
Gekisaka 式・中古家電せどり「完全解剖」マスターパッケージ(本編)

— 40代からの中古家電せどり

初心者でもできるリサイクルショップ仕入れで

月5万 → 10万 → 20万を目指す完全攻略プログラム —

16年間稼ぎ続けている現役プロが教える中古家電せどり

はじめに、本教材「Gekisaka 式・中古家電せどり「完全解剖」マスターパッケージ(本編)」は、私自身が16年間実践し続けてきた方法を体系化したものです。

- 副業期間: 2年間
- 本業期間: 14年間
- 通算実績: 16年間継続
- 現在の収益: 月利益80万円前後を安定維持

せどりの世界では「一時的に稼げた人」は多く存在しますが、10年以上継続して稼ぎ続けている人は非常に少数です。流行の手法に流されず、長く稼ぎ続けられる手法として「中古家電せどり」を磨き上げてきました。

Amazon 中心の販売スタイル

私の販売のメインは Amazon です。理由は以下の通りです。

- 圧倒的な販売力: 商品が売れやすく、回転が速い。

- **価格の安定性:** 相場が崩れにくく、利益計算が立てやすい。
- **効率化:** 仕組み化により、一度構築すれば安定して利益を生み出し続ける。

本教材は、この Amazon 販売を前提に解説します。

徹底した「店舗仕入れ」専門

私の仕入れはほぼ店舗仕入れです。電腦仕入れや輸入に頼らず、現場で戦うスタイルを貫いています。

- **実物の確認:** 状態を正確に見極められる。
- **値付けミスの発見:** ネット相場より安く売られている商品に出会える。
- **高い利益率:** 直接仕入れることでコストを抑えられる。

これは非常に珍しいスタイルかもしれませんが、初心者にとっても最も再現性が高く、確実に結果を出せる手法です。

現役プレイヤーのリアルなノウハウ

ここに記載されている内容は、理論ではなく「今、現場で通用している」実体験のみです。

- **成功と失敗の記録:** 16年間で培った「稼げる方法」「稼げなくなった方法」「効率が良い方法」「失敗しやすい方法」のすべてを凝縮。
- **実践的な判断基準:** 「店舗で何を見るのか」「何を仕入れるのか」「どう判断するのか」。

特別な才能は不要です。ごく普通の人間が16年間稼ぎ続けられた、誰でも再現可能な方法をあなたにお伝えします。

目次

第1章 中古家電せどりが最強な理由.....	4
実体験エピソード	8
① 初めて利益商品を見つけたときの経験.....	8
② 値付けの違いで利益が出ると気付いた経験.....	8
③ 長く続けることで見えるようになるもの.....	9
第2章 ゲキサカ式仕入れ理論：成功の9割はここで決まる	10
1. 利益商品の「4つの共通点」	10
2. 厳格な「仕入れ判断基準」	12
3. プロの判断・リサーチ術	13
※リサーチ マル秘テクニック	13
4. 初心者が陥る「4つの失敗パターン」	14
ゲキサカ式マイルール 利益を守るための「立ち回り」と「防衛の心得」	17
第3章：店舗仕入れ完全攻略（実戦版）	19
1. オフハウス攻略.....	20
2. セカンドストリート（セカスト）攻略.....	45
3. ブックオフバザール.....	73
4. 地方店攻略（利益の源泉）	89
5. ジャンク攻略（上級者ゾーン）	118
6. 店舗仕入れで勝つ人の思考.....	121
■ 実体験：値引き交渉で利益を作る	129
第4章：利益商品の見つけ方（超重要）	133
1. 型番検索のプロ技：スピードが利益を呼ぶ	134
2. 店舗で見るとべき「利益のサイン」	135
3. 利益商品の特徴（5つのチェックポイント）	136
4. 利益商品の法則（核心）	136
5. ゲキサカ式の本質	137
第5章：プロの仕入れ技術とステージ別戦略.....	138
【ステージ1】月10万円（初心者）	138

