

無料で0から始める  
せどり超初心者ガイドブック④



簡単!

DVD「極」編

甘粕豊

## ●はじめに

### 【推奨環境】

このレポート上に書かれている URL はクリックできます。

できない場合は最新の AdobeReader を

ダウンロードしてください。(無料)

<http://www.adobe.co.jp/products/acrobat/readstep2.html>

### 【著作権について】

このレポートは著作権法で保護されている著作物です。

下記の点にご注意戴きご利用下さい。

このレポートの著作権は作成者に属します。

著作権者の許可なく、このレポートの全部又は一部を

いかなる手段においても複製、転載、流用、

転売等することを禁じます。

このレポートの開封をもって下記の事項に

同意したものとみなします。



このレポートは秘匿性が高いものであるため、  
著作権者の許可なく、この商材の全部又は  
一部をいかなる手段においても複製、転載、流用、  
転売等することを禁じます。

著作権等違反の行為を行った時、  
その他不法行為に該当する行為を行った時は、  
関係法規に基づき損害賠償請求を行う等、  
民事・刑事を問わず法的手段による解決を  
行う場合があります。

このレポートに書かれた情報は、  
作成時点での著者の見解等です。

著者は事前許可を得ずに誤りの訂正、情報の最新化、  
見解の変更等を行う権利を有します。

このレポートの作成には万全を期しておりますが、  
万一誤り、不正確な情報等がありましても、  
著者・パートナー等の業務提携者は、  
一切の責任を負わないことをご了承願います。

このレポートを利用することにより生じた  
いかなる結果につきましても、  
著者・パートナー等の業務提携者は、  
一切の責任を負わないことをご了承願います。

## もくじ

・ 自己紹介 .....	10
<b>DVDせどりとは</b> .....	12
なぜ中古DVDなのか？ .....	12
メリット .....	15
デメリット .....	15
<b>DVDの種類</b> .....	17
トールケースタイプ .....	17
スリーブケース付きトールケース .....	18
分厚いトールケース .....	19
デジパックケース .....	20
<b>DVDBOX</b> .....	22
特殊ケース .....	23
<b>仕入れ（準備編）</b> .....	26
スマートフォン .....	27
せどりツール .....	27
バーコードリーダー（ビーム） .....	37

DVDのジャンルにオススメはあるか？ .....	40
各ジャンルの特徴.....	43
実際の検索の仕方 .....	49
まずは品物選び .....	50
バーコードで検索.....	53
仕入れの判断.....	57
仕入れる時はツールだけに頼らない .....	72
商品にバーコードが無かった場合の検索の仕方 .....	74
規格番号とは？ .....	75
ランキングとモノレート .....	80
モノレートの見方.....	83
ランキングだけ見て仕入れると・・・.....	102
仕入れ時のその他の注意点 .....	105
新品価格に注意 .....	105
出品者が多い物は注意 .....	106
限定版などは特典の有無を確認.....	107
アマゾンで販売する場合は手数料がかかる .....	108

仕入れの流れ.....	109
仕入れ時の注意点 .....	110
出品の流れ.....	112
①仕入れた物の検品 .....	113
②クリーニング(ケース交換) .....	114
③写真撮影 .....	117
④商品登録 .....	122
「非常に良い」以上で出品するには .....	123
どうすればいいか? .....	123
購入者が欲しい情報は何か? .....	129
マイナスポイントはどうか? .....	135
難しい単語を使わない .....	136
ディスクの傷は意外と気にされない? .....	138
商品の包装は必要か? .....	140
出品の一連の流れ.....	142
評価は大事か .....	143
評価を増やす .....	146
資金を上手く回すためには .....	149
回転系 .....	149



ロングテール系 .....	150
お宝系 .....	152
回転系を重視してまずは仕入れ資金に！！ .....	153
超簡単な電腦せどり .....	154
実際に自分が売ったものを仕入れる .....	155
実店舗で電腦せどり .....	157
ブルーレイは儲かる？ .....	159
サンプル盤は売っていいのか？ .....	161
模造品、コピー品はアウト！ .....	164
セット売り・分割売り .....	166
セット売り.....	166
分割売り.....	168
仕入れた物が売れないときは .....	169
売れなかったときはチェックする.....	170
マニアックせどり .....	174
BLとは？ .....	174
グラビア系DVD .....	176



アダルトDVD .....	177
まとめ .....	179
基本のテンプレ .....	182
☆おまけ☆ .....	185

## ・自己紹介



はじめまして、現在DVDせどりをやっている、

**甘粕 豊(あまかす ゆたか)**

といいます。

普段、主夫の傍ら中古 DVD をメインにした

せどりをやっています。

せどりを始めてから1年が経ち、

自分なりにですが、せどりとはこういったものなのかを

ようやく理解できてきました。

今回、このレポートでは

**DVDせどりに特化した内容**となっています。

自分が普段どのように仕入れて、

どのように売っているのかを書いていますので、

せどりの参考にしてもらえればと思います。



## DVDせどりとは

DVDせどりとはDVDをメインにせどりするせどりです。

その中でも自分は**中古DVD**をメインにやっています。



## なぜ中古DVDなのか？

なぜ新品ではなく、中古DVDでせどりを  
しているかというと、

①新品に比べて安く仕入れられる

②利幅が大きく取れやすい

という点です。



新品は発売されてから価格がどんどん下がっていきます。

1ヶ月も経たないうちに、仕入れ値より安くなってしまうことがよくあります。

アマゾンで販売する以上、

アマゾンより安く売りながら利益を得るのはなかなか難しいことです。

中古DVDは新品に比べると、

仕入れ値も安く済み、

初回限定版など、現在新品では手に入らないものなども

比較的入手しやすく、

その中古の初回限定版が当時の新品価格より

高く売れることも多々あり、

1本で大きな利益を得ることも可能なのが

中古DVDせどりです。



DVDせどりと言っていますが、  
ここにブルーレイも含まれます。

ブルーレイはブックオフでも比較的  
低価格で高利益な物を見つけられるジャンルです。  
(DVDはアマゾン最低価格に合わせてくるものが  
多くなりましたが、ブルーレイはまだ追いついていない  
感じです)

同じタイトルでもDVD、ブルーレイではアマゾンでの  
価格差が大きい場合があるのでDVDで仕入れられなくても、  
ブルーレイだとじゅうぶん利益が出るものもあります。  
なのでブルーレイもせどりの対象に入れることをオススメします。

## メリット

- ・1本辺りの利益が本に比べて上がるので、  
作業量に比べて売れたときの利益が大きくなる。
- ・仕入れ単価が上がるので、  
本に比べるとやっている人(ライバル)が少ない。
- ・1本辺りの重さが軽いので、車が無くて、  
自転車や電車での仕入れでも持ち運びが楽。
- ・コンディションが「非常に良い」で出品できるようなものは、  
最低価格より数千円高くても売れることもある。

## デメリット

- ・仕入れ単価が上がるので、  
考えて仕入れをしないと資金が回らなくなってしまう。
- ・特典など付属品などが付いていることが多いので、  
ちゃんと特典の有無を確認しないと、

想像していた価格で売れないなどマイナスになることも。

・ごく稀に精巧に作られた**コピー品(ニセモノ)**が

ブックオフにも売られていることがある。

メリットデメリットにはこういったことが上げられます。

特に単価に関してはメリットデメリット両方含まれます。

単価が高い分、数千円～数万円の利益を

1本で得ることも可能ですが、

売れないものを仕入れてしまった場合、

その仕入れ資金分赤字になります。





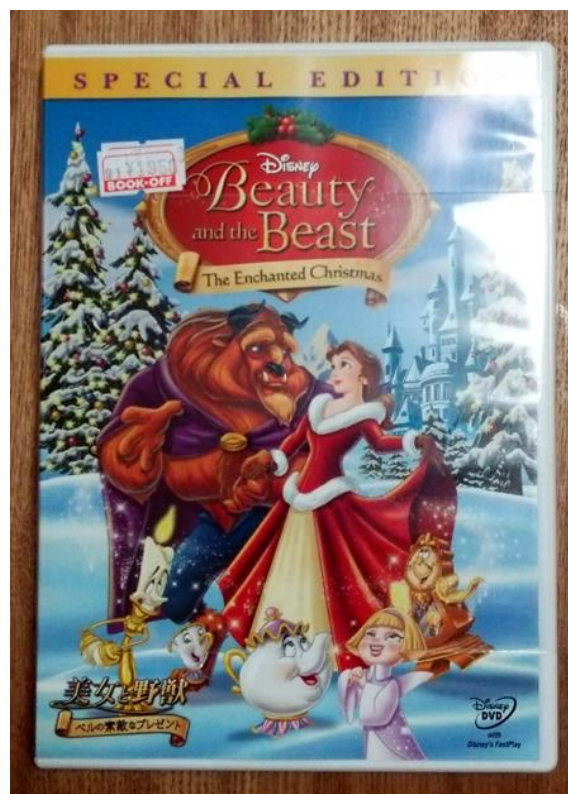
## DVDの種類

次にDVDのケースの種類について書いていきます。

DVDといっても様々な形があります。

ここではこういった形に分かれているのか解説していきます。

### トールケースタイプ



よく見かけるタイプのDVDケースです。

邦画、洋画、アニメなどなど、どのジャンルでも

このトールケースタイプが1番多いです。

1枚組みから多いものだと4枚組みなど、

このサイズのケースに収まっていることが多いです。

## スリーブケース付きトールケース







スリーブケースは厚紙や、プラ製でできているものが多いです。

トールケースを覆う形で付属しています。

主に初回限定版などに付属していることが多いです。

## 分厚いトールケース



縦横の長さは通常のトールケースと同じですが、

横幅が分厚いタイプのトールケースです。

あまり見かけるタイプでは無いですが、

主にドラマ系のDVDで見かけます。

1ケースに6枚ほどDVDが収まっていたりします。

## デジパッケージス







主にスリーブケースに入っています。

DVDケースがトールケースではなく、

厚紙にプラ製のディスクケースが貼り付けてあります。

形も様々なタイプがあり、

写真のようにトールケースのサイズ、形に近いものから、

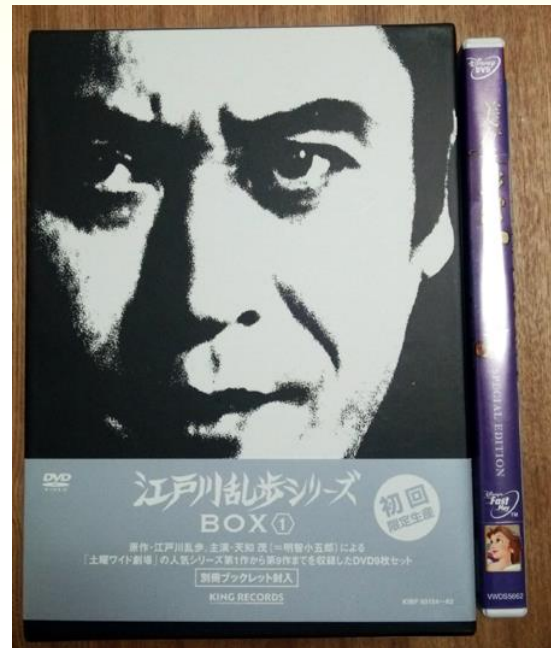
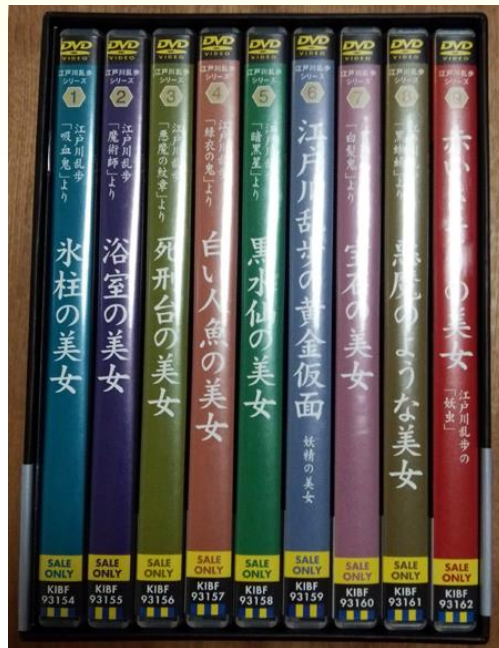
CDケースサイズ、長方形の大きめなものなど

