# 不毛な価格競争の果てに
# 埋もれた利益商品を
# 再出品する！！

モリタカ

Copyright ©２０２１ モリタカ All Rights Reserved.

# ■□推奨環境

このレポート上に書かれているURLはクリック出来ます。

クリック出来ない場合は最新のAdobe Readerを無料でダウンロードしてください。

http://www.adobe.co.jp/products/acrobt/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【モリタカ】に属します。

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。

著作権等違反の行為を行った時、その他不法行為に該等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負わないことをご了承願います。

このレポートのご利用は自己責任でお願いします。

このレポートの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。

Copyright ©２０２１ モリタカ All Rights Reserved.

# 自　己　紹　介

- ○　４８歳
- ○　妻・高１長男・中２長女の４人家族
- ○　北海道在住
- ○　会社員→自営業(農業)→会社員
- ○　座右の銘
  **「怠惰を求めて勤勉に行き着く」**
- ○　夢　「やりたい時に
  やりたい場所で
  やりたいことをやる」

モリタカと申します。

この度はレポートをダウンロードいただき

誠にありがとうございます。

私は会社員のかたわら、

副業で電脳せどりを行っています。

２０１８年より事業をスタート、

amazon と Yahoo!ショッピングにて

日用品、ペット用品、文房具、家電などを販売中。

昨年２０２０年は年商２０００万突破、

ポイント含め１０%～１５%の利益率

を上げています。

下は Amazon における昨年の売上を示すものです。

２年以内にこの副業を専業とすることを目標に、日々精進しています。

Copyright ©２０２１ モリタカ All Rights Reserved.

# ■□はじめに

電脳せどりにおいて、どうしても避けることのできない価格競争。

せっかく見つけた利益商品なのに、競争の果てに埋もれ、忘れられていく。

継続的に出品できている商品はほとんどないのが現状です。

もちろん、

そういったことに無縁な商品を見つけることが最善の方法ではありますが

「セラーリサーチ」という用語があるくらいです。

よほどの工夫をしない限り、すぐに見つけられカタログページは荒れていきます。

さて、そういった商品を放置してどれくらいの時間がたちましたか？

もしその商品の仕入れ値が変わっていないとして、

あなたがその商品を見つけた時の**売値に戻っていたら**どうしますか？

そうです、きっとまた仕入れますよね。

ということで、これを機会に埋もれた商品を**掘り起こしてみましょう**。

## このレポートではその方法を紹介します。

Copyright ©２０２１ モリタカ All Rights Reserved.

# ①　Amazon セラーセントラルの「在庫管理」を開く

「メニュー」→「在庫」→「在庫管理」

「FBA 在庫管理」ではなく「在庫管理」を開きましょう。

Copyright ©２０２１ モリタカ All Rights Reserved.

# CHECK!! ここに注目

在庫管理を開くと表示項目が多いことにお気づきでしょう。

あまり見て意味のない項目は非表示にするのがおススメ。

右上の「設定：非表示〇項目」をクリックすると

**項目の表示**

- [x] ステータス (推奨)
- [x] 画像 (推奨)
- [x] SKU/コンディション (推奨)
- [ ] 出品ID
- [x] 商品名/ASIN (推奨)
- [x] 作成日/ステータス変更日 (推奨)
- [x] 在庫あり (推奨)
- [ ] 納品
- [ ] 販売不可
- [ ] 入出荷作業中
- [x] 販売された商品あたりの手数料の見積り額 (推奨)
- [x] 販売価格 (推奨)
- [ ] 法人価格 (推奨)
- [ ] 最低価格 (推奨)
- [ ] 売上ランキング
- [x] カートボックス価格
- [ ] FNSKU
- [ ] フルフィルメント
- [ ] 出品価格の下限
- [ ] 出品価格の上限
- [ ] UPC/EAN

左のように選択項目が表示されます。

私は価格改定ツールで確認できる

項目は非表示にしています。

少なからず「販売価格」と

「カートボックス価格」は

必ず表示させるように設定をしましょう。

Copyright ©２０２１ モリタカ All Rights Reserved.

