



転売業界未来予想 マニュアル

現在の物販の動向から
未来の物販の動向を紐解く

～転売業界未来予想マニュアル～

目次

1. 物販業界の未来
2. モトレート封鎖でどうなるのか
3. これから目を向けるべきところ
4. まとめ

1. 物販業界の未来

早速ですが「物販業界の未来」について解説していきます。

・物販業界の未来

物販業界の未来を予想してみます。

足元の現状から、少し先、10年先に業界がどうなっているか、どんな人たちが生き残って、消えていく人はどんな人か。

このあたりを書きます。

○足元の現状

まずは足元の現状ですが、アマゾンや楽天といった主要なプラットフォームはどんどん全体のレベルが上がっています。

全体のレベルが上がっているというのは、初心者の参入が年々難しくなっているという事です。

この流れは数年前からですが、もう現時点で、全くの未経験者が参入して稼げるか？というと、正直難しくなっています。

アマゾンも楽天も相変わらず、新規出店者は多いんですが、同時に退店する人も多く、そのほとんどが初心者層で稼げずにやめていきます。

この流れは今後もずっと続いていくと思われるので、稼げている人は今後も継続できる可能性が高く、新規参入はよほど頑張らないと、既存セラーに勝てないでしょう。

なぜ、既存セラーが稼げているのかというと、**単純に物販の実力があるから**です。

なぜ新規参入者が稼げないかというと、実力が無いからです。

同じ土俵で戦うので、お客さんからしたら新規も既存も無関係で、実力のある方が勝ちます。

テクニックや裏技的なノウハウも色々あるんですが、そういったものは一過性の稼ぎにしかならないし、続きません。

また裏技的なテクニックに頼ると、肝心の実力が身につかないので、実力で稼いでいるセラーとどんどん差が開いてしまいます。

裏技はいつか必ず使えなくなるので、その時に一気に困ったことになります。

稼げている人は何か特別なことをしているわけではありません。

小さな工夫や微差をたくさん積み上げて、それが結果的に大きな差になっています。

ここはお稽古事と同じで、勉強して実践すればだれでも身につけますが、一朝一夕に身につけることは難しいです。

行動量、勉強量が必要なので、どうしても一定の時間がかかります。

○実力とは何か？

物販の実力とは、**ページ作成能力**と**商品リサーチ力**です。

ほかに広告の打ち方とか、色々ありますが、**この2つが上手なら、必ず利益を出せます。**

逆にページ作成とリサーチが下手だと、グレーな方法に頼るか、転売的な作業を繰り返すしかなくなります。

グレーな手法とは、自社買いを繰り返したり、サクラレビューを入れたり、知財などの侵害商品（偽物）の販売などが代表的です。

転売的な作業とは主に無在庫販売やせどりです。

短期的には利益を出しやすいですが、誰でもできるので飽和しやすく、安定しにくいやり方です。

またお客さんからもプラットフォームからも嫌われる手法なので、アカウント停止のリスクがあり、トラブルが絶えません。

無在庫は資金がなくてもできることから人気があるのですが、資金以外のリスクが非常に大きく、将来性も低いです。

足元の物販業界全体を簡単にまとめると、**稼げている実力者は今後**
も継続できる可能性が高いです

しかし、**実力がなく稼げていない人は実力を身につけるか実力がなくても稼げる市場で頑張るか、グレーなことをする**しかなくなります。

実力がなくても稼げる市場というのは、縮小傾向にあるので、やはり、**最終的には実力をつける以外の選択肢はない**と僕は考えています。

独立を視野に入れている人なら、なおさらです。

ここで少し先の未来を考えてみます。

10年もしたら転売市場はほとんど消滅しているかもしれません。

転売とは、モノのアービトラージ（さや取り）で、

同じ商品だけれど購入する国、プラットフォーム、販路、販売者が違うことによって生まれる価格差を見つけて、そのさやを取りに行く手法

です。

一般的には、小売りから仕入れて小売りで販売することが転売なのですが、今は**小売、卸、メーカー**の区切りがあいまいになっていて、卸から仕入れての販売も転売とみられることが多くなりました。

