

第2章

仕入れコンテンツ

店舗で考えること

Toshihito Suzuki

目次

単Cとプロパーどちらを仕入れる……………	2
プロパーの仕入れについて……………	5
均一価格とは……………	6
実際にブックオフではどのように動くか……………	8
棚ごとのスキャンスピードについて……………	10
スキャン禁止店では仕入れはどうする？……………	12
いろいろ考えるよりまずスキャン！……………	15

“単Cとプロパーはどちらを仕入れる”

ブックオフには低価格の単C商品と高価格のプロパー商品があります。
仕入れの時にどっちを仕入れるのかというと、基本的には単C商品を仕入れます。
というのも一番の理由はリスクをなくすというものです。

仕入れをして販売をする小売業では現実的に仕入れた商品の
100%を販売するという事はかなり難しいです。

というよりも全て販売しようと思うと、
多分売れるだろうという本も仕入れることができなくなり、
むしろ時間効率が悪くなってしまう可能性があります。

仕入れコンテンツ【第2章】

ちょっと計算をしてみます。



在庫を100%売り切る仕入れをすると・・・

おそらくランキングをかなり絞った仕入れをすることになると思うので、
1冊仕入れるのに150スキャン必要になると仮定します。

●1日平均15000スキャンで20日仕入れに行った場合→2000冊仕入れ

ランキングを絞ってあるため1冊あたりの利益が150円ほど出るとしたら
また仕入れた在庫を全て売り切れるため **【30万円の利益】**になる。

では在庫の2%の売れ残りを許容した場合は？

ある程度設定をゆるくして仕入れができるはずなので
1冊仕入れるのに75スキャン必要と仮定します。

上と同じように

●1日15000スキャンで20日仕入れで→4000冊仕入れ

少し利益が落ちるとして1冊あたり120円の利益
4000冊のうち2%が在庫のため80冊が不良在庫
→1冊120円として約1万円の赤字

3920冊が120円利益で販売するため47万の利益
在庫分を引いたとしても **【46万円の利益】**になる。



仕入れコンテンツ【第2章】

という感じで仕入れに同じ労力を使っても
稼げる金額が10万以上も変わってきます。

一定数売れ残りが出るのはしょうがないと割り切ってやるのが、
稼げるようになるための一番の近道だったりします。

ただしこれができるのは単Cを仕入れている時の考え方です。

同じようにプロパー商品で2%の不良在庫を出してしまったら、
例えば1冊600円程度だとしても5万円近くの赤字になるので、
プロパーは仕入れの時に不良在庫をなくすように仕入れる必要があります。

～プロパーの仕入れについて～

ただ絶対にプロパーは仕入れてはいけないというわけではなく
気をつければ仕入れても問題ないです。

プロパーの本は新しい本や人気のある本が
通常はプロパー棚に陳列されているはずなので、
かなり売れ筋の商品ばかりです。

なのでそれを踏まえた上でツールに任せるなら
ランキングを絞ったり、リスクを多めに考えたりすることで
自分でリスクを調整することができます。

ただ単Cだけでも続けていれば60万くらいなら
普通に稼ぐことができるようになります。

なのでそこまでやってみてプラスアルファで収入を伸ばそうと思った時に
プロパーを仕入れることをお勧めします。

ただプロパーでも積極的に仕入れて欲しい時があります。

それが『**均一価格**』になっている時です。

～均一価格とは～

均一価格とはその名の通りプロパーの棚にある商品が全て同じ価格に値付けされている時に「**均一価格**」と呼びます。

普通はプロパーの商品はAmazonの最安値を意識した価格になっているはずですが。

しかしこの均一価格の商品については特にAmazon価格を意識したものではなく単C以外の商品は260円に値付けするみたいに決まっています。

多いのが新書のプロパーが260円均一になっているという感じです。

その時たまたま均一価格になっているということもありますが、店舗自体が新書のプロパーは260円の均一価格にするという店舗もあります。

新書はもともとプロパーだと460円や500円以上するものもあるので、他の店舗から考えると半額で買っているようなイメージです。

ということは、
Amazon価格を意識した値段が500円なのに
そのおよそ半額の260円で仕入れられるということ。

これはかなり利益が出やすい商品だということがわかると思います。

仕入れコンテンツ【第2章】

他には児童書だったり単行本のライトノベル系が
このように均一価格になっているものが多いです。

大々的にセールのように告知している店舗もありますが、
そうではなくてこっそりやっている店舗もあります。

むしろこっそりやっている場合を見つけることができれば
独占的に仕入れることが可能です。

こういうのはブックオフに足を運んでいけば
必然的に出てくるものです。

こういう部分をいかに見逃さずに仕入れるかが大切なので、
しっかり店舗の情報も確認して行ってください。

“実際にブックオフではどのように動くか”

では実際にブックオフに入店してからどのように動いていくかを解説していきます。

単純に入店したら端からスキャンしていくというのがありますが、
そうではなく数分でいいので店の状況を確認して欲しいと思います。

最初はよくわからないと思うのですが、
毎回見ていくうちにわかることが増えていくので
いろいろ考えつつ店舗内をぐるっと回ってみてください。

これをやることでさっき話した
店独自のセールなども見逃さずに仕入れることができます。

●参考として僕の例

僕は店舗に入ったら

1. 新書、単行本、児童書のプロパー棚で大きな値下げや
均一価格になっていないかを確認しながら店舗内を回る
2. 単C棚の状況を確認する
3. 仕入れを開始

仕入れコンテンツ【第2章】

という感じで僕は動いています。

コミックについては僕は仕入れをしないので確認しないです。

全ての棚を検索することができれば本当は一番いいのですが、
それをやってしまうと物理的に時間が足りなくなってしまうので、

ある程度棚に優先順位をつけて検索をかけていきます。

～検索をかける優先順位の例～

均一価格や値下げが大きくされている棚（プロパー）



新書の棚と文庫のノウハウ系の棚



日本人作家の文庫棚



単行本のノウハウ・ライトノベル系の棚



単 C の児童書があれば児童書

※あくまで一例なので自分なりに考えてみてください。

“棚ごとのスキャンスピードについて”