【ステージ2】月30万円（中級）	139
【ステージ3】月80万円（プロ）	139
2. 安定を生む「固定ルート」の構築法	140
3. 「勝てる店舗」の選別基準	140
4. プロの仕入れ本質	141
■ 実体験：遠征仕入れのリアル	141
■ 遠征エリア	141
■ 数字のリアル	142
■ 遠征の楽しみ	142
■ 地方遠征のリアルな一面	142
■ プロの仕入れとは	143
第6章：Amazon 販売完全攻略	143
■ FBA 運用（利益安定の要）	144
■ 出品方法（基本を徹底する）	144
■ 価格設定（利益を最大化する思考）	145
■ 回転率の考え方	146
ゲキサカ式の販売スタイル（実体験）	146
ゲキサカ式の出品スタイル	147
第7章：月利80万円ロードマップ	149
■ 初月（基礎構築フェーズ）	150
■ 3ヶ月目（安定化フェーズ）	150
■ 半年（拡大フェーズ）	151
■ 1年（完成フェーズ）	151
■ あなたがやるべきこと	152
■ 最後に	153
巻末メッセージ：ゲキサカの本音	153
サポート案内	155

第1章 中古家電せどりが最強な理由

本章では、なぜ私が16年間にわたって中古家電せどりを続けてきたのか、そし

てなぜ現在でも安定して利益を出し続けることができているのかを解説します。
せどりには「新品せどり」「電腦せどり」「輸入販売」「トレンド商品販売」など
様々な手法がありますが、私の経験上、最も安定して稼ぎ続けられる手法は「中
古家電せどり」です。実際に私は16年間この方法を継続し、現在も月利益80万
円前後を維持しています。

なぜ稼げるのか

中古家電せどりが稼げる最大の理由は、安く仕入れられる商品が常に市場に存
在していることです。

- **仕入れ価格と販売価格の差が生まれやすい:** 店舗には未使用品、使用回数
が少ない商品、高年式・人気商品が毎日持ち込まれます。これらは Amazon
で需要が高く、高値で売却可能です。



- **値付けの差が利益を生む:** 店舗ごとに値付け基準が異なり、相場より明ら

かに安い商品が混在しています。中古家電は型番ごとに相場が異なるため、店舗側が正確な価値を把握しきれていないケースが多いのです。



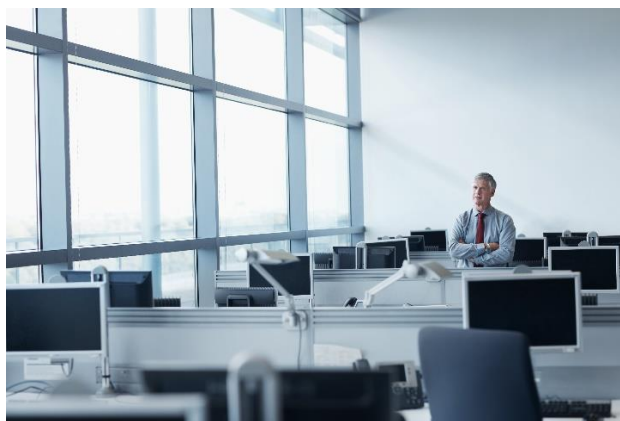
- ←7980円仕入れ

Amazon 相場 3 万以上

- **商品数が豊富:** 調理家電（炊飯器、電子レンジ、電気ケトル、ホットプレート等）をはじめ、利益商品に出会えるチャンスが圧倒的に多いのが特徴です。
- **未使用品が多い:** 箱の開封品や数回しか使われていない極美品は、中古として安く仕入れ、新品に近い価格で販売できるため、利益率が高くなります。

-

なぜライバルが少ないのか



稼ぎやすいにもかかわらず、参入者が少ないのには理由があります。

- **商品知識が必要:** 型番や相場、状態の確認に手間がかかるため、面倒に感じて参入しない人が多くいます。しかし、知識が身につけば仕入れスピードは飛躍的に向上します。
- **大型商品を避ける心理:** 家電＝大型冷蔵庫や洗濯機といったイメージから敬遠されがちですが、実際には持ち運びしやすい小型調理家電が主力です。
- **店舗仕入れの敬遠:** 電腦仕入れが主流の昨今、実店舗で直接仕入れを行う人は限られています。そのため、店舗には利益商品が残りやすいのです。

なぜ長く稼げるのか

中古家電せどりの最大の特徴は「長期間安定して稼げること」です。

- **商品が尽きない:** 引っ越しや買い替えなど、中古家電は常に市場に供給され続けます。

- **価格の安定性:** トレンド商品と異なり、中古家電は相場が急激に変わりません。そのため、仕入れ判断がしやすく損失リスクが低いのが特徴です。
- **経験がそのまま武器になる:** 通い続けることで相場観や店舗の癖が蓄積されます。この経験は簡単には模倣できず、長く続けるほど有利になるビジネスです。

