

—— お金がなくても始められる ——

少ない資金を 雪だるま式に 増やす 『物販の考え方』

5万円を3ヶ月で25万円に
増やす方法



リサーチ



仕入れ・販売



発送・納品



利益拡大

【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
「まとまったお金がないと稼げない」は思い込み.....	5
少ない資金で効率よく稼ぐ方法.....	6
利益を仕入れに戻すと、雪だるま式に増える.....	11
小さく分けているから、失敗しても立て直せる.....	13
売れないときは放置せずに手を入れる.....	14
仕入れで失敗しないためのチェック.....	16
さいごに.....	18

はじめに

こんにちは、コータです。

いきなりですが、あなたはこう思っていないか？

「物販は稼げるらしいけど、仕入れに使えるお金なんてほとんどないから自分にはできない」

もし少しでも当てはまるなら、このレポートはあなたのために書きました。

先に結論から言います。物販は、**資金が少なくても始められます**。まとまった資金も、特別なセンスも、難しい知識もいりません。

なのに多くの人が、「元手がたくさんないと稼げない」と思い込んで、スタートラインにすら立てずにいます。これはすごくもったいないことです。

このレポートでお伝えするのは、こまかい仕入れテクニックではありません。

「なぜ、お金がなくても始められるのか」

そして「少ない資金を、どう回して増やしていくのか」という考え方についてです。

これは、扱う商品が新品でも中古でも、ジャンルが何であっても通用する、物販の基礎の話です。

この基礎が定着すると見える景色が変わります。

「自分には無理」が、「これなら自分にもできるかも」に変わる。

まずはそこを目指して、肩の力を抜いて読み進めてくださいね。

「まとまったお金がないと稼げない」は思い込み

多くの人は物販と聞くとこう考えるでしょう。

「物販で稼ぐには商品をたくさん仕入れるための資金が必要だ」

確かにこれは事実ではあります。

しかし、真実かと言われればそうでもありません。

ただ、少ない資金で物販を始めた人の中には、以下のようなケースで悩んでいる人がたくさんいます。

例えば、手元にある5万円で物販を始めるとします。

この際、「仕入れ単価が高い商品の方が利益も取れるだろう」と考えて、5万円の商品に全額投資してしまう人が多いです。

「一発で稼ぎやすいから効率的！」

このように考える方もいますが、実際は以下のようなリスクもあります。

- 値下げ合戦で赤字になる
- いつまでたっても売れない
- 入金がないので次の仕入れができない

上記のような状態になると、物販で最重要の「お金を回す」ということができなくなってしまうのです。

資金が少ない人は、資金の多い人とは別の戦略を取る必要があります。ここが最高に重要なポイントです。

このポイントさえ間違えなければ着実に物販で稼いでいけます。

「お金がないから無理」ではなく「お金の回し方が間違っている」と理解できれば、小資金でも物販でお金を増やしていけるでしょう。

少ない資金で効率よく稼ぐ方法

少ない資金から利益を増やしていくには、「分散」と「回転」がキーポイントになります。

お金は「1点集中」せず商品に「分散」する

物販で賢く稼いでいくなら、複数の商品に資金を分散させることが重要です。

資金5万円の場合の例で考えてみましょう。

前述した通り、5万円の商品に全額投資した場合、売れなかったり値下げ合戦で赤字になるリスクがあります。

では、5万円の資金を以下のように振り分けたらどうでしょうか？

- 2,000円の商品×5個=1万円
- 3,500円の商品×4個=1.4万円
- 5,000円の商品×3個=1.5万円
- 8,000円の商品×1個=8,000円
- 10,000円の商品×1個=1万円

同じ5万円でも「配り方」で結果が変わる



同じ5万円ですが、複数の商品にお金を分散しているため、赤字や不良在庫のリスクを軽減できます。また、最大のメリットは、回転率が高くなることです。

例えば、5万円の商品が売れない場合、売り上げの入金がないため、次の仕入れに回すことができません。

この点、複数の商品にお金を分散しておけば、例え売れない商品がいくつかあっても、その他の商品の売り上げは入金されます。その資金を次の仕入れに回せばしっかり稼いでいけるってことです。

