



# **誰でもお金が貯まるせどり経営 のすすめ**

【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://get.adobe.com/jp/reader/>

【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下さい。

このレポートの著作権は SHOPUU 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。



# もくじ

|                                   |           |
|-----------------------------------|-----------|
| もくじ.....                          | 4         |
| はじめに .....                        | 8         |
| <b>第1章:せどりは本当に稼げるビジネスか .....</b>  | <b>9</b>  |
| (1) お金が貯まらないワケ .....              | 9         |
| (2) せどりに使うお金って..何? .....          | 11        |
| <b>第2章:せどりの正しい考え方・悪い考え方 .....</b> | <b>12</b> |
| (1) 初心者せどらーの場合 .....              | 12        |
| (2) 中級者せどらーの場合 .....              | 14        |

|                                        |           |
|----------------------------------------|-----------|
| <b>第3章:粗利と利益の違い .....</b>              | <b>15</b> |
| (1) 粗利とは .....                         | 15        |
| (2) 利益とは .....                         | 15        |
| <b>第4章:変動費と固定費 .....</b>               | <b>17</b> |
| (1) せどりにかかる変動費 .....                   | 17        |
| (2) せどりにかかる固定費 .....                   | 19        |
| <b>第5章:一度自分の経費を書き出してみよう(TRY) .....</b> | <b>20</b> |
| <b>第6章:お金の流れをイメージで理解する .....</b>       | <b>21</b> |
| (1) なぜイメージなのか .....                    | 21        |
| (2) 判断基準を持つ .....                      | 22        |
| <b>第7章:お金の流れを図でイメージする .....</b>        | <b>23</b> |

|                                 |           |
|---------------------------------|-----------|
| （１） 一般的なビジネスの場合 .....           | 23        |
| （２） せどりの場合 .....                | 25        |
| <b>第8章：最終利益の求め方 .....</b>       | <b>25</b> |
| （１） 月商100万 粗利率20%の場合 .....      | 26        |
| （２） 税金について .....                | 30        |
| <b>第9章：毎月貯金できる額 .....</b>       | <b>33</b> |
| （１） お金が貯まる感覚を手に入れるには .....      | 33        |
| （２） では一体いくら貯金していいのか .....       | 34        |
| <b>第10章：貯金額から月商を求める方法 .....</b> | <b>38</b> |
| （１） 貯金したい金額は？ .....             | 41        |
| （２） 税金を払った後の利益は？ .....          | 42        |

|                                  |           |
|----------------------------------|-----------|
| (3) 税金を払う前の利益は？ .....            | 43        |
| (4) 固定費は？ .....                  | 44        |
| (5) 粗利は？ .....                   | 45        |
| (6) 売上は？ .....                   | 46        |
| (7) 変動費は？ .....                  | 47        |
| <b>第11章:せどり版 STRAC グラフ .....</b> | <b>52</b> |



## はじめに

「誰でもお金が貯まるせどり経営のすすめ」をご覧ください誠にありがとうございます。

著者の SHOPUU です。この商材は、せどりを頑張っているはずなのに、なぜかお金が貯まらない人のために作成したものになります。

お金が貯まらないのは、お金の流れが分かっていないのと貯金の意識が足りないからです。

しっかりと判断基準を持てばいくら仕入れに回して、いくら貯金できるのかが分かります。

この商材を読み終えたあとには、驚くほどお金の流れが理解できると思います。

なので、きちんと読み進めてください。

この商材があなたのせどライフにお役に立てることを願っています。



# 第1章：せどりは本当に稼げるビジネスか

## （1）お金が貯まらないワケ

毎日仕入れに行っては、出品しての繰り返し。

アルバイトと比べたらそりゃ儲かるけど体力的にもだんだんきつくなってきませんか？

せどりを始める前は、数万稼いで喜んでいたのに今じゃ返済のためにせどりをしている……

そんな方もいるのではないのでしょうか？

せどりって本来、安く買ってきて高く売るビジネスなので簡単に儲かる仕組みになっています。

なのにお金が貯まらないのは明らかに原因があるのです。

まず、返済の不安。

商品を一度仕入れると、それを販売して回収するまである程度の時間がかかります。

なので、貯金をしている余裕を持ってません。

あとは、貯金の意識が足らないのがあります。

なぜ意識が足らないのかと言うと、お金の流れが見えておらず、

いくら貯金していいのかわからないからです。

貯金できる額が明確になれば、誰だって Amazon の入金があるたび、お金をよけておくことができます。今はいくらよけていいのかわからないから貯金ができないわけです。