ゲキサカ式が長く稼げる理由

特別なツールに依存せず、商品知識・相場感覚・店舗経験を磨く手法であるため、流行に左右されず長期間安定して取り組むことができます。

実体験エピソード

① 初めて利益商品を見つけたときの経験

せどり開始当初は店舗に行っても仕入れずに帰る日々でした。しかし、ある日リサイクルショップで状態の良い調理家電を見つけ、仕入れ価格の倍近い価格で販売できたことが転機となりました。「中古家電は本当に利益が出る」と確信してからは調理家電を集中してリサーチし、現在の基礎を築きました。

② 値付けの違いで利益が出ると気付いた経験

以前1万円前後で見た商品が、別の店舗で5,000円で売られているのを発見し、仕入れました。この経験から、商品の価値だけでなく「店舗ごとの値付け傾向」

や「店員の知識」に注目するようになり、仕入れ効率を劇的に上げることができました。

③ 長く続けることで見えるようになるもの

始めた頃は 1 日店舗を回っても収穫ゼロでしたが、通い詰めることで相場観と値付けの癖が身につき、今では店舗に入った瞬間に利益商品の判断ができるようになりました。これは才能ではなく、積み上げてきた経験によるものです。中古家電せどりは、続けるほど自分に有利になるビジネスだと確信しています。



第2章 ゲキサカ式仕入れ理論：成功の9割はここで決まる



中古家電せどりの勝敗は、販売スキルではなく「仕入れの精度」で9割決まります。16年間の継続的な利益の源泉である、私の仕入れ基準と判断ロジックを体系化しました。

1. 利益商品の「4つの共通点」

闇雲にリサーチするのではなく、利益商品に共通する「型」を理解することで、効率が劇的に向上します。

- ① **メジャーメーカーに絞る**：パナソニック、シャープ、アイリスオーヤマ、山善、象印、タイガー、日立、東芝など。需要が安定しており、回転率が高いメーカーを狙います。無名メーカーは避けるのが鉄則です。
- ② **調理家電を主戦場にする**：炊飯器、電子レンジ、電気ケトル、ホットプレート、電気圧力鍋など。商品回転が速く、中古需要が非常に高いジャン

ルです。

- ③ 「未使用品」の価値を見極める: 箱開封品や数回のみを使用した商品は、中古価格で仕入れ、新品に近い価格で Amazon 販売できるため、利益率が極めて高くなります。



- ④ 「小さな値札」に潜む利益: 店舗の正式な値札ではなく、手書きや小さなシール値札の商品を優先します。新人が値付けを担当している可能性が高く、相場より安価に放置されているケースが多々あります。



2200 円右は 2750 円どちらも利益が取れました。

2. 厳格な「仕入れ判断基準」

感覚で仕入れず、以下の 4 つの基準をクリアしたものだけをピックアップします。

基準項目	内容・目安
利益額	最低 1,000 円以上（手数料・送料引後）
Amazon 価格差	仕入れ値に対し、明確な利益が出る価格差があること
回転率	Amazon ランキングが安定しており、出品者数が過多でないこと

基準項目	内容・目安
年式	8年以内を目安とした高年式商品

3. プロの判断・リサーチ術

初心者が数分かけて迷うところを、プロは数秒で判断します。その秘訣は「絞り込み」と「癖の把握」にあります。

- **型番を見るだけで相場を瞬時に判断:** 経験を積むと、型番を見た瞬間に大体の相場と回転率が脳内で浮かぶようになります。
- **店舗ごとの「値付けの癖」を把握:** 「この店は未使用品に弱いが、炊飯器は異常に安い」といった店舗ごとの特徴をノートやスマホにメモしておきましょう。
- **見る場所を限定する:** 調理家電コーナー、新入荷棚など、利益商品が出やすい場所にターゲットを絞ることで、滞在時間を短縮し、効率を最大化します。

※リサーチ マル秘テクニック

商品をリサーチする際、
わざわざ型番を手入力する必要はありません。

そんなときに便利なのが
Google レンズです。

型番を入力するよりも、
圧倒的に早く検索することができます。

やり方はとても簡単です。

- ① 商品の値札に書かれている型番を Google レンズで読み取る
- ② 表示された型番をタップするだけ

これだけで、
すぐにインターネット検索ができるので
リサーチ時間を大幅に短縮できます。

ぜひ一度、試してみてください。

•

4. 初心者が陥る「4つの失敗パターン」

これらを避けるだけで、赤字リスクと無駄な作業時間を大幅に減らせます。

1. ノーブランド・無名メーカーへの手出し: 安いという理由だけで仕入れても売れ残り、在庫リスクになります。
2. 薄利商品を追いかける: 利益 1,000 円以下の商品を大量に扱うと、労働集約型になり疲弊します。利益 1000 円以上を死守してください。

