

問屋ネゴシエイトマニュアル

著作権について

本書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らくちんせどらー”ぶ” (Sakuma Ryota) に属します。

著作権者の許可なく、本書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。

本書のダウンロードをもって下記の事項に同意したものとみなします。

- ・ 本書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。
- ・ 本書に書かれた情報は、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。
- ・ 本書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。
- ・ 本書のご利用は自己責任でお願いします。
- ・ 本書の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。

自己紹介



らくすること一生懸命！
関東圏で働く全力サラリーマン

らくちんせどらー”ぶう”

です。

はじめに少しか自己紹介をさせていただきます。

- ・年齢 39歳（2017年12月時点）
 - ・出身 宮城県仙台市
 - ・現住所 神奈川県川崎市
 - ・職業 建築系技術職
 - ・資格 技術系最高位「技術士」を含む国家資格×9個
-
- ・せどり（物販）をはじめたきっかけ
副業収入で住宅ローン返済
自分のこづかい稼ぎ
好きなもの買い、好きなところに旅行に行きたい
 - ・せどり（物販）に求めるもの
安定した副収入
できるだけ手間をかけずに楽して稼ぐこと
いずれは独立して「**自由な時間**」「**自由なお金**」を得る

こんな、おそらくみなさんとそう変わらない目的で
せどりを始めました。

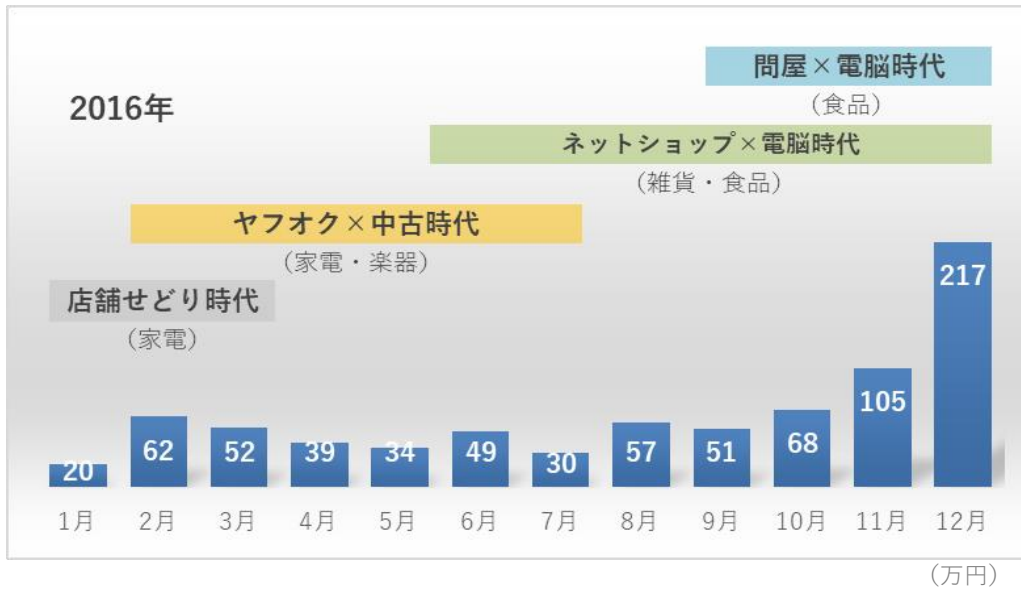
はじめたころは「本当に稼げるのか？」と疑心暗鬼の中
せどりをやっていましたが、3年やってわかったことは

