

1日10分の管理で稼ぐ!

# メーカー仕入れ 外注化の教科書

「稼ぐほど忙しい」矛盾からの脱却



仕入れ



利益



無料ツール活用



チームによる自動化



資産構築型ビジネス

## 【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】 「稼ぐほど忙しい」 矛盾からの脱却	4
第1章：なぜメーカー仕入れは 「外注化」 に最適なのか	6
第2章：失敗しない 「パートナー」 採用と見極め	8
第3章：初心者でも迷わない 「利益商品」 の定義	12
第4章：チームを自動で回す マネジメントのコツ	16
【おわりに】 あなたは 「誰」 として ビジネスをするか	18
発行者情報	19

# 【はじめに】 「稼ぐほど忙しい」 矛盾からの脱却

はじめまして。

このレポートを手にとっていただき、ありがとうございます。

突然ですが、こんな悩みはありませんか？

- ・ 利益はあるが、寝不足が続く
- ・ 作業を止めると収入が止まる
- ・ 副業の時間が確保できない
- ・ ツール代などの固定費が重荷だ

一つでも当てはまるなら、解決策はここにあります。

## 多くの人陥る「労働集約型」の限界

せどりは再現性が高く、稼ぎやすいビジネスです。

しかし、多くの人陥る「罨」があります。  
**それは「稼ぐほど忙しくなる」という矛盾。**

リサーチに追われ、戦略を練る時間がない。  
これでは本末転倒と言えます。

時間は1日24時間しかありません。

一人で動く限り、売上の限界はすぐに訪れます。

## 目指すは「自動販売機」のような資産構築

目指すべきは、「自動販売機」のようなビジネスモデルです。

自分が動かなくても、利益が生まれる仕組みを作ることが大切です。

「特別な才能や資金が必要では？」と思うかもしれません。

しかし、「メーカー仕入れ」と「外注化」で実現可能です。

今回は、コストをかけずに実現する方法をお伝えします。

ツール代0円で、半自動の収益源を作る。

その具体的な手順を解説します。

# 第1章：なぜメーカー仕入れは「外注化」に最適なのか

なぜ「メーカー仕入れ」が外注化と相性抜群なのか。

その理由を簡単に見ていきましょう。

「狩猟型」ではなく「農耕型」である強み

## 狩猟型せどり vs 農耕型メーカー仕入れ

狩猟型（店舗・トレンド）



毎回新しい獲物を探す  
収入が不安定・単発  
再現性が低い（勘に頼る）



結果: 稼ぐほど忙しい（労働地獄）

農耕型（メーカー仕入れ）



一度決まればリピート発注  
収入が安定・積み上げ型  
再現性が高い（データ判断）



結果: 資産構築（自動販売機化）

店舗せどりやトレンドせどりは、いわば「狩猟型」です。

毎回、新しい獲物を探し回らなければならないってこと。これは再現性が低く、人に任せるのが難しいです。

一方で、メーカー仕入れは「農耕型」と言えます。

一度取引が決まれば、同じ価格で仕入れ続けられます。在庫が減ったら発注するだけ。積み上げ型のビジネスです。

## 再現性が高くマニュアル化が容易。

リサーチには明確な「判断基準」があります。

なぜなら「個人の勘」ではなく、「データ」に基づいて判断するからです。そのため、外注用マニュアルも非常に作りやすいと言えます。

## 外注化で手に入るメリット

外注化すると、強力なレバレッジ（てこ）が効き始めます。

---

### 圧倒的な「時間」と精神的余裕

外注化の最大のメリットは「時間」の確保です。

これにより本業が忙しい方でも、せどりに取り組めるようになります。

自分が動かなくてもリサーチが進む。

この環境は、精神的に大きな余裕を生むでしょう。

### 自分にはない「新しい視点」の発掘

一人でリサーチすると、どうしてもバイアスがかかってしまいます。

具体的には「この商品は無理だろう」と、厳密にチェックする前に諦めてしまうのです。

しかし、外注スタッフはマニュアル通りに動いてくれます。

自分では見落としていたお宝商品が見つかるかもしれません。

これも外注化のメリットの一つです。

## 第2章：失敗しない「パートナー」 採用と見極め

「変な人を雇ってしまったらどうしよう」

そんな不安を解消するために、外注化採用のコツをお伝えします。

### ターゲットは「誠実な未経験の主婦」一択

外注化のパートナーとしておすすめのターゲットは「主婦の方」です。

特に、誠実でコツコツ作業できる方が最適かなと。

未経験でも全く問題ないので、真面目にコツコツ働いてくれる方を選びましょう。

---

### クラウドソーシングでの募集戦略

パートナーの採用にはクラウドソーシングを利用します。

クラウドワークスやランサーズなどは、優秀なワーカーが多く登録しているからです。

