

未来の自分を変える一歩を、  
今踏み出そう!



何から始めれば  
いいか分からない、  
そんなあなたに向けた



# 完全無欠の 副業ガイド



飽和した情報を整理した作業開始から  
収益獲得までのロードマップ

# はじめに

本テキストをお手に取っていただき、心から感謝いたします。このテキストは、スマホを活用して今日から簡単に始められる副業について、初心者でも分かりやすく理解できるように作られました。

副業を始める理由はシンプルです。それは、あなたの可能性を解き放つため。毎日の仕事や生活に追われているだけでは、時間もお金も、あなたの本当の価値も見逃されてしまうかもしれません。



# スマホで始める副業の魅力

でも、副業を始めればどうなるでしょう？

- ・収入が増える：

夢を叶えるための資金が手に入ります。

- ・スキルが身につく：

自分の武器が増え、キャリアの選択肢が広がります。

- ・自信がつく：

あなたが「やりたいこと」を形にできる達成感が待っています。

- ・自由が広がる：

経済的余裕が、自由な未来を創り出します。

副業は単に「稼ぐ」だけの手段ではありません。あなたの可能性を広げ、人生そのものを豊かにするきっかけです。

「始めるかどうか」ではなく、「今始めない理由があるのか」を考えてみてください。

今こそ、行動を起こす時です。未来のあなたが、今日のあなたに感謝するような選択をしましょう！

# 5STEP

## 1st STEP

### ネット販売サイト/アプリに登録

- ・メルカリ
- ・BASE
- ・ラクマ など



# 2nd STEP

## 仕入れ業者に登録

- NETSEA
- 商材王
- 卸売ドットコム



日本最大級の家具の卸サイト

小売店様・法人様・各種施設様向け  
卸売ドットコム®

# 3rd STEP

仕入れ業者の商品画像を出品



日本最大級の家具の卸サイト

**SHOZAI OH**

小売店様・法人様・各種施設様向け

**卸売ドットコム**®

# 4th STEP

SNS/ブログを運用して集客



# 5th STEP

購入されたら仕入れ業者から直送

消費者直送可能

特集

在庫を持たずにネットで販売!

売れたらサプライヤーに発注!

商品データの一括ダウンロードも可能です。

※ダウンロードにはログインが必要です。



# FINAL STEP

## 販売サイトで収益を現金化



# INDEX

- 01** Webビジネスで手に職を ..... P.11
- 02** バイヤーの仕組み ..... P.12
- 03** 驚愕のチャレンジ? ..... P.14
- 04** 報酬までのロードマップを組み立てよう ..... P.16
- 05** 自分だけのECサイトを開設しよう!  
～BASE編～ ..... P.18
- 06** ドロップシッピングを理解しよう ..... P.38
- 07** 自分だけのストア(Store)を開設しよう!  
～メルカリ編～ ..... P.43
- 08** サポートについて ..... P.64

各項目をクリック(タップ)しますと、該当のページにジャンプします。

また各ページ右上の  INDEX をクリックで当ページ(INDEX)にジャンプします。

# 01

## Webビジネスで手に職を

Webビジネスを始める人口は年々増加しております。

そんな中でもっと多いのがMLM、仮想通貨、株式投資やFXなどの投資案件です。

確かに成功すれば大きな利益を生み、自由な時間を手に入れることができます。

しかし、このような方法は大きなリスクと隣り合わせという事も理解しておかなければなりません。

その為、私たちはMLM、仮想通貨、株式投資やFXなどの投資案件ではなくWebビジネスの中でも「手に職を付ける」バイヤー業を推奨しております。

**地方にいても海外にいても、Webビジネスで「手に職」を付けていれば、投資案件などと比べて低いリスクでなおかつ長期的に収益を獲得できるからです。**

次のページから「Webビジネスで手に職を付ける」真髄をご紹介していきます。

# 02

## バイヤーの仕組み

### バイヤーとは??

バイヤーとは店舗やショップで取り扱う商品を選定、管理して販売を行うというものになります。

昔から存在するものではありますが、物を売るという点で見ると至ってシンプルなビジネスで「商品を安く仕入れて、高く売る」たったこれだけです。

**シンプルだからこそ再現性が非常に高く、明確なキャッシュフローの実現という一番のメリットがあります。**

株式投資やFX、仮想通貨などのように不確定要素が多い副業ではなく、実際に商品の選定や販売などの作業を行うものになるので、何もしなくても成果が出るわけではありませんが、しっかり作業を行えば成果を出せるようなものではあります。

従来のせどりや転売と同様に、商品を安く仕入れて高く売る、というビジネスに変わりはありませんが、私たちは従来あるふたつの手法の良いところだけを掛け合わせたものとして皆様には実践して頂きます。

## バイヤーとして成功するためには

バイヤーとして成功するために重要なのが、  
「仕入先」と「販売先」をどこにするのかになります。

かんたんに説明すると

- ・どこから商品を仕入れて、どこで誰に販売をするのか

仕入先や商品、販売先の選定などもありますが、必須となるのが  
ネット上での「マーケティング」による「広告戦略」です。

今までせどりや転売を行ったことがある人は、仕入れてみたけど  
売れない、卖ればしたけど利益が出ない、そもそも売れなくて不良在庫が出来る、などのような経験をしたことがある方が多いの  
ではないでしょうか？

これらは全て「仕入先」「販売先」加えてネット上での「マーケティング」で全て解決できるのです。

# 03 驚愕のチャレンジ?

## アメリカンドリームの実現!?

みなさんディスカバリー・チャンネルにて放映された「Undercover Billionaire」という番組をご存知でしょうか？

元手100ドル（1万円）で、90日以内に100万ドル（1億円）のビジネス（会社）を立ち上げることができるかにチャレンジするという内容です。

主役の男、グレン・スターンズ。この男、まぎれもなく大金持ちでありながら、カネもコネも使わず完全に身元を隠した状態で挑戦します。

条件はかなり過酷で、持ち物は、100ドルと車と携帯電話。

さらには、家族や友人との連絡も一切できません。挑戦の場所さえ事前に知らされず自分が一度も住んだことがない町で独りぼっちで挑戦します。

物語の冒頭でグレン・スターンズが初めに実践したこととはなんだと思いますか？ そう、前項でもご説明した「**安く仕入れて、高く売る**」です。

一般的な考えでは、アイデア一発で稼ごうとするイメージがあるのですが、**成功者の彼が選んだ道は、商売の基本であり王道とも言える「物を売る」ことでした。** 結果的にはそれこそが一番の近道であり、容易にお金を得ることの本質であり正解なのかもしれません。



