

無料で0から始める  
せどり超初心者ガイドブック②



簡単！

Amazon出品編

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。

※今回一部画像において、プライバシー・著作権の関係上  
モザイク処理をかけています。  
ご不便おかけしますがご了承ください。



## もくじ

・ 自己紹介 .....	7
・ クリーニング .....	9
本 .....	11
本のクリーニング手順 .....	15
CD .....	24
CD のクリーニング手順 .....	28
DVD .....	36
DVD のクリーニング手順 .....	37
アマゾンへの出品登録方法 .....	45
出品方法 .....	46
納品プランの作成 .....	69
アマゾンへ商品を発送 .....	73
納品手順 .....	73
自己発送 .....	96
自己発送の流れ .....	102
自己発送の際、準備しておきたいもの。 .....	103
まとめ .....	107



甘粕流コンディションの付け方 .....	108
本 .....	108
CD .....	110
DVD .....	112
最後に .....	115
☆おまけ☆ .....	116



## ・自己紹介



はじめまして、現在副業で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

せどりをしています。

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  
アマゾンで出品する際の手順をまとめています。  
仕入れた物のクリーニング方法や、  
コンディション説明などなど。

売り物に仕上げるまでの流れ、  
発送方法などまとめています。  
アマゾンに出品する際の参考になればと思います。

☆アマゾン、ヤフオクへの出品登録編も書いてます。☆

1巻 URL

<http://amakasu-net.asia/amakasurepo-to1.pdf>





## ・クリーニング

せどりで仕入れたものを販売する前に、

仕入れたものを**クリーニング(清掃)**しておく必要があります。



自分の商品を買ってくれる

購入者さんに満足してもらえるためにも、

できるだけ仕入れたものはきれいにしておきましょう。

個人でやっていたとしてもアマゾンで出店した以上、

**お店の店長**です。



購入してくれる人たちは

**こちらをお店として見えています。**

自分のお店に誇りを持って、

購入者さんに満足してもらえるクオリティで

商品を販売していきましょう。





## 本

本のクリーニングの解説です。



準備するものは

・除菌スプレー

・キッチンペーパー

・シールはがしスプレー

です。



除菌スプレーはアルコール入りの物もあります。

アルコール入りは無しに比べると汚れも落ちやすく、

乾燥も速いので使いやすいのですが、

本の表紙の材質によっては、

インクが色落ちしてしまうので、

注意が必要です。

自分はそれで何度か売り物にできなくしてしまったので、

今はアルコールが入っていない物を使用しています。

シールはがしスプレーは、商品についている値札を

はがすのに使用します。大抵の物は爪ではがせませんが、

無理にはがそうしたら表紙が痛みそうだったり、

剥がした後の頑固なシール跡なんかをこれで落とします。

値札部分に直接吹きかけるのが効果的ですが、

表紙の素材によって吹きかけたところがシミになることも。

キッチンペーパーに染みこませて使うと、

大量に液が染み込まないので便利です。



ゲームソフトや新品の商品に稀に貼ってある、

盗難シールタグ



これはシールはがしでも剥がせません！

表面の紙部分は剥がせますが、

完璧にとりきることはまずムリです。

見た目がすごく悪くなり、

残ったシール部分が強力な粘着力を残したまま残ります。

海外製の強力なシールはがしなら

剥がせるらしいです。

新品をメインにやるならあってもよさそうですが、

中古だとまず貼ってあることはないので、

普通のシールはがしでじゅうぶんです。



キッチンペーパーは、

除菌スプレーやシールはがしを染みこませて、

本を拭き上げます。

ティッシュより頑丈で、結構繰り返し利用できるのも、

自分は愛用しています。

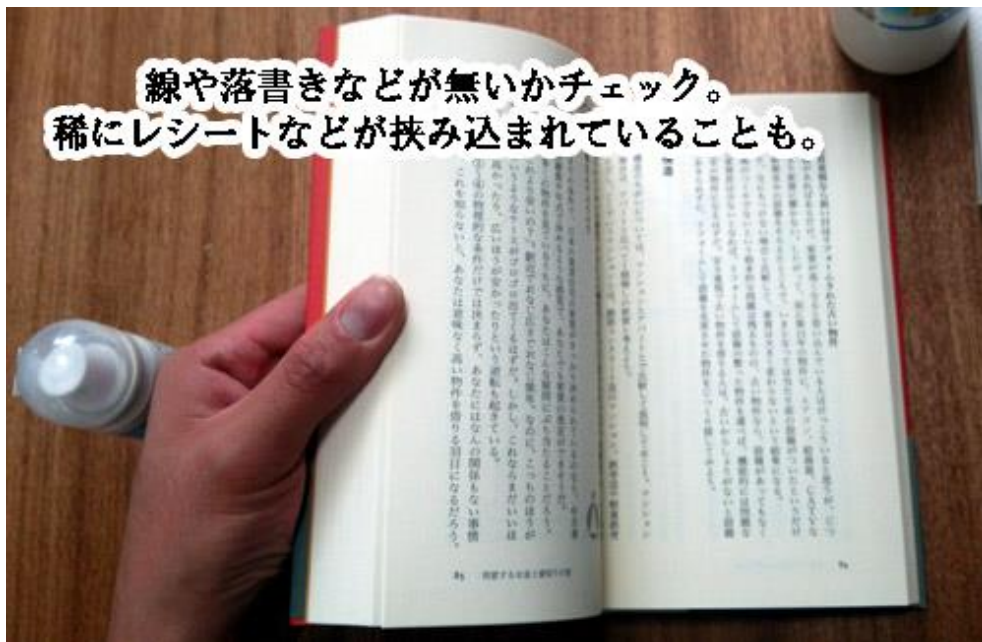




## 本のクリーニング手順

ここから、クリーニング作業の手順について、  
書いていきます。

### ①本文中に書き込みが無いかチェック



まずは本の中にアンダーラインや落書きが無いかなどを  
チェックします。書き込みがあったら商品にならないか、  
他の出品者より安くしないとなかなか売れません。  
書き込みを見逃していたらクレームの対象にもなります。



本せどりの場合この書き込みチェックは、  
仕入れの際に行いますが、見逃していることもあるので、  
自宅でもう一度チェックしておきましょう。

書き込みを発見したら、  
鉛筆だったら消しゴムで消すことは可能ですが、  
ボールペン、蛍光ペンで書き込みを見つけたときは、  
売り物にならないので**返品**しにいきましょう。

大抵のお店は書き込みがあった場合、  
**返品可能**です。（購入時のレシートは忘れずに持参）





## ②値札シールを剥がす



値札シールを剥がします。

画像のような値札の場合、

シールはがしを使わなくても大体剥がせます。

剥がした後、たまに粘着跡が付いているので、

キッチンペーパーにシールはがしを染みこませ、

粘着跡部分を拭き上げると綺麗になります。



③表紙を綺麗にする



表紙全体を除菌スプレーを軽く染みこませた

キッチンペーパーで拭いていきます。

キッチンペーパーを湿らせすぎると、



表紙が剥げてしまうことがあるので注意が必要です。

しつこい汚れは、シールはがしを使用することで  
取れることが多いです。

#### ④見落としがちな汚れをチェック

##### ・上下部分



##### ・横部分



見落としがちですが、ここが汚れている場合があります。



表紙以外の表に出ている部分です。

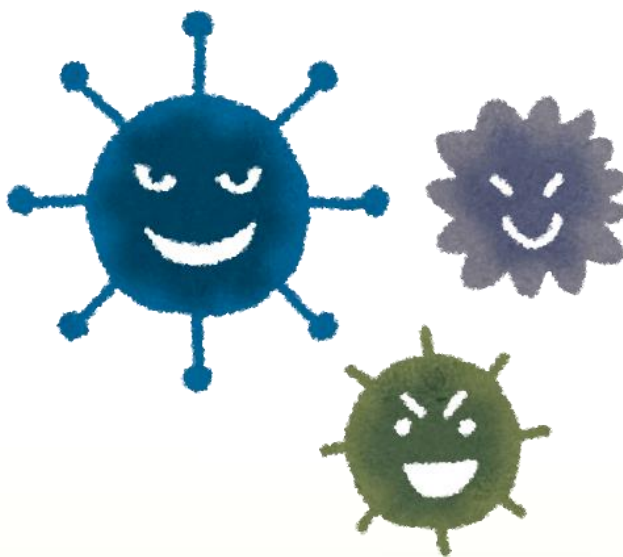
小口部分、天地部分と呼ばれる箇所です。

ちょっとした汚れだったら拭いたら取れますが、

たまに点々と小さなカビが生えていることもあります。

カビはエタノールでいくらか落とせますが、

完璧に取り去るのは難しいです。





値札を剥がし、拭きあげたらこれでクリーニングは終了です。

最後にきれいな状態を維持し、

表面に傷が付きにくくするため、

### ⑤梱包する





クリーニングが終わったものは

クリスタルパックなど、

中が確認できる素材(アマゾンの規定)で梱包します。

梱包することで、

軽いスレ傷や水濡れ防止になります。

稀に梱包していないとクレームが来ることもあるので、

きれいな状態で届けるためにも梱包はしておくことを

オススメします。







サイズに合わせてテープ止めして完成！



## CD

CD のクリーニングの解説です。



CD のクリーニングは本に比べてやることは少ないです。

準備するものは

・替えの CD ケース

・メガネ拭き(柔らかい布)

です。



替えの CD ケースですが、

CD のケースは非常に傷が付きやすいです。

CD のケースを替えるだけでほとんど**新品のような状態**に

仕上がります。

逆にケースの状態が悪くないと、

そのことで購入者の方から

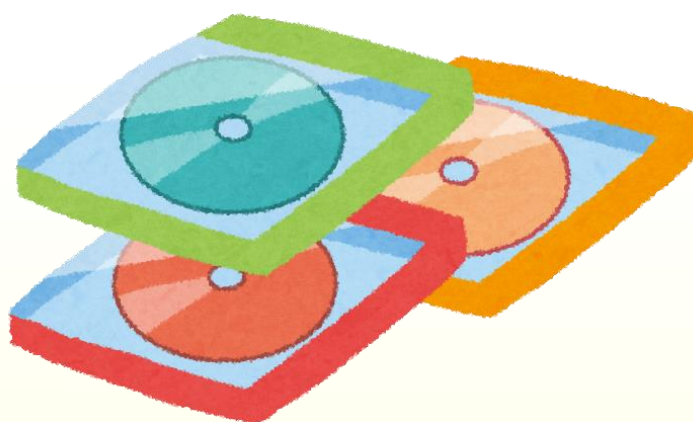
低い評価を受けるときもあります。

逆に、

**まるで新品のようだった**

と高い評価をもらえることもあります。

なので CD の場合はケース交換が基本と考えてください。





交換用のCDケースですが、自分は

メディアケース専門店 COMCOM さんで、

ケース類は購入しています。

<http://www.com56.co.jp/>

注文と入金を昼ごろまでに済ませれば、

当日発送で翌日には届きます。

50枚単位、100枚単位で購入すると単価が安くなります。

ケース交換は、元のケースと同じタイプにしてください。

一通り揃えておくと便利です。

自分は替えの CD ケースは

シングルタイプ クリア

アルバムタイプ クリア、白、黒

2枚組みタイプ 両面/トレタイプ クリア、白、黒

を用意しています。



メガネ拭きは、CD の盤面を拭くときに使用します。

盤面には指紋跡が付いていることが多いので、

あまり力を入れずに内側から外側にかけて

やさしく拭きます。

力を入れすぎると簡単に傷が付くので注意が必要です。

**注意**



## CD のクリーニング手順

CD のクリーニングは簡単です。

### ①付属品の確認



まずは付属品を確認します。

ブックレットやリーフレット(歌詞カード)に汚れや破れは無いか。

他にどんな付属品が入っているか。

CD だとステッカーやカード、写真が入っていることが多いです。

小さな汚れぐらいだったら、除菌スプレーで拭きとりましょう。

どうしても修復不可能なほどの汚れや破れがあった場合は、

購入店舗で返品が可能かどうか聞き、



可能だったら返品したほうが良いです。

(もしくは同一商品と交換してもらう)

