

Amazon輸出ステップ24

Step8. セラーリサーチでメーカーリスト作り

ここからリサーチ編の始まりです。日米で価格差がある商品をどうやって見つけてくるかという話ですが、基本的にセラーリサーチをします。自分で商品を見つけないとすると、既に売れている商品を見つけている競合セラーの商品情報を真似した方が早いです。

[有力なメーカーは発見され尽くしている]

日本人セラーのAmazon輸出が、Payoneerの日本対応によって可能になったのが2014年頃です。初期の2-3年ならともかく、現在は日本で仕入れられるあらゆるメーカーが輸出セラーによって調べ尽くされています。

ですので、他の輸出セラーが出品しているメーカーをリスト化して、そこを起点に調べていくのが一番の近道です。誰にも見つからないメーカーなどありません。あったとしてもそれは人気がないか、危険メーカーで販売しているセラーに訴訟の警告メッセージが飛んでくるかで誰も販売していないだけです。

米国Amazon輸出において、完全なブルーオーシャンはありません。他のセラーが販売している商品に相乗り出品していきましょう。

[メーカーは発見され尽くされてるが、それぞれのメーカーの深掘りはされていない]

競合セラーと同じメーカーの商品を売っていたのでは差がつかないと思うかもしれませんが、ですがそんなことはありません。メーカー単位では調べ尽くされていても、そのメーカーが売っている商品についての深掘りはあまりされていません。

例えるなら、Amazon輸出という大海に数多のセラーがひしめき合っていますが、ちょっと海に深く潜るとそこには誰もいません。多くの輸出セラーは広く浅くはできていますが、それぞれのメーカーのポテンシャルを引き出し切れていません。なのでメーカーを厳選していき、そのメーカーの商品を徹底的に調べていくことで、競合セラーがあまり出品していないASINを出品できます。

メーカーは調べ尽くされているとしても、それぞれのメーカーのASINには手つかずのものがいくらかもあります。そこを掬っていくのが本講座のエッジです。

また、後述しますが手動で出品許可申請が必要なメーカーもあります。そういうメーカーはツールで自動で大量出品しているタイプのセラーであっても、人の手で行うしかないのであまり出品できていません。

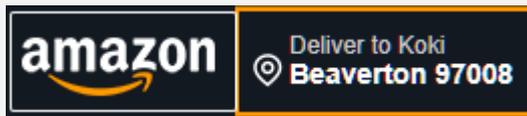
本講座が狙うメーカーは主にこれです。少し面倒な出品許可申請が必要なメーカーこそ、競合セラー数が少ないので、Amazon輸出を始めたばかりでセラー評価がなく、カートボックス取得しにくい新規セラーの活路です。

[セラーリサーチのやり方]

それではセラーリサーチのやり方について説明していきます。

セラーリサーチでメーカー(本講座では、ブランドもほぼ同じ意味で使います)を集めることが目標です。個々の商品が安全かどうか判別するより先に、ブランド単位で安全かどうかを判別していく必要があります。

米国Amazonのページを開き、トップページ左上の住所をインポートスクエアの住所にしましょう。すると米国内で買い物をする設定になり、セラーの表示もそれに合わせて、米国でお届けする時の情報になります。



ここが日本に設定されていたら、日本に出荷しないタイプのセラーが除外されてしまうのでだめです。

ライバルセラーを調べるためにはまず、購入アカウントを米国住所に設定します。

次に検索ボックスに、自分が今気になっている商材ジャンルを入れて、具体的な商品ページに飛びましょう。



SUZUKI Harmonica, Silver with chrome plating Promas...

★★★★☆ 306 ratings

New

-5% \$52³²

Typical price: \$55.13 ⓘ

Add to Cart

Amazon Music offer with this purchase [Shop items](#)

FREE delivery Monday, May 13

Stock

▼ See more

12 (revealed by ⇄ Keepa)

3 other options

sorted by price + delivery: low to high

Filter ▼

New

-6% \$52⁰⁶

Typical price: \$55.13 ⓘ

FREE delivery Monday, May 13

... [More](#)

Add to Cart

Ships from

Amazon.com

Sold by

[JAPAN-FAST.](#)

★★★★☆ (122 ratings)

89% positive over last 12 months

Customer Service

Amazon

Stock

5 (revealed by ⇄ Keepa)

今回は例として鈴木楽器のハーモニカを調べてみました。私が昔扱っていた商品です。なお鈴木楽器は米国現地法人がうるさい危険メーカーなので売らないでください。危険メーカーであっても、そのメーカーの商品は使えなくとも、セラーリサーチのリストを作る用途では使えます。セラーは1つのメーカーだけ出品しているわけじゃないですからね。

この商品を買っているセラー「JAPAN-FAST.」は通算評価数122でポジティブフィードバック率89%と良好です。ショップ名に日本のショップであることを連想させるような名前が入っているところを調べていきましょう。

評価率1桁だったり、ポジティブフィードバック率が50%台だったりするセラーは除外してください。また、評価数が1000以上ある場合は大手なので参考になりません。無在庫販売をしていそうな、そこそこの規模のセラーが理想です。

JAPAN-FAST.

Visit the JAPAN-FAST. storefront

★★★★★ | 89% positive in the last 12 months (88 ratings)

ショップ名をクリックすると、セラーの詳細ページに遷移します。住所が書かれていますので、日本のセラーかはそこで確認できます。

確認したら画像の通り「Visit the [ショップ名] storefront」リンクをクリックしましょう。

1-16 of over 7,000 results

Eligible for Free Shipping

Free Shipping by Amazon

Get FREE Shipping on eligible orders shipped by Amazon

Delivery Day

Get It Today

Get It by Tomorrow

Prime Try Before You Buy

Try Before You Buy

More-sustainable Products

Climate Pledge Friendly

Department

Appliances

Arts, Crafts & Sewing

Automotive

Baby Products

Beauty & Personal Care

Books

CDs & Vinyl

Cell Phones & Accessories

Clothing, Shoes & Jewelry

Electronics

Everything Else

Grocery & Gourmet Food

Health & Household

Home & Kitchen

Industrial & Scientific

Movies & TV

Musical Instruments

Office Products

Patio, Lawn & Garden

Pet Supplies

Sports & Outdoors

Tools & Home Improvement

Toys & Games

Video Games

Results

Price and other details may vary based on product size and color.



amiibo - Zelda (T)

★★★★★ ~ 132

500+ bought in past n

\$46³⁰

FREE delivery May 9 -

Only 2 left in stock - c



Splatoon Deep C

★★★★★ ~ 335

200+ bought in past n

\$82³¹

FREE delivery May 9 -

Only 2 left in stock - c



amiibo Squid Sist

★★★★★ ~ 938

200+ bought in past n

\$79⁰⁹

FREE delivery May 9 -

Only 2 left in stock - c

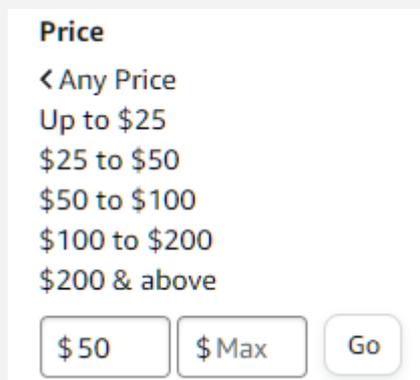
Final VR3000 - ir

★★★★★ ~ 1,517

するとこのセラーが出品している商品一覧のページが表示されます。

SKU数は7000ほどあるので無在庫セラーで間違いないでしょう。これが100や200出品しかしていない場合は、メーカー直取引・卸を使っている可能性が高いので、調べるのを打ち切り、他のセラーを探してください。

左側のリストに商品ジャンルが書いているので、あなたが気になるジャンルをクリックしてください。



The image shows a price filter dropdown menu. The title is "Price". The options listed are: "< Any Price", "Up to \$25", "\$25 to \$50", "\$50 to \$100", "\$100 to \$200", and "\$200 & above". Below the list are three buttons: "\$50", "\$Max", and "Go".

値段も大事です。最低でも\$50以上に絞ります。それ以下の価格ですと米国への送料がかかりますので極めて薄利になってしまいます。上限を設定する場合は\$250あたりにしましょう。経験上、それ以上の価格は売れ行きが著しく落ちます。しかし、1回の受注で大きく稼ぎたい方はチャレンジしてもいいでしょう。返品リスクは大きくなります。

[janeeNでASIN取得する]

Step7でも説明しました、janeeNかASIN Pickを使ってASIN取得します。使い方はそちらをご参照ください。

[作業用 Amazon輸出ステップ24_step1-7_環境構築編](#)

[ゲームとフィギュアは売ってはいけない]

出品商品を探すにあたって、避けなければならないジャンルがあります。ゲームやフィギュアは売らないようにしましょう。なぜかという、製造メーカーは1つでも、それに付随するキャラクターがバラバラであるからです。

例えばPS5のゲームを出品するとします。それはSonyというPS5プラットフォームのメーカーだけでなく、多数のゲームメーカー・ゲーム毎の著作権が含まれてしまいます。つまりそれは、何十何百ものメーカー商品を出品してるのと同じくらい危険になるということです。

フィギュアも同様です。例えば海洋堂のフィギュアを出品するとします。それは海洋堂というメーカーだけを気をつければいいわけではありません。それがゴジラだったらゴジラの商標権に引っかかりますし、ペルソナや女神転生のキャラクターでしたらその商標権に引っかかります。フィギュアを出すというのも危険のオンパレードです。

同じ理屈で、キャラクターTシャツも取り扱ってはいけません。1つのメーカーが全ての著作権をコントロールしているジャンルなら構いませんが、このように媒体と中身に入っているものがそれぞれになってるようなジャンルは避けましょう。

製造業者+著作権が乗るタイプの商品、キャラクターグッズやフィギュア、ゲーム、キャラTシャツなどは出品を避けましょう。

出品するとどうなるかというと、Part16でも説明しますがパテントロールに狙われます。法律事務所とメーカーが結託し、商標権を根拠に訴えてセラーの資金を凍結させ、和解金を巻き上げる手口です。米国は日本と違い訴訟が簡単な上に和解金相場が高く、日本セラーは米国におらず法廷で不利なのでこういうスキームが行われます。

日本のSEGAより米国のSEGAの方がずっと危険度が高いです。

日本での販売なら女神転生やペルソナ、ゴジラ、エヴァンゲリオン、初音ミクなどはきちんとした卸から仕入れているなら問題ありませんが、米国だとそうだとでも訴訟されます。

これには正当性があるかどうかは関係しません。一度訴訟してセラーの資産さえ差し押さえてしまえば、それが根拠無くとも構わないのです。アカウントを止められた状態で、長期間法廷競争をやる余裕がセラー側にはありません。原告側は和解金を払うよう脅迫してきます。なので、商標で狙われるような商品は避けるべきなのです。

https://x.com/Hiro_us_expats/status/1800464477080744272

このあたり、弁理士の方が解説しています。

米国はネット上でも治安が悪いです。ゴロツキに狙われないような商品を出品していきましょう。

Step9. 見つけたメーカーをフィルター

ここまでで、セラーリサーチを通じた商品発掘方法を学びました。次はそれらが安全なメーカーであるかを、各種の検査でふるいに掛けます。見つけたメーカーの商品を闇雲に出品してはいけません。無在庫セラーのアカウントが長生きしないのは、きちんとメーカーをフィルターしないことが原因です。リスクを極限まで下げる手法をここで学んで、何年も安定して無在庫販売をしていきましょう。

[禁制品チェック]

これは簡単です。航空輸送が可能な商品か、FDA(U.S. Food and Drug Administration)など何らかの認可が必要な商品ではないか、米国の環境でも使えるものかチェックしてください。

以下のようなものが禁制品に該当します。

- ・食品、医薬品、サプリメント
- ・化粧品
- ・商品に直接取り付けられていないリチウムイオン電池
- ・米国の電圧に対応していない家電
- ・スプレー缶
- ・タバコ用ライター
- ・モデルガン、防犯用品、武器やそれに準じるもの

[アカウント停止チェッカー・ワカルンダチェック]