状態確認の不徹底: 傷、汚れ、付属品の欠品は必ずチェックしてください。

見落としはクレーム直結し、アカウント評価を下げます。

※ただし、付属品がないことで大幅に安く仕入れられるケースもあります。

例えば、

- ・リモコンなしのテレビ

仕入れ：5,000 円以下

Amazon 相場：12,000 円前後

- ・USB ケーブルなしの CD レコーダー

仕入れ：1,650 円

Amazon 相場：7,980 円前後

このように、付属品がないだけで価格が大きく下がっている商品もあります。

また、不足している付属品は比較的安く用意できることも多いです。

例えば、

- ・テレビのリモコン

互換リモコンなら、有名メーカーでも 1,000 円前後で購入可能



汎用リモコン シャープテレビ 通用 アクオスリモコン 純正同様 SHARP AQUOS 液晶テレビに 設定不要 簡単使用

OMAICのストアを表示

4.0 ★★★★★ (39,087) | このページを検索

Amazon おすすめ

過去1か月で50点以上購入されました

-58% ¥799 税込

参考価格: ¥1,899

または¥400/月(2か月)。プランを選択

【初回限定】あと払い(ペイディ)での決済で合計金額から10%ポイント還元(※クリックでエントリーページへ)

ポイント: 8pt (1%) 詳細はこちら



Amazonによる 安心・安全への お客様情報の保護
発送 取り組み 譲

サイズ: シャープテレビ用

OM479B	シャープテレビ用	パナソニックテレビ用	第三世代/pro
¥1,580 ¥1,669	¥799 ¥1,899	¥1,488 ¥1,697	¥1,299 ¥1,399

・USB ケーブル

100円ショップでも購入可能

このように、

付属品を安く補うことができれば、利益を出しやすい商品になるケースもあります。

そのため、状態確認をしっかりと行ったうえで、不足している付属品を補えるかどうか判断材料のひとつにすると良いでしょう。

3. 店内をすべてリサーチしようとする: 体力と時間を浪費するだけです。ま

ずは「調理家電のみ」と決めて一点突破を狙ってください。



※見ないコーナー見るコーナーを決める、例えば、フィギュア、ぬいぐるみはみない、子家電、黒もの家電は見るとか。

ゲキサカ式マイルール 利益を守るための「立ち回り」と「防衛の心得」

店舗仕入れにおいて、自分が見つけた利益商品を確実に確保することは、リサーチと同じくらい重要です。ライバルに情報を悟られず、確実な仕入れを行うためのマイルールを徹底しましょう。

1. 常に「周囲の状況」を監視する

店舗に入ったら、まずは周囲を観察してください。自分以外にスマホを操作し、値札や型番を熱心に調べている人がいないか、常に意識を配ります。

- **ライバルがいる場合:** 自分のリサーチ対象や、狙っている商品が特定されないよう、自然な立ち振る舞いを心がけてください。
- **特定を避ける:** 特定のコーナーに長時間滞在しすぎたり、同じ商品を何度も確認したりする動作は、ライバルに「そこに利益商品がある」というヒントを与えてしまいます。

2. 「後で回収」という甘えを捨てる

「利益商品は見つけたその場で即決・即回収」が鉄則です。

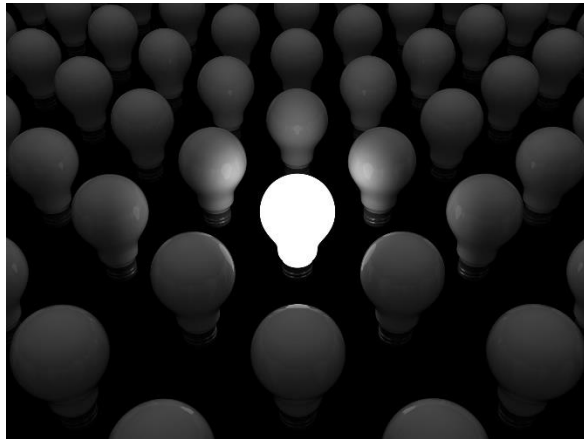
- **機会損失を防ぐ:** 「あとで回収しよう」と判断を先延ばしにした結果、ライバルに先を越されて利益商品を奪われることは珍しくありません。
- **即決の基準を持つ:** 第2章で定めた「利益2,000円以上」という基準に合致しているなら、迷わずその場でカゴに入れましょう。