せどり（物販）は確実に稼げる

という事実。

でも、最初から爆発的な売上げ（利益）があったわけではありません。
苦勞自慢ではありませんが、次に私のせどり2年分の歴史を紹介します。

実績紹介



2016年、2017年の私の売上げ実績です。

子供たちが小さかったので、基本的にせどりは一人でやってきました。

店舗せどりから始めて、過酷なヤフオク×中古時代を経て、

らくして稼げる新品のネットショップ×電腦時代へ。

現在は、問屋から仕入れてamazonで販売する「物販」を主体に月商を伸ばしています。

さまざまなせどりをやってきましたが、

実は「せどり（物販）の基本」はすべてにおいて共通です。

販売実績のある商品を、安く買って高く売る

これにつきます。

この教材は私の得意な「問屋をつかった物販」について

問屋との取引開始から最大限活用する方法まで、私の50社以上の取引実績から

実体験に基づいて書き上げたマニュアルです。

このマニュアルに沿って取引すれば、必ず問屋さんと良好な関係を築くことができます。

問屋取引という一つの大きなハードル（参入障壁）の向こう側の「物販」を

きかたもはじめてみるか？

以下の内容は問屋さん取引をはじめて、長く付き合い、よりよい関係を築くためのマニュアルとなっています。

すべて、ぶうの実験をもとに書いたものです。

それぞれ参考にいただき、堅実なamazon物販「問屋×物販」のはじめの一歩を踏み出してください。

■個人事業主でも問屋と取引できるか

問屋は個人でも取引できます。

ただし最低限、税務署に開業届を出して「個人事業主」として取引を始めてください。

※問屋から「開業届」の提出を求められることがあります。

世にあるネットショップは個人事業主が運営しているショップが多くあります。（わからないだけです）

「個人では問屋と取引できない」と、思い込みや決めつけで壁を作ってしまうのは非常にもったいないことです。

このマニュアルを参考に、あなたも「問屋取引」の第一歩を踏み出しましょう。

■問屋のメリット

- ・多数のメーカーの商品を扱うことができる。
- ・ネットショップで買えない、もしくは安く買えない商品を仕入れることができる。
- ・長く取引を続けると掛率を安くしてくれたり、掛け売り（後払い）にしてくれたりする。
- ・新商品の情報をいち早く入手できる。
- ・メーカー叩き売り商品を安く仕入れることができる。
- ・一つの間屋と取引できると、ほかの間屋にも信頼され、どんどん開拓できるようになる。

■問屋のデメリット

- ・取引成立までの心理的ハードル（メール、電話、訪問）がある。（これは参入障壁というメリットにもなります）
- ・ロット数（入数）に縛りがあり少量で仕入れることができないことがある。
- ・初期は現金先払いが多いため、資金に余裕がないと難しい。（銀行や金融公庫から借入れが必要）
- ・人付き合いが必要になる。

■取引交渉にあたって準備するもの

- ・屋号 ○○ネットショップ、○○市場などの屋号を決めましょう。（その分野の専門っぽい名前の方が良いです）
- ・事業用メール ○○_netshop@gmail.comなど事業者名を入れたメールアドレスを作る
※できれば独自ドメインのメールを作りましょう（<https://muumuu-mail.com/>）。
- ・事業用電話番号 無料で事業用の電話番号を作る。
※受信無料のSMARTalk（<https://ip-phone-smart.jp/>）が便利です。
- ・事業用FAX番号 インターネットファックスなどで事業用のFAX番号を作る。問屋はいまだにFAXを使うところがあります。
※月額1500円のeFAX（<https://www.efax.co.jp/>）が便利です。
- ・事業用ホームページ 無料で店舗紹介のホームページを作る。（コーポレートサイト）
※Wix（ja.wix.com/）などで簡単に作ることができます。
※できれば独自ドメイン（rakuchin.comなど）で作ったほうが良いですが難しくれば無料で良いでしょう。
※「初心者 コーポレートサイトの作り方」で検索すると作成方法を紹介するサイトがたくさん出てきます。
- ・事業用ロゴ 名刺やホームページ用にロゴを作る。
※ロゴタンク（<http://logo-tank.net/>）なら独自ロゴと名刺をセットで作ってくれます。
- ・事業用名刺 打合せや展示会に向いたときに事業用の名刺を作る。
※ロゴタンク（<http://logo-tank.net/>）なら独自ロゴと名刺をセットで作ってくれます。
- ・事業用プレート ロゴを入れた事業用のプレートを作る。
※なぜか問屋取引開始時にプレートの写真が必要だったりします。楽天などで作れます。