僕の場合はブックオフで仕入れをする時は、
前のページでも書いてある様に

【新書→文庫→単行本】

この順で検索をしています。

この順番で検索をする理由は
新書と文庫はスキャンがかなりやりやすいので
自分の時給を最大化することができるというのが一番の理由です。

早くなれば新書や文庫では1時間に4000スキャン以上
単行本では 3000～3500 スキャンくらいまではできるようになります。

また新書と文庫を最初にやるもう一つの理由があります。

新書と文庫が仕入れられない



もしかしたら他の人にすでに仕入れがされている可能性がある

というのがわかるからです。

仕入れコンテンツ【第2章】

なぜかという、新書と文庫をやるような人、
特に日本人作家までやるような人は自己配送で
かなりがつつり本せどりをやっている人が多いです。

ということは新書と文庫をやっても仕入れられないとなった時に
おそらく単行本も厳しいかもしれないという推測を立てることができます。

それによって他の店舗に移動するなり仕入れを終わらすなり
そこからの動きの判断をすることができます。

逆に単行本を先にやってしまうと、
単行本は FBA の人も仕入れることができるし、
自己配送でも多くの人が狙っているジャンルです。

もしかしたら文庫や新書は仕入れされていない可能性もあります。

ただこれは一例です。

もしかしたら逆に文庫だけや新書だけをやられている場合もあります。

なのでまず店舗をぐるっと見るというのが重要になってきます。

単純に値付けがその時は厳しかったり、
いろいろな要因で仕入れができない時もあるので、
その1つの可能性として見てください。

“スキャン禁止店では仕入れはどうする?”

ブックオフの中には何店舗かスキャンを禁止している店があります。

店舗内に張り紙で書いてあったり、
張り紙はなくてもその店舗で禁止している店舗もあります。

こういう店舗は確かに他のせどらーも仕入れをすることができないので、
スキャンすればほぼ確実に仕入れることができます。

なので

『隠れてスキャンしましょう』

ということをネット上で言っている人がいるんですが、
こういうことはやめてください。

お店側にも迷惑がかかるし、
自分も隠れてやっているという気持ちだとかなり精神的にストレスになります。

しかしだからと言って行かないのももったいない店舗です。

仕入れコンテンツ【第2章】

なのでスキャン禁止店舗で仕入れる1つのやり方としては

【仕入れに行った日の最後にたまたま寄ってみる】

本の価値は時価なので、

昨日仕入れられた商品が今日も仕入れられるとは限りません。

しかし今日仕入れた商品はおそらく今日なら仕入れられるはずです。

通常目利きでは本せどりはできないのです。

なので禁止店舗では他のせどラーがいないためお宝商品が多数残っていたりします。

そこを今日入れた本の知識を使って

目利きで仕入れてきてしまいましょう。

今後は多分ブックオフを周るルートみたいなものを作るようになると思います。

そのいちばん最後にスキャン禁止店舗があったら組み込んでください。

そうすると全部は覚えきれないと思うのですが、

それでも20冊も取ればそれが5回もあれば100冊プラスになります。

仕入れコンテンツ【第2章】

こうすると、さらっと寄って1万円の利益がプラスになります。

ただ毎回そんなにお宝商品が落ちているわけもないので、
スキャン禁止店舗は必要利益を補うために行くという意識ではなく
プラスアルファの収益を出すために行くという意識で寄ってみてください。

そうすることで効率良く収益が伸ばせると思うので
スキャン禁止店舗があった時に「最悪」と思うのではなく
むしろ「ラッキー」と思ってプラスの収益にしてみてください。

“いろいろ考えるよりもまずスキャン！”

いろいろ効率よく仕入れる方法や店舗の見方などを書いてきたんですが、

結局のところ最も重要なことは

『とりあえず検索してみる』

ということになります。

「取れないかなー」と考えてやらないんじゃなくて、
取れないかなーと考えつつスキャンしてみる。

本当に取れなければ自分の考えは正しかったってことだし
取れれば単なる思い過ごしだったってことになる。

やらないと取れない
やったら取れるかもしれない

それくらいの考えでスキャンをしてみてください。

僕がなんでそんなにたくさん仕入れができるのかというと、

仕入れコンテンツ【第2章】

これって本当に単純なことでスキャン数が多いだけです。

僕は1日仕入れに行くといけない

15000~20000スキャンくらいはやって帰ってきます。

すでに自分の中でやらない基準がある中でこのスキャンです。

仕入れができないという悩みを抱えている人の多くは

単純にスキャン数が少ないという理由が多いです。

1000 スキャンやって必ず10冊取れるかは僕でもわかりません。

ただ10000スキャンやって100冊取れるかと聞かれれば

それは取れるだろうなと思います。

これはスキャンすることで必然的に仕入れができる棚に当たるからです。

棚全部をスキャンするというのとは当たりが出るまでくじを引くようなものです。

今目の前の棚が仕入れれるかどうかなんて僕にも確実にはわかりません。

こればかりはやってみなきゃわからないんです。

未だに僕も取れなかつたりする時もあります。

結局本せどりはスキャンした者勝ちです。

なので悩むよりスキャンを徹底してください。