これはStep6で説明した通りです。2つのChrome拡張機能を使って、危険メーカーを取り除きましょう。

[日米Amazon商品ページでメーカー本体が販売していないかチェック]

Amazonに商品出品をしているメーカーは、たまにメーカー本体も販売していることがあります。そういうメーカーは、サードパーティーセラーは自社と直接取引をしているところや正規販売代理店しか認めないことが多いです。

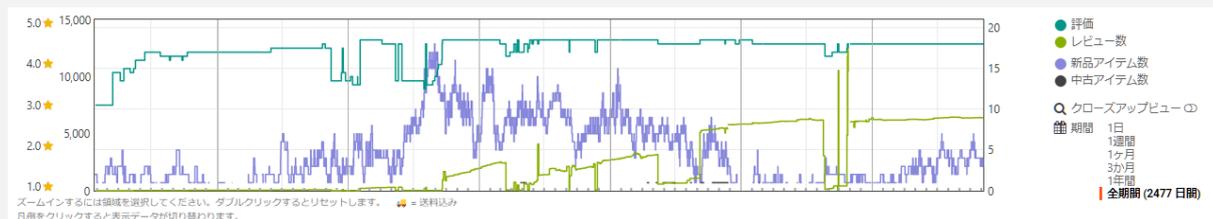
ですので、そのメーカーの売れ筋商品のASINをいくつかリストアップして、日米のAmazon商品ページで、セラー一覧にメーカー本体が含まれていないか確認しましょう。商品のブランド名とメーカー名が異なることがあるので、その商品を作っている会社名を調べておきましょう。例えばユニクロは株式会社ファーストリテイリングが作っている服のブランド名です。

[Keepaでセラー数遷移をチェック]

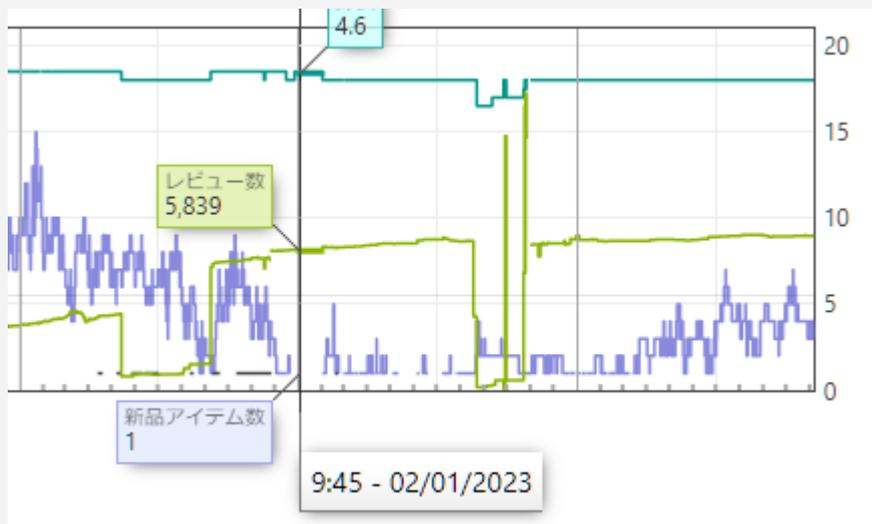
次にKeepaで過去の米国Amazon出品者数の遷移をチェックしましょう。

例えばこういう商品があったとします。ギザギザのグラフは、出品者数の推移を示しています。

表示対象範囲は全期間に設定しましょう。1年間では短すぎてわかりません。



近年の部分を拡大してみます。



「新品アイテム数」が出品者の数です。これを見ると2023年2月頃に、販売者数が一気に0や1になっています。

そこからずっとほとんど誰も販売していないところから、徐々に回復してきました。

ここから考えられる可能性は、長期の品切れか正規販売代理店以外の販売が禁止され、この商品を買っていたセラーは警告されて、一斉に撤退したかです。

長年多くのセラーが販売していた商品がいきなり誰も販売しなくなったというのは黄信号です。このメーカーの他のASINも調べてみてください。

もしどの商品も一様に同じ時期に出品者がいなくなっていれば、全ての商品が一斉に品切れになるということは考えづらいです。無許可販売が禁止されたと見るべきでしょう。

現在出品しているセラーもチェックしてみてください。大手や専門ショップばかりが出品しているのであれば、その後、メーカーから正式に販売していいと許可を得てから販売している可能性が高いです。

このように、出品者数の突然の激減が、どの商品にも同じタイミングで起こっているメーカーは絶対に避けてください。無許可のセラーが販売していないか定期的にチェックしており、そこに引っかかったらアカウントが危機に陥ってしまいます。

[楽天保証対象ブランドに該当していないかチェック]

楽天あんしんショッピングサービスというものがあります。

楽天市場で購入した商品が、もし偽物だった場合は、楽天がそれに保証金を支払うというものです。なお、偽物を売った店にはペナルティとして楽天から店子に高額な罰金が課せられるので、原資はそこから出ているものと思います。

ここには保証対象のブランド一覧が書かれています。これらのブランドには、馴染みのある名前も多く含まれているかと思いますが、どれも知的財産権にとてもらうさいメーカーです。これらのブランドはAmazon輸出においても販売対象から外しましょう。大抵は正規販売代理店以外の販売を許さないタイプのブランドです。

[メーカーの出品許可を申請する]

セラーリサーチでメーカーをリストアップしたら、次はそれぞれのメーカーが出品可能かどうかを調べ、出品できないものは出品許可を申請していきます。

前述したように、出品許可は手動でなければできません。どんなにすごい自動価格差収集ツールを使っても、出品許可をするのは人の手です。この手間があるのでセラーが出品できるメーカー数には限界があります。もし全て出品許可が必要なければ、大手セラーがAPIの限り商品を調べ尽くし出品し尽くし、個人セラーの寄り付く場所は存在しなかったでしょう。

出品許可が必要なメーカーこそが、個人セラーが勝負できる土俵なのです。



セラーセントラル左上のメニューから商品登録を開きましょう。よく使う項目はブックマークしておきましょう。

商品登録の検索ボックスから、メーカー名を入れて検索します。



するとこのように商品が表示され、画面右側に「出品許可を申請」と書かれているボタンがあります。その上にある商品のコンディションのプルダウンメニューから「新品」選ぶと「出品許可を申請」がグレーから青色に変わり、クリックできるようになります。

これが出品申請画面です。ボタンを押しましょう。

出品申請

以下は出品許可が必要です：

- 新品, 中古, 再生品, コレクター商品のコンディションの\$Pawparty

出品許可を申請する

以下は出品申請を受け付けていません：

- 中古, 再生品のコンディションのその他のおもちゃ & ホビー カテゴリ

ヘルプ

プログラムポリシー

日本語



Amazon Sellerモバイルアプリをダウンロードする

ブランド名の出品申請

申請が承認されました

審査が完了しました。出品者様の販売実績により、ブランド名「Pawparty」の出品が承認されました。

出品申請のステータスを確認

ヘルプ

プログラムポリシー

日本語



Amazon Sellerモバイルアプリをダウンロードする

この商品は出品許可を申請するボタンを押すだけで承認される、一番楽なパターンでした。「出品申請のステータスを確認」ボタンを押すと、申請したメーカー一覧が表示されます。

出品申請を表示

出品申請のステータスを追跡および管理します。商品の出品資格を確認するには、商品登録の検索を使用してください。詳しくはこちら。

出品申請のステータス: **すべて** | 出品者の対応を要する | 許可済み | 審査中 | 不許可 | 下書き | カタログ | ブランド | サブカテゴリ | ASIN | 商品 | 申請中

申請の検索: 申請名, タイプ, ケースIDで検索 **検索**

申請名	申請タイプ	受理日	ステータス	
ケースID				
BananMeonMはブランド登録済み	ブランド名	2024/05/05	許可済み	出品を出品
Ubeesizeはブランド登録済み	ブランド名	2024/05/05	許可済み	出品を出品
MICNVOLC	ブランド名	2024/05/05	許可済み	出品を出品
Parachute	ブランド名	2024/05/05	許可済み	出品を出品
Spin Master Gamesはブランド登録済み	ブランド名	2024/05/05	許可済み	出品を出品
Funnil	ブランド名	2024/05/05	許可済み	出品を出品
WOODSTERS	ブランド名	2024/05/05	許可済み	出品を出品
Pawparty	ブランド名	2024/05/05	許可済み	出品を出品
Yundu	ブランド名	2024/05/05	許可済み	出品を出品
BBOLDN	ブランド名	2024/05/05	許可済み	出品を出品

< 前のページ | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | ... | 44 | 次のページ >

今までどんなメーカーを出品申請してきたのか、許可が通ったもの通らなかったものが一覧表示されます。

You must watch the video(s) in its entirety and answer the questions correctly to submit your application. Additional language options are available through [this link](#).

Tell us about your products and business.

Are you a reseller/distributor, a manufacturer, or both for the products you want to list?

- Reseller/Distributor
 Manufacturer
 Both

Which of the following statements describes your responsibility when listing products on Amazon:

- Once I'm approved to sell in a category, I can sell any product without needing to vet the product.
 I don't need to review every product I sell on Amazon because I'm sure Amazon will just remove the product if it isn't allowed.
 If another seller is already selling the product on Amazon, then I can assume it is allowed to be sold on Amazon.
 I'm responsible for all products I sell on Amazon and for understanding whether they violate the law or are otherwise restricted from sale on Amazon.

If you list products for sale on Amazon that are illegal or otherwise in violation of Amazon policies, the following consequences could result (please select the best answer):

- Your offer for the products in question may be removed.
 Your eligibility to sell in a particular category may be removed.
 Your entire seller account may be blocked (in the case of more severe offenses, such as selling an illegal supplement).
 All of the above.

Which of the following represent a best practice when selling on Amazon to ensure compliance with our policies:

- Assign one or more employees to be responsible for reviewing each product you plan to sell. This employee should have deep and up-to-date knowledge of the products as well as the industry, including laws applicable to those products.
 Carefully review our Restricted Products policy, including the "Examples of Prohibited Listings", and your product catalog on a regular basis. This includes any products that are included in inventory feeds or uploaded using an automated system.
 If buying inventory from a source other than the manufacturer, apply extra diligence to understand the provenance of the products and the legal framework in which they may be sold.
 When in doubt about whether a product may be sold, do not list it.
 If selling drugs or supplements, understand the ingredients in these products and research whether they are permitted.
 All of the above.

All products I intend to sell are authentic. Counterfeit, replica, or knock-off products are prohibited on Amazon.

- All products I intend to sell are authentic. Counterfeit, replica, or knock-off products are prohibited on Amazon.