この意識を忘れずに物販を行っていけば、少ない資金でもお金を増やしていけるでしょう。

回収した売り上げは次の仕入れに「回す」

小資金で稼いでいくために重要なのが、**分散する意識**を持つことです。

ここでキーになるのが「**回転率**」になります。

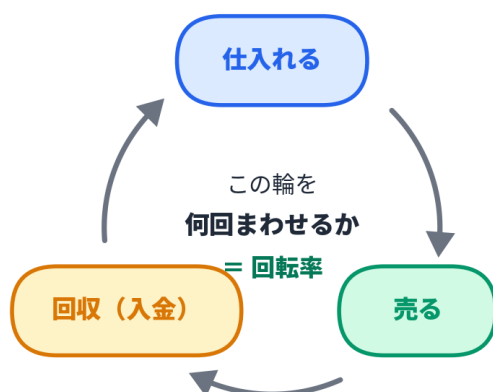
回転率とは、「仕入れる→売る」のループを、どれだけ多く回せるかということです。

お金を迅速に増やすには、戻ってきたお金を次の仕入れに回す必要があります。

これを繰り返すほど、同じ資金でも**利益は積み上がっていきます**。

数字で見ると、わかりやすいので以下でシミュレーションしてみましょう。

お金を「回す」ほど、利益が積み上がる



利益率20%で回すと…

1回転	5万円 → 6万円
2回転	6万円 → 7.2万円
3回転	7.2万円 → 8.64万円

1回目の仕入れ（1回転目）

- 5万円ぶん仕入れて売り切る
- 利益は「 $5\text{万円} \times 20\% = 1\text{万円}$ 」
- 手元のお金は $5\text{万円} + 1\text{万円} = 6\text{万円}$ になる

1回目の売り上げを2回目の仕入れに回す（2回転目）

- 資金6万円分で仕入れて売り切る
- 利益は「 $6\text{万円} \times 20\% = 1.2\text{万円}$ 」
- 手元のお金は7.2万円になる

2回目の売り上げを3回目の仕入れに回す（3回転目）

- 資金7.2万円分で仕入れて売り切る
- 利益は「 $7.2\text{万円} \times 20\% = 1.44\text{万円}$ 」
- 手元のお金は8.64万円になる