3. 情報漏洩を未然に防ぐ

自分だけが知っている利益情報は、せどラーにとって最大の資産です。

- **慎重な動作:** Amazon アプリの画面や Keepa の波形を見ている際も、背後や周囲からスマホの画面を覗かれないよう注意してください。
- **隠密性の確保:** 利益商品を見つけた際は、周囲に悟られないよう、さりげ

なくカゴに入れるのがプロの立ち回りです。



第3章：店舗仕入れ完全攻略（実戦版）

中古家電せどりで月80万円を維持するために、最も重要なのは**「店舗攻略力」**です。商品知識だけでは不十分です。

- どの棚から見るか
- どの値札を見るか
- どの商品は触らないか
- どの店舗に通うか

これらが利益を分けます。本章では、16年間の現場経験から得た店舗攻略の具体的な戦略を公開します。

1. オフハウス攻略

オフハウスは中古家電せどりにおいて、最も利益が眠っている店舗の一つです。

家電の専門度が低いため、値付けの甘さが発生しやすいのが特徴です。

なぜオフハウスが狙い目なのか

- 衣類や生活雑貨がメインのため、家電は“ついで商材”扱い。
- 担当者が専門知識を持っていないことが多い。
- 店舗ごとの価格差が大きい。

つまり、型番を理解しているだけで勝てる環境です。

(例：仕入れ 3,000 円 → Amazon 販売 11,800 円の電気圧力鍋など、家電専門
店ではないからこそその価格差が生まれます)

入店後のルート (固定化)