## (2) せどりに使うお金って…何？

せどりはお金がかかります。

一般のビジネスと比べるとはるかに初期費用は少ないのですが、  
意外とランニングコストはかかります。

Amazon の手数料、ツール代、交通費や配送料、コンサル費、コミュニティ費など  
良い環境にしようとするとも費用がかかってきます。

**かかる費用を把握しておかないと**お金の貯まるせどり経営はできません。

使っていいお金、使ってはいけないお金をきちんと把握しておきましょう。



## 第2章：せどりの正しい考え方・悪い考え方

### （１）初心者せどらーの場合



#### ＜正しい考え方＞

- ・ **在庫は資産である**（在庫は宝の山。在庫を増やすのが目的。ただし無意味な在庫は不要）
- ・ **在庫に比例して売上が上がる**（在庫が50個と200個ではやはり売上は違ってくる）
- ・ **売上を上げて自己ステージを上げる**（とにかく商品売って感覚を掴む。それと同時に評価も増やしていく。月商200万を達成すれば月商50万の時代には戻れない）

## <悪い考え方>

- ・ **頭で考えるだけで行動しない**（初心者ほどリサーチしないといけないのに、腕を組んで棚を見ている）
- ・ **利益率にこだわる**（利益率にこだわって仕入れ量が落ちる。その結果商品知識が付かなくなり発信できるノウハウも少ない）
- ・ **失敗思考である**（これがもし売れなかったら・・・とよく悩む。もしダメだったとしても死ぬほど損することはない。最悪損切りしたらある程度回収できるのがせどりの良い所です）

## (2) 中級者せどらーの場合

<正しい考え方>



- ・ **視野を広げて利益率を調節する** (利益率は調節するもの。狭めて仕入れにいくと仕入れができなくなる。15%も取るし40%も取って最終的に利益率を調節する)
- ・ **お金の流れを理解して逆算で目標を立てる** (残したい利益を先に決めて、経費を推測して売上目標を立てる)
- ・ **粗利重視である** (大事なのは売上ではなく粗利である)

当然大事なのは**粗利**です。



## 第3章：粗利と利益の違い

### （１）粗利とは

…突然ですが、粗利とは何でしょう？

粗利と利益の違いが分からない人の為に説明しておきます。

粗利とは、売上から変動費を引いたものです。（変動費は後ほど解説します）

せどり業界でよく言う利益率とは、実は粗利率のこと。

厳密に言えば粗利率にも満たしてないケースがほとんどです。

**【売上一変動費＝粗利】**

## （２）利益とは

粗利から固定費を引いたものを利益と言います。（固定費も後ほど解説）

$$\text{【粗利－固定費＝利益】}$$

全体としては、売上から変動費を引き、

残ったもの（粗利）から固定費を引いたものが利益になります。

$$\text{【売上一変動費－固定費＝利益】}$$

## 第4章：変動費と固定費

### （１）せどりにかかる変動費

そろそろ頭が混乱してきたんじゃないでしょうか？今はわからなくても大丈夫です。

あとの方で必ず分かりますからそのまま読み進めてください。

さて、変動費とは、**売上に上下によって変動する費用**のことです。

売上が下がれば変動費は減るし、売上が上がれば変動費は増えます。

こういった費用何か思い浮かびませんか？

例えば、交通費。

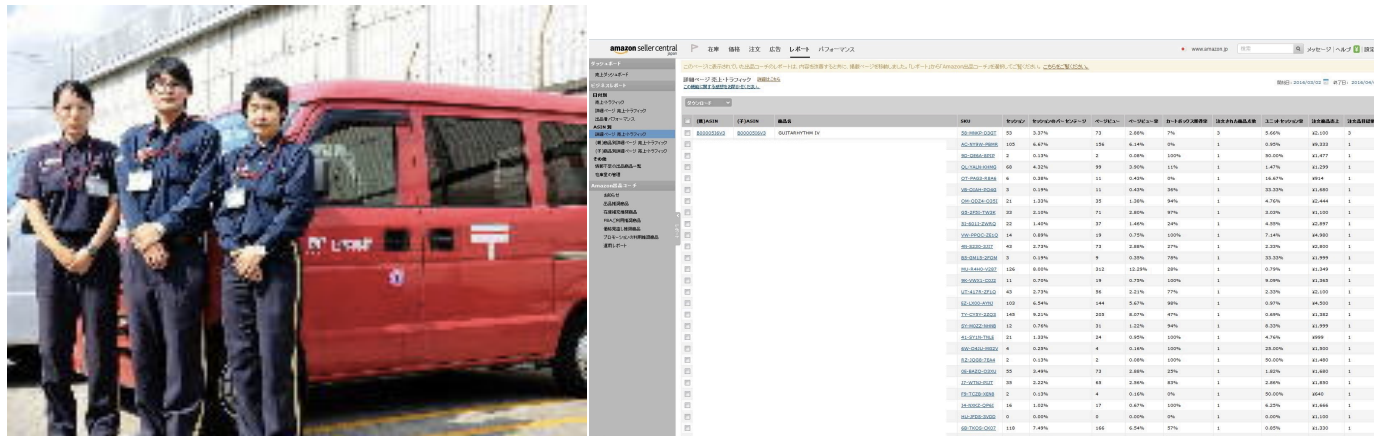
交通費は一般的には固定費に含まれますが、せどりの場合は売上によって変動しますので僕は変動費に含めています。



