

【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
筆者のプロフィール	4
はじめに	5
せどりの売上管理とは	6
せどりの売上管理に使える スプレッドシートとは？	8
せどりの売上管理 スプレッドシートの使い方	11
せどりの売上管理 スプレッドシートの注意点	24
おわりに	29
発行者情報 -コータ-	30

筆者のプロフィール



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。

プロフィールは以下の通りです。

- 基本給12万円のブラック企業の窓際族
- 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りず毎月赤字家計
- 給料に依存する働き方に疑問を持つ
- 副業を探す中でせどりに出会う
- 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。

はじめに

せどりの商品数が増えてくると、難しくなるのが売上管理ですね。

「多分これくらい儲かってるだろうな...」と、数値化せずにせどりを続けていると成長速度が遅くなります。

自己分析するには必ずデータが必要なわけで、せどりで言えば売上管理はとても重要な要素の1つと言えるでしょう。

今まで紙とペンで売上管理をしていた方は、この機会にスプレッドシートで売上管理を試してみてください。

このレポートでは、せどりの売上管理スプレッドシートを無料で配布しています。

完全無料で使えるので、ぜひ活用してみてください。

せどりの売上管理とは

なぜ売上管理が必要なのかや、売上管理に含めるべき情報など、基礎知識を補完していきましょう。

売上管理の必要性

せどりの売上管理が必要な理由は以下の通りです。

- せどりの進捗をデータで把握するため
- 良い在庫と損切りするべき在庫の確認
- 確定申告に活用するため

最も大切な理由としては、せどりの進捗をデータで把握するためかなと。

せどりがどのような状態になっているのかは、データ以外で判断できません。何が良くて何が悪いのかや、以前は良かったのに今は足を引っ張っている商品などもあるでしょう。

このような状態に気づくには、データの参照が不可欠です。

1日の利益額も明確になるため、自分が毎日どれくらい稼いでいるのか分かります。

せどらーにとっては、モチベーション維持にも繋がるかなと。

また、売上管理のデータは確定申告する際にも大いに役立ちます。

確定申告は、売上額や在庫数が分からないと書類を作成できません。

税理士に丸投げする時も、事前に資料としてデータがまとめてあると後の工程がスムーズに進みますよ。

売上管理に含めるべき情報

売上管理には以下の項目を含めるのがおすすめです。

売上管理に含める情報

- 販売日
- 商品名
- 単価
- 販売価格
- 手数料
- 送料
- 個数
- 利益
- 利益率

上記の情報が入っていれば、後から見返したり検索する際も様々な情報でフィルタリングできます。

ただし、含める情報をあまりにも多くすると、売上管理するのが面倒になってしまうので気をつけてください。

せどりの売上管理に使える スプレッドシートとは？

「スプレッドシート」とはGoogleが提供する「無料のEXCEL」です。

EXCELとの互換性もあるので、スプレッドシートからEXCELデータに変換することもできます。

お金の流れを正確に把握したい方には必須のツールと言えるでしょう。

Googleスプレッドシートを使うには「Googleアカウント」が必要です。

まだアカウントを持っていない方は、以下のリンクから事前に登録しておきましょう。

[>>Googleアカウントの登録はこちら](#)

