新品・中古)	35	158	312	463

A、B、C ランクのメーカーは決して出品しないでください。下手したらAmazonに報告されてアカウントが潰れます。Dランクは安全と危険の境界線上にあります。私は出品対象に含めますが、出品する場合はあくまで自己責任の元で行ってください。

日米で価格差がある商品を調べた後、「最初にふるいにかけるのは、ワカルンダによる危険メーカーの判別です。

アネックス(ANEX) なめたネジはずしビット ステンレスビス対応 M2.5-8 ケース付 3本組 ANH-S3 ★★★★★ 1,759 -51% ¥2,200

< 検索結果に戻る



画像にマウスを合わせると拡大されます

2 ビデオ

アカウントリスクが低い商品です

ASIN: B002L6HJAA サイズ: 1.7x21.0x9.0cm 小 重量: 150g 本体在庫切れ率: 1%

売価 1938 手数料 ¥0

仕入 ¥ 0 1 個 利益 ¥0

為替レート (USD/JPY): 157.945 利益率: 0%

新品(38) / 中古(2) 新品

☒ FBA 利用 ☐ 小売プログラム 適用 ☐ 保存時にメモする

制票確認 保存

仕入れ済みリスト

	30日間	90日間	180日間	1年間
販売数(新品・中古)	75	238	458	1109

表示設定

このようにして、Dランクにもなっていない「アカウントリスクは低い商品です」というのを仕入れ対象リストに入れます。もちろん、今まで報告がないだけであって、実は危険ということもありますし、今後方針が変わって厳しく取り締まるようになるメーカーもあります。すでに危険だと分かっているABCランクメーカーは論外として、Dやランク外メーカーも注意が必要です。

[GIMP インストール]

物販をやっていると、ショップロゴの作成やHPのバナー作りなど、何かと画像加工が必要になることがあります。Photoshopは有料で高いので、専門的にやらない限りはフリーソフトのGIMPで十分です。

<https://www.gimp.org/>

ChatGPTでロゴを作り、そのロゴをGIMPで加工すれば物販の範囲では事足ります。画像の拡張子を変える時にも便利です。

次はいよいよ、Amazon輸出ツールのセットアップです。

Step7. Amazon輸出ツール Venesplo セットアップ

Amazon輸出にはリサーチツールと在庫管理ツールが必要不可欠です。米国Amazonに日本人セラーが簡単に進出できるようになった2014年頃であれば手動でリサーチして手動で在庫管理してもなんとかあったでしょうが、現在の輸出環境は人力だけでできるものではありません。

私自身輸出ツールは様々なものを試してきました。片手の指では収まらないでしょう。それぞれのツールは一長一短で、色々工夫しながらやりくりしてきましたが、私の手法に、つまり本講座の手法にぴったり合うツールはありませんでした。ある程度妥協したり手動作業が入ったりしながら運用を続けてきました。

そんな状態が続くのは不便ですので、なければ自分で作ることにしました。詳しい仕様を私が書いて、外注先のプログラマーがそれを組み、テストも私が担当しました。このツールを使えば、Amazon無在庫を輸出を比較的簡単シンプルかつ安全に運用できます。

Step7ではツールのセットアップをしながら詳細な機能説明をしていきます。実際の運用方法はStep10で解説します。

[Venesplo概要]

ツール名はVenesploです。

名前の由来はエスペラント語のVendo (販売) と Exploro (探索) と Esplo (希望) を合わせた造語です。このツールがAmazon輸出の世界を探索していける希望となるように、という想いを込めて名付けました。

Venesploには以下の機能が備わっています。

・商品選定 & 出品ファイル作成機能

Chrome拡張機能のjaneen(後述します)で集めた日本AmazonのASINリストCSVを読み込み、米国で利益が取れるASINを抽出します。ファイル形式は米国アマゾンに直接アップロードできるTSV形式になっています。

・出品ファイルマージ機能

複数の出品ファイルを1つにまとめることができます。
メーカー毎に1つにまとめるのがおすすめです。

・出品機能

出品ファイルをドラッグ&ドロップして出品ボタンを押すだけで出品できます。

・価格改定機能

何時間おきに価格改定するか決められます。仕入先である日本Amazonで在庫切れになれば在庫数0で改定し、注文が来たのに仕入先がないという事態を回避します。

- ・危険商品除外機能

メーカー名、ASIN、キーワードを登録することで、出品ファイル作成ではその商品进行处理から外し、価格改定ではその商品を削除します。

- ・仕入先選定機能

仕入れ先の出荷までのハンドリングタイムやセラー高評価率、評価数で絞り込み、利益計算も売れた後の返品率や送料テーブルに至るまで、非常に細かく設定できます。

ここまでで機能の概要を説明しました。次はセットアップしながら各機能の詳細を解説していきます。

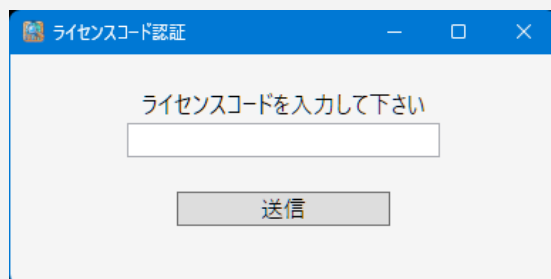
[セットアップ方法]

まずはZipファイルを解凍しましょう。右クリックで「すべて展開」します。
場所はデスクトップがおすすめです。

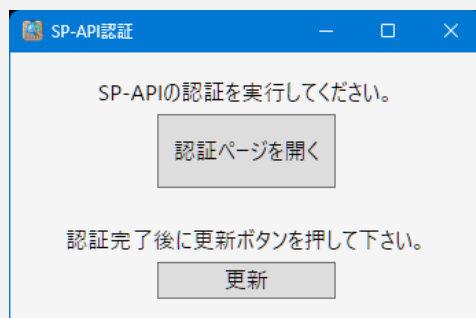
Venesplo_Ver.X.X.Xというフォルダができます。その直下にVenesplo.exeがあります。Windowsの拡張子表示を設定していないPCでは、単にVenesploと表示されますので、表示設定しておくことをおすすめします。

デスクトップにショートカットを作っておくといいでしょう。起動してください。
これから2つの認証を行います。

1つめは当社の認証です。ライセンスコード認証画面が表示されますので、Venesplo登録申し込み後48時間以内に発行される、メール件名「Venesploのライセンスコードを発行しました」を開き、英数字16桁のライセンスコードをコピーして、ここに貼り付けてください。認証が完了します。