他にも、配送料。

郵便局、佐川急便、ヤマトなど商品を送る際に発生する費用。これも売上によって変動しますので変動費に含まれます。

あとは、Amazon の手数料なんかも変動費になります。



## （２）せどりにかかる固定費

固定費は**売上の上下により変動しない費用**のことです。

では固定費は何があるのでしょうか？？？

売上に変動しない費用・・

ツール代、塾代、コンサル代、携帯代、回線代などですね。

ツール代や、塾代、コンサル代は、売上が上がったとしても毎月の支払いは変わりません。

つまり変動しないので固定費になります。

携帯代や回線代も売上が上がっても通信料が上がるわけじゃないので固定費になります。

## 第5章：一度自分の経費を書き出してみよう（TRY）

・ 変動費

・ 固定費



## 第6章：お金の流れをイメージで理解する

### （１）なぜイメージなのか

ここまでで、ある程度せどりにかかる費用は分かりましたか？

今からもっと詳しくお金の流れを見て行きたいと思います。

お金の流れは簡単なのですが、文章で見るとややこしいです。

文章は左脳で理解するのですぐに忘れてしまいます。

一方右脳で理解すると忘れません。

なので、ここでは右脳に突き刺さるイメージでお伝えしたいと思います。

## (2) 判断基準を持つ

イメージで理解することができれば正しい判断基準が持てます。

例えば、

「今月いくら仕入れに回したらいいのだろう」

「今月はいくら貯金できるだろう」

「今月はいくら経費がかかっているだろう」

などの悩みは一瞬で解決できます。これが理解できると気持ち的にもスッキリします。