いろいろあります。

こちらは初回限定版やドラマなどディスクが多いものに

よく見られます。

## DVDBOX



ドラマや、アニメのDVDでよく見かけるタイプです。

厚紙の特製BOXケースに、

その映像作品をすべて収めたタイプです。

DVDケースは、トールケースがほとんどですが、

稀にデジパックタイプになっている物もあります。

DVD自体は単品でも売っている場合が多いですが、

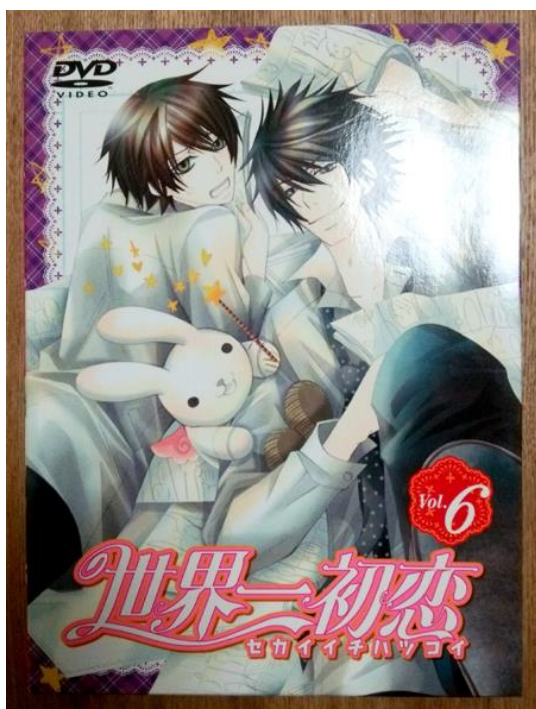
BOXで買うと特典ディスクや、おまけ(付属特典)が

付くものが多いです。

簡単！無料で0から始めるせどり超初心者ガイドブック4

本数が多いので価格が高額なのも特徴です。

## 特殊ケース







あまり見ないですが、トールケースの半分ほどの厚さの  
ケースです。

スリムタイプDVDトールケースと言うようです。

ケースがプラ製なので、**ケース表面に傷が付きやすい**です。

仕入れる際はケースに割れやヒビがないかチェックをしましょう。



DVDで見かけるケースについて解説していききました。

トールケースは、ケースが安く売っていることもあり、

ケースを変えるだけで「ほぼ新品」のコンディションで

出品できるものが多いです。

デジパックなどは変えがききませんが、

ブックオフなどで見る

「ケース割れのため〇〇円引き」

など見かけたら、

ケースを交換すれば良いだけなので、

逆にラッキーなレベルです。



## 仕入れ(準備編)

いざ、DVDを仕入れようと思っても手ぶらでの  
仕入れはかなり難しいです。

ここでは普段自分が仕入れをする際、  
何を準備しているのかを書いていきます。



## スマートフォン

ガラケー、ノートパソコン(タブレット)など

ネット環境に接続できるものなら何でも可能ですが、  
持ち運びがしやすく、高性能なスマホが1番だと思います。

自分もせどりをするにあたって、

スマホに機種変更しました。

## せどりツール

どのジャンルのせどりもそうですが、

**せどりツール**というせどりで使われるツールを使用します。

ツールにも無料有料がありますが、

有料の方が、全体的に完成度が高いです。

※完成度とは、検索した物の検索結果表示までの時間や、

アマゾン価格以外の見るべきポイントが

見やすいところにあるか、

ランキングがリアルタイムに近いのか、

ツールで自動である程度粗利計算をしてくれるか、  
各店舗独自のバーコード(インストアコード)に  
対応しているかなどです。

自分も以前までは無料ツールを使用していたのですが、  
性能差で有料ツールに切り替えました。

自分が現在使っているツールを紹介します。

【せどり風神2】

[http://system-sedori.com/optin\\_free/?a=zyqP](http://system-sedori.com/optin_free/?a=zyqP)

今現在、使用しているツールです。

1度の検索で複数検索した場合でも、

1秒かからずに全ての結果が表示されるほど、

**かなり速い処理能力**を持っています。



無料でも使用できますが、  
月額有料会員になると、  
使えるサービスが増えるといった具合です。

## せどり風神2画面

### 【トップ画面】

【新新】せどり風神2 - [ユーザー名] でログイン中  
■個別検索フォーム [ヘルプ](#)  
[検索ボタン] 検索  
☐ 簡易高速検索モード  
現在時刻: 01/04-09:29  
■一括検索フォーム [ヘルプ](#)  
本日見込利益: 0円 (0スキャン)  
[変更](#) → フィルタ: 0円  
[検索結果表示領域]  
↓ の設定を保存して一括検索  
■検索の条件 [ヘルプ](#)  
・ カテゴリー DVD(VHS) ▼  
・ 品質の平均 良い(標準) ▼  
※[新品]は新品相場のみを見ます。  
■検索の基本設定 [ヘルプ](#)  
☒ フィルタにひっかからない商品も表示  
☒ 出品価格、販売予想日数、ランキング等  
[ナビゲーションバー: 戻る, ホーム, メニュー, 検索]

## 【検索画面】

[予想価値: **5891円**]  
仮面ライダー×仮面ライダー×仮面ライダー  
THE MOVIE 超・電王トリロジー コレクターズ  
BOX【BD-BOX】 [Blu-ray]



推奨価格: **8980円** 販売予想: **26日**  
[アマ中古](#) | [Amashow](#) | [PRICECHECK](#) | [アマ詳細](#)

■Amazonデータ

DVD	平均 <b>3.7万位</b> (ランクB-)
ライバル	有力FBA 2人/全9人
レビュー	平均5★★★★★/全レビュー4件
出品箇所	4930可 5050良 6841非良 7538可 [参考] <b>8980良F</b> [ここに出品] <b>8980ほぼF</b> [参考] 12150新 ...

■予想価値の計算式  
[予想売価]8603円-[アマ手数料]1721円

【せどリスカウター】

<http://sedori-scouter.net/>

せどリスカウターはアンドロイドスマホのアプリになります。

こちらは完全無料のせどりツールになります。

有料ツールを使っているのに、

なぜこの無料ツールを入れているのかというと、

**ブックオフのインスタコードで検索できる**からです。

稀に商品にバーコードが無くて、

ブックオフのバーコード付き値札ラベルの時があります。

そんな時は、せどリスカウターで検索すると、

出てくるので、こういった場合に使用します。

※せどり風神2でもインスタコードに対応していますが、

月額が1万円を超えるので自分は4千円ほどの一般会員で、

契約しています。

【トップ画面】





【検索画面】



【セドリーム】

<http://www.sedream.jp/>

こちらもスマホ向け(アンドロイド/アイフォン対応)の

無料せどりツールアプリです。

せどり風神2に切り替えるまでこちらを使用していました。

以前は買い切り型の有料ツールだったのですが、

少し前から無料化しました。

無料化にあたり、インストアコードの読み込みができなくなった、

検索結果表示まで1個検索でも

3秒以上かかるようになったなど、

無料だからいいけれど、

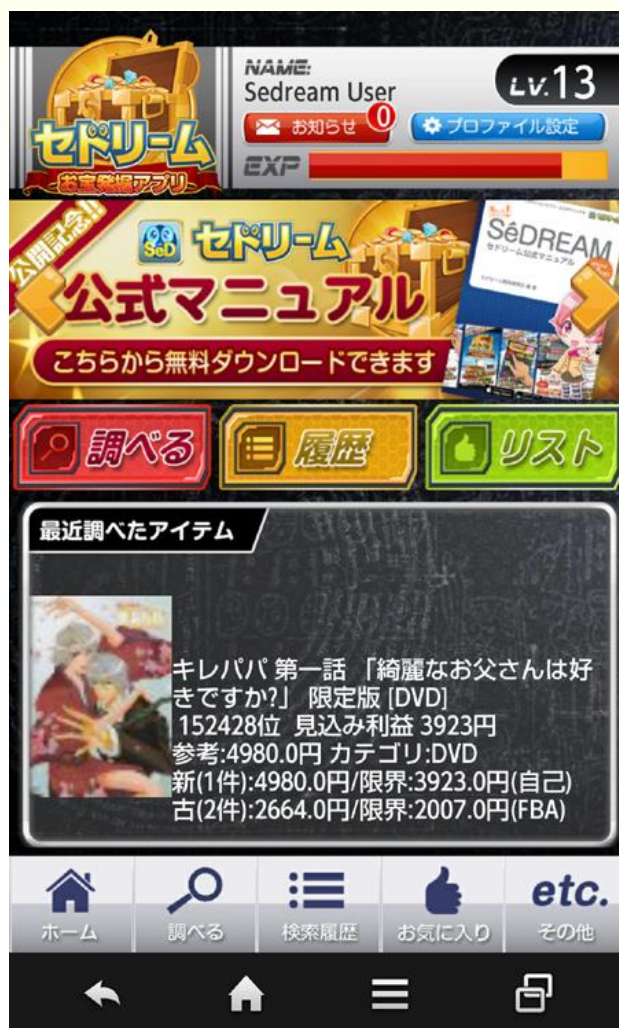
全体的に使いにくくなった印象を受けたので、

ツールを切り替えました。

デザインなどは見やすく使いやすいので、

試しに使ってみてもいいツールです。

【トップ画面】





【検索画面】

戻る

商品詳細



JAN:4988101153008  
カート:15436.0円（新品）  
型番:B003X0CETE

新品(4件)詳細			
総額	状態	配送	限界
12150円	New	自己	10071円
13830円	New	自己	11499円
15436円	New	FBA	12812円
18831円	New	自己	15750円

中古(4件)詳細			
総額	状態	配送	限界
4930円	可	自己	3934円
5050円	良い	自己	4036円
6841円	非常に良い	自己	5558円
8980円	ほぼ新品	FBA	7324円

Amazon
モノレート
PriceCheck
オークファン
FBA料金

←
🏠
☰
📄



自分は現在所持しているスマホに、  
この3つのせどりツールを入れています。

## バーコードリーダー(ビーム)

自分はユニテックジャパンの  
【MS-910 ワイヤレススキャナ】  
を使っています。



[ユニテック・ジャパン MS910 ワイヤレス CCD スキャナ、ポケットタイプ MS910-CUBB00-SG](#)

これは必需品かと言われればそういったものでは無いですが、  
ツールで検索する際、バーコードの数字を検索画面に  
打ち込む必要があります。

キーボードで打ち込むと1商品3秒ほどかかりますが、  
ビームを使えば、バーコードの所にピッと赤い光が出て、  
バーコードを読み込んでくれて、  
瞬時に数字を反映してくれます。



どうしても検索数の多くなる初心者～中級者は

使うだけで時間効率がかなりアップします。

副業で時間のあまり取れない方にもオススメです。

インスタコードも問題なく読み込んでくれます。

①スマホ

②せどりツール

③ビーム

この3つを持って自分はせどりの仕入れをしています。



## DVDのジャンルにオススメはあるか？

DVDは作家名やあ〜わ行と言った順番より、

洋画、邦画、アニメなどジャンル毎に

別れて置かれている事が多いです。

どのジャンルが仕入れられるものが見つけやすいか？

というと、自分は

**アニメジャンル**

を上げますが、これは人それぞれとも言えます。





自分は元々漫画アシスタントをしていたのもあって、  
いづらかアニメに詳しいということもあるので、  
どれが人気の作品か、今流行のアニメ、  
昔から人気のあるアニメ、  
人気のある声優が出ているアニメなど、  
わかるので仕入れしやすいという面もあります。