## ②盤面のチェック



盤面のチェックをします。

最近では中古品でも新品のように

まったく傷が無い物もよく見かけます。



盤面を見て、傷が無いかをしっかりと確認しましょう。

大きな傷を見つけたら、実際に聴くことができるのか、  
一度試聴してみてください。

まれに傷ではないですが、

盤面全体がうっすらと白く見えるものがあります。

これは中側部分と外側部分が剥離しかけているもので、

どんなに盤面が綺麗でも、読み込めないことがあります。

普通のCDとちょっと違うなと感じたら、

一度再生できるか試してみましょう。

他にも盤面に白いカビが生えることがあります。

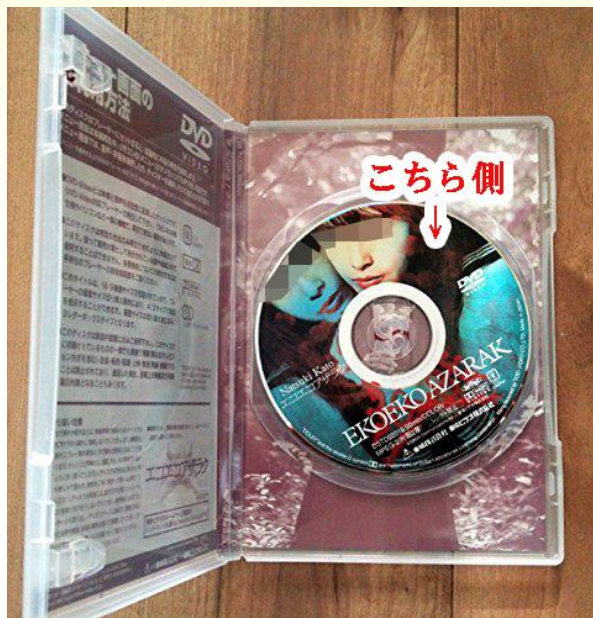
表面だけだと拭き取れば何とかありますが、

中まで浸透していると再生できません。

そこも見るときに注意してください。



あとは絵などが描いてある、盤面の表側。



こちらの方がデータ面に近いので、

こちら側に傷があるほうが**致命傷のことが多い**ようです。

(表側は研磨ができないので致命傷)

このディスクのチェックは、

**DVD やゲームのディスクにも当てはまります。**



### ③ケースの交換



一通りのチェックが終わったら、  
ケースを新しいものに交換します。

**交換ケースは同じ色のケース**で行います。

裏表紙を固定する側は蓋のようになっているので、  
隙間から爪を入れたら簡単に外れます。



外したら裏表紙を取り出し、

外したときと逆の手順で新しいケースに入れ替えて、

蓋を閉めます。



ケースを交換して、ブックレットや付属品をセット。

まるで開封したばかりのような状態になります。

アマゾンのコンディションで言うと

**「ほぼ新品」**

レベルに生まれ変わります。



④梱包する



交換を終えたら、こちらもクリスタルパックで梱包します。

CD は特にケースに傷が付きやすいので、必ず梱包します。







梱包をして、これで出品可能な状態になりました。



## DVD

DVDのクリーニングは、ほとんど CD と変わりません。

ディスクの扱いも CD と同じです。

ケースの交換は CD ほど絶対というワケでは無いですが、

傷が多かった場合は交換することで、

中古の状態コンディションを上げることができます。





## DVD のクリーニング手順



用意するものは、CD と同じです。

ケースを交換しない場合は、

除菌スプレーを染みこませたキッチンペーパーで、

ケース全体を拭いてクリーニングします。



### ①付属品の確認



付属品の確認、今回はポストカードと

リーフレット(チャプターリスト)が入っていました。

ポストカードは未開封かどうかの確認。

開封済みだったら中身の汚れや折れが無いかを  
確認します。

リーフレットも汚れや折れが無いを確認しておきましょう。



## ②ディスクの傷や汚れをチェック



今回は2枚組みです。

2枚とも傷や汚れが無いかチェックします。

チャックする箇所は CD と同じです。

傷や汚れの有無、剥離、カビの発生などを見ます。



DVDはひとつの商品でも複数枚ディスクが入っていることがよくあります。

複数枚入っていたらすべて傷など無いか確認しましょう。



なかなかここまで多いのは滅多にありません。

もし複数枚あるうちの1枚だけ目立つ傷があったら？

ほかは凄くきれいなのに・・・。

そういう時は、再生確認をして再生が確認できたら、

商品説明欄に

「ディスクの～枚目だけ傷が見られますが、

再生に問題ありません」



などとお書いておきましょう。

ディスクに傷があるときに気になるのは、

ちゃんと再生できるのか？

というところです。

傷があっても再生するのに問題ないことが分かっていたら、

安心ですね。





### ③ケースの交換



紙ジャケットをケースの隙間から引っ張り出します。

挟んでいるだけなので簡単に抜くことができます。

抜けたら紙ジャケットを新しいケースに挟めば完成です。





付属品も新しいケースに入れて、交換は完了です。



④梱包



最後にクリスタルパックに入れて、  
完成です。



## アマゾンへの出品登録方法

出品前のクリーニングが終了し、

出品する準備が整いました。

ここから出品登録の流れとなります。

### 必要なものは

- ・プリンタ(必須です)
- ・ラベルシール(FBA使用時に使います)
- ・クリスタルパック(商品の水濡れ、スレ防止)

### ※補足

クリーニングを先に全て済ませてから

出品登録でも問題ないですが、

自分は1品1品クリーニングが終わるごとに

出品登録をしています。

出品の際の**コンディション説明で付属品の有無**など

書くのですが、

まとめて登録だと付属品の有無を忘れることがあるので、



1品終わるごとに登録まで済ませています。

## 出品方法



あらかじめ、取得しておいたアマゾン販売アカウントで  
ログインします。

下記 URL がログイン画面の URL です。↓

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

アマゾンへの出店登録の方法は1巻で解説しています。

1巻 URL

<http://amakasu-net.asia/amakasurepo-to1.pdf>



上の画像の画面で

登録したメールアドレスとパスワードを入力して、

**サインインしてください**

と書かれたところをクリックします。





ログインが完了すると、



左上がこのような

メイン画面に切り替わります。

在庫と書かれたところに、

マウスのカーソルを合わせると

**在庫管理**



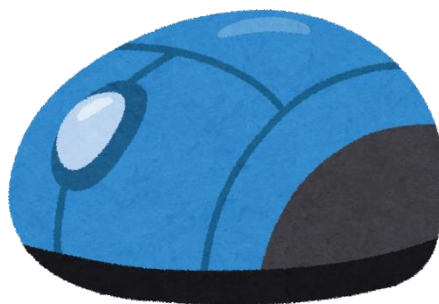
FBA 在庫管理

商品登録

などなど...

出てきます。

その中の**商品登録**をクリックします。





amazon seller central japan

在庫 価格 注文 広告 レポート

## 商品登録

出品申請のステータス

ツアーの表示

### 商品を新規に登録する

Amazonで検索する

4520424271122

検索

Amazon のカタログになかった場合: [商品を新規に登録する](#)

このページを評価する | [テクニカルサポートにお問い合わせ](#) | 日本語

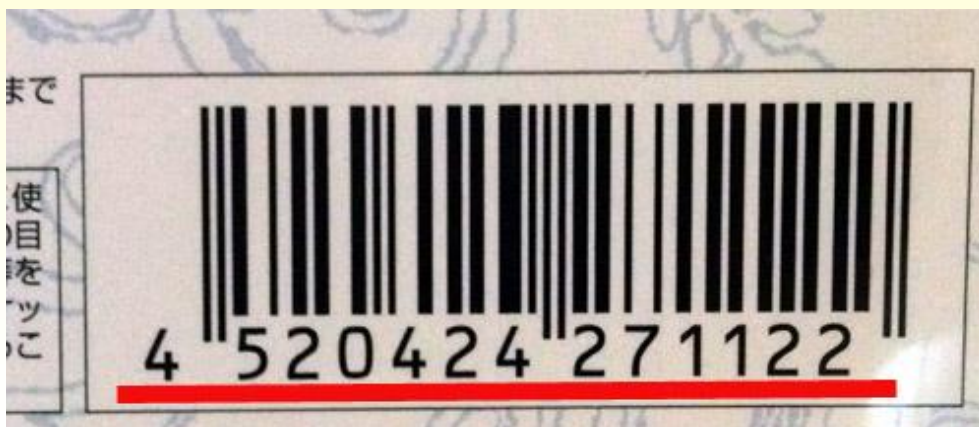
クリック

するとこのような画面に切り替わります。

赤線で引いたところに出品したい品物の

**バーコード、規格品番、商品名**などを打ち込みます。



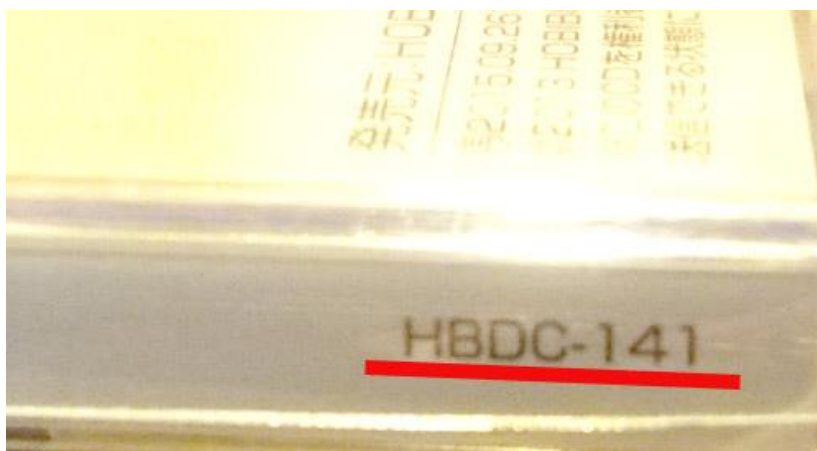


「バーコード」

これだと

**4520424271122**

です。



「規格品番」

これだと

**HBDC141**

です。



商品名はそのまま商品名を入れると、  
検索候補が出てきます。

バーコードがある場合、キーボードで打ち込むよりも、

**USB 接続タイプのバーコードリーダー**

を使用すると打ち間違いもなく、一瞬で読み取るので  
便利です。

自分はこれを使用しています。



入力が終わったら、**検索をクリック**します。

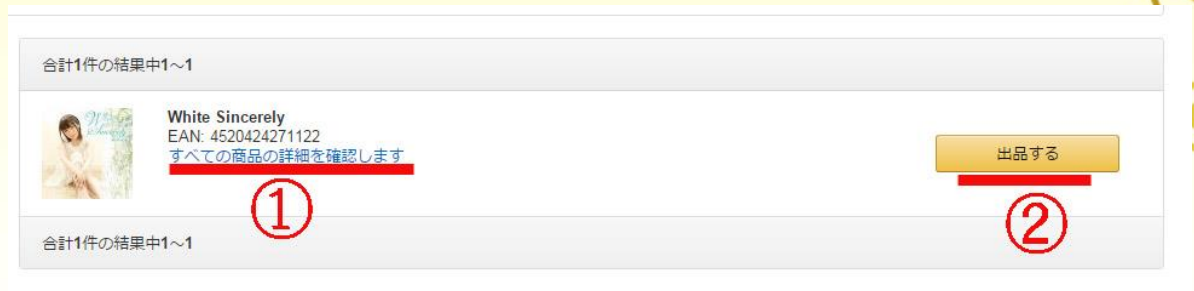
他、**自分がせどりで使っているものを**

ブログのほうでまとめています。

「準備したもの一覧」

<http://wp.me/p5gyiI-l7>





すると一致した商品が表示されます。

実際に出品するものと同じかどうか確認してください。

ごく稀にアマゾンでの商品登録間違いで

違うものが表示されることがあります。

①をクリックすると、



アマゾンで現在販売されている商品情報の

ページが表示されます。



ここで

## 中古品の出品

というところをクリックすると、

他の出品者の中古品の価格など状態を

確認することができます。

仕入れたときと中古の相場が変わっている時が、

あるので出品前に一度見ておいたほうがいいです。

商品価格+配送料 +	コンディション
<b>¥ 4,499</b> + ¥ 350 (関東への配送料)	<b>中古品 - 非常に良い</b> 2013年国内盤帯付きです。ジャケット、ディスクはおおむね良好です。 ※迅速丁寧な対応を心掛けています。 24時間以内に発送致します。
<b>¥ 4,980</b>  代金引換が利用できます。	<b>中古品 - 非常に良い</b> 帯付き。ケースに割れ等も無く、傷みません。クリスタルパックにてお届けします。
<b>¥ 4,980</b>  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。	<b>中古品 - 非常に良い</b> 【発送・お支払い】amazon倉庫・コンビニ・ATM・ネットバンキング・電子マネー払い等の各種サービスが利用可能です。ケ... » <a href="#">続きを読む</a>