では今からイメージしていきましょう↓↓↓

## 第7章：お金の流れを図でイメージする

### （１）一般的なビジネスの場合



これが基本形になります。図で書くとこんな感じになります。



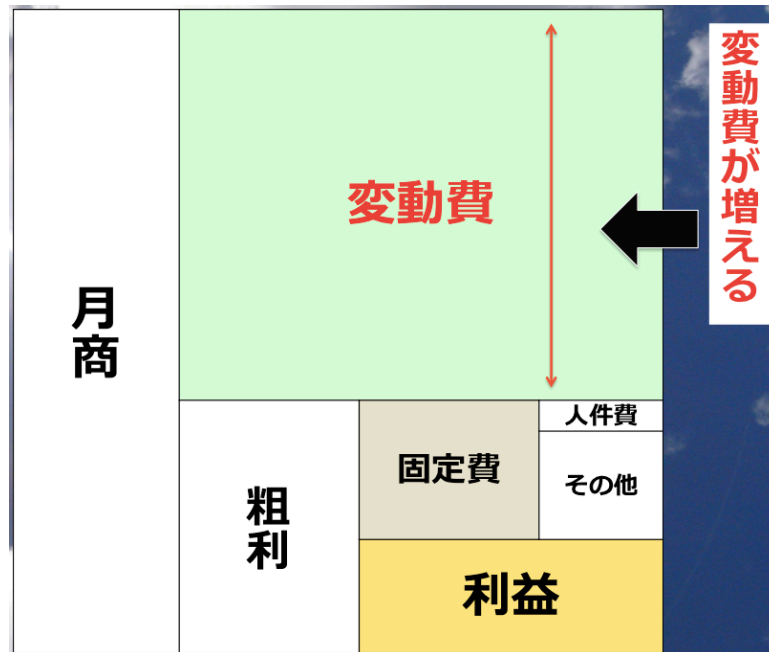
月商から変動費を引いたら粗利になっているのわかりますか？？



そして、その粗利から固定費を引いたものが**利益**になっていますね。

では次は、せどりバージョンを見てみましょう。

## (2) せどりの場合

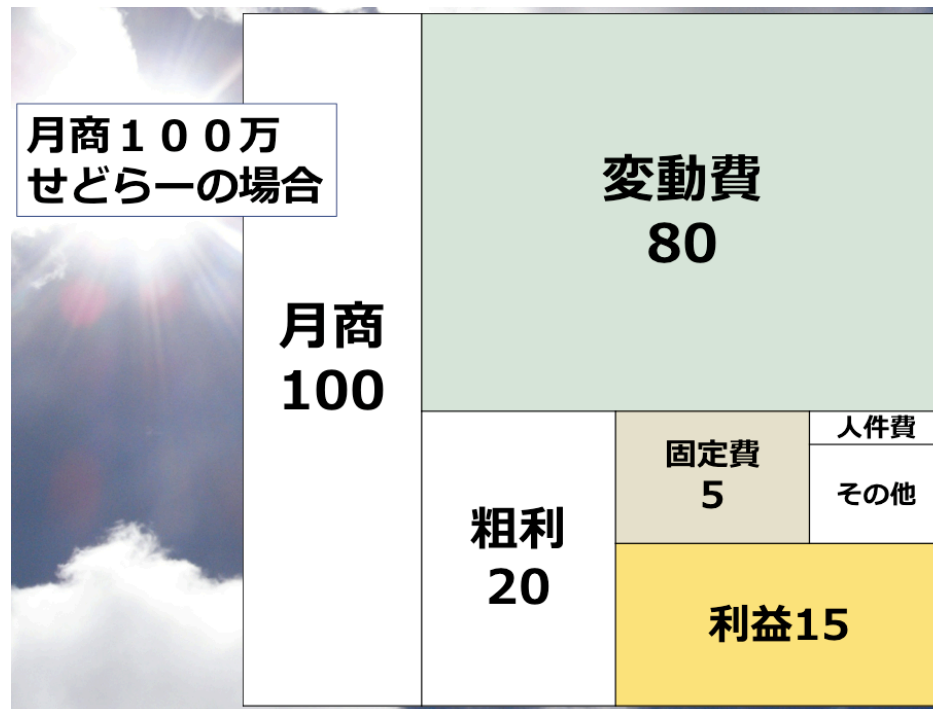


せどりの場合は、変動費が増えます。理由は配送費や交通費が含まれるからです。

次は数字を入れてみましょう。

## 第8章：最終利益の求め方

### (1) 月商100万 粗利率20%の場合





月商100万 粗利率20%のせどらーの場合…

固定費を5万と仮定したら上の図のようになります。

**月商100万ー変動費80万＝粗利20万**

**→ 粗利20万ー固定費5万＝利益15万円**



**利益15万**が残ったお金になる。

**この15万円..**

全部使っちゃいましょう！！！！

と言いたいところですが、そうはいきません。

この15万円にかかる費用があるのです。

えっ？！！全ての費用を引いたはずじゃ…

と、思った方、甘いです。

ここから引かれる費用は……**税金**です。



これを忘れちゃいけません。



## （２）税金について

税金はどこから引かれるか知らない人が多いので言っておきます。