■業界用語を知る

上代	: 定価（メーカー希望価格）
下代	: 卸値（仕切り値）
オープン価格	: 定価（メーカー希望価格）が設定されておらず、ネット相場などの価格。
掛率	: 定価（上代）に対する卸値（下代）の割合。定価1000円で卸値600円ならば6掛けとなります。
ロット	: 問屋やメーカーから鉛筆1本だけ仕入れることはできません。20個、50個、200個づつ仕入れる必要があります。 これをロットと言います。ほかにひと箱（24個）の場合「入数」24と言われることもあります。
注残	: 納期が遅れている注文の残数。
入数	: 商品が1ケースに入っている数
発注単位	: 発注するケース数の単位（入数10、発注単位2で20個）
元払い	: 送料の負担先です。元払いの場合、問屋が送料を負担することになります。実際は着払いが多い。
発注書	: 問屋取引はネットでポチ、はできません。商品名、入数、注文単位を書いた発注書を利用します。
口座	: 問屋が取引先のデータを登録することを「口座を開設する」と言います。
掛け売り	: 月末締めの翌月末払いなどクレカのような売り方をしてくれることがあります。これを「掛け売り」と言います。 後払いは自己資金が少なく済むため有効ですが、信用のない最初の取引から掛け売りとしてくれることはマレです。
客注	: 客から注文があった商品。在庫がない状態で発注された商品は「客注商品なので大至急お願いします」となります。
メーカー直送	: 問屋が自分の倉庫から商品を送らず、メーカーから発注者へ直接発送することを言います。（値引き対象）
倉出（くらだし）	: 問屋が自分の倉庫から商品をピッキングして発注者へ発送することを言います。（多くは送料が発生する）

■メーカー、問屋、商社の違い

メーカー	: ソニーやパナソニックなどのメーカーがメーカー製品だけを売ります。
問屋	: ソニーやパナソニック、シャープ、東芝、日立、様々なメーカーの製品を売ります。
商社	: 輸出入や投資を行う業者です。問屋の元締め一次問屋もこの類に入ることがあります。 ※商社や一次問屋は「個人」を相手にしてくれません。大きければ良いということではないので、小ぶりな二次問屋を探しましょう。

■モノの流れを知る

メーカー（製造者） → 商社（一次問屋） → 問屋（二次問屋） → 小売り（販売者） → 消費者

※小売が狙うべきは問屋（二次問屋）です。

※メーカーや一次問屋から仕入れても、ロットが多すぎるうえ、二次問屋より安くしてくれないことも多々あります。

■問屋の探し方

(1)インターネットで探す

- ・「商品名+卸売り」、「問屋+食品」など一般的な用語で検索する。
- ・「iタウンページ」（<https://itp.ne.jp/?rf=1>）で検索する。
- ・メーカーサイトからメーカーに電話をして代理店（問屋）を教えてください。

(2)展示会で探す

メーカーが集まる展示会は「取引先を見つける会場」です。相手も取引先を見つけて帰らないと叱られるので、非常に取引しやすい場所です。ここでメーカーと取引することもできますが、問屋を紹介してもらうこともできます。また、メーカーのブースの近くに代理店（問屋）が手伝いに来ている場合もあるため、そこで取引交渉してみましょう。

(3)一次問屋に紹介してもらう

商社などの一次問屋に電話をして問屋を紹介してもらうことができます。

(4)商店のダンボールをこっそり見る

裏技的手法です。近所のドラッグストアやスーパーの裏手や陰に転がっているダンボールの発送伝票には「仕入先の名前」が書いてあることがあります。（一次問屋に注意）
こっそり写真を撮って連絡してみましょう。