他の出品者の情報が確認できます。



この商品だと、

全員のコンディションが「非常に良い」

価格が5000円ほどということが確認できます。

新品のほうは3211円と表示されていますが、

一時的在庫切れ、入荷未定と書かれていて、

次に一番安い価格でも6000円近くになっていました。

現在の相場の確認が終わったら、

セラーセントラルのページに戻り、

②の出品するをクリックします。





## 簡単！無料で0から始めるせどり超初心者ガイドブック2

White Sincerely (詳細ページを表示する)



ASIN: B00DV33W16  
商品名: White Sincerely  
商品コード(JANコード等): 4520424271122  
商品コードのタイプ: ean  
レコードレーベル: メディアファクトリー  
製品形式: audioCD  
発売年: 2013-09-26T00:00:00.000Z

定価: ¥3,000

Amazonの統合商品の価格  
4 新品 : ¥3,211 + ¥0 配送料より  
1 コレクター商品 : ¥5,299 + ¥350 配送料より  
3 中古品 : ¥4,499 + ¥350 配送料より  
8 すべて : ¥3,211 + ¥0 配送料より

Amazon売上ランキング: 1,159

このページはユーザーインターフェースが一部変更されました。ページ下部にある「このページを評価」よりご意見をお寄せください。

商品管理番号  国   
最大40バイトの半角英数字文字列  
例: 13700

\* コンディション

コンディション説明  
コンディションに関する詳細な説明

例: かバーなし、おもて表紙に多少キズがあります。

\* 販売価格   
コンディションに基づいた価格  
+ ¥0 配送料 + ¥350 配送料  
例: 13700

すると出品する商品の情報を入力するページに切り替わります。

ここで自分が出品する中古品の状態の説明や価格などを

登録します。





## 簡単！無料で0から始めるせどり超初心者ガイドブック2

商品管理番号  最大40バイトの半角英数字文字列  
例: 15700

① \* コンディション

② コンディション説明  
コンディションに関する詳細な説明  
  
例: カバーなし。おもて面紙に多少キズがあります。

③ \* 販売価格  
コンディションに基づいた価格  
  
+ ¥0 配送料 + ¥350 配送料  
例: 5000

④ ポイント  
1以上の整数  %

セール価格  
の整数。カンマや通貨記号の使用は不可。  
  
例: 19800

セール時ポイント  
1以上の整数  %

セール開始日  
セルが日付を間違った形式で保存する場合、  
書式をテキスト形式にすることを推奨。

セール終了日  
間違った形式で保存する場合があるので、  
書式をテキスト形式にすることを推奨。

商品の公開日  
通常は空白にしておく。アマゾン出店後  
ブロードしたい場合、この欄に未来日付を

記入が必要な場所、

使ったほうがいい場所に番号を振っています。

### ①コンディション

こちらは商品の状態を表します。

コンディションは**全部で9種類**あります。



- ・新品
- ・中古/ほぼ新品
- ・中古/非常に良い
- ・中古/良い
- ・中古/可
- ・コレクター/ほぼ新品
- ・コレクター/非常に良い
- ・コレクター/良い
- ・コレクター/可

となります。

アマゾンから

各ジャンルでのコンディションガイドラインが

出ていますのでコンディションを決める際の

参考になりますが、

たとえばアマゾンで本を出品する際、

書き込みがあっても「**コンディション/良い**」



で出品して良いとありますが、

ほぼクレームか返品の対象となります。

アマゾンのコンディションガイドライン URL

<https://www.amazon.co.jp/gp/help/customer/display.html?nodeId=1085248>

アマゾン側と購入者側との認識の差が見られるところが

いくつか見られます。(評価の点数基準など)

購入者の方は買う際にコンディションのガイドラインなんて

普通は読んでいないので、

「コンディション/良い」

で出していたら、まあ綺麗な商品だろうと思って購入します。

そこで書き込みがあつたら、

「書き込みがあつて良い状態のわけないだろう」

となるわけです。





買ってくれるのは購入者なので、

ここは**購入者目線で、コンディション設定**をしましょう。

後ほど、自分のコンディションの設定の基準を

まとめたいと思います。

## ②コンディションの説明

ここはより具体的に商品の説明を記入する場所です。

- ・付属品は何が付いています。
- ・傷がこれぐらいの大きさでこの場所にあります。
- ・自己発送の場合は2日以内に発送します。

などなど

例えば自分が本のとくに使っているのはこんな感じです。

「本/中古/非常に良い」

こちら帶有りです。カバーに若干のスレが見られますが、

中はきれいな状態です。アルコール除菌済みです。

中古品ということをご理解ください。



万が一書き込みなどありましたら、お手数をおかけしますが、ご連絡ください。返金等対応させていただきます。

※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。)

※注意点としては

説明が表示されるのは全角65文字程度で、

残りは>>続きを読む

と省略されてしまいます。

省略されたところまで読んでくれる人は少ないので、  
目立たせたい点、傷などの情報は始めの方に書いて、  
一目見ただけで分かるように工夫するほうがいいです。



### ③販売価格

これは自分の出品する商品をいくらで出品するか  
決める欄です。

現在出品されている価格より安く設定すれば  
早く売れますが、それだけだと勿体無いです。

理想は自分の仕入れた商品が他の出品者と比べて  
どれくらいのコンディションなのか判断し、

この出品者よりは状態がいいなあ、

でもこっちの出品者よりは状態が良くない。

じゃあその間の価格ぐらいで出品しよう。

そういう風に価格設定をするのがオススメです。

早く売りたいからといって最安値にすると、

もっと取れるはずだった利益を見逃してしまうことになります。

それに最安値にしてしまうと、他の出品者の中でも

早く売り抜きたい人はどんどん価格を下げてきます。

そうすると短期間の間に売ったら赤字になってしまうような  
価格まで下がってしまうことも。



なので状態に見合った価格で出すようにしましょう。

#### ④アマゾンポイント

アマゾンポイントは、購入してくれたらアマゾンで  
次回以降使える割引ポイントを付与しますよ、というものです。

付ける付けないは自由ですが、

お買い得感を出すために自分は付与しています。

例えば50ポイント付与していた商品が売れたら、

商品の売り上げから50ポイント分(50円)差し引かれます。

500円(商品代金)－50円(ポイント)＝450円(売り上げ)

設定は「%」なので、

100円分ポイントをつけてあげようと思って、

100と入力すると「100%」になってしまうので

注意してください。

**注意**



高額なものでは10%とか付いているのを見かけますが、  
おまけで数%付けている人がほとんどです。

画面を更に下に方へ移動させると、

商品の入荷予定日  
取り寄せ中の商品が入荷される日付。

支払い方法のオプション  
コンビニ決済 ☒ 代金引換 ☒

配送日時指定SKUリスト  
任意の文字列  
例: 生鮮食品

生産国  
商品が生産された国

予約商品の販売開始日  
先行予約商品の発送開始日。(この日付以前には入手できない商品)

出荷方法:

- ☐ 商品が売れた場合、自分で商品を発送する(出品者在庫)。
- ☒ 商品が売れた場合、Amazonに配送を代行およびカスタマーサービスを依頼する(FBA在庫) [詳細はこちら](#)

配送オプション

注:  
この商品の注文は、Amazon から出荷するよう指定されており、Amazon が出品者から商品を受領すると販売可能となります。ご利用にはフルフィルメント by Amazon の手数料がかかります。 [詳細はこちら](#)

キャンセル 保存して終了

このページを評価する テクニカルサポート

1996-2015, Amazon.co

支払い方法のオプションがあります。

基本的にはコンビニ決済も代金引換もチェックを

入れておきます。

ただ代金引換のほうはある程度アマゾンで取引実績が無いと、  
許可が下りないので最初からは使用できません。



**出荷方法**は

注文が入ったら自分で発送を行う「**自己発送**」(出品者在庫)

アマゾンが発送してくれる「**アマゾン発送**」(FBA 在庫)

の2種類が選べます。

どうしても自分で発送したい！

店舗併売で出品したい！など無い限り、

**アマゾン発送**をオススメします。

アマゾン発送はあらかじめ出品登録したものを

**アマゾンの在庫倉庫へ送っておく必要**がありますが、

注文が入るとアマゾンが箱詰めから**発送**までやってくれます。

いわゆるアマゾンのロゴの入った箱で発送されます。





自己発送だと、

注文が入るとアマゾンからメールが来るので、

それに従い、注文書を印刷して、

商品を梱包し自分で発送します。



自己発送で出品する場合、

注文が確定するとアマゾンから送料の補填として

発送手数料がいくらもらえます。

ただ宅配便など利用すると、

アマゾンからもらえる手数料を簡単に超えます。



本の場合は150円前後で発送が可能です。

発送手数料(257円)のほうが多いというのもあるので、

150円で発送できたら107円は利益になるので、

利用している人は多いです。



ただ旅行や急病などで発送がすぐにできなかった場合、

アマゾンで～日以内に発送してください、と決まっているので、

その日数を超えるとペナルティを受けます。

ペナルティが多いと最悪アカウント停止ということにも。

あと在庫を自分で保管する必要があるので、

保管場所の確保も必要になります。

アマゾン倉庫に預けると、サイズにもよりますが

本だと1000冊以上保管可能です。



入力を終えたら1番下の、

**保存して終了**

をクリックします。

セール情報の欄はセールを行わない限り

入力する必要はありません。

アスタリスク(※マーク)があるところは、

必ず記入しないと出品できません。

自己発送の場合は、

**ここまでの記入で登録が完了**です。





## 納品プランの作成

The screenshot shows the '在庫を納品/補充' (Inventory Shipment/Replenishment) section. A dialog box asks '新規に納品プランを作成、または既存の納品プランに追加しますか？' (Do you want to create a new shipment plan or add to an existing one?).

On the left, under '納品プランこれは何ですか？' (What is this shipment plan?), there are two radio buttons: '● 新規の納品プランを作成' (Create new shipment plan) and '● 既存の納品プランに追加' (Add to existing shipment plan). The first option is selected and marked with a red circle ①.

In the center, there is a '発送元' (Shipping origin) field with a placeholder image and a '住所を変更' (Change address) link below it.

On the right, under '梱包タイプこれは何ですか？' (What is this packaging type?), there are two radio buttons: '● 個別の商品(異なる商品で構成)' (Individual items (composed of different items)) and '● メーカー梱包(同じ商品のみで構成)' (Manufacturer packaging (composed of the same item only)). The second option is selected and marked with a red circle ②.

アマゾン発送(FBA 在庫)を選んだら

次のような画面になります。

①は納品プランの作成です。

登録が1品目だったら

新規の納品プランを作成を選択してください。

2品目以降だと

下の既存の納品プランに追加を選択してください。

この納品プランというのは、

アマゾンに仕入れたものを送る際の

納品書みたいなものです。



30品送るときは、  
ひとつの納品プランに30品登録します。  
登録されていないものを送ると、  
納品プランに入っていないということで、  
アマゾンから返送されます。

納品プランの登録品が50品とかになり、  
一箱にまとまらなくても問題ありません。

納品プランが完成した後に発送手続きがあるので、  
そこで～箱になりますと申請して発送すれば大丈夫です。

余談ですが、基本的に1箱で送るほうが、  
倉庫に反映されるスピードが速いことが多いです。

アマゾンに荷物が届くと  
「荷物を受領しました」  
とメールで連絡が来るのですが、



一箱だとほぼ到着した日に

「納品完了」

と来ます。

本当に早いと受領と完了メールが10分ほどのときも。

二箱以上になると、

急に納品完了まで2～3日かかることが多いです。



納品が完了するまで販売が始まらないので、

早く出品するためにも一箱で送れる分で、

納品プランを作ることをオススメします。



②は梱包タイプの選択です。

基本的には上の個別の商品で出すことになると思います。

下のメーカー梱包というのは

主に一箱全部同じ商品の時に使います。

新品の同じものを30個送るなど、

一箱全部が同じ商品、同じコンディションのときに使用します。

1つでも違うものがあったら、個別商品を選びます。





## アマゾンへ商品を発送

仕入れたものを全て登録し終えて、

アマゾン倉庫へ送る場合は

**FBA 納品手続き**を行います。

印刷する工程があるので**プリンタが必要**になります。

**自己発送の場合でも印刷**する工程があります。

### 納品手順

The screenshot shows the Amazon Seller Central Japan dashboard. The top navigation bar includes '在庫' (Inventory), '価格' (Pricing), '注文' (Orders), '広告' (Advertising), 'レポート' (Reports), and 'パフォーマンス' (Performance). A red circle with the number 1 highlights the '在庫' tab. The left sidebar shows '注文管理' (Order Management) with options like '保留中' (On Hold), '当日便・お急ぎ便 未出荷' (Same-day/Expedited Not Shipped), '未出荷' (Not Shipped), '予約注文' (Pre-order), and '返品リクエスト' (Return Request). The main content area shows '出品者から出荷' (Ship from Seller) and 'Amazonから出荷' (Ship from Amazon) with corresponding counts. A dropdown menu is open under the '在庫' tab, showing options like '在庫管理' (Inventory Management), 'FBA 在庫管理' (FBA Inventory Management), '商品登録' (Product Registration), 'アップロードによる一括商品登録' (Bulk Product Registration via Upload), '出品レポート' (Product Listing Report), 'プロモーション管理' (Promotion Management), 'FBA納品手続き' (FBA Shipping Process), and '商品紹介コンテンツ管理' (Product Introduction Content Management). A red circle with the number 2 highlights the 'FBA納品手続き' option.