税金は、**利益**から引かれます。**粗利からではない**のでご注意ください。

この場合・・・１５万円から引かれることになります。

納める税金は人それぞれなのでざっくり覚えておいてください。

**個人の方は平均して20%くらい。**

**法人の方は40%くらいです。**

副業せどらーは（本業給料+せどりの利益）

税率は… 195万以下5%

330万までが10%

695万までが20%

900万までが23% かかります。

個人で、あまり利益が残っていない人は20%も必要ありませんが、

**本業の給料と合わせての額**なのでご注意ください。

詳しく知りたい方は、専門の方に一度相談してみてください。

節税のやり方など聞けると思います。



## 第9章：毎月貯金できる額

### （１）お金が貯まる感覚を手に入れるには

お金が貯まる感覚を手に入れるには、貯金をしないといけません。

せどりの口座とは別にもう一つ銀行口座を作りましょう。

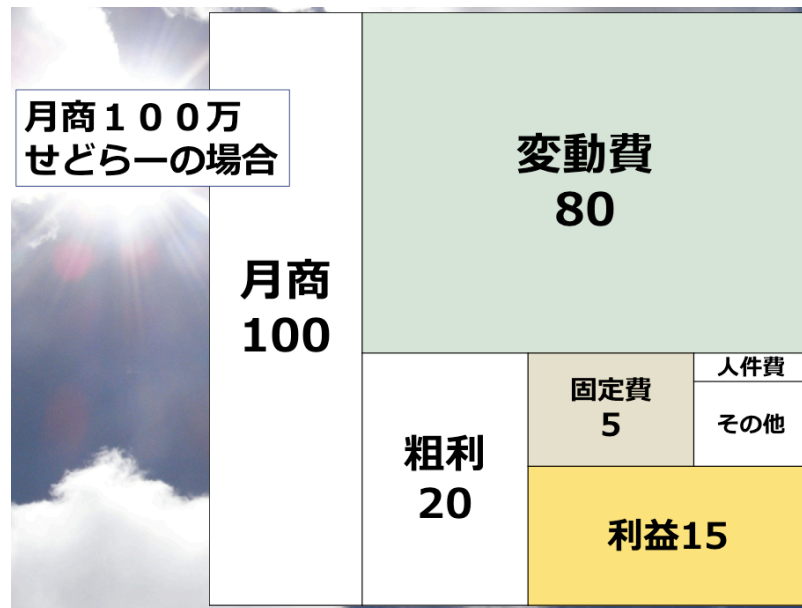
毎月月末に給料を振り込むような感じで貯めていきます。



## （２）では一体いくら貯金していいのか

お金の流れはもう理解できましたね。

利益が１５万残ったとしても、個人なら２０％引かれて１２万円になります。



しかし、この12万を全て貯金するわけにはいきません。

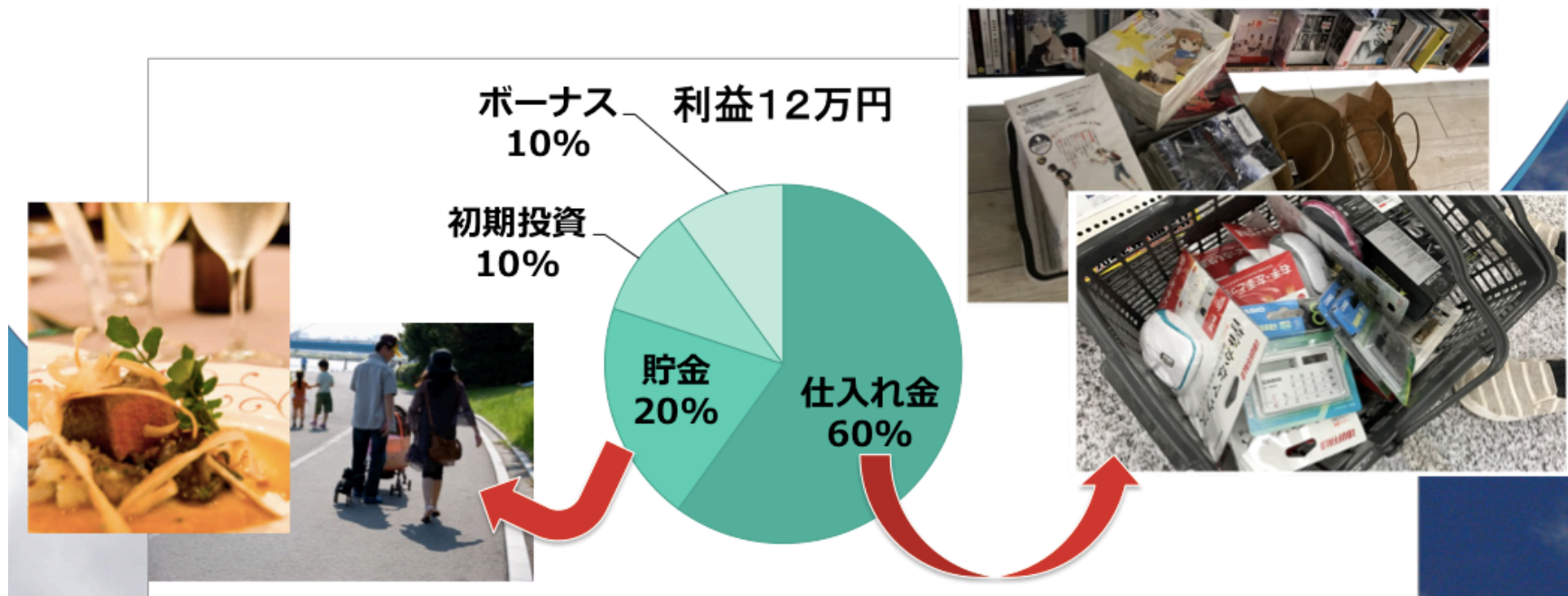
せどりは複利で回すビジネスです。残った利益で来月の仕入れをします。  
ここで大事になってくるのがこの12万円の使い道です。