そう考えると、**自分はどのジャンルが得意なのか？**  
と考えてみたら自分にとってのオススメジャンルが  
見えてきませんか？

映画が好きでよく見るなら邦画洋画で  
その知識を発揮できますし、  
韓流ドラマが好きならそのジャンルに特化できます。

まず自分が好きなジャンルを極めるのが、  
**せどりを極める近道**です。

色々ジャンルも細かくありますが、

**「このジャンルは誰にも負けない！」**

ぐらいの知識を持てるようになれば、

他のせどらーが仕入れなかった物でも、

自分なら仕入れて売れるということもできるように

なっています。



## 各ジャンルの特徴

### 【邦画】

最近の邦画のDVDは通常版と特典の付いた初回限定版が出ることが多いです。

初回限定版など、特典のある物は仕入れ対象になりやすいものが多いです。

生産数も多いので全体的に新品も価格が安くなっているものが多いですが、

誰でも知っているような有名な邦画より、  
聞いた事ないようなマイナーなタイトルの方が、  
高値で売れるものが多いイメージです。



### 【洋画】

おそらくDVDジャンルでは1番数の多いジャンルです。

注意点としては、有名な映画は再販が多く、

高値で販売していると思って仕入れてみたら

再販品が安く出ていて、仕入れに失敗ということも。

逆に絶版品も多く、

そういったものは定価より高値でも売ることが可能です。

こちらマイナーなものの方が仕入れ対象を見つけやすいです。

### 【海外ドラマ】

日本でも話題になるドラマが多く、

話題になっている時期はいいですが、

時期を過ぎると、価格が一気に下落するものが多いです。

もちろん仕入れ対象になるものはありますが、

自分が苦手なせいか、

ちょっと難しいジャンルに感じます。



【邦画ドラマ】

BOX商品が多いジャンルなので、

仕入れ値も高めになりがちです。

人気の高い作品が多く、

1万、2万円くらいのもので、ポンポン売れていきます。

最近の物から昔の物、時代劇など、

売れるものは様々です。

【韓流ドラマ】

数はそこまで多くないですが、

熱狂的なファンがいるので人気のある男優さん女優さんの

DVDは人気の高い傾向にあります。

売れる物と売れない物の差が激しいです。

アマゾンで最安値で出ているものは、

すごく安く、ディスクのみの販売で、

コピー品？と思わせるものが多いあります。

なので最安値は2000円ほどだから、

仕入れは厳しいかなと思っても**実際は1万円くらいで**

**売れる物**も多いです。

### 【邦楽】

人気のあるジャンルで、

アマゾンでも売れやすい物が多いです。

ジャニーズ系は特に**人気**があり、プレミア化している物も

多数存在します。

DVDの中でも仕入れ値は高めな物が多いですが、

売れる頻度は高いので、大きな利益は出なくても、

売れなくて赤字になることは少ないです。



### 【洋楽】

なかなか売れるものが少ないかな、といったジャンルです。

洋楽に詳しくればマニアックなDVDを仕入れられると

と思いますが、

有名なアーティストは生産数も多く、低価格な物が多いです。

来日公演時などは、

関連作品の相場が急に上がったたりするので、

そういった時期に合わせると

安い仕入れ値で大きな利益を得ることが可能です。

### 【K-POP】

一部アーティストに極端に人気が集中し、

プレミア化している物があります。

全体的な本数も少ないので、

置いてある商品すべて調べても

そんなに時間はかかりません。

### 【アニメ・キッズ系】

特典など付属品が付いてる物が多いジャンルです。

限定版などの数も豊富で、プレミア化している物も。

アキバ系、むかし懐かし系、子供向け、特撮など、

アニメの中でも細かく分かります。

声優さんのライブDVDやミュージカル系なども、

人気のあるジャンルです。

### 【趣味・教養系】

数も少なく、ひとくりにまとめられていることが多いです。

フィットネス系、乗り物、スポーツ、落語、風景、演劇などが

このジャンルにまとめられています。

フィットネス系など人気の物が多く、

他のジャンルに関しても、

高額なものがちょこちょこ見つかります。



大まかに分けるとこのようなジャンルに分けられます。

まずは興味のあるジャンルを

集中的に検索することをオススメします。



## 実際の検索の仕方

ここからせどりツールの画面を交えながら

解説していきます。

自分がせどり風神2を使っているので、

その画面をメインに使っていきますが、

基本的な検索の仕方はどのツールも同じです。

## まずは品物選び

ブックオフなど中古DVDのある店舗に行って、  
実際にDVDを見ます。

どのジャンルから見ても問題ないですが、

せどりを始めたばかりのうちは、

**全頭検索(すべてのDVDを調べる)をオススメします。**

なぜ全頭検索をオススメするのか？

それはDVDの相場をまだ覚えていないからです。

実際に目で見て、手に取り検索し、

「これはダメだ」

を何度も繰り返していると、

売れないものを自然と覚えていきます。

売れないものを覚えるとどうなるか？

売れないものはどの店舗でも売れ残っていることが多いので、

それ以外を調べれば、売れるものが見つけやすくなる。



最初のうちはめんどくさいかもしれませんが、  
2時間もあれば、中型店舗くらいの広さであれば、  
すべて検索可能です。

まずはDVDせどりをする土台作りをしていきましょう。

- ①全頭検索を繰り返し、売れないものを覚える
- ②検索したことの無い物だけを検索できるようになる
- ③売れない物の知識と自分が売ったことのある物の知識で、  
目利きせどりの領域へ

自分の中の2つの知識を組み合わせることによって、  
ツールを使わなくても仕入れができる、  
目利きせどりまでできるようになってきます。

売れる物を覚えるより、

自分が仕入れて売った物というのは、

かなり覚えています。

手にとって検索し、実際に仕入れて売っているので、

頭の中に残っています。

過去に売ったものをDVDの棚から抜いて、

売れない物以外を調べる。

はじめに苦労した分だけ、後々の効率化に繋がります。

自分の知識がせどりの効率化になるわけです。



どうしても時間が取れない、

と言った場合は、

初回限定版など背表紙に書かれた物だけ

検索するのも1つの手です。



では実際にどのように検索していくのかを見て行きます。

## バーコードで検索

まずは手に取ったDVDにバーコードが

あるか確認します。



これがバーコードです。

ここの線にビームを当ててツールに読み込むか、

13桁の数字を手で入力します。

【新新】せどり風神2 - [redacted] でログイン中  
■個別検索フォーム[ヘルプ]  
| **単品検索の場合** | 検索  
☐ 簡易高速検索モード  
現在時刻:01/04-12:22  
■一括検索フォーム[ヘルプ]  
本日見込利益:0円(6スキャン)  
[変更]→フィルタ:0円  
**複数検索の場合**  
↓の設定を  
保存して  
一括検索  
■検索の条件[ヘルプ]  
・ カテゴリー DVD(VHS) ▼  
・ 品質の平均 良い(標準) ▼  
※[新品]は新品相場のみを見ます。  
■検索の基本設定[ヘルプ]  
☒ フィルタにひっかからない商品也表示  
☒ 出品価格、販売予想日数、ランキング等  
← 家 ≡ 複製

今回は単品で検索するので、

単品検索の欄を使用します。

【新新】せどり風神2 - id047752でログイン中  
■個別検索フォーム [ヘルプ](#)  
4582194847198  ←検索をタップ  
☐ 簡易高速検索モード  
現在時刻: 01/04-12:22  
■一括検索フォーム [ヘルプ](#)  
本日見込利益: 0円 (6スキャン)  
[\[変更\]](#) → フィルタ: 0円  
  
■検索の条件 [ヘルプ](#)  
・カテゴリ   
・品質の平均   
※[新品]は新品相場のみを見ます。  
■検索の基本設定 [ヘルプ](#)  
☒ フィルタにひっかからない商品も表示  
☒ 出品価格、販売予想日数、ランキング等  
検索結果の価格

数字の入力が終わったら、

**検索**

のところをタップします。

すると検索結果が表示されます。

[予想価値: **6087円**]  
世界一初恋 特装版 第6巻 [DVD]  
仮定価(3000円)より高額な出品です。



推奨価格: **9700円** 販売予想: **33日**  
[アマ中古](#) | [Amashow](#) | [PRICECHECK](#) | [アマ詳細](#)

■Amazonデータ **↑ここをタップ**

DVD	平均 <b>3万位</b> (ランクB-)
ライバル	有力FBA 5人/全9人
レビュー	平均5★★★★★/全レビュー1件
出品箇所	9699 <b>可</b> <b>9700良F</b> [ <b>ここに出品</b> ] <b>9700非良F</b> 9798 <b>良</b> <b>9800非良F</b> [ <b>参考</b> ] 9850 <b>C可</b> ...

■予想価値の計算式  
[予想売価]9196円 - [アマ手数料]1818円  
=[入金予想]7378円 - [必要利益]100円  
=[予想粗利]7278円 - [在庫リスク]1191円(16%)

商品の画像、平均ランキング、

現在の出品者がどれくらいの価格で出品しているかが

**一覧で表示**されます。

ツールの判断だと、

推奨価格9700円なら33日ほどで売れますよと出ています。



## 仕入れの判断

このDVD、ブックオフで980円で売っていました。

アマゾンだと現在9800円前後でみなさん出品しています。

では実際にこの値段で、売れるのか？を、

より詳しく見て行きます。



**Amashow(現在モノレートに名称変更)**と書かれた所を

タップします。



するとこの様な画面に切り替わります。

①から順に説明すると

①こちらは定価の価格です。

②アマゾンでの現在の新品最低価格です。4新品とありますが、  
現在4人の出品者がいることをあらわしています。

③アマゾンでの現在の中古最低価格です。5中古品とありますが、  
現在5人の出品者がいることをあらわしています。

④アマゾンでの現在のコレクター最低価格です。

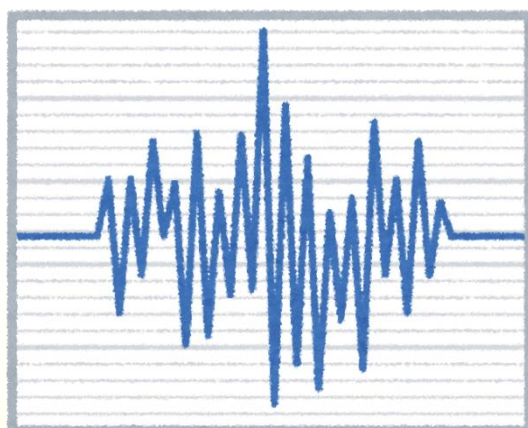
1コレクターとありますが、現在1人の出品者がいることをあらわしています。

⑤アマゾン内のランキングです。売れている物ほどランキングは高くなります。

※現在アマゾンでは中古DVDだけでも70万本以上登録されています。

この画面の更に下の方を見ると、

3つの折れ線グラフがあるのがわかります。





①出品されている最低価格が日別にわかります。

このグラフだとある時期を境に急に価格が高騰しているのがわかります。緑線が新品価格、赤線が中古価格、グレーがコレクター価格の最安値になります。



②出品者数の数をグラフに表しています。

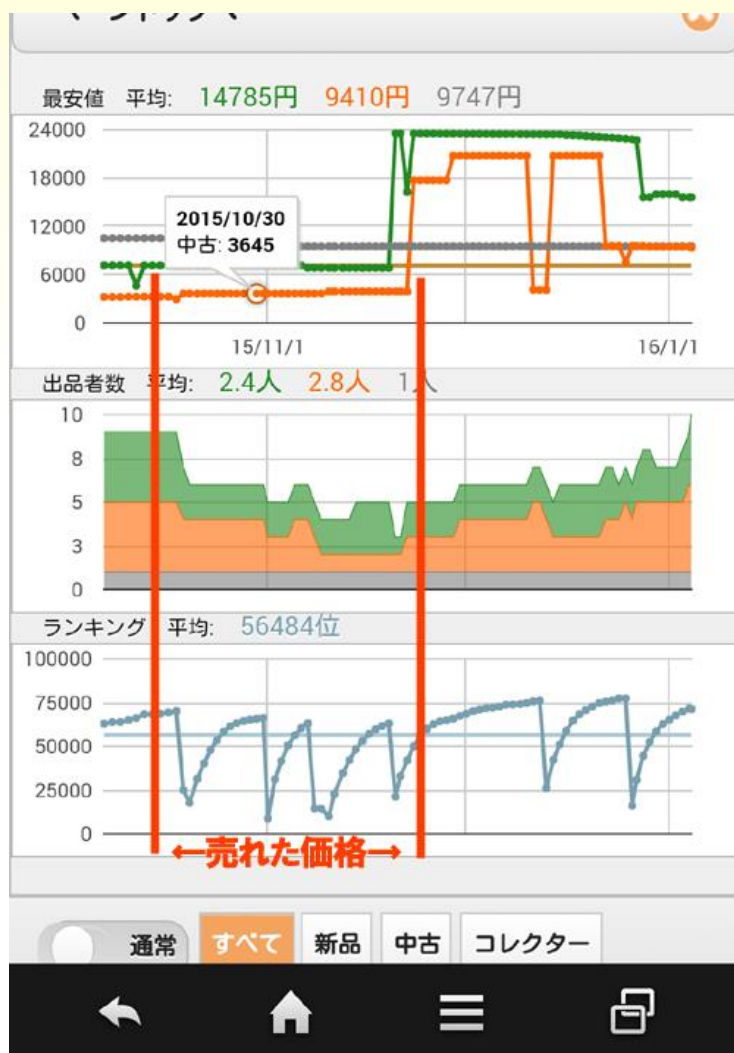
上に上がるほど出品者数が増えていることになります。

③ランキングの変動を表しています。

この商品が売れたときに折れ線が下に下がります。

売れていないと線はどんどん上へ向かって伸びて行きます。

このグラフでランキング線の下降が多いところを見ると、



この時期に売れているのがわかります。

その時の**最低価格は3645円**だということが、

1番上のグラフから読み取れます。

その後、一気に価格のグラフが上昇し、

売れない時期が続き、

また一時期中古価格がガクンと下がったときに、

ランキンググラフも下降して、

この価格で売れたのがわかります。

最後にランキングが下降したときの中古最低価格を

見てみます。



このグラフを見ると、

12月25日に7548円で出品され、

その瞬間ランキングのグラフも下降したので、

7548円でも即売れたことがわかります。

新品価格も1万円を超えて高額になっていて、

それに合わせて、中古価格が上がっても

7500円だとすぐに売れることがわかりました。

この後、中古最低価格が9000円台になり

ランキングが動いていません。

ツールの検索結果では、

9700円での出品を推奨していましたが、

この値段で売るとは可能でしょうか。

1番よく売れていた時期が3600円、

1番高く売れた値段が7500円。



もう少し、詳しく判断してみます。

[予想価値: **6087円**]  
世界一初恋 特装版 第6巻 [DVD]  
仮定価(3000円)より高額な出品です。



推奨価格: **9700円** 販売予想: **33日**  
[アマ中古](#) | [Amashow](#) | [PRICECHECK](#) | [アマ詳細](#)  
←ここをタップ

■Amazonデータ

DVD	平均 <b>3万位</b> (ランクB-)
ライバル	有力FBA 5人/全9人
レビュー	平均5★★★★★/全レビュー1件
出品箇所	9699 <b>可</b> <b>9700良F</b> [ここに出品] <b>9700非良F</b> 9798 <b>良</b> <b>9800非良F</b> [参考] 9850 <b>可</b> ...