# 04

## 報酬までのロードマップを組み立てよう

### 収益の仕組み

まずはかんたんに一回の取引における売上を算出してみましょう。

**【販売価格】 - 【仕入れ値+送料及び手数料】 = 売上（手元に残るお金）になります。**

例えば、あなたが2,500円で仕入れたアニメグッズが、1万円で売れたとします。  
(送料は1,000円と仮定)

1万円（販売価格） - 3,500円（仕入れ値 + 送料） = **6,500円の売上**となります。



単純計算で、この取引を**1日に2回**繰り返すと、  
 $\{1\text{万円}(\text{販売価格}) - 3,500\text{円}(\text{仕入れ値+送料}) = 6,500\text{円}\} \times 1\text{日}2\text{回} = 13,000\text{円}$ となり、**あなたの日給は【13,000円】**となります。

これを**約1ヶ月間(およそ30日間)**繰り返すと、  
日給13,000円×30日 = 390,000円となり、**あなたの月給は【390,000円】**となります。

**【仕入れ先】の選定や、取引量、買い手とのやり取りが円滑になればなるほど、「少ない労力でより大きな収入を得ることが出来ます」。**

まずは、あなたが1日にどれだけ作業に時間を費やせるか考え、逆算してみましょう！ **時間を定めたらあとは毎日作業を継続していくだけです。**



# 05

## 自分だけのECサイトを開設しよう!～BASE編～

### ECサイトとは?

「electronic commerce site」のこと、**インターネット上で商品を販売するWebサイト**のことです。

幅広い意味合いで使用されていますが、ここでは**「ECサイト=ネットショップ」**と定義して、話をすすめていきましょう。



## ECサイトを使うメリット

### ■ メリット1.商圏を日本に留めず世界に広げることができます

実店舗での販売は限られた地域での販売しかできません。しかし、ECサイトはどこからもアクセスできるため、商圏を日本さらには世界に広げることが可能です。**商圏が広がれば、見込み顧客も増えます。**実店舗だけではアプローチできなかった顧客層への販売もできるようになります。実際に中国や米国からの購買は多く、合わせて3兆円以上の市場規模。

世界を相手に商売ができる点は、非常に大きなメリットです。

### ■ メリット2.場所と時間に左右されない

ECサイトはインターネット上で買い物が完結できるため、**24時間いつでも商品を販売できます。**ネット環境さえ整えられれば場所を問わずスマートフォン1つでどこでも商品の購入ができるのも購入者としてのメリットです。

また、ECサイトで商品を購入するユーザーは深夜に購入する傾向があるため、ユーザーにとっても購入しやすい環境になります。

### ■ メリット3.顧客データを集め、活用することができる

実店舗運営だと顧客情報を集めるのは非常に難しいです。しかし、ECサイトは会員登録制度を導入していることがほとんどです。会員登録をしてくれれば、顧客データを集めることができます。その顧客データを使えば、**自社のお客様のターゲット層がどのあたりなのが把握できます。**このようなデータを自社の販売活用に活かすことができます。

### ■ メリット4.固定費が抑えられる

実店舗を持たないため、店舗の維持費や水道光熱費などのコストが節約できます。また、**資金が少なかったり、店舗を持った経験がなかったりする人でも簡単に開業できます。**

店舗を持たない分、万が一うまくいかなかった場合のリスクも軽減できます。



## BASEを使う理由

BASEとは、香取慎吾のCMでもお馴染み、パソコンに詳しくなくてもスマホしか持ってなくても、簡単にネットショップが運営できるサービスです。

今現在、BASEのショップ開設数は150万を超えていて、国民の約80人に一人はBASEを使っている計算になります。

BASEのおすすめポイントとしては、なんと言っても無料でネットショップを開設することができ、手数料も3.6%+40円（1回のご注文）と、かなり安いところです。

これからネットショップを作ろうか迷っているなら、まずは無料でBASEをはじめてみて、感覚をつかんでみるのが良いかと思います。



## BASEを使うメリット

### ■メリット1.無料でネットショップが開設できる

一番の魅力は、ネットショップが無料で開設できること。商品が売れた時には決済料とサービス料がかかりますが、**売れるまでは一切のお金がかかりません。**

毎月の利用料金がかかるサービスを使うと、「売上ゼロなのに維持費だけがかかるって赤字…」なんて悲しい状況になるリスクがあります。

でも、売れるまでは無料のBASEなら、「試しにちょっとやってみようかな～」くらいの気軽な感覚でネットショップが始められます。

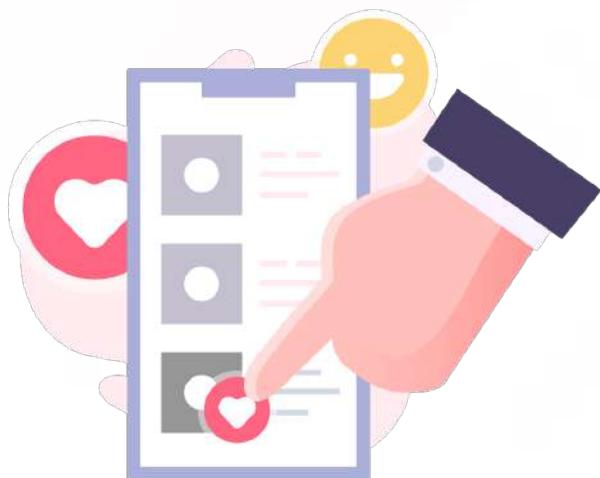
### ■メリット2.BASEかんたん決済がある

ネットショップ運営における決済手段は、売上に直結する重要事項です。なぜなら、希望の支払い方法が選べないと購入を控えるお客様が多いからです。しかしBASEでは、**利便性に優れた豊富な決済手段が用意されている**ので、決算方法で悩む心配がありません。銀行振込/クレジットカード決済/キャリア決済(docomo、au、softbank、Y!mobileなど)/コンビニ決済/Pay-easy/後払い決済・Paypal(ペイパル)決済など、多くの支払い方法に対応しています。

## ■メリット3.Instagramと連携できる

Instagramの投稿に商品をタグ付けして、BASEの商品販売ページへ直接リンクさせることができます。SNSを使って商品アピールをすれば、新たなお客様獲得につながります。集客ツールとしてSNSは欠かせない存在ですが、その中でもInstagramは利用者数が多く、写真メインの投稿なので、高い宣伝効果が得られるSNSだと言えるでしょう。

マージェリックが2018年に行った「Instagramのショッピング機能に関する調査（10代～30代の女性が対象）」によると、半数近くのユーザーがInstagramを見て商品を買った経験があり、そのうち7割のユーザーが衝動買いを経験しています。



## BASE開設手順

### ■STEP01.下記のURLからアクセスし会員登録



### ■STEP02.ショップアカウントの登録

The image shows a registration form for creating a shop account on BASE. The fields are outlined with red boxes and numbered 1 through 4:

- ①メールアドレスをご入力ください**: An input field containing "info@example.jp".
- ②パスワード**: An input field containing "英数字5文字以上".
- ③ショップURL**: An input field containing "https:// ショップURL[3文字以上] | base.shop".
- ④クリック**: A button below the URL field.