# ②　「販売価格」と「カートボックス価格」を比較する

| 販売価格 + 配送料 | Amazonポイント | 最低価格 + 配送料 | カートボックス価格 + 配送料 | すべて保存 |
|---|---|---|---|---|
| ¥ 18,480 + -- | Amazonポイントを設定 | ¥ 14,237 + ¥500 | ¥ 14,237 + ¥500 | 詳細の編集 |
| ¥ 2,086 + -- | Amazonポイントを設定 | ¥ 2,348 + ¥0 | ¥ 2,348 + ¥0 | 詳細の編集 |
| ¥ 2,440 + -- | 5 ポイント (0.20%) | ¥ 2,640 + ¥0 | ¥ 2,640 + ¥0 | 詳細の編集 |
| ¥ 27,500 + -- | Amazonポイントを設定 | ¥ 26,980 + ¥0 | ¥ 26,980 + ¥0 | 詳細の編集 |
| ¥ 1,394 + ¥0 | Amazonポイントを設定 | ¥ 1,392 + ¥0 最低価格に一致 1 ポイント (0.07%) | ¥ 1,392 + ¥0 1 ポイント (0.07%) | 詳細の編集 |
| ¥ 2,350 + -- | Amazonポイントを設定 | ¥ 2,399 + ¥0 | ¥ 2,399 + ¥0 | 詳細の編集 |
| ¥ 2,894 + -- | Amazonポイントを設定 | ¥ 2,400 + ¥0 | ¥ 2,400 + ¥0 | 詳細の編集 |
| ¥ 5,100 + -- | Amazonポイントを設定 | ¥ 4,950 + ¥0 1 ポイント (0.02%) | ¥ 4,950 + ¥0 1 ポイント (0.02%) | 詳細の編集 |
| ¥ 3,150 + -- | Amazonポイントを設定 | ¥ 2,640 + ¥0 | ¥ 2,640 + ¥0 | 詳細の編集 |
| ¥ 4,068 + -- | Amazonポイントを設定 | ¥ 4,130 + ¥0 10 ポイント (0.24%) | ¥ 4,120 + ¥0 | 詳細の編集 |
| ¥ 5,445 + -- | Amazonポイントを設定 | ¥ 5,320 + ¥0 | ¥ 5,320 + ¥0 | 詳細の編集 |
| ¥ 2,500 + -- | Amazonポイントを設定 | ¥ 3,500 + ¥0 | ¥ 3,500 + ¥0 | 詳細の編集 |
| ¥ 4,398 + -- | Amazonポイントを設定 | ¥ 3,420 + ¥0 | ¥ 3,420 + ¥0 | 詳細の編集 |
| ¥ 3,740 + -- | Amazonポイントを設定 | ¥ 3,145 + ¥0 31 ポイント (0.99%) | ¥ 3,145 + ¥0 31 ポイント (0.99%) | 詳細の編集 |
| ¥ 2,007 + -- | Amazonポイントを設定 | ¥ 1,800 + ¥0 | ¥ 1,837 + ¥0 37 ポイント (2.01%) | 詳細の編集 |

Copyright ©２０２１ モリタカ All Rights Reserved.

販売価格は当時自分で販売していた価格になります。
売りきれたとしても自分で変更しなければ価格は
変わりません。

反面、カートボックス価格は
現在のカートで販売されている価格です。

このそれぞれの価格を比較し、
販売価格＜カートボックス価格
であれば仕入れ対象になる可能性があります。

前ページで調べてみましょう。

- 販売価格¥2,086＜カートボックス価格¥2,348
- 販売価格¥2,440＜カートボックス価格¥2,640
- 販売価格¥2,500＜カートボックス価格¥3,500

比較的大きい価格差が出ているモノが仕入れ対象
になる可能性があります。
更に、カートボックス価格と仕入れ当時の売値と比較して
仕入れ対象かどうか判断しましょう。

Copyright ©２０２１ モリタカ All Rights Reserved.

# CHECK!! ここに注目

仕入れ対象になるかどうかを判断するにあたって
仕入金額がわかっていると判断が簡単です。

しかし、在庫管理では仕入値を入力しないため
通常では仕入れ値を確認することは出来ません。

ではどうすればよいでしょう？

それは SKU に仕入値を入れることによって解決します。
「せどりすと」を利用していれば自動的に仕入値を含んだ
SKU になりますが、利用していない場合は
「せどりすと」と同様に
20211003-1000-2-B000000000-2000
　仕入日-仕入値-仕入れた数量-ASIN-売値
とすればわかりやすいでしょう。
※　せどりすと～仕入値から利益率がすぐわかる、
　　せどり御用達ツール。

Copyright ©２０２１ モリタカ All Rights Reserved.

## □■まとめ

いかがでしたか？

在庫管理の

「販売価格」と「カートボックス価格」

を比較することで再出品が可能か判断が出来る

ということがおわかりいただけたと思います。

仕入れた商品が価格競争の果てに赤字になっても
いつか価格が復活する可能性があります。

仕入れる商品が見つからない場合に
過去に仕入れた商品を見返してみてはいかがですか？

意外とそこにお宝が眠っているかもしれませんよ！！

Copyright ©２０２１ モリタカ All Rights Reserved.

# □■発行者情報

○　発行責任者　モリタカ

○　メールアドレス　hello@moritkac.com

○　メインブログ　https://moritkac.com　（改装中）

○　Twitter　https://twitter.com/moritkac

○　メルマガ　モリタカの amazon 自己発刈り　実践記

登録はこちら

https://maroon-ex.jp/fx326164/adF6UX

Copyright ©２０２１ モリタカ All Rights Reserved.