まず、商品登録をしたときと同じように

①の在庫のところにマウスのカーソルを合わせます。

すると上のような画面になるので、

②のところの FBA 納品手続きのところをクリックします。

## 納品プランの管理 詳細はこちら

納品

納品プラン

←クリック

日付の範囲: すべて ▼

次を表示: ☒ すべて ☐ 進行中 ☐ 輸送中 ☐ フルフィルメントセンター

納品: 1 - 49/49

名前

納品番号

FBA (15/11/12 5:11) - 1

FBADRF6J1

すると画面が切り替わるので、

納品プランと書かれているところをクリックします。



	<input type="text" value="プラン番号で検索"/>	<input type="button" value="GO"/>
ステータス	<b>↓クリック</b>	
納品準備中	<input type="button" value="納品プランを編集"/>	
納品情報が作成されました	<input type="button" value="納品プランを表示"/>	

ステータスが納品準備中となっているのが、

今回作成した納品プランになります。

右側にある納品プランを編集をクリックします。





**在庫を納品/補充** [詳細はこちら](#)  
PLN (15/11/12 5:05) 納品プラン名を変更

**数量を入力**   **商品ラベルを貼付**   **納品の確認**   発送準備   納品内容の確認

---

発送元  
100-0050

梱包タイプ これは何ですか？  
個別の商品(異なる商品で構成)  
メーカー梱包に変更

住所を変更

**全商品**    情報が不足している商品    納品できない商品

各商品の数量を入力してください。

商品: 1 - 1/1

するとこのような画面に切り替わります。

この画面表示の右側を見ると、



商品を追加

数量	削除
<input type="text"/>	
<b>個数を入力</b> <input type="text" value="30"/>	<input type="button" value="x"/>

30

**入力が終わったらクリック→**

このように表示されているので、

数量を入力していきます。

画像では数量が30となっていますが、

これは1商品が30個という意味です。

個別に個数を設定できるので、

**基本は1、複数ある場合はその個数を入力します。**

入力が完了したら、**続ける**と書かれた所をクリックします。



コンディション	数量	ラベル貼付(出品者、または Amazon)
		すべてに適用 ▼
新品	30	出品者 ▼
A4判 24面(33.9 mm x 66.0 mm) ▼		ラベルを印刷
		ラベル合計数: 30

画面が切り替わり、ラベルを貼り付けてくださいと指示されます。

ラベル印刷をクリックすると、ラベルが記載された、

PDF ファイルをダウンロードします。

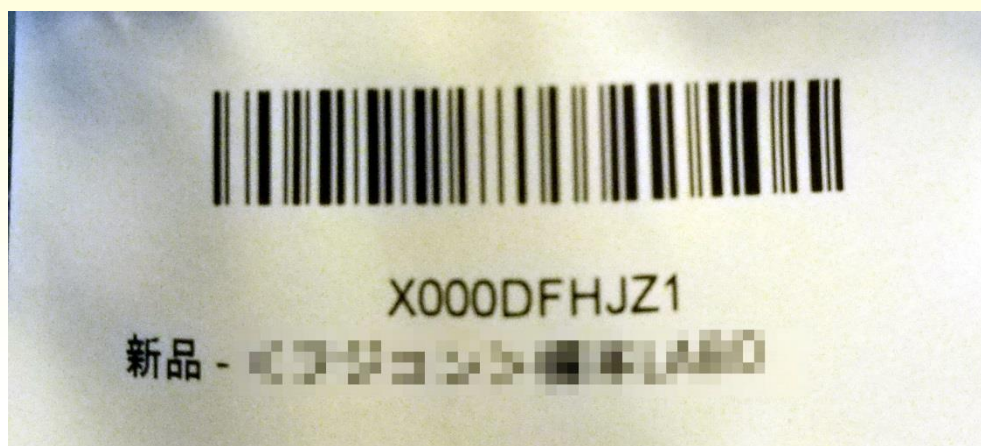
アマゾンに商品を送る場合は、アマゾン独自のバーコードが  
書かれたラベルを商品ごとに貼り付ける必要があります。

商品についているバーコードを隠すように、

アマゾンの商品ラベルを貼り付けます。

(元のバーコードが見えていると納品が上手くいきません)





こういったラベルを商品のバーコードがあるところの上から  
貼り付けます。(梱包したクリスタルパックの上から)

CDなどで帯とジャケット部分と2箇所バーコードが  
記載されている場合があります。

そういった場合はラベルで一箇所隠して、  
もう一箇所は無地のラベルシールなどで  
元のバーコードが見えないようにすることが必要になります。





ラベルはこういうものです。

ラベルを印刷するのにプリンタを使います。



この画像ははがせるタイプのラベルシールですが、

はがれやすいので、できればはがれにくい

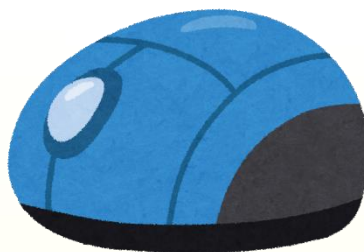
普通のラベルシールがオススメです。



印刷するラベル数	ラベルの手数料	削除
<input type="text" value="30"/>	-	<input type="button" value="X"/>

**クリック→**

印刷が終わり、商品にラベルの貼り付けも終わったら、  
右側にある、**続ける**というところをクリックしてください。





**在庫を納品/補充** [詳細はこちら](#)  
PLN (15/11/12 5:05) [納品プラン名を変更](#)

[数量を入力](#)   [商品ラベルを貼付](#)   **[納品の確認](#)**   [発送準備](#)   [納品](#)

---

発送元 梱包タイプこれは何ですか？  
個別の商品(異なる商品で構成) 納品プランの  
1 SKU

表示されているフルフィルメントセンター宛に発送してください(宛先が複数になる場合があります)

商品: 1 - 1/1

納品ID

---

☒ 新規作成 FBA (15/11/17 9:28) - 1

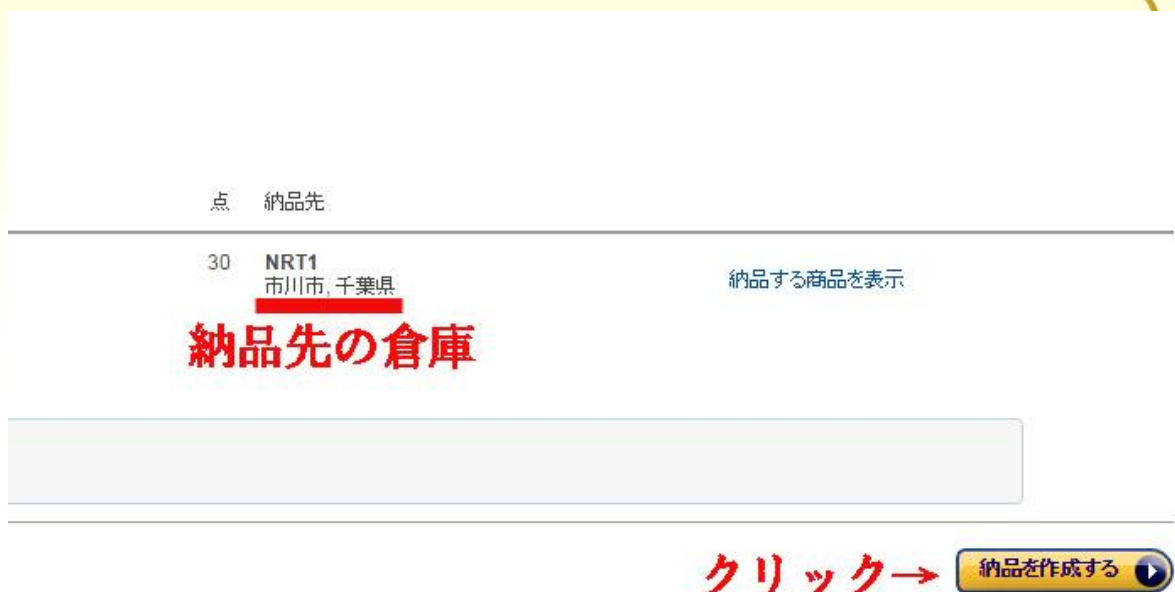
商品: 1 - 1/1

---

すると**在庫を納品/補充**と書かれた画面に切り替わります。

ここに**納品先のアマゾン倉庫**が表示されます。





The screenshot shows the Amazon Seller Central interface for selecting a warehouse. At the top, there is a search bar with the text '点 納品先' (Point of Delivery). Below this, a list of warehouses is displayed. The first entry is highlighted in red and contains the text '30 NRT1 市川市, 千葉県' (30 NRT1 Mitsuoka City, Chiba Prefecture). To the right of this entry, there is a link that says '納品する商品を表示' (Display products to be delivered). Below the list, there is a large red button with the text 'クリック→' (Click →) and a smaller button with the text '納品を作成する' (Create delivery).

今回の納品先は千葉県市川市にあるアマゾン倉庫ということがわかります。

この納品先は、発送する品物のジャンル、発送元などで変わります。

(有料ですが発送先を固定することも可能です)

自分は関東在住ですが、DVD、CD、本などは、神奈川県小田原市にあるアマゾン倉庫に発送する事が、ほとんどです。

今回は DVD などではないのでいつもと違った倉庫です。



まれに登録した品物によっては、

発送先が複数になることがあります。

例えば自分の場合だと、

DVD と健康器具で納品プランを作成したことがあるのですが、

発送先は2箇所に分かれたことがあります。

せっかく1箱にまとめたのに発送先が違くと

別々に送らないといけません。

いろいろなジャンルをやっているとこんなことが起きることも

あります。

納品先を確認したら**納品を作成する**をクリックしてください。







すると画面は切り替わらないのですが、

クリックした場所の表示が変わります。

もう一度同じ場所にある、

納品作業を続けるをクリックしてください。

#### 在庫を納品/補充 詳細はこちら

FBA (15/11/17 9:28) - 1 納品プラン名を変更

数量を入力 商品ラベルを貼付 納品を表示 発送準備 納品内容の確認

納品名/納品番号 名前: FBA (15/11/17 9:28) - 1 番号: FBADSVGJY Amazon参照ID(PO):-	発送元  住所を変更	納品先 Amazon.co.jp NRT1 FBA入庫 係 塩浜2-13-1 市川市, 千葉県 272-0193 JP (NRT1)	商品 1 SKU 30 点	納品のステータス 納品準備中 作成日: 2015/11/17 更新日: 2015/11/17
--	---	---	---------------------	---

#### 1. 納品する商品を確認



商品の数量を変更、商品を削除する場合は「商品の確認と修正」をクリックします。別の商品を追加する場合は、納品をコピー、または新規に納品を作成してください。詳細はこちら