みなさんはどのように使いますか？？僕は…



<12万円の使い道>

**仕入れ60～80% 貯金20%**



## **最終利益の20%を家族のために貯金する。**

これが僕の毎月別口座に貯金している率になります。

**ちなみに税金貯金もしています（利益の40%）**



## 第10章：貯金額から月商を求める方法

ここまでだいぶお金の流れは理解できたのではないのでしょうか？

月商から変動費を引けば粗利！

粗利から固定費を引けば利益！

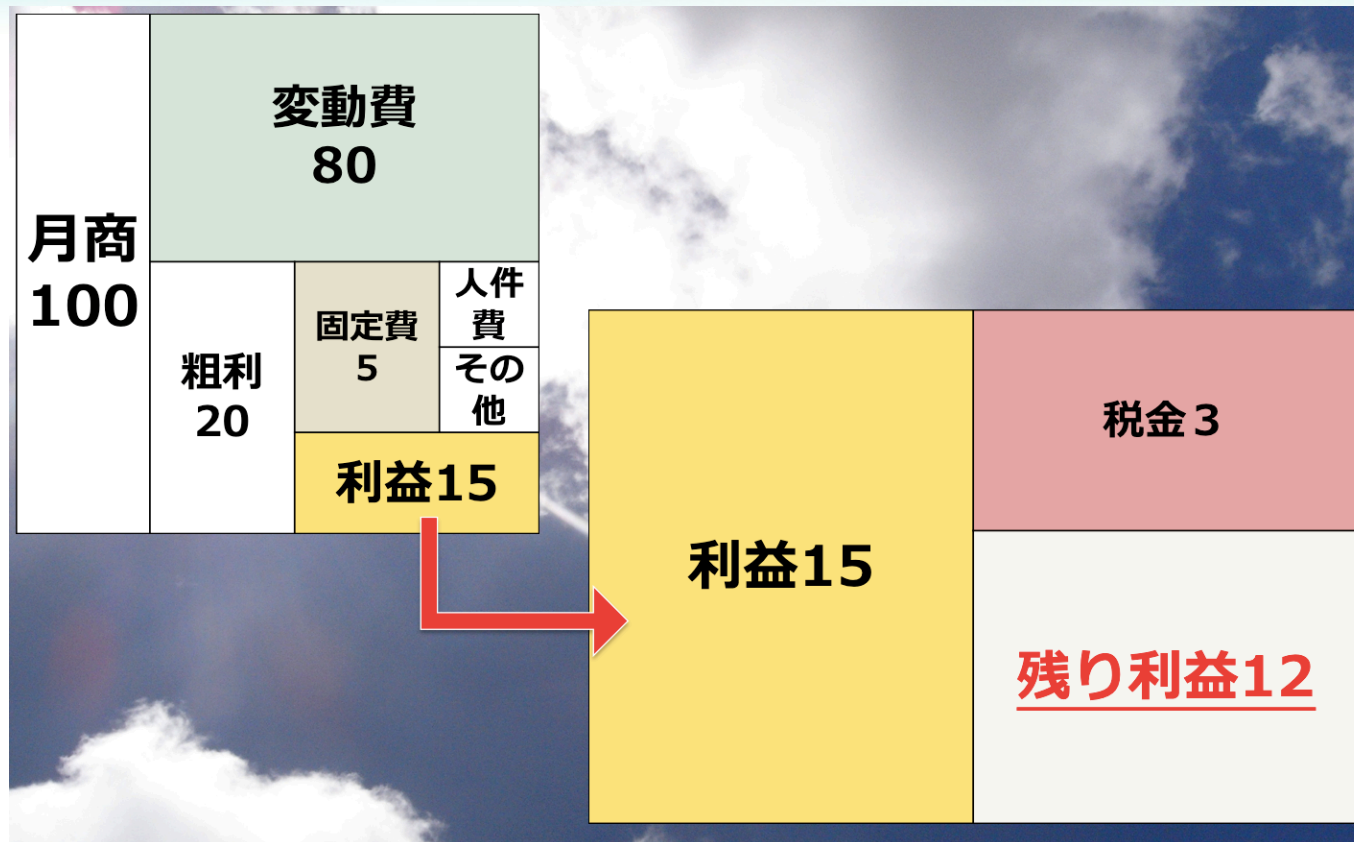
利益から税金が取られる（個人は20% 法人は40%）

残った利益の**20%が貯金できる額**でしたね。

では今度は逆算で目標を立てていきましょう。

貯金額から月商までの流れを逆流していきます。





これを逆から計算していきます。(難しくありませんよ)

## ～逆算思考～

- 1、貯金したい金額は？
- 2、税金引き後利益は？
- 3、税金引き前利益は？
- 4、固定費は？
- 5、粗利は？
- 6、売上は？
- 7、変動費は？

では、順番にいきましょう。(電卓を手に持って読み進めてください)

## 1、貯金したい金額は？

まずは、貯金したい額から考えます。

あなたが毎月貯金したい金額はいくらでしょうか？

家族のため、自分のために貯金したい金額です。

# 毎月貯金したい額を決めよう

---



## 2、税金を払った後の利益は？

次に税金が引かれた後の利益を求めます。

この引かれた後の利益の20%が貯金できる額でしたね。

さっきの貯金額を使い計算します。計算式は以下になります。

$$\text{貯金} \div 20 \times 100 = \text{税引き後利益}$$

### 3、税金を払う前の利益は？

次に税金が引かれる前の利益を計算します。

この利益は、売上-変動費-固定費=利益 の利益のことです。

先ほどの税金が引かれた後の利益から計算していきます。

$$\text{税引き後利益} \times 1.25 = \text{税引き前利益}$$

## 4、固定費は？

固定費は、売上の上下によって変動しない費用のことでしたね。

人件費、ツール代、携帯代、コンサル費、塾代などあります。

せどりでかかる費用を考えましょう。

# 固定費を決めよう

---



## 5、粗利は？

固定費が決まれば次は粗利です。

粗利は固定費と税金を引く前の利益を足せば求められますね。

$$\text{固定費} + \text{税引き前利益} = \text{粗利}$$

---

## 6、売上は？

粗利を求めることができたなら、粗利率を決めましょう。

それで売上が自動的に出ます。粗利率は好きな数字を入れてください。

$$\text{粗利} \div \text{粗利率} \times 100 = \text{売上}$$

---

## 7、変動費は？

最後に変動費です。変動費は売上の上下によって変動する費用でしたね。

仕入れやガソリン代、配送料、Amazon 手数料などが含まれます。

変動費の求め方はこちらです。

$$\text{売上一粗利} = \text{変動費}$$

---



## ～まとめ～

貯金額を決めよう

貯金 $\div 20 \times 100 =$ 税引き後利益

税引き後利益 $\times 1.25 =$ 税引き前利益

固定費を決めよう

固定費 $+$ 税引き前利益 $=$ 粗利

粗利 $\div$ 粗利率 $\times 100 =$ 売上

売上一粗利 $=$ 変動費

## どうでしたか？？

貯金額から売上目標が出せましたか？

変動費は、ほぼ仕入れなので仕入れ総額が見えたことになります。

つまり変動費が100万なら、月に100万仕入れをしないといけない。

ってことは、仕入れにいく日数で割れば一日の目標仕入れ額が見えてきます。

変動費（仕入れ金額）が100万  
月に仕入れにいける日数が8日しかない場合..