なぜ転売市場が消滅していくかですが、いくつか理由があります。

- ・ 消費者（お客さん）から嫌われる手法だから。
- ・ プラットフォームから嫌われる手法だから。
- ・ お客さんが賢くなってきている。
- ・ 特化型AIを利用した高性能ツール開発の可能性。
- ・ 簡単で誰でも出来てしまうので、飽和のスピードが今以上に速まる。

転売は世間的なイメージが悪いので、消費者から嫌われます。

何も悪いことをしていなくても、転売をしているだけで世間体が悪くなります。

これは、自分の利益しか考えないで、品薄商品を買占めて、相場が上がったところに売るといった人たちの影響が大きいと思います。

お客さんも転売手法について、知識を持っている人が増えているので、影響としては、一般消費者から違反申告を受けやすくなります。

消費者から嫌われるので、当然プラットフォームからも嫌われます。

こちらの方が影響は大きくて、**プラットフォーム側が転売対策をしていく**ことがよくあります。

アマゾンでは、せどりと無在庫販売が規制の対象になることが多く、無在庫販売セラーは大量にアカウントが停止しています。

せどりも人気商品を販売する際に仕入れ先の請求書を求められることが出てきました。

今後こういった対策は加速していくでしょう。

メルカリはどうか？

メルカリでも様々な規制が行われていて、大量アカウントでスパム的な販売をしている方は大打撃ですが、実はまじめにやっている人にとってはむしろ追い風です。

僕が主宰しているフリマアプリ塾の塾生さんの多くは、規制が行われるたびにライバルが勝手に減ってくれるので、むしろラッキーという受け止め方です。

メルカリをはじめとするフリマアプリは、

「実力がなくても稼げる市場」

の代表格です。

アマゾンや楽天に比べて、勉強量は5～10分の1程度で大丈夫ですが、ライバルが弱く、お客さんが多いので、お金を稼ぐことだけを考えたら、おいしい市場です。

しかし、率直に言って、今のままの手法が10年後も通用するかというと、分かりません。

数年はしっかり稼げると思うんですが、やはりアマゾンなどのしっかりしたプラットフォームで稼げるようになっておくべきです。

アマゾンを推す理由は、**すべてのプラットフォームの中で最も将来性が高い**と判断しているからです。

10年後でも生き残っているでしょう。
(むしろシェアを大幅に拡大していると思います)

2. モトレート封鎖でどうなるのか

- ・オークファン、メルカリで需要を判断する

かなり面倒ですが、オークファンやメルカリで需要を判断する必要が出てきます。

オークファンやメルカリでも、

- ・過去にいくらで売れたのか
- ・どのくらいの間隔で売れているのか

といった実績値が分かるので、それなりの参考データになります。

あとは、Amazon商品ページの

- ・ランキング
- ・レビュー数

なども需要判断に利用できます。

その他のエディション: [MP3 ダウンロード](#)

カスタマーレビュー: ★★★★★ [▼ 評価の数 5](#)

Amazon 売れ筋ランキング: ミュージック - 96,026位 ([ミュージックの売れ筋ランキングを見る](#))
31510位 - [J-POP \(ミュージック\)](#)

9488位 - [アニメ音楽](#)

ランキングは平均ではないので注意が必要ですが、ある程度の参考にはできます。

問題となるのは、メルカリやヤフオクの相場とAmazonでの販売価格の見極め次第でしょうか。

・ 独自ツールの開発

自分で「モノレート」チックなツールを作る、というのも1つの手段。

せどら一の中には、自分で作ったりサーチツールを使っている人もいます。

モノレートと同じ機能とまではいなくても、仕入れ判断に必要なデータを取得できるツールが利用できれば問題はないですし、他者が作ったツールに依存する必要はなくなります。

モノレートは**Amazon規約に違反したから閉鎖となったようなので、規約に違反には注意が必要**ですが。

これからは、独自にツールを作る人が増えてきそうですね。

・ 自分の知識・経験に基づいた仕入れ

メルカリ、オークファンでの需要判断のデメリットは時間がかかってしまうこと。

なので、目利きというか、自分の商品知識を活かした仕入れが必要となってきます。

ある程度せどりの経験を積んでいる人であれば、

「この商品は過去にいくらで売れた」

といったような、今までの販売データが残っているはずですよ。

特に中古せどりに言えることだと思いますが、データがたくさん蓄積されている人は、モノレートのようなツールに頼らず、こういった自分だけの過去の販売実績から仕入れをすることができます。