商品の確認と修正



すると発送準備画面に切り替わります。

この画面を下のほうに移動させると、

発送方法の選択画面が出てきます。

## 2. 配送

配送方法	配送業者
<input checked="" type="radio"/> 標準配送 <small>複数の箱を個別に発送します</small>	<input checked="" type="radio"/> FBAパートナーキャリア (日本郵便) <small>Amazon提携配送業者(日本郵便)が提供する特別割引料金でのFBA納品配送サービス。詳細はこちら</small>
	<input checked="" type="radio"/> ② ① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦ ⑧ ⑨ ⑩ ⑪ ⑫ ⑬ ⑭ ⑮ ⑯ ⑰ ⑱ ⑲ ⑳ ㉑ ㉒ ㉓ ㉔ ㉕ ㉖ ㉗ ㉘ ㉙ ㉚ ㉛ ㉜ ㉝ ㉞ ㉟ ㊱ ㊲ ㊳ ㊴ ㊵ ㊶ ㊷ ㊸ ㊹ ㊺ ㊻ ㊼ ㊽ ㊾ ㊿ ㏀ ㏁ ㏂ ㏃ ㏄ ㏅ ㏆ ㏇ ㏈ ㏉ ㏊ ㏋ ㏌ ㏍ ㏎ ㏏ ㏐ ㏑ ㏒ ㏓ ㏔ ㏕ ㏖ ㏗ ㏘ ㏙ ㏚ ㏛ ㏜ ㏝ ㏞ ㏟ ㏠ ㏡ ㏢ ㏣ ㏤ ㏥ ㏦ ㏧ ㏨ ㏩ ㏪ ㏫ ㏬ ㏭ ㏮ ㏯ ㏰ ㏱ ㏲ ㏳ ㏴ ㏵ ㏶ ㏷ ㏸ ㏹ ㏺ ㏻ ㏼ ㏽ ㏾ ㏿ 㐀 㐁 㐂 㐃 㐄 㐅 㐆 㐇 㐈 㐉 㐊 㐋 㐌 㐍 㐎 㐏 㐐 㐑 㐒 㐓 㐔 㐕 㐖 㐗 㐘 㐙 㐚 㐛 㐜 㐝 㐞 㐟 㐠 㐡 㐢 㐣 㐤 㐥 㐦 㐧 㐨 㐩 㐪 㐫 㐬 㐭 㐮 㐯 㐰 㐱 㐲 㐳 㐴 㐵 㐶 㐷 㐸 㐹 㐺 㐻 㐼 㐽 㐾 㐿 㑀 㑁 㑂 㑃 㑄 㑅 㑆 㑇 㑈 㑉 㑊 㑋 㑌 㑍 㑎 㑏 㑐 㑑 㑒 㑓 㑔 㑕 㑖 㑗 㑘 㑙 㑚 㑛 㑜 㑝 㑞 㑟 㑠 㑡 㑢 㑣 㑤 㑥 㑦 㑧 㑨 㑩 㑪 㑫 㑬 㑭 㑮 㑯 㑰 㑱 㑲 㑳 㑴 㑵 㑶 㑷 㑸 㑹 㑺 㑻 㑼 㑽 㑾 㑿 㒀 㒁 㒂 㒃 㒄 㒅 㒆 㒇 㒈 㒉 㒊 㒋 㒌 㒍 㒎 㒏 㒐 㒑 㒒 㒓 㒔 㒕 㒖 㒗 㒘 㒙 㒚 㒛 㒜 㒝 㒞 㒟 㒠 㒡 㒢 㒣 㒤 㒥 㒦 㒧 㒨 㒩 㒪 㒫 㒬 㒭 㒮 㒯 㒰 㒱 㒲 㒳 㒴 㒵 㒶 㒷 㒸 㒹 㒺 㒻 㒼 㒽 㒾 㒿 㓀 㓁 㓂 㓃 㓄 㓅 㓆 㓇 㓈 㓉 㓊 㓋 㓌 㓍 㓎 㓏 㓐 㓑 㓒 㓓 㓔 㓕 㓖 㓗 㓘 㓙 㓚 㓛 㓜 㓝 㓞 㓟 㓠 㓡 㓢 㓣 㓤 㓥 㓦 㓧 㓨 㓩 㓪 㓫 㓬 㓭 㓮 㓯 㓰 㓱 㓲 㓳 㓴 㓵 㓶 㓷 㓸 㓹 㓺 㓻 㓼 㓽 㓾 㓿 㔀 㔁 㔂 㔃 㔄 㔅 㔆 㔇 㔈 㔉 㔊 㔋 㔌 㔍 㔎 㔏 㔐 㔑 㔒 㔓 㔔 㔕 㔖 㔗 㔘 㔙 㔚 㔛 㔜 㔝 㔞 㔟 㔠 㔡 㔢 㔣 㔤 㔥 㔦 㔧 㔨 㔩 㔪 㔫 㔬 㔭 㔮 㔯 㔰 㔱 㔲 㔳 㔴 㔵 㔶 㔷 㔸 㔹 㔺 㔻 㔼 㔽 㔾 㔿 㕀 㕁 㕂 㕃 㕄 㕅 㕆 㕇 㕈 㕉 㕊 㕋 㕌 㕍 㕎 㕏 㕐 㕑 㕒 㕓 㕔 㕕 㕖 㕗 㕘 㕙 㕚 㕛 㕜 㕝 㕞 㕟 㕠 㕡 㕢 㕣 㕤 㕥 㕦 㕧 㕨 㕩 㕪 㕫 㕬 㕭 㕮 㕯 㕰 㕱 㕲 㕳 㕴 㕵 㕶 㕷 㕸 㕹 㕺 㕻 㕼 㕽 㕾 㕿 㖀 㖁 㖂 㖃 㖄 㖅 㖆 㖇 㖈 㖉 㖊 㖋 㖌 㖍 㖎 㖏 㖐 㖑 㖒 㖓 㖔 㖕 㖖 㖗 㖘 㖙 㖚 㖛 㖜 㖝 㖞 㖟 㖠 㖡 㖢 㖣 㖤 㖥 㖦 㖧 㖨 㖩 㖪 㖫 㖬 㖭 㖮 㖯 㖰 㖱 㖲 㖳 㖴 㖵 㖶 㖷 㖸 㖹 㖺 㖻 㖼 㖽 㖾 㖿 㗀 㗁 㗂 㗃 㗄 㗅 㗆 㗇 㗈 㗉 㗊 㗋 㗌 㗍 㗎 㗏 㗐 㗑 㗒 㗓 㗔 㗕 㗖 㗗 㗘 㗙 㗚 㗛 㗜 㗝 㗞 㗟 㗠 㗡 㗢 㗣 㗤 㗥 㗦 㗧 㗨 㗩 㗪 㗫 㗬 㗭 㗮 㗯 㗰 㗱 㗲 㗳 㗴 㗵 㗶 㗷 㗸 㗹 㗺 㗻 㗼 㗽 㗾 㗿 㘀 㘁 㘂 㘃 㘄 㘅 㘆 㘇 㘈 㘉 㘊 㘋 㘌 㘍 㘎 㘏 㘐 㘑 㘒 㘓 㘔 㘕 㘖 㘗 㘘 㘙 㘚 㘛 㘜 㘝 㘞 㘟 㘠 㘡 㘢 㘣 㘤 㘥 㘦 㘧 㘨 㘩 㘪 㘫 㘬 㘭 㘮 㘯 㘰 㘱 㘲 㘳 㘴 㘵 㘶 㘷 㘸 㘹 㘺 㘻 㘼 㘽 㘾 㘿 㙀 㙁 㙂 㙃 㙄 㙅 㙆 㙇 㙈 㙉 㙊 㙋 㙌 㙍 㙎 㙏 㙐 㙑 㙒 㙓 㙔 㙕 㙖 㙗 㙘 㙙 㙚 㙛 㙜 㙝 㙞 㙟 㙠 㙡 㙢 㙣 㙤 㙥 㙦 㙧 㙨 㙩 㙪 㙫 㙬 㙭 㙮 㙯 㙰 㙱 㙲 㙳 㙴 㙵 㙶 㙷 㙸 㙹 㙺 㙻 㙼 㙽 㙾 㙿 㚀 㚁 㚂 㚃 㚄 㚅 㚆 㚇 㚈 㚉 㚊 㚋 㚌 㚍 㚎 㚏 㚐 㚑 㚒 㚓 㚔 㚕 㚖 㚗 㚘 㚙 㚚 㚛 㚜 㚝 㚞 㚟 㚠 㚡 㚢 㚣 㚤 㚥 㚦 㚧 㚨 㚩 㚪 㚫 㚬 㚭 㚮 㚯 㚰 㚱 㚲 㚳 㚴 㚵 㚶 㚷 㚸 㚹 㚺 㚻 㚼 㚽 㚾 㚿 㜀 㜁 㜂 㜃 㜄 㜅 㜆 㜇 㜈 㜉 㜊 㜋 㜌 㜍 㜎 㜏 㜐 㜑 㜒 㜓 㜔 㜕 㜖 㜗 㜘 㜙 㜚 㜛 㜜 㜝 㜞 㜟 㜠 㜡 㜢 㜣 㜤 㜥 㜦 㜧 㜨 㜩 㜪 㜫 㜬 㜭 㜮 㜯 㜰 㜱 㜲 㜳 㜴 㜵 㜶 㜷 㜸 㜹 㜺 㜻 㜼 㜽 㜾 㜿 㝀 㝁 㝂 㝃 㝄 㝅 㝆 㝇 㝈 㝉 㝊 㝋 㝌 㝍 㝎 㝏 㝐 㝑 㝒 㝓 㝔 㝕 㝖 㝗 㝘 㝙 㝚 㝛 㝜 㝝 㝞 㝟 㝠 㝡 㝢 㝣 㝤 㝥 㝦 㝧 㝨 㝩 㝪 㝫 㝬 㝭 㝮 㝯 㝰 㝱 㝲 㝳 㝴 㝵 㝶 㝷 㝸 㝹 㝺 㝻 㝼 㝽 㝾 㝿 㞀 㞁 㞂 㞃 㞄 㞅 㞆 㞇 㞈 㞉 㞊 㞋 㞌 㞍 㞎 㞏 㞐 㞑 㞒 㞓 㞔 㞕 㞖 㞗 㞘 㞙 㞚 㞛 㞜 㞝 㞞 㞟 㞠 㞡 㞢 㞣 㞤 㞥 㞦 㞧 㞨 㞩 㞪 㞫 㞬 㞭 㞮 㞯 㞰 㞱 㞲 㞳 㞴 㞵 㞶 㞷 㞸 㞹 㞺 㞻 㞼 㞽 㞾 㞿 㟀 㟁 㟂 㟃 㟄 㟅 㟆 㟇 㟈 㟉 㟊 㟋 㟌 㟍 㟎 㟏 㟐 㟑 㟒 㟓 㟔 㟕 㟖 㟗 㟘 㟙 㟚 㟛 㟜 㟝 㟞 㟟 㟠 㟡 㟢 㟣 㟤 㟥 㟦 㟧 㟨 㟩 㟪 㟫 㟬 㟭 㟮 㟯 㟰 㟱 㟲 㟳 㟴 㟵 㟶 㟷 㟸 㟹 㟺 㟻 㟼 㟽 㟾 㟿 㠀 㠁 㠂 㠃 㠄 㠅 㠆 㠇 㠈 㠉 㠊 㠋 㠌 㠍 㠎 㠏 㠐 㠑 㠒 㠓 㠔 㠕 㠖 㠗 㠘 㠙 㠚 㠛 㠜 㠝 㠞 㠟 㠠 㠡 㠢 㠣 㠤 㠥 㠦 㠧 㠨 㠩 㠪 㠫 㠬 㠭 㠮 㠯 㠰 㠱 㠲 㠳 㠴 㠵 㠶 㠷 㠸 㠹 㠺 㠻 㠼 㠽 㠾 㠿 㡀 㡁 㡂 㡃 㡄 㡅 㡆 㡇 㡈 㡉 㡊 㡋 㡌 㡍 㡎 㡏 㡐 㡑 㡒 㡓 㡔 㡕 㡖 㡗 㡘 㡙 㡚 㡛 㡜 㡝 㡞 㡟 㡠 㡡 㡢 㡣 㡤 㡥 㡦 㡧 㡨 㡩 㡪 㡫 㡬 㡭 㡮 㡯 㡰 㡱 㡲 㡳 㡴 㡵 㡶 㡷 㡸 㡹 㡺 㡻 㡼 㡽 㡾 㡿 㢀 㢁 㢂 㢃 㢄 㢅 㢆 㢇 㢈 㢉 㢊 㢋 㢌 㢍 㢎 㢏 㢐 㢑 㢒 㢓 㢔 㢕 㢖 㢗 㢘 㢙 㢚 㢛 㢜 㢝 㢞 㢟 㢠 㢡 㢢 㢣 㢤 㢥 㢦 㢧 㢨 㢩 㢪 㢫 㢬 㢭 㢮 㢯 㢰 㢱 㢲 㢳 㢴 㢵 㢶 㢷 㢸 㢹 㢺 㢻 㢼 㢽 㢾 㢿 㣀 㣁 㣂 㣃 㣄 㣅 㣆 㣇 㣈 㣉 㣊 㣋 㣌 㣍 㣎 㣏 㣐 㣑 㣒 㣓 㣔 㣕 㣖 㣗 㣘 㣙 㣚 㣛 㣜 㣝 㣞 㣟 㣠 㣡 㣢 㣣 㣤 㣥 㣦 㣧 㣨 㣩 㣪 㣫 㣬 㣭 㣮 㣯 㣰 㣱 㣲 㣳 㣴 㣵 㣶 㣷 㣸 㣹 㣺 㣻 㣼 㣽 㣾 㣿 㤀 㤁 㤂 㤃 㤄 㤅 㤆 㤇 㤈 㤉 㤊 㤋 㤌 㤍 㤎 㤏 㤐 㤑 㤒 㤓 㤔 㤕 㤖 㤗 㤘 㤙 㤚 㤛 㤜 㤝 㤞 㤟 㤠 㤡 㤢 㤣 㤤 㤥 㤦 㤧 㤨 㤩 㤪 㤫 㤬 㤭 㤮 㤯 㤰 㤱 㤲 㤳 㤴 㤵 㤶 㤷 㤸 㤹 㤺 㤻 㤼 㤽 㤾 㤿 㥀 㥁 㥂 㥃 㥄 㥅 㥆 㥇 㥈 㥉 㥊 㥋 㥌 㥍 㥎 㥏 㥐 㥑 㥒 㥓 㥔 㥕 㥖 㥗 