

中国輸入簡易 OEM スタートアップマニュアル

■ はじめに

このレポートの利用に際しては、以下の条件を遵守してください。

このレポートに含まれる一切の内容に関する著作権は、レポート作成者に帰属し、日本の著作権法や国際条約などで保護されています。

著作権法上、認められた場合を除き、著作権者の許可なく、このレポートの全部又は一部を、複製、転載、販売、その他の二次利用行為を行うことを禁じます。

これに違反する行為を行った場合には、関係法令に基づき、民事、刑事を問わず法的責任を負うことがあります。

レポート作成者は、このレポートの内容の正確性、安全性、有用性等について、一切の保証を与えるものではありません。また、このレポートに含まれる情報及び内容の利用によって、直接・間接的に生じた損害について一切の責任を負わないものとします。

このレポートの使用に当たっては、以上にご同意いただいた上、ご自身の責任のもとご活用いただきますようお願いいたします。

目次

■ はじめに	1
Amazon簡易OEMとOEMの違いとは	6
中国輸入簡易OEMのデメリット・メリット	7
カタログが育つまで時間がかかる。	7
不良品が出てくるため返品リスクがある	8
仕入れ原価や代行手数料の他に、広告や画像作成などの費用も掛かってくる	8
ライバルと商品が被る場合がある	10
少ない時間で効率的に稼げる	11
仕入れ原価のコストが安い	13
軌道に乗れば在庫補充だけで完結	13
Amazon簡易OEMを始める前に準備するもの	14
PC	14
プリンター	15
ネット環境	15
Googlechrome	15
住所	16
電話番号	16
メールアドレス	16
銀行口座	17
クレジットカード	17
Amazon販売用アカウント	17
中国輸入簡易OEMを始めるには初期費用はどのくらい必要なのか？	18
Amazon出品用アカウント作成に必要なもの	20
本人確認証を準備	20

連絡できる電話番号	20
ビジネス用メールアドレス	21
利用できるクレジットカード	21
銀行口座番号	22
顔写真付き身分証明書	22
過去180 日以内のガス・電気・水道などの明細書	22
アカウント停止にならないために	23
Amazon出品アカウントの作成	23
中国輸入は大口出品がお勧め	33
出品許可申請について	34
中国輸入で使うと便利な拡張機能	38
Chromeの拡張機能	38
AMAZON.CO.JP 検索 & 右クリック	38
楽天なぞり検索	38
ランキング表示:Amz superman seller tool	39
Google 翻訳	39
キーワードゲッター:サジェスト抽出	39
画像キャプチャソフト Rapture	40
なぞって画像検索	40
AliPrice(アリプライス)検索	41
「DELTA tracer」 デルタトレーサー	42
Amazon物販に欠かせないツールの準備	42
プライスター	43
セラースプライト	43
販売編（準備）	44
JANコード取得方法について	44
なぜJANコードを取得するのか？	44
JANコード免除申請の手順	46

JANコードの取得方法	48
JANコードの作り方	54
チェックデジットの計算方法	55
プライベートブランド品の出品について	55
紙タグ戦略	56
パッケージ戦略	58
パッケージ作成をアリババに依頼する方法	59
セット販売戦略	60
ロゴ作成戦略	60
簡易OEMリサーチ編.....	62
セラースプライトを使ったリサーチ	62
販売価格は最低2,500円以上が望ましい	63
ランキングは50,000位以内	63
月間販売数	64
利益最低500円以上	67
商品の利益率は最低でも20~30%は確保（広告費抜き）	68
サンプル発注	74
本発注	74

これからせどりを始める方、もしくは既に取り組んでいる方もいると思いますが、どんどん規制が厳しくなっているので、せっかく学んでも2ヶ月後には「販売できなくなった」「アカウントが停止された」ということがいたるところで起きています。

だから僕は、いつ出来なくなるか分からないノウハウではなく、長期的に継続でき、事業として成長し続けられる方法しかやりません。

中国輸入ビジネスを始めたいと思っている方は、

- ・会社を辞めて自由な生活をしたいと思ってる人
- ・収入を得て、子どもに自由な進路を歩ませたいと思っている人
- ・将来は立派な経営者になりたいと思っている人

いろんな方がいると思います。

ここでひとつ言えることは、目標の規模に関係なく

- ・基礎をしっかり抑えること
- ・長期的に続けられること

この2つを忠実に守っていれば、どの目標も達成可能といえます。

ひとつの目安として「月10万円を目標」としていますが、基礎が身につけば月10万円を稼ぐことはできますし、月10万円を稼げたら、あとは同じことを繰り返すことで30万、50万、100万、、、と収入を増やしていくことができます。

僕がお伝えする「中国輸入簡易OEM」は、よくある店舗せどりと違い、長期的に稼ぎ続けることができます。

Amazon 簡易 OEM と OEM の違いとは

OEM 生産では委託者がデザインの設計から図面まで受託していきます。

理想的なデザインをイメージして商品を製造することができますが、デメリットとしてはある程度まとまった資金が必要な事と手間がかかることです。

商品の設計から販売まで、おおよそ 3~6 ヶ月間は必要になってきます。

簡易 OEM という言葉は、Amazon における OEM ビジネスから生まれた言葉です。

Amazon では一つの商品ページに対して、複数の出品者が出品できるシステムとなっています。

出品者側からしてみれば、競争相手が多い商品に対してはできるだけ価格を下げる価格競争が起こったり、カートボックスが取れないという問題が生まれます。

そこで、簡易的な方法で（ブランド名が印字されたタグやパッケージ）を付けることで、オリジナルブランド販売ができてしまうのが「簡易 OEM」です。

つまり、独占販売が可能というわけです。

この簡易 OEM もしくは OEM を実行することで、どちらも価格競争やカートボックスが取れないなどの問題を回避することができるのです。

だからこそ、初心者の方が始めるには少ない資金でも取り組むことができる簡易 OEM を推奨しています。

中国輸入簡易 OEM のデメリット・メリット

■ デメリットについて

カタログが育つまで時間がかかる。

上記にも記載してありますが、中国輸入自社ブランド販売では、カタログが育つまで、かなりの時間を要します。

なぜ、カタログが育つまで時間が掛かるかと言いますと、自分のオリジナル商品なので、商品ページを一から作成する必要があるからです。

↓↓下記の記事を参考にどうぞ。

<https://hiyun.jp/amazon-oem/>

更に中国から仕入れをおこなうので、買い付けから手元に届くまでの期間も、2~3週間程を要します。

このように、せどりと比べてキャッシュフローや収益化まで、期間を要するので黒字化まで時間が掛かります。

不良品が出てくるため返品リスクがある

僕も何度か、不良品に対して返品などありましたが、中国輸入ビジネスを取り組んでいく上で避けては通れないです。

買い付けは一般的に代行業者を通すので、しっかり検品をおこなってくれるのですが、不良品は出てくるものです。

また中国人は日本と環境が違うので、検品の基準が甘かったりします。

不良品などが多い仕入れ業者からは、今後仕入れないように対策しましょう。

Amazonなどのプラットフォームに出品している場合は、すぐに返送をかければ問題ありません。

仕入れ原価や代行手数料の他に、広告や画像作成などの費用も掛かってくる

仕入れ原価や代行手数料と別に、商品ページで使用する『画像作成・商品の認知度を上げる為に必要な広告費用』などが掛かってきます。

その分、輸入経費が掛かってきますので、自社ブランド販売を始めようと思っている方は、事前準備をしっかりとおこない計画的に取り組みましょう。

・ 広告費用

広告運用は収益化する上で必須な課題です。

新規リリースと同時に広告を出稿していくのですが、目安としては仕入れ原価と同等の広告費用を用意しておくことで余裕を持って運用することができます。

仕入れ原価 5 万円→広告費 5 万

ライバルの数や市場規模によって異なるので、一概に言えないですが、仕入れ原価と同じくらい見積もっておくと良いでしょう。

販売実績を増やしていくと自然検索 (SEO) に強くなっていくので、広告運用しなくても売上を得ることが可能になります。

広告運用の設定方法やコツについては下記の記事を参考にどうぞ。

<https://hiyun.jp/advertisement/>

・ 画像費用

画像作成の募集をしているランサーズやクラウドワークスなどのサイトからデザイナーを探して依頼します。

Amazon の商品画像はメイン画像を入れて全部で 7 枚の画像が必要です。

画像作成の一般的な相場は 1 商品につき 8,000~50,000 円程度です。

金額の差がかなり大きいですが、デザイナーによって商品画像のクオリティが格段に変わってきますので、当然といえば当然なことでしょう。

自分の求めている条件や完成画像のクオリティが高いデザイナーさんを見つけることが大切です。

とは言っても依頼してみないとわからないので、

何人かのデザイナーさんにお試しで依頼してみてその中から厳選していくのがお勧めです。

<https://hiyun.jp/product-image/>

ライバルと商品が被る場合がある

簡易 OEM を取り組んでいく上で、一般的に仕入れ先はアリババやタオバオの既存商品を販売するので、ライバルと商品が被るケースもあります。

リサーチの段階で同じ商品が販売されていないか、入念に確認していくのですが、見落としとしていたり後からライバルが同じものを被してくることもあります。

で、売り方が下手くそな出品者ですと、同じ商品でも成約率に大きく差が開いていくというわけです。

この辺は戦略次第でライバルと差別化することも可能なので、詳しくは下記の記事をお読みください。

<https://hiyun.jp/measures-2/>

<https://hiyun.jp/differentiation/>

シンプルにライバルよりも商品ページや付加価値で差別化できれば問題ありません。

ただ、ライバルの商品ページが強い場合は、同じ商品を意図的に被すようなことができないので、諦めるしかありません。

中国輸入簡易 OEM は OEM と比べて初心者さんでも取り組みやすく、少ない資金で始めることができますが、収益化になるまでの時間も掛かり、仕入れ原価以外にも様々な輸入経費が掛かる上で不良品のリスクも考えておかなければなりません。