例えば、3回転させた場合、当初の仕入れ資金5万円を差し引くと**3.64万円**儲かっていることがわかるでしょう。

もしも1回転で止めていたら、手元には1万円しか残りません。

同じ5万円・同じ利益率でも、回した回数だけ利益が積み上がっていくってことです。

ポイントは、回すたびに元手そのものが増えていること。

利益額も、1万円→1.2万円→1.44万円と、少しずつ大きくなっていきます。これが「回転率を上げる」ことの本当の意味です。

この法則を理解できると商品選びの基準も変わってきます。

「利益率は高いけど、月に1個しか売れない高額商品」より、「利益率はそこそこでも、月に何個も売れる商品」の方が、トータルでは稼ぎやすいのです。

特に、クレジットカードで仕入れる人は、カードの支払日までに何回転できたかが勝負になります。回転が速いほど、支払いも楽になります。

利益を仕入れに戻すと、雪だるま式に増える

さきほどの数字を思い出してください。

回転を重ねるほど利益が加速したのは、利益をすべて次の仕入れに回していたからです。

稼いだ利益をその他のことに使わないのがとても大切になります。

最初に出た利益は、ごほうびに使いたくなるでしょう。その気持ちは、よくわかります。でも、そこでぐっところえて、利益を次の仕入れに戻す。

すると、扱える商品の数が少しずつ増え、元手そのものが大きくなっていきます。最初は小さくても、雪だるまのように膨らんでいくんですね。

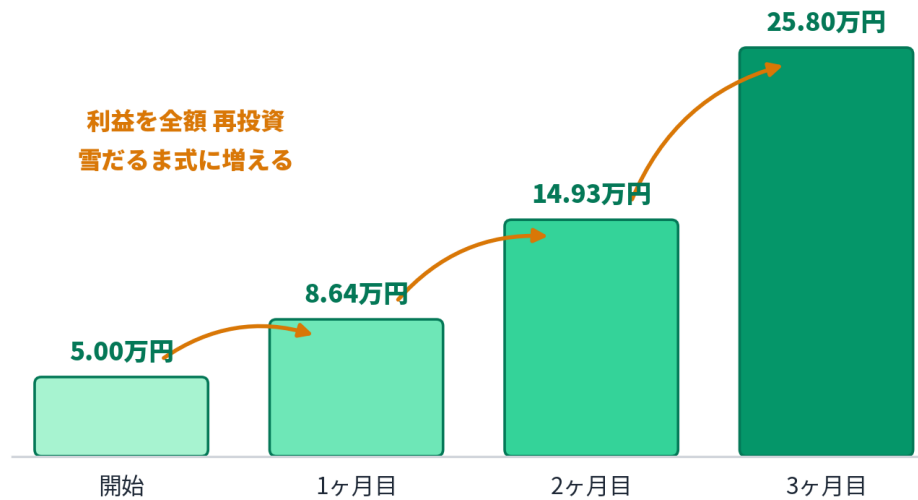
例えば、以下の表をみてください。

月	月初の資金	利益（手残り）	月末の資金
1ヶ月目	5.00万円	3.64万円	8.64万円
2ヶ月目	8.64万円	6.29万円	14.93万円
3ヶ月目	14.93万円	10.87万円	25.80万円