■予想価値の計算式  
[予想売価]9196円-[アマ手数料]1818円  
=[入金予想]7378円-[必要利益]100円  
=[予想粗利]7278円-[在庫リスク]1191円(16%)

← ⏏ ≡ 🏠 ↩

ツールの検索画面に戻ってきて、

今度は**アマ中古**と書かれたところを**タップ**します。

ここをタップすると現在アマゾンに出品されている、  
中古商品の情報を見ることができます。

すべて    新品    中古品    コレクター商品

フィルタ ▾

1. 中古品 - 可  
¥ 9,349  
+ ¥ 350 (関東への配送料)  
コンビニ・ATM・ネットバンキング・電子マネー払いが利用できます。  
高評価: 96%
2. 中古品 - 非常に良い  
¥ 9,700  
194pt (2%)  
✓プライム  
代金引換とコンビニ・ATM・ネットバンキング・電子マネー払いが利用できます。  
高評価: 97%
3. 中古品 - 良い  
¥ 9,448  
+ ¥ 350 (関東へ

最安値がコンディション「可」なので、

これを無視して、2番目に安い「非常に良い」の

出品者の商品情報を詳しく見ていきます。

※目立つ傷や、付属品の欠品が無ければ、

大体の商品は非常に良いで出せます。

なので**値付けの参考は「(FBAの)非常に良い」を参考**に。

◀ 世界一初恋 特装版 第6巻 [DVD]のオファー...



カートに入れる

価格および発送:

¥ 9,700

194pt (2%) **✓プライム**

代金引換とコンビニ・ATM・ネットバンキング・電子マネー払いが利用できます。

条件および注意事項:

中古品 - 非常に良い

「付属品」揃っています。比較的綺麗な「美品」です。ですが、あくまでも「中古品」となりますので、ご了承ください。（レンタル落ち商品で... » [続きを読む](#)

出品者の情報:



詳細の説明に

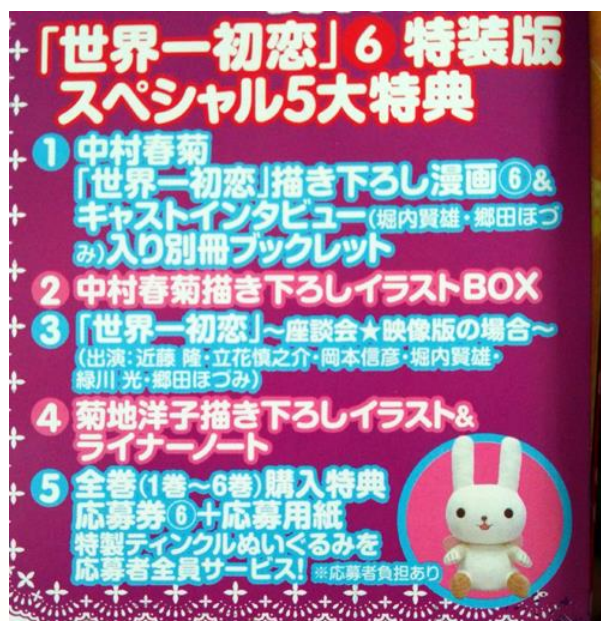
「付属品」揃っています。

と書かれています。

付属品とは何か？

他の出品者の詳細説明や写真、

手元の商品を見て、確認します。



手に取った商品には5つの特典が付属するようです。



特典の内容がわかったので、

**手元の商品にそれが付属するのか確認**します。

外から見てわかる場合もありますが、

見てわからない、包装されていて中がわからない場合は、

店員さんに

「特典が付属しているか確認したいのですが、

中を見せてもらってもいいですか？」

と聞いたら、まず見せてくれます。



そうやって特典の有無を確認します。

※特典がちゃんと揃っていれば、  
揃ってない他の出品者より高額でも、  
売ることが可能なので、確認が大事です。

ここで揃っていることが確認できたら、  
付属品完備の9700円の出品者の商品と  
同等の価値まで持ってくることができます。

現状、手元にある商品は9700円の価値が  
あるというわけです。  
7500円ですぐに売れた事実があり、  
現在の出品者の状況を見ると、9700円の価値がある。



仕入れて売るとしたら、  
この価格帯で決めていきます。

自分だったら7500円で即売れ、  
9700円の非常に良い状態の物が、  
すぐに売れていない。

なので**値付けは8480円ほどで出品**します。

7500円より高く、現在の出品者より、  
1000円安い価格。

自分だったらこの価格で勝負に行きます。



## 仕入れる時はツールだけに頼らない

ツールだけを見ていると、

思いがけない失敗をすることも。

DVDは本と比べると仕入れ値も格段に上がるので、  
失敗のリスクを少しでも減らすため。

ツールで大まかな相場やランキングを確認したら、

モノレートでどれくらいの頻度で

その商品が売れているのかを確認し、

過去の相場、現在の相場を見て、

この価格なら売れるかと判断し、

仕入れ値からおおよその利益を計算して、

仕入れると失敗のリスクは限りなく減らすことができます。





ツールだけで判断し、最安値で出品すれば、  
まず売れるでしょうが、  
それだとツールに使われるせどりスタイルに  
なってしまいます。

なによりDVDせどりは、  
**最安値でなくても売れるのがDVDせどり**です。

ツールはあくまで補助。  
他にも判断できるデータはたくさんあり、  
すぐに見ることも可能なので、  
全てのデータを統合して、  
**総合的な判断**をしていきましょう。



## 商品にバーコードが無かった場合の検索の仕方

商品自体にバーコードの表示が無い場合もよく見かけます。

特に限定版などBOX商品などは、

付属の帯にバーコードがあり、

ケースには表示が無いといった場合が多いです。

じゃあ帯が無かったらどこを検索すればいいのか？

調べ方としては

規格番号、タイトル名で調べる方法があります。

## 規格番号とは？



赤線でひいた

**KABA-4202**

と書かれているのが規格番号になります。

大体背表紙部分に記載されています。

たまに無い場合があります、

そういった時は、



ブックオフの値札ラベルの赤線を引いたところにも

書いてあります。

もし値札がよく見かける、値段だけの値札で、

規格番号がどうしても見当たらなかつたら、

商品名で検索しましょう。

※ツールによっては規格番号、商品名で検索できないものが

あります。自分が使用している風神2は対応しています。



バーコードが無くて、検索が面倒だなと感じませんか？

特にビームでやっているとそこだけ手で入力しないと  
いけないので、ひと手間かかります。

なので検索しない人も多いのが事実です。

ということはお宝かも知れない物が、  
検索もされずにそこに残っていることになります。

そう考えると調べる価値があるな、と思いませんか。

実際に以前自分が見つけた商品で

めんどくさい商品がありました。

バーコード、規格番号無し、値札も普通の値札で「¥950」と

書かれているのみ。

帯など揃っていると画像のような商品です。



rmpw ?

帯が無いので、タイトルもよくわからないし、  
横に英語でタイトルが書いてあったので、  
日本のドラマとは思いませんでした。

この商品、950円仕入れで15480円で納品日に  
売れていきました。

帯が無いと検索できるところが、  
横にある英語のタイトルしか無い商品でした。  
これ1つ調べるのに数分かかった記憶があります。

でも数分かけて調べた結果、利益が1万円以上出ました。

面倒くさがって調べない人も多いので、

バーコードが無い物はむしろ

「チャンス」

だと考えてみましょう。

**チャンス!**

## ランキングとモノレート

よくメールやSNSで

「ランキングでどれくらいまでの物が売れやすいですか？」

と聞かれます。

そういった場合、本当は細かく説明したいのですが、

かなりの文量になり、

なかなか難しいので、自分は大体

「平均ランキング6～7万位の物まで仕入れています」

と答え、

「ブログにモノレートの見方もあるので参考に」

と付け加えています。

せどりの仕入れ基準をランキングで教えるのは、

これからせどりを始める方や初心者の方には

わかりやすいのですが、

ランキングだけで判断するのは、



本当は危ない行為でもあります。

**注意**

ランキングも大事ですが、  
1番仕入れで気にしてもらいたいのは、  
その商品が**どれくらいの頻度で売れているか**です。

もちろんランキングが良ければ売れている証拠でも  
あるのですが、  
ランキングは変動がすごく激しいです。

普段売れていなくても1回売れるだけでランキングが  
**5万6万と変動する場合があります。**

10万位だった物が売れて、一気に4万位まで  
変動します。

検索した時が4万位だったので仕入れたけど、  
普段10万位だったので全然売れないなんてこともあります。

こういうこともあるので**ランキングだけでの判断は、  
やめてください。**

せどり初期にこれで失敗して大量に不良在庫を抱えた  
自分だからこそ言えます。

では何を見て、仕入れて大丈夫なのか判断するのか？

それが

**モノレート**

になります。

モノレートでは、  
現在のランキングだけではなく、  
出品者の数、3ヶ月から全期間での平均ランキング、  
価格の推移、売れた時などを視覚的に  
情報を得ることができます。

この情報を元に、手に取った商品は売れる物なのか？  
売れるとしたらいくらで売れるのかを判断します。

## モノレートの見方

ここではモノレートの様々なパターンのグラフを  
見ていきたいと思います。  
仕入れ対象になるグラフ、ならないグラフなどあるので、  
参考にしていいただければと思います。