しっかりと計画を立てて失敗のリスクを最小限に抑える対策をしながら取り組んでいくことが重要です。

■ メリットについて

少ない時間で効率的に稼げる

自宅完結とは、中国輸入ビジネスはせどりと違いインターネット上で、中国の卸業者から仕入れを行うので、パソコン一台あれば誰でもおこなえるビジネスです。

私は中国語が分からないから、中国輸入なんて無理！

と、諦めたくくなりますよね。

実はそんなことで悩む必要はありません。

輸入代行業者を介して買い付けをおこなうので中国語が一切分からなくても、大丈夫なのです。

また、代行業者の方は日本人スタッフもいたりするので、気軽にメッセージでやりとりすることも可能です。

つまり商品販売までの作業を外注化できるので、以外と待ちの時間が多くなります。

その空いた時間でカタログ作成や商品リサーチに時間を割くことができるので、効率良く稼げるようになります。

そんな大切な時間を無駄しないために必要になるのが代行業者です。

輸入代行業者は殆どの場合、無料と有料プランから選ぶことができるので、まず初心者さんは無料プランを使って依頼していくのがおすすめです。

お勧め代行業者↓↓

<https://hiyun.jp/import-agency/>

自宅で完結できるという理由から、中国輸入簡易 OEM は特に時間の少ない副業の方にぴったりなビジネスです。

仕入れ原価のコストが安い

中国輸入簡易 OEM では仕入れ原価以外に「代行手数料・国際送料・関税」などの輸入経費が掛かってきますが、仕入れ原価が安いので、それでもかなり高い利益率を出すことができますね。

卸などを通さず中国の業者から直接取引ができるということが最も高い利益率を生み出せる理由の1つとなります。

軌道に乗れば在庫補充だけで完結

中国輸入簡易 OEM は自社ブランドとして商品を販売するので、商品カタログが育つまで時間が掛かります。

というのも、一からカタログ作成をおこなう必要があるので、販売実績を積み上げることが課題になるからです。

だからこそ、一度売れる商品カタログを構築できれば、在庫補充するだけで毎月安定した利益を得ることができます。

せどりを取り組んでいる人はわかるとはと思いますが、毎月、新しい利益商品を探す必要がなくなります。

せどりは労働集約型ビジネスなので、もし体調不良で休んでしまえば収益はゼロですからね。。

中国輸入簡易 OEM はどちらかというと投資に近い感覚です。

ただ、収益化するまでは長い期間を要しますが、一度商品ページを構築してしまえば在庫補充だけで自動収入を得られるのが自社ブランド販売の大きなメリットだと思います。

Amazon 簡易 OEM を始める前に準備するもの

Amazon 簡易 OEM を取り組むにあたって、最低限必要なものは次の通りです。

- PC
- プリンター
- ネット環境
- Google Chrome (ブラウザ)
- 住所
- 電話番号
- メールアドレス
- 銀行口座 (個人口座でも良い)
- クレジットカード or デビットカード
- Amazon 販売用アカウント

PC

輸入ビジネスに取り組む場合、スマホだけでリサーチや出品作業をやっていくのはとても限界がありますので必ず PC を用意する必要があります。

プリンター

FBA 納品する上で、商品ラベルや納品ラベルを貼り付ける必要があるため、プリンターを使って印刷する必要があります。

プリンターは一般的に使われているインクジェットプリンターを用意しておけば大体の機能は使えるので問題ないです。

特に高スペックの機種などは必要ないので、安いものをお勧めします。

ネット環境

ネットビジネスをおこなう上で、インターネット回線は必須です。

Googlechrome

簡易 OEM のリサーチをおこなう上で、必要な拡張機能を使用することができます。

Googlechrome ダウンロードはこちらから

https://www.google.com/intl/ja/chrome/gsem/download/?brand=YTUH&gclid=CjwKCAiAwomeBhBWEiwAM43YIIhnX9fXqL3sWodh25VAG83IkHpB8acHnF0MjLnOes19w1h2IzhzGhoCGUsQAvD_BwE&gclsrc=aw.ds

住所

Amazon で販売をするには特商法に住所を表示する必要があります

電話番号

電話番号も必要になります。

スマホの電話番号でも問題ありませんが、個人情報を設定するのに抵抗がある方は無料で 050 の電話番号を持つことができます。

プライベートと仕事用で分けたい方はお勧めです。

無料で 050 を取得できるオススメのサービス

<https://ip-phone-smart.jp/>

メールアドレス

Amazon で販売を行うにはメールアドレスが必要です。

現在利用しているメールアドレスを使っても問題ありません

銀行口座

Amazon の売上金を受け取る銀行口座が必要です。

プライベートで使っている口座でも良いですが、確定申告の際に管理に手間がかかるのが欠点でもあります。

プライベートと仕事用でわけたい方は新しい口座の作成をすることをお勧めします。

クレジットカード

Amazon で販売するためにはクレジットカードも必要です。

クレジットカードが作成できないならデビットカードでも代用できます

過去に JCB カードで設定しようとしたところ、エラーが出て登録できなかったことがあるので JCB 以外のカード会社も用意しておくが良いです。

Amazon 販売用アカウント

Amazon で販売するには Amazon の販売アカウントが必要です。

Amazon 出品用アカウント作成の手順は後ほど解説していきたいと思います。

Amazon で販売する場合、Amazon の規約や販売の基本的な知識を知っておく必要があります。

転売や偽造品が出回っているため、年々ルールが厳しくなっているのが現状です。

せっかく出品用アカウントを作成したものの、規約を無視したまま運営をおこなっていると「突然アカウント停止」なんてこともあります。

これから Amazon 販売を本気で取り組んでいく初心者さんなら、かなり致命的なことです。規約の内容や基本的なルールは認識しておきましょう。

↓↓ Amazon 出品大学

https://sellercentral-japan.amazon.com/learn/ref%3Dxx_su_foot_home?mons_sel_dir_mcid=amzn1.merchant.d.ADKX3LACBE4IIUH2YU23RCZMXCEQ&mons_sel_mkid=A1VC38T7YXB528&mons_sel_dir_paid=amzn1.pa.d.AA6P56EAKOBMYKUFY4IHTHQFE2DA&ignore_selection_changed=true

中国輸入簡易 OEM を始めるには初期費用はどのくらい必要なのか？

中国輸入簡易 OEM を実践する上で、せどりや転売と違って仕入れ原価以外に、輸入経費というのが掛かってきます。

一般的に中国の代行業者に買い付けを依頼して（発注～納品まで）の作業を外注化するという流れがほとんどです。

輸入経費が掛かってくるのですが、

- ・ 代行手数料 5%～8%

- ・ 国際送料、中国内送料（発注数によって変動）
- ・ 消費税・関税など

ただ、実際に仕入れてみないと正確な数値はわかりません。

それに加えて、簡易 OEM を取り組んでいく上で、

- ・ JAN コード取得：1 年更新 17,000 円
- ・ 画像作成：8,000 円
- ・ ブランドタグ作成：3,430 円
- ・ 広告費

などの費用も必要になってきます。

広告費に関しては商品数やクリック単価によって、運用方法も異なってくるので、一概にどのくらいの費用がかかってくるかはわかりません。

1 商品に対して（仕入れ原価と同等の広告費用）がかかるイメージです。

（仕入れ原価 5 万円→広告費 5 万円）

実際のところ、中国輸入簡易 OEM を取り組む上で、資金は最低でも 10 万円あれば始めることができますが余裕を持って実践していくのであれば、30～50 万円は用意しておくべきです。

目安として目標金額の 2 倍程度の資金は必要です。

月利 10 万円目指すなら、20 万円の仕入れ資金を用意する必要があります。

ご自身の使える資金や目標利益などによって、参入する市場（売上規模）を適切に選択する必要がありますので、許容範囲内で計画性を持って取り組んでいくことが最も重要です。

Amazon 出品用アカウント作成に必要なもの

Amazon で販売する場合は出品用のアカウントを登録しなければなりません。どんな手順で作成するのかを解説していきます。

本人確認証を準備

行政機関発行の顔写真が付いている身分証明書を用意します。
運転免許証やパスポートなどが良いでしょう。

- ・ 過去 180 日以内のガス
- ・ 電気
- ・ 水道などの明細書
- ・ ビジネス専用のメールアドレス
- ・ 連絡できる電話番号
- ・ 利用できるクレジットカード（デビットカードでも可能）
- ・ 売上金の振込先の銀行口座番号