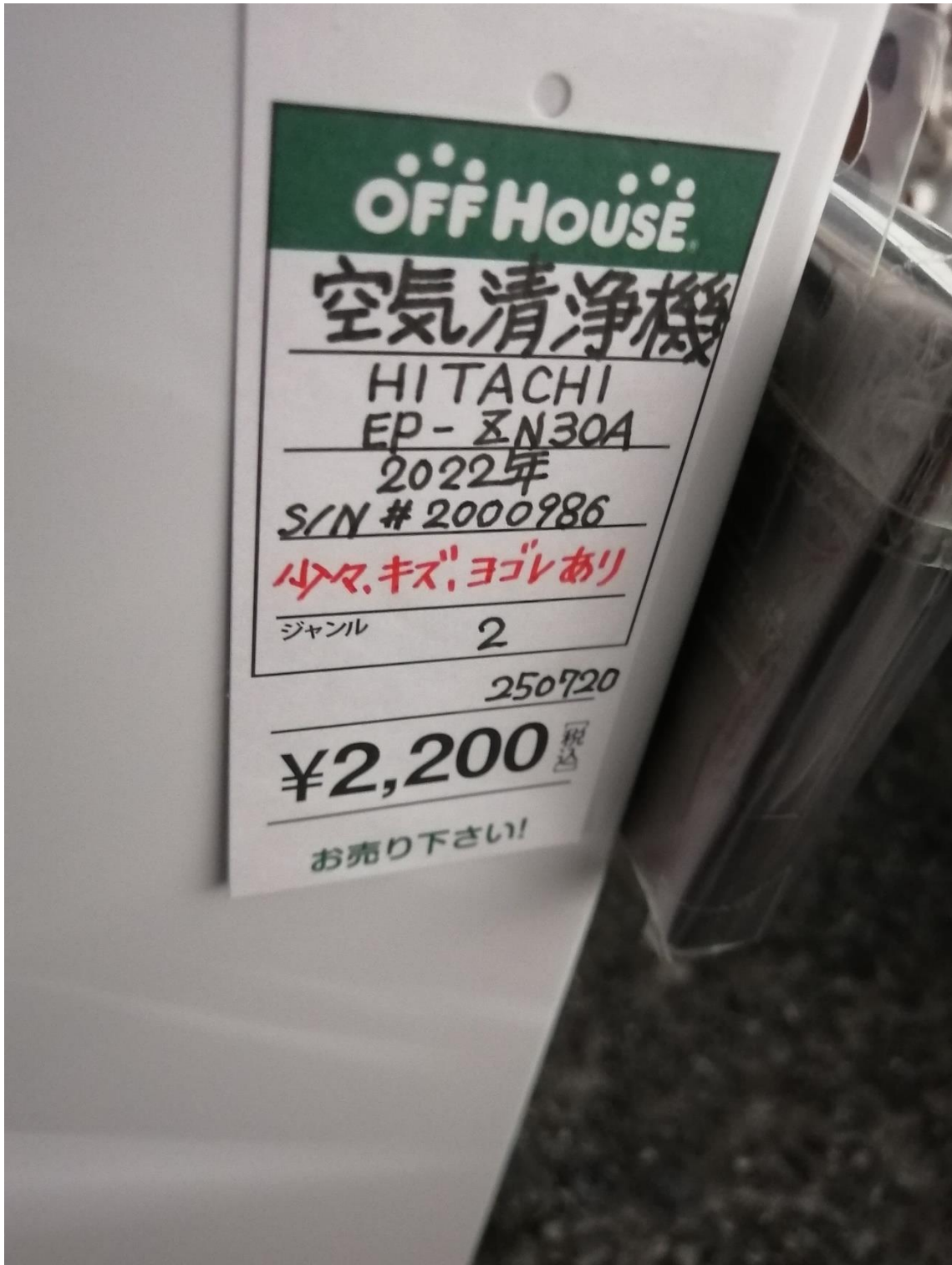
時間はかけず、見る場所を固定して高速で回ります。

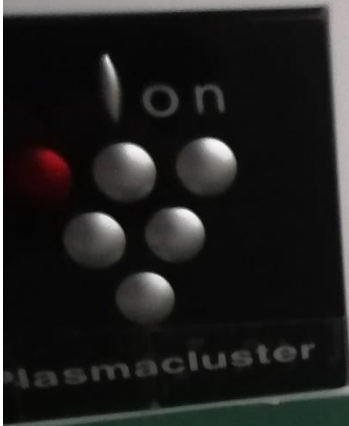
1. 調理家電棚
2. 未使用・箱付き棚
3. 値引き〇〇%割引商品
4. 季節外れ棚

値札の見方と狙うべきジャンル

利益商品は値札にヒントがあります。特に**「小さなシール値札」「手書き値札」

「色褪せた値札」**は、新人査定や相場未確認の可能性が高いため、優先的にチェックしてください。





リユース品

メーカー	SHARP	品名	加湿セラミックファンヒーター
型番	HX-L120	定価	
¥	6,600	税込	1ヶ月
本体価格 ¥		年式	2021年
45/18/42cm			
傷、汚れあり			
製造番号	1013471	商品番号	240101

SHARP

80%OFF

OFFHOUSE

加湿器

Dainichi

HD-LX1220(W)