㥘 㥙 㥚 㥛 㥜 㥝 㥞 㥟 㥠 㥡 㥢 㥣 㥤 㥥 㥦 㥧 㥨 㥩 㥪 㥫 㥬 㥭 㥮 㥯 㥰 㥱 㥲 㥳 㥴 㥵 㥶 㥷 㥸 㥹 㥺 㥻 㥼 㥽 㥾 㥿 㦀 㦁 㦂 㦃 㦄 㦅 㦆 㦇 㦈 㦉 㦊 㦋 㦌 㦍 㦎 㦏 㦐 㦑 㦒 㦓 㦔 㦕 㦖 㦗 㦘 㦙 㦚 㦛 㦜 㦝 㦞 㦟 㦠 㦡 㦢 㦣 㦤 㦥 㦦 㦧 㦨 㦩 㦪 㦫 㦬 㦭 㦮 㦯 㦰 㦱 㦲 㦳 㦴 㦵 㦶 㦷 㦸 㦹 㦺 㦻 㦼 㦽 㦾 㦿 㧀 㧁 㧂 㧃 㧄 㧅 㧆 㧇 㧈 㧉 㧊 㧋 㧌 㧍 㧎 㧏 㧐 㧑 㧒 㧓 㧔 㧕 㧖 㧗 㧘 㧙 㧚 㧛 㧜 㧝 㧞 㧟 㧠 㧡 㧢 㧣 㧤 㧥 㧦 㧧 㧨 㧩 㧪 㧫 㧬 㧭 㧮 㧯 㧰 㧱 㧲 㧳 㧴 㧵 㧶 㧷 㧸 㧹 㧺 㧻 㧼 㧽 㧾 㧿 㨀 㨁 㨂 㨃 㨄 㨅 㨆 㨇 㨈 㨉 㨊 㨋 㨌 㨍 㨎 㨏 㨐 㨑 㨒 㨓 㨔 㨕 㨖 㨗 㨘 㨙 㨚 㨛 㨜 㨝 㨞 㨟 㨠 㨡 㨢 㨣 㨤 㨥 㨦 㨧 㨨 㨩 㨪 㨫 㨬 㨭 㨮 㨯 㨰 㨱 㨲 㨳 㨴 㨵 㨶 㨷 㨸 㨹 㨺 㨻 㨼 㨽 㨾 㨿 㩀 㩁 㩂 㩃 㩄 㩅 㩆 㩇 㩈 㩉 㩊 㩋 㩌 㩍 㩎 㩏 㩐 㩑 㩒 㩓 㩔 㩕 㩖 㩗 㩘 㩙 㩚 㩛 㩜 㩝 㩞 㩟 㩠 㩡 㩢 㩣 㩤 㩥 㩦 㩧 㩨 㩩 㩪 㩫 㩬 㩭 㩮 㩯 㩰 㩱 㩲 㩳 㩴 㩵 㩶 㩷 㩸 㩹 㩺 㩻 㩼 㩽 㩾 㩿 㪀 㪁 㪂 㪃 㪄 㪅 㪆 㪇 㪈 㪉 㪊 㪋 㪌 㪍 㪎 㪏 㪐 㪑 㪒 㪓 㪔 㪕 㪖 㪗 㪘 㪙 㪚 㪛 㪜 㪝 㪞 㪟 㪠 㪡 㪢 㪣 㪤 㪥 㪦 㪧 㪨 㪩 㪪 㪫 㪬 㪭 㪮 㪯 㪰 㪱 㪲 㪳 㪴 㪵 㪶 㪷 㪸 㪹 㪺 㪻 㪼 㪽 㪾 㪿 㫀 㫁 㫂 㫃 㫄 㫅 㫆 㫇 㫈 㫉 㫊 㫋 㫌 㫍 㫎 㫏 㫐 㫑 㫒 㫓 㫔 㫕 㫖 㫗 㫘 㫙 㫚 㫛 㫜 㫝 㫞 㫟 㫠 㫡 㫢 㫣 㫤 㫥 㫦 㫧 㫨 㫩 㫪 㫫 㫬 㫭 㫮 㫯 㫰 㫱 㫲 㫳 㫴 㫵 㫶 㫷 㫸 㫹 㫺 㫻 㫼 㫽 㫾 㫿 㬀 㬁 㬂 㬃 㬄 㬅 㬆 㬇 㬈 㬉 㬊 㬋 㬌 㬍 㬎 㬏 㬐 㬑 㬒 㬓 㬔 㬕 㬖 㬗 㬘 㬙 㬚 㬛 㬜 㬝 㬞 㬟 㬠 㬡 㬢 㬣 㬤 㬥 㬦 㬧 㬨 㬩 㬪 㬫 㬬 㬭 㬮 㬯 㬰 㬱 㬲 㬳 㬴 㬵 㬶 㬷 㬸 㬹 㬺 㬻 㬼 㬽 㬾 㬿 㭀 㭁 㭂 㭃 㭄 㭅 㭆 㭇 㭈 㭉 㭊 㭋 㭌 㭍 㭎 㭏 㭐 㭑 㭒 㭓 㭔 㭕 㭖 㭗 㭘 㭙 㭚 㭛 㭜 㭝 㭞 㭟 㭠 㭡 㭢 㭣 㭤 㭥 㭦 㭧 㭨 㭩 㭪 㭫 㭬 㭭 㭮 㭯 㭰 㭱 㭲 㭳 㭴 㭵 㭶 㭷 㭸 㭹 㭺 㭻 㭼 㭽 㭾 㭿 㮀 㮁 㮂 㮃 㮄 㮅 㮆 㮇 㮈 㮉 㮊 㮋 㮌 㮍 㮎 㮏 㮐 㮑 㮒 㮓 㮔 㮕 㮖 㮗 㮘 㮙 㮚 㮛 㮜 㮝 㮞 㮟 㮠 㮡 㮢 㮣 㮤 㮥 㮦 㮧 㮨 㮩 㮪 㮫 㮬 㮭 㮮 㮯 㮰 㮱 㮲 㮳 㮴 㮵 㮶 㮷 㮸 㮹 㮺 㮻 㮼 㮽 㮾 㮿 㯀 㯁 㯂 㯃 㯄 㯅 㯆 㯇 㯈 㯉 㯊 㯋 㯌 㯍 㯎 㯏 㯐 㯑 㯒 㯓 㯔 㯕 㯖 㯗 㯘 㯙 㯚 㯛 㯜 㯝 㯞 㯟 㯠 㯡 㯢 㯣 㯤 㯥 㯦 㯧 㯨 㯩 㯪 㯫 㯬 㯭 㯮 㯯 㯰 㯱 㯲 㯳 㯴 㯵 㯶 㯷 㯸 㯹 㯺 㯻 㯼 㯽 㯾 㯿 㰀 㰁 㰂 㰃 㰄 㰅 㰆 㰇 㰈 㰉 㰊 㰋 㰌 㰍 㰎 㰏 㰐 㰑 㰒 㰓 㰔 㰕 㰖 㰗 㰘 㰙 㰚 㰛 㰜 㰝 㰞 㰟 㰠 㰡 㰢 㰣 㰤 㰥 㰦 㰧 㰨 㰩 㰪 㰫 㰬 㰭 㰮 㰯 㰰 㰱 㰲 㰳 㰴 㰵 㰶 㰷 㰸 㰹 㰺 㰻 㰼 㰽 㰾 㰿 㱀 㱁 㱂 㱃 㱄 㱅 㱆 㱇 㱈 㱉 㱊 㱋 㱌 㱍 㱎 㱏 㱐 㱑 㱒 㱓 㱔 㱕 㱖 㱗 㱘 㱙 㱚 㱛 㱜 㱝 㱞 㱟 㱠 㱡 㱢 㱣 㱤 㱥 㱦 㱧 㱨 㱩 㱪 㱫 㱬 㱭 㱮 㱯 㱰 㱱 㱲 㱳 㱴 㱵 㱶 㱷 㱸 㱹 㱺 㱻 㱼 㱽 㱾 㱿 㲀 㲁 㲂 㲃 㲄 㲅 㲆 㲇 㲈 㲉 㲊 㲋 㲌 㲍 㲎 㲏 㲐 㲑 㲒 㲓 㲔 㲕 㲖 㲗 㲘 㲙 㲚 㲛 㲜 㲝 㲞 㲟 㲠 㲡 㲢 㲣 㲤 㲥 㲦 㲧 㲨 㲩 㲪 㲫 㲬 㲭 㲮 㲯 㲰 㲱 㲲 㲳 㲴 㲵 㲶 㲷 㲸 㲹 㲺 㲻 㲼 㲽 㲾 㲿 㳀 㳁 㳂 㳃 㳄 㳅 㳆 㳇 㳈 㳉 㳊 㳋 㳌 㳍 㳎 㳏 㳐 㳑 㳒 㳓 㳔 㳕 㳖 㳗 㳘 㳙 㳚 㳛 㳜 㳝 㳞 㳟 㳠 㳡 㳢 㳣 㳤 㳥 㳦 㳧 㳨 㳩 㳪 㳫 㳬 㳭 㳮 㳯 㳰 㳱 㳲 㳳 㳴 㳵 㳶 㳷 㳸 㳹 㳺 㳻 㳼 㳽 㳾 㳿 㴀 㴁 㴂 㴃 㴄 㴅 㴆 㴇 㴈 㴉 㴊 㴋 㴌 㴍 㴎 㴏 㴐 㴑 㴒 㴓 㴔 㴕 㴖 㴗 㴘 㴙 㴚 㴛 㴜 㴝 㴞 㴟 㴠 㴡 㴢 㴣 㴤 㴥 㴦 㴧 㴨 㴩 㴪 㴫 㴬 㴭 㴮 㴯 㴰 㴱 㴲 㴳 㴴 㴵 㴶 㴷 㴸 㴹 㴺 㴻 㴼 㴽 㴾 㴿 㵀 㵁 㵂 㵃 㵄 㵅 㵆 㵇 㵈 㵉 㵊 㵋 㵌 㵍 㵎 㵏 㵐 㵑 㵒 㵓 㵔 㵕 㵖 㵗 㵘 㵙 㵚 㵛 㵜 㵝 㵞 㵟 㵠 㵡 㵢 㵣 㵤 㵥 㵦 㵧 㵨 㵩 㵪 㵫 㵬 㵭 㵮 㵯 㵰 㵱 㵲 㵳 㵴 㵵 㵶 㵷 㵸 㵹 㵺 㵻 㵼 㵽 㵾 㵿 㶀 㶁 㶂 㶃 㶄 㶅 㶆 㶇 㶈 㶉 㶊 㶋 㶌 㶍 㶎 㶏 㶐 㶑 㶒 㶓 㶔 㶕 㶖 㶗 㶘 㶙 㶚 㶛 㶜 㶝 㶞 㶟 㶠 㶡 㶢 㶣 㶤 㶥 㶦 㶧 㶨 㶩 㶪 㶫 㶬 㶭 㶮 㶯 㶰 㶱 㶲 㶳 㶴 㶵 㶶 㶷 㶸 㶹 㶺 㶻 㶼 㶽 㶾 㶿 㷀 㷁 㷂 㷃 㷄 㷅 㷆 㷇 㷈 㷉 㷊 㷋 㷌 㷍 㷎 㷏 㷐 㷑 㷒 㷓 㷔 㷕 㷖 㷗 㷘 㷙 㷚 㷛 㷜 㷝 㷞 㷟 㷠 㷡 㷢 㷣 㷤 㷥 㷦 㷧 㷨 㷩 㷪 㷫 㷬 㷭 㷮 㷯 㷰 㷱 㷲 㷳 㷴 㷵 㷶 㷷 㷸 㷹 㷺 㷻 㷼 㷽 㷾 㷿 㸀 㸁 㸂 㸃 㸄 㸅 㸆 㸇 㸈 㸉 㸊 㸋 㸌 㸍 㸎 㸏 㸐 㸑 㸒 㸓 㸔 㸕 㸖 㸗 㸘 㸙 㸚 㸛 㸜 㸝 㸞 㸟 㸠 㸡 㸢 㸣 㸤 㸥 㸦 㸧 㸨 㸩 㸪 㸫 㸬 㸭 㸮 㸯 㸰 㸱 㸲 㸳 㸴 㸵 㸶 㸷 㸸 㸹 㸺 㸻 㸼 㸽 㸾 㸿 㹀 㹁 㹂 㹃 㹄 㹅 㹆 㹇 㹈 㹉 㹊 㹋 㹌 㹍 㹎 㹏 㹐 㹑 㹒 㹓 㹔 㹕 㹖 㹗 㹘 㹙 㹚 㹛 㹜 㹝 㹞 㹟 㹠 㹡 㹢 㹣 㹤 㹥 㹦 㹧 㹨 㹩 㹪 㹫 㹬 㹭 㹮 㹯 㹰 㹱 㹲 㹳 㹴 㹵 㹶 㹷 㹸 㹹 㹺 㹻 㹼 㹽 㹾 㹿 㺀 㺁 㺂 㺃 㺄 㺅 㺆 㺇 㺈 㺉 㺊 㺋 㺌 㺍 㺎 㺏 㺐 㺑 㺒 㺓 㺔 㺕 㺖 㺗 㺘 㺙 㺚 㺛 㺜 㺝 㺞 㺟 㺠 㺡 㺢 㺣 㺤 㺥 㺦 㺧 㺨 㺩 㺪 㺫 㺬 㺭 㺮 㺯 㺰 㺱 㺲 㺳 㺴 㺵 㺶 㺷 㺸 㺹 㺺 㺻 㺼 㺽 㺾 㺿 㻀 㻁 㻂 㻃 㻄 㻅 㻆 㻇 㻈 㻉 㻊 㻋 㻌 㻍 㻎 㻏 㻐 㻑 㻒 㻓 㻔 㻕 㻖 㻗 㻘 㻙 㻚 㻛 㻜 㻝 㻞 㻟 㻠 㻡 㻢 㻣 㻤 㻥 㻦 㻧 㻨 㻩 㻪 㻫 㻬 㻭 㻮 㻯 㻰 㻱 㻲 㻳 㻴 㻵 㻶 㻷 㻸 㻹 㻺 㻻 㻼 㻽 㻾 㻿 㼀 㼁 㼂 㼃 㼄 㼅 㼆 㼇 㼈 㼉 㼊 㼋 㼌 㼍 㼎 㼏 㼐 㼑 㼒 㼓 㼔 㼕 㼖 㼗 㼘 㼙 㼚 㼛 㼜 㼝 㼞 㼟 㼠 㼡 㼢 㼣 㼤 㼥 㼦 㼧 㼨 㼩 㼪 㼫 㼬 㼭 㼮 㼯 㼰 㼱 㼲 㼳 㼴 㼵 㼶 㼷 㼸 㼹 㼺 㼻 㼼 㼽 㼾 㼿 㽀 㽁 㽂 㽃 㽄 㽅 㽆 㽇 㽈 㽉 㽊 㽋 㽌 㽍 㽎 㽏 㽐 㽑 㽒 㽓 㽔 㽕 㽖 㽗 㽘 㽙 㽚 㽛 㽜 㽝 㽞 㽟 㽠 㽡 㽢 㽣 㽤 㽥 㽦 㽧 㽨 㽩 㽪 㽫 㽬 㽭 㽮 㽯 㽰 㽱 㽲 㽳 㽴 㽵 㽶 㽷 㽸 㽹 㽺 㽻 㽼 㽽 㽾 㽿 㿀 㿁 㿂 㿃 㿄 㿅 㿆 㿇 㿈 㿉 㿊 㿋 㿌 㿍 㿎 㿏