外注パートナーを募集する際は、タイトルに以下のキーワードを入れましょう。

- ・ 在宅ワーク
- ・ 未経験歓迎
- ・ マニュアル完備

このキーワードを入れておくと、優秀なパートナーを見つけやすくなりますよ。

## 経験者よりも「素直さ」を重視する理由

経験者は、作業のやり方に変なクセがついている場合があります。

そのため、重視すべきは「素直さ」です。

- ・ マニュアル通りに作業できる
- ・ 報連相がこまめにできる
- ・ PCの基本操作が問題なくできる

簡単にいうと、募集内容に対して誠実に作業できる人ってことです。

外注すべき作業はそこまで難しい内容ではないので、真面目に働いてくれる人なら問題ありません。

## コピペ応募を弾く「採用フィルター」を使おう

採用フィルターとは、募集文を読まずに応募してくる人を避ける技術です。

簡単な工夫で、質に雲泥の差が出ます。

---

### 募集文に仕掛ける「簡単な質問」

外注パートナーの募集文の最後には、簡単な質問を入れましょう。

例えば「これまでの物販経験を教えてください」などでOKです。

この質問に答えていない人は、不採用にします。

マニュアルを読まない可能性が高いからです。

募集文の雛形を作ってみたので、こちらを適宜カスタマイズしてお使いください。

ここから-----

在宅・未経験歓迎

Amazon商品リサーチのお仕事／マニュアル完備／主婦の方歓迎

はじめまして。

数あるお仕事の中からご覧いただき、ありがとうございます。

当方は、Amazonでの商品販売（メーカー仕入れ）を行っております。

現在、商品リサーチをお手伝いいただける在宅パートナー様を募集しています。

#### ■ お仕事内容

Amazonで販売されている商品の中から、

マニュアルに沿って「仕入れ候補商品」をリサーチしていただくお仕事です。

- ・ 指定の無料ツールを使った簡単な確認作業
- ・ 判断基準はすべてマニュアルに明記しています
- ・ 自分で考えて判断する作業はほとんどありません

PCの基本操作（検索・コピー&ペースト）ができれば、

物販・せどり未経験の方でも問題ありません。

#### ■ 作業の流れ（概要）

指定条件に合う商品をAmazonで検索

無料ツールで販売状況を確認

商品URLなどをスプレッドシートに記入して報告

※詳しい手順は、画像付きマニュアル・動画で丁寧にご説明します。

#### ■ 報酬

- ・ 1件あたり：100円～200円

- ・まずはトライアル（10件程度）からお願いしています
- ・作業品質・継続状況に応じて、報酬アップも検討します

■ 作業時間・頻度

- ・完全在宅
- ・作業時間はご自身の都合でOK
- ・スキマ時間（1日30分～）でも可能です

■ 応募条件

以下に当てはまる方を歓迎します。

- ・誠実にコツコツ作業できる方
- ・マニュアル通りに作業できる方
- ・報連相を大切にできる方
- ・PCの基本操作ができる方
- ・長期でお付き合いいただける方

※経験者・高スキルは不要です。

※主婦の方、在宅ワークを探している方、大歓迎です。

■ 応募時のお願い（重要）

応募の際は、以下の質問に必ずご回答ください。

**【質問】**

これまでに、物販・せどり・ネット販売の経験があれば教えてください。  
（未経験の場合は「未経験」とご記載ください）

※質問への回答がない場合、申し訳ありませんが選考対象外とさせていただきます。

まずはトライアルから、お互いに無理のない形で進められればと考えています。

ご応募を心よりお待ちしております。

-----

ここまで

## 最初の10件で見極めるトライアル採用

いきなりの本契約はリスクがあります。

そのため、まずは「トライアル」でお互いの相性を確認しましょう。  
例えば、10件のリサーチを依頼してみます。

マニュアル通りにできるか、仕事は丁寧か。

「合わない」と感じたら、契約しなければいいだけです。  
相性の良いパートナーに出会うまで試してみてください。

## 第3章：初心者でも迷わない 「利益商品」の定義

外注スタッフに渡す「明確な基準」を定義します。

ここが今回の最重要ポイントです。

ここでやるリサーチは、単に利益商品を探すためではありません。

メーカー仕入れを成立させるには「売れている商品」と「メーカー候補」を効率よく洗い出す必要があります。

その入口としてAmazonのデータを使い、外注で候補を集め、最終判断と交渉は自分が行います。

# 無料ツール「モノトレーサー」の活用



今回は有料のKeepaではなく「モノトレーサー」を使います。

これは無料でランキンググラフが見られる優秀なツールです。

外注スタッフにも、無料会員登録をお願いしましょう。  
モノトレーサーの公式LINEに登録するだけでOKです！

[>>モノトレーサーはこちら](#)

