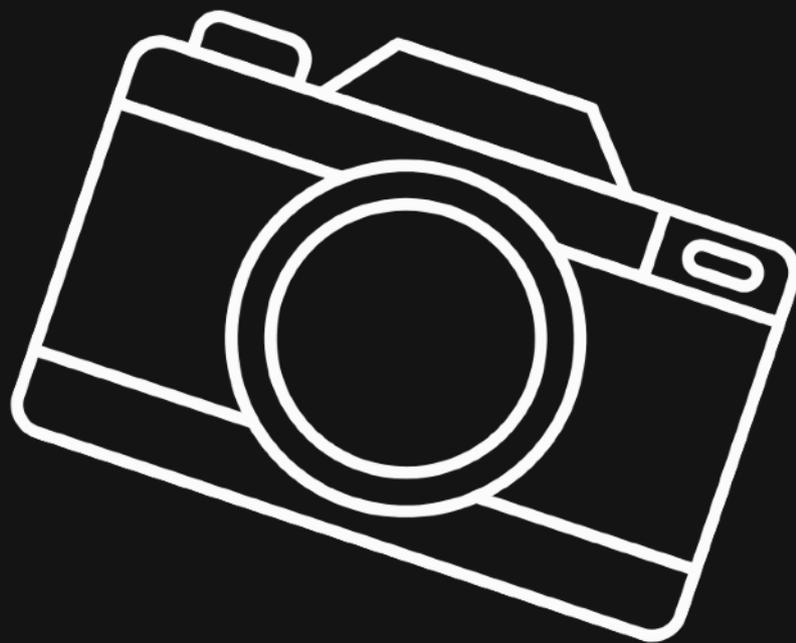


**【初心者必見】
メルカリの売上を倍増させる
商品画像の作り方**



俺せど コータ

【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ください。

このレポートの著作権はコータに属します。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。

目次

目次	-----	3
はじめに	-----	4
メルカリで売れる商品に 共通する3つの要素	-----	5
より売れやすい商品画像を作るポイント	-----	20
おわりに	-----	24
発行者情報	-----	25
-コータ	-----	25

はじめに

はじめましてコータです！

この度はこちらのレポートをダウンロードしていただき誠にありがとうございました。

最初に僕の簡単な自己紹介をさせてください。

僕のプロフィールは以下の通りです。

1. 基本給12万円のブラック企業の窓際族
2. 人生を変えたい！と大手企業に転職するも思ったほど給料が上がらず毎月赤字家計
3. 給料に依存する働き方に疑問を持つ
4. 副業を探しせどりに出会う
5. 実戦開始から4年後に月収100万円を6ヶ月間連続達成し独立

現在はメーカー仕入れをメインに、せどりのコンサル業やブログなどを運営しています。

メルカリで売れる商品に 共通する3つの要素

メルカリをはじめとするせどりプラットフォームでは、商品画像が売上に大きく影響します。

購入者が最初に目にするのが商品画像であり、画像の品質が購買意欲を左右すると言っても過言ではありません。

ここでは、売れる商品画像を作成するうえで欠かせない3つの要素をご紹介します。これらを意識することで、売上向上が期待できるだけでなく、購入者に対して信頼感を与えることができるでしょう。