料金は発送した月の売り上げ、  
もしくは売り上げが満たない場合は  
登録したクレジットカードから差し引かれます。

箱のサイズ、個数でも変わってきますが、  
ゆうパックを郵便局持込で割引適応しても、  
FBA パートナーキャリアのほうが2～300円安いです。

ただ配送ラベルが、コンビニで使えない物なので、  
郵便局に持ち込むか、集荷を依頼するか  
の二択になります。

②他の配送業者は、  
自分で配送業者を選んで、発送する方法です。  
様々な配送業者が選べますが、  
荷物が少ないからといって定形外郵便などは使えません。  
宅配便のみの受付になります。



### 3. 輸送箱という項目がありますが、

こちらは梱包を済ませた荷物が

何箱あるか、それぞれの1個あたりの重量、

縦横高さが何センチか記入します。

箱数以外実寸とずれていても問題ないですが、

実際に測った寸法、重さで料金が修正されます。

### 3. 輸送箱 (各輸送箱に配送ラベルが必要です。※配送ラベルのコピー禁止)

輸送箱の合計数

1

輸送箱の数を設定

✓ 輸送箱の合計が 1個に設定されました。

番号

輸送箱の重量 (kg)

輸送箱の寸法 (cm)

1

5

30

x

35

x

35

合計:

5

箱を追加

最後の箱をコピー

⚠ 追加できる輸送箱の数: 残り 4

### 4. 配送料

配送業者 輸送箱の数 配送重量 配送料の見積り

1

5 kg

計算する

←クリック



すべて記入が終わったら、

**計算する**というところをクリックします。

#### 4. 配送料

配送業者

NIPPON MAIL

☒ FBAパートナーキャリアの利用規約に同意します。また、日本郵便のゆうパック約款を

すると配送料が計算され、チェックボックスが出てくるので。

赤線を引いているところをクリックしてチェックを入れます。

配送重量 配送料の見積り

5 kg ￥806

ービスの利用に限りません。納品物の輸送中の紛失、破損、輸送遅延は、日本郵便に申し立ててください。

請求額を承認

**クリック↑**

チェックを入れたら

右側に**請求額の承認**というところが出てくるので、

クリックしてください。



#### 4. 配送料

配送業者	輸送箱の数	配送重量	配送料の見積り
NIPPON MAIL	2	5 kg	¥ 1,882

✓ 請求を承認しました [請求を取り消す](#)

⚠ 配送料の請求取り消し可能期限まで、あと24時間です。

#### 5. 配送ラベル (納品先FCの間違いが多発 - 配送ラベルの納品先FCを確認してください)

輸送箱の数 印刷用紙

2 普通紙 [配送ラベルを印刷](#)



各配送ラベルのバーコード番号は輸送箱単位で異なります。輸送箱分のラベルをすべて印刷してください。詳細はこちら

[別の納品を表示](#)

[納品を削除](#)

[コピーする](#)

そうしたら

5、配送ラベルのところに、

配送ラベルを印刷という項目が出るので、

それをクリックします。

クリックすると納品に必要な配送ラベルの

PDF ファイルのダウンロードが始まるので、

その PDF ファイルを印刷します。

印刷は1箱につき2枚(2種類)行います。

納品用バーコードと着払い伝票です。



**着払い伝票はカラー印刷**でないと受け付けてもらえません。

納品用バーコードはモノクロで構わないんですが、

モノクロだとバーコードの線が潰れてしまうことがあるので、

線が潰れてしまう場合は全ページカラー印刷を推奨します。

注意点 ※納品時の梱包形態のまま保管され、購入者に出荷されます。

商品の箱詰め

・納品書の同梱は必要ありません。

・輸送箱1個あたりの最大重量は40kgです。15kgを超過している場合は、必ず天面と側面に見やすく「重量超過」と明示してください。

・使用できる緩衝材は、クッション、エアキャップ、紙に限ります。

配送ラベルの貼付

・輸送箱分の配送ラベルを印刷します。バーコード情報は配送ラベルごとに異なりますので配送ラベルのコピー・再利用・修正はしないでください。

・配送ラベルと配送業者のラベルを箱の外側に貼付します。箱の継ぎ目部分にラベルを貼付しないでください。

・配送ラベルが貼付されていない、または箱の中身とラベルに相違がある場合、受領できない可能性があります。

配送・経路指定要件を確認する。

**ここをクリック→**

クリックすると納品が完了します



配送ラベルを印刷するをクリックした後、

右側の

**クリックすると納品が完了します**

をクリックします。

ここから一度パソコンから離れて、

梱包の箱にラベルを貼り付ける作業をします。



## 簡単！無料で0から始めるせどり超初心者ガイドブック2

このラベルは隠れないようにしてください

**FBA**

納品元: 

納品先:  
Amazon.co.jp NRT1 FBA入庫係  
272-0193  
千葉県  
市川市  
塩浜2-13-1  
日本  
FBA 

FBA (15/11/17 9:28) - 1



FBADSVGJYU001

混在したSKU

<p><b>1</b> ご依頼主様</p> <p>着払 郵便番号 6070-2001-3154</p> <p>〒272-0193 千葉県市川市 塩浜2-13-1 Amazon.co.jp NRT1 FBA入庫係 047-307-5301</p> <p>サイズ: 60 80 100 120 140 160 170 重量: 140 160 170 送料: 円 送料: 円</p> <p>配達日: 11/17/2015</p> <p>日本郵便株式会社</p>	<p><b>2</b> 取扱所様</p> <p>着払 郵便番号 6070-2001-3154</p> <p>〒272-0193 千葉県市川市 塩浜2-13-1 Amazon.co.jp NRT1 FBA入庫係 047-307-5301</p> <p>サイズ: 60 80 100 120 140 160 170 重量: 140 160 170 送料: 円 送料: 円</p> <p>配達日: 11/17/2015</p> <p>日本郵便株式会社</p>
<p><b>3</b> 受付局様</p> <p>着払 郵便番号 6070-2001-3154</p> <p>〒272-0193 千葉県市川市 塩浜2-13-1 Amazon.co.jp NRT1 FBA入庫係 047-307-5301</p> <p>サイズ: 60 80 100 120 140 160 170 重量: 140 160 170 送料: 円 送料: 円</p> <p>配達日: 11/17/2015</p> <p>日本郵便株式会社</p>	<p><b>4</b> 配達証</p> <p>着払 郵便番号 6070-2001-3154</p> <p>〒272-0193 千葉県市川市 塩浜2-13-1 Amazon.co.jp NRT1 FBA入庫係 047-307-5301</p> <p>サイズ: 60 80 100 120 140 160 170 重量: 140 160 170 送料: 円 送料: 円</p> <p>配達日: 11/17/2015</p> <p>日本郵便株式会社</p>
<p><b>5</b> 着払い</p> <p>郵便番号 272-0193</p> <p>〒272-0193 千葉県市川市 塩浜2-13-1 Amazon.co.jp NRT1 FBA入庫係 047-307-5301</p> <p>日本郵便株式会社</p>	<p><b>6</b> 配達希望日</p> <p>指定なし</p> <p>配達希望時間帯</p> <p>指定なし</p> <p>受付局</p> <p>送料: 円 送料: 円</p> <p>配達日: 11/17/2015</p> <p>日本郵便株式会社</p>

**27-20-18**

272018a

コピー、白黒でのご利用はご遠慮ください。

607020013154a

**FBA Partnered Carrier**



上2つの画像が納品のバーコードと着払い伝票になります。



配送ラベルは適度な大きさに切り取り、

バーコードや文字が見えるように貼り付けます。

着払い伝票は受け付け時に、職員さんが切り分けたりするので、

貼り付けません。



集荷に来てもらったときは

ハサミやカッターなどを用意しておく、

スムーズに切れるので喜ばれます。

これで発送を済ませれば納品完了まであと少しです。

発送が終わったらまたアマゾンセラーセントラルを開いて、

納品プラン画面に移動します。

発送後、最後に**出荷済みとしてチェック**をクリックして、

完了です。(発送前にチェックしていて大丈夫です。)