## 【理想的なグラフ】



1番下の折れ線グラフが下降したときが

売れた時になりますが、

3ヶ月間のグラフで、何回売れているか分からないほど

下降を繰り返しています。



これだけ売れているのでランキングも

平均1041位

と高い位置をキープしています。

ずば抜けて高額で出品したりしない限り、

間違いなく売れるレベルのグラフです。



## 【一般的なレベル】



3ヶ月で10回以上売れているのが、

グラフから分かります。

毎月これだけの頻度で売れているなら、

仕入れの対象になります。

出品者の人数にもよりますが、

比較的早く売れるレベルのグラフです。

これぐらい売れているものをメインに仕入れられると、

不良在庫を抱えるリスクもかなり減ります。



## 【全く売れていない】

全く売れていないとグラフはどうかというと、  
こうなります。





この様に、まったく折れ線に変化がありません。

この商品を1年間のグラフで見ると、



1年間に1回だけ売れたことが確認できます。

間違っても仕入れないでください。

【あまり売れていない】



3ヶ月で3回売れたことが確認できます。

売れてないわけでは無いですが、

売れる頻度はだいぶ下がります。

1ヶ月に1本売れる程度なので、

仕入れに関してはリスクが大きくなってきます。

【段々売れなくなってきた】



3ヶ月前に2回の下降が見られますが、

その後は売れていないのか、1度も下降していません。

もう少し詳しく見るため、グラフを6ヶ月に切り替えてみると、



以前はちょこちょこと売れているのが分かりますが、

**果たしてこの先は？**

売れる可能性が低いので、

仕入れは控えたほうがいいです。



## 【一時的なブーム】



これはキルミーベイバーというアニメのブルーレイのグラフです。

ある事件をきっかけに、

1時期ランキングの100以内を独占し続けました。

引退や、事件、訃報の時、

**一時的に普段以上に需要が高まる**事があります。

徐々にランキングが落ちてきているのが見て分かります。

ブームも1ヶ月ほどなので、

勢いに乗って仕入れたら売れる時期を過ぎていたということも。

こういった物を見つけたときは、

**ブームのうちに売り切ることを考えて、**

**すぐに売れる価格設定で出品**します。



## 【季節物】

夏だったら、マリンスポーツや甲子園。

冬だったら夜景イルミネーション、クリスマス関係のDVDが、

普段売れなくても、その時期だけ売れ出します。

下記グラフはクリスマス関係のDVDです。



こちら全ての期間でグラフを表示しているので、

細かくなっていますが、

11月から12月にかけてランキングが上位に

食い込んでいるのがわかります。

この様にある一定の時期だけ売れる物もあるので、

表紙やタイトルから内容を判断して、

その時期に合わせて仕入れておくのもひとつの手です。

クリスマス関係は冬の時期ブックオフでも品薄になり、

若干値段も上がったります。

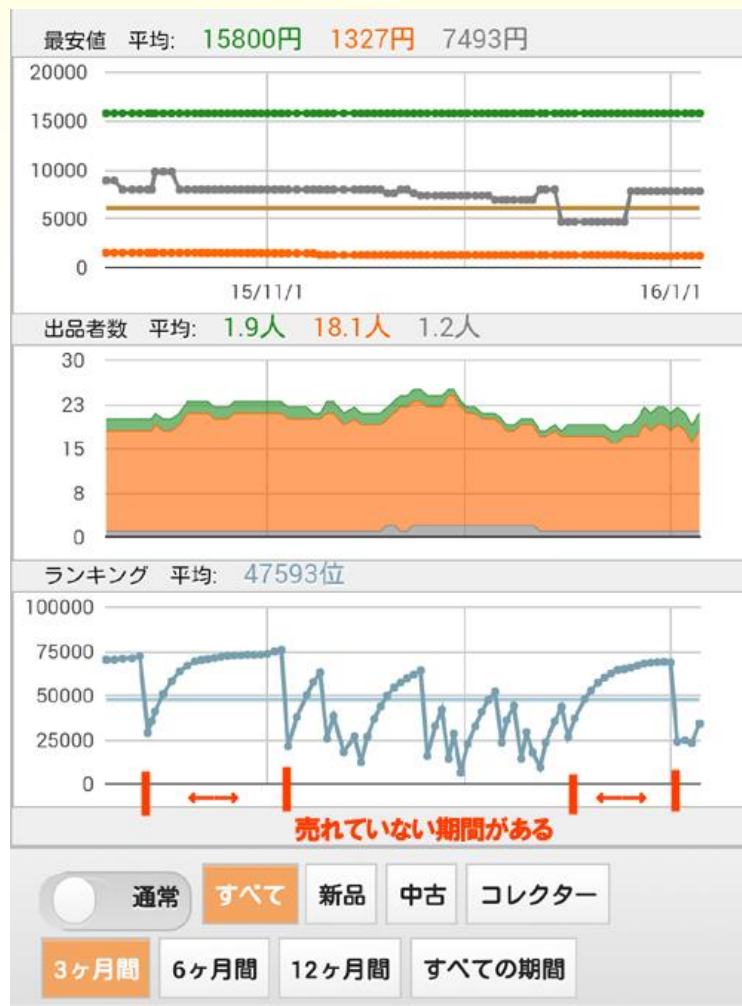
在庫が豊富で値段も安い夏から秋にかけて仕入れておくと、

季節物のブームに上手く乗ることができます。





## 【売れ方に波がある】



3ヶ月に10回ほど売れているけれど、  
平均的に売れているわけでは無い物があります。

売れ方に波があり仕入れてみても、  
また売れるかわかりません。

こういった時はもう少し長い期間のグラフを見てみます。



6ヶ月のグラフで見ると、

季節物ほどでは無いですが、

売れる時期と売れない時期があるのがわかります。

ということは仕入れた時は売れなくても、

2ヶ月3ヶ月待てば売れるだろうという予測を立てられます。

### 【商品が無くてランキングが下がっている】



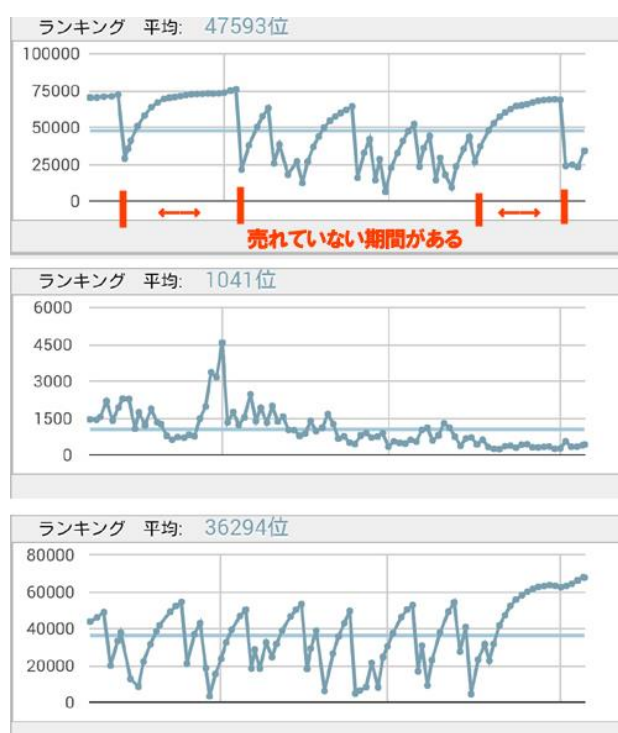
この様に出品者がいないので、  
ランキングが下がり続けている物があります。  
こういうものはランキングがかなり悪くても、  
出品すればすぐ売れる物が多々あります。

こういったものは流通量自体が少なくプレミア化している  
場合が多いです。  
検索したときに出品者が0人だったら、  
売れている時の状況を見て仕入れられるかどうか  
判断しましょう。





基本的には3ヶ月のグラフで、  
下の3種類のグラフのように  
10回以上売れていることが確認できれば、  
不良在庫になるリスクをかなり軽減できます。



## ランキングだけ見て仕入れると・・・

ランキングだけ見て仕入れると思わぬ落とし穴に

はまることがあります。

下のグラフを見てください。

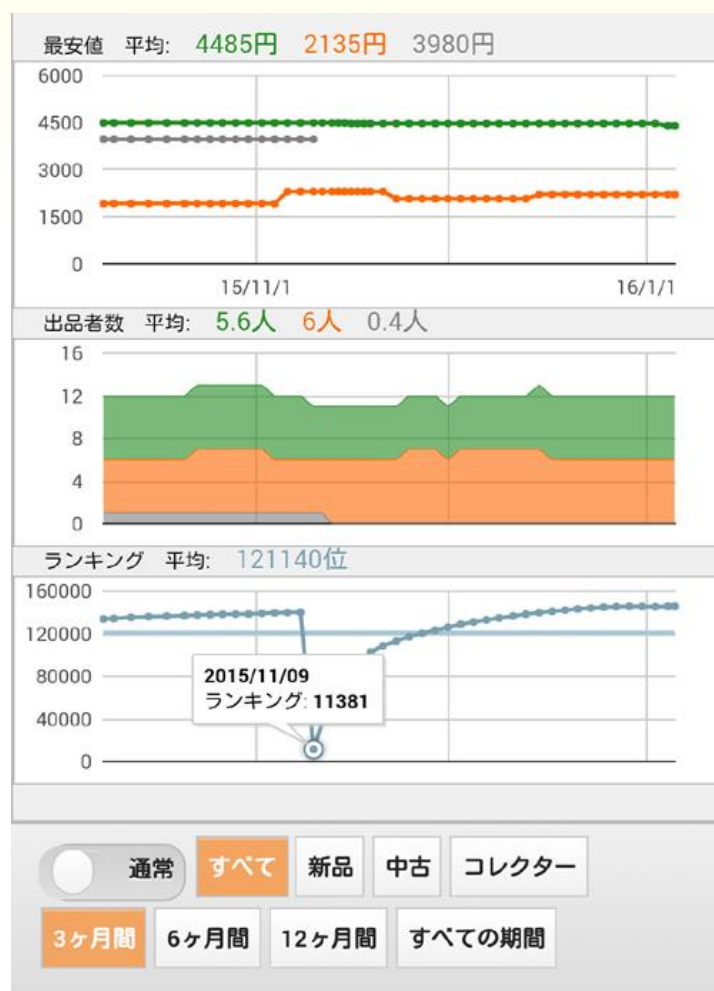


平均ランキングが20万位ほどですが、  
一度売れただけで5万位まで上がってきています。

もし5万位の時にこの商品を検索して、  
「ランキング的に問題ないから仕入れよう！」  
と仕入れてしまったら、  
全く売れないという結果に……。



こちらもそうです。



1回売れただけで、1万位まで来てます。

ランキングだけ見たら仕入れ対象です。

でも実際は売れていない。



この様な商品が多数あるのが事実なので、  
モノレートの項目でも解説しましたが、  
ランキングだけでなく、  
必ず売れている頻度も確認してください。



## 仕入れ時のその他の注意点

### 新品価格に注意

中古DVDせどりなので、  
中古の相場ばかりに目が行きがちですが、  
新品の価格にも注意することも大事です。

なぜならアマゾンの新品価格は、  
すぐに下がるからです。  
中古価格の相場が3000円で、  
仕入れて利益が出るなと思っても、  
新品が2800円だった。  
という場合もあります。

特に**新品価格と中古価格が近い場合は注意が必要です。**

なので仕入れる際は、  
中古価格だけでなく、新品最安値の価格が  
いくらになっているかもチェックしておきましょう。

## 出品者が多い物は注意

仕入れようと思った物の中古出品者の人数が  
多い場合も注意が必要です。  
たとえ月に10本売れる商品でも、

出品者が40人以上いたらどうでしょうか。

あまりにも出品者の人数が多い場合は、

余程大きな利益が出ない以外、

手を出さないほうが無難です。

## 限定版などは特典の有無を確認

限定版を購入する人の大多数は、

**特典が欲しくて購入**します。

特典がいらないなら通常版を買います。

なので限定版を仕入れる際は、

必ず特典が付属しているかを確認しましょう。



## アマゾンで販売する場合は手数料がかかる

アマゾンにおいて、仕入れたものを販売する際は、  
**手数料**がかかります。

DVDだと

カテゴリー成約料 140円

販売手数料 販売価格の15%

FBA発送の場合 FBA手数料150円前後

FBA発送の場合 在庫保管料(在庫数によって変わります)

自己発送の場合 基本成約料 100円

この様に手数料がかかります。

これをふまえておかないと、

仕入れ値と売値の価格差が少ないと、

**手数料でマイナス**になることもあります。

**売値－(仕入れ値＋手数料)＝利益**

となるので仕入れの際、注意しましょう。



## 仕入れの流れ

仕入れの流れとしては、

①ツールを使って**検索**

②仕入れ対象を見つけたら**モノレートをチェック**して

実際に売れているかチェック

③他の中古出品者の情報を見て、

**同等のコンディションの相場、特典の有無を確認**

④手元の商品が**自分の設定した条件**を満たしていたら、

仕入れる

となります。



## 仕入れ時の注意点

ツールを使って検索することがほとんどだと思いますが、

**相場をチェックする時は、最安値を考えない**でください。

DVDは安くしなくても売れます。

適正な価格を付けましょう。

最安値が「可」「良い」の物だったら、

それは無視して「非常に良い」を参考にします。

前にも書きましたが、基本的にブックオフにある物は、

「非常に良い」で出せるものが多いです。

**FBA発送を利用しているなら、**

**自己発送の「非常に良い」も無視**して構いません。

自分が手に取った商品と同等のコンディションの物が

どのくらいの値段で売られているのかを確認しましょう。

同じ仕入れ値なら高く売れたほうが当然利益は多いですし、  
最安値から1000円2000円離れているから売れないという  
こともありません。

**状態に見合った適正価格。**

これを覚えておいてください。

下手に最安値で出品すると、

価格競争が起きて、相場が崩壊する原因にもなります。



## 出品の流れ

出品までの流れとしては、

- ①仕入れた物の検品
- ②クリーニング(ケース交換)
- ③写真撮影
- ④商品登録

### FBAの場合

- ⑤納品登録
- ⑥アマゾン倉庫へ発送

になります。





## ①仕入れた物の検品

仕入れた物の検品をしていきます。

店員さんのディスクの入れ間違いが無いか、

ケースやディスクに目立つ傷が無いか、

特典の欠品が無いかなど改めてチェックします。

ディスクに目立つ傷があったときは、

パソコンやDVDプレイヤーで再生できるか確認します。

中にはパソコンでは再生できない物もあるので、

パソコンで再生できないものはDVDプレイヤーでも

確認してみます。

気付きにくいところですが、ディスクの内縁にヒビがある場合が

あるので注意しましょう。

（ヒビは広がってディスクが割れる可能性があるので、

返品できれば返品します）



## ②クリーニング(ケース交換)

一通りチェックが終わったら、

クリーニング(簡易清掃)やケースの交換をします。

クリーニングではディスク面の指紋汚れなどを拭き取ったり、

付いていた値札を剥がし、ケース表面の拭き取り、

場合によってはケース交換。

特にケースのディスク固定部分の爪が破損していたら、

輸送中にディスクが外れてケース内で

傷だらけになることもあります。

爪が壊れていたら、ケースの交換をしましょう。



## ケースの交換は必要か？

ケースの交換は必ずしも必要なものではありません。

ただケースを変えるだけで、コンディションを「ほぼ新品」まで、

上げられる物が多いです。

注意点としては、黒なら黒と同じ色のケースで交換します。

あと、コレクターの方はケースにもこだわる事があるので、  
傷が多少あってもオリジナルのままだいいという方もいます。

アニメ系はその傾向が強い作品もあります。

なかなか交換するかどうかの見極めは難しいですが、  
自分は基本ほとんどの物は交換しています。

廃盤商品や、変えなくてもじゅうぶん綺麗なケースは  
そのまま出品するくらいです。

ケースを交換することによって、  
購入者からの評価で、  
「すごく状態のいいものでした」  
「大変綺麗な状態でよかったです」  
など状態の良さの評価を多くもらえるようになりました。