■取引成功のコツ

- ・「メール」を送ったら必ず「電話」をする。「先ほどメールを送ったものですが」など。（成功率がグンと上がります）
- ・実績（売上げ）をアピールする。（月商30～50万円でも驚かれることがあります）
- ・仕入れ額をアピールする。嘘でも50万円～100万円程度と言ってよい。「価格が見合わなければ買わない」なんてことは普通です。
- ・現状amazonだけなら、ヤフーショッピング展開も匂わせる。「ヤフーショッピングも展開しようと考えています」など。
※メーカーや問屋は価格競争が多発するamazon販売を嫌います
- ・「まずはカタログから」と言うと話が進みやすい。（相手にとってもやりやすい）
- ・あと一押しまでいったら最後の手段「御社に伺います」でさらに成功率は上がる。

■問い合わせメールフォーマット

お世話になっております。

〇〇県の〇〇と申します。

現在、通販サイトamazonでネットショップを出店しております。
この度、御社と新規でお取引させていただきたくご連絡致しました。

当店は、開業して1年ほどのになりますが、徐々に売り上げも増え

- ・2017年の売上げは1500万円
- ・現在の月の売り上げは50万円～100万円

程度となっております。

今後、商品のバリエーションを増やすべく、〇〇（メーカー）や〇〇（メーカー）を取り扱っている御社とぜひ取引させて頂きたいと考えております。

支払い条件は先払いで構いません。

当店の販売サイト、事業情報を下記に記載しますので、
ご検討の上、取引条件等を合わせてお返事いただければ幸いです。

事業者 : 〇〇 〇〇
ショップ名 : 〇〇〇〇〇〇ショップ
ショップURL : : https://www.amazon.co.jp/*****
売上げ実績 : 2016年 500万円、2017年 1500万円
仕入れ額目安 : 50～100万円
仕入れ希望商品 : レトルト、缶詰、洋菓子、調味料、ジュースなど
仕入れ希望メーカー: 味の素、アヲハタ、石井食品、キューピーなど
※メーカーについては取引のご確認後に詳細を確認させていただきます。

住所 : 〇〇県〇〇市〇〇区〇-〇-〇
Eメール : 〇〇〇〇〇@gmail.com
TEL : 〇〇〇-〇〇〇〇-〇〇〇〇
URL : 〇〇〇.jp （ホームページURL）

■電話をする

- ・「お世話になっております」 ※お世話になっていなくても言うこと。ビジネスルールです。
- ・〇〇ショップの〇〇です。先ほど取引のお願いのメールをお送りしたのですが、
営業担当の方はいらっしゃいますでしょうか。
- ・メールに記載した通り、新規のお取引をお願いしたいと考えております。
- ・ご確認いただきまして、ご回答をいただいてもよろしいでしょうか。
※基本こんな流れで大丈夫です。

■問屋に好かれるために

問屋に好かれる人はこんな人です

- ・コンスタントに仕入れてくれる人
- ・ビジネスルールをわきまえ誠実に対応してくれる人
- ・明るく元気で思いやりがあること
- ・交渉がうまい人（これだけ買うから安くして！と冗談を言える人が案外好かれます）
- ・メールだけでなく電話する。できれば会いに行く人。
- ・ちょくちょく電話を入れる人。「先日見積依頼した商品どうですか〜？」など

■値引き交渉

(1)数か月の取引

取引開始後いきなり値引き交渉してはいけません（失礼です）。半年以上の取引や、月額100万円以上の仕入れなど長く問屋さんと付き合っただけで仲良くなったのちに、満を持して値引き交渉をします。信頼を積み重ねたうえで「さらに仕入れを増やしたいので5%程度値引きしてもらえませんか？」と言いましょ。

(2)メーカー直送

問屋が注文を受けた際、「指定のロット数以上」だと「メーカー直送」となることがあります。この場合、問屋は無在庫で販売できますので手間と経費がかからないため、値引き交渉がうまくいくことが多々あります。

■マインド

- ・門前払いは当たり前の気持ち
- ・問屋と取引している全員が大企業ではない（日本の大企業の比率は1%以下）
- ・日本の企業（会社）は零細企業や個人事業主で成り立っている
- ・つまり、問屋、代理店の取引先の多くは零細企業や個人事業主
- ・あきらめないことが大事
- ・小さめの問屋から掛け合ってみましょ