無料でEXCELと同等の機能が使える

スプレッドシートは、よくありがちな「肝心な機能は有料版のみ利用できる」というものではなく、全ての機能を完全無料で使えます。

EXCELとほぼ同等の機能が使えるので、詳細なデータ分析なども可能です。

- 表計算
- グラフの作成
- 画像の挿入

せどりの売上管理に必要な機能はスプレッドシートに全て盛り込まれていますよ。

データをクラウド上に保存できる

スプレッドシートは、データをクラウドに保存できます。

「クラウド」とは、インターネット上にファイルを保管できるサービスと考えてください。

データを自分のPCではなく、クラウドに保存することで以下のようなメリットが得られます。

- PCの容量を節約できる
- 他のPCからでもデータを閲覧できる
- 他者にデータをシェアしやすい

万が一、PCが壊れてしまっても、クラウド上にデータを保管しておけば別のPCやスマホから閲覧できます。

また、誰かにデータをシェアするのも簡単なので、将来的に外注化したいせどらーにも最適です。

売上管理を効率的に行える

表計算がバッチリできるスプレッドシートは、売上管理を効率的に行えます。

売上管理や在庫管理は雑務でしかありませんよね。

雑務をいくら頑張っても、せどりの売上アップには直結しないのです。

こういった雑務はできるだけ効率化すべきかなと。

短時間で売上管理できるようになれば、空いた時間を利益に直結した行動に使えますよ。

せどりの売上管理 スプレッドシートの使い方

この記事で無料配布しているスプレッドシートの使い方を解説します。

1. テンプレートをコピーする
2. 必要事項を入力する

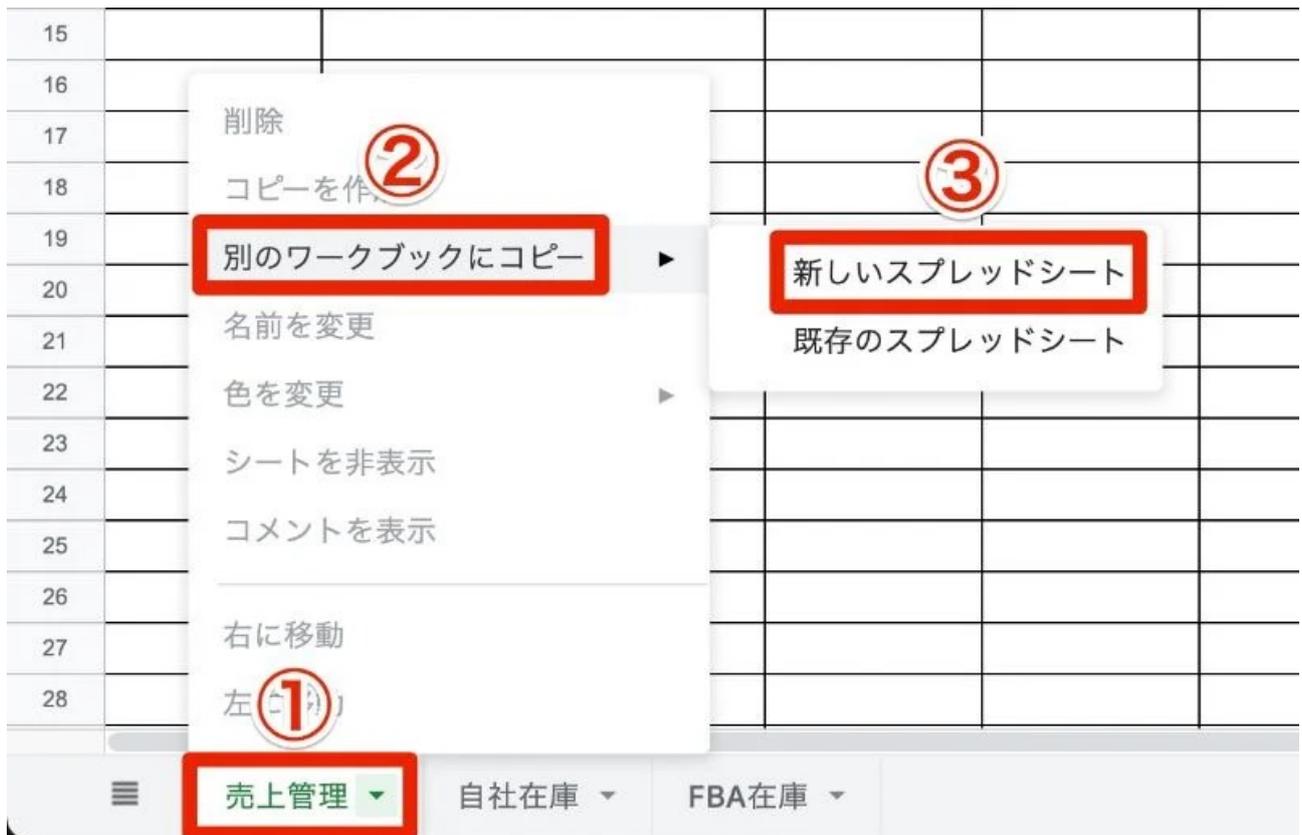
基本的な使い方は上記2ステップで完了です。

テンプレートをコピーする

まずスプレッドシートのテンプレートを表示してコピー（複製）します。

はじめに以下のリンクをクリックしてスプレッドシートを表示してください。

[売上管理シートはこちら](#)