$$100 \div 8 = 12.5$$

つまり、一日 **12万5千円**仕入れないといけない。  
ってことになります。



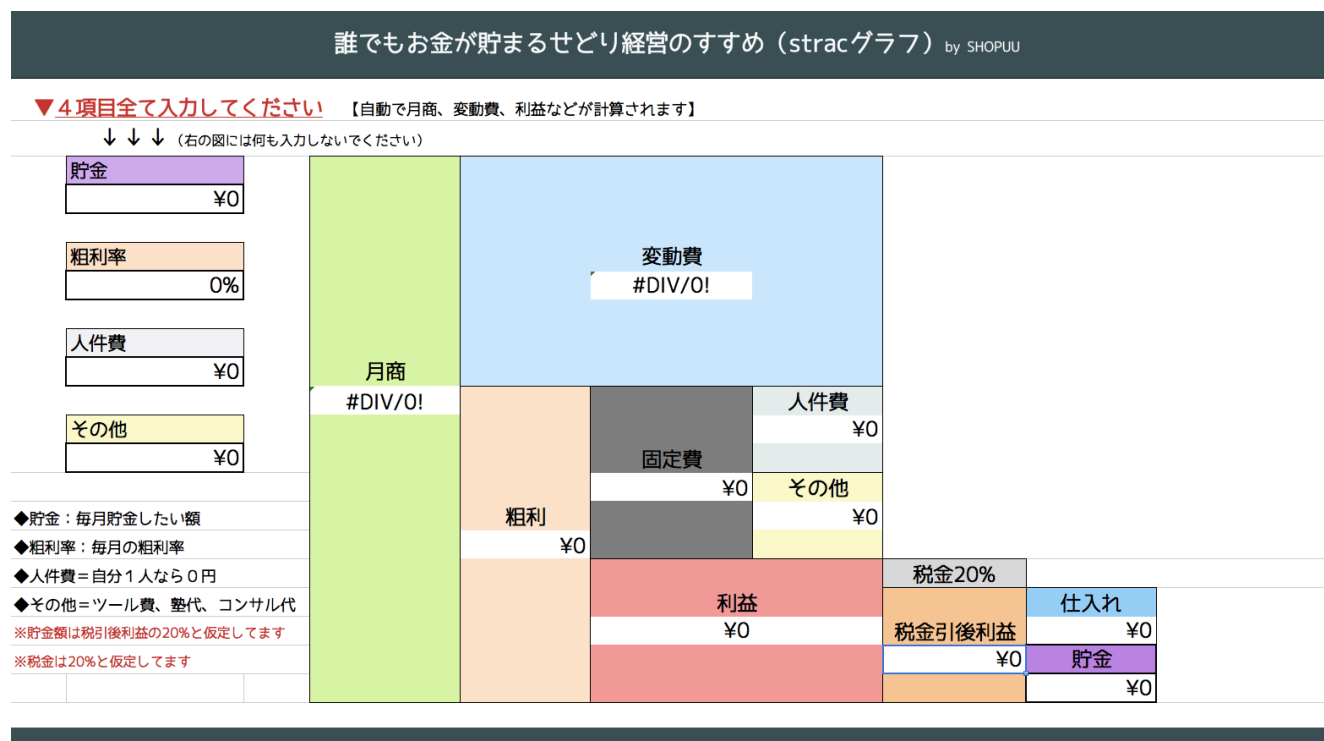
お金の流れが分かると一日の行動計画が立てやすくなります。  
税金に追われることもありませんし、貯金もできるようにしっかり動けます。

最後に僕がエクセルで作成した簡単入力版のグラフの説明をします。



# 第11章：せどり版 STRAC グラフ

別ファイルにて配布しておりますのでそちらを開いてください。



ファイルを開いたら下の図のような項目を見つけてください。

貯金、粗利率、人件費、その他を入力してください。

▼4項目全て入力してください

↓ ↓ ↓ (右の図には何も入力しない)