連絡できる電話番号

アカウントを取得するときには電話での認証があります。
そのため携帯か固定電話の番号が必要になりますので用意しましょう。

無料で取得できる「SMARTalk」はスマホの通話料を安くする IP 電話アプリですが、「050」の番号で発信が可能です。

電話番号をプライベートとビジネスで使い分けたい方や Amazon のストアフロントに個人情報を載せるのが不安という方でも簡単に IP 電話を取得することができるのでお勧めです。

(※対応端末)

iOS12 以上

Android 5.0 以上

となっていますので、ご確認ください。

ビジネス用メールアドレス

サインインするときにはメールアドレスとパスワードが必要になります。お知らせなども受け取るためのアドレスになります。

利用できるクレジットカード

大口出品の月間登録料は 4,900 円（税別）が掛かります。

その支払いのためにクレジットカードが必要です。

売り上げから手数料を差し引かれた後の入金額が 4,900 円（税別）を下回ると差額が請求されません。

小口出品の場合は月間登録料は無料になりますが新規出品登録ができないため、中国輸入簡易 0 EM を実践することができませんので、大口出品で登録しましょう。

クレジットカードが作成できない場合は、『デビットカード』というのがあります。

デビットカードは誰でも作成することができるので、審査もなく口座から使用した分の金額が引き落としとなります。

銀行口座番号

売上金を入金する為の銀行カードを用意する必要があります。

ネットバンキングなども使用できます。

ただ、プライベートで使っている口座を登録すると、ごちゃごちゃになって管理がしにくいという難点があります。

Amazon からの入金には Amazon だけの銀行口座を用意した方が確定申告の際もスムーズに進めていくことができるのでお勧めです。

顔写真付き身分証明書

顔写真が入っている運転免許証かパスポートを提示する必要があります。

身分証に記載されている氏名がセラーセントラルに登録する情報と一致していなければなりません。

(期限が切れていない身分証限定です)

そのほかにも規定があるためチェックが必要です。

過去 180 日以内のガス・電気・水道などの明細書

クレジットカードの明細書やネットバンキングの明細書、預金取引の明細書、残高証明書などどれかが必要になります。いずれも **180 日以内**に発行されたものです。

アカウント停止にならないために

セラーセントラルにログインする際は、必ず固定のWi-Fiを使用しましょう。
公共Wi-Fiなどでログインした場合、過去にアカウント停止になった、IPアドレス、口座番号、住所が紐づけされてしまう危険性があるので注意が必要です。

Amazon 出品アカウントの作成

登録の手順は、普段お使いのインターネットブラウザで、

1. 「Amazon で売る」<https://sell.amazon.co.jp/>と検索してさっそく始めるをクリックします。



2. Amazon アカウントを作成をクリックすると「名前、メールアドレス、パスワード」を設定し次へをクリックします。



登録したメールアドレス宛に確認コードが届きます。そのコードを入力してアカウント作成をクリックします。

3. 「法人」、「個人・個人事業主」を選び、事業所の所在地を選択して氏名を入力します。



「法人」、「個人・個人事業主」のいずれかを選びます。その場合ローマ字で入力します。

4.同意して続行するをクリックします。

5 出品者情報を入力して保存してから登録するマーケットプレイスを選択します。

The screenshot shows the 'Seller Information' (出品者情報) registration page on Amazon. At the top, there is a progress bar with four steps: 1. Seller Information (出品者情報), 2. Address (住所), 3. Payment Method (決済方法), and 4. Confirmation (確認). The current step is 1. Below the progress bar, the text reads '以下の個人情報: Amazon' (The following personal information: Amazon). The form contains several sections: 'Country' (国) with a dropdown menu; 'Business Name' (会社名) and 'Business Type' (企業情報) with dropdowns and buttons for 'Add' (+) and 'Remove' (-); 'Business Registration' (法人の登録) with a dropdown for 'Business Type' (法人種別) and a text field for 'Number' (番号); 'Business Address' (会社住所) with a dropdown for 'Country' (国); 'Business Registration Number' (法人登録番号) with a text field; 'Business Details' (会社情報) with fields for 'Company Name' (会社名), 'Company Number' (会社番号), 'Company Address' (会社住所), and 'Company Phone' (会社電話); 'Business Type' (法人種別) with a dropdown menu; and 'Business Category' (業種) with a dropdown menu. There are also checkboxes for 'I agree with the terms and conditions' (同意) and 'I agree to the terms and conditions' (同意). At the bottom, there is a 'Save' (保存) button and a 'Next' (次へ) button.

6.クレジットカードの情報を入力していきます。

ここで登録したクレジットカードから月額登録料 4,900 円（税別）を支払うことになります。
デビットカードでも問題ありません。

7次にストア情報を入力します。（あとで修正も可能です）

ストア名は出品者ページの販売元の箇所です。

ライブ配送が適用され

枚(ボトル)	こちらからもご購入いただけます
枚(ボトル)	¥775 カートに入れる
	& 配送料無料
	発売元: やるCAN
	¥1,262 カートに入れる
	& 配送料無料
	発売元: ココアウェブマーケット (cocoawebmarket)
タイプの液晶用ウェット	¥797 カートに入れる
Jを入れずに軽く拭くだ	+ ¥550 配送料
	発売元: 特價COM

8. 本人確認を提出し、添付できたら送信をクリックします。

本人確認は次のいずれかの書類が必要です。

- ・ 身分証明書 1 部
- ・ 過去 180 日以内に発行された各種取引明細書 1 部

【身分証明書 1 部】

主な注意点は下記のとおりです。

- ・名前がセラーセントラルに登録する情報と一致している
- ・顔写真が入っている
- ・スマホで撮影した画像またはスキャンデータ
(ファイル形式 png、tiff、tif、jpg、jpeg、pd)

いずれかになります。

【過去 180 日以内に発行された各種取引明細書 1 部】

- ・クレジットカード利用明細
- ・インターネットバンキング取引明細
- ・預金通帳

条件として過去 180 日以内に発行された各種取引明細書になります。

書類をアップロード

氏名	██████████ 連絡窓口
生年月日 (日/月/年)	██████████
出生国	日本
国籍	日本
身分証明	運転免許証# : ██████████ 有効期限日 : ██████████ 発行国 : JP

身分証明書

前回のアップロード

写真のアップロード

空白の場合でも写真をアップロード

会社住所	██████████ JP
------	------------------

その他の書類

プルダウンメニューから提出する書類の種類を選択してください

銀行口座の取引明細

アップロード その他の書類

戻る

送信

9, ビデオ審査（導入されたばかりで試験的に開始）

Amazon の担当者とのビデオ通話による面談のようなものです。

予約制になっている為、事前に希望日を伝える必要があります。

僕がアカウント開設した 2018 年の頃はビデオ審査などはなく、ここ最近必要になってきました。

ビデオ審査の手順について簡単にお伝えしていきます。

・平日 10 時から 17 時 30 分の間で 30 分刻みで予約をすることができますので、事前に希望の時間を伝えます。

↓

・ Amazon からビデオ面談の案内メールが届くので通話に参加をクリックします。

↓ビデオ審査開始

↓本人確認のためフルネームとメールアドレスを伝える。

↓運転免許証の裏表を顔に近づけて写真撮影

↓数時間後に審査結果の通知が届く。

ざっくりですが、このような流れになります。

(準備しておくもの)

・メールアドレス

・身分証明書（運転免許証、パスポート、写真付き住民基本台帳カード、在留カード）

(ビデオ面談の疑問点と解答例)

・ビデオ面談の予約について

→平日 10 時から 17 時 30 分の間で 30 分刻みで予約が可能

・端末について

PC、スマホ（PC にはカメラとマイクが必要）

面談当日はセラーセントラルにログイン→Amazon Chaim というアプリで行います。

https://sellercentral.amazon.com/mario/inpvMeeting/appointment/global?mons_sel_locale=ja_JP

・本人確認書類について

次のいずれかを用意する必要があります。

・身分証明書（運転免許証、パスポート、写真付き住民基本台帳カード、在留カード）

・取引明細書

（クレジットカードの利用明細書、インターネットバンキング取引明細、預金通帳の取引明細書、残高証明書）

預金通帳とインターネットバンキングの取引明細書は直近 **180 日以内**の取引履歴のものに限ります。

・面談時間について

不備などがない限りスムーズに行くと 5～10 分で面談は完了します。

サポートが必要な場合

ご不明な点がございましたら、下記 Amazon テクニカルサポートにお問い合わせください。

<https://sellercentral.amazon.com/cu/contact-us>

Amazon 出品用アカウント登録における注意点

マーケットプレイスの登録画面で、恐らく下記のような国をチェックする項目が出てくると思うのですが、日本のマーケットプレイスのみで販売する場合は赤枠の（北米とヨーロッパ）チェックを外して次に進めていきましょう。