出品許可申請をしてすぐに自動承認されるタイプのものだけではありません。

上図は英語ですが、セラーセントラルの言語を日本語にしても、言語が違っただけで内容は同じです。このようにラジオボタンを選んでいくタイプの申請もあります。

自身が小売業者(再販業者)であること、あとはAmazonの規約をきちんと理解しているというラジオボタンを選択して、最後に連絡先としてメールアドレスと電話番号を入力したら申請が自動許可されます。

少し手間がかかりますが、これも正しく入力すれば申請が即時通ります。

ブランド名の出品申請

ブランド名「{brand}」はブランド登録済み」の出品を申請します。

必要書類を提出してください

商品の購入に対してメーカーまたは卸業者が発行した請求書1通以上

書類は以下の要件を満たす必要があります。

- 2023/11/07日付以降(180日以内)
- 出品用アカウントの情報と一致する名前と住所を入力すること
- メーカーまたは販売業者の名前と住所が含まれていること
- 合計10点以上の商品の購入を明記すること
- 価格情報は省略可
- 申請時の書類に記載された商品の取引業者に連絡して、提出された書類を検証する場合があります。

ファイルをここに移動
または

ファイルの選択

ファイル形式 : pdf, docx, png, gif, jpg: 最大ファイルサイズ 10 MB

任意 コメント

連絡先を入力してください

Eメールアドレス 質問がある際に連絡できる最適なメールアドレス

アドレスを追加するときはカンマで区切ってください

任意 電話 最も連絡のつきやすい電話番号

下書きとして保存

送信

出品許可申請画面でこういうタイプの、仕入れ請求書を求める画面が出てきたメーカーは諦めましょう。仕入れてからしか申請できませんし、せっかく通ってもその商品はメーカーが知的財産権に関してうるさいケースが多いです。仮に日本法人からきちんと直接取引をしていたとしても、米国法人が販売を許さないというケースもあります。

例えば、これは出品許可が必要ではなかったのですが、私は先ほど説明した通り鈴木楽器のハーモニカを販売していたことがあります。鈴木楽器と直接契約して販売していました。しかし鈴木楽器の米国法人は販売を許さず、警告メッセージを送ってきましたので、販売を撤退しました。日本の鈴木楽器に問い合わせましたが、米国法人のすることは関与していないということだったので、どうしようもありませんでした。

ですのでこういうタイプのメーカーは米国現地法人と契約しない限りは、書類を提出しても出品許可が通らない場合が多いですし、通っても後から現地法人と揉める可能性が高いです。

メーカーや卸と契約して商品を売るのは、こういう請求書が必要なメーカー以外にしましょう。

[許可申請が必要なメーカーこそ宝]

もう一度言いますが、このメーカー許可申請というのがめちゃくちゃ大事です。なぜならこれは手作業で一つ一つ申請していくしかありません。ツールを使って大量に価格差のあるASINやメーカーを取得したとしても、申請するのは手作業であり、しかもワンクリックで申請許可されるタイプなのか、ラジオボタンを選んでいくタイプなのか、仕入れ書類が必要な無理なタイプなのかは、ツールでは分かりません。要領よく大量出品しているセラーも、メーカー許可申請は星の数ほどあるメーカーの中のほんの一部しかできません。人間の作業量で網羅するのは無理です。

ですので出品許可申請が必要なメーカーはライバルセラーが20も30もひしめき合ったりしません。レッドオーシャンになりにくいのです。むしろ、出品許可申請をして通らないといけないメーカー以外、無在庫でまともな利益はほぼ出ない、と言ってもいいかもしれません。

ですのでセラーリサーチでたくさん貯まったメーカーリストから、出品申請して通ったメーカーをリストアップしてください。その中に有力メーカーが入っている可能性が高いです。特にクリック一発で承認されるメーカーより、ラジオボタンを選択していくタイプの方が手間がかかるので競合セラーが少ないです。

セラーリサーチでメーカーを見つけた後は、作ったメーカーリストからどんどん出品許可をしていってください。なお、出品許可を得たといってもそれはシステム上の話であって、実際に出品していいかどうかは別の話です。

次のStepはVenesploの実践編です。これまで調べてきたメーカー・ASIN情報をVenesploで出品、在庫管理して、販売開始します。

Step10. Venesploで価格差をチェック・出品・無在庫管理

Step7ではVenesploの詳細な機能説明とセットアップを行いました。Step10ではそれを踏まえた実運用のやり方を解説していきます。

[バケーション設定をする]

Venesploを使う前に、アカウントをバケーション設定にしてください。バケーション設定とは、設定すると休業状態になり、客が商品を購入できない状態になることです。購入はできませんが受注済みの商品についてはきちんと発送し、アフターケアも行う必要があります。

Venesploを使ってこれから商品の出品や価格改定をしていきますが、もし設定を間違えていた場合、例えば出品してはいけない商品を出品してしまったり、ありえないほど低価格で多数のASINを出品して売れて大損したりなどの事故になりかねません。

なのでバケーション設定にした上でVenesploを動かし、正常に動作しているかをよくチェックした上で、問題なければバケーション設定を解除してください。

それでは設定方法の解説です。セラーセントラル右上の歯車マークにマウスカーソルを合わせ「出品用アカウント情報」から入ります。



トップページにあるストアのステータスの右上、休止設定から店を閉めましょう。

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 納品 ... 編集する

アカウントの概要

- ストア情報
- 支払情報
- 出品者情報
- 配送・返品情報
- 納税情報
- アカウントの管理

ストアのステータス [休止設定](#)

休暇で不在になる予定がある場合や、Amazonストアで出品中の出品情報を一時的に取り下げたい場合は、この機能を使用します。休暇中にマーケットプレイスメッセージ管理のメッセージを受信した場合には、24時間以内に回答する必要があります。
休暇中や連休中などの不在時の出品ステータスについて詳しくは、[こちらをご覧ください](#)。
留守中もAmazonで在庫を販売したい場合は、在庫をAmazonから出荷に変換して、Amazonフルフィルメントセンターに発送できます。
フルフィルメント by Amazonについて詳しくは、[こちらをご確認ください](#)。

国	出品ステータス [Ⓢ]
北米および南米	
カナダ	停止中
米国	出品中
アジア太平洋	
日本	出品中

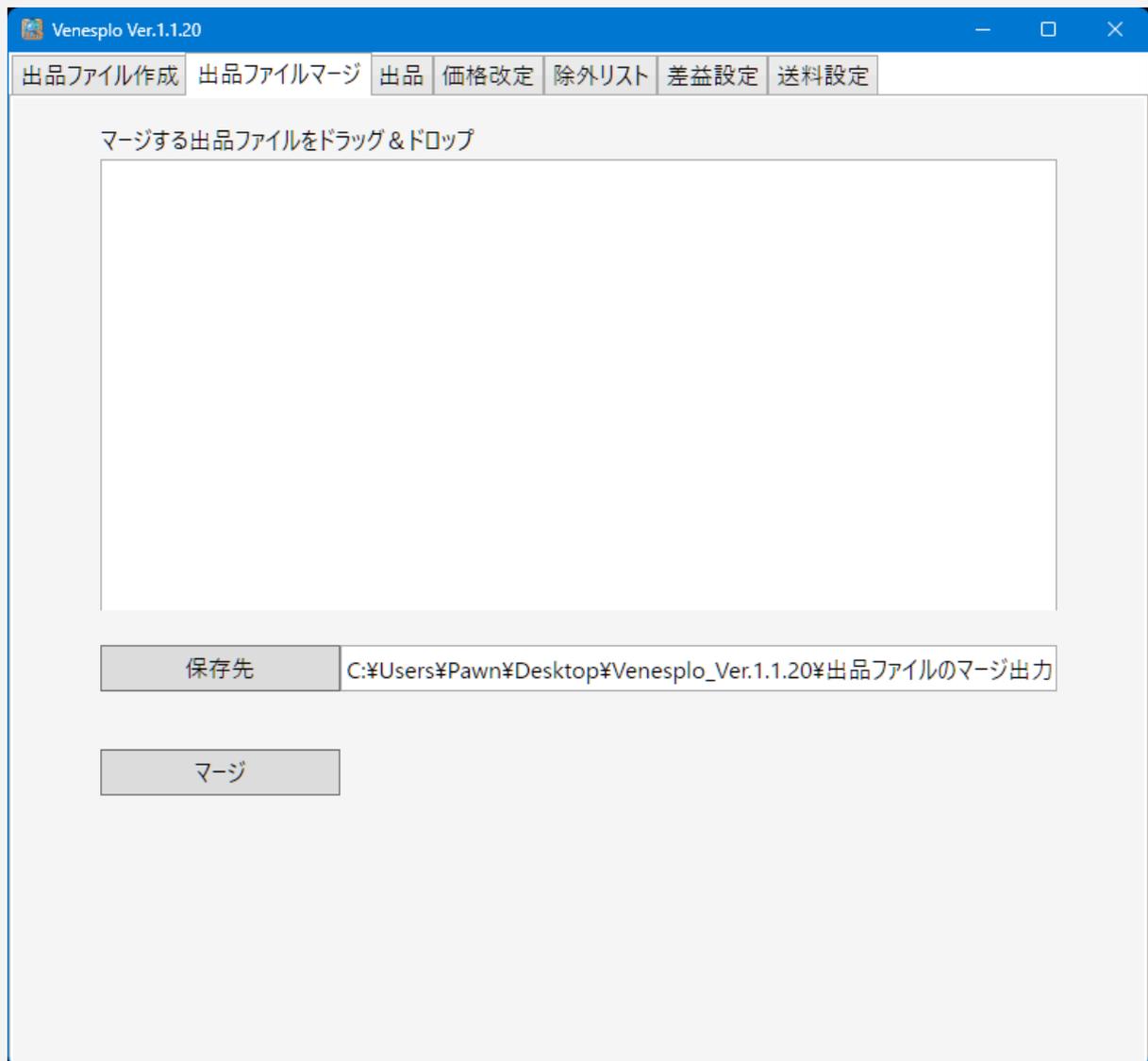
一度バケーション設定にすると、すぐに戻したとしても5時間くらいは出品が復活しないことを覚えておいてください。

[出品ファイル作成で有力ASINを抽出する]



janeenかASIN PICKで作ったCSVはVenesploの出品ファイル作成タブの「ファイル指定」からセットして、開始ボタンを押してください。

処理速度は1時間あたり約1400 ASINです。SP-APIの速度の上限から、これ以上の速度改善は難しくなっています。ですので用意するASINはある程度絞って、数百から数千ASINくらいにするのがよいでしょう。



出品ファイル作成で抽出できた、日米で価格差がある有力なASINの入った出品ファイルは Venesploフォルダ直下の「出品ファイル作成したASIN出力」に入っています。しかし、何十ファイルも作り、1ファイル毎に数ASINや数十ASINしか無いのであれば、管理が大変になります。ですのでこの出品ファイルマージですっきり1つにまとめます。

[SHEET for Keepaで危険ASINがないかチェック]

Step6で導入したSHEET for Keepaを使うときが来ました。

出品ファイル作成で作った出品ファイルか、マージ済みの出品ファイルを表計算ソフトで開き、ASINが記載されている列をコピーして、SHEET for Keepaに貼り付けます。

そしてSHEET for Keepaで情報取得してください。

どれだけjaneeNでASIN取得時にAmazonでメーカーや条件を絞ったとしても、たまにそのジャンルとは全く関係がない商品が紛れています。それを見分けるためには、SHEET for Keepaで商品画像を見て、余計なものが紛れ込んでいないかチェックするのが最適です。見つかった余計なものは出品ファイルから削除しましょう。