発送後だとチェックを入れるのを忘れることが多いので、

先にチェックしておいたほうが無難です)

🔗 詳細はこちら  
| 納品プラン名を変更

📄 印刷を貼付   納品を表示   発送準備   **納品内容の確認**

納品名/納品番号 名前: FBA (15/11/17 9:28) - 1 番号: FBADSVGJY Amazon参照ID(PO): 1PTAIF9F	納品先 Amazon.co.jp NRT1 FBA入庫 係 塩浜2-13-1 市川市, 千葉県 27 JP (NRT1)	商品 1 SKU 30 点	納品のステータス 納品準備完了 作成日: 2015/11/17 更新日: 2015/11/17 <b>出荷済みとしてチェック</b>
---	---	---------------------	--

**最後にクリックをして完了→**

これで発送が終わりました。



あとは荷物がアマゾン倉庫に着いて、

納品完了の連絡が来たら、商品がアマゾンに反映されます。





## 自己発送

自己発送のやり方ですが、  
現在すべてアマゾン出荷にしているので、  
手元に資料になる画像があまり無いので、  
文章メインで説明します。

自己発送で登録していると、  
注文が入ったら、  
アマゾンから「注文がありました」  
とメールで連絡が来ます。  
アマゾンセラーセントラルを見てみると、



amazon seller central japan		在庫	価格	注文	広告	レポート
注文管理						
保留中	0					
当日便・お急ぎ便 未出荷	0					
未出荷	0	クリックで注文確認				
予約注文	0					
返品リクエスト	0					
出品者から出荷						
前日	0					
過去7日間	0					
Amazonから出荷						



この未出荷のところに、

注文が入った数が表示されます。

現在注文が入っていないので0ですが、

ここに1、2と注文が入った数が出るので、

未出荷のところの水色の枠部分をクリックすると、

詳細が確認できます。

注文があると

商品名などが表示され、

右側にこのようなアイコンが出ます。

ステータス ▼	アクション
未出荷 (1)	<div>① 納品書の印刷</div> <div>② 出荷通知を送信</div> <div>③ 注文キャンセル</div>



## ①納品書の印刷

納品書の印刷をクリックすると、

納品書と購入者の住所の書かれた PDF ファイルの

ダウンロードが始まります。

ダウンロードが終わったデータをプリンタで印刷します。

(モノクロで問題ありません)

発送先:



**購入者の住所  
赤線で切り分ける↓**

注文番号:

Amazon.co.jpよりsunajvの商品をお買い上げいただき、ありがとうございました。

**納品書**

お届け先:



注文日:

配送方法:

購入者の名前:

出品者の名前:

様

数量	商品の詳細	価格	合計
1	<p>出品者SKU: [blurred]</p> <p>ASIN: [blurred]</p> <p>出品ID: [blurred]</p> <p>注文商品ID: [blurred]</p> <p>コンディション: [blurred]</p> <p>コメント: [blurred]</p>	¥ [blurred]	<p>小計: ¥ [blurred]</p> <p>配送料: ¥ [blurred]</p> <p>合計: ¥ [blurred]</p>
			注文の合計: ¥ [blurred]

商品をお買い上げいただき、ありがとうございます。

出品者にフィードバックを残すには[www.amazon.co.jp/feedback](http://www.amazon.co.jp/feedback)にアクセスしてください。出品者に連絡する場合は、以下の手順をご確認ください。

1. Amazon.co.jpにアクセスし、ページ右上の「アカウントサービス」をクリックします。
2. 「注文履歴」セクションから「出品者を評価する」のリンクをクリックします。
3. 注文を特定し「この出品者に連絡する」のリンクをクリックします。



この様な形で印刷されるので、

赤線の部分で切り分けます。

下の部分が納品書になるので、

**注文された商品と一緒に梱包**してください。

上の購入者の住所ですが、

郵便などで送る場合、**封筒の送り先部分に貼り付けると**

書き間違いもないので、便利です。

自己発送の場合、

発送元の記入に

**必ずアマゾンで使用している店名などを記入**してください。

見に覚えの無い個人名で届いたら、

不審物として送り返されることもあります。

店名など記入することによって購入者に

「自分が買った商品だ」

と分かるようにしておきましょう。



## ②出荷通知の送信

発送が完了したら、

出荷通知の送信ボタンをクリックしてください。

ここをクリックするとアマゾンから購入者に

商品が出荷されました

と連絡が行きます。

商品の出荷はできるだけ当日、

遅くとも2～3日以内に行います。

あまりにも出荷が遅いとアマゾンからペナルティを

受けることになります。

## ③注文キャンセル

基本的にこれを押すことは無いと思います。

たとえば店舗経営していて、

注文が入る前に店舗で購入されてしまった。

家で保管していたら痛んでしまい、

販売できる状態で無いときなどに使います。



こちらから一方的にキャンセルするので、  
当然アマゾンからペナルティを受けますし、  
注文をした購入者からも悪い評価が来る場合もあります。

なので余程の事が無い限り

キャンセルはしない

購入者にキャンセルする旨をしっかりと伝える事が大事です。

購入者がキャンセルした場合はペナルティなどありません。





## 自己発送の流れ

①アマゾンから注文の連絡が来る



②注文内容を確認。商品の用意、納品書の印刷。



③商品の発送。



④出荷通知の送信をして完了

になります。





## 自己発送の際、準備しておきたいもの。

自己発送の場合、商品を自分で梱包しなくてははいけません。

小さな商品だと、毎回ダンボールに入れて

宅配便で発送なんてしていたら送料だけで赤字に

なってしまいます。

だから自己発送の場合、

ほとんどの方が、

ゆうメールやクリックポスト、クロネコDMなどを利用しています。

これなら送料が150円前後で済みます。

基本的に封筒に入れて発送するのですが、

購入してもらった商品が、雨に濡れたり、

他の荷物とぶつかって傷がついてしまうことがあります。

自己発送をする場合はその点を注意しなくてははいけません。

**注意**



出品登録時に使ったクリスタルパックで

水濡れは回避できますが、

衝撃には強くありません。

なので**エアキャップ(ぷちぷち)**で商品を包みます。

基本的にはサイズに合わせてエアキャップシートを

切り抜く形になりますが、

扱っている商品のサイズが一定だったら、

こういったものを揃えておくと便利です。





CDサイズのエアキャップの袋です。

CDは特にケースが割れやすいので注意が必要です。

他には封筒の内側にエアキャップが

付いている物がありますが、

若干コスト面を考えると高いかなと思います。

自己発送で多いクレームは、

・注文をキャンセルされた

・梱包が簡素で商品が傷が付いていた

です。

注文のキャンセルは

商品管理を徹底していれば防げますし、

梱包はクリスタルパック、エアキャップで包んでいたら

まず問題ありません。



発送しようとしたら、封筒がなかった、  
印刷しようとしたらインクが無かったなど無いように、  
**余裕のある数を用意**しておきましょう。

自己発送関連はこれで以上になります。





## まとめ

今回は、アマゾンでの出品に向けての商品のクリーニング、登録方法、FBA納品、自己発送までの流れをまとめました。

基本的に、ここまでの流れがせどりで仕入れたものを、  
アマゾンで販売する一連の流れになります。

一度、アマゾンセラーセントラルを見ていただければ  
分かりますが、他にも様々な機能があります。

ちょっとした**小技**なんかもあったりするので、  
今後そういったこともお伝えできればと思っています。

最後に

「甘粕琉コンディションの付け方」

をまとめておきますので、  
参考にいただければと思います。



## 甘粕流コンディションの付け方 本

### ほぼ新品

帯やしおりなどが揃っていて、

表紙にも細かなスレが無いような状態のときは、

このコンディションでやっています。

ここまで状態のいい古書はなかなか見つかりません。

発売が最近のものは比較的このコンディションの物が

多いです。

### 非常に良い

見た目が綺麗だなと思えるものは、

非常に良いでいけます。

注意点としては、表紙が日焼けなどで

色あせていないこと、角がスレていないこと、

などです。

目立つ傷がなければ非常に良いで問題ありません。



## 良い

一般的にここに属するコンディションの物が多いです。

表紙に細かい傷、うすい色あせなどが見られたら、

「良い」で出品しています。

表紙だけでなく、本文の小口、天地部分も傷んでないか、  
変色して若干茶色くなっていないかなど見ておきましょう。

## 可

表紙カバーが無い、書き込みがある、

ページが破れている、目立った傷みが見られるなどは、  
このコンディションです。

ただ、このコンディションで出すとクレームも受けやすいので、  
可のコンディションの物は仕入れないほうが無難です。

## コレクター商品

例えば何回も増刷されている人気の本の初版本だったり、  
作者のサインが入っていたりなど、

他の出品者と違う付加価値がある場合、



このコンディションで出すこともあります。

状態のコンディションは中古のコンディション判断と同じです。

## CD

### ほぼ新品

帯、ブックレット(歌詞カード)、チラシやはがきが

入っていたら、このコンディションで出せるものは多いです。

なぜなら、**ケースを交換すればまるで新品**だからです。

気をつけなくてはならない点は、

CDに(うすい)傷が無いかどうかの確認です。

### 非常に良い

CDにうっすらとスレが見られる時は、

非常に良いで出品しています。

基本的に、ケース・ブックレット・CDが揃っていたら

このコンディションです。

帯は無くても構いません。ケース交換は必須です。



### 良い

ブックレットに傷があつたり、角が多少傷んでいる。

CDに傷があるのがパツと見でわかる場合は

良いで出品しています。

この傷、ちょっと目立つんじゃないかなと

感じたら良いで出品しましょう。

### 可

ブックレットが欠品や相当痛んでいる。

CDに目立つ傷がある。

レンタルアップ品などはこのコンディションで。

### コレクター

初回限定版など生産数が少ないもので

付属品が全部揃っている(帯含む)場合など、

このコンディションで出すことがあります。



## DVD

### ほぼ新品

特典類が揃っている、

もしくはそういった物が付属しないもので、

DVD(特典類も)綺麗な状態だったら、

ケースを交換するだけで簡単に新品みたいに。

CD同様、ほぼ新品にできるものは多いです。

### 非常に良い

CDと同じでDVDにうっすらとスレが見られる程度だったら、

このコンディションで出しています。

DVDはリーフレットなど付属品がはじめから無い物も多いので、

特典付きとか記載の無い場合は、

DVDの傷とジャケットの色あせに注意していれば大丈夫です。

### 良い

DVDにパッと見てわかる程度の傷、表紙ジャケットの色褪せが

見られる時など、良いで出しています。



仕入れの際、ブックオフだったら「ディスクに傷あり」とか

書いてあるレベルです。

書いてないものはまず非常に良いレベルで出せます。

## 可

あまりにも傷が多く、再生確認しなければならないレベル。

特典がたくさん付いたタイプで、

特典がすべて欠品だった場合など。

あとはレンタルアップ品などです。

やはりコンディションが悪いものはクレームを受けやすいので、

扱わないのが無難です。

## コレクター

特典が全て揃っていて、

ディスク、ケース、特典も全て美品だった場合など、

このコンディションで出すこともあります。

初回版だけスリーブケースが付いている物も、

コレクターで出しやすいです。



自分が扱っている商品の

コンディションの判断基準をまとめてみました。

ゲームも扱っているのですが、

ゲームは周りの出品者との兼ね合いで

コンディションを決めているので今回は割愛しています。

大まかですが、基本的に

「ちょっとこの傷目立つかな？」

ぐらいだったら非常に良いで出品しましょう。

いくら自分がすごくきれいだから「非常に良い」で出したとしても

100人中1人くらいは

「全然綺麗じゃない！」

と言ってきます。

でも残りの99人は納得してくれます。

その時は運が悪かったかと思うくらいでいいです。



いいコンディションほど最安値より

高くても買ってくれる人が多いので、

できるだけ強気にコンディションは決めていきましょう。

（品物がある程度綺麗なことが前提です）

## 最後に

1巻に続き、2巻目の発行になりました。

1巻に比べだいぶ長くなりましたが最後まで

お付き合いいただきありがとうございました。

みなさんのせどりの参考になれば幸いです。

1巻未読の方はこちらからダウンロードできます。

<http://amakasu-net.asia/amakasurepo-to1.pdf>

簡単！無料で0から始めるせどり超初心者ガイドブック1～出

店登録編～



## ☆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://amakasu-net.asia/sedori/sedorijunbi/2511/>

ではでは。



## ・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://amakasu-net.asia/>

○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13回の配信です）

<http://form.os7.biz/f/a35394d7/>