日本以外の国を外さずに登録してしまうと各国ごとに毎月の Amazon 大口出品の手数料「月額料金 4,900 円（税抜）」が引かれる場合があります。

また、他国をチェックしたまま登録してしまうとグローバルセリングの解約手続きも面倒なので十分に注意が必要です。

万が一、日本以外の国も登録してしまった場合は、セラーセントラル、トップページの赤枠の箇所、解約したい国を選択して、言語は「日本語」でオッケーです。



次にヘルプをクリックして、



「さらにサポートが必要ですか？」サポートを受けるを選択します。

サポートを受ける

どのサービスに対するお問い合わせですか？

Amazon出品サービス www.amazon.co.jpでの出品および販売	→
広告とストア スポンサープロダクト、スポンサーブランド広告とストア	→

「Amazon 出品サービス」という項目をクリックします。

● 問題を説明してください
説明をケースの一部として送ります。

グローバルセリング解約

個人情報または機密データとは何ですか？ ⓘ

● 問題の確認
入力された内容に基づき、出品者様の状態に最も適しているものはどれですか？

アカウントの閉鎖 **閉鎖**

出品形態を変更する

次へ 私の問題は解決されています。

○ 問題を解決する

説明の欄に「グローバルセリング解約」と入れて頂き、アカウント閉鎖をチェックします。すると、「アカウントの解約をリクエストする」という項目が出てきますので、こちらを選択して「次へ」をクリックしましょう。

これで解約手続きは完了になります。

中国輸入は大口出品がお勧め

Amazon で商品を販売するにはアカウント作成が必須です。

登録の種類では、

- ・ 大口出品サービス

- ・ 小口出品サービス

の2つの出品形態があります。

小口出品は月額料金がかかりませんが基本成約料が成約商品1点につき100円かかります。

大口出品は月額利用料が毎月4,900円税別(5,043円)かかります。

月に50点以上販売しないのであれば小口出品のほうがお得に感じるかもしれませんが、中国輸入では大口出品をお勧めします。

理由としては、

- ・ 販売できるカテゴリー制限がない
- ・ 新規出品登録ができる

中国輸入では販売していくカテゴリーや商品数を多く扱うことになってきます。

また、新規出品登録をおこない商品を販売していくので、大口出品が必須になります。

大口と小口のの違いについては下記を参考にどうぞ。

https://sellercentral.amazon.co.jp/help/hub/reference/64491?ref=efph_64491_cont_641&locale=ja-JP

出品許可申請について

Amazon で出品許可が必要なのは商品の安全性確保のためです。出品制限と呼び、出品制限を解除する「出品許可申請」が必要になります。

申請はカテゴリごとに申請します。審査に通らないと商品が販売できません。

オリジナルブランドで販売できる条件としてはカテゴリによって、Amazon の規約があります。

まずは以下のヘルプを参考にいただければと思います。

↓

<https://sellercentral.amazon.co.jp/help/hub/reference/external/G2N3GKE5SGSHWYRZ>

中国輸入を取り組んでいく上で取り扱う商品によって Amazon の出品許可が必要なカテゴリがあります。

- ・服&ファッション小物
- ・シューズ&バッグ
- ・ジュエリー
- ・ペット用品
- ・時計
- ・ヘルス&ビューティー
- ・コスメ
- ・食品&飲料

上記のカテゴリは出品申請許可が必要になってきますので、申請しておくことをおすすめします。

JAN コードを免除することも可能です。

ただ、「製品コード免除の許可申請」をしていなければ「JAN」なしで登録することが出来ません。

JAN コードとは、国内で販売されている商品管理コードのことです。

GTIN (Global Trade Item Number) は、「どの事業者の、どの商品か」を表す国際標準の商品識別コードですが、日本国内においては JAN コード (JapaneseArticleNumber) とも呼ばれています。

JAN と GTIN に違いはなく同じものです。

ですので、すでに国内で販売されている、もしくは出品予定の同カテゴリの商品から出品を許可してもらう申請を行います。

国内商品で申請しておく、あとから輸入品を扱っても再申請など必要ありません。

カテゴリ規制の出品申請

1. セラーセントラルにログイン→「カタログ」→「商品登録」をクリックします。



The screenshot shows the Amazon Seller Central interface. At the top, there's a navigation bar with 'amazon seller central' and 'Ansshishop 年中無休/全国...'. Below that, a menu bar includes 'カタログ', '在庫', '価格', '注文', '広告', 'ストア', '販売機会拡大', 'レポート', 'パフォーマンス', 'パートナーネットワーク', and 'B2B'. The '商品登録' (Product Registration) option is highlighted with a red box. Below the menu, there's a search bar with the text 'Amazonのカタログから商品を検索する' and a search input field containing '商品名、 JAN、 UPC、 EAN、 ISBN、 ASIN'. On the left, there's a list of categories: 'すべてのカテゴリ', 'ホーム&キッチン (25,412,927)', 'DIY・工具・ガーデン (4,644,746)', '家電&カメラ (2,791,278)', and 'ファッション (1,614,597)'. On the right, there's a product listing for a red tent with the title 'ルームアンドホーム キッズテント 子供用テント 取納式 EAN 8804371548558' and '長 室内キャンプ キャンピングカーポップアップテント 70×110×70cm'. The product is shown with a red tent icon and a sales ranking of 37.

2. 出品したい商品名や JAN コード、ASIN を入力します。

「ASIN」とは Amazon が制定した商品の識別番号のことです。

下記、商品ページに記載されている箇所になります。

登録情報

製品サイズ : 26 x 9 x 32 cm; 600 g

Amazon.co.jp での取り扱い開始日 : 2021/11/11

ASIN : B09JWRT11N

製造元リファレンス : 123

部門 : メンズ

Amazon 売れ筋ランキング: - 8,763位シューズ&バッグ (の売れ筋ランキングを見るシューズ&バッグ)
- 130位メンズショルダーバッグ

カスタマーレビュー: ★★★★★ 12個の評価

例えば、「服&ファッション小物」の 카테고리を出品したい場合は検索窓にファッションなど入力するか、左の 카테고리、一覧から選びましょう。

Amazon のカタログから商品を検索する

ファッション

カテゴリーで絞り込む

すべてのカテゴリ

- ファッション (14,616,214)
- 服&ファッション小物 (9,162,411)
- ホーム&キッチン (8,677,437)
- 家電&カメラ (6,536,587)
- ジュエリー (3,552,976)
- シューズ&バッグ (3,428,034)
- スポーツ&アウトドア

35,029,534 件の 1-10 件を表示

	ナデウスウィズステーズ	EAN: 4562133713982	売上ランキング: 22,613 オファー: 9 中古品または新品
	クアファッショングット機能美クッション ネイビー 89625-21 40*40*7cm	EAN: 4580604050121	売上ランキング: 680,250 オファー: 3 中古品または新品

3. 該当する商品を検索すると「出品許可を申請」というのがあるのでクリックします。

169 売上ランキング: 185,971

オファー:
25 中古品または新品

新品

出品許可を申請

制限を表示

4. 「出品許可申請」をクリックして申請手続きを始めます。

出品申請

以下は出品許可が必要です：

- 新品, 中古, 再生品, コレクター商品のコンディションのAIXUA

出品許可を申請する

以下は出品申請を受け付けていません：

Amazon 独自の審査になるので場合によっては通らないケースもあります。

その場合は、メーカーや問屋が発行した請求書を提出できれば問題なく販売できますが、店舗せどりで仕入れた商品は請求書を用意することができないので諦めるしかありません。

オンラインの問屋さんですと、下記のサイトから請求書を発行することもできるみたいなので、参考にしてみてください。

<https://www.netsea.jp>

/

提出が必要な書類は、

- 商品の購入に対してメーカーまたは卸業者が発行した請求書 1 通以上
- 商品の販売を許可するブランドからの書類 1 通

となります。

出品制限解除で提出する「商品の購入に対してメーカーまたは卸業者が発行した請求書 1 通以上」の書類を提出する場合は『合計 10 点以上の購入を表示』というのが条件となっています。もし申請が通らなければ、10 点分の購入費用が無駄になってしまうリスクもありますので、低単価の商品（1 個 100 円程度）を購入することをお勧めします。

出品制限解除については、セラーアカウントごとによって制限の内容が異なりますので、一度上記の手順に沿って出品許可申請をおこなってみましょう。

中国輸入で使うと便利な拡張機能

Chrome の拡張機能

PC でインターネットにアクセスする際は、インターネットエクスプローラーや Safari を使っている方が多いと思います。

しかし、これらのブラウザは動作が遅いこともあり、またリサーチを効率化するための拡張機能を使うことができないので、あまりお勧めしません。

こちらからダウンロードできます。

[Googlechrome](#)

[\(Google Chromeの拡張機能を追加する方法\)](#)

AMAZON.CO.JP 検索 & 右クリック

<https://chrome.google.com/webstore/detail/amazoncojp-%E6%A4%9C%E7%B4%A2-%E5%8F%B3%E3%82%AF%E3%83%AA%E3%83%83%E3%82%AF/emojfmabibpbjkmledgflmenlkeka1ld?hl=ja>

調べたいキーワードをコピーして右クリック→「AMAZON.CO.JP 検索 & 右クリック」すると、一瞬にして Amazon ページで検索できます。

楽天なぞり検索

他のサイトを見ている場合、わざわざ Amazon サイトから検索する必要がなくなるので、時間短縮できます。

<https://chrome.google.com/webstore/detail/%E3%81%AA%E3%81%9E%E3%82%8A%E6%A4%9C%E7%B4%A2-for-%E6%A5%BD%E5%A4%A9%E5%B8%82%E5%A0%B4/jlgpobagnemgpoddgcncpkmcccnkfd?hl=ja>

こちらでもキーワードをコピーして右クリックすると楽天ページで商品を表示してくれます。

ランキング表示:Amz superman seller tool

<https://chrome.google.com/webstore/detail/amz-superman-seller-tool/ndhncndbgnmheelpkdmldldhmiagiagm?hl=JA>