今後出品作業をするときに、同じ不要な商品が混ざることがないように、出品ファイル作成から除外する商品の条件設定をファイル名を

「jogaiASIN_Maker_Keyword_Seller.csv」として作り、「ファイルを指定」に入れて上書き保存しておきましょう。



どのようにこのファイルを作るかは下記で解説しています。

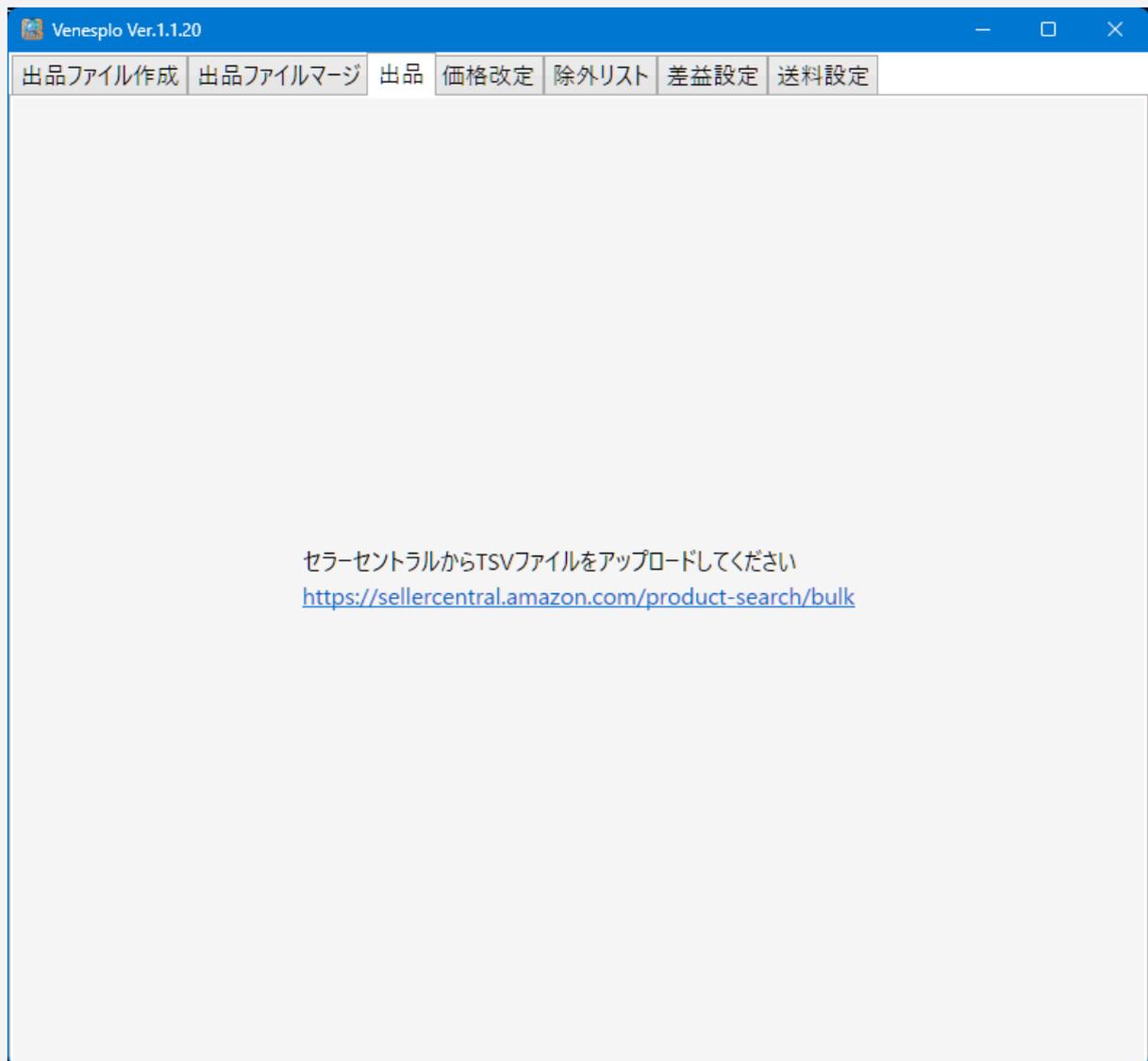
[📖 Venesplo取説](#)

[価格差があるASINを在庫数0で出品する]

Venesploでは出品ファイル作成で価格差があるとして出力されたASINの在庫数は全て0になっています。従って、これを出品しても在庫切れ状態であり、まだ販売はされません。

なぜこのようになっているかというと安全のためです。いくら確認したところでとんでもない出品ミスというものは必ず出てきます。その時に在庫があって間違えて売ってしまったら事故です。ですので、出品後にその商品が本当に自分が売りたいものかセラーセントラルのインベントリで詳しく確認してください。

販売開始したい時は価格改定をすれば各ASINが在庫1になります。



出品方法は簡単です。出品ファイル作成で作ったファイルか、そのファイルを出品ファイルマージしたファイルを、出品タブのリンク先からアップしてください。

[1日待つて更に出品、を3日繰り返す]

出品商品ミスを避けるために、最初のごく少数の商品だけ出品することをおすすめします。在庫数0で出品しても、販売禁止商品であればAmazonからペナルティを喰らう可能性があるためです。

まず少数の商品を出品し、それが1日待つてもAmazonから何も言われなければ半分出品、それで1日待つても問題なければ残りの半分以上を出品するというように、3日かけて出品すると安全性が高まります。

一度にたくさんのメーカーを出品するのも危険です。下手したら複数のメーカーから警告喰らってアカウントが危険だからです。1度の出品では1つのメーカーに絞って出品しましょう。

Step8と9でひたすら、安全なメーカーかどうかを調べました。更に出品する時も少しずつというのはすごく日数がかかり、辛気くさく面倒くさいと思います。

何もかも無視して出品していくのであれば、私なら3日あれば経常利益年2000万円くらいになる出品を作るのは簡単です。誇張でも何でもありません。ものすごく簡単です。でもその代わり、半年もアカウント維持できないでしょう。

多くの無在庫輸出セラーは、危険を犯してアカウントが消えていきます。消えるだけならまだいいんですが、売上金が入ってくる直前にアカウントサスペンドされて、そのまま復活できず、何万ドルも損失を出してしまうなんてことになれば目も当てられません。

Amazon輸出は太く短くより、細く長く稼ぐのが大事です。そのために面倒くさいことをして、日数をかけて、少しずつ積み重ねていきましょう。1週間や2週間で成果は出せません。

[商品ランキングに入っているか確認]

パフォーマンス 過去30日	
販売済みの商品数	5
売上ランキング	58,291

商品を出品したら、セラーセントラルの全在庫の管理から、パフォーマンス列を見ましょう。

全在庫の管理

複数のマーケットプレースの在庫を1か所で管理できます。 [詳細はこちら](#) | [商品ツアーを表示](#) バリエーションを追加 商品登録

① 全在庫管理へようこそ。フィードバックをお寄せください。
同じページでSKUレベルのパフォーマンス指標を分析し、サイドパネルから出品に関する問題に対応できます。

検索 出品ステータス 出荷元

すべての在庫

売上ランキングが表示されていない場合は画面右側にある設定ボタンを押して、表示されるようにチェックボックスを入れてください。

設定

ここで設定した値は、今後在庫の出品情報を表示する際のデフォルト値として使用されます。これらの設定はいつでも編集できます。

デフォルト表示

並べ替え項目

販売数量：高い順

1ページの表示件数

1ページに250商品を表示

出品ステータス

カタログ全体（推奨）

出荷元

すべての出荷元（推奨）

最低価格の比較

すべての出荷方法で、すべてのコンディションの出品情報（推奨）

項目の表示

商品の詳細

- 画像
- UPC/EAN
- FNSKU
- コンディション

パフォーマンス

- 売り上げ
- 販売済みの商品数
- ページ閲覧数
- 売上ランキング

在庫

- 納品
- 入出荷作業中
- 販売不可

販売価格

- おすすめ出品
- 競争力のある価格
- 最低価格
- 配送費用

見積もり額

- FBA手数料

出品ステータス

- 最終更新日
- 作成日

デフォルトにリセット

キャンセル

更新

ヘルプ | プログラムポリシー | 日本語 |  Amazon Sellerモバイ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。

更新ボタンを押したら設定完了です。

過去にAmazon上で一度でも売れたことがある商品にはランキングがつきます。逆に言えば、ランキングがついていない商品はどのセラーが出品しても一度も売れたことがないわけで、今後も受注の可能性はゼロに近いです。

出品した商品の売上ランキングをずらっと見て、ランキングがついていない商品が大半であれば、そのメーカーの出品は諦めて全削除した方がよいでしょう。また、売れる商品はジャンルにもよりますが100万位以下のことが多いです。ほとんどの商品が300万位以上であれば、そのメーカーは売れない可能性が高いです。

[フル出品して7日間何も売れないメーカーは削除する]

いくら事前に精密にリサーチをしても、出品して何も売れないということはままあります。そういう時にやることは、諦めてその出品したメーカーを削除することです。

例えばメーカーAが売れると思いき、janeenでそのメーカーの当該ジャンルの商品全てのASINを取得し、適切な価格と出荷日数で出品し、7日間待って1受注もなければ、そのメーカーは出品するに値しません。余計な商品を出品していると、どれだけ安全だと判断してもそのメーカーから警告を喰らってアカウントが危険になる可能性は僅かながらありますし、価格改定の時間が無駄にかかるだけです。

よく売れる商品なら多少のリスクは許容しても良いですが、全く売れないメーカーであれば百害あって一利無しです。諦めて他のメーカーの商品を出品しましょう。

実際、Amazon輸出は地道に商品を見つけ、危険度を出品前にできるだけ調べ、安全だと判断したら出品し、売れなければ削除して次の商品を出品する。これの繰り返しです。最初はうまくいきませんが、毎日2ヶ月3ヶ月と続けていけばどこかの時点で、1、2メーカーくらいは有力な商品が見つかっていくはずで。

私は慣れていきますので、1ヶ月あれば1、2メーカーは有力なものを見つけられますし、3ヶ月くらいリサーチを続ければ、経常利益年600万円くらいの規模にはできます。

せっかく見つけたメーカーも競合他社の参入過多による値下げ合戦でダメになったり、メーカーが販売代理店独占販売にすることでサードパーティーセラーは追い出されるなどでやがてダメになりますが、その時はまた同じようにリサーチをすればよいだけです。アカウントが活着している限りは何度でもやり直せます。

[オプション: さくらVPSで24時間稼働]

Venesploはデスクトップ常駐アプリです。24時間PCつけっぱなしの方であれば、システムトレイに最小化するだけで邪魔になりませんので問題ありませんが、使わない時はPCをスリープしたり電源切っている人も多いと思います。

そういう方はVPS(Virtual Private Server)を使うことをおすすめします。Windowsサーバーをレンタルして、自宅のPCからリモートデスクトップで接続して利用するというわけです。それなら24時間稼働できます。

または、**Mac**を使っている方もこれを使うと**Venesplo**を使えます。

Venesploを24時間稼働するには、さくらVPSのWindows Serverがおすすめです。契約からセットアップまでわかりやすく、2週間の無料試用期間もあります。

<https://vps.sakura.ad.jp/windows/>

メモリは2GBがおすすめです。1GBだとラグが大きく操作に時間がかかりますし、4GBだとスイスイ動きますが月額が少し高いからです。

リモートデスクトップを使う場合は、ライセンスが1人あたり1つ(月額1320円)が必要です。Venesploのセットアップが終わって、後は自動価格改定以外何も使うことがないとなれば、一旦シャットダウンして、1GBの契約にダウングレードしても構いません。試用期間中はプラン変更できませんので、料金に変更されるのは2ヶ月目からです。

WindowsサーバーはWindows10や11と操作性は同じです。VenesploもローカルPCと同じようにセットアップしてください。Dropboxやメール添付を使って、ローカルで使っているVenesploの設定ファイルをVPS側にもってきて適用するとすぐ設定完了します。

VPSはVenesploを動かすだけではなく、外注さんの仕入れ作業用PCなどとしても使えます。VPSならさくらのVPSがおすすめです。メモリは2GBあれば重いですが動きます。この先外注に仕入れ業務を任せる場合はVPSを快適に動かせる必要があるなので、そのときは4GBか8GBにアップグレードしましょう。

概要がわかったところで、さくらVPSの構築手順を説明していきます。

まず、さくらのVPSアカウントを作成してログインしてください。

トップページ左サイドメニューの「サーバー」を選択します。

https://secure.sakura.ad.jp/vps/servers?search=&sort=-service_cd&page=1

画面右上に「サーバーの追加」プルダウンメニューがありますので、「VPS for Windows Server」を選択しましょう。

サーバー追加
サーバーの設定

サーバーの設定 支払い方法と確認 完了

Linux から選ぶ **Windows から選ぶ** おすすめ構成から選ぶ

OSを選択してください

Windows Server 2019 Datacenter Edition **Windows Server 2022 Datacenter Edition**

サーバーのプランを選択してください

毎月払い 12ヶ月一括

プラン	月額	CPU	仮想Core	メモリー	SSD
W1Gプラン	1,320円	仮想2Core		1GB	50GB
W2Gプラン (おすすめ!)	2,420円	仮想3Core		2GB	100GB
W4Gプラン	4,895円	仮想4Core		4GB	200GB
W8Gプラン	9,790円	仮想6Core		8GB	400GB
W16Gプラン	18,865円	仮想8Core		16GB	800GB

リージョン

石狩第1 **大阪第3**

購入台数

1

• 同一構成・同一設定のサーバーを同時に最大10台まで購入する

利用料金 (税込)	毎月払い	2,420円
	初回請求金額	4,840円

契約するプランを決めていきます。年間プランなら安くなりますが、最初は毎月払いでいいでしょう。

W2Gプラン、リージョンは、あなたのお住いが北海道に近ければ「石狩第1」、大阪に近ければ「大阪第3」を選択してください。近い場所にあるサーバーを借りた方が、遅延が少なくなります。

