

無料レポート

# オートボックス せどり 完全攻略

初心者が最初の  
1万円を稼ぐまでの完全手順書

Amazon・メルカリ両対応 全6章・A4判



## このレポートで分かること

- 値札の色だけで仕入れ判断できる
- 5秒でできる利益計算式が身につく
- Amazon・メルカリの使い分けが分かる
- 入店～退店まで15分の完全フロー
- 車の知識は一切不要

黄色い値札だけ見ればいい。それだけでいい。

**車の知識は一切不要。**

【オートボックスせどり完全攻略】

Amazon・メルカリ両対応の効率特化型リサーチ術

© 本レポートの無断転載・再配布を禁じます

**【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。

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承願います。

## はじめに

---

副業でせどりを始めようとしたとき、多くの初心者が同じ壁にぶつかります。

「お店に入った瞬間、何をどうリサーチすればいいか分からず、立ち尽くしてしまう」

「商品の種類が多すぎて、何から手をつければいいのか分からない」

この繰り返しで、せどりをやめてしまう人は少なくありません。

このレポートでは、オートボックス（カー用品店）に絞った、初心者向けの「仕入れ完全手順書」をお届けします。

### このレポートで得られること

- ・ 店内で「何を見れば良いか」の判断基準が明確になる
- ・ Amazonとメルカリのどちらでいくらになるかをその場で確認できる
- ・ 仕入れてもいい商品・スルーすべき商品を瞬時に区別できる
- ・ 利益計算を現場で5秒で行えるシンプルな計算式が身につく
- ・ 車の知識は一切不要。今日から使える

難しいことは何もありません。

「黄色い値札」という1つのポイントを覚えるだけで、初日からリサーチを始められます。

## 第1章 なぜオートボックスはせどりに向いているのか

---

### ■ 全国均一チェーンだから「価格差」が生まれやすい

オートボックスは全国で約600店舗を展開する大型チェーン店です。

商品の定価はどの店舗でも基本的に同じですが、各店舗の在庫状況や決算時期によって、大幅な値下げが行われることがあります。

この「定価との差」こそが、せどりの利益の源泉です。

Amazonやメルカリには、正規価格に近い相場で商品を求める買い手が常に存在しています。

### ■ カー用品はネットより店頭で買う人が多い

カー用品は「急に必要になった」「取り付けを店員に頼みたい」という理由で、店頭購入する人が多いカテゴリです。

その結果、Amazonに出品してもライバルセラーが少ない商品が数多く存在します。

競合が少なければ、利益を残しながら販売できる可能性が高まります。

## ■ 値下げのサイクルが読みやすい

### 仕入れのベストタイミング 3選

- ・ 決算期（3月）：黄色い値札が増加。カーナビ・ドラレコ等の高単価商品が処分価格になる
- ・ 新商品入替時期：旧モデルが大幅値下げされて売場に残る
- ・ 季節商品の入替：夏用・冬用タイヤ関連グッズが季節の変わり目に値下がりする



▲ 決算期には黄色い値札が売場全体に広がります。このタイミングを狙うのが最も効率的です。

## 第2章 値札の読み方 完全マップ

### ■ 値札の色が「仕入れ判断」のすべて

オートボックスのリサーチは、値札の色を見るだけで判断できます。

すべての商品を手にとる必要はありません。

下の表を覚えるだけで、今日からリサーチが始められます。

値札の種類	意味	詳細	判断
黄色い値札	大幅値下げ	ほぼ半額。定価2,000円以上が条件	◎ 最優先でリサーチ
半額シール	定価の50%オフ	半額コーナーにまとめて陳列されていることが多い	◎ 定価2,000円以上に限定
オレンジ値札 (会員限定価格)	一見安く見える	Amazonの方が安い場合がほとんど。割引率が低い	× スルーでOK
毎日特価	長期継続の値下げ	Amazonの相場も崩れていることが多い。利益が残らない	× スルーでOK
通常・白値札	定価	仕入れ値が高すぎて利益が出ない	× スルーでOK