この拡張機能を入れておくと「大カテゴリー」、「小カテゴリー」それぞれ商品のランキングを表示してくれるので、市場規模を確認できるので役立ちます。

Google 翻訳

<https://translate.google.co.jp/?hl=ja>

中国輸入では、一般的にアリババというサイトから商品を仕入れていきます。

中国語を日本語に翻訳したりリサーチの際にかなり重宝します。

中国語に変換したいキーワードをなぞって右クリックから「Google 翻訳」を選びます。

すると、下記のように文字を翻訳してくれます。

キーワードゲッター:サジェスト抽出

<https://chrome.google.com/webstore/detail/%E3%82%AD%E3%83%BC%E3%83%AF%E3%83%BC%E3%83%89%E3%82%B2%E3%83%83%E3%82%BF%E3%83%BC/fmabaecmkbhnnahdakghgjademgkfnaah?hl=ja>

広告や商品ページ作成の際にサジェストからキーワードを拾って設定していきます。

Amazon の検索窓の該当する商品のキーワードを入力すると、右側に「キーワード抽出」が表示されます。

こちらをクリックしますと、商品と関連性の高いサジェストキーワードを表示してくれます。

検索窓にキーワードを入力すると、サジェストキーワードを表示してくれるのですが、数が限られてきます。

キーワード抽出を使うことで、さらに多くのキーワードを見つけることができます。
コピーをクリックして、ノートなどにまとめて使うこともできます。

このキーワードを商品説明文や商品タイトル(SEO 対策)など強いフィールドに紐付けたり
広告運用のキーワード選定に活用してみてください。

画像キャプチャソフト Rapture

画像を一瞬でキャプチャできる無料ソフトです。

<https://www.vector.co.jp/soft/dl/win95/art/se386376.html>

Rapture を追加する画像を比較する際に使ったり、動画などもキャプチャできるので便利
です。

なぞって画像検索

ダウンロードはこちらから

↓↓↓↓

<https://chrome.google.com/webstore/detail/range-selection-image-sea/gmhecmaejphjedhdjogmmaakkfainfk?hl=ja>

なぞって画像検索はワンクリックで自分が調べたい画像を検索することが可能です。

これまでの画像検索の場合は検索したい画像を一度フォルダに保存しなければいけません。

なぞって画像検索を使うことで画像を保存せず自分が調べたい画像を選択するだけで自動画像
検索ができます。

中国輸入は画像検索を使ってリサーチを行うことが多いので、作業効率がアップします。

AliPrice(アリプライス)検索

<https://chrome.google.com/webstore/detail/aliprice-search-by-image/aadbahhifnekkkcbapdfa-ndpimaoacmj?hl=ja>

拡張機能の追加は以下の手順です。

↓

予めブラウザは Chrome をインストールして下さい。

AliPrice 検索をダウンロードしましたら、『Chrome に追加』をクリックします。



『拡張機能を追加』をクリックすると、AliPrice のインストールが完了します。

こちらの拡張機能を使うことで、リサーチを効率化することが可能です。

画像を使ってリサーチする際は画像を1度保存してアリババで検索するというのが一般的でした。

例えば、

「気になる商品を検索→画像を保存→アリババで画像検索」画像を1度保存しなければならない手間を省くことができるので、そんな悩みを一瞬にして解決してくれます。

「DELTA tracer」 デルタトレーサー

こちらからダウンロードできます。

<https://chrome.google.com/webstore/detail/delta-tracer/cmpednmpldfkcfkagpbcjdofgknigkoc>

価格の変動、ランキングの変動など確認することができますし、またFBA料金シミュレーターに一瞬でジャンプすることができます。

このように競合の分析や利益計算が可能になります。

上記の拡張機能は全て無料で使うことができるので、上手く活用しながら効率よくリサーチしていきましょう。

Amazon 物販に欠かせないツールの準備

Amazon 物販で稼いでる人でツールを使っていない人はいないくらいほとんどの人が使っています。

基本的にツールなどを上手く活用して作業効率を UP していくことをおすすめします。

プライスター

プライスターを使うこと出品・納品作業や価格改定、売上管理など、ほとんどの作業を任せられることができますので、売上に最も直結するリサーチに集中することができます。

↓↓プライスターの使い方とアカウント作成について

<https://hiyun.jp/pristar/>

自分で全ての作業をおこなうのは必ず限界があります。

有料ツールになりますが使う価値は十分にあるでしょう。

セラーズプライト

Amazon 簡易 OEM で稼いでいる人は使っていない人がいないくらい全員使っています。

こちらのツールを使うことでリサーチの精度を格段に UP することができます。

無料と有料のプランから選択することができます。

無料でも使えますが機能は限られてくるので本格的に簡易 OEM を取り組む方は有料プランをお勧めします。

↓↓セラーSpriteの機能や使い方について

<https://hiyun.jp/sellar-sprite/>

販売編（準備）



JANコード取得方法について

JANコードとは、国内で販売されている商品管理コードとなります。

GTIN（Global Trade Item Number）は、「どの事業者の、どの商品か」を表す国際標準の商品識別コードです。

日本国内においては、JAN コード (Japanese Article Number) とも呼ばれています。
日本のコードは『4 の数字』から始まります。

なぜ JAN コードを取得するのか？

Amazon のプラットフォームで新規出品する商品は、コードを取得するルールがあります。

Amazon.co.jp へ出品商品を登録するためには原則として、JAN コード、EAN コード、UPC コード、GTIN コードなど、第三者機関が発行するコード (以下、「商品コード」) が各商品に 付いている必要があります。

JAN コード、EAN コードであれば 13 桁、UPC コードであれば 12 桁 GTIN コードであれば 14 桁のコードがあります。

しかし、他社が取り扱っていない出品者様のオリジナル商品の場合、Amazon ブランド登録 プログラムをご利用いただくことで製品コードなし商品の出品も可能となります。Amazon ブランド登録はアカウント登録完了後に申請できます。

申請が許可されると、商品の出品が 開始できます。プログラムの利用条件は以下をご確認ください。(本プログラムは大口出品 者様のみを対象としています)

- ・ メーカー
- ・ 自社ブランド所有会社
- ・ ブランド化されたホワイトラベル提供品の製作会社 ・ オーダーメイド商品、手作り商品の製作者

Amazon.co.jp で唯一もしくは独占的な販売業者

本、CD ・ レコード、ビデオ ・ DVD カテゴリーの商品は JAN、UPC、EAN、または ISBN が 必要です。上記に該当する場合でも Amazon ブランド登録はご利用いただけません。

あらかじめご了承ください。Amazon ブランド登録の申請をいただいても、上記に該当しない場合は出品をお断りさせていただく場合がございます。また、Amazon ブランド登録に該当しない商品で、製品コードの指定が免除される出品の場合、例外として、許可制で出品者ごとにコードなし商品の登録権限を付与し、ご登録いただける仕組みを取っております。

この申請をする際には、以下の項目があらかじめ設定されている必要があります。特定商取引法に基づく出品者情報を登録 (正式名称、ストア代表者名、住所、電話番号)

返品ポリシーの登録

商品画像の提供ただし、商品コードによる商品登録があくまで原則のため、コードなし商品の登録権限を付与後、該当する商品に商品コードがあると判明したときは、権限を削除させていただく場合がありますので予めご了承ください。

しかし、必ずしも製品コードが必要ではないと記載してありますね。

『許可制で出品者ごとにコードなし商品の登録権限を付与し、ご登録いただける仕組みを取っております』

JAN コード免除申請は (欠口出品者のみ) が対象となり、申請後 JAN なし商品として販売できます。

あくまで、JAN コードの役割は「どの事業者の、どの商品か」という管理番号なので、相乗り対策や差別化ができるメリットが大きいです。

よって、国内品やノーブランド品は JAN なしでも出品登録が可能というわけです。

但し JAN コード免除申請をおこなう必要があります。

JAN コード免除申請の手順

では、JAN コード免除申請の手順をお伝えします。

セラーセントラルの「商品登録」を開きましょう。



次に、下にスクロールして「GTIN とは何ですか？」の詳細をクリックします。

商品登録について

商品を追加する

Amazonカタログへ商品を登録する基本事項を紹介します。

[詳細はこちら](#)

多
在
お
詳

GTINとは何ですか？

商品の梱包にバーコードまたはGTIN (UPC/EAN/JAN/ISBN) があります。GTINを持っていない場合は、免除を申請することができます。

[詳細はこちら](#)

GT
GT
で
こ

すると、製品コード免除は[こちら](#)から申請してください。
というリンクから申請ができます。

製品コード免除を申請する

製品コード免除は[こちら](#)から申請してください。申請する前に、必ず以下を用意してください。

- 商品名と、そのブランドまたは出版社の商品のすべての側面と商品パッケージを示す2枚（最上とを確認してください）。
 - 申請時に入力したブランド名が、商品またはパッケージに記載されているブランド名と完全
 - 画像が、商品とパッケージの実際の画像であること。つまり、画像をクリックすると、商品ルの上に置いている状態になったりする必要があります。

製品コード免除を申請の画面から、該当するカテゴリと商品のブランド名を入力します。
ブランド名がない場合は「ノーブランド」と入力しましょう。

製品コード免除を申請

Amazonに出品する商品のバーコード番号（GTIN/UPC/EAN/JAN/ISBN）を共有する必要があります。商品にバーコードがない場合、以下で免除を申請できます。