「シートをコピーしました」と表示されるので「スプレッドシートを開く」を選択しましょう。



別のタブに売上管理シートが表示されます。

「**無題のスプレッドシート**」をクリックしてタイトルを入力しておきましょう。

The screenshot shows a Google Sheets interface. The title bar at the top is labeled '無題のワークシート' (Untitled Worksheet) and is highlighted with a red box. A red arrow points from this box to the word 'Amazon' in cell A1. The spreadsheet has columns A through G and rows 1 through 11. Row 1 is a blue header row with 'Amazon' in cell A1. Row 2 is a yellow header row with columns: 販売日 (Sales Date), 商品名 (Product Name), 単価 (Unit Price), 販売価格 (Sales Price), 手数料 (Fee), 送料 (Shipping Fee), and 個数 (Quantity). Row 3 contains data: 2020/11/01, ○○○○○○, 2,480, 5,680, 860, 0, and 3. A red text overlay 'タイトルを入力しておく' (Please enter the title) is positioned over rows 4-6.

	A	B	C	D	E	F	G
1	Amazon						
2	販売日	商品名	単価	販売価格	手数料	送料	個数
3	2020/11/01	○○○○○○	2,480	5,680	860	0	3
4							
5							
6							
7							
8							
9							
10							
11							

これで売上管理スプレッドシートのコピーが完了しました。

必要事項を入力する

次は実際に必要事項を入力してみましょう。

こちらの売上管理シートには、Amazon、ヤフオク、メルカリ版を用意したので、必要に応じて活用してください。

Amazon FBAを利用している方の場合、FBA手数料のみ入力すると良いでしょう。

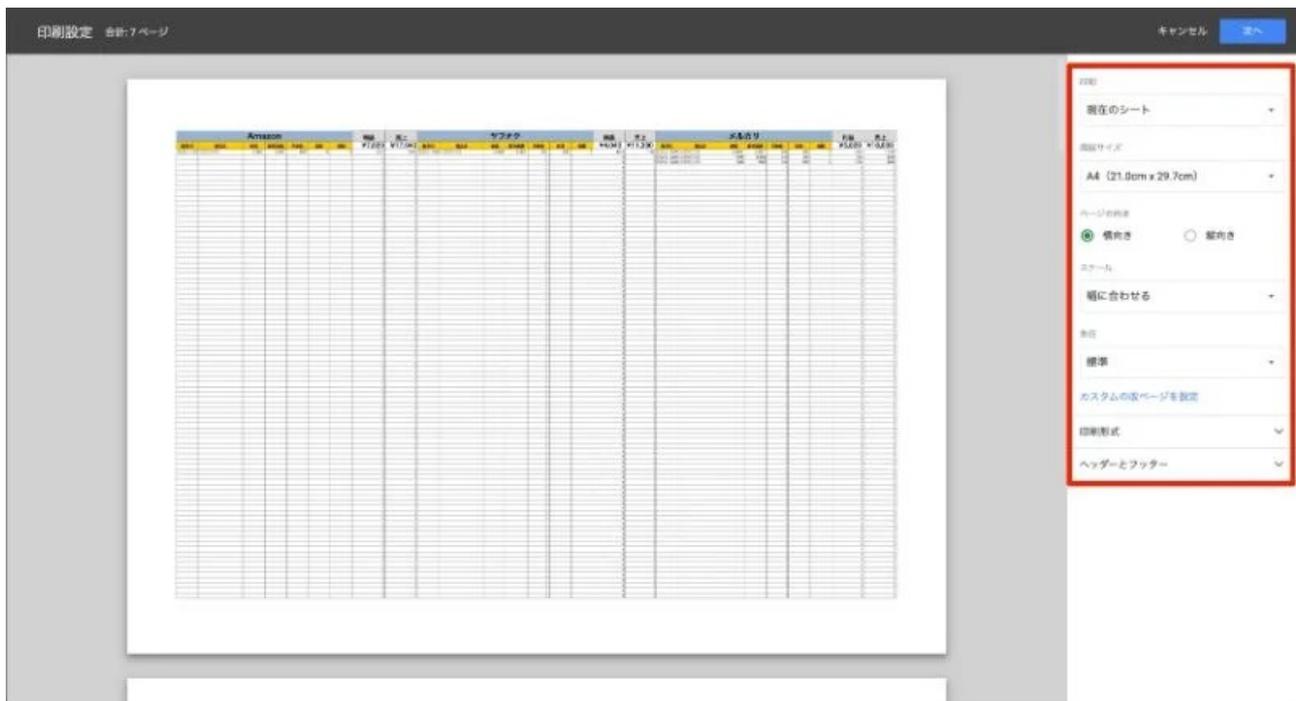
自社発送の商品のみ、手数料と送料を入力すればOKです。

ヤフオク版の操作方法

ヤフオク版の売上管理シートには、以下の項目を入力してください。

- 販売日
- 商品名
- 単価
- 販売価格
- 送料
- 個数

スプレッドシートを右にスクロールすると、ヤフオク版があります。



あとはPCとプリンターを接続して、印刷すればOKです。

在庫管理スプレッドシートの使い方

在庫管理スプレッドシートには「**自社在庫**」と「**FBA在庫**」を作っておきました。

- 自社在庫：FBA以外の在庫
- FBA在庫：FBA納品した在庫