2つめはSP-APIというAmazonのAPIを利用するための認証を行います。
このようなウィンドウが表示されます。



「認証ページを開く」ボタンを押します。Webブラウザが立ち上がります。

Venesproを承認

Venesproには、出品パートナーアカウントに関連する以下のデータを表示して編集するアクセス許可が必要です。

販売パートナーのインサイト ①

Amazonから発送 ①

価格 ①

財務会計 ①

商品の出品 ①

在庫と注文の追跡 ①

購入者にフィードバックを依頼 ①

購入者とのコミュニケーション ①

注：アクセスを許可されたアプリケーションは、あなたのAmazonビジネスに関する情報の表示または編集ができ、出品パートナーアカウントに対してアクションを実行できます。

注意: Venesproによるデータの使用は、Venespro独自の利用規約およびプライバシー規約の対象となります。Venesproは、他のサードパーティ事業者やアプリケーションと情報を共有することがあります。詳細については、Venesproの利用規約およびプライバシー規約を参照してください。権限は、アプリケーションを管理でいつでも確認および変更できます

☒ 私は出品パートナーアカウントと関連データへのアクセスをVenesproに許可するようAmazonに指示します。私はそのアプリケーションが行うすべてのアクションについて責任を負います。

確認処理が完了すると、Venesproは出品者に代わって出品データにアクセスすることを承認されます。

キャンセル

確定

ヘルプ | プログラムポリシー | 日本語 ▼  Amazon Seller Eバイラルアプリをダウンロードする

© 1999-2024, Amazon.com, Inc. またはその関係者。

画面下の方にあるチェックボックスにチェックを入れて、確定ボタンを押します。

Venespro

SUCCESS

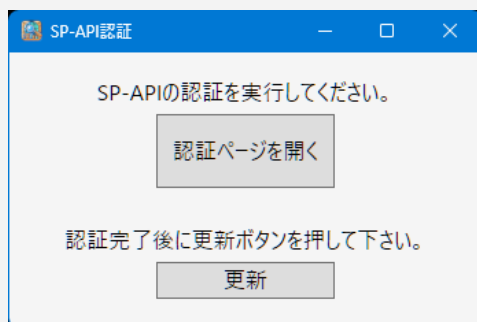
SP-API認証完了

認証が完了しました。

venesproに戻り、「更新」ボタンを押してください。

このブラウザは閉じて問題ありません。

この画面になったらブラウザを閉じます。



Venesproの更新ボタンを押してセットアップ完了です。

次は各画面説明を行います。Venesploには7つの画面があります。

- ・出品ファイル作成
- ・出品ファイルマージ
- ・出品
- ・価格改定ファイル
- ・除外リスト
- ・差益設定
- ・送料設定

先に各種設定をしなければ他の機能が使えないので、送料設定から解説していきます。

[送料設定]

Venesplo Ver.1.1.20

出品ファイル作成 出品ファイルマージ 出品 価格改定 除外リスト 差益設定 送料設定

送料テーブル

重量(g)	料金(円)
500	2711
1000	3196
1500	3586
2000	3950
3000	4428
4000	5007
5000	6083
6000	7688
7000	8205
8000	8723
9000	9239
10000	11526
11000	12169
12000	12811
13000	14898
14000	15607
15000	16317
16000	18667
17000	19442
18000	20083
19000	20503
20000	20923

どれにも当てはまらない場合の送料

3196 円

送料設定 上書き保存

送料設定 指定場所保存

[送料テーブルデータフォルダを開く](#)

右端にあるタブが送料設定です。

デフォルトでは当社がFedExと契約している送料を基準に設定しています。
あなたがStep13でFedExと契約した後に、その価格をここに入力しましょう。

送料テーブルには直接数字を打ち込めます。

500gと入力しているところは、0-500gの範囲の商品に適用され、

1000gと入力しているところは、501-1000gの範囲の商品に適用されます。

何も設定されていない重量の場合は、「どれにも当てはまらない場合の送料」に設定したものが適用されます。

「送料設定 上書き保存」

設定が終わったらこのボタンを押してください。設定ファイルのshipping.csvが上書きされます。

「送料設定 指定場所保存」

送料設定を保存しているshipping.csvのバックアップを取りたい場合はここです。Dドライブや外付けメモリなどに保存すると良いでしょう。

なお、FBA用の設定をしたい方は1gあたり1円から0.8円を基準に、この表の料金部分を書き換えるといいでしょう。FBAは一度に大量に数十キロほど商品納品するため、重量あたりの送料が安くなります。FedExなどクーリエでFBA直接納品する場合は、必ず関税元払いにした上でインポーターをAmazon以外にしてください。

これで送料設定は完了です。次は仕入先と利益計算の設定をしていきます。

[利益計算について]

日米Amazonの利益計算は、細かくやろうとするとかなり複雑です。Venesploがどのように計算しているのかを、別紙で詳細に解説しました。これを知らなくても差益設定さえしっかりしていれば問題ありませんが、より詳しく知りたい方は軽く目を通しておくことをおすすめします。

 Venesplo計算式解説

Venesploでは消費税還付を計算に入れていません。消費税還付は年1回か年4回に設定している人がほとんどだと思います。薄利多売にした場合に、運転資金がどんどん減ってしまう恐れがあるためです。

また、クレジットカードや仕入先のポイント還元など、ポイント系も計算に入れていませんので、そこは各自調整してください。

逆に言えば、十分運転資金があり、かつ完全に消費税還付とポイントのみで利益を出す薄利多売をやるという人は、全ての設定を厳格に行い、利益1円でやっても成立しますが、多少は利益を取ることをおすすめします。

例えば最低利益500円に設定している人が5500円(税込)の商品を仕入れた場合、消費税還付が500円あります。仕入れにポイント2%つくなら100円です。これで合計1100円の利益が出ます。

商品代そのもので稼ぐ額と、消費税還付・ポイントで稼ぐ額を調整しましょう。

[差益設定]

最低利益	500	円(利益額)
競合なし最低利益	800	円(利益額)
出品ファイル計算方法	利益があり最安値セラーになるなら出品する	
価格改定計算方法	利益があり最安値セラーになるなら出品する	
価格改定稼働	オフ	
Amazon.comに設定している送料	0.0	ドル
梱包材料金	150	円
発送代行会社手数料	0	円
梱包実重量調整	1.1	× 梱包重量 + 200 g
梱包容積重量調整	1.4	倍
商品容積重量調整	1.5	倍
これ以上は容積重量で計算する	15400	cm ³
返品減額率	2.0	%(0-20)
海外送金手数料率	0.5	%
仕入先のハンドリングタイム上限	5	日(1-9)