稀にブックレットやリーフレットにしわや折れ目が  
付いている事がありますが、  
布をおいて上から軽くアイロンをかけると  
結構きれいになります。

### ③写真撮影

仕入れた商品の写真撮影をします。

写真は必ずしも必要なものではないですが、

写真が有るのと無いのとでは、

**写真があるほうが確実に売れます。**

<p>¥ 4,480  プライム</p> <p>代金引換とコンビニ・ATM・ネットバンキング・電子マネー払いが利用できます。</p>	<p>中古品 - 非常に良い</p> <p>★★【通常配送料無料//国内正規品】☆完品。全体的に良好な状態です☆ お急ぎ便・代引き・コンビニ払い/受取り可能です。オプションに... <a href="#">※ 続きを読む</a></p>
<p>¥ 4,480</p> <p>45pt (19%)  プライム</p> <p>代金引換とコンビニ・ATM・ネットバンキング・電子マネー払いが利用できます。</p>	<p>中古品 - 非常に良い</p> <p>【特典完備】国内正規品。ディスクはピカピカで非常にきれいな状態です。ケースはオリジナルのままです。スリーブケースにわずかにスレ...</p> <p><a href="#">※ 続きを読む</a></p> <div><p><a href="#">写真を表示</a></p></div>
<p>¥ 4,500  プライム</p> <p>コンビニ・ATM・ネットバンキング・電子マネー払いが利用できます。</p>	<p>中古品 - ほぼ新品</p> <p>ご覧頂き誠にありがとうございます★24時間対応の配送料無料となります★Amazon倉庫より即日発送致します★</p>

写真を登録するとこのように出品情報に表示されます。

まだまだ写真を登録している出品者が少ないので、

差別化できますし、結構目立ちます。



文章だけの説明と違い、実際に出品する物の写真を載せるので、購入者側も視覚的にこの商品がどのような状態なのか、付属品は何があるのか確認できますし、  
なによりこの写真の物が手元に届くとわかるので、  
安心感もあります。

目立つ傷なども写真で拡大して載せられるので、  
傷の認識の差も埋められます。

写真の撮影には自分はスマホのカメラを使って撮影しています。  
撮影した写真はスマホのアプリ、「ドロップボックス」で自動でパソコン側にアップロードできるようにしています。  
撮った側からパソコンにアップロードされるので便利です。  
撮った写真を自分は若干加工しています。  
加工といっても画像に修正を加えるのではなく、

余計な部分を省いたりして、  
写真の8割以上が商品になるようにする加工です。

どのように加工しているのかは、こちらで解説しています。

<http://amakasu-net.asia/sedori/sedorijunbi/198/>

写真は1商品に対して、5枚まで載せることができます。

1枚目に登録した写真が、上の画像のようにトップの  
目立つ所に来るので、1番アピールできるような写真にします。

撮り方も様々ですが、1枚目に来る写真は  
ケースのジャケット面だけを撮影するより、  
**付属品などもまとめて撮影したものの方がいいです。**

その写真を見ただけで何が揃っているのか、  
わかるからです。

2枚目以降の写真はクリックして表示しないと  
見ることはできません。



余程気になってくれた方で無いとそこまで見てくれないので、  
1枚目にアピールできる物をすべて載せます。

自分は1商品に付き、2～3枚でまとめています。

1枚目(トップ画像)に商品全体の写真。  
2枚目にケースを開封しディスクが見える写真。  
3枚目、傷があればその箇所の写真。

というようにやっています。

写真があるとそれだけで目立たせることができるので、  
写真は必ず載せましょう。

**商品の傷などの説明も写真があることで簡単にできます。**

例: ケース1箇所に小さな凹みがあります(写真参照)

#### ④商品登録

商品登録で重要なのは、

コンディション選び

と

商品説明の書き方

です。

価格の設定は仕入れのときに説明しましたが、

最安値ではなく、同等のコンディションの他の出品者の

相場前後。モノレートを見て今現在価格が高騰して

売れ行きが落ちているようであれば、モノレートを参考にします。

基本はFBAならFBAの自分の商品と状態が近い物の価格。

自己発送なら自己発送の状態が近い物の価格に合わせます。

コンディション選びですが、

「可」「良い」より、

「非常に良い」「ほぼ新品」の方が売れやすいですし、

そのコンディションで出すことで、

最安値近辺の価格よりも

高く売ることが可能になります。



「非常に良い」以上で出品するには  
どうすればいいか？

基本ブックオフで仕入れたものは、

その状態のままでも「非常に良い」で出せるレベルだと

思ってください。

（ケースが曇って見えるくらい目立つスレがあったら

ケース交換を推奨）

付属品に目立つ傷がある、  
ディスクに  
「これ再生できるのかな？」  
というぐらいで「良い」になります。

それで悪い評価は来ないのか？  
自分は  
「汚かった」  
「非常に良いというレベルの状態が無かった」  
という評価はもらったことはありません。

特典が全て揃っていないくても、  
「非常に良い」で欠品の旨を記載し、その他全体の綺麗さを  
アピールして「可」「良い」より高い価格で売っても、  
悪い評価をもらったことはありません。



特に写真を載せるようになってからは、

購入者との説明の食い違いも減りました。

評価も10人に1人、評価をくれたらいいレベルです。

それぐらい、なかなか評価はもらえません。

自分が綺麗だと思っても、良くないと感じる購入者もありますし、

その逆も当然ありえます。

同じ物を見ても、それぞれの感じ方は違うので、

なら売れやすい「非常に良い」と

強気でコンディションを決めたほうが売れる確率も上がります。

売れたから評価というレスポンスが来るわけで、

売れないとただの不良在庫です。

まずは売ることを第1に考えコンディションを決めていきましょう。

次に商品説明文ですが、

画像を見ればわかりますが、表示される文字数は70字程度で、

### 中古品 - 非常に良い

【特典完備】国内正規品。ディスクはピカピカで非常にきれいな状態です。

スリーブケース、ディスクケースともに美品です。 中古品と...

» [続きを読む](#)



[写真を表示](#) ▼

残りは>>続きを読む、と省略されます。

多くの出品者がいる中、一つ一つ続きを読むとくれる

購入者はまずいないので、

いかにこの70字で購入者を引き付けるかが課題になります。

よくこういう記載を見かけますが、

これで商品の状態がわかりますか？

### 中古品 - 非常に良い

中古品のため商品によっては多少の汚れやキズがある場合がございます。(管理ラベルは簡単に取れます) 帯・応募券・はがき・シール・カード・ポスターなどの封入物は付属致しません。

### 中古品 - 良い

品番 [TBR-22392D] 国内盤、セル正規品中古。レンタルアップ商品ではありません。通常の佐川急便にて発送。同一商品コード[...]  
» [続きを読む](#)

### 中古品 - 良い

●予約特典・初回購入特典等はありません。●配送は原則、クロネコDM便、またはネコポスでの発送となります。●毎朝8時の受信のため8... » [続きを読む](#)

### 中古品 - 良い

[特記]ゆうメールにて配送のため日祝配送不可。配送日及び時間指定はできません。また郵便追跡はできませんのでご了承ください。■中古商... » [続きを読む](#)

### 中古品 - 非常に良い

[! ] ■ご注文から2日以内に岡山県の物流センターより「ゆうメール」で発送、ご不在時はポストへ投函されます。※番号追跡はできません。... » [続きを読む](#)

この商品について得られる情報がほぼありません。

こういった書き方をしているところは、独自に店舗を

持っていたりと、大量に在庫があるため、

管理しやすいようすべてテンプレを貼り付けただけです。



低い価格帯で見ることが多く、

同じ商品でも高い価格帯になると、

#### 中古品 - 非常に良い

同封物：ブックレット・チャプターリスト・帯付。ディスク：盤面ピカピカです。再生確認済みです。スリーブケース仕様。ケースの状態良いで...

» [続きを読む](#)



[写真を表示](#) ▼

#### 中古品 - 良い

■アウターケースあり ブックレット同封 ■中古品 ■箱、ケースにすれ、キズ、若干のへこみがある、もしくはディスクに若干のキズがある商品... » [続きを読む](#)

#### 中古品 - 非常に良い

★帯付きスリーブケース付き美品です！ ブックレットとチャプターリストも美品です。 ディスク再生面もピカピカです！ アマゾンから送...

» [続きを読む](#)



[写真を表示](#) ▼

#### 中古品 - 非常に良い

☆付属品完備。☆帯、スリーブケース、ケース、ディスクともに擦れもなく綺麗な状態です。☆クリスタルパックで梱包しアマゾン倉庫にて保管...

» [続きを読む](#)



[写真を表示](#) ▼

しっかりと見えるところに商品の情報を書いている方が



ほとんどです。

高くなっても、いい物が欲しいという購入者にどうやったら  
上手くアピールできるのかを工夫する必要があります。

購入者が欲しい情報は何か？

特典があるなら、特典の有無。

商品が綺麗かどうか。

届くまで何日くらいかかるのか。

等々、**購入者が求めている情報**というものがあります。

そういった情報を70字以内に書き記し、

**一目見たときにアピール**できるようにします。

ポイントとしては、目立たせたいところは、

【】や☆★など加えたり、項目ごとに半角スペースを間に  
挟むと見やすくなります。

例：

特典完備。国内正規品。ディスクはピカピカで非常にきれいな状態です。ケースも美品になります。中古品ということをご理解ください。クリスタルパックで包装後、アマゾンより24時間発送対応させていただきます。



☆☆特典完備☆☆ 国内正規品。ディスクはピカピカで非常にきれいな状態です！ケースも【美品】になります。中古品ということをご理解ください。※クリスタルパックで包装後、アマゾンより24時間発送対応させていただきます。

ちょっとしたことですが、文字の間に違うものを挟むことによって、淡々と書くより目立たせることが可能です。

後は、何から順番に書くかを決めていきます。

☆1番アピールできるポイントを最初に。

文頭は目に付きやすいので、

「お、この商品は良さそうだな」  
と思わせるポイントを持ってきます。

付属品、特典があるなら、それが揃っていることを  
アピールすると、

「あ、この出品者の物は特典が揃っているな」  
とすぐわかります。

すごく綺麗なことをアピールするのに

【美品】【傷無し】

などアピールするのもいいでしょう。



★この商品は市販品？レンタル品？

物によってはレンタル落ちした商品が

出品されている場合があります。

レンタル落ちした商品は、市販品と仕様が若干違ったり。

不特定多数の人が借りたものなので、

あまり綺麗な状態じゃないかもしれません。

【国内正規品】

と記載を入れておけば、

「この商品は市販品の中古だな」

とわかります。

この国内正規品という文言は、

自分も最近説明に追加した言葉です。

なぜなら、

「この商品は正規品ですか？レンタル品ですか？」

という質問を数度受けたからです。



それまでは写真も載せてるし、  
レンタル版です。とも記載してないから、  
それだけで理解してもらえらるだろうと考えていました。

しかし、中には  
「レンタル版かどうか書いてないけど、  
購入してレンタル版だったら嫌だな」  
と思う方もいることがわかりました。

出品側は国内正規品とわかっているけれど、  
購入者側からしたら国内正規品と書いてないので、  
不確定要素になってしまいます。  
このことが原因で購入を控えてしまう方もいるでしょう。  
なら、一言【国内正規品】と付け加えるだけで、  
その不安を拭ってあげることができるのです。

上にも書きましたが、購入者がどのような情報を  
欲しているのか、全ての人に100%の満足を与えることは  
できないかもしれませんが、

**1割2割の人に100%満足に伝わる説明**が書ければ、  
その人たちが購入者になってくれます。

傷が多くても、とにかく安いものが欲しい人。

値段は高くなるけどできるだけ綺麗な物が欲しい人。

簡単に分けると2通りに分かります。

**自分の商品をどちらの購買層に売りたいか**と考えたら、  
おのずとアピールポイントが見えてきます。

自分は値段は高くなるけどできるだけ綺麗な物が欲しい人に  
向けていつもアピールポイントを考えています。  
同じ仕入れ値で売るなら高く売れたほうがいいですね。

## マイナスポイントはどう書くか？

品物によってはどうしても記載しないと、

クレームに繋がるような傷や汚れなどがある場合があります。

ではマイナスポイントはどのように記載すべきか？

アピールポイント

マイナスポイント

アピールポイント

とアピールの間に挟むのが、

購入者に与える影響は小さく済みます。

1番に持ってくると、

そこを読んだ時点で購入候補からはじかれることが多いです。



最後に持ってくると、  
上がっていた購買意欲を最後で落とすことになります。

中間にマイナスポイントを持ってくることで、  
はじめのアピールで説明を読んでもらい、  
「ここがマイナスポイントです」と説明し、  
最後に別のアピールポイントを持ってくることで、  
**最後に残るイメージをプラス**に持っていきます。

難しい単語を使わない

**できるだけ、簡単な単語**を使って説明します。

ケース1つ見ても

「トールケース」

「DVDケース」

どちらがわかりやすいですか？

「研磨跡」

「うっすらとしたスレ」



「盤面」

「ディスク表面」

「ジャケット」

「表紙」

などなど、

普段何気なく使っている単語でも、

意外とわからない方が多いです。

これが本になったら、

「小口がどうの、のどがどうの、天地がどうの」

と、なかなか全てわかる人はいないんじゃないでしょうか。

少なくとも自分はわかりません。



月一回、せどりコミュニティのセミナーに参加しているのですが、  
一人のせどら一さんの彼女が  
「盤面ってなに？」

と聞いてきたそうです。

いかにわかりやすい言葉で伝えるか。

自分の常識が相手の常識では無いということを  
覚えておきましょう。

ディスクの傷は意外と気にされない？

ディスクに傷があると

「非常に良い」で出せるものなのか？

と思いませんか？

研磨跡、全体にうっすらとあるような細い線のスレ。

あまり気にする人はいません。

むしろ限定版などの場合は、  
ディスクの状態より、ケース、外箱の状態、  
**特典の綺麗さの方が重要視**されます。

ディスクの多少の傷ぐらだと、  
気にする必要はありません。

さすがに再生確認しないと見られるかわからないくらい、  
大きな傷、深い傷の場合は、  
「非常に良い」  
で出すのは辞めておきましょう。



## 商品の包装は必要か？

包装と言っても大げさなものではなく、

クリスタルパックで包装する程度です。



[シール付クリスタルパック\(T-DVD\)縦型タイプ 100枚／束 OPP-108](#)