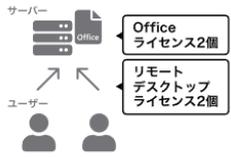
サーバーにソフトウェアを追加できます

 Microsoft Office

 Microsoft SQL Server (Web Edition) | 月額 4,400円

- Microsoft Office を選択された場合、リモートデスクトップライセンスが必要です。
- プリインストール時に Microsoft Office、Microsoft SQL Server を選択されない場合、後から追加申請ができません。
- リモートデスクトップで同時アクセスが可能なユーザー数は、ライセンス数に関わらず「2ユーザーまで」です。
- Microsoft SQL Server の料金は、4Coreのプランまで同額です。

ライセンスの種類・個数を選択できます

	現在所持数	追加申込数	合計	1ライセンス費用	例) 2ユーザーの場合
Microsoft Office ライセンス	0 個	+ 0 個	= 0 個	月額 3,740円	
リモートデスクトップライセンス	0 個	+ 1 個	= 1 個	月額 1,320円	

- Microsoft Office ライセンス、リモートデスクトップライセンスはご利用されるユーザーの数だけ必要です。
- Microsoft Office ライセンスは、「追加ソフトウェアの選択」で Microsoft Office をご選択の場合のみ追加可能です。

📘 ライセンスのみのお申し込み方法

ライセンス単体でのお申し込みの場合、お手数ですが[ライセンス追加画面](#)からお申し込みください。

利用料金 (税込)	毎月払い 初回請求金額	3,740 円 7,480 円
--------------	----------------	--------------------

サーバーの管理ユーザー情報を設定してください

1人で作業する場合、リモートデスクトップライセンスを1つ選びます。
外注化などで、アクセスする人数が自分含め2人の場合は2個にしましょう。

📘 ライセンスのみのお申し込み方法

ライセンス単体でのお申し込みの場合、お手数ですが[ライセンス追加画面](#)からお申し込みください。

サーバーの管理ユーザー情報を設定してください

管理ユーザー名	Administrator
管理ユーザーのパスワード	<input type="radio"/> 自分で入力したパスワードを使う <input checked="" type="radio"/> 自動生成したパスワードを使う
	<input type="text" value="noCQbh0geXJqZXly"/> パスワードを再生成する
	管理ユーザーのパスワードをダウンロード

サーバーに関する設定が行えます

サーバーの名前 (任意)	<input type="text" value="Windows Server 2022 Datacenter Edition 大阪第3 W2G"/>
	<ul style="list-style-type: none">• サーバーを識別するための名前を自由につけることができます。これはあとからでも変更可能です。

[キャンセル](#)

[お支払い方法選択へ](#)

「自動生成したパスワードを使う」で強度の高いパスワードが生成されるので、これでいいと思います。「管理ユーザーのパスワードをダウンロード」は忘れず行ってください。パスワードを忘れるとVPSに入れなくなります。

ここまでできたら画面右下「お支払い方法選択へ」を押します。
クレジットカード情報を入力後、2週間お試しを利用するラジオボタンを選択してください。

2週間お試し **利用する (残り2台まで)** 利用しない

あとは確認事項と同意のチェックボックスにチェックを入れて提出すれば完了です。

サーバー追加
完了

サーバーの設定 支払い方法と確認 完了

✓ ————— ✓ ————— ✓

お申し込みが完了しました 🎉

現在、提供の準備中です。提供開始までしばらくお待ちください。
サーバーの提供が開始されるまでの時間で、さくらのVPSをご利用いただくための準備を始めましょう。

STEP1 | 提供開始までの間に、サーバーの情報を確認しましょう。

ご契約いただいたサーバーへのログインに必要な情報をご確認ください。

管理ユーザーの設定情報

管理ユーザー名、管理ユーザーのパスワードは、サーバーのログインする際に必要な情報です。

管理ユーザー名 Administrator

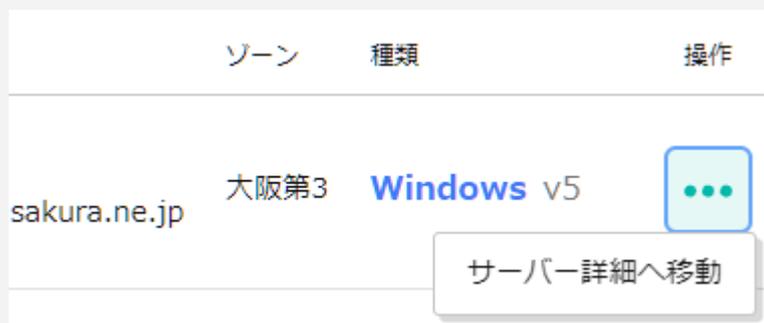
管理ユーザーのパスワード ●●●●●●●● 🔒

• 管理ユーザーのパスワードは、このページを閉じるとコントロールパネル上で再表示できません。

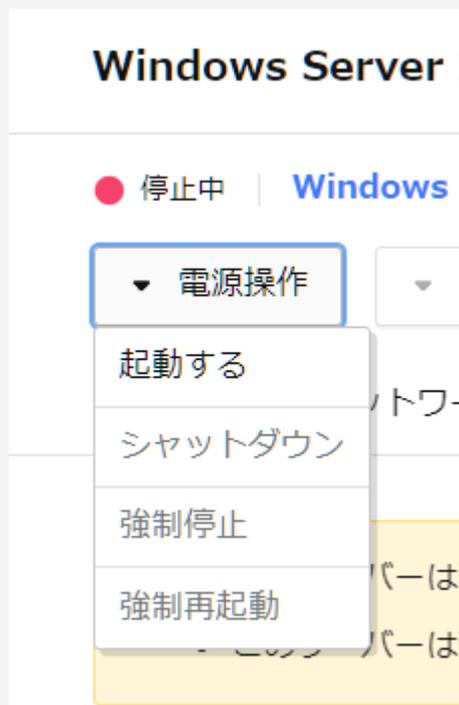
最初のサーバー表示ページに戻り、5分くらい待ちましょう。契約したVPSが表示されます。

サーバー名	状態	IPアドレス/ホスト名	ゾーン	種類	操作
Windows Server 2022 Datacenter Edition 大版...					

IPアドレス/ホスト名の下に、133.XXX.XX.XXXのような数字が表示されていると思います。これをコピーしましょう。

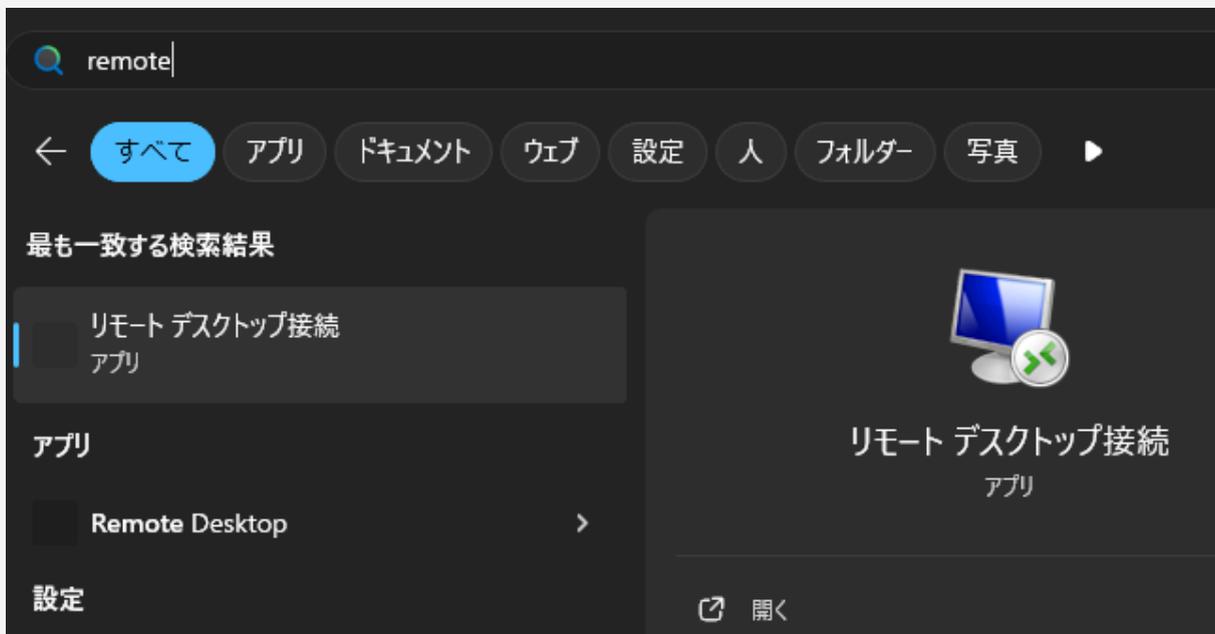


次に、右側にある三点リーダーを押してサーバー詳細へ移動します。



電源操作プルダウンメニューから起動してください。
ステータスが起動に変わったら、ブラウザ上での作業は完了です。
次はローカルPC側の操作です。

Windowsボタンを押して、検索窓にremoteと打ち込んでください。



これでリモートデスクトップアプリが出てくるので、起動します。
よく使うのでデスクトップにショートカットを作ってもいいでしょう。



コンピューターのところに、先程コピーしたIPアドレス/ホスト名、つまり133.XXX.XX.XXXのような、数字とピリオドがついているものを貼り付けます。コンピュータの番地です。

ユーザー名は「Administrator」です。資格情報も保存します。

ユーザー名:

接続時には資格情報を要求されます。

資格情報を保存できるようにする(R)

先ほどブラウザ上で行った起動が完了しないとサーバーと繋がれないので、しばらく待つてから、ウィンドウ右下の接続ボタンを押してください。

Administrator

パスワード

資格情報の入力、先程こののはVPSで自動生成したパスワードを入れます。

リモート デスクトップ 接続

 このリモート コンピューターの ID を識別できません。接続しますか？

リモート コンピューターは、セキュリティ証明書に問題があったため認証されませんでした。続行すると安全でない可能性があります。

証明書の名前

 リモート コンピューターからの証明書の名前:
WIN-RF6JKJAT745

証明書エラー

リモート コンピューターの証明書の確認中に発生したエラー:

 この証明書は信頼された認証機関からのものではありません。

これらの証明書エラーを無視して接続しますか？

このコンピューターへの接続について今後確認しない(D)

このような警告画面が出てきますが、さくらのVPSは安全なサーバーですので、「このコンピューターへの接続について今後確認しない」にチェックを入れて「はい」です。

これでVPSに接続できました。Windows 11や10と操作方法はほぼ変わりません。
Edgeが使えるので、そこからVenesploのZipをダウンロードして設置してください。

あとは自動価格改定が動くかチェックして完了です。
除外リストは適宜充実させていってください。

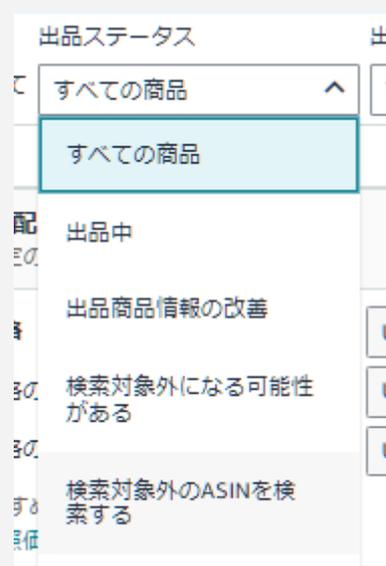
Step11. 危険ASIN削除

どんなに気をつけてメーカーを選定し出品したとしても、数百出品に1出品はAmazonから出品に関する警告と対処の必要があるというメールがやってきます。このステップでAmazonからの警告メールをいかに減らすか、警告メールが来た時にいかに安全に対処するかを身につけましょう。

[検索対象外商品・在庫切れ商品を削除する]

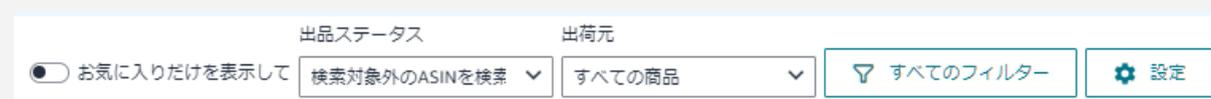
今まであるメーカーが安全かひたすらふるいに掛けてきたのと同じで、予防が第一です。無駄な出品を消しておけば、通知が来る可能性は下がります。無駄な出品とは具体的には何かですが、第一には検索対象外商品です。