注：免除は、ブランド（またはノーブランド）とカテゴリの組み合わせに対して申請可能です。個々の商品について申請する必要はありません。また、免除が適用されたブランドとカテゴリの組み合わせに対しては、再度免除を申請せずに商品を追加することができます。

商品カテゴリ *

例：エレクトロニクス

ブランド/出版社 *

ノーブランド品またはセット品の場合は「ノーブランド品」と

ノーブランド品またはセット品の場合は「ノーブランド品」と ×

ノーブランド品またはセット品の場合は「ノーブランド品」と ×

+ 申請するカテゴリをさらに追加

+ 申請するブランド名または出版社名をさらに追加

これで免除申請は完了ですが、その後テクニカルサポートから通知が届くので、許可が下りていれば問題なく出品可能です。

JAN コードの取得方法

JAN コードは個人事業主でも取得可能です。

僕が申請した(2020年8月)の時点では3年契約で16,500円でした。

登録期間は1年と3年から選ぶことができます。

(JANコードの有効期限になります)

現在、JANコードの取得料は27,500円で3年間有効なコードを『999商品分』発行してもらえます。

1年で17,000円程度ですが、3年契約の方が23,500円もお得ですね。

JANコードの取得方法は2つあります。

- ・書類による登録方法
- ・インターネットからの申請方法

書類による登録申請を行う方は、全国の商工会議所、商工会または流通システム開発センターから申請書をお願いいたします。

このご時世もあって、インターネットによる申請方法をお勧めいたします。

まず始めに下記のサイトにアクセスします。

↓

GS1 事業者コードの登録申請方法 | GS1 Japan(一般財団法人流通システム開発センター)

www.dsri.jp

- ① インターネットによる申請方法からメールアドレス登録をクリックします。

ステップ1 メールアドレスを登録する

下記「メールアドレスの登録」ページにアクセスし、メールアドレスを登録してください。

[メールアドレスの登録 >](#)

※インターネットでのご申請ができない方は[こちら](#)からご連絡ください。
(郵送で対応させていただきますが、通常よりお時間がかかる旨予めご了承ください。)

順番に項目を入力して最後にメールアドレス登録をクリックします。

登録したアドレスにメールが届くので URL をクリックしてください。

GS1事業者コード 申請ページ のご案内【GS1 Japan】

受信トレイ



流通システム開発セ… 2020年7月7日



To 自分



メールアドレスのご登録ありがとうございました。
以下のURLより申請を行ってください。

https://gcp.dsri.jp/login/login84b260f675c32d9a8adacfe..._120

※24時間以内にメールに記載のURLページを開き、手続きを進めてください。

※申請途中に誤って申請画面を閉じてしまった場合は上記URLに再度アクセスしてください。

※URLの有効期限が切れた場合は、再度メールアドレスの登録からやり直してください。

このメールに覚えがない場合は、お手数ですがこのメールを削除してください。

本メールの送信メールアドレスは配信専用のため、返信いただいても回答することができません。

発行：GS1 Japan（一般財団法人 流通システム開発センター） GS1事業者コード担当
お問い合わせ：<https://gcp.dsri.jp/contact/input/A1/>

重要事項の確認画面が出てくるので「次へ進む」をクリックしてください。

申請情報という画面が開きますので、上から順番に項目を入力していきます。

最後にお支払い方法を選んで、次へ進むをクリックすると、登録したアドレス宛に下記のメールが届きます。

11:49

4G



GS1事業者コード 登録申請料 お支払い方法のご連絡【GS1 Japan】

受信トレイ



流通システム開発セ… 2020年7月7日



To 自分

GS1事業者コードの登録申請をいただきありがとうございました。

※登録申請料のお支払いが完了しないと、GS1事業者コードが貸与されませんのでご注意ください。

■申請書

申請書

お問い合わせの際に必要なため、申請が完了するまで忘れずに保管しておいてください。

■支払期限

2020年09月05日

■登録申請料のお支払い方法

お支払方法 : コンビニエンスストア

(受付番号) (セブーンイレブン)

払込票番号 : 721

払込票URL :

[https://payment.sej.co.jp/od/hi.asp?](https://payment.sej.co.jp/od/hi.asp?517022127607267773c7648f84b07397)

[517022127607267773c7648f84b07397](https://payment.sej.co.jp/od/hi.asp?517022127607267773c7648f84b07397)

お支払期限 : 2020年09月05日

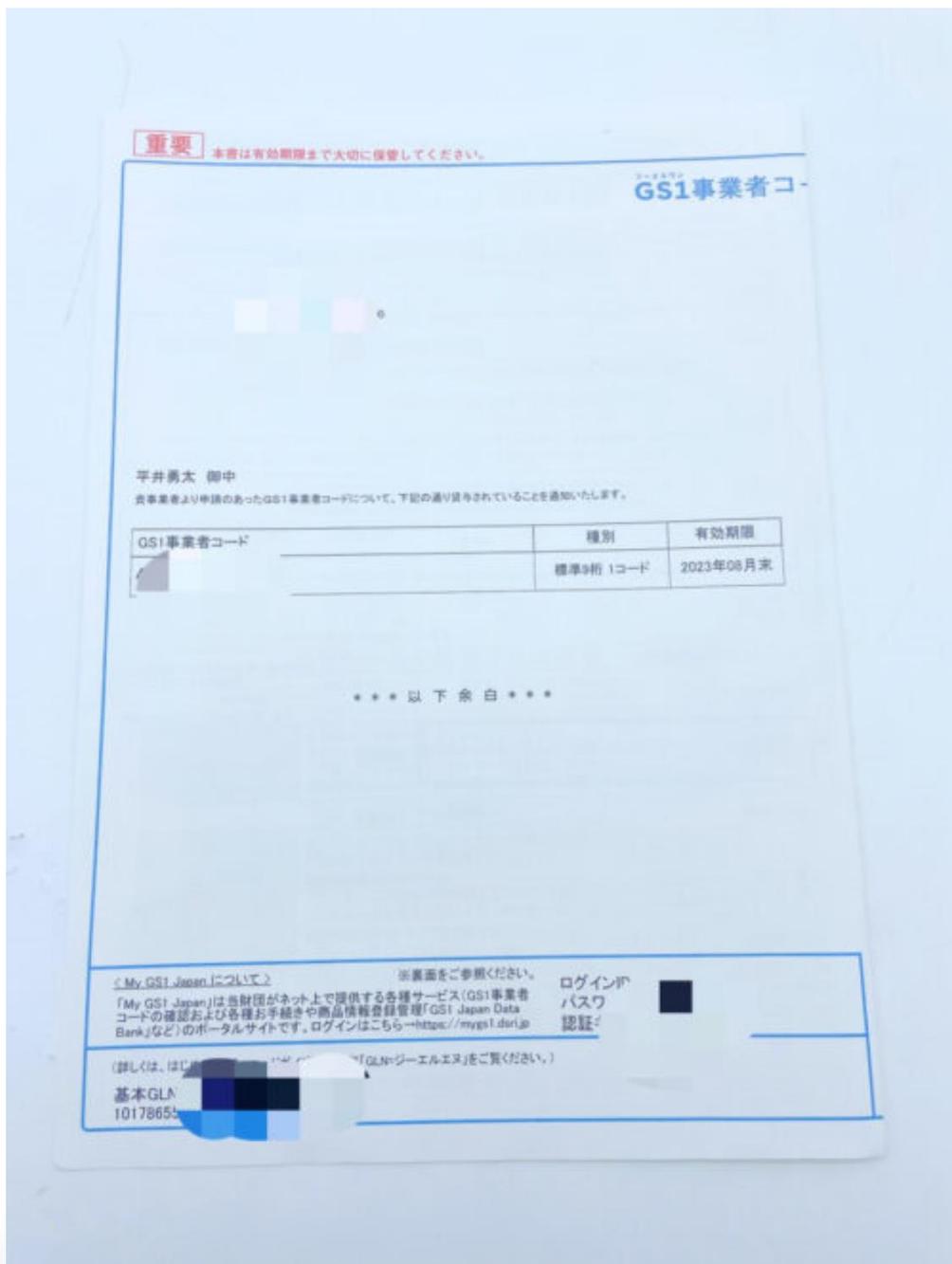
お振込後、当財団にて入金確認後、入金確認済メールが届きます。

■登録完了の通知

『コンビニ、銀行振込』どちらかの方法で、お支払いが完了すると1~2週間前後で郵便局から登録通知書を受け取ることができます。

下記のような『GS1 事業者コード登録通知書』という書類が届きます。

この中に JAN コードが記載されている用紙が入っています。



JANコードの作り方

では、最後にチェックデジットを使って計算します。

↓

(GS1Japan 公式サイト)

https://www.dsri.jp/jan/check_digit.html

(001~999)の商品コードがありますので、ご自身の「JANコード+001」の12桁の数字を入力していき、計算ボタンをクリックするとチェックデジットが表示されます。

チェックデジットの自動計算入力フォーム

計算したいコードの入力欄に、GS1事業者コード、商品アイテムコード等を半角数字で入力し、「計算」ボタンをクリックしてください。チェックデジットが自動計算されて表示されます。計算結果につきましては、各事業者の責任のもとでご利用ください。