配送時の水濡れの防止や、商品に傷が付きにくくなり、

FBAの場合、ラベルも商品に直接ではなく、

クリスタルパックに貼り付けることができます。

クリスタルパックで包装していなかったり、

商品に直接ラベルを貼っていると、

梱包が不十分、ラベルが商品に貼ってあって残念。

など低評価をもらう場合もあります。



ヤフオクと違い、出店登録して販売するので、  
こちらもお店として販売している意識を持ち、  
購入者が気持ちよく受け取れるよう、  
きれいに包装しておきましょう。  
余程の事が無い限り、  
クリスタルパックなどで梱包することをオススメします。



## 出品の一連の流れ

- ① ディスクの入れ間違いなど無いか**検品**し、  
汚れ、傷がある場合はクリーニングや、  
ケースの交換を行う。
- ② 出品された商品に付ける**写真**を撮影
- ③強気のコンディション設定で、  
買ってもらいたい層に向けた**商品説明の作成と価格設定**。
- ③ **出品登録**(完了)
- ④ FBAの場合は、**納品手続き**を行い、
- ⑤ アマゾンの倉庫へ**発送**。(FBA納品完了)

となります。



## 評価は大事か

購入者から、評価をもらえることがあります。

評価をもらうと、出店情報に反映され、

ショップの評価がどれ位なのか、

誰でも見るすることができます。

評価は非常に大事です。

最高評価100%を目指すのは大変ですが、

できれば**90%以上は維持**できるようにしておきたいです。

たとえば、同じ価格で3人の出品者が並んでいたとします。

評価を見ると以下の様になってます。



同じ価格で、商品の状態もほぼ同じレベル。

印象としては、高評価の人から購入したほうが、  
ちゃんとした物が届くイメージがありませんか？

あまりにも評価が低すぎると、

評価のせいで買い控えられるということもあります。

**低評価の原因**として、

○商品説明と実際の商品のコンディションのとの差。

（表記されていない傷があったなど）

○注文したらキャンセルされた。

（在庫が無くてこちらから注文をキャンセル）

○善意のつもりでの3の評価

（アマゾンの基準では3は低い評価に含まれる）

○ごく稀にDVDの内容についての評価

（面白くなかったので評価1）

などが上げられます。



説明と実物の差が激しいときが、

低評価を受けやすいです。



アマゾンで出店を始めて最初の試練は、

**評価なしの新規出品者**

と表示されることです。

評価が無い分、評価の後押しを受けずに、

商品のみで他の出品者と戦わなくてははいけません。

自分も出店を始めてから、  
初めて評価をもらったのは、約2週間後でした。

10人購入してくれて、1件評価をもらえればいいほうです。

それほど評価はもらえません。

## 評価を増やす

評価を増やすための1つの方法として、  
こちらから**購入者にアプローチ**をする方法があります。

商品の発送が済み、  
1週間後くらいにこちらから連絡を入れるのです。

いかにも

「評価ください！！」

といった感じではなく。

〇〇様、

この度は、「店名」をご利用いただきありがとうございます。

アマゾンマーケットプレイスよりご購入いただいた

「品名」ですが、

無事お手元に届きましたでしょうか。

今回のご注文に関して、

〇〇様のご感想をいただければと思いご連絡いたしました。

〇〇様の、アマゾンのアカウントサービス画面の注文履歴に、

今回ご注文いただいたお品物が表示されているので、

【出品者を評価】

からご感想をいただければと思います。

「今回のお品物に関しまして」

満足できる物でしたら☆4～5

やや不満があった場合は☆2～3

非常に不満であった場合は☆1か直接ご連絡いただければ

返品・返金などアマゾンの規約に則り対応いたしますので、

よろしくお願いいたします。

この度は、「店名」の商品をお買い上げいただき  
ありがとうございました。

この様なメッセージを送り、評価を催促する方法もあります。

☆3＝普通

という印象が強いですが、アマゾンでの☆3の扱いは、  
マイナスになってしまうので、

普通くらいだったら☆4ください、と  
暗に示しておきます。

こちらからアプローチをかけることによって、  
待っているだけよりは、  
評価をもらえることが多いです。





## 資金を上手く回すためには

1個辺りの単価が高い分、

売れてくれないと**すぐに赤字**になってしまいます。

1ヶ月で仕入れたものをすべて売り切れたら、

ベストですが、なかなかそうもいきません。

商品の売れ方もいくつかあり、

### 回転系

利益は少ないけれど、**ほぼ1ヶ月で売れる人気商品。**

まず間違いなく売れるので、

回転系だけを仕入れていたら赤字になることは

ほぼありません。

基本はこの回転系をメインに仕入れていきます。



## ロングテール系

売れるまで2～3ヵ月ほどかかるタイプのDVDです。

回転系に比べると売れる頻度は下がります。

2ヵ月以上売れるまで待つかもしれないけれど、

大きな利益になるものはロングテール系になります。

勘違いしないで欲しいところは、

利益が仕入れ値の倍以上、

3000円仕入れで1万円で売れる物などの商品という事です。

3ヵ月待って利益が1000円とかだと、

仕入れる意味がありません。

それなら利益が500円程度の回転系を3本仕入れたほうが、

いいです。

ただ時間はかかるけど売れる物ではなく。

その待つ分以上の利益が得られる物が、

ロングテール系に当たります。

利益が大きいからとロングテール系ばかり仕入れてしまうと、  
次の売上振り込みの時に

全くお金になっていない場合もあります。

資金繰りも円滑に行っていて、1ヵ月在庫だけでも、

十分な収益が上げられるなら別ですが、

そうでない以上は、回転系8割～9割。

ロングテール系は1割程度の仕入れを意識しておかないと、

資金が底をついてしまいます。



## お宝系

回転系並に早く売れ、利益はロングテール系並に

取れるのがいわゆる**お宝系**です。

自分だと最高は**仕入れ値の10倍以上の利益**が出ました。

しかも出品した日に売れる。

こういったものはなかなか無いのでお宝系です。

特に**全頭検索**をやっていると、

「こんなものがまさかこの値段で売れるのか！？」

というものが見つかることもあります。

せどりの神様が、仕入れの頑張りを見てくれて、

たまにくれるご褒美と言った感じです。





## 回転系を重視してまずは仕入れ資金に！！

ロングテール系のところでも書きましたが、

基本は1ヵ月ほどで売れる回転系をメインに

仕入れていきましょう。

1本当たりの利益は少ないですが、着実に資金を

増やすことができます。

ロングテール系は10本仕入れたら1本仕入れるくらいの感覚が

始めのうちはオススメです。

始めたばかりのうちはまず**売れる実感**を覚えましょう。

売れないモヤモヤが続くとせどりへのやる気もどんどん

落ちてきてしまいます。



## 超簡単な電腦せどり

電腦せどり。

実店舗せどりと違って、

ネットショップを検索し仕入れる方法です。



在宅でもできるので、作業としては楽ですが、

欲しいものは在庫切れだったり、

ヤフオクではライバルが多くて入札できないなど

自分は苦手です。

そもそもどのようにして仕入れられる物を

見つけ出すのか・・・、

そんな自分でも簡単にできてしまう、

**超簡単な電腦せどり**があります。

それは・・・

## 実際に自分が売ったものを仕入れる

自分が**今までに売った中で、**

**利益が良かったものを検索**するです。

**売ったことのある物＝売れる物**

ならそれを検索したら簡単じゃないですか？

0から商品を見つけるより、

**商品名、いくらで売れるのかわかっている**ので、

あとはそれに見合う価格で売っているものを

を見つけるだけです。

自分はこのサイトを使用しています。

『せどり Rank 通常版』

<http://www.sedori-rank.com/research/app/>

こちらで商品名などを検索すると

30件以上のネットショップ、

ヤフオク、楽オク、モバオク

から価格を表示してくれます。

かなりの店舗数を表示してくれるので、

価格の比較がやりやすいです。





もう一つの超簡単な電腦せどりは

上の内容に近いのですが、

## 実店舗で電腦せどり

どういうことかと言うと、

実店舗で検索し、仕入れ対象を見つけたら、

その場でスマホなどを使用して、

**仕入れ対象の商品がネットでいくらで売られているのか**を見る。

ブックオフで見つけたら、

ブックオフオンライン、ネットオフでもだいたい同じ価格で

置いてあるので、

1個見つけたら、2個3個と同じ商品を

手に入れることができます。

しかも購入する際、

ポイントサイトを通して購入すれば、

ポイントを貯めて現金に還元化という手法も使えます。

ハピタスというポイントサイトでは、

ブックオフオンラインなど仕入れに使えるサイトも

ポイント還元されるので、ネットで購入する際は、

ハピタス経由で購入すると、

クレジットカードのポイント、ハピタスのポイントと

ポイントもたくさん貯めることも可能です。

ハピタスについてはこちらで解説しています。

→ハピタスを使っのパソコン仕入れ

<http://amakas-net.asia/sedori/sedorijunbi/2688/>

この様に実店舗せどりと連動させることによって、

パソコンせどりはやりやすくなります。



## ブルーレイは儲かる？

DVDと似たもので、

ブルーレイなる存在があります。

DVDと混合して並べているところもありますが、

分かれているところもあります。

普段通っているブックオフが別々に配置されていたので、

今まで全く検索していなかったのですが、

ある時、混合されて置かれている店舗に行ったとき

**「あれ？意外とブルーレイもおいしいんじゃ」**

と気付きました。

DVDはだいたいブックオフの価格に合わせて来っていますが、

**ブルーレイはまだまだ独自価格色が強い**です。

トールケースタイプは対象外の物が多いですが、  
アニメや特撮のBOX系、  
3枚組みくらいの分厚いケースの物など、  
結構大きな利益になる物がちょこちょこあります。

しかもDVDより盤面も強いので、  
キズがあることも稀。

ケースも綺麗だったら  
「ほぼ新品」  
で出品できます。

なので、DVDだけでなくブルーレイも、  
検索することをオススメします。

数も少ないので全頭検索も短時間でできます。



## サンプル盤は売っていいのか？

稀に仕入れをしていると、

**サンプル盤**というものに出会うことがあります。

ケースやディスクに、



と書かれているものがあります。

表示は一例ですが、

メーカーが店舗に向けて、

**販売促進用に配ったサンプル品**です。

こういった物は、アマゾンで販売することは可能なのか？

正解はNOです。



規約にも書かれています。

ですが、稀に

「サンプル盤です」と記載して出品している出品者がいます。

規約では確かダメだったはずだけど、

いいのかな？

と思って、カスタマーセンターに聞いてみました。

## 返って来た答えは、

Amazonテクニカルサポートにお問い合わせいただき、ありがとうございます。  
お問い合わせいただきました、サンプル商品の販売についてご案内いたします。

現在Amazonではメーカーが販促目的で配布したサンプルを転売する行為は禁止となります。  
そのため出品者様にご提示いただきました、商品につきましても現在出品することが出かねてまいりますことをご容赦  
下さい。  
今現在出品している出品者様につきましては、私から規約違反などを担当しております部署に申し伝えさせて頂き  
ます。  
ご報告ありがとうございます。

サンプル盤につきましては以下ヘルプページのサンプル商品の項目をご覧ください

---

Merchants@amazon.co.jp 商品登録ルール  
<https://sellercentral-japan.amazon.com/gp/help/200329080>

---

お忙しいなかご連絡いただいたにも関わらず出品者様へお力添えができませんことを深くお詫び申し上げます。  
ご案内は以上になりますが、そのほかご不明点があればお気軽にお問い合わせください。  
今後ともAmazon.co.jpをよろしくお願いいたします。