差益設定 上書き保存

ここが設定の山場です。設定項目が多いですが1つ1つ見ていきましょう。

・最低利益

Venesploでは競合セラーがいる場合、そのセラーと同じ販売価格まで値下げします。そのとき赤字にならないよう最低利益をここで設定します。これを下回る価格には値下げしません。

デフォルトでは500円になっています。500円未満しか利益が取れない販売価格にはしないということです。

パーセントに変更することもできます。あなたが扱っている商品の価格帯に幅がある場合はパーセントの方が良いかもしれません。

・競合なし最低利益

競合セラーがいない場合にどれだけの利益を取るかという設定です。最低利益よりやや高い数値にすることをおすすめします。デフォルトでは800円です。

・出品ファイル計算方法

「利益があり最安値セラーになるなら出品する」

「利益が出る価格で出品する」

Amazonでは最安値セラー以外はあまり商品が売れません。そのため最安値セラーにならない場合はそのASINを出品除外するというのがデフォルトの設定です。「利益が出る価格で出品する」にすると、どのようなASINでも出品しますが、無駄な出品が増えてるのでおすすしめしません。売れない商品を出品したままにするのは、余計なアカウントリスクを抱えることになります。

「利益が出る価格で出品する」は安全なメーカーのみ選定しているので全部出品したい、というときに設定してください。

・価格改定計算方法

「利益があり最安値セラーになるなら出品する」

「利益が出る価格で出品する」

これも通常は「利益があり最安値セラーになるなら出品する」でOKです。

出品している商品が安全なメーカーのみであれば、「利益が出る価格で出品する」を選んで
も良いでしょう。

・価格改定稼働

「価格改定ファイルを作るのみ」

「オン」

「オフ」

価格改定は設定を誤ると事故につながるため、デフォルトでは「オフ」になっています。

必ず「価格改定ファイルを作るのみ」で1度は価格改定を行い、作られたファイルの内容が正しいか確認した上で「オン」にしてください。すると次回の価格改定からAmazonアカウントに反映されます。

・Amazon.comに設定している送料

米国Amazonで設定している送料を設定しましょう。送料無料なら0ドルです。重量ごとや地域ごとの設定には対応していません。セラーアカウントでそう設定している場合は最も汎用的な数値を入力しましょう。

・梱包材料金

輸送箱やエアパッキンやビニール袋など、1注文の梱包に必要なコストを入力してください。

・発送代行会社手数料

発送代行会社を利用している場合は1出荷毎に手数料がかかりますので、その料金を入力しましょう。フリーランスの外注に依頼している場合なども同様です。ご自身で出荷している場合は0円でも構いませんし、あなた自身の給与に沿って設定してもいいでしょう。

・梱包実重量調整

Amazonでは商品重量をSP-APIから取得できますが、その数値はなぜか実際よりやや軽いです。おそらく輸送箱の重量が計算に入っていないのではないかと思います。そのため先ほど設定した送料テーブルの料金に当てはめられません。
適切な商品重量に補正するのがこの設定項目です。

デフォルトでは梱包重量に200g足したものを1.1倍にしています。これで大抵の商品は実際の重量の近似値になると思います。軽量商品または重量商品を主に扱うセラーにはデフォルト設定が合わない可能性があるため、適宜調整してください。

・梱包容積重量調整

FedExでは5000cm³あたり1kgという容積重量が設定されています。実重量か容積重量どちらか高い方の値段になるのですが、鉄アレイでも売らない限り、容積重量の方が重くなります。

Amazonから縦・横・高さの3寸を取得して、それを整数のcmに繰り上げをしてから掛けて容積を計算するのですが、Amazonに入力されている値は過小であることがとても多いです。ですので倍率を掛けて適正な重量にするようにします。

デフォルトでは1.5倍です。

例えば、商品容積15000cm³で3kgと出たら、調整値1.4倍つけて4.5kgになります。送料設定に4kgと5kgの設定があった場合は、小数点切り上げで5kgの方が適用されます。

・商品容積重量調整

Amazonの情報では、梱包状態の3寸を取得するのですが、それが無い場合は商品寸法を取得します。商品寸法では梱包状態より小さくなりますので、倍率は梱包容積より少し大きい1.5倍としました。

しかし、Amazonページの情報はいい加減で、梱包容積と全く同じ値が入力されていることも多々ありますので、あなたが出品するジャンルによっては、梱包容積重量調整と同じ倍率でいいでしょう。

・これ以上は容積重量で計算する

FedExではエクストラージパックを使えば実重量で計算されます。エクストラージパックで実重量で認められる容積は15400cm³以内です。なのでこれ以上は容積重量で計算します。

・返品減額率

デフォルトでは2%としています。自分が出すジャンルの商品の返品率をそのまま入れればいいのかというとそうではなく、この設定項目は返品減額率です。どういう違いがあるかというと、後者は返品によって売上から引かれる総合的なコストの割合のことです。

ざっくり、返品率に8-9割掛けした数値とすればよいでしょう。

簡単に解説すれば、100万円分売った後、返品により喰らう損失が何万円か、その割合を打ち込みます。先の例だと100万円売って5万円分返品され、商品コンディションにより減額して4万円返金して、返品された商品はeBayで売って1万円になった、となれば損失3万円なので3%というわけです。

・海外送金手数料率

大抵の方はPayoneerを利用してると思います。あなたがPayoneerでかかっている為替手数料を入力してください。国内の銀行に送金する際、変換されるドル円レートが表示されますので、それが実際のドル円レートと比べてどれくらい不利な数値かで計算できます。デフォルトでは0.5%としています。

しかしFBA納品用の商品リサーチをする場合は関税が必要になってきます。例えば10%の関税がかかるようなジャンルのものをリサーチする場合は、返品減額率か海外送金手数料の数値を10%分増やして調整してください。

・ハンドリングタイム

米国Amazonから受注があったときに、何営業日で出荷するか期限を設定します。Vensploは無在庫管理ツールですので、仕入先のハンドリングタイムを見て、それに何日プラスするかという基準にしています。

デフォルトでは3日としています。国内輸送日数と手元に来てから出荷するまでの日数の合計値です。

あなたが関東に住んでいて、迅速に出荷作業もできるのであれば2日にしてもいいですし、北海道や九州にお住まいでかつ出荷作業に1-2日かかるのであれば、日数を4日に設定しましょう。