At the bottom of the form is a green button labeled "無料でネットショップを開く".

BASEの公式サイトにアクセスしたら、赤枠①から③までを入力します。全て入力が終わったら、④の「無料でネットショップを開く」のボタンを押しましょう。

- ①メールアドレス**
- ②パスワード**
- ③ショップURL**

ここで重要なのが、「ショップURL」です。一度決めたら、後から変更はできませんので、慎重にURLを決めましょう。ショップURLを決める場合に正解はないのですが、このように決めるといいです。**メインに販売する商品の名前やカテゴリーなどがおすすめです。**

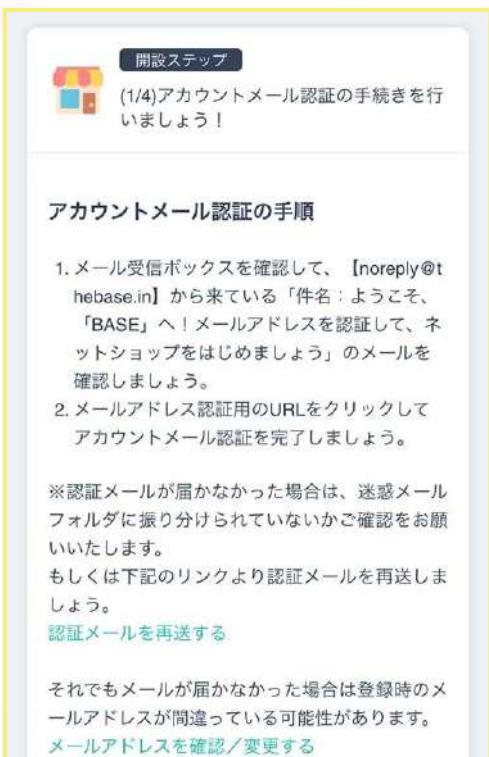
**https://〇〇〇(好きな文字例).〇〇〇.〇〇(10種類のドメインから選択)**

## ■STEP03.誓約書への同意手続き



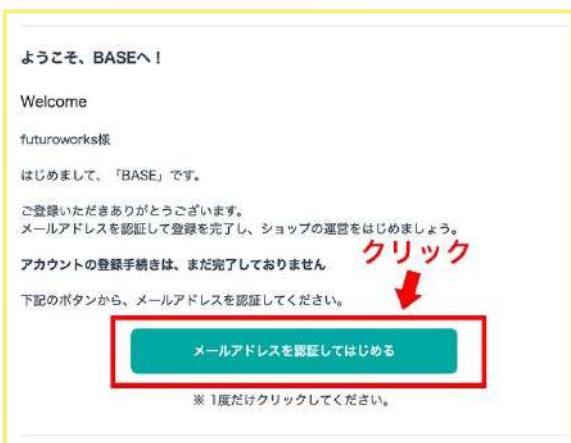
こちらの画面になったら、赤枠部分の『上記の「契約書」に同意する。』にチェックを入れ、『上記に同意する』ボタンを押します。