との事。

出品している人がいるのは事実ですが、

**実際は禁止**されています。

なのでもしサンプル盤を仕入れてしまった場合は、  
購入店舗でサンプル盤だということを伝え、  
交換できるなら交換。

無ければ残念ですが、返金処理を願いましょう。

**サンプル盤の販売は禁止**です。

## 模造品、コピー品はアウト！

サンプル盤とは若干内容が変わりますが、

**模造品、コピー品の販売は完全にアウト**です！！





故意にではなくとも、もし販売してそれが売れた場合、  
購入者からコピー品だったと指摘を受けたら、  
ほぼアマゾンの**販売アカウントが停止**になります。

売ったらアウトです。

自分も一度ブックオフで、  
模造品を仕入れてしまいました。

たまたま同じものを仕入れていたので、  
「ん？同じものなのに少し違うぞ？」  
と気付きました。

その時のことはこちらに書いています。

→ヤーナリズムを買ったら偽物だった！！

本物と比較画像付きで解説

<http://amakasu-net.asia/sedori/dvd/3332/>

なかなか精巧にできている物もあり、  
気付きづらいところがありますが、  
コピー品には気をつけましょう。

## セット売り・分割売り

### セット売り

セット売りというのは、  
複数のDVDを組み合わせて、  
1本の商品に仕上げることです。

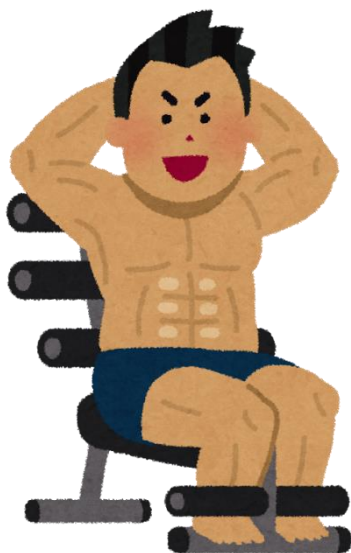
ドラマやアニメのDVDなどは  
BOX商品と単品商品ではBOXケースの有無だけで、  
DVD自体は変わらないものが多々あります。

よくセット売りが行われている物の一つとして

ビリーズ ブート キャンプ

があります。

ビリーズ ブート キャンプは単品だと  
500円以下で販売されていることがほとんどです。  
500円以下で4本購入し、  
箱が無いので「可」で出品し、  
売るとい手法があります。



ドラマでも  
同じように単品で仕入れて、  
BOX商品の箱無しとして、  
売ることが可能です。

BOX商品を仕入れると、  
高額で利益が出ない物でも、  
安くなっている単品を集めれば、  
じゅうぶん利益を取ることも可能になります。

## 分割売り

また逆に**セット商品を別々に売る**ことで  
より多くの利益を得る方法もあります。  
セット売りほどメジャーな手法では無いですが、  
物によっては、BOX商品として1本売るより、  
単品で5本に分割して売ったほうが  
利益が多く取れる物もあります。

ちょっとしたことですが、  
少し違った見方をすると、売り方によっては  
新しい仕入れができるようになります



※セット売りの欠点として、

**揃えるまで売れない**

という欠点があります。

1～6巻揃えたけど、7巻だけ1ヶ月経っても見つからないなど。

こういったこともあるので、

セット売りはあくまで仕入れの補助レベルで考えておきましょう。

## 仕入れた物が売れないときは

仕入れたけれど思ったように売れずに、

不良在庫になってしまう物があります。

ロングテール以外の、

仕入れた物が全て1～2ヶ月で売れてくれたらベストですが、

なかなかそうはいかないのも事実です。

## 売れなかったときはチェックする

売れなかったときは何がいけなかったのかをチェックしましょう。

- ・売れない物を仕入れたのか？
- ・適正価格より高く出品しているのか？
- ・商品説明がわかりにくいのか？
- ・新品が中古価格より安くなっていないか？

など色々原因があります。

・売れない物を仕入れてしまった場合は、  
赤字覚悟で最安値で売ってしまうか、  
手元に戻してヤフオークやブックオフで売ってしまうのが、  
いいです。



・適正価格になっていない物は、  
モノレートを見て頻繁に売れているけれど、  
最低価格と自分の設定した価格にどれだけ差があるのかで、  
わかります。

頻繁に売れているけど、自分の商品が売れないときは、  
適正価格より高く設定している場合があります。

・商品説明に関しては、  
ちゃんとわかりやすく書いているか？  
なにか足りないことは無いか？  
購買欲を煽るように書けているか？  
などです。

今まで売れなかったものでも、  
書き方を変えるだけで、急に売れる場合もあります。

・アマゾンの在庫復活で、  
新品価格が中古を下回る場合があります。

仕入れたときは、アマゾンの在庫が無くて、  
全体的に相場が上がっていることがあります。

けれどアマゾンの在庫が復活すると、  
新品価格が一気に値下がりし、  
以前は3000円だった新品価格が2000円とかに  
なったりもします。

新品が3000円なので、中古で2480円で出品していたら、  
新品が2000円で復活。  
そしたらみんな2000円の新品を買いますよね。

この様に、アマゾンの新品価格が中古価格を  
下回る場合があるので、  
**新品の価格もチェック**しましょう。



新品より価格を下げて売るのが常套手段ですが、  
アマゾンの在庫が少ない場合は、  
価格の変更をせずに、  
アマゾンの在庫切れの間に売り切るようにする手法もあります。

闇雲に価格を下げるのではなく、  
なぜ売れないのかを判断し、  
最安値に下げるか、適正価格に合わせるか、  
アマゾンの新品が無くなるのを待つか、  
判断していきましょう。



## マニアックせどり

DVDのせどりの中でも、

マニアックなジャンルという物があります、

BLせどり、アダルトせどり、グラビアせどり

などです。

## BLとは？

BLとはボーイズラブの略です。



こんな感じののです。

男同士でアレしてアレな物ですね。

いわゆる腐女子系ってヤツ。

アニメ系のところにだいたい混ざって置いているので、

あまり周りの目を気にせず検索することが可能です。

本で言うとコバルト文庫あたりの棚によく並んでいる系です。

人気の有る男性声優が起用されることが多いので、

声優好きにもたまらない仕上がりになっていて、

女性(腐女子)から人気の高いジャンルです。

似たようなジャンルで、

『うたの☆プリンスさまっ♪』通称うたぷり





などありますが、  
こちらはBLというよりは逆ハーレム系になり、  
若干毛色が違うので、注意が必要です。

逆ハーレム系は瞬間的な爆発力はすごいですが、  
BLほど長期的人気を保つ物は少ないです。

## グラビア系DVD

グラビアはグラビアでまとめられて置かれている事が多いです。  
若干恥ずかしさもありますが、  
中には利益が出るものも多いので、やる価値はあります。

1本利益の出るDVDを見つけたら、  
同じグラビアアイドルのDVDを調べると、  
仕入れられる物を見つけやすいです。  
  
モノレートでランクが表示されないものもありますが、  
売れた時のグラフは下降しているので、



比較的サーチもしやすいです。

販売価格だけ見ると高額なものが多いですが、

売れていない物が大多数なので、

モノレートのグラフをきっちり見てください。

## アダルトDVD

場所によっては隔離されて外から見えないように

なっていますが、うちの近所は普通に並んでいます。

慣れるまで**恥ずかしさMAX**です。

ブックオフ、アダルトショップなどで、

ちょこちょこやっていましたが、なかなか仕入れられる物を

見つけるのは難しいです。

アダルト系は新品でも時間が経つと

すぐに1000円以下に下がるので、

余程のお宝で無いと、利益を取るのは難しいです。

と、DVDのカテゴリの中でもマニアックなジャンルを  
まとめてみました。

自分としてはBL系はDVDに限らず、  
本、CD、ゲームどれでも非常にオススメできるジャンルです。

せどらーも男性が多いので、恥ずかしいなどの意識で、  
敬遠しがちですが、お宝ジャンルともいえるジャンルです。

本以外は、普通のアニメジャンルと混ざって置かれているので、  
検索もしやすいです。



## まとめ

今回はDVDせどりだけに焦点を当てて

まとめてみました。

基本的に自分がやっていることを全て載せました。

DVDせどりは決して最安値だけが売れる物では

ありません。

**購買層のニーズに合わせた価格で売れるという利点**が

あります。

新品同様の商品を最安値で出品するのはもってのほかです。

**コンディションに見合った価格で売る！**

それ故に、アマゾンの最低価格に合わせて来ている  
ブックオフでも仕入れはまだまだ可能なのです。

本に比べえて、単価は上がりますが、  
その分1本辺りの利益も増えます。

商品の状態、モノレートでの売れ行きチェック、  
写真の掲載、商品説明、  
様々な要素を組み合わせで、

**「高く売る！」**

ということをやっていきましょう。

ブックオフのワンデークーポン(10%オフ)も無くなり、  
ブックオフせどらーも減っています。

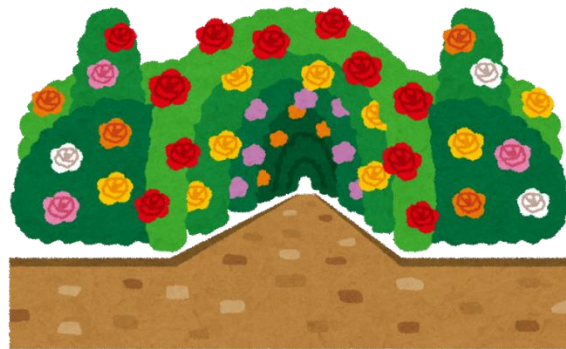
もともとライバルが少ないDVDせどりですが、  
更に人は減っています。



このレポートを読んで

少しでもあなたのDVDせどりの参考になればうれしく思います。

ツールだけでは判断できないDVDせどりですが、  
ツール・モノレート・自分の判断(経験)を生かして、  
ツールだけで仕入れをするせどらーさんを尻目に、  
独自の判断基準で仕入れの花を咲かせましょう。



最後にちょっとした参考資料として、

自分がアマゾンで出品する際の、

商品説明のテンプレートを掲載します。

このレポートを読んだあなたの参考になればと思います。

## 基本のテンプレ

国内正規品。ディスクはピカピカで非常にきれいな状態です。

ケースも美品になります。

中古品ということをご理解ください。

※クリスタルパックで包装後、

アマゾンより24時間発送対応させていただきます。

(プライム記載商品以外も可能な限り

翌日発送対応させていただきます。)

## 文頭記載例

【ブックレット付属】【ポストカード付属】【特典完備】

【リーフレット付属】【フォトブックレット付属】

【帯付き】【チャプターリスト付属】

※内容物写真で確認いただけます。

【はがき付属】

こういったものを組み合わせて商品の説明を作ります。

例：スリーブケース仕様のデジパック2枚組みDVDの特典つき

【特典完備】国内正規品。ディスクは2枚とも

ピカピカで非常にきれいな状態です。

スリーブケース、デジパックも美品になります。

中古品ということをご理解ください。

※クリスタルパックで包装後、

アマゾンより24時間発送対応させていただきます。

（プライム記載商品以外も可能な限り

翌日発送対応させていただきます。）

例：BOX仕様、トールケース6枚組み1枚キズあり

ブックレット付き

【ブックレット付属】国内正規品。ディスクは3巻のみ

うっすらとしたスレがあります（再生確認済み）

他のディスクはピカピカで非常にきれいな状態です。

BOXケース角に若干スレがありますが、

ディスクケースは美品になります。

中古品ということをご理解ください。

※クリスタルパックで包装後、アマゾンより24時間発送

対応させていただきます。

（プライム記載商品以外も可能な限り

翌日発送対応させていただきます。）

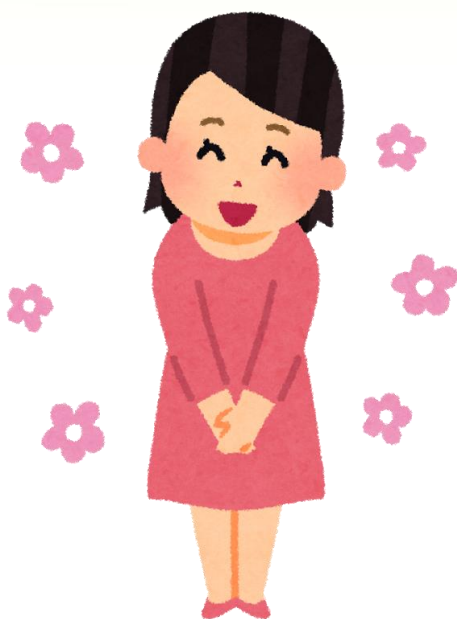
基本のテンプレを使って、

細かなところを出品する商品に合わせて調整していきましょう。



最後まで読んでいただきありがとうございました。

では、



## ☆おまけ☆

せどりを始めるには、仕入れるための資金が必要になります。

おまけとして、無料で資金を稼げるサイトを紹介します。

自分もここでせどりを始める際の資金を数万円貯めました。

1ヵ月で、2～3万円くらいは溜まりますので

初期のせどり資金にどうですか。

【ポイント還元サイト げん玉】

下のURLから登録画面に移動できます。

[http://www.gendama.jp/invite/?frid=4518409&ref=90000-  
blog](http://www.gendama.jp/invite/?frid=4518409&ref=90000-blog)

登録方法、資金作りの具体的なポイントの貯め方は、

下のURLで解説しています。

<http://amaku-net.asia/sedori/sedoriunbi/2511/>

## ・発行者情報

○発行者：甘粕 豊（あまかす ゆたか）

○連絡先 [doriru2210@gmail.com](mailto:doriru2210@gmail.com)

○ブログサイト：【子どもが2人おりますねん】

<http://amaku-net.asia/>

○『甘粕 豊のせどりでより豊かな人生を掴み取れ！』

**メルマガ登録/解除アドレス**

<https://canyon-ex.jp/fx20341/amakasu2>

○入門向けメルマガはこちら(全5回の配信です)

**登録/解除アドレス**

<https://canyon-ex.jp/fx20341/step1>