- 明るく鮮明な画像
- スッキリし整ったシンプルな画像
- 商品状態がわかる角度で撮影された画像

以下で詳しく見ていきましょう。

明るく鮮明な画像

明るくて鮮明な写真は、他の商品との差別化において最も重要な要素のひとつです。

暗い写真では商品の魅力が伝わりにくく、購入者の目に留まることも難しくなります。

適切な明るさを確保することで、商品そのものの状態や質感がはっきりと伝わり、クリック率や購入率の向上につながります。

スッキリし整ったシンプルな画像

写真に不要な背景や雑多な物が写り込んでいると、商品の魅力が半減します。

購入者が商品に集中できるように、背景はシンプルかつ清潔感のあるものを選びましょう。

また、撮影スペースを整理することで、よりプロフェッショナルな印象を与えることができます。

商品状態がわかる角度で撮影された画像

購入者が商品をしっかり確認できるよう、角度にも注意を払いましょう。

正面からの撮影や斜め上からの撮影など、商品の特徴が最も分かりやすい角度を選ぶことがポイントです。

これら3つの要素を意識することで、商品画像のクオリティが大幅に向上し、購入者の信頼を得やすくなります。

次の章では、それぞれの要素を実現する具体的な撮影テクニックについて詳しく解説します。

明るく鮮明な画像を撮影するコツ

商品画像を明るく撮影することは、購入者の目に留まるために欠かせないポイントです。

特にメルカリでは、多数の商品が並ぶ中で、明るい画像は一目で注目を集める武器となります。

ここでは、初心者の方でも実践しやすい明るい画像を撮るための具体的な方法をご紹介します。

自然光と人工光を上手に活用する



明るい画像を撮影する際には、自然光を活用するのが理想的です。

太陽光の下で撮影することで、商品の色や質感を自然に見せることができます。

ただし、天候や時間帯に左右されることもあるため、以下のような工夫を取り入れると良いでしょう。

- 太陽光が入る窓辺で撮影する
- 雨天や夜間はデスクライトやLEDライトを活用して明るさを補う
- 撮影ブースを活用する

光を商品の真上に集める

商品の真上に光を集めることで、全体的に均一で自然な明るさを確保できます。

この際、ライトを直接商品に当てると不自然な影や反射ができてしまうため、光を拡散させる工夫をしましょう。

具体例として、以下のような方法がおすすめです。

- 両側にデスクライトを配置し、光を均等に当てる
- 白い紙や布をライトの前に置いて光を柔らかくする

アプリで明るさを調整する



撮影環境で十分な明るさが得られない場合は、画像編集アプリを活用するのも効果的です。

例えば、以下の無料ツールなどは初心者におすすめです。

- **PhotoScape X:** 明るさやコントラストを細かく調整可能
- **Canva:** スマホでも簡単に編集できるデザインツール
- **メルカリの編集機能:** 出品時に簡単に明るさを調整

ただし、加工しすぎて商品の実物とかけ離れた色合いにならないよう注意してください。

適度な調整で、商品が本来持つ魅力を引き出しましょう。

どれくらいの明るさにしたら良いか迷ったときは、メルカリで同じような商品をチェックしてみるのがおすすめです。

自然に目に止まるような画像を目指せば、画像のクオリティも上げられます。

スッキリし整ったシンプルな画像を作るコツ

購入者にとって商品画像は、商品の第一印象を左右する重要な要素です。

特に、背景が散らかっていたり、商品以外のものが写り込んでいる写真は、商品の魅力を大きく損なってしまいます。

ここでは、スッキリと整った写真を撮るための具体的なコツをご紹介します。

撮影スペースを整理する

商品の周りに不要なものが写り込んでいると、写真全体がゴチャゴチャした印象を与えます。

以下のポイントを意識して撮影スペースを整えましょう。

- 商品の周囲にリモコンやティッシュなどの日用品が置かれていないか確認する
- 撮影する対象物に集中できるように、背景を無地にする（白や黒の布がおすすめ）
- 撮影前にスペースを広めに確保し、作業のしやすい環境を整える

少し離れて撮影し、画像を切り取る

撮影時に商品だけを画面いっぱいに写すことを目指すと、影や不要なものが入り込むリスクが高くなります。

そのため、最初は少し離れた位置から撮影し、後で画像をトリミングすることをおすすめします。

これにより、以下のメリットがあります。

- 商品がフレームに収まり、スッキリとした印象を与えられる
- 自分の影や周囲の不要物が写り込むのを防げる

背景を選ぶ際のポイント

背景の選び方は、商品の印象に直結します。

以下のような背景が特におすすめです。

- 無地で清潔感のある白背景：商品の色や形が際立ちやすい
- シンプルな木目調や布地：暖かみや自然な印象を与える
- 特に目立たせたい場合は、他の出品者と差別化できる背景を試す

なお、背景が派手すぎると商品の魅力がかえって薄れる場合もあります。

商品を引き立てるバランスを意識することが重要です。

これらのポイントを実践することで、購入者が「見やすく」「買いやすい」と感じる商品画像を作ることができるでしょう。

次の章では、「商品が見やすい角度」の選び方について詳しく解説します。

商品状態がわかる角度で撮影された画像を撮影するコツ

せどりにおいて、商品を「どの角度から撮影するか」は非常に重要なポイントです。

商品画像が見やすい角度で撮影されているかどうかで、購入者が抱く印象が大きく変わります。

この章では、商品を魅力的に見せる角度の選び方について解説します。

正面と斜め上から撮影する



商品が最もわかりやすく見える角度は、以下の2つです。

- **正面からの撮影**

商品全体をそのまま見ることができ、シンプルでわかりやすい印象を与えます。特に、箱や平面的な商品に適しています。

- **斜め上からの撮影**

商品の立体感や奥行きを伝えるのに効果的です。例えば、洋服や立体的なオブジェクトを撮影する場合に適しています。

これらの角度を使い分けることで、購入者に「商品の全体像」と「細部のディテール」を伝えやすくなります。

商品を水平に配置し影を防ぐ

撮影中に商品が傾いていたり、影が写り込んでしまうと、写真の印象が大きく損なわれます。

以下のポイントを意識しましょう。

- 商品を水平に配置し、カメラを床や台と平行に保つ
- 自然光を活用する場合は、窓からの光が商品に均等に当たるよう調整する
- デスクライトを使用する際は、光の向きや角度を調整して影ができないようにする