## ■STEP04.アカウントメール認証の手続き



次の画面では、左記の「アカウントメール認証の手続き」画面が表示されますので、ここで一旦登録で設定したメールの受信ボックスを確認しましょう。

## ■STEP05.メールアドレス認証



受信ボックスを確認すると、左記のようなメールが届いているかと思います。

赤枠で囲った「メールアドレスを認証してはじめる」ボタンをクリックして、メールアドレスの認証を完了させましょう。

### ▼注意点▼

メールアドレスの認証が完了していないと、ショップを公開することが出来ません。

※受信ボックスにメールが見当たらない場合は、迷惑メールボックスに入ってないか確認しましょう。

以上で、BASEの会員登録は完了となります。  
会員登録の次は、初期設定に進んでいきましょう！

## ■STEP06.運営に関する情報設定



メールアドレスを認証ボタンをクリックすると、左記の画面になりますので、赤枠の「入力する」をクリックします。

運営に関する情報設定画面になりますので、必要な項目を入力していきましょう。

ここで入力した情報は、ネットショップでも必ず表示が義務付けられている「特定商取引法に基づく表記」ページに表示されます。

### ▼情報設定のポイント▼

情報設定画面の項目は全て必須ですが、最初の段階では決まってない内容が多いかと思います。

後から情報を編集することもできるので、下記の空欄になっている情報だけ入力して、先に進めておきましょう。

- ・事業者の氏名
- ・事業者の所在地
- ・事業者の連絡先

入力が完了したら、画面の一番下にある「保存する」ボタンをクリックします。

## ■STEP07.お支払い方法の選択



運営に関する情報設定が完了すると、左記の画面になりますので、赤枠の「選択する」ボタンをクリックします。



決済方法の設定画面になりますので、ご希望の決済方法にチェックを入れ、他の項目も全て入力します。

## ▼入力が必要な項目▼

### 【決済方法】

お客様がショップで商品を購入するとき、選択できる決済方法を選択します。

### 【後払い決済利用申請】

販売予定の商品の中で、代表的な商品名を入力。

※決済方法の「後払い決済」にチェックがある場合のみ入力が必須となります。

### 【屋号】

屋号とは、個人事業の名称や店舗の名前などのことで、会社でいう会社名のようなものです。屋号がなければ、ショップ名を入力しておきましょう。

### 【事業者の氏名】

事業代表者の氏名を入力。

### 【事業者の生年月日】

事業代表者の生年月日を入力。

### 【お住まいのご住所】

事業代表者の個人住所を入力（住民票に登録された住所）。

### 【運営ショップのカテゴリ】

取り扱う商品のカテゴリーを選んで選択します。

## ▼決済方法選択のポイント▼

ここで設定する決済方法ですが、お客様が購入できる手段が多ければ多いほど、商品が売れる確率が上がるるので、全てチェックを入れておくのがいいと思います。

決済方法が多くても、ショップ側に手間が増えるわけではありませんので、安心してください。

項目すべての入力が完了したら、画面の一番下にある「保存する」ボタンをクリックします。



## ■STEP08. ショップの公開



決済方法の設定が完了すると、左記の画面になりますので、赤枠の「ショップを公開する」ボタンをクリックします。

☰ BASE

ショップ設定

ショップURL  
<https://futuroworks.official.ec>

ショップ公開状況  
 公開する

アプリ掲載  
 ショッピングアプリ「BASE」にショップを掲載する

※ ネットショップをアプリ上に公開したくない場合にはチェックを外して下さい。

先ほどの画面で「ショップを公開する」ボタンを押しましたが、実はまだショップは公開されてないので、左記の画面でショップ公開設定をします。

どの項目も必須ではないのですが、最初にわかる範囲で設定しておくといいですね。

## ▼ショップ情報の設定項目▼

### 【ショップ公開状況】

「公開する」にチェックを入れることで、ショップが公開状態になります。

### 【アプリ掲載】

アプリ版のBASEにショップを掲載するか選択します。

### 【ショップ名】

ネット上に公開されるショップ名を入力します。

### 【ショップの説明】

ショップの説明文を入力します。

### 【ショップのカテゴリ】

取り扱う商品のカテゴリーを選んで選択します。

### 【SNS設定】

ショップが運営しているSNSがあれば、アカウントのIDを設定します。

SNSを設定すると、ショップにSNSへのリンクが表示されます。

### 【ショップの送料】

商品の送料を決めます。

商品や地域ごとに送料を変更したい場合は、送料詳細設定Appを使うことで、設定が可能です。

### 【デフォルト税率】

取り扱う商品のカテゴリーを選んで選択します。

※上記の設定項目は必須ではなく、後から編集が可能ですので、設定に時間がかかりそうなら次に進みましょう。

The screenshot shows the 'Shop Setup' section of the BASE app. It includes a 'Shop URL' field with the value 'https://futuroworks.official.ec'. Below it is a 'Shop Public Status' section with a checked checkbox labeled '公開する' (Publish) and a red arrow pointing to it from the text 'チェック入れる' (Check). There is also a checked checkbox for 'Shop listing on the shopping app' and a note about not publishing if you don't want to.

ここまでくれば、ショップの開設は目と鼻の先ですので、もう少しだけ頑張りましょう！

先ほどのショップ設定画面で、左記赤枠の「公開する」にチェックを入れます。

The screenshot shows the 'Shop Shipping' and 'Default Tax Rate' sections. In the shipping section, there is a text input field containing '0' with '円' next to it. In the tax rate section, there is a note about clicking to publish with a red arrow pointing to it. A large red arrow points downwards from the tax rate section to the 'Save' button at the bottom, which is highlighted with a red border.

画面の一番下にある「保存する」ボタンをクリックすれば、ショップが公開されます。

以上で、BASEの会員登録及びショップの作成は完了となります。

## BASE商品登録(出品)手順

### ■STEP01.商品登録画面へログイン

ログイン画面上部にあるメニューの「商品管理」をクリックします。



左記の画面より、商品名/商品画像/商品説明/価格（税込）/税率/在庫と種類/表示・公開これら全てを入力していきます。

ネットショップにおいて商品の登録は、お店に商品を陳列することと同じです。

ショップに訪れたお客様に「欲しい！」と思ってもらえるようなステキなキャッチを考えましょう！

## ■STEP02.商品情報の入力

### ▼入力項目▼

#### 【商品名】

商品名だけではなく商品の特徴などを含めると商品のイメージが湧きやすくなります。

#### ▼商品名入力ポイント▼

ここで入力する商品名は、ユーザーが商品を検索したときに、検索に引っかかる要素となります。**なるべく検索に引っかかりそうなキーワードを入れる**といいです。

#### 【商品画像】

商品画像の登録は、前頁赤枠のなかに商品画像をドラッグ&ドロップするか、赤枠をクリックして商品を選択できます。

登録した画像は、ドラッグ操作で順番を入れ替えることもできますし、画像右上の「×ボタン」を押すと削除できます。

- ・画像は20枚まで追加できます
- ・推奨サイズは1280px × 1280pxです
- ・10MB以内の画像ファイルを用意してください
- ・対応ファイル：jpg、png、gif

#### 【商品説明】

登録する商品の説明を入力します。商品画像と同じくお客様の購入に大きな影響があるので、なるべく商品の良さが伝わるよう丁寧に入力しましょう。

#### ※入力内容の一例

- |           |          |         |
|-----------|----------|---------|
| ・商品のサイズ   | ・商品の重さ   | ・商品の生産地 |
| ・商品の素材や成分 | ・商品の味や匂い |         |