2020年製

S/N # 362015605

キズ、ヨゴレあり

ジャンル

2

251027

¥3,300-

税込

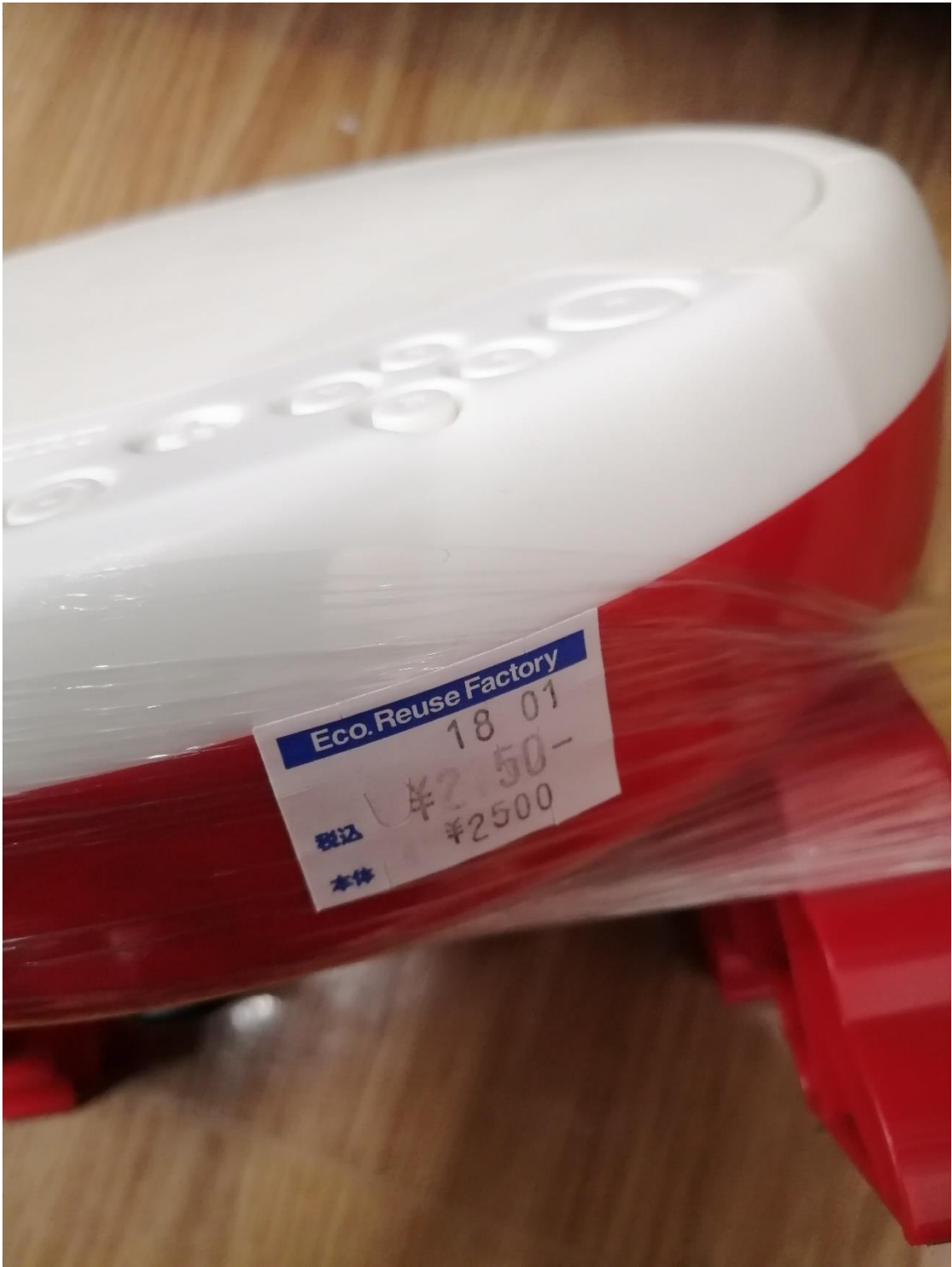
お売り下さい!

OFF HOUSE
ジャンル ②
電動パン切り
包丁
¥ 1,100 [税込]
本体価格 1,000円
お売り下さい!