|     |    |
|-----|----|
| 貯金  | ¥0 |
| 粗利率 | 0% |
| 人件費 | ¥0 |
| その他 | ¥0 |



## 4項目以外は入力しないでください。

このエクセルは個人を対象としています（税率20％）

なので、**法人の方は税金を40％にして自身で計算**してください。

全て入力すると自動的に売上や粗利、変動費などが計算されます。

人を雇っていない人は人件費を0と入力してください。

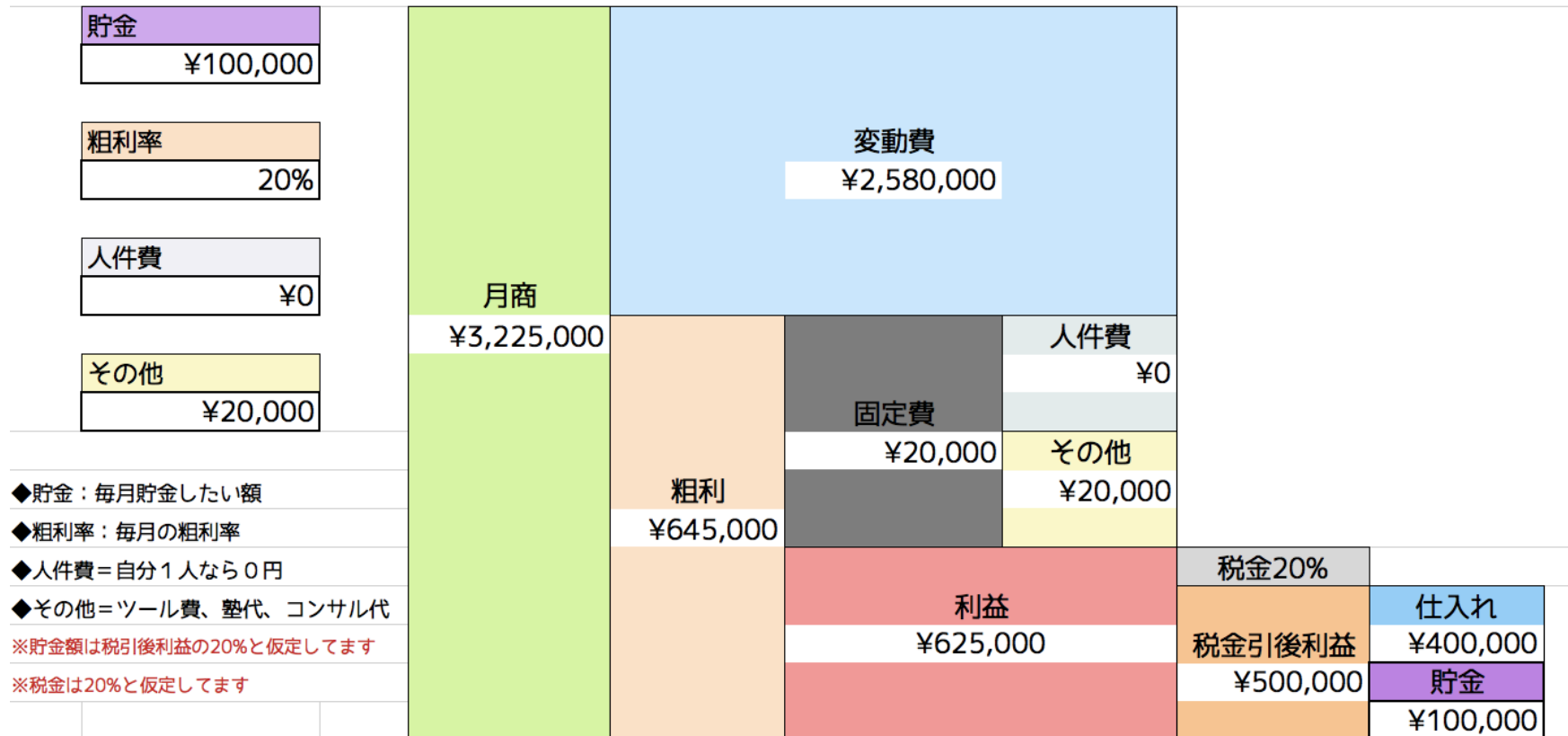
その他は、ツールやコンサル費、塾費、携帯、回線などが入ります。

試しに貯金額10万円、粗利率20％、人件費0円、その他2万でやってみます。

## 誰でもお金が貯まるせどり経営のすすめ（stracグラフ） by SHOPUU

## ▼ 4項目全て入力してください 【自動で月商、変動費、利益などが計算されます】

↓ ↓ ↓ （右の図には何も入力しないでください）



**月商が3 2 2万**

**粗利が6 4万5千円**

**利益が6 2万**

と出ました。これを達成すれば、貯金を**1 0万**できるってことです。

そのためには仕入れを2 5 0万近くしないといけません。

土日しか仕入れにいけない人は、一日で**約3 0万**の仕入れをしないといけないんです。(汗) もちろん先月の在庫もありますから必ずってわけではないですが…



## ここまで数字がハッキリと見えているとスツキリしませんか??

これを読む前まではここまでは見えてなかったはず。

これができてこそ立派なせどらーなのです。

慣れてきたら粗利率を調整しながら月商を上げることができますよ。

お金の流れを理解し安全なせどライフをお過ごしください。

これで以上になります。

ご朗読ありがとうございました。SHOPUU