検索対象外商品は、客がAmazon検索からはたどり着けない商品です。検索結果にその商品は載りません。URLを直打ちするしかなく、そうやってたどり着いて購入する客はいません。



セラーセントラル在庫管理画面の「出品ステータス」プルダウンメニューから「検索対象外のASINを検索する」を選択しましょう。すると検索対象外ASIN一覧が表示されます。それらをVenesploの除外リストに登録した上で、手動で全削除してください。

Venesploに登録したのだから次の価格改定時に自動削除されますが、削除は一刻でも早い方がいいです。



これを機会に在庫管理業務画面を見やすくカスタマイズしましょう。在庫管理画面の右端「設定」と書かれているボタンをクリックしましょう。

設定

ここで設定した値は、今後在庫の出品情報を表示する際のデフォルト値として使用されます。これらの設定はいつでも編集できます。

デフォルト表示

並べ替え項目

販売数量：高い順

1ページの表示件数

1ページに250商品を表示

出品ステータス

カタログ全体 (推奨)

出荷元

すべての出荷元 (推奨)

最低価格の比較

すべての出荷方法で、すべてのコンディションの出品情報 (推奨)

項目の表示

商品の詳細

- 画像
- UPC/EAN
- FNSKU
- コンディション

パフォーマンス

- 売上げ
- 販売済みの商品数
- ページ閲覧数
- 売上ランキング

在庫

- 納品
- 入出荷作業中
- 販売不可

販売価格

- おすすめ出品
- 競争力のある価格
- 最低価格
- 配送費用

見積もり額

- FBA手数料

出品ステータス

- 最終更新日
- 作成日

私はこのような設定にしています。特に「1ページの表示件数」を最大値の250にしておくと、一括削除のときに便利です。

必要な表示だけを厳選しましょう。ごちゃごちゃした在庫管理画面は効率を落とします。

次に行う作業についてですが、在庫切れの商品をすべて削除します。ただし、商品が売れたことによって在庫切れになったASINを削除してしまえば、次のVenesploの価格改定周期の時に復活するはずだったので、販売機会損失になります。そのため削除はVenesploの価格改定が反映された直後に行ってください。それなら最新状態の在庫が反映されています。

在庫切れASINはVenesploに除外登録する必要はありません。

つまり、出品されている商品以外は全て削除しておくというのが基本方針です。

在庫0でも登録をしているだけで警告メールが飛んでくる場合がありますので、無駄な出品はしないのがアカウント防御の基本です

[農薬関連商品という誤警告]

出品商品の警告にはいくつか種類がありますが、具体的にどのような警告が飛んでくるか、主なケース2つについて対処法を書きます。

- ・農薬関連商品という誤警告
- ・知的財産権侵害の疑い

では農薬から説明していきましょう。どのケースでもそうですが、まずメールが飛んできません。メールボックスは毎日欠かさずチェックしましょう。スパムメールフォルダにないかもチェックです。「Immediate action required: Listing(s) at risk of removal」というタイトルで来たら、それは農薬である可能性が高いです。

Immediate action required: Listing(s) at risk of removal



Amazon Services <donotreply@amazon.com>

13:09

宛先: [REDACTED]

The screenshot shows an email from Amazon Services. The header includes the Amazon logo and the text "Hello,". The main body of the email states that the recipient's listing is at risk of removal from the catalog because it is classified as a pesticide. The email provides a deadline of 5/2/2024, UTC, for taking remedial actions. It also provides the ASIN, SKU, and Title of the listing, which are redacted. The email explains that the classification is based on the Pesticide Marking attribute and provides a link to the Seller Central performance dashboard for more information. It also provides a link to the Seller Central help page for more information on how to appeal the decision.

メール文面に「Pesticide」という言葉があるか、検索してください。あれば確実にこのケースです。対処さえきちんとすれば恐れることはありません。割と頻繁にあるものです。

農薬関連商品という誤警告とは何かというと、Amazonでは米国以外の国からの殺虫剤や農薬に関する商品は出品が禁止されているのですが、それに関連する商品を売っているので即出品を取り下げろという内容です。

しかしAmazonは単純に単語が一致しているかだけで機械的に判断して自動メールを送っているだけなので、例えば農薬の種類を書いた本も引っかかりますし、抗菌作用を謳った商品も引っかかりますし、商品説明文に植物に関連する単語が入っているだけでも引っかかります。要するにザルです。

Amazonセラーは2018年くらい前からこの問題についてAmazonにクレームを入れていますが、Amazonはセラーに対して不利なことを進めることはあれど、改善する気はありません。株価が伸びればいだけですが。Amazonは私たちサードパーティセラーの味方ではありません。どちらかというと敵です。その前提でビジネスを進めましょう。

誤警告について申し立てをしようが覆ることはないの、さっさと削除して処理しましょう。まず削除するASINは全て、先にスプレッドシートに書き留めておきましょう。次に在庫から出品を完全に削除した上で、アカウントヘルスから当該ページに遷移します。

The screenshot shows the Amazon Seller Central 'Account Health' page. At the top, there's a navigation bar with 'アカウント健全性' (Account Health) selected. Below it, the '商品規約の遵守' (Compliance with Terms of Service) section shows a '商品規約の遵守338' (Compliance with Terms of Service 338) violation. The violation details include the date '2023年11月3日 - 2024年4月30日' and a message in Japanese stating that the listing for an insecticide is not compliant with Amazon's policies. The 'Account Health Score' is shown as 292 out of 1000. A table below lists the violation with columns for '理由' (Reason), '日付' (Date), '何が影響を受けましたか?' (What was affected?), '実行したアクション' (Action taken), and 'アカウント健全性評価への影響度' (Impact on account health score). The violation is dated 2024/04/30 and is related to '殺虫剤' (Insecticide). A '次の手順' (Next steps) section provides instructions on how to resolve the issue, including a link to the 'Seller Central' help page.

するとこのように、殺虫剤に関連する商品だという濡れ衣着せられているものが表示されます。右端にある「申立を送信する」ボタンを押してください。

出品違反に対処する

ASIN: B0

SKU: B0

この商品は Amazon での販売が許可されていない商品として検出されました。Amazon に出品する商品は、適用される法令および Amazon の規約をすべて遵守する必要があります。

以下の内容が対応済であることをご確認ください:

- 制限対象商品に関する規約を確認しました。Amazon に出品する商品は、適用される法令および Amazon の規約をすべて遵守する必要があります。
- 私は、これらのアクションを送信することで、違反はアカウント健全性ページから削除されても、影響を受けた出品情報は停止されたままになることを理解しています。

送信

出品が誤って停止されましたか？

出品が誤って停止されたと思われる場合は、説明をこちらに提出してください。

詳細なご説明とポリシーに違反していないことを示す証拠や書類をご提出していただく必要があります。ポリシー違反があったことを認めていただける場合、上記に必要な内容をご記入ください。

Amazonがサポートします

アカウント健全性 でパフォーマンスをご確認ください。

チェックボックス2つを押して送信ボタンを押すだけです。これにて完了。

つまづきポイントとしては、このチェックボックス2つを押す以外に、申し立ての内容を入力しなくてはいけないテキストボックスが2つ配置されている画面になるケースがあります。

そうになってしまう原因は、画面を開くのが早すぎたためです。経験上、アカウントヘルスにヒットしてから1時間以内くらいにこのページを開くとなりやすいです。

しばらく待ってからまたページを開くと、上記のテキストボックスを2つと送信ボタンだけがあるページになっています。しかし、待ちすぎるのもだめです。だいたい48時間以内にこれを処理しないとペナルティを喰らうようです。

それで一件落着といきたいところですが、まだ大事な仕事が残っています。また同じ商品を出品したらアウトです。そうならないよう、Venesploの出品除外リストCSVに当該ASINを登録しましょう。

なお、既に削除しているのに警告メールが来ることがあります。

警告メールが来てもアカウントヘルスに変化がなく、在庫管理画面に当該ASINがないというケースがそうです。これに関してはセラーセントラル上ではやることは何もないので、Venesploの除外リストへの登録だけしましょう。

私たちセラーがやれるのは当該ASINの削除とVenesploの除外リストへの登録、アカウントヘルスからの処理だけです。

ここまで殺虫剤に対する対処方法を書きましたが、これが知的財産権侵害の疑いであっても基本的な対処は同じです。

Action required: Your listings have been deactivated



Amazon Services <donotreply@amazon.com>

2024/04/26 6:08

宛先: [REDACTED]



Dear seller,

We have deactivated the listings shown at the bottom of this email.

Why is this happening?

We have taken this measure because we suspect your listing for this product infringes on the intellectual property of others. The product detail page for this product uses the trademarked logo of another rights owner. We have not been able to confirm that you are authorized to use this trademark on the product detail page. Unauthorized or incorrect use of this trademarked logo is likely to cause confusion as to the source, endorsement, or affiliation of the goods. Infringement of a trademark is a violation of Amazon Intellectual Property Policy:

<https://sellercentral.amazon.com/help/hub/reference/external/201361070>

How to address the listing violation?

To address your listing violation, click 'Resolve' next to each affected ASIN in the Suspected Intellectual Property Violations section of your Account Health page. The violation, along with the name of the brand that owns the trademark can be found under the "Reason" column on the Product Policy Compliance page on

<https://sellercentral.amazon.com/performance/account/health/product-policies?t=brand-protection>.

メール文面に「infringes」とあれば知的財産権侵害の疑いの警告メールです。

アカウントヘルスカメールの通知で事態に気づき、すぐに在庫から出品を削除して、次にアカウントヘルスから今後出品しないことにチェックを入れて送信します。最後にVenesploの除外リストへの登録です。

対象は早ければ早い方がいいです。そして、このアカウントヘルスにヒットしたということは、同じ商品ページにあるバリエーション商品も出品している場合はそれらも先に削除しておきましょう。例えばある服がヒットしたとして、別のサイズや別の色の同じ服を出品している場合はそれらも全て消します。

[知的財産権侵害の疑いが2件以上来たメーカーは除外する]

私を知る限り、殺虫剤について何度警告が来ても、その都度対処していればアカウントには何も影響がありません。しかし、知的財産権侵害の疑いは連続して来るとアカウントにダメージが入ります。

よっぽど利益が出るようなメーカーでない限り、知的財産権侵害の疑いが2件以上来たメーカーは、メーカーごと出品を削除しましょう。安全で良いメーカーはたくさんあるので、1社にこだわる必要はありません。目先の利益より長期的にアカウントを維持することの方が大事です。

[パフォーマンス通知を確認]

農薬や知的財産権などの警告はメールで来ますが、メールですと見逃しをしてしまう可能性があります。ですので、1日1回パフォーマンス通知でもチェックする週間を付けましょう。

パフォーマンス	>	アカウント健全性	■
アプリとサービス	>	評価管理	■
B2B	>	Amazonマーケットプレイス保証	■
ブランド	>	チャージバック	■
知識と情報	>	パフォーマンス通知	■
		購入者からの評価	

セラーセントラル左上の三本線からメニュー>パフォーマンス>パフォーマンス通知 で移動します。ブックマークしておきましょう。

パフォーマンス通知

過去365日間に送信されたパフォーマンス通知は、以下に表示されています。出品者のアカウント健全性および出品権限に影響を与える可能性のある重要な通知がないか確認してください。アカウント健全性に関する懸念事項については、通知に直接返信してください。それ以外の場合は、お問い合わせまでご連絡ください。

日付を選択して通知を絞り込む

11/09/2022

11/09/2024

リセット

送信

絞り込み: ▾

25 per ... ▾

Wed Nov 09 2022からSat Nov 09 2024までの通知合計: 220件

件名	日付	アクション
Action required: Listing(s) at risk of removal	2024年11月2日	
Your Amazon seller detail pages have been temporarily removed	2024年11月2日	
Action required: Listing(s) at risk of removal	2024年11月2日	
Your Amazon seller detail pages have been temporarily removed	2024年11月1日	
Action required: Listing(s) at risk of removal	2024年11月1日	
Action required: Listing(s) at risk of removal	2024年11月1日	
Action required: Listing(s) at risk of removal	2024年11月1日	
Action required: Listing(s) at risk of removal	2024年11月1日	
Action required: Listing(s) at risk of removal	2024年11月1日	
Notification of Restricted Products Removal	2024年10月31日	
Action required: Listing(s) at risk of removal	2024年10月31日	
Action required: Listing(s) at risk of removal	2024年10月31日	
Your Amazon seller detail pages have been temporarily removed	2024年10月31日	
Action required: Your listings have been deactivated	2024年9月14日	