例えば仕入先が5日以内に発送で、デフォルトの3日設定の場合、5日+3日=8日のハンドリングタイムでそのASINを出品します。仕入先が2日以内に発送の場合、2日+2日=4日です。

このように、ASIN毎に最適なハンドリングタイムにする機能です。これで売上を最大化できます。

なお、仕入先が即日出荷されるASINでも、Venesploは仕入先のハンドリングタイムを最低2日として計算します。ちょっとした雪や台風、プライムデーやホリデーシーズンの遅延で、即日出荷はすぐに成立しなくなる不安定なものだからです。無在庫販売でアカウントを長期的に守るためには、安全マージンを用意する必要があります。

・競合ありなら出品価格に上乗せ

競合セラーと同じ価格に設定していると、0.01ドル安くする自動価格改定ソフトを使っているタイプのセラーにより、価格改定のたびに値下げが起き、価格崩壊が起きることがあります。

もしあなたがメインで売っている商品にそういうセラーがいて、価格崩壊が起きる場合は、例えばここを0.01に設定すると、最安値セラーより0.01ドル高い価格で出品できます。もちろん最安値セラーより販売額は落ちますが、価格崩壊は防げます。

なお、Venesploでは最安値セラーと同額にはできますがそれより安くする設定はできません。Venesplo利用者同士で価格を下げ合って崩壊するのを防ぐためです。

・出品価格上限

Venesploの価格設定に関するどこかの数値を大きく間違えてしまったために、ありえないほど高い価格で出品することを避けるための機能です。あなたが扱う商品の中で最大の価格より少し大きい額を入力しておきましょう。それ以上の価格になる場合は出品ファイル作成なら除外され、価格改定なら在庫0になります。

・出品価格下限

先ほどの逆です。あなたが扱う商品の中で最低価格より少し低い額を入力しておきましょう。

・価格改定開始時刻

毎日何時に価格改定を開始するかを決めます。日本時間基準です。デフォルトでは8時です。

・価格改定周期

何時間置きに価格改定するかを設定します。デフォルトは12時間なので、1日に2回価格改定することになります。価格改定開始時刻を8時に設定している場合は、8時と20時になります。

設定値は8-24時間の間でできます。1時間置きなど高頻度にした方が在庫の情報を常に最新にできていいんじゃないかと思うかもしれませんが、それは危険ですので8時間未満には設定できないようにしています。

理由はこのStepの最後の項をご覧ください。

・定期再起動

数日数週間とVenesploを起動して定期価格改定設定したまま放置していると、いずれ何らかのエラーで固まって価格改定が止まる可能性があります。

それを防ぐために、定期的に再起動を入れることで長期間の安定稼働を可能にします。

12-24時間の範囲でご入力ください。チェックボックスでオフにもできます。

再起動周期にリサーチや価格改定の動作中だった場合、1時間毎にチェックが入り、アイドル状態になっていたら再起動します。

・仕入れ先の出品形態

仕入れ対象の出品形態は、例えばAmazon.co.jp本体とFBAのみにすれば、プライムデーやサイバーマンデーなどでAmazon倉庫の物流が混乱する時期以外は非常に安定した確度で仕入れを行うことができます。しかし厳選すればするほど仕入先は減り、有効な出品も減ってしまうので、安全性と利益は常にトレードオフです。

後述する対象セラーのハンドリングタイムや仕入先の評価数を厳し目に設定しておけば、自己出荷セラーでもそう問題は起こりませんので、デフォルトでは全てにチェックを付けています。

・仕入れ先の評価率

「高評価90%以上」

「高評価80%以上」

「高評価70%以上」

評価率が一定以上のセラーを仕入れ対象にします。

この設定は最低でも70%以上を選ぶ必要があります、オフにはできません。

それ未満の評価率のセラーから仕入れていては、トラブルに巻き込まれる可能性が高まるからです。

・仕入れ先の評価数

「300以上」

「100以上」

「50以上」

「10以上」

「1以上」

評価数が一定以上のセラーを仕入れ対象にします。

評価数0のセラーは未知数なので仕入れ対象にはできないようにしています。

評価数を増やせば増やすほど安全度は増しますが、仕入れ対象セラーも減ります。

デフォルトの「10以上」か「50以上」をおすすめします。

・ドル円レート

ドル円レートをとあるサービスのAPIを利用して取得しています。小数点第3位を四捨五入して、第2位までにしています。

・手動ドル円レート

手動でドル円レートを設定したい場合はこちらをどうぞ。ラジオボタンで切り替えられます。

・予約商品出品除外

「オン」

これはオンにしかできません。これは、除外設定が有効であることを示す情報表示のみの意味です。これをしておかないと、数ヶ月後に販売開始予定の商品まで出品対象になってしまいます。無在庫販売には致命的なのでオンにしています。

・ウィンドウ最小化

「タスクバー」

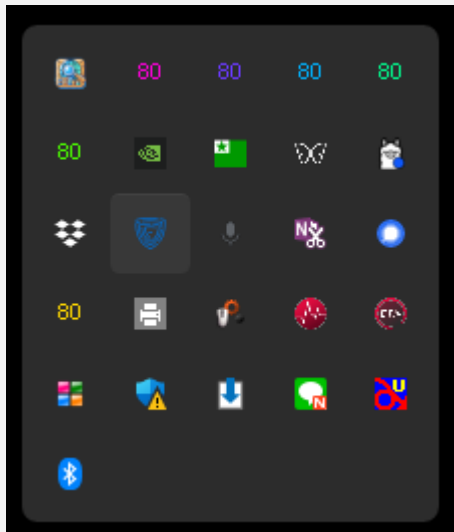
「システムトレイ」

最小化した時にタスクバーに収まるかシステムトレイに収まるかを選べます。

システムトレイというのはデスクトップ右下のタスクバーにある上矢印(ひらがなの「へ」みたいな形)を押したら出てくる、このようなトレイです。



この「へ」を押します。



小さいですが一番左上にあるアイコンがVenesploです。これをクリックするとウィンドウが元の大きさに戻ります。Venesploは価格改定を毎日し続ける常駐ソフトなので、タスクバーでは邪魔になる時にシステムトレイを設定してください。

ここまで設定したら保存と設定ファイルのバックアップを忘れずしてください。
次は除外リストタブの説明です。

[除外リスト]



除外リストには次の2つの機能があります。

1つめは危険な商品を登録することで、出品ファイル作成と価格改定でその商品を対象外にする機能です。jogaiASIN_Maker_Keyword_Seller.csvとして保存します。