適切な高さから撮影する

商品の大きさや形状によって、撮影に適した高さが変わります。

- **小型商品**
テーブルや台の上に置き、目線の高さから撮影すると自然に見えます。
- **大型商品**
少し離れた場所から撮影し、商品全体が収まるように工夫します。

中腰の姿勢で撮影が難しい場合は、椅子に座るなどして無理のない高さから撮影しましょう。

複数の角度から撮影する

購入者に商品の詳細を伝えるため、1つの角度だけでなく、複数の角度から撮影することをおすすめします。

例えば、以下のような角度で撮影するのが良いかなと。

- 商品の正面
- 側面や背面
- ディテールを強調するクローズアップ

これにより、購入者がネット越しに商品を「手に取って確認する」ような感覚を得られ、購入意欲を高めることができます。

これらのコツを実践することで、購入者に「わかりやすく」「魅力的」に商品を見せることができますよ。

次の章では「さらに売れる画像に仕上げるコツ」を詳しく解説します。

より売れやすい商品画像を作るポイント

ここまでの章で、明るさや構図、角度についての基本的なポイントを解説しました。

この章では、さらに画像を効果的に仕上げるための追加の工夫をお伝えします。

これらのポイントを意識することで、購入者にとってより魅力的な画像を作成することが可能です。

余白を意識した撮影方法



こちらの画像のグレー色の部分が余白です。

画像内に適度な余白を設けることで、商品そのものが際立ち、視認性が向上します。

余白を意識する際のポイントは以下の通りです。

- 商品の周囲に空間を作ることで、スッキリとした印象を与える
- 撮影時に商品から少し離れ、後でトリミングすることで余白を調整する
- 白背景やシンプルな布地を使い、商品を引き立たせる

特にメルカリのように多くの商品が一覧表示されるプラットフォームでは、適度な余白が他の商品との差別化に役立ちます。

商品全体を写す重要性

商品の一部が切れてしまっている画像は、購入者に不完全な印象を与えてしまいます。

特に以下の点には注意してください。

- 商品全体がしっかりフレーム内に収まるようにする
- トリミングや編集時に商品が小さくなりすぎないように調整する
- 複数枚の画像を活用し、さまざまな角度から商品の全貌を伝える

全体が見える画像を提供することで、購入者は安心して購入を検討できます。

画像の役割を明確に分ける

メルカリでは1商品につき複数枚の画像を掲載できます。

それぞれの画像に役割を持たせることで、購入者に必要な情報を効率よく伝えることが可能です。

- **1枚目の画像**

購入者の目を引く役割を担う。明るさや構図を工夫し、クリックされやすい画像に仕上げる。

- **2枚目以降の画像**

商品の詳細を伝える役割を持つ。ディテールや状態をしっかりと撮影し、購入者の疑問や不安を解消する。

これらを意識することで、購入者に信頼感を与え、購入につながる可能性が高まります。

おわりに

いかがでしたか？

今回のレポートでは、メルカリで売れる商品画像を作るための基本的なポイントや具体的なコツをご紹介しました。

- 明るさを意識した撮影方法
- スッキリした背景作りのコツ
- 見やすい角度の選び方

これらを意識するだけで、商品画像のクオリティが向上し、購入者の目に留まりやすくなります。

特にメルカリでは、商品画像が売上を左右する重要な要素です。

今回お伝えした内容は基本的なものですが、まずはできるところから取り入れてみてください。

継続して改善を重ねることで、より効果的な画像が作れるようになります。

最後までご一読いただき、誠にありがとうございました！

発行者情報

-コータ-

メールマガジン

仕入れ資金ゼロで初月から月10万円稼ぐ方法

<https://oresedo.com/mail-magazine/>

X (旧Twitter)

https://x.com/ore_sedo

YouTube

<https://www.youtube.com/@user-nn7qn2zd9d>