コードの種類	入力欄	チェックデジット表示欄
GTIN (JANコード) 標準タイプ (13桁)	<input type="text"/> 12桁を入力	<input type="text"/>
GTIN (JANコード) 短縮タイプ (8桁)	<input type="text"/> 7桁を入力	<input type="text"/>
GTIN (集合包装用商品コード) (14桁) GS1事業者コードの前にインジケータ1桁を設定します。	<input type="text"/> 13桁を入力	<input type="text"/>
U.P.C. (12桁)	<input type="text"/> 11桁を入力	<input type="text"/>
SSCC (18桁) (出荷梱包シリアル番号)	<input type="text"/> 17桁を入力	<input type="text"/>

チェックデジットの計算は下記の公式サイトから参考にしてください。

チェックデジットの計算方法

GS1 Japan（一般財団法人流通システム開発センター）公式サイト



www.gs1jp.org

作成した JAN コードは Excel など管理しておきましょう。

商品ごとに設定していくので、使ったコードが分からなくなる為です。

JAN コードがなくても免除申請さえすれば問題なく出品が可能ですが、オリジナルブランド販売をやっていく上で必ず JAN コードを取得しておきましょう。

プライベートブランド品の出品について

自社で製造していないノーブランド品に対し、何らかのオリジナル性を加え独自のプライベートブランド品として出品する際は、以下の事項を遵守くださいますようお願いいたします。

- a) ブランド名またはブランドロゴを商品本体または商品のパッケージに印字または刻印する。
- b) a) が明確に確認できる画像を登録する。
- c) 商品名にブランド名を記載する。
- d) ブランド名欄に該当ブランド名を登録する。

これらの条件を満たしていない場合は、プライベートブランドとして認められないので、例え（出品者から相乗り）されても何も対処できなくなります。

Amazon でプライベートブランド販売の条件を満たすことができれば、独自カタログに相乗り出品してはいけない規約がありますので独占販売が可能となります。

Amazon では商品ページと全く同じ商品を出品しなければならないという規約があるからです。

次の4つのいずれかを満たすことで、簡単にオリジナルブランド販売が可能となります。

・ブランドタグ戦略

・パッケージ戦略

・セット販売戦略

・ロゴ作成戦略

紙タグ戦略

ただ、Amazon の規約でも記載している通り、ブランドが印字された紙タグを付けて販売できる条件は、

- ・服&ファッション
- ・シューズ&バック
- ・ホビーカテゴリーの「コスプレ商品」
- ・ベビー&マタニティストアなどにある「衣類商材」です。

要は衣類やバックなどの商材になります。

(↓服・ファッション小物の商品登録ガイドライン)

[商品登録ガイドライン](#)

Amazon の規約でタグ付けで販売できる条件は、

「服・ファッション小物」と、他のカテゴリーの衣類商材のみになりますので、上記に挙げたカテゴリー以外の商材に紙タグを付けて販売した場合、オリジナルブランド商品として認められないので、相乗り出品されても Amazon は基本的に介入してくれません。

新規出品する場合には出品するカテゴリ規約はしっかりと確認しておきましょう。

詳細：[商品登録規約](#)

下記は実際に商品にブランドタグを取り付けたものです。



タグ作成の手順としては、国内のプリント業者へ依頼をしていきます。

- ① デザイナーに依頼する（ココナラなど依頼・AI データファイルを作成してもらう）
- ② 国内のプリント業者から作成してもらう（アドプリントなど）
- ③ タグが手元に届いたら商品に取り付けて販売

パッケージを変えるだけで、オリジナリティーは出せますが、相乗り対策として不十分なので、ブランド名をパッケージに印字してオリジナル販売していきましょう。

パッケージ作成をアリババに依頼する方法

ある程度数をパッケージ化する場合はアリババの工場に依頼すればロゴ入れなどの受注を受けてくれやすいです。

パッケージの作成手順としては、

- ① アリババでパッケージを仕入れる
- ② ロゴを印字してもらう
- ③ パッケージを入れ替える

パッケージ戦略は作成の手間がかかるので参入障壁や相乗りの抑止力の効果が高いのが大きな特徴です。

セット販売戦略

セット販売戦略でも（商品にブランドの印字もしくはタグ取り付け）が条件ですが付加価値として複数の商品をセットにして販売する手法になります。

中国輸入ではアリババというサイトを使って商品を仕入れることが一般的なので、ライバル出品者と商品が被るケースもあります。

そこで、同じ商品をセットにして販売することで、差別化することが可能になりますしライバルの参入を防ぐこともできます。

どんなものをセットにしたら喜ばれるのか、お客様が本当に求めているものは何か、ということを考えて上で、付加価値を付けましょう。

ロゴ作成戦略

商品自体にロゴを刻印または印字していくイメージです。



Amazon の規約上、ロゴ入れはオリジナルブランド商品として販売することができますので、このような商品ページに相乗りすることは禁止されています。

商品にロゴを印字する場合は、ある程度のロット数が必要になってくるケースがあるので、商品にロゴを入れる場合は中国の業者に依頼した方が日本で作成してもらうよりかはトータルでコストを抑えることができます。

ロゴはインターネットで作成することもできます。

<https://www.777logos.com/>

またゴム印などを購入してパッケージに特殊なインクでロゴを入れていく方法もあります。
Amazonなどで購入できます。

タートインクなどが良いでしょう。

<https://www.amazon.co.jp/%E3%82%B7%E3%83%A4%E3%83%81%E3%83%8F%E3%82%BF-%E5%BC%B7%E7%9D%80%E3%82%B9%E3%82%BF%E3%83%B3%E3%83%97%E5%8F%B0-%E3%82%BF%E3%83%BC%E3%83%88-ATGN-2-K-%E4%B8%AD%E5%BD%A2/dp/B002GHJ04S>

www.shachihata.jp

上記でお伝えしたブランド印字のロゴ入れやタグ取り付け、パッケージの入れ替えなどは基本的に輸入代行業者に依頼していきます。

手順がわからない場合は代行業者にメールやチャットで要望を伝えると案内が届くので、あとは指示に従って進めていきましょう。

簡易 OEM リサーチ編

僕が普段どのような考え方でリサーチを取り組んでいるのか、その手順を簡潔にお伝えしていきたいと思います。

- ・ Seller Sprite (セラースプライト) を使ったリサーチ
- ・ Amazon からランキングリサーチ

この2つの方法から売れる商品を探していきます。

【市場分析のポイント】

セラースプライトを使ったリサーチ

では、セラースプライトを使ったリサーチ方法ですが、

- ・ キーワードリサーチの機能を使って市場分析をしていくやり方です。至ってシンプルな方法なので、誰でも簡単に取り組むことができます。

始めからセラースプライトから需要のあるキーワードを探すでも良いですし、ご自身が気になっている商品があれば、キーワードリサーチで検索するというやり方でも問題ありません。

要するに、「こんな商品売りたいなあ！」ってなった場合、そのキーワードに対してその市場に参入の余地があるのか。

という考え方が最も重要な視点です。

参入できる判断基準のポイント

- ① 販売価格は最低 2,500 円以上が望ましい
- ② ランキングは 50000 位以内
- ③ 月間販売数
- ④ 利益最低 500 円以上
- ⑤ 商品の利益率は最低でも 20~30%は確保（広告費抜き）

販売価格は最低 2,500 円以上が望ましい

新商品をリリースした直後は当然ながら販売実績がないので検索順位が下の方からスタートします。

そこで、スポンサープロダクト広告を使うことで検索結果の一番上に表示させることが可能になります。

つまり販売価格が 2500 円以下の市場を選択してしまうと広告費で利益が残りずらいという問題点が出てきてしまうからです。

ランキングは 50,000 位以内

カテゴリーによって異なるので、一概に言えないですがランキング 50,000 位以内であれば月間売上は 20 万円~100 万円くらいの市場規模になります。

ご自身が目標としている利益額をその市場で達成できるか、という適切な判断をしなければなりません。

月間販売数

月間販売数はセラーズプライトの「販売数予測」を使って確認する方法が最も効率が良いです。

参入する際の判断として必ず見ておくべきポイントがあります。

それは、ランキングをしっかりと確認することです。

ランキングを把握することで、その市場の売り上げ規模を知ることができるからです。

(使い方の紹介)

セラーズプライトにログイン→トップページのタブ、「フリーツール」→「販売数予測」から売上規模を確認していきましょう。



「BSR 販売数予測」をクリックして調べたいカテゴリを選択していきましょう。



BSR 販売数予測には大カテゴリのランキングを入力します。

Amazon 商品ページの登録情報のところで確認できます。

↓↓

登録情報

Amazon.co.jp での取り扱い開始日 : 2021/12/9

ASIN : B09NB9L3LJ

部門 : メンズ

Amazon 売れ筋ランキング: - 2,316位ファッション (ファッションの売れ筋ランキングを見る)