出品ファイル作成だと対象商品は出品ファイルに含まれないようになり、価格改定だとその商品は削除されます。

文章だけでは設定方法の説明が難しいので、スプレッドシートのリンクを用意しました。

[📄 Venesplo除外リストの入力例](#)

2つめは価格改定から除外するASINを登録する機能です。kakakukaiteijogaiASIN.csvとして保存します。

有在庫と無在庫を併用する場合に使います。

例えば無在庫販売でも、仕入れた後に購入者が注文キャンセルすることがたまにあります。そうするとその仕入れた商品は在庫になります。

在庫なのでハンドリングタイムは2日でも大丈夫ですし、それでも売れ残れば大きく値下げすることも必要でしょう。しかし価格改定が動いている限り、全てのASINは無在庫として設定したハンドリングタイムと出品価格になってしまいます。

その価格改定から除外するための設定がこのCSVでできます。
下記が解説です。設定は簡単で、CSVのA列にASINを入力するだけです。

Venesplo除外リストの入力例

表計算ソフトで文字化けする場合は、どちらのCSVもShift JISで読み込み直してください。

[janeenとASIN Pickは必ずAmazon購入アカウントからログアウトしてから使おう]

これから説明するjaneenとASIN Pickは必ずAmazon購入ログアウトしてから使ってください。ログインした状態で使うと過負荷によりAmazonから購入アカウントのアクセス制限を喰らうからです。

ログアウトしておけばこの制限を回避できます。しかし、ログアウトし忘れてしまうリスクがあります。

対策としてChromeとEdgeは同じ拡張機能をインストールすることができますので、どちらか片方のブラウザはAmazonにはログインしないでこれらのツールを使う専用に使ってください。

使う際も複数タブor複数ウィンドウで同時に使うことはせず、必ず1つだけ稼働させてください。複数でやると過負荷ですぐにアクセス禁止になります。

最も確実な方法は、Step10の[オプション: さくらVPSで24時間稼働] を参考にWindowsサーバーを構築して、VPS経由でAmazonに一切ログインせずに使うことです。

[Chrome拡張機能 janeenのインストール]

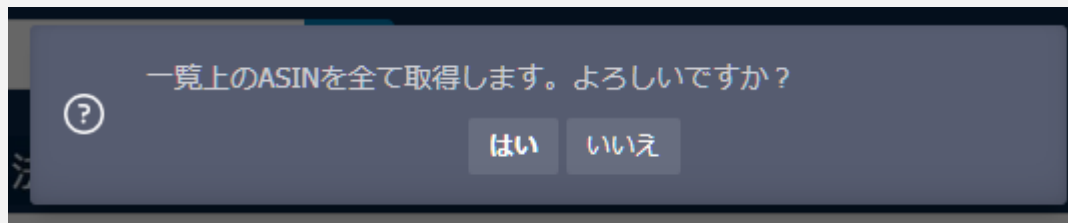
Venesploで商品リサーチをするために欠かせないChrome拡張機能が2つあります。そのうちの1つjaneenをインストールしてください。Amazon.co.jpで効率よくASIN取得できるツールです。これで作ったCSVを、Venesploの出品ファイル作成にかけます。

<https://chromewebstore.google.com/detail/janeen/napdjajnimgcebdnmpmdeljgmghnnecpd>

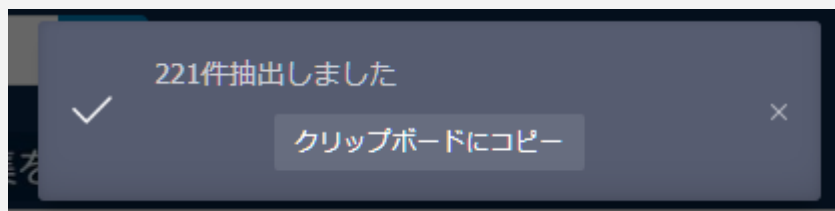
janeenの使い方は簡単です。日本Amazonまたは米国Amazonを使うのですが、まずは購入アカウントからログアウトしてください。次に出品したい商品のキーワード検索をした検索結果の商品一覧画面や、セラー個別の出品商品一覧画面を出してください。

その状態でChromeの右上の方にある、janeenのアイコンをクリックします。





これに「はい」を押すだけでOKです。あとは自動的にASIN取得が始まります。



「クリップボードにコピー」を押してください。

次に、GoogleスプレッドシートかExcelなどの表計算ソフトのA列にこのコピーをペーストして、CSV出力してください。このCSVファイルが利益が出る商品が含まれている原石です。

名前	更新日時	種類
Config	2024/11/12 (火) 5:05	ファイル フォルダー
report	2024/11/12 (火) 2:55	ファイル フォルダー
エラーログ	2024/11/12 (火) 5:10	ファイル フォルダー
ライセンス	2024/11/12 (火) 5:11	ファイル フォルダー
価格改定出力	2024/11/12 (火) 2:55	ファイル フォルダー
出品ファイルのマージ出力	2024/11/12 (火) 2:55	ファイル フォルダー
出品ファイル作成用ASIN置き場	2024/11/12 (火) 5:05	ファイル フォルダー
出品ファイル出力	2024/11/12 (火) 5:05	ファイル フォルダー

どこに保存していてもいいですが、Venesploフォルダ直下の「出品ファイル作成用ASIN置き場」が管理に便利です。

[ASINの最大取得数に注意]

通常のAmazon検索結果では1ページ48ASINで最大10ページ分表示されるので、janeenのASIN最大取得数は1度に480ASINです。取得対象の検索結果にそれ以上のものがあっても取得できません。

ですので調べる対象のメーカーが数万、数千商品ある場合、検索結果を絞ったり並べ替えをするなどして、様々な方法で数を絞って取得を繰り返しましょう。

最後に表計算ソフトに貼り付けて「重複を削除」機能を使って余計なASINを除外します。

なお、Step 8で説明するセラーリサーチにおいては1ページ16ASINで最大29ページなので、1度の最大取得数は464ASINです。これも同じようにジャンルを絞ったり並べ替えをして取得を繰り返しましょう。

[Chrome拡張機能 ASIN Pickのインストール]

janeenより高度なASIN取得ができるツールとしてASIN Pickがあります。

こちらは有料ですが、janeenにはない子ASIN取得機能が最大の長所です。

あなたがリサーチしたい商品が、サイズ・色・セット数量などでバリエーションがあるタイプの場合は、**ASIN Pick**を使う必要があります。

<https://chromewebstore.google.com/detail/asin-pick/pkombcbkmcbbcidgkfofmldkejbgnaobc>