## ▼商品説明入力ポイント▼

商品名と同じく、ユーザーが商品の検索をしたときに、検索に引っかかる要素となります。**なるべく検索に引っかかりそうなキーワードを入れるといいです。**

### 【価格（税込）】

商品の価格を設定します。

必須項目となっているので、税込表示の価格で設定しましょう。

※価格は50から500,000の間で設定する必要があります。

### 【税率】

登録する商品に対しての税率を設定します。

## ▼設定できる税率▼

- ・10%（標準税率）
- ・8%（軽減税率）

上記どちらかを設定する必要がありますが、販売する商品によって変わります。

軽減税率に設定する商品がわからなければ、国税庁のホームページより確認してみるとよいかと思います。

### 【在庫と種類】

商品の在庫数と、種類を入力します。

ここで設定する「種類」は、商品のサイズや味など、個別に設定することができます。

#### ※種類設定の注意点

**種類ごとに価格設定ができないので、サイズや味、重さなどで価格が異なるのであれば、個別に商品登録する必要があります。**

※在庫数の入力は必須ですが、種類は追加しなくても大丈夫です。

## 【表示・公開】

新しく登録する商品を「一番上に表示」するか、商品を「公開する」のかチェックの選択で切り替えられます。

- ・「一番上に表示」をチェック

過去に登録した商品があっても、ショップページでは一番最新の商品として表示されます。

- ・「公開する」のチェック

「公開する」のチェックを入れて登録した場合、商品は公開状態になり、ショップページに表示されます。

チェックを外した場合は、非公開状態として商品が保存されます。

**最後に、「登録する」ボタンをタップして完了です。  
以上で、BASEの商品登録(出品)は完了となります。**

# 06

## ドロップシッピングを理解しよう

### ドロップシッピングとは？

ドロップシッピングとは、商品が売れてからメーカーや卸先に発注し、メーカーや卸先が消費者に商品を直送するビジネスモデルのことです。

ドロップシッピングの大きな特徴は、有在庫運営であるECサイトのように販売者が自ら仕入れや在庫負担を負うことがなく、販売のみに集中できる点にあります。

「BASE」の運営において非常に有効な戦略と考えられます。最も典型的なドロップシッピングの仕組みは、以下3つの手順となります。

- ①顧客から商品の注文が入る
- ②メーカーや卸問屋に商品を発注
- ③メーカーや卸問屋が商品を顧客へ直送

上記のように、販売者は顧客から注文を受けてからメーカーや卸問屋に注文を行うため、自社の不良在庫になるリスクが一切ありません。

## 無在庫販売との違い

ドロップシッピングは、しばしば無在庫販売と呼ばれることがあります。両者は何がどう違うのかよくわからないものです。結論からいいますと、ドロップシッピングは無在庫販売の一種であり、無在庫販売は在庫を持たずに販売する方式のことです。



## ドロップシッピングを行うメリット

### ■ メリット1.開業資金ゼロで始められる

ドロップシッピングは、やり方次第で「開業資金ゼロ」でビジネスを始めることが可能です。最も標準的なドロップシッピングでは、メーカーから商品を発注する際に仕入れ代金を一時的に立て替えることになるため、わずかながら仕入れ資金が必要になります。

しかし、**代金回収ごと委託できるドロップシッピング専門の卸サイト**を使えば、自社で仕入れ資金を使う必要もありません。

BASE（ベース）やSTORES（ストアーズ）などの月額・初期費用無料のプラットフォームを使ってECサイトを開設すれば、構築に関する費用もかかりないため、完全ノーリスクでECサイトを持つことができます。

### ■ メリット2.発送や在庫管理の手間が削減できる

前述のように、ドロップシッピングは「無在庫販売」が前提のため、**自社で棚卸しなどの在庫管理、商品を保管する手間も一切ありません。**

ECサイトの運営では必須となる発送作業も、メーカーから商品を自社に代わって全て行ってくれるため、**梱包資材の購入費用、作業の手間も大幅に削減できます。**

ECサイト運営上で最も手間のかかる部分を仕入れサイト側が代行してくれるため、自社はECサイト運営や集客を行うことだけに集中できます。

### ■メリット3.ECサイトの商品点数が充実する

ECサイトは商品点数の多さと売上がある程度比例するビジネスです。

しかし、一般的な有在庫運営のECサイトでは、商品点数を増やすたびに在庫を仕入れる資金が必要となります。

**ドロップシッピングでは、仕入れサイトに何十万点、何百万点という豊富な品揃えがあれば、とりあえず商品画像と商品の情報だけをもらって、手軽に商品点数を増やすことが可能です。**



## ドロップシッピングの代表的なサービスサイト5選

### ① NetSea

..... 特徴：日本最大級の卸専門サイト ※おすすめ

### ② TopSeller

..... 特徴：もしもドロップシッピングのリニューアル版

### ③ 未来問屋

..... 特徴：時計・アウトドアジャンルに強い卸サイト

### ④ 卸の達人

..... 特徴：美容・健康ジャンルに強い卸サイト

### ⑤ Printful

..... 特徴：米国発のオンデマンド印刷サービスサイト

うまく活用すればノーリスクでECサイトを運営できる大きな可能性を秘めています。

自分の特性に合ったドロップシッピングの活用方法を見出し、ビジネスの発展に大いに役立ててください。

## 07

## 自分だけのストア(Store)を開設しよう! ~メルカリ編~

### メルカリを使う理由

「メルカリ」とは「今日本で一番使われている」フリマアプリです。

2021年に全世界で1億ダウンロード達成、利用者数は月間2,000万人超え、累計出品数25億品を突破した人気のあるフリマアプリ。

CMでもお馴染みのフリマアプリ「メルカリ(mercari)」は、ファッションや雑貨、家電など、いろんな物をユーザー同士で取引できるアプリです。今までフリマアプリを使ったことがない初心者でも簡単に購入・出品できるので、若者から年配の方まで幅広いユーザーが利用しています。





## フリマアプリ「メルカリ」累計出品数



かんたんに売り買いができて、あんしん・あんぜんなお取引ができるフリマアプリなので、利用するユーザーが多く、「相場より高く買い手」がつくことがポイントです。

## メルカリ登録手順

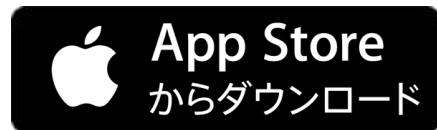
### ■STEP01.まずはアプリをダウンロードしてください。



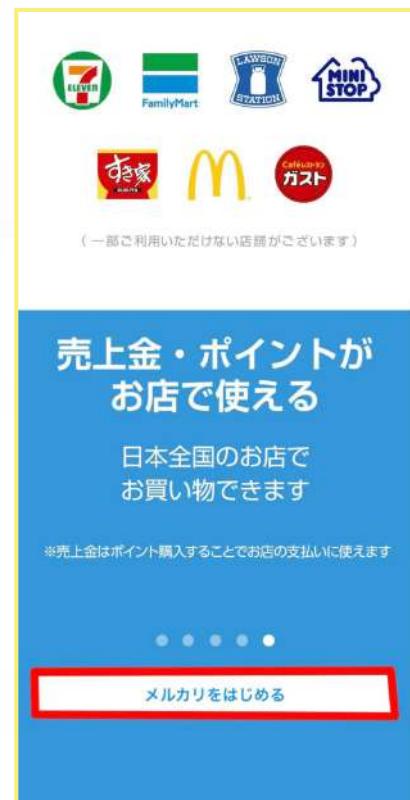
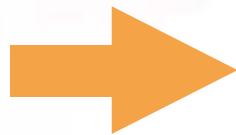
Androidの方



iPhoneの方



### ■STEP02.アプリをスタートさせましょう。



## ■STEP03.登録したいアカウントを選択



※今回はメールアドレスで登録します。

## ■STEP04.会員登録情報の入力

会員登録

メールアドレス PC・携帯どちらでも可

パスワード 7文字以上の半角英数字

ニックネーム メルカリ内のユーザー名

性別 (任意)