※利益率20%で1ヶ月で3回転した場合

資金5万円が、3ヶ月で25.8万円に

利益率20% / 月3回転 / 利益はすべて再投資



スタートの資金が**5万円**でも、**3ヶ月後には25万円以上のお金になります。**

資金を全て仕入れに投資していくことが、どれだけ強力かがわかるでしょう。

少額から始める人にとって、この再投資こそが、いちばんの近道です。

使うのは、資金が十分溜まってからでも遅くはありません。

小さく分けているから、失敗しても立て直せる

「増やす前に、失敗して終わったらどうしよう」

そう不安になるかもしれません。

でも、安心してください。分散して小さく回すやり方は失敗しても立て直せます。

一つひとつの投資が小さいので、例えば読みが外れても不利になる確率は低いです。また、売り方を少し工夫すれば、利益が薄くなっても売り切れるようになります。

資金が戻ってくれば、新たな商品を仕入れて挽回できるのが物販のメリットです。

「大事なのは、失敗した1つを抱え込まないこと。早めに現金化して次に回す。」

少額・分散・高回転のやり方は失敗しにくいからこそ、初心者におすすめと言えるでしょう。

売れないときは放置せずに手を入れる

ちなみにどんなに気をつけても、売れない商品は必ず出てきます。

これは上級者でも初心者でも同じです。

特に初心者のうちは、最初から完璧な商品ページを作れるわけではありません。そのため、売れないものが出るのは当然です。

ここで一番やってはいけないのが「売れないなあ」と、そのまま放置することです。

以下のような対処法を試して、少しでも早く売り切る行動が大切になります。

価格・タイトル・タイミングを変えて出し直す

売れないときは、諦める前にテコ入れしましょう。

- 販売価格を少し下げしてみる
- タイトルや説明文、写真を見直す
- 売れやすい時間帯や曜日に合わせて再出品する

一度出品して終わりではなく、反応を見ながら改善を繰り返す。この意識があるだけで、売れ方は大きく変わります。

「今、買う理由」を作ってあげる

もう一歩進めるなら、買う人の背中を押す工夫をするのも効果的です。

- 「在庫一掃セール」などイベント名をつけてみる
- クーポンやポイントが使えることをはっきり伝える
- 「この価格は今だけ」と今すぐ買う理由を用意する

人は、「あとでいいや」と思うと動きません。

逆に「**今がお得だ**」と感じると動きます。

こうした一手間で、不良在庫になるリスクを減らせて回転率も上がります。

結果として、利益も残りやすいので、必ず実行するようにしましょう。

これだけで、同じ時期に物販を始めたライバルを出し抜くことができますよ！

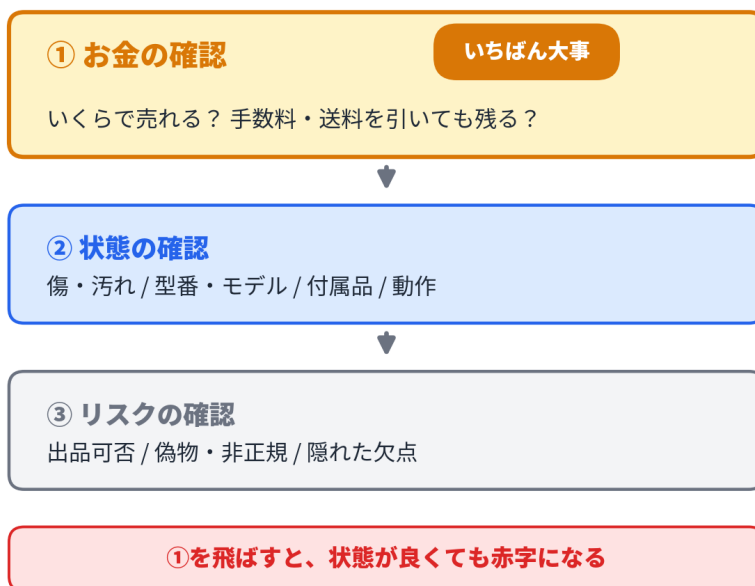
仕入れで失敗しないためのチェック

仕入れで失敗する人の多くは、確認不足が原因です。

「安いから」で飛びつく前に、次の順番でチェックする習慣をつけてください。

上から順に見ていけば、それだけで大きな失敗はぐっと減らせます。

仕入れ前チェックは「この順番」で



① お金の確認 (いちばん大事)

- 販売相場を調べたか（「出品中」の価格ではなく、実際に「売れた」価格を見る）
- 手数料と送料を引いても、利益が残るか
- どれくらいの期間で売れそうか、売れ行きを目安を確認したか

② 状態の確認

- 傷や汚れ、不具合はないか
- 見た目は同じでも、型番やモデルが違ってないか
- 付属品はきちんと揃っているか
- （中古の場合）電源は入るか、問題なく動作するか

③ リスクの確認

- 出品してよい商品か（禁止・制限されていないものではないか）
- 偽物や非正規品の疑いはないか
- 写真や説明で、都合の悪い部分が隠されていないか

いちばんやりがちな失敗は、状態ばかり見て「①お金の確認」を飛ばすことです。

状態がきれいでも、相場より高く仕入れてしまえば赤字になります。まず「これはいくらで売れるのか」「引かれるお金を差し引いても手元に残るのか」を確かめる。

この一手間が、あなたの大切な資金を守ります。

さいごに

ここまで読んでくれて、ありがとうございます。

このレポートで一番お伝えしたかったのは「お金がないから、自分には無理というのは思い込みだ」ということです。

大切なのは、**元手の大きさではありません。**

重要なポイントは**シンプル**な**3つ**になります。

- **分散**

お金を1つの商品に集中させず、いくつもの商品に分けて、リスクを散らす

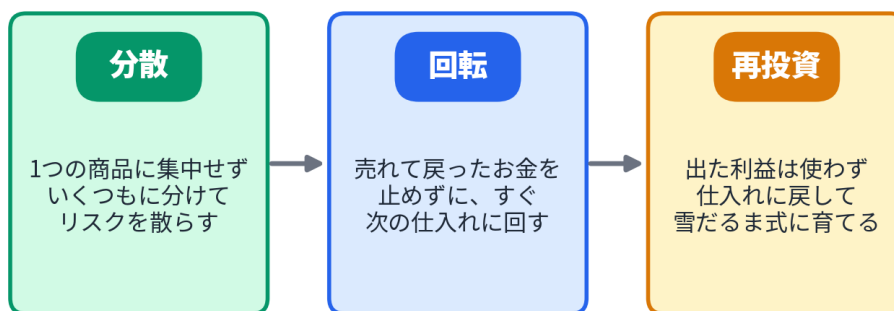
- **回転**

売れて戻ってきたお金を止めずに、すぐ次の仕入れに回す

- **再投資**

出た利益は使い込まず、仕入れに戻して、雪だるま式に育てる

回し続けるのは、この3つだけ



この3つを回し続けるかぎり、何度でも立て直せる

この3つを回し続けるかぎり、例え途中で失敗してもいくらでも立て直せます。

少額・分散・高回転のやり方は、そもそも「失敗しても立て直せる形」だからです。

最初の一步は、驚くほど小さくてかまいません。数千円の商品を、いくつか仕入れてみる。それだけです。

その小さな一步が「売れた」という手応えに変わったとき、あなたの中の「無理かも」は、「もっとやれるかも」に変わっているはずです。

あなたのはじめの一步を、心から応援しています！

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/oresedo_kota

YouTube

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