拡張機能を入れたら、ツールバーにアイコンを表示させて右クリックし、「サイトデータの読み取りと変更を行います > amazon.co.jp」に設定してください。



ASIN Pickは「ASINのみ」にだけチェックを入れて取得するととても動作が速いです。この状態は機能的にjaneenと全く同じです。

ちなみに、ASIN PickはASINのみ取得で1ページしかない検索結果をスクレイピングしようとする、バグって200ページ取得しようとしてしまいます。この場合1ページ以上データ取得した時点で中止ボタンを押せば、きちんとデータ収集できます。1ページしかないのに200ページも待つのは時間の無駄なので気をつけましょう。

ここから本題です。色やサイズが様々なジャンルの商品を取得したい場合は「親ASINと子ASIN」にチェックを入れてください。ただし、この方法はASINのみと比べて、取得速度が何十倍も遅くなります。件数によっては、ボタン押してから30分から1時間くらいかかります。無闇やたらと使うものではなく、有力メーカーを絞ってから使うといいでしょう。

各メーカーのASINを取得できれば、スプレッドシートにデータをコピーしてください。できあがったCSVをスプレッドシートかExcelで開いて、A列のASINを削除して、B列を重複の削除すればメーカー一覧が作れますし、何回同じメーカーが出てきたかカウントする関数を作って分析もできます。CSVの加工や分析については技術の範囲になってきますので、GPT-4oかGeminiにファイルをアップロードして質問して各自解決してください。

この調子で競合セラーを見つけては、そのセラーが販売しているメーカーをリストアップしていきましょう。あるセラーの出品商品は、他のセラーも出品していることが多いです。そうやって芋づる式に競合セラーを見つけて、どんどんメーカーリストを増やしていきましょう。

ここまでのおさらいです。まず競合セラーを見つけてきます。その競合セラーからASIN Pickを使って、出品商品のASINとブランドをCSV取得します。

その競合セラーの出品ASINをいくつか開くと、他の競合セラーも見つけることができます。そうやって芋づる式にASINを競合セラーを見つけては、ASINとブランドをCSV取得、これを繰り返します。

ひとまずこれでメーカー(ブランドのこと)を30社集めてみてください。どんどん一連の流れをやって慣れていきましょう。

[出品ファイル作成]

Venesplo Ver.1.142

出品ファイル作成 | 出品ファイルマージ | 出品 | 価格改定 | 除外リスト | 差益設定 | 送料設定

出品するASIN

ファイルを選択 選択されていません

開始

時刻	ステータス
	処理なし

時刻	出品 出力ファイル
----	-----------

出品ファイル作成停止 ☒ 除外ファイル読み込み

設定ができたので、商品出品をしていきます。

画面右下の「☒除外ファイル読み込み」とは、jogaiASIN_Maker_Keyword_Seller.csvを読み込んだ上で価格差リサーチをするか否かです。これを外すと動作が早くなりますが、登録している危険ASINの除外はできません。

おすすめの使い方としては、まずオフにした状態でどんどん価格差ASINを集め、たくさん集まったらそれらをまとめて除外ファイル読み込みオンでふるいに掛けて、最後に出品するという方法です。必ず出品前にオンでリサーチはしてください。

具体的なリサーチ方法ですが、先ほどjaneenかASIN Pickで作った、A列にASINを入力したCSVをファイル指定して開始ボタンを押してください。差益設定で設定した通り、米国で販売するのに最適な価格に調整された出品ファイルがTSV形式で出力されます。