女性 男性 無回答

性別は公開されることはありません

招待コード お持ちの方のみ (任意)

→ あ か さ ↵  
 う た な は 空白  
 ABC ま や ら 次へ  
 😊 々 わ 。？！  
 🌎



- ・メールアドレス
- ・パスワード (忘れないようにメモに控えましょう)
- ・ニックネーム (いつでも変更可能です)
- ・性別 (任意)
- ・招待コード (お持ちの方のみ)

※招待コードはお持ちであれば入力してください。  
なければ空欄で問題ありません。

最後に【利用規約】を必ずご確認ください。

## ■STEP05.本人情報の登録

◀ 本人情報登録

安心・安全にご利用いただくために、お客様の本人情報の登録にご協力ください。他のお客様に公開されることはありません。

姓 (全角)	例) 山田
名 (全角)	例) 彩
姓カナ (全角)	例) ヤマダ
名カナ (全角)	例) アヤ
生年月日	2000/03/05

[本人情報の登録について >](#)

[次へ](#)

- 姓 (全角)
- 名 (全角)
- 姓カナ (全角)
- 名カナ (全角)
- 生年月日

※すべて必須項目です。

入力が完了したら「次へ」をタップしてください。

## ■STEP06.電話番号の確認

◀ 電話番号の確認

本人確認のため、携帯電話のSMS（ショートメッセージサービス）を利用して認証を行います。電話番号が他のお客さまに公開されることはありません。

電話番号 例) 08012345678

電話番号の確認が必要な理由 >

次へ

**電話番号を入力します。**

- ※電話番号による認証を経ることで、他人のなりすまし等を防ぐためです。
- ※他のユーザに公開されることはありません。

**入力後の確認画面で「送る」をタップします。**

◀ 電話番号の確認

本人確認のため、携帯電話のSMS(ショートメッセージサービス)を利用して認証を行います

次へ

上記の番号にSMSで認証番号を送ります。  
電話番号を変更する場合はキャンセルを押してください。

重要な理由 >

キャンセル 送る

## ■STEP07.電話番号の認証



受信したSMSに記載されている「4桁の認証番号」を入力し「認証して完了」をタップします。(※番号の有効期限は30分です)

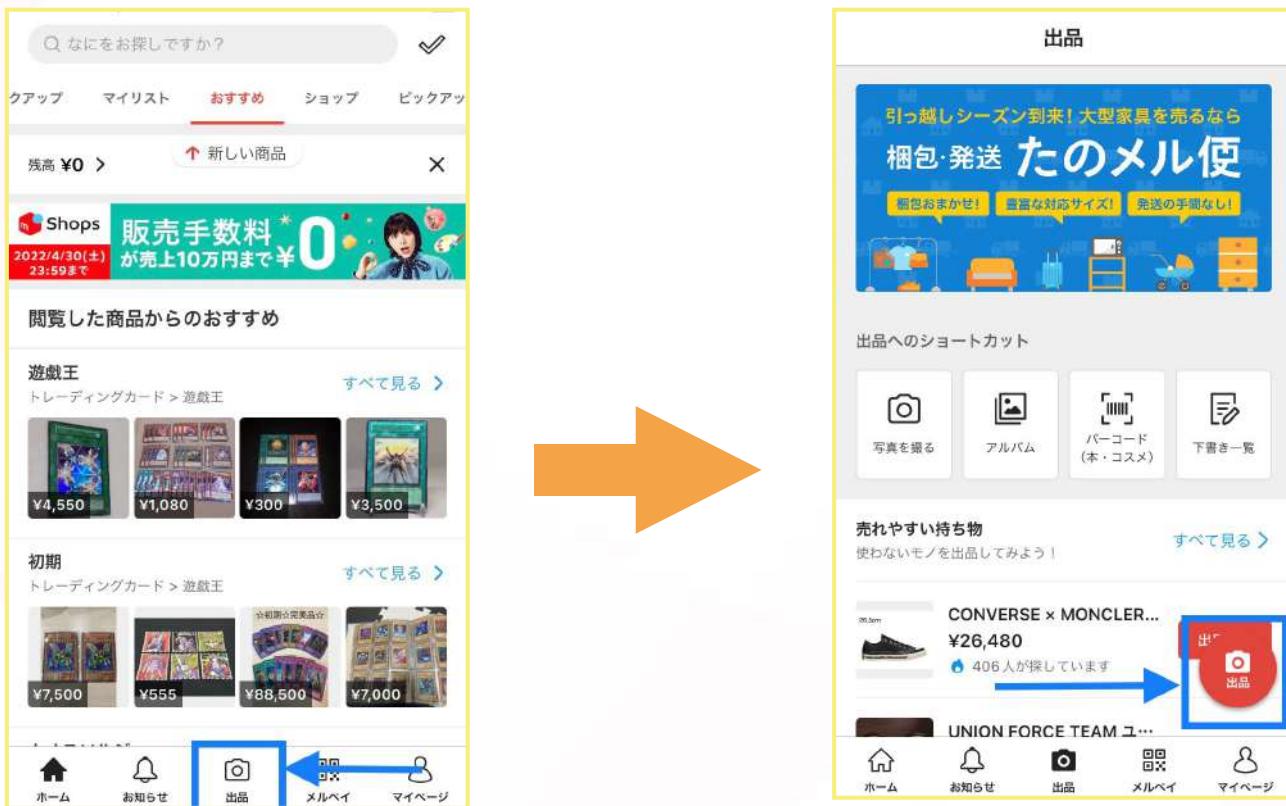
※認証番号が届かない場合は、再送も可能です。

以上で、メルカリのアカウント登録が完了です！  
さっそく商品を出品してみましょう！

## メルカリ出品手順

### ■STEP01.商品写真の登録

画面下部の「出品」からホーム画面を開いてください。



アプリから操作いただく場合、商品画像は10枚まで登録することができます。

正面・横・裏側・傷がある部分など、詳細を撮影し、商品画像に登録しましょう。

※商品写真は出品ページの顔です。魅力が伝わるような写真を登録しましょう。



写真の登録方法は、「アプリ内で撮影」する方法とご利用端末の「アルバムから選択」する方法があります。

ここではまずは「写真を撮る」を選択してください。

## ■STEP02.商品の詳細を入力



The screenshot shows a mobile application interface for inputting product information. At the top, there is a header '商品の情報を入力'. Below it, there are five numbered input fields (1 to 5). The first field has a camera icon and is labeled '(必須)'. The second field is empty. The third, fourth, and fifth fields are also empty. Below these fields, there is a section titled '商品の詳細'. Underneath this, there are two tabs: 'カテゴリー' and '商品の状態'. Both tabs have '(必須)' next to them, with 'カテゴリー' currently selected. Below the tabs, there is a section for '商品名と説明'. It includes a placeholder '商品名 (必須 40文字まで)' and a note '(色、素材、重さ、定価、注意点など)'. A sample text example is provided: '例) 2010年頃に1万円で購入したジャケットです。ライトグレーで傷はありません。あわせやすいのでおすすめです。'. At the bottom of the input area, there is a hashtag '#ジャケット #ジャケットコード'.