黄色の値札は、値引き額が大きいものを優先してリサーチしましょう。

オレンジ色の値札は、そこまで利益が取れないのでスルーでOKです。

## ■ 「定価2,000円以上」が鉄則の理由

Amazon・メルカリのどちらで販売する場合も、手数料と送料が発生します。

### 定価1,000円の半額商品（仕入れ値500円）を仕入れた場合のシミュレーション

Amazon販売価格 : 1,000円

Amazon手数料（15%） : -150円

FBA送料 : -400円（目安）

仕入れ値 : -500円

**手元に残る利益 : ▲50円（赤字）**

低単価商品は手数料・送料に利益が消えます。「定価2,000円以上の半額商品」に絞ることで、この罠を避けられます。

## 第3章 利益が出るかを5秒で判断する計算式

### ■ 現場で使える シンプル計算式

難しい計算は不要です。以下の2つの計算式を覚えておくだけで、店頭で瞬時に判断できます。

#### 【Amazon販売の場合】

$$\text{粗利} = \text{Amazon販売価格} \times 0.85 - \text{仕入れ価格} - \text{送料}$$

※手数料15%・FBA送料400円が目安。粗利500円以上を仕入れ基準にする

#### 【メルカリ販売の場合】

$$\text{粗利} = \text{メルカリ販売価格} \times 0.90 - \text{仕入れ価格} - \text{送料}$$

※手数料10%・らくらくメルカリ便（60サイズ）750円が目安。粗利300円以上を仕入れ基準にする

### ■ 具体的な仕入れ判断の例

以下に実際の計算例を示します。数字を当てはめるだけで判断できます。

項目	ケース① (LEDバルブ)	ケース② (ドライブレコーダー)
定価	9,800円	29,800円
仕入れ値 (黄色値札/半額)	4,900円	14,900円
Amazon販売価格 (相場)	8,500円	24,000円
Amazon手数料 (15%)	-1,275円	-3,600円
FBA送料 (目安)	-400円	-600円
粗利	1,925円 ◎	4,900円 ◎

上記はあくまで目安の数字です。実際の販売価格はAmazon・メルカリでその場で確認します。仕入れ前に必ず相場を確認することが大切です。

## 第4章 店内でのリサーチ手順 入店～退店まで

### ■ 入店から退店まで 所要時間15～30分

以下のSTEPに従って動くだけで、店舗全体のリサーチが完了します。慣れれば1店舗あたり15分で回れるようになります。

#### STEP 1 入店直後：半額コーナーに直行

店内に入ったら、まず「半額コーナー」を目指します。多くの店舗では入口付近や特設コーナーとして設置されています。ここに定価2,000円以上の商品があれば、優先的にリサーチします。

#### STEP 2 黄色い値札エリアを順番に巡回

半額コーナーの次は、売場全体を歩きながら黄色い値札だけに目を向けます。オレンジ値札・白値札はすべてスルー。視野を絞ることで巡回スピードが大幅に上がります。

#### STEP 3 値札バーコードをスキャンまたは撮影

Amazon販売を検討する場合：値札のJANコード（バーコード）をプライスターまたはアマサーチでスキャンし、Amazon上の現在の販売価格・ランキングを確認します。メルカリ販売を検討する場合：Googleレンズで商品パッケージを撮影し、表示される商品名や型番をメルカリに貼り付けて「売り切れ」をチェックし、成約相場を確認します。

#### STEP 4 利益計算で購入判断

第3章の計算式に当てはめて粗利を確認します。Amazon：粗利500円以上、メルカリ：粗利300円以上が目安です。SOLD履歴が複数あり、売れるまでの期間が短い商品を優先します。

## STEP 5 会計・ポイント付与の確認

オートボックス公式アプリを提示してポイントを付与してもらいます。購入金額に応じてランクが上がり、次回以降のポイント還元率が上がります。

値札を手にとらなくても、棚に並んだ状態でスキャン可能です。店員の目を気にせず、数分で棚一列のチェックが完了します。

### ■ 購入判断の3つのチェックポイント（メルカリ）

メルカリで販売する場合、以下の3点を確認してから購入を決定します。

- ・ SOLD履歴が複数ある（直近1～3ヶ月以内に3件以上が目安）
- ・ 売れるまでの期間が短い（出品から数日～2週間以内が理想）
- ・ 現在のライバル出品の最安値より低い価格で出しても利益が残る