モノレートのデータは正確ではなくて、あくまで参考程度でしかありません。

自分の販売実績というのは、モノレートのデータ以上に価値があります。

これからは、

モノレートのようなツールを使わない、自分の知識・経験に基づいた仕入れ

というのも身に付けておいたほうが有利になるでしょう。

また、販売した商品のデータを蓄積していくことも必要になってくるのかなと思います。

この商品はいくらで売れて、どのくらいの回転率なのかといったデータを、自分なりに蓄積していくことで、今後の仕入れに活かしていくことができます。

3. これから目を向けるべきところ

モノレートが終了してこれからどのようなことに目を向けていけばいいのか解説していきます。

・ Amazon以外の販路も1つの手段

ヤフオクやメルカリなど、販路をAmazon以外にするのも1つの手段かと思います。

モノレート廃止の影響があるのは、結局はAmazonせどりにおいてのみです。

現に販路がメルカリやヤフオクの人からすれば、

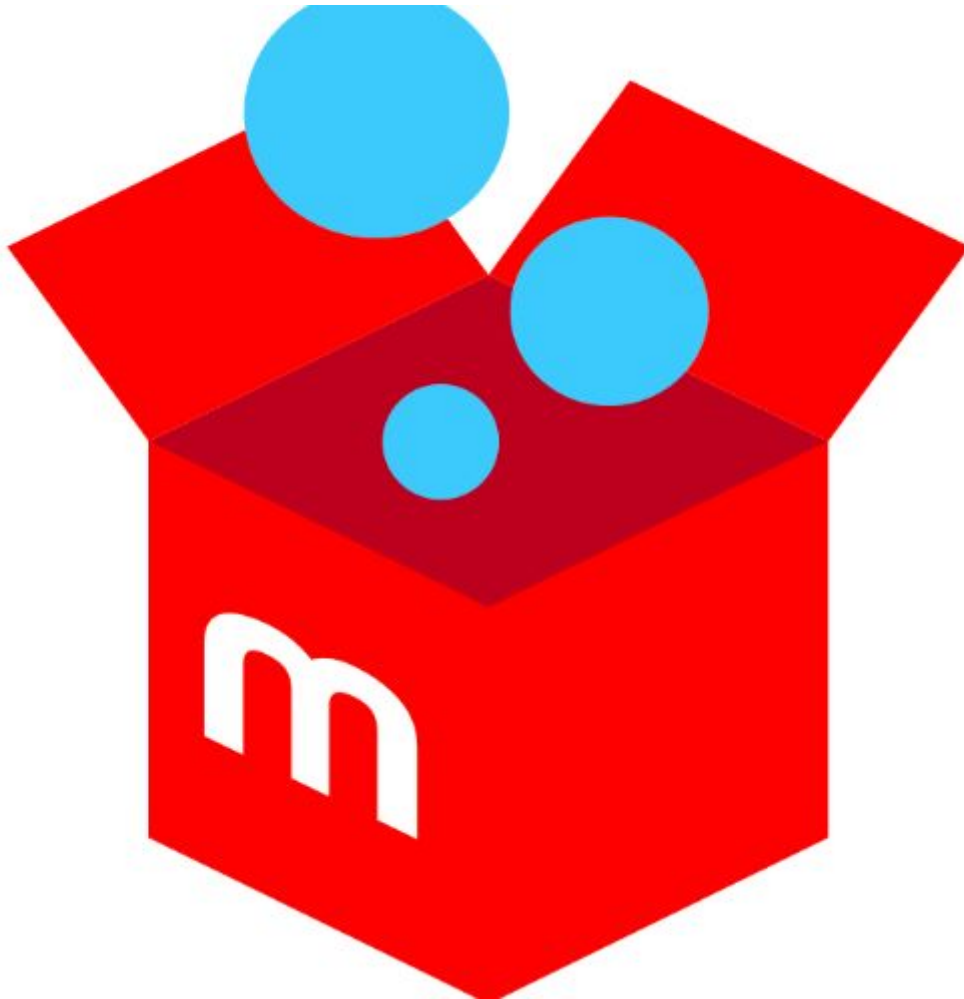
「へ～、モノレート終了するんだ。」

程度でしかないわけで、脱Amazonというのでも検討してもいいかもしれませぬね。

ヤフオクやメルカリを販路にしている場合は、モノレートが廃止されようが、Keepaが廃止されようが何の影響もないわけです。

自己発送でも問題ない人は、Amazon以外の販路を検討する余地はあると思います。

1. 何でも売れる「メルカリ」



圧倒的にオススメの販路は「**メルカリ**」です。

フリマアプリのダウンロード数も8000万を越え、2021年は「**メルカリ**」がさらに集客力を持つ媒体になるでしょう。

メルカリは「**トイレットペーパーの芯**」だろうが「**松ぼっくり**」だろうが何でも売れます。

特に中古品が高く売れるので、メルカリで高く売れそうな商品をリサーチして、最近は多くの転売ヤーがメルカリを販路として利用するようになりました。

- ・ 古着転売
- ・ カメラ転売
- ・ 中国輸入
- ・ スニーカー転売
- ・ 海外転売

多くの方がメルカリを使って、せどりをしています。

一番初心者が利益を取りやすいのはメルカリを販路とした転売手法だと確信しています。

手数料10%と若干高めですが、それでもスマホで手軽に出品できる、何でも売れるメリットを踏まえると十分許容範囲だと言えます。

2021年はメルカリを販路とした転売がアツいです！