商品の詳細では、 カテゴリーと商品の状態について設定します。

### ■カテゴリー

出品する商品がどのようなカテゴリーに属しているか、 設定しましょう。

選択したカテゴリーに応じて、 サイズやブランドなどの選択肢が追加されます。

様々なカテゴリーがあるので、 迷う場合は同じような商品を出品している方の商品設定を参考にしてみてください。

### ■商品の状態

出品する商品の使用状態を5つのレベルから設定しましょう。

どのレベルを選べばいいかわからない場合は、 商品の状態についての目安を紹介しておりますので、 ご確認ください。

「商品の状態」は、以下を参考に設定してください。

**【新品、未使用】** …… 購入してからあまり時間が経っておらず、一度も使用していない

**【未使用に近い】** …… 数回しか使用しておらず、傷や汚れがない

**【目立った傷や汚れなし】** … よく見ないとわからない程度の傷や汚れがある

**【やや傷や汚れあり】** … 中古品とわかる程度の傷や汚れがある

**【傷や汚れあり】** …… 誰がみてもわかるような大きな傷や汚れがある

**【全体的に状態が悪い】** … 商品の全体に目立つ傷や汚れ、ダメージがある

設定した「商品の状態」は、あくまでも「目安」です。

傷や汚れがある商品を出品する場合は、該当箇所を撮影し出品画像に掲載したり、商品説明に詳細を記載するなどで、購入者がわかるように補足することを推奨します。

また、商品の使用に問題がある場合は、商品説明でその旨を伝えましょう。

例：ジャンク品のため、商品そのものとしては使用できません。  
等

## ■STEP03.商品名と説明を入力

商品の情報を入力

商品の詳細

1 (必須)

2

3

4

5

カテゴリー (必須) >

商品の状態 (必須) >

商品名と説明 テンプレートを使う

商品名 (必須 40文字まで)

商品の説明 (任意 1,000文字以内)  
(色、素材、重さ、定価、注意点など)

例) 2010年頃に1万円で購入したジャケットです。ライトグレーで傷はありません。あわせやすいのでおすすめです。

#ジャケット #ジャケットコーデ

商品名と商品の説明は、購入する人の判断材料となります。できるだけ詳細を入力して商品の魅力を伝えていきましょう。

### ■商品名

「商品名」は、40文字まで入力できます。  
商品名に加え、ブランド名や型番、色など、検索されそうな言葉を入力しましょう。

### ■商品の説明

購入時期、使用回数、色、状態、使用例などを記載しましょう。  
※ブランド品のご出品の際は、正規品の証明となるレシートやシリアルナンバー、ロゴやタグを写真に掲載し、入手経路も記載しましょう。

## ■STEP04.配送について

商品の情報を入力

配送について

配送料の負担 送料込み (出品者負担) ?

配送の方法 未定 >

発送元の地域 東京都 >

発送までの日数 1~2日で発送 >

販売価格 (300~9,999,999) ?

販売価格 ¥0

この項目では、配送方法や発送日の目安を設定します。

### ■配送料の負担

送料込み（出品者負担）か 着払い（購入者負担）のいずれかを選択してください。

※送料込み（出品者負担）での出品の方が、商品は売れやすくなります

※着払い（購入者負担）は購入者が負担する金額が分かりづらい他、配送方法の選択肢が狭いなどのデメリットがあります。

配送の方法

### らくらくメルカリ便

**補償** **集荷** **匿名配送**

持込場所 :    

A4	ネコポス	(全国一律) ￥175
	宅急便コンパクト	(全国一律) ￥380 ※専用BOX(70円)
	宅急便	(全国一律) ￥700~ 60cm-160cm

### ゆうゆうメルカリ便

**補償** **郵便局/コンビニ受取** **匿名配送**

持込場所 :  郵便局  郵便ポスト

A4	ゆうパケット / ゆうパケットポスト	(全国一律) ￥200 ※ゆうパケットポスト専用箱(65円)
	ゆうパケットプラス	(全国一律) ￥375 ※専用箱(65円)
	ゆうパック	(全国一律) ￥700~ 60cm-100cm

## ■配送の方法

商品のサイズ、形状や性質に応じて、配送方法を選択してください。

一万円以上の高価な商品は、メルカリ便などの追跡や保証付きの配送方法をおすすめします。

なお、匿名配送を利用するには、出品時にらくらくメルカリ便／ゆうゆうメルカリ便を設定する必要があります。

※取引開始後もメルカリ便への変更はできますが、匿名配送のご利用はできません。



## ■発送元の地域

「発送元の地域」は、ご登録いただいている住所から自動で反映される仕組みです。

商品を購入する際、商品の到着を想定するのに「発送元の地域」をチェックされる購入者もいらっしゃいますので、基本的に登録されている住所の都道府県にご設定いただいております。

万一、登録している住所とは異なる都道府県から商品を発送する場合、手動で変更も可能ですが、住所変更が必要な場合は、変更後に商品を出品してください。

## ■発送までの日数

「発送までの日数」は、商品が購入されてから、出品者が発送手続きをおこなうまでの「日数の目安」を設定する項目です。

※ 「1~2日で発送」で設定いただくと、商品は売れやすくなりま

## ■STEP05.販売価格を設定する

販売価格 (300 ~ 9,999,999)

販売価格

販売手数料 (10%)

販売利益

禁止されている行為及び出品物を必ずご確認ください。また、出品をもちまして加盟店規約に同意したことになります。

**出品する**

**下書きに保存**

### ■販売価格

「販売価格」は、¥300 ~ ¥9,999,999の間で設定することができます。

送料を出品者が負担する場合は、相場価格に「配送料」を加えた値段で設定いただくことが一般的です。

出品する商品によっては、出品画面で「売れやすい価格」がサジェスト表示されますので、値段設定に悩む場合にはご参考ください。

※手数料として「販売価格の10%」がかかるので、出品者は販売利益を考慮して価格を決めましょう。価格を決めるのに悩んだら、類似商品を検索して、どれぐらいの価格であれば購入されているのか一度確認してください。