このようにずらっとアカウントに関する重要な問題が通知されます。

新しい通知があれば、必ず対処しましょう。

現時点では農薬や知的財産権が大半だと思いますが、今後販売を始めると様々なタイプの問題が舞い込んできます。それらの対処はPart 15、16で解説します。

[出品は最大7~10メーカーまでにする]

これまで何度も説明してきたように、出品するメーカー数は増えれば増えるほどリスクが高まります。

ですのでメーカーは理想を言えばたった3メーカーのみで運営するのが最も良いです。そうすれば厄介事に巻き込まれる確率が最小になります。

どんなに増やしたとしても7から10メーカーまでにしましょう。

例えば20メーカー出品したとして、1メーカーあたり全体の売上げのきっちり等分ということはないでしょう。上位半分で8割くらいの売上になっているはずです。残り半分のメーカーでリスクが増えながら2割しか売上が増えないのであれば、リスク・リターンが釣り合いません。

仮にメーカーを見つけてもそこでリサーチは終わりではありません。メーカーリサーチはAmazon輸出をしている限り続きます。より安全でより稼げるメーカーを見つけ次第、今の手持ちから一番ダメなメーカーを除外して新しいメーカーに入れ替えます。極端な話、とんでもなく利益が出る1社を見つけたとしたら、今までの手持ちを全部止めて、そのメーカーだけ販売に切り替える方がいいのです。

やめたメーカーは無駄にはなりません。そのとんでもなく利益が出る1社もいつかはメーカーからの警告や商品価格の大幅な値上げ、人気商品の販売終了などに伴い、利益が出

ない無料の長物になる日が来ます。その時に今まで調べてきたメーカーの手持ちを改めて調べて、販売するメーカーを構成し直しましょう。

出品はしなくとも、今の主力選手がいなくなったときのためのベンチ要員は充実させ続けてください。

また、ASINの危険度というのは、メーカー単位、あるいはあるメーカーの特定ジャンル単位で起こるものですから、安全な範囲がわかれば、その範囲の商品を全て出品してください。

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
最低利益	<input type="text" value="500"/>	<input type="text" value="円(利)"/>			
競合なし最低利益	<input type="text" value="800"/>	<input type="text" value="円(利)"/>			
出品ファイル計算方法	<input type="text" value="利益が出る価格で出品する"/>				
価格改定ファイル計算方法	<input type="text" value="利益が出る価格で出品する"/>				

Venesplo差益設定の「出品ファイル計算方法」「価格改定ファイル計算方法」をそれぞれ「利益が出る価格で出品する」にしましょう。

最安値ではなくとも、たまに売れます。メーカーは厳選した上で、安全な範囲で目一杯出品して稼いでください。

[リサーチと厳選]

売れる商品のリサーチ法は、基本は米国輸出している、同じ環境にいる日本人セラーの出品を真似することですが、他の手法もご紹介します。

ジャンルを選び、そのジャンルからメーカーをリストアップして、それぞれのメーカーを根こそぎASIN取得していくという手法です。

まずはジャンルを選びましょう。選べないという場合は、これまた日本人セラーの出品ジャンルを参考にするといいでしょう。但し、ホビーやゲーム系はレッドオーシャンなので避ける方が無難です。

ジャンルが決まれば価格.comを見てメーカーを洗い出してください。

<https://kakaku.com/>

メーカーはスプレッドシートにまとめておくと便利です。

そのメーカーを今度はAmazonで検索してURLを取得していきます。

最後はそのURLをjaneenでそれぞれASIN取得して、Venesploで調べていくという手順です。

日本人セラーの出品を真似するだけではできない、メーカーの幅を価格.comで持たせることができます。この手法は自分が今販売しているジャンルがよく売れ、もっと深く広く調べたいという時などに有効です。

実際に出品する際はもちろん気をつけてください。たくさんメーカーを一度に出品するのは自殺行為です。知的財産権侵害の疑いや殺虫剤の誤認になる可能性が高まるので、1社ずつ出品しては、有効なメーカーでなければ全削除してからまた別のメーカーを試すというのを徹底してください。リサーチは何ヶ月もかけて行う長丁場です。焦ってはいけません。

また、スタメンのメーカーを見つけてしっかり出品しても、新商品や欠品からの復活で、日々有力なASINは出続けています。月1回スタメンをjaneenで根こそぎASIN取得し直して、新規ASINを出品していきましょう。

[全然メーカーが見つからない場合]

いくらリサーチしても全然メーカーが見つからない事があると思います。その場合でも危険なメーカーを出品していくのはやめましょう。代わりにStep19以降を履修してください。これはメーカー・卸取引をする方法を学ぶ箇所です。

そのまま売ったら危険メーカーでも、きちんとメーカーから輸出許可をもらって商品の卸売をしてもらえば問題ありません。無許可セラーは取り締まられるけど自分は売れるので、最高のアドバンテージを築けます。

注意点として、必ずメーカー本社からの許可を得ることと、その会社に米国現地法人や米国に正規販売代理店がないかをチェックしてください。そして自分のAmazonセラーストアフロントURLをそのメーカーに提出して、間違えて訴えてこないようにしておくといいです。単に営業さんが販売許可しただけでは、これらの方面から後でアヤをつけられる可能性がありますので、本元から販売許可を得ることが重要です。

Step12. 仕入れ最安値を目指す

出品とアフターケアについて学んだ後は、どうやって仕入れていくのがコスト削減になるのかを覚え、環境構築しましょう。

[Amazonギフトカードは使わない]

安くなる手法としてAmazonギフトカードが流行ったことがあります。ギフトティッシュなどのギフトカード取引サイトで額面より安く手に入れたAmazonギフトカードで仕入れるという方法です。

これは今となってはAmazonが行わないよう明確にお触れを出しています。ギフトカードの全部の額面が無効化されるのはまだマシで、下手したら購入アカウントがサスペンドされま。リスクとリターンが釣り合わないの、Amazonギフトカードを使った仕入れはやめましょう。どのような経路で流通したギフトカードかわからないため、物理的な金券ショップを使うこともやめましょう。

[仕入れのキャンセル、返品はほどほどに。過去180日間の全注文商品数の5%以内にする]

Amazonでは購入者アカウントにも内部的にアカウントヘルスがあるらしく、その指標が著しく悪いと警告、下手するとアカウント削除となるようです。

安全のため、仕入れのキャンセルや返品は、注文商品数の5%以内に収めましょう。

仕入れを発注した後に、Amazon.comで客がキャンセルしてきて、仕入れた商品が無駄になった時でも、仕入れのキャンセルはしないで、在庫として持っておくのが安全です。

[ポイントサイトを経由する]

普段の仕入れにはポイントサイトを利用しましょう。

Amazonはdポイントがおすすめです。何にでも使えます。

<https://dpoint.docomo.ne.jp/content/amazon/index.html>

特定の商品ジャンルですと、ECナビの方がポイント率がいいです。

<https://ecnavi.jp/ad/10000428/show/?frame=search>

楽天仕入れするときはポイント1%がどんな商品でもつく、ハピタスというサイトがあります。

ハピタス楽天ページ

<https://hapitas.jp/item/detail/itemid/33008/apn/search>

楽天仕入れは必ずハピタスを経由しましょう。ハピタスはその他にも様々なECサイトのポイント付与をやっていますので、あなたがよく仕入れに使うサイトはブックマークしておきましょう。

[楽天は5の付く日、お買い物マラソンなどの日に在庫仕入れする]

後のステップで詳しく解説しますが、特定の商品がよく売れる場合、在庫として持っておきましょう。その最安値が楽天だった場合、楽天でポイント付与が大きくなる日に仕入れを行ってください。

最近では楽天ポイント獲得の上限が渋くなりましたから大きく稼げるわけではありませんが、ないよりマシです。

楽天には利用頻度に応じてランクが変わる制度があります。最高位のダイヤモンド会員になれば、1ヶ月あたりのポイント利用可能額が50万ポイントまで増えます。ポイント付与の倍率も良くなります。無理に目指す必要はありませんが、他のサイトと同額でしたら楽天で買うのが良いでしょう。

<https://event.rakuten.co.jp/family/story/article/2022/rakuten-diamond/>

[メーカー公式ECサイト登録]

特定メーカーの商品がよく売れる場合、そのメーカーの公式ECサイトにアカウントを作りましょう。安く売っていることは少ないですが、Amazonや楽天が在庫切れであっても、公式サイトだけは在庫があるという場合もあります。在庫切れを防ぐための手段として必要です。

メーカー公式サイトでは、客から聞かれて答えられなかった商品知識について問い合わせるのもいいと思います。商品知識をつけておけば、トラブルに対して対処できることも増えます。

クーポンを配布している時にまとめて買うのもいいでしょう。楽天と同じで、安い時にまとめて買いです。ただし死在庫にならない程度の数に抑えてください。安いからといって売れ残るほど仕入れてしまっただけでは本末転倒です。

在庫を抱えてしまうよりは、在庫切れになる方に、安全側に倒した仕入れをしてください。

[ヨドバシ.comに登録する]

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

ヨドバシはAmazonや楽天には品揃えは劣りますが、それでも在庫切れ時に探すのに有力なECサイトです。値段はそこまで安くはないことが多いですが、出荷はとにかく早く、無在庫運用を続ける時の心強い味方です。

Step13. FedExと契約する

ここまででリサーチが一通り完了しました。いよいよ店を開けるところですが、その前にFedExと契約しましょう。なぜギリギリまで契約しなかったかという、契約直後から出荷があった方がFedExの契約が切られにくいからです。

契約には2週間ほどかかりますので、その間もリサーチを進めましょう。

[契約手順]

まずはFedExのカスタマーサポートセンターに電話を試みましょう。あなたのビジネスの状況を伝えてください。それと出荷地の最寄りのFedEx営業所も教えてもらいましょう。もしあなたの出荷地が過疎地や僻地である場合、営業所が近くにない場合があります。そのケースだと地元の運送会社に集荷業務委託をしていることもあります。いずれにしても日本に住んでいて、FedExがカバーしていない地域などほぼありません。

カスタマーサポートに連絡したら後日営業担当から電話がかかってくると思います。FedExの営業マンは契約者の事務所を一度見ておきたいというのがありますから「ご都合の良い日時に伺わせていただきます」というようなことを言ってきます。応接室があれば、そこで商談を行いましょう。

家族と住んでいる普通の家で、応接室もないため営業マンに来てもらっても困るという場合は、Zoomで問題ないか聞いてみるのも良いでしょう。コロナ禍以降、感染予防から大手はZoom商談を大抵受け入れています。

私もFedExとはたまにZoomで商談しています。ここで決まったあなたの営業担当は、1-2年おきに新しい担当にコロコロ変わるのですが、少なくともその間は梱包材の手配や定期集荷の申請、契約更新の手続きなどでお世話になる相手なので、丁寧に対応しましょう。

FedExから見積もりが来たら、多少高くてもまずはその内容で話を進めてください。半年くらい実績を見せてから価格交渉すればいいのです。なおFedExに限らず米国のクーリエはここ数年の円安の調整や燃料費の高騰により毎年ガンガン値上げしているため、価格交渉しても値下げ余地はあまりなくなってきています。

FedExと契約したら、Ship&coにFedExを追加してください。
下記ヘルプに必要なことは一通り載っています。

Ship&co FedEx設定方法

<https://support.shipandco.com/hc/ja/articles/235251807-FedEx%E8%A8%AD%E5%AE%9A%E6%96%B9%E6%B3%95>