2. オークションで最短3日で入金「ヤフオク」



メルカリの次にオススメの販路は**ヤフオク**です。

メルカリと同じく中古品を主に転売するのに向いている販路ですね。

何よりヤフオクの良いところは安定しているということでしょう。

- ・アカウントを何個も作れる
- ・規制がゆるい

アマゾンやメルカリよりも圧倒的に規制が緩く、何個でもアカウントを作れるのでヤフオク基準で転売しているセラーは長く稼ぎ続けられています。

私もヤフオクを起点として販売しているおかげか、入れ替わりの激しい業界で生き残れています。

売れ残ったり、オークションでも利益が出る商品は1円オークションで一気に出品すれば出品して**最短3~7日で現金化できるので、アマゾンよりも圧倒的に資金回転が早いのが魅力**ですね。

3. 海外でメイドインジャパンを販売しよう！「Ebay イーベイ」



Ebayは海外版のヤフオクのようなものです。

即決形式、オークション形式どちらでも販売できます。

またアカウントを何個も作って、無在庫販売することができるのも魅力ですね。

ヤフオク転売同様、Ebay輸出をされている方は長く安定的に稼ぎ続けている安定感があります。

特に日本の中古品はEbayで高く売れます。

- ・ カメラ
- ・ 骨董品
- ・ 釣り具
- ・ おもちゃ

国内で売るより、Ebayで打った方が利益が取れる商品がネットや店舗に多くあるのでリサーチしてみてくださいね。

また、Ebay輸出で**一番魅力なのが還付金をゲットできる**ことでしょう。

還付金は、**本来払うべき仕入額の消費税が輸出することにより、戻ってきます。**

本来国内転売で販売すれば払うべき消費税が海外輸出することにより、仕入れの消費税分が戻ってくるのです。

極論、海外で売り上げたら売り上げた分の仕入れの消費税10%が還元されるので、国内で販売するよりもお得感がありますね。

輸出セラーの中には還付金目当てで、Ebayされている方も多いで魅力的です。

上記で紹介した3つの販路を使うことでAmazonのみに依存せずに幅広い範囲で転売・せどりを行えます！

4. まとめ

モノレートが終了してしまっていて落胆している方も多いと思います。

しかし、終了して転売・せどり業界からいなくなった方藻いると考えたらチャンスですよ？

これからは、「Amazon」に依存しすぎずに今回紹介した

「メルカリ」「ヤフオク」「Ebay」

などに目をむけて自身の市場を拡大させていきましょう。