- 20位メンズダウンジャケット・ビジネスジャケット

カスタマーレビュー: ★★★★★ 1,245個の評価

下記はペット用品のカテゴリランキングを確認していますが、



ペット用品のカテゴリー 10000 位ですと、

- ・ 1日の販売数：8 個
- ・ 月間販売数：229 個

というのが確認できました。

販売単価 3,000 円で販売した場合、

$3,000$ (販売単価) \times 229 個 (月間販売数) = 687,000 円

ライバルカタログの月販売数が 100 以上(1日 3 個以上売れる)市場に参入しましょう。

例えば、資金 10 万から始める場合。

- ・ 仕入れ資金 5 万
- ・ 広告費用 5 万

自分の使える資金のキャパを超えないように市場を選択すること。

粗利益で利益率 30%を最低限確保することが望ましいです。

(益額は 500 円以上が最低ライン)

(売上総利益 \div 売上高 \times 100)

それ以下はギリ貧になりやすい。

10 万円で運用する場合→仕入れ原価（1.5 ヶ月分）6 万円を目安

1.5 ヶ月の仕入れが 6 万の場合、
（4 万円×1.5 ヶ月＝6 万）

1 ヶ月の仕入れは、
（6 万÷1.5＝4 万）

つまり

1 月分の（仕入れ原価）4 万円÷0.4（原価率）＝10 万

10 万の売上規模だと仕入れ原価（1.5 ヶ月分）6 万円を超えることはないので、これくらいの市場が望ましいです。

これを確認しなければ正しい市場の選び方がわからないので目標利益を達成できない、もしくは資金のキャパを超えて発注できない問題点が出てくるので、かなり危険な行為です。

利益最低 500 円以上

先程お伝えしましたが新商品をリリースする際はスポンサープロダクト広告を使っていくので、単利で 500 円以下だと広告負けしてしまいギリ貧になります。

例えば、

- ・ 販売価格 2500 円
- ・ 仕入れ原価（代行手数料・国際送料を含む）900 円
- ・ Amazon 手数料 700 円

販売価格 2500 円－仕入れ原価 900 円－Amazon 手数料 700 円＝900 円

仮に、広告費 400 円→（クリック単価 40 円で、広告 10 回クリックされて 1 個購入）された場合、
利益額 900 円－広告費 400 円＝500 円（利益率 20%）

広告費を差し引いた後の最終的な利益率は最低限 20%は必ず確保しておきましょう。

仕入れ原価は販売価格の 40%以下くらいに抑えておくのが良いです。

利益から逆算しおおよそで良いので見積りを計算することで、どのくらいの利益を得られるのか把握することができます。

商品の利益率は最低でも 20~30%は確保（広告費抜き）

中国輸入簡易 OEM を実践していく上で、戦略次第で利益率 40%~50%を目指せるのですが、
利益率は高ければ高いほど広告負けしにくいので、最低限 20%~30%（告費抜き）は最終的に確保したいところです。

中国は元々の仕入れ原価が安いので、利益率が高く効率的に儲けを出せる商品がたくさんありますので、基準を高く持っていきましょう。

【ライバル分析】

ライバル分析で必要な見るべきポイントは次の通りです。

・画像が作り込まれているか

画像の作り込みが弱い商品ページは参入のチャンス。

・レビュー件数や平均値を確認

レビュー件数が 1000 件以上の市場はライバルが強いので参入するには厳しいです。

・商品タイトルの作り込み

商品タイトルは検索エンジンに最も直結する箇所なので、キーワードを意識していないページは売り方を知らないセラーです。

・商品説明文の作り込み

商品説明文を同じく検索エンジンに有利に働きやすいので、上手く活用できていないページは弱いです。

・商品紹介コンテンツの有無

商品紹介コンテンツはLPのようなものなので、商品購入の決め手となる情報をより多く伝えることができるので、使っているか、使っていないか、という差で売上に影響してきます。

ライバルの商品ページから、良い部分を真似て、悪い部分は改良することで差別化を図ることができます。

どこかで上回ることができれば積極的に参入していきましょう。

【仕入れ先のリサーチ】

商品の仕入れ先は1688.com（アリババ）を使っていくことが一般的です。

アリババ工場の評価は、以下6つのポイントを確認しましょう。

・優良ショップマーク

・ 退换体験

・ 品質体験

・ 物流时效

・ 纠纷解决

・ 采购咨询

アリババに認められた優良ショップは「実力商家」というマークが表示されます。

アリババが認めた、優良セラーの証みたいなものです。

漯河邦杰鞋业有限公司实

实力商家 综合评价 7x24H响应

评价 质量很好 6 物流快 4 质量非常好 3 服务一流 3

全部商品

实力供应商 SGS (通标) 认证 质量保证 发货保障 换货保障 ¥16,000.00 保证金

漯河邦杰鞋业有限公司实力供应商 诚4年 综合服务 ★★★★★

交易勋章	☆☆	退换体验	4.5
经营模式	贸易型[已认证]	品质体验	4.0
所在地区	河南 漯河	物流时效	4.0
回头率	25%	纠纷解决	5.0
证照信息	📄 >	采购咨询	5.0

走模特

このマークがある工場から商品を買付けする方が総合的に評価が高いショップと判断できるので、商品を発注したけど届かない、不良品が届いてしまった、などのトラブルを避けることができます。

下記の赤枠の箇所ですがショップの評価が確認できますので、目安として参考にしていきたいと思います。


汕头市潮阳区谷饶亿德顺
关注
手机逛

威1年 综合服务 ★★★★★ 7x24H响应

评价 面料柔软 29 质量很好 29 性价比高 17 质量好 15

汕头市潮阳区谷饶亿德顺针织内衣厂 威1年 综合服务 ★★★★★

交易勋章	★★★★★	退换体验	5.0	————
经营模式	生产厂家	品质体验	5.0	————
所在地区	广东 汕头	物流时效	5.0	————
回头率	48%	纠纷解决	5.0	————
证照信息		采购咨询	5.0	————

汕头 2022年10月 50台
 所在地 成立时间 生产设备
 锦纶 订里子

・退换体验

返品・交換対応

こちらの評価が高いほうが不良品が届いてしまった場合でも、スムーズに対応してくれます。

品质体验

商品の品質を表す表記です。

ここの評価が一番重要と言っても過言ではないです。

品質が悪い商品を販売してしまえば当然ですがクレームや低評価に繋がりますので、事前に品質の評価が高いショップで買い付けすることがトラブルを防ぐことができます。

・物流时效

配送のスピードを示す表記です。

物販の世界で配送の遅れは致命的ですので、この評価が高いショップを選択していく方が販売までのペースが早くなります。

纠纷解决

トラブルがあった際に柔軟に対応してくれます。

・采购咨询

質問などをした時に、レスポンスがどのくらい早いかわかります。

元々中国輸入では商品を輸入するということで、日本に到着するまでに時間がかかります。

だからこそ販売までのスピードを柔軟におこなう必要があるので、レスポンスが遅くなればなるほど販売機会を逃してしまう原因に繋がりがねないです。

レスポンスは早いに越したことはありませんが、極端に評価が低い場合は取引を避けたほうが良さそうです。

・リピート購入率

↓↓赤枠の会社名をクリックしますと、「回头率」という文字が出てくるので、そこで「リピート率」を確認できます。

做1年 综合服务 ★★★★★ 7x24H响应

评价 面料柔软 29 质量很好 29 性价比高 17 质量好 15

汕头市朝阳区谷饶亿德顺针织内衣厂 做1年 综合服务 ★★★★★

交易勋章	★★★★★	退换体验	5.0	—————
经营模式	生产厂家	品质体验	5.0	—————
所在地区	广东 汕头	物流时效	5.0	—————
回头率	48%	纠纷解决	5.0	—————
证照信息		采购咨询	5.0	—————

汕头 2022年10月 50台 >
 所在地 成立时间 生产设备

锦纶 订里子

このように優良工場を見分ける方法は評価が5点満点に近いほど信頼できるので、選定基準の判断として覚えておきましょう。

サンプル発注

実際に信頼できる工場をいくつかピックアップしてサンプルを発注してみましょう。
商品の買い付けは輸入代行業者に依頼していきます。

サンプル確認で見るべきポイントは次の通りです。

・品質

例えば、アパレルなら素材をチェックして安っぽくないかなど、実際に手に取って確認していただくのが良いでしょう。

・ショップの画像と実物に相違がないか

ショップサイトに掲載されている画像と商品に相違がないか確認する必要があります。

同じ商品でも工場によって品質がかなり違いが出てくるケースもあるので、

いくつかピックアップしたのからサンプル確認をして、その中で1番良かった工場から本発注していきましょう。

本発注

正直販売してみないと売れるか、売れないかは誰もわかりません。

そのためのテスト販売（小ロット発注）が可能というところで簡易 OEM を推奨しています。

アリババではほとんどの商品を最低ロット 2~3 個から買い付けできるので

初めは最低ロット数 10 個程度で売れるか、確かめるのが無難です。

売れ行きが良ければ 2 回目以降の発注からライバルの 1 ヶ月の売上を目安に適切な発注数を判断しましょう。

中国輸入簡易 OEM スタートアップマニュアルの内容は以上になります。

ここまでの内容を参考に実践するだけでも中国輸入簡易 OEM のスタートをいち早く切ることができます。

実際に必要な仕入れ額や自分に合ったやり方などの特徴が掴みにくいため、中国輸入に対してハードルが高いと感じている方が多いと思いますが、実は全くそうではなくて正しいやり方を知っているか、知らないかの違いだけなんです。

そういった方のために、このスタートアップマニュアルでは私が経験に基づいた知識をわかりやすく解説しています。