## 徹底すべき「3つのリサーチ鉄則」

リサーチのコツとしては、長く利益を生む商品を探すのが基本です。

僕が重視している基準は以下の3点になります。

1. Amazon本体が不在の市場を狙う
2. ランキング波形の安定性を見る
3. 新品出品者の数を確認する

## 1. Amazon本体が不在の市場を狙う

基本的にAmazonが販売している商品は避けます。

カート獲得が難しく、売るのが困難だからです。

モノトレーサーのグラフ下部で「Amazon」の表示を確認させます。  
Amazonの出品がない、または波形がないものを選びましょう。

### 損益分岐点

コンディション	価格	入金 (FBA)	出品者数	3か月の販売数(販売数/出品者数)
カート	¥9,940	¥8,479	-	-
新品	¥9,699	¥8,263	221	0
中古	-	-	-	-
amazon	-	-	-	-

**Amazonがない！**

### チャート



## 2. ランキング波形の安定性を見る

モノトレーサーなら、無料でランキング変動を確認できます。

グラフがギザギザと動いている商品は「売れている」証拠です。

3ヶ月以内の波形を見て、頻繁に折れているものを選びます。

これが「需要」の証明になります。

### ランキング



---

### 3. 新品出品者の数を確認する

出品者が1人の商品は、メーカー独占の可能性がります。

価格差がない、または出品できないケースが多いので注意してください。

モノトレーサーの詳細データで、新品出品者数を確認させます。

「2人以上」いて「Amazonが参入してない」ことが、仕入れ可能のサインです。

これは通常のせどり商品をリサーチする時と同じ判断基準なので分かりやすいかなと。

## 無駄撃ちを防ぐ「NG商品リスト」

外注パートナーさんが無駄撃ちして萎えないように「やってはいけないこと」を先に伝えましょう。

これもリサーチ精度を上げるための工夫です。

---

### 医療品・お酒など「扱わない商品」

これらは取り扱い許可が必要な可能性が高いです。

そのため、最初から対象外にしておくといいでしょう。

「お酒や医薬品はNG」とマニュアルに記載しておけばOKです。

---

### メーカー直販（独占販売）の見抜き方

出品者が1人の場合、メーカー直販を疑います。

商品ページに記載されているブランド名やメーカー名を確認させましょう。

メーカーが独自に販売している場合は、除外してOKと伝えてください。

## 第4章：チームを自動で回す マネジメントのコツ

チームを維持・管理するコツをお話しします。  
コツをマスターして管理の手間を極限まで減らしましょう。

### 質問をゼロにする「視覚的マニュアル」

何度も質問が来ると、時間が奪われてストレスの原因になります。

この手間を減らすには、事前にマニュアルを丁寧に作り込むことです。

---

#### 動画・画像を多用し「判断」をさせない

文字だけのマニュアルは伝わりにくいです。

誰が見てもわかるように、モノトレーサーの画面キャプチャを使ってマニュアルを作りましょう。

動画で操作方法を見せるのも効果的です。

外注パートナーに「判断」させるのではなく「作業」に集中できる環境を作るのがポイントです。

### 報告フォーマットの統一と管理

外注パートナーさんの報告はGoogleスプレッドシート等で統一します。

以下の項目を記入させるフォーマットを作りましょう。

- ・ 日付
- ・ Amazon商品ページURL
- ・ メーカー企業サイトURL

これで報告管理が非常にスムーズになります。

## 長く働いてもらう「関係構築」のポイント

外注パートナーさんの定着率を上げるための心構えです。

採用コストを下げるためにも重要になります。

---

### 「安く使う」ではなく「育てる」意識

外注スタッフは、欠かせない「パートナー」と考えましょう。

「安く使う」という発想は捨てるべきです。  
報酬をケチると、優秀な人は去ってしまいます。

丁寧なやり取りを心がけることで、無駄にコストをかけることなく継続  
依頼が可能になります。

---

### パートナーのモチベーション管理

報酬の相場は1件100円～200円程度です。

しかし、安すぎると継続してもらえません。  
能力に応じて昇給を検討しましょう。

成約時のボーナスなども、モチベーションに繋がります。

---

### リサーチから「メーカー開拓」へ

外注パートナーさんが作業に慣れてきたら、次のステップに進みます。

例えば、メーカーへの問い合わせ送信まで外注化してみましょう。  
営業経験者なら、交渉まで任せられるかもしれません。

段階的に任せる範囲を広げれば、あなたの時間はさらに増やせるでし  
ょう。

その際は、作業内容に応じて報酬アップも検討してみてくださいね。

# 【おわりに】あなたは「誰」として ビジネスをするか

最後までお読みいただき、ありがとうございました。

最後に一つだけ、お伝えしたいことがあります。

## PCの前から離れて自由を手に入れるために

このレポートの目的は、「楽をする」ことだけではありません。

「作業者」から「経営者」へシフトしてほしいという思いで作りました。  
結論、メーカー仕入れの外注化は、難しくありません。

コストをかけなくても、無料ツールで十分可能です。

まずはトライアルから始めてみてください。

「リサーチ外注化×メーカー仕入れ×FBA活用」は最強の組み合わせです。

あなただけの「自動販売機」を作り上げましょう。  
あなたのビジネスの成功を、心から応援しています。

# 発行者情報

## 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](https://x.com/ore_sedo)

## YouTube

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