署名イメージや店舗ロゴデータの簡単作成方法

<https://support.shipandco.com/hc/ja/articles/900005782003-%E7%BD%B2%E5%90%8D%E3%82%A4%E3%83%A1%E3%83%BC%E3%82%B8%E3%82%84%E5%BA%97%E8%88%97%E3%83%AD%E3%82%B4%E3%83%87%E3%83%BC%E3%82>

<https://support.shipandco.com/hc/ja/articles/900002157403-FedEx-%E9%9B%BB%E5%AD%90%E5%8F%96%E5%BC%95%E6%9B%B8%E9%A1%9E-ETD-%E3%83%AC%E3%82%BF%E3%83%BC%E3%83%98%E3%83%83%E3%83%89-%E7%BD%B2%E5%90%8D%E3%82%A4%E3%83%A1%E3%83%BC%E3%82%B8%E3%82%92%E8%A8%AD%E5%AE%9A%E3%81%99%E3%82%8B>

[Ship&coで電子インボイス設定]

このインボイスとは、税関に物品内容証明する書類のことで、日本のインボイス制度とは関係ありません。

米国への商品の発送にはインボイスが必要です。FedExは電子インボイスに対応しているので、設定すれば電子データが税関に送られます。インボイスをわざわざ印刷する必要がなくなりますので、必ず設定しましょう。

Ship&coのヘルプページを見て設定していきましょう。

<https://support.shipandco.com/hc/ja/articles/900002157403-FedEx-%E9%9B%BB%E5%AD%90%E5%8F%96%E5%BC%95%E6%9B%B8%E9%A1%9E-ETD-%E3%83%AC%E3%82%BF%E3%83%BC%E3%83%98%E3%83%83%E3%83%89-%E7%BD%B2%E5%90%8D%E3%82%A4%E3%83%A1%E3%83%BC%E3%82%B8%E3%82%92%E8%A8%AD%E5%AE%9A%E3%81%99%E3%82%8B>

FedExの送り状発行方法

<https://support.shipandco.com/hc/ja/articles/235256167-FedEx%E3%81%AE%E9%80%81%E3%82%8A%E7%8A%B6%E7%99%BA%E8%A1%8C%E6%96%B9%E6%B3%95>

設定についてわからないことはShip&coのお問い合わせフォームから質問してください。

Ship&co お問い合わせ

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

Ship&coのFedEx出荷テストとして、廃棄して構わないどうでもいいものを1つ、インポートスクエアに発送してみましょう。ポケットティッシュとかメモ帳など、なんでもいいです。それで出荷までの手順をつかんでください。

Amazon.comとShip&coを接続していれば、受注すると宛先が自動入力されますが、今回は自力で全部の項目を入力することになります。何らかのシステムトラブルで受注を取り込めなかったときに備えて、ここでやり方を覚えてください。

Ship&coの重量のところを500gや1000gのように変更して、それぞれ送り状を作る手前の画面までいけば送料が見れます。

出荷: CS-CXMBPF

日付: 2024年12月9日

配送方法: 指定なし 送料: \$ 0.00

通常配送

FedEx® International Connect Plus

 配達予定日: 2024年12月11日 (水)

Demand Surcharge ¥ 230 incl.

¥ 3,144



これを使ってVenesploの送料設定を書き換えてください。前の画面に戻ればまた重量設定画面になり、重量ごとの送料を調べられます。

送り状を生成するまでは、Ship&coの料金はかかりません。クーリエは集荷に来て荷物がスキャンされた時点で送料が発生します。

FedExの集荷はWebか電話でしてください。

インポートスクエアに在庫を預け続けていると保管料がかかるので、テスト発送したものは届いたら忘れず廃棄リクエストを出しましょう。

まだこの時点ではバケーション設定したままにします。解除するのは**Step14**からです。

[毎日発送の実績があるなら定期集荷申請]

FedExには定期集荷サービスがあります。あなたが平日毎日必ず出荷をする物量があればこのサービスは便利です。営業担当に連絡して、定期集荷を申し込みましょう。1週間くらいでサービス開始できます。毎日集荷の依頼はできますが、配送ルートとあなたの事務所の位置関係上、集荷時刻は決められないことが多いと思います。毎日ほぼ同じ時間に集荷が来ます。

年末年始やゴールデンウィークなど、大型連休の時の集荷日をいつにするかは必ず早めに営業担当と話し合ってください。定期集荷を組んでいて、FedExが来たのに出荷する商品がない、というのを何回かすれば定期集荷を打ち切られてしまいます。

定期集荷をするほど毎日確実に出荷があるわけではないという方は、Web予約集荷かコールセンター予約集荷が利用できます。

[容積重量は曲者]

日本郵便は実重量で商品を計ります。しかしFedExはじめDHL、UPSなどのクーリエは基本、容積重量を採用しています。この容積重量とは何かというと、立方体の体積で送料を決めるという方式です。例えば、実重量が3kgの鉄アレイと、3kgのぬいぐるみがあるとします。日本郵便であれば同じ料金で送れますが、クーリエですとぬいぐるみの方は体積が大きいの送料が増えます。なのでクーリエで発送する時はなるべく無駄のない大きさのダンボールに入れることが大事です。

それに、実重量で送料計算するサービスもあります。それがFedEx Pakです。

[FedEx Pakを使おう]

FedExの梱包資材やパウチは、以下のリンクから申し込むことができます。無料です。

<https://www.fedex.com/ja-jp/shipping/packaging/supplies.html>

1回の注文あたりの数量上限がありますので、もっと物量が増えて数が必要になった時は営業担当にそう伝えてください。私は様々なやり取りを得て、1回あたり1000枚FedEx Pakを届けてもらうこともできるようになりました。出荷実績を作ればそれに応じて梱包材は多く分配してもらえるようになります。

<p>フェデックス・エンベロープ (数量、一回に注文できる数：30) *</p> <input type="text" value="0"/>		<p>フェデックス再利用可能緩衝材入りパック (数量、一回に注文できる数：30) *</p> <input type="text" value="0"/>	
<p>フェデックス再利用可能ラージ・パック (数量、一回に注文できる数：30) *</p> <input type="text" value="0"/>		<p>フェデックス再利用可能エクストラ・ラージ・パック (数量、一回に注文できる数：30) *</p> <input type="text" value="0"/>	

無料でもらえる梱包材の中でこの4つは実重量として計算されるという大変なアドバンテージがあります。

梱包材の中で必要なのは、主に右側の2つです。

・フェデックス再利用可能緩衝材入りパック

中にエアパッキンが入っているタイプの梱包材です。商品を梱包する手間と緩衝材費を節約できるので大変便利です。

・フェデックス再利用可能エクストラ・ラージ・パック

大きい梱包材です。80サイズくらいの段ボールがギリギリ入ります。

FedExは段ボールだろうとなんだだろうと、パックの中に入ってしまうえば実重量になるので、入れられるものはパックの中に入れちゃいましょう。

なお、FedExには他にも段ボール系の梱包材も無料で手に入りますが、自分でピッタリのサイズの段ボールを各種用意した方が送料安くつきますので、無料資材はパックとパウチだけで十分です。

[出荷方法はFedEx® International Connect Plus 一択]

以前はFedExの出荷方法はいくつかあったのですが、今はエンドユーザーに出荷する際のコスパではコネクトプラスだけがまともな料金で、これ一択となっています。

ですので深く考えずこれを選択しましょう。

出荷後平均4日くらいで客の元に届きます。ホリデーシーズンは遅延しますので、6日と見ておくとよいでしょう。

ここまででFedExについてはあらかじめ説明しました。

わからないことがあればあなたにつくFedExの営業担当やコールセンターが丁寧に教えてくれます。Amazonと違ってFedExはあまり理不尽なことはありません。

[インポートスクエアにテスト発送]

準備を終えたらまずは何か手近な、いらぬものをインポートスクエアにテスト発送しましょう。HSコードもきちんと入力します。

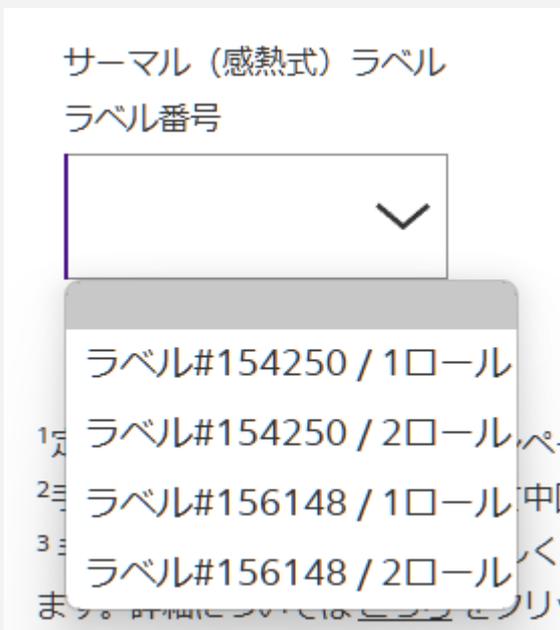
インポートスクエアに2-5日ほどで到着すれば、テスト完了です。

荷物は60日以上保管していると保管手数料が課されますので、必ず廃棄か価値が多少なりあるものでしたらインポートスクエア画面内から、再販委託を依頼しましょう。UIは直感的に操作できるようになっています。

[物量増えたらサーマルプリンター]

FedExのラベルはShip&coでA4用紙に印刷し、それをパウチに入れて、パウチをパックや輸送箱に貼り付けて発送しますが、毎日の物量が増えてくれればもっと効率的な方法があります。サーマルラベルロールの使用が便利です。

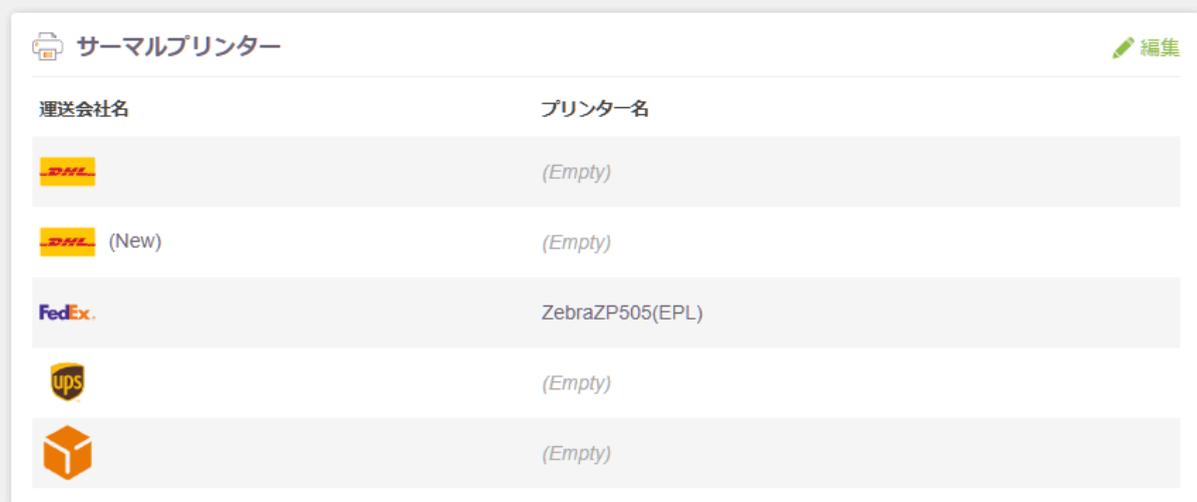
先ほど紹介しましたFedEx梱包材リクエストページに、ラベルロールの請求ページがあります。ラベルロールは2種類どちらでももらえますので、あとはこの型番に対応したサーマルプリンターを自前で購入すれば、出荷作業が少し楽になります。



ラベルロールは1ロールで400枚分のラベルを印刷できます。
1出荷あたり2枚消費するので200出荷です。

サーマルプリンターはShip&coの設定から登録すると使えるようになります。

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



ちなみに当社はZebra ZP505という型番のサーマルプリンターを使っています。

<https://www.zebra.com/jp/ja/support-downloads/printers/desktop/zp500.html>

Step13まで到達しました。おめでとうございます。

ここまでの内容をマスターしたら、Discordの「なんでも報告チャンネル」でご連絡ください。

Step14-18をアンロックします。

<https://discord.com/channels/1232295492034105345/1232471516768239646>

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