■ハードルが高ければ高いほど良い

- ・契約に印鑑証明、住民票、審査
- ・法人のみ
- ・保証金100万円
- ・実店舗アリ

こんなハードルがあったら逆に喜びましょ。

「ハードルが高い」ということは、仕入れられる人が絞られる→「競合が少ない物販」ができる。ということになります。

■なぜ問屋なのか

※前置きしておきますが、これは自論です。メーカー仕入れを推奨している方々を否定するものではありません。

メーカー仕入れは1メーカーからしか仕入れられません。それではせいぜい利益商品は10商品あるかどうかでしょう。一方、問屋は何十社、場合によっては何百社のメーカーの商品を扱うことができます。見つかる利益商品は1メーカー5商品だとしても、取り扱いメーカー数が多数あるため、問題ありません。

そもそも「上流側のメーカーから直仕入れすれば安く仕入れられる」と勘違いしている人が多いです。

たしかに、そういったメーカーもあるかもしれませんが、メーカーは問屋との「良好な関係」を崩したくありません。そのため、メーカーからあなた（小売り）に直接卸す価格は【問屋価格よりも高く】します。当然です。メーカーはあなた（個人）よりも問屋さんとの関係を優先するからです。（これは業界の常識です）

あなたは、世間にあふれる様々な情報に惑わされることなく、また日本の流通の慣例を崩すことなく素直に問屋と取引してください。そして、稼げる商品だけを問屋から仕入れて消費者に売る「稼げる小売店」を目指ましょ。

■問屋のチカラを最大限引き出すために

「多数のメーカーを扱える」のが問屋の最大のメリットであるならば、問屋が「どんなメーカーの製品を卸せるのか」を確認することが非常に重要です。

ところが、

- ・電話で確認する → 電話ですべて聞き出すことはできない
- ・メールで問い合わせる → 数十社にもなるメーカー名を列記させるのは酷
- ・カタログください → 送ってもらえても、せいぜい10冊～20冊でしょう

しかも、問屋の担当者自身が取扱いメーカーを記録しておらず、記憶に頼っているなんてことも多くあります。そこで、問屋が扱えるメーカーを根こそぎ聞き出すために私が作ったのが

「メーカーブランド確認票」です。

<https://goo.gl/pPAuLz>

(↑こちらからExcelデータをダウンロードしてください)

このデータは大量のamazonの商品情報から抽出した、全カテゴリの「メーカー・ブランドリスト」です。
(amazonの出品点数が多い順にならべてあります)
Excelシートはカテゴリごとに並んでいますので、問屋に問い合わせたいカテゴリのシートをコピーして

- ・Excelデータで問屋に送信する
- ・プリントアウトして送付する
- ・実際に打ち合わせをして確認する

などして、取り扱えるメーカーに「○」を付けてもらいましょう。

このリストで「○」をつけてもらったメーカーの商品は、ほぼすべてあなたのものです。

- ・自己発送しかいない高回転商品を探すもよし
- ・楽天ランキング上位で、amazonにカタログがない商品を新規出品するもよし
- ・高額商品については、無在庫で出品して売れたら問屋に発注することもできます
※リードタイム設定に注意

この「取り扱えるメーカー」を根こそぎ聞き出す(問屋情報をぶっこ抜く)ことこそが、「問屋のチカラを最大限引き出す術」です。

実は「その問屋でしか卸せない海外メーカー」などがあったりしたら、それはお宝の宝庫になるかもしれません。(これを「特約店」と言います)

ぜひ、「メーカーブランド確認票」有効にお使いください。

※みなさんが同じフォーマットを利用するのちょっとおかしいので、多少編集すると良いかもしれません。

以上が、私がお伝える「問屋との取引交渉の全て」となります。

※お問い合わせ、感想をお待ちしております

tech.pooh02@gmail.com