## 第5章 Amazon vs メルカリ どちらで売るか判断基準

### ■ 2つの販路の特徴を正しく理解する

オートボックスで仕入れた商品は、AmazonとメルカリのどちらでもOKですが、商品の状態や種類によって向き・不向きがあります。

商品の状態・条件	Amazon	メルカリ
JANコードでAmazonに商品ページがある	◎	—
新品・未開封	◎	○
型落ち・廃番品	△（ページがないことも）	◎
セット品・まとめ売り	△	◎
中古・開封品	×	◎
ライバルセラーが少ない	◎	○

### ■ まず確認すること：Amazonに商品ページがあるか

現場でのリサーチ順序は以下が効率的です。

- ・ まずAmazonで商品のJANコードを検索し、商品ページが存在するか確認する
- ・ 商品ページがあり、ランキングが高く（100,000位以内が目安）、ライバルが少なければAmazonを優先
- ・ Amazonに商品ページがない、または競合が多すぎる場合はメルカリで相場を確認

#### 初心者へのアドバイス

最初はAmazonのみ、またはメルカリのみに絞って始めることをおすすめします。両方を同時に使いこなそうとすると、確認する項目が増えて現場で混乱しやすくなります。慣れてきたら販路を広げていきましょう。

## 第6章 利益を底上げる3つの店舗戦略

### ■ ① 公式アプリ・会員ランクを活用する

オートバックスの公式アプリを登録してから仕入れを行うと、購入金額に応じてポイントが付与されます。ランクが上がるほど還元率が高くなるため、仕入れを続けるほど実質の仕入れコストが下がる仕組みです。

車を持っている場合、車検・オイル交換のついでにリサーチするだけで、メンテナンス費用を実質的に抑えられます。

### ■ ② 決算期（3月）を狙い撃ちにする

オートバックスの決算は3月です。この時期は在庫を減らすために大幅な値下げが行われます。

#### 3月の決算セールで特に狙い目の商品カテゴリ

- ・ カーナビ（高単価のため値引き額が大きい）
- ・ ドライブレコーダー（新モデルへの切り替えで旧型が一気に値下がり）
- ・ ETCユニット（需要は安定しているが店頭在庫が処分対象になりやすい）
- ・ カーセキュリティ用品（高額商品が多くAmazon相場が維持されやすい）

### ■ ③ オートバックス行脚で仕入れ量を増やす

1店舗で利益商品が見つかったら、同じ商品を扱っている別店舗に立ち寄るだけで仕入れ量を増やせます。在庫を確認するだけなので、店舗ごとのリサーチ時間は5～10分程度で済みます。

また、旅行・ドライブのついでに立ち寄るスタイルも有効です。オートバックスは全国に約600店舗あるため、地方の店舗ではライバルセラーが少ない「お宝商品」が眠っているケースがあります。



## まとめ & 現場チェックリスト

---

### ■ 失敗しないオートボックスせどり 4つの鉄則

- ・ 「黄色い値札」「半額シール」に絞り、値引き率の大きいものから優先的にリサーチする
- ・ 「定価2,000円以上」の商品に限定し、手数料・送料負けを防ぐ
- ・ 値札バーコード（Amazon）とGoogleレンズ（メルカリ）を使い分け、リサーチを最速化する
- ・ 旅行・ドライブのついでにオートボックスに立ち寄り、ついで仕入れの習慣をつける

### ■ 店内で使える 仕入れ判断チェックリスト

このチェックリストをスマホのメモアプリにコピーして、店内で活用してください。

#### リサーチ・仕入れ判断チェックリスト

- 黄色い値札または半額シールの商品を選んでいるか
- 定価2,000円以上の商品に絞っているか
- バーコードスキャンまたはGoogleレンズでリサーチしたか
- Amazon相場を確認し、粗利500円以上を確認したか（Amazon販売の場合）
- メルカリのSOLD履歴が3件以上あるか（メルカリ販売の場合）
- ライバル出品の最安値より安く出しても利益が残るか
- オレンジ値札（会員限定価格）・毎日特価はスルーしたか
- 公式アプリを提示してポイントを付与してもらったか

オートボックスは「車好きが集まる店」ですが、せどりに車の知識は不要です。「値札の色」というたった1つのルールに従って、賢く効率的に利益商品を見つけていきましょう。

**最初の1万円は、あなたの近くのオートボックスにあります。**

発行者情報

-コータ-

メールマガジン : <https://oresedo.com/mail-magazine/>

X (旧Twitter) : [https://x.com/oresedo\\_kota](https://x.com/oresedo_kota)

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