正直、FBA納品した在庫はセラーセントラルで管理できますので、そちらを使うことをおすすめします。

FBA以外の在庫は自社在庫として記録しておきましょう。

スプレッドシートに例として記入してあるので、そちらを参考に在庫を記入してみてください。

せどりの売上管理 スプレッドシートの注意点

売上管理のスプレッドシートについて注意点をまとめておきます。

ヤフオク売上管理シートの手数料について

ヤフオク版の売上管理シートの手数料は「8.8%」に設定しています。

- Yahoo!プレミアム会員：8.8%
- 無料会員：10%

上記の通り、ヤフオクは無料会員とプレミアム会員で手数料が違うんですね。

スプレッドシートは予め8.8%に設定していますので、無料会員の方は編集が必要です。

手数料をクリックすると、左上に計算式が表示されます。

<例> 「**=SUM(M4+8.8%)**」 となっているところを

「**=SUM(M4+10%)**」 に設定してください。

fx =SUM(M4*8.8%) 「8.8」を「10」に変更する

② ヤフオク

販売日	商品名	単価	販売価格	手数料	送料	個数
2020/11/01	○○○○○○	2,480	5,680	500	680	2
				0		
				0		
				① 0		
				0		
				0		

スプレッドシートの計算式をマスターすると活用頻度が一気に広がるので、単純な計算式はできるようにしておくといいですよ。

月ごとに売上管理したい場合

毎月、個別のスプレッドシートで売上管理したい方は、シートをコピーして複製してください。

1. 左下の「売上管理」をクリック
2. 「コピーを作成」をクリック



14				
15				
16				
17				
18				
19				
20				
21				
22				
23				
24				
25				
26				
27	ダブルクリックでタイトルを変更			
28	ダブルクリックでタイトルを変更			

+ ☰ 売上管理 ▾ 2022/11 : 売上管理 ▾

月別で売上管理したい方は上記の方法を活用しましょう。

必要に応じて項目を追加すること

スプレッドシートの内容は、せどり初心者にも分かるように最小限の項目になっています。

スプレッドシートを使っていく中で「こんな項目があったら良いな」と感じた時は、自分でカスタマイズしましょう。

セルの追加や編集などはとても簡単なので、最低限のカスタマイズ方法を身につけておくと便利です。

[>>Googleスプレッドシートの詳しい使い方はこちら](#)

おわりに

売上管理をしっかりと行うことで、せどりのキャッシュフローが明確になります。

売上管理の有料ツールはたくさんありますが、せどり初心者のはできるだけ経費を抑えたいものですよ。

スプレッドシートを活用すれば、売上管理がグンっと楽になります。

ぜひ、この機会にスプレッドシートを活用した売上管理を始めてみてくださいね！

最後まで読んでいただき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/oresedo_kota

YouTube

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