## ■STEP06.出品する

すべての項目の入力・設定が完了したら「出品する」をタッチし、出品は完了です。

「出品する」を選択できない場合は、必須項目が未入力の可能性がございますので、各項目に抜け漏れがないか再度ご確認ください。

**以上で、出品作業が完了となります。**

## プロフィールが売上の鍵を握る？

### ■STEP01.プロフィール編集



画面下部の「マイページ」からホーム画面を開いてください。



マイページ上で「アイコン」をタップし「設定画面」を開きます。



設定画面より「プロフィールを編集する」をタップし編集画面を開いてください。

- ニックネーム
- 紹介文
- アイコン画像の編集

さっそく編集を行い自分だけのオリジナルアカウントを作成しましょう！

## ■STEP02. 売れるプロフィールの書き方を覚えて上手に出品しよう

商品を購入する人は、必ずといって良いほど出品者のプロフィールを確認します。そこに書かれている内容から、信頼できる出品者かどうかを判断し、不安がなければ購入まで進むという方が多いでしょう。

逆に、プロフィールを見て不安を感じる場合は、取引が成立しづらくなります。

プロフィールを充実させて相手の不安を解消することは、メルカリで取引を成立させるうえではとても大切なポイントなのです。

メルカリを始めたばかりの方は、プロフィールを詳しく書かず、重要なことを説明していないケースも多く見られます。

**商品を売るためにはプロフィール欄を上手く使って、重要事項を説明しつつ、購入者に安心感を与えましょう。**

### ▼メルカリ初心者でも売れるプロフィールの5つのポイント▼

- ・冒頭に挨拶文を入れる
- ・職業などのプロフィールは細かく書く
- ・コメントの返信や発送作業時間を記載する
- ・発送・梱包方法
- ・値下げ交渉の可否を入れておく

メルカリ初心者の方は、プロフィールを一から考えるのが大変だと感じる方も多いでしょう。ここでは、すぐに使えるメルカリプロフィールのテンプレートをご紹介します。

こんにちは、〇〇と申します。 プロフィールをご覧いただきありがとうございます。

皆様に満足いただけるよう一生懸命対応させていただきますので、よろしくお願ひします。

コメントなしの購入、値引き交渉も可能です。

基本的に土日祝日の発送作業はできません。

翌平日の発送となりますので、ご了承ください。

メッセージのやり取りは迅速に行うつもりですが、仕事等で返信が遅れてしまうこともあります。

発送については、メルカリ便で匿名配送させていただきます。

ご不明な点があれば、お気軽にお声掛けください。

気持ちの良い取引ができるよう心掛けますので、よろしくお願ひします。

# 08

## サポートについて

▼お申込みは弊社ホームページより▼

- ・有料サポートのご加入はご自身のご判断でお申し込みください。
- ・ご加入をご希望の場合は担当者にご相談ください。



<https://corp-lance.co.jp/lbh/>

～徹底したサポート環境で安定した収入を～  
ネットビジネスを熟知したプロが教える新しいネットビジネスを提供いたします。

# サポートプラン

## 非会員

サポート日数 0日  
サポート費用 0円

サポート内容

- ・有料会員専用マニュアル
- ・商品提供サポート
- ・LINE サポート
- ・電話サポート
- ・マンツーマンサポート
- ・アカウント贈呈

想定売上

0円

## お試しパック

サポート日数 30日  
サポート費用 400,000円

サポート内容

- ・有料会員専用マニュアル
- ・商品提供サポート
- ・リモートサポート
- ・LINE サポート
- ・電話サポート
- ・権利収入サポート
- ・マンツーマンサポート
- ・アカウント贈呈

想定売上

490,000円

## 勉強パック

サポート日数 40日  
サポート費用 800,000円

サポート内容

- ・有料会員専用マニュアル
- ・商品提供サポート
- ・リモートサポート
- ・LINE サポート
- ・電話サポート
- ・権利収入サポート
- ・マンツーマンサポート
- ・アカウント贈呈

想定売上

940,000円

# サポートプラン

## 習得パック

サポート日数 50日  
サポート費用 1,200,000円

サポート内容

- ・有料会員専用マニュアル
- ・LINE サポート
- ・電話サポート
- ・マンツーマンサポート
- ・商品提供サポート
- ・リモートサポート
- ・権利収入サポート
- ・アカウント贈呈

想定売上 1,400,000円

## 安心パック

サポート日数 80日  
サポート費用 2,400,000円

サポート内容

- ・有料会員専用マニュアル
- ・LINE サポート
- ・電話サポート
- ・マンツーマンサポート
- ・商品提供サポート
- ・リモートサポート
- ・権利収入サポート
- ・アカウント贈呈

想定売上 3,000,000円

## 初心者応援パック

サポート日数 90日  
サポート費用 3,000,000円

サポート内容

- ・有料会員専用マニュアル
- ・LINE サポート
- ・電話サポート
- ・マンツーマンサポート
- ・商品提供サポート
- ・リモートサポート
- ・権利収入サポート
- ・アカウント贈呈

想定売上 3,750,000円

# サポートプラン

**充実サポートパック** サポート日数 100日  
サポート費用 3,800,000円

サポート内容

- ・有料会員専用マニュアル
- ・商品提供サポート
- ・LINE サポート
- ・リモートサポート
- ・電話サポート
- ・権利収入サポート
- ・マンツーマンサポート
- ・アカウント贈呈

**Sold out**

想定売上 **4,750,000円**

**コンプリートパック** サポート日数 110日  
サポート費用 4,800,000円

サポート内容

- ・有料会員専用マニュアル
- ・商品提供サポート
- ・LINE サポート
- ・リモートサポート
- ・電話サポート
- ・権利収入サポート
- ・マンツーマンサポート
- ・アカウント贈呈

想定売上 **6,000,000円**

**スペシャルパック** サポート日数 ASK  
サポート費用 ASK

サポート内容

- ・有料会員専用マニュアル
- ・商品提供サポート
- ・LINE サポート
- ・リモートサポート
- ・電話サポート
- ・権利収入サポート
- ・マンツーマンサポート
- ・アカウント贈呈

想定売上 **ASK**

# サポートプラン

ご本人様の能力や経験、ライフスタイルに応じて、  
プロのアドバイザーが本書籍に沿って、  
進め方を説明させていただきます。