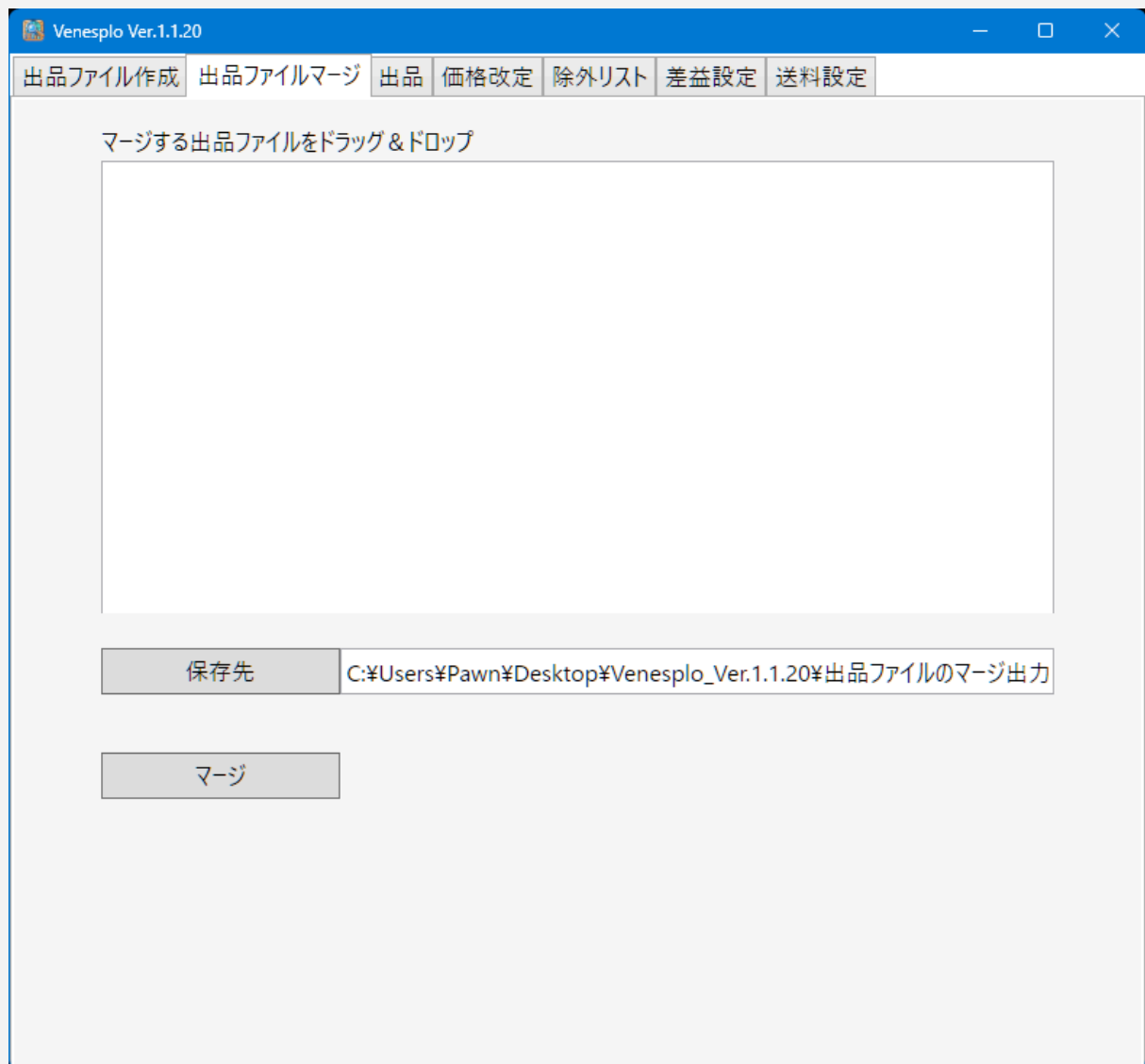
例えばこのようなファイルが生成されます。

add_20250104_005925_972_113_A社ASINリスト.tsv

上記を例に、ファイル名の意味を一つずつ見ていきましょう。

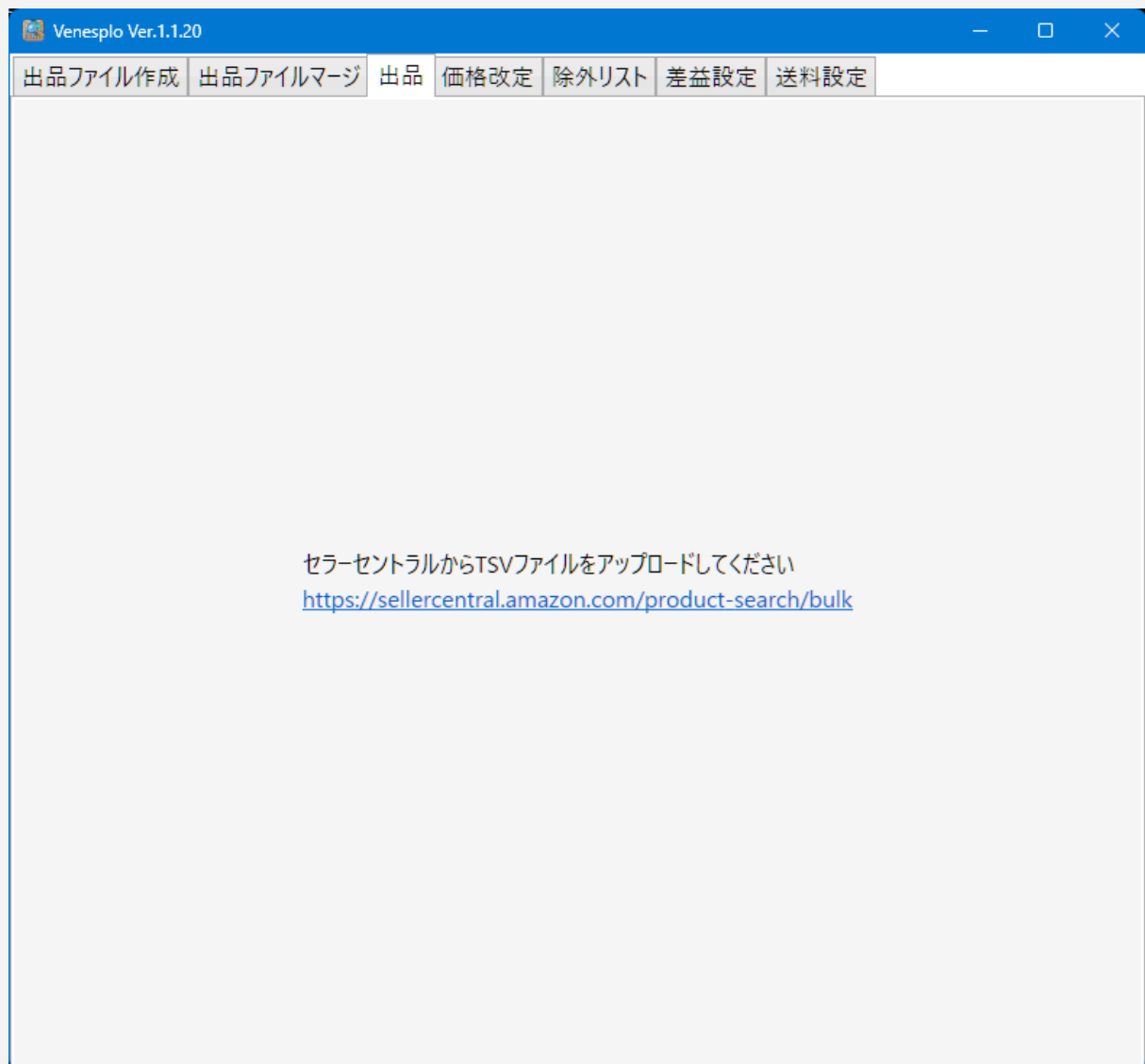
ファイル名	意味
add	出品ファイルなのでASINを加える意味でadd
20250104_005925_	年月日_時分秒
972_113_	調べたASIN数_価格差が見つかったASIN数
A社ASINリスト.tsv	リサーチに使った元のファイル名.tsv

[出品ファイルマージ]



先程の出品ファイル作成で作った複数のTSVファイルをここにドラッグ＆ドロップして、マージボタンを押すと、1つのTSVファイルにまとめられます。
絶対必要というものではなく、あれば便利な機能です。

[出品]



セラーセントラルのファイルアップロードから出品しましょう。

Amazonアカウントに出品しても大丈夫な商品か、よく確認してから出品してください。空輸できない危険な商品や商標権が厳しいブランドではないかお確かめください。

※Amazon輸出ステップ24 講座受講者の方は、まだ現時点では実際に出品しないでください。

[価格改定]

Venesplo Ver.1.1.20

出品ファイル作成

出品ファイルマージ

出品

価格改定

除外リスト

差益設定

送料設定

時刻	ステータス
	処理なし

時刻	価格改定 出力ファイル
----	-------------

価格改定実行停止

価格改定手動実行

出品ができれば、その出品商品の仕入先があるかチェックし価格を最適に調整する、価格改定の出番です。

価格改定が完了したファイルがここに並びます。
最初は「差益設定」タブ「価格改定ファイル計算方法」で「価格改定ファイルを作るのみ」にしておきます。この設定だとファイルは作られますがセラーアカウントにアップはされません。

例えばこのようなファイルが生成されます。
update_20250105_005005_1459_955

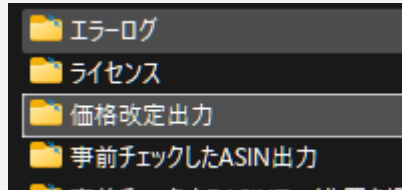
上記を例に、ファイル名の意味を一つずつ見ていきましょう。

ファイル名	意味
update	価格改定ファイルなのでASINを更新する意味でupdate

20250105_005005	年月日_時分秒
1459_955	調べたASIN数_価格改定したASIN数

ファイル名を確認したら中身も確認しましょう。もしかしたら差益設定で間違えた設定にしている、価格改定ファイルがめちゃくちゃな数値になっているかもしれませんので、稼働前に必ずチェックしましょう。

問題なければ「価格改定ファイル計算方法」で「オン」にしてください。周期毎に価格改定ファイルが作られ、自動でアップロードされますので何もする必要はありません。どんなファイルがアップロードされたかは、上図「価格改定 出力ファイル」で確認できます。Venesplo 直下フォルダ「価格改定出力」に格納されています。



なお、出品ファイル作成と価格改定は同時にできません。片方のみです。仮に両方動かすと**SP-API**の時間あたりのリクエスト回数上限に来て、止まってしまうからです。

例えば出品ファイル作成中に定期価格改定の時間が来た場合、その価格改定はスキップされ、次の周期に発動します。その周期でも出品ファイル作成中でしたら、また次の周期とるようにチェックを続けます。

[高頻度の在庫チェックをしない理由]

Venesploでは価格改定(在庫チェック含む)の回数を最短で8時間おきに設定できます。なぜもっと高頻度に価格改定をできないのかという理由があります。

例えば商品Aの日本Amazonでの仕入れ可能数が1個だとします。商品Aがあなたの米国Amazonアカウントで売れたとします。その時点ですぐに仕入れれば、国内の在庫数は0になり、Venesploは日本Amazonの商品A在庫数が0だという情報を取得して、あなたのアカウントで販売している商品Aの在庫数を0にします。

しかし、1日の間にあなたが仕入れる回数は1-2回くらいでしょう。受注のたびに仕入れていては疲弊してしまいます。例えば1日1回まとめて仕入れ、価格改定頻度が1日に24回あったとします。

商品Aがとんでもない人気商品で、在庫復活しては売れるを繰り返したら、最大で24受注もしてしまう危険があります。さて仕入れようと注文管理画面を見たら商品Aが売れたという受注情報が24件もずらっと並び、しかしたった1個しか仕入れることができません。23件もキャンセルすればアカウントはお陀仏です。

そのためVenesploは価格改定周期を最小で8時間、つまり1日最大3回までに制限しています。これであれば商品Aの1日最大受注数は3個となり、先ほどの例だと2受注在庫切れで済みます。これならなんとかなります。

逆にあまり価格改定周期が長いと、日本Amazonで他の客が購入して在庫切れになったASINをあなたのアカウントに反映できません。かといって短すぎると上記のように人気商品は大事故につながります。

そのため最もバランスが良いのは12時間周期、1日2回改定だと私は考えます。無在庫にはこのような思わぬ落とし穴が至るところに潜んでいます。価格改定は何度も高頻度にあった方が在庫切れが防げていいと考えて、1時間おきに在庫反映するツールを使ったら、国内在庫数が少なく、米国で人気商品を出品してしまった日にはもうおしまいです。

Venesploはユーザーによるカスタマイズ性を制限して、安全安定的に無在庫ができる設計をしています。Venesploで使いにくいと思った機能があれば是非Discordでご意見をください。しかし上記設計思想により、危険な使い方をできないようにしている箇所がいくつもあります。そこは変更できませんのでご了承ください。

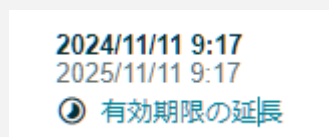
[権限の延長]

Amazonツールの継続的な利用には、SP-APIの権限を延長しなければならないものがあります。

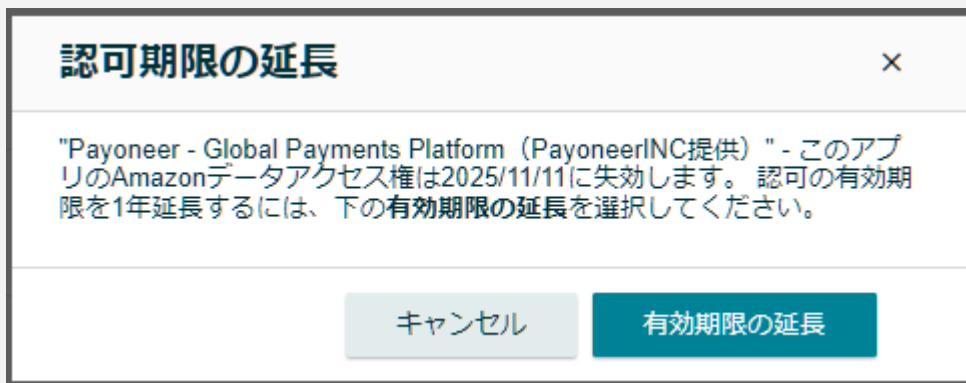
セラーセントラル左上三本線のメニューから「アプリとサービス > アプリを管理」をクリックしてください。



「アプリを管理」一覧に入ったら、権限が必要なツールを見つけます。



このような表示があるので「有効期限の延長」をクリックしてください。



上図はPayoneerの期限延長です。

「有効期限の延長」を押すと、1年間期限が伸びます。

あなたが使っているツール全てに対して、この作業をして期限延長しましょう。

期限が切れるとツールが使えなくなってしまうので、必ず定期的に期限延長しましょう。私は半年に1度を行っています。

Step7までで、Amazon輸出の下準備が完了しました。

Step8からは商品リサーチ、出品を始めていきます。

以降の目次です。

——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

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>

サービス早見表

	講座受講	Venesplo単体契約	Discord参加
Venesplo利用	○	○	×
講座閲覧	○	前半のみ	前半のみ
サポート	○	Venesploの使い方 に関してのみ	×
一般チャンネル アクセスとチャット	○	○	○
限定チャンネル アクセスとチャット	○	○	×
毎週土曜 Zoomミーティング	○	○	×
料金	6ヶ月24万円 その後毎月2万円	初月無料 2ヶ月目以降1.4万円	無料