取扱説明書
型番 SECSKHKR
Version 1.0.0
保証期間：6ヶ月
※納品書・シート等が保証書の代わりとなります。





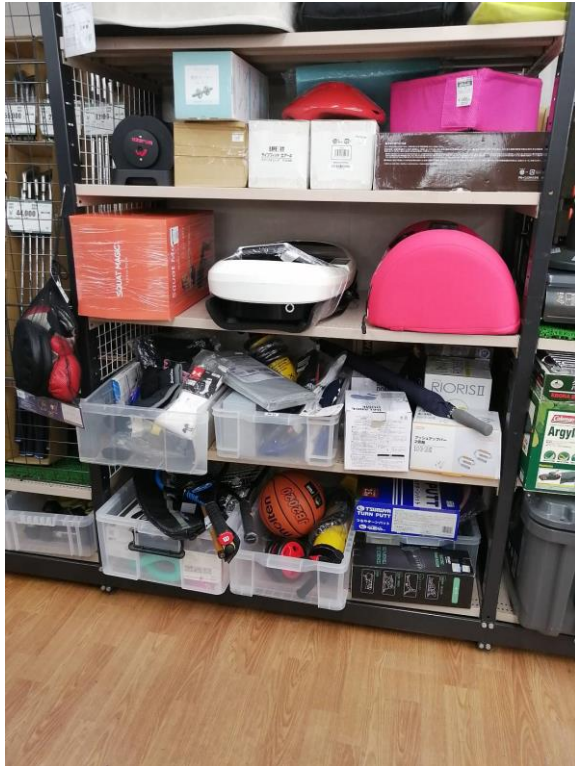


最優先ジャンル：調理家電

- 炊飯器、電子レンジ、電気ケトル、ホットプレート、ホームベーカリー、

電気圧力鍋

- これらは回転が早く、未使用品が多く、型番差が価格差になりやすいため、利益発見率が格段に上がります。



オフハウス「スポーツ用品コーナー」攻略

オフハウスに行った際は、スポーツ用品コーナーも必ずチェックしておきたいポイントです。

一見すると家電とは関係なさそうに見えるコーナーですが、実は**健康器具**系の商品が利益につながる人が多い穴場コーナーでもあります。

健康器具は新品価格が比較的高く、

中古でも需要があるため Amazon でも安定して売れている商品が多いジ

ジャンルです。

特に注目してほしいのが、次のような商品です。

・アルインコ (ALINCO) の腹筋マシーン

アルインコは健康器具で有名なメーカーで、腹筋マシーンやフィットネス器具は中古でも人気があります。

店舗では数百円で置かれていることもありますが、Amazon では 4000 円前後で販売されているモデルもあります。

・ドクターエア 3D マッサージロール

ドクターエアは人気の健康機器ブランドで、マッサージ系の商品は中古市場でも需要があります。

店舗では安く置かれていることがありますが、状態が良ければ利益が取りやすい商品です。

・オアシス ステッパー

家庭用のフィットネス器具として人気があり、

ダイエットや運動目的で購入する人も多いため回転が比較的良好な商品です。

このような健康器具は、店舗によっては

相場をあまり細かく見ずに値付けされていることもあり、利益商品が見

つかることがあります。

また、スポーツ用品コーナーでは次の点も確認しておきましょう。

- 動作に問題がないか
- 大きな破損や異音がないか
- 付属品（マット・ケーブルなど）の有無

健康器具は見落とされやすいジャンルですが、

こうした商品をしっかりチェックすることで、**思わぬ利益商品が見つかることもあります。**

オフハウスに行った際は、ぜひスポーツ用品コーナーも**忘れずに確認する習慣**をつけてみてください。



オフハウス「ガスコンロ・IHクッキングヒーターコーナー」

オフハウスでは、ガスコンロやIHクッキングヒーターもチェックしておきたいジャンルのひとつです。

生活必需品のため需要が安定しており、状態や年式によっては利益が取りやすい商品でもあります。

■ ガスコンロの仕入れ目安

ガスコンロを仕入れる際は、年式と価格を意識してチェックします。

目安としては、

- ・年式：5年以内

・仕入れ価格：1万円以下

この条件で仕入れて、

Amazon で 15,000 円以上で販売するイメージです。

また、最近では魚焼きグリルが付いていないタイプのガスコンロも需要があります。

シンプルな構造で掃除がしやすいことから、あえてこのタイプを探している人もいるため、

店舗で見かけた場合は一度リサーチしてみると良いでしょう。

■ IH クッキングヒーターのチェックポイント

IH クッキングヒーターも、年式が新しいものであれば利益商品になることがあります。

目安としては、

・仕入れ価格：8,000 円以下

この価格帯であれば、

一度 Amazon 相場をリサーチしてみる価値があります。

特に狙い目なのが、表面の油汚れで安くなっている商品です。

IH はガラス面が多いため、汚れていても

アルカリ性洗剤で掃除すればきれいになるケースが多いです。

ただし、内部まで焦げ汚れが広がっているものや、

ダメージが大きいものは避けた方が安全でしょう。

■ 都市ガス・プロパンの見分け方

ガスコンロを扱う際は、

都市ガス用かプロパンガス用かを確認することが重要です。

簡単な判断方法として、

ガスホースの色を見る方法があります。

- 白色のホース → 都市ガス
- オレンジ色のホース → プロパンガス

このように、ホースの色を見ることで

瞬時にガスの種類を判断することができます。

ガスコンロやIHクッキングヒーターは、

生活家電の中でも回転が比較的良いジャンルです。

店舗で見かけた際は、

年式・価格・状態を確認しながら、

ぜひリサーチしてみてください。



オフハウス「小家電・白物家電コーナー」

オフハウスの小家電・白物家電コーナーは、店舗せどりの中でも比較的利益商品が見つけやすいエリアです。

特に意識してほしいのは、箱付き未使用品を中心に探すことです。

実はオフハウスの中には、未使用品しか買取しない、または未使用品を積極的に集めている店舗もあります。

そのため店内をよく見ると、箱付きの未使用家電が意外と多く並んでい

ることがあります。

こうした商品は、新品に近い状態にもかかわらず、

店舗では相場より安く価格設定されていることも多く、狙い目のジャンルになります。

■ 未使用品の見分け方

箱付きの商品を見つけたら、次のポイントを確認しましょう。

- 箱の開封跡があるか
- 本体のビニール袋が残っているか
- 電源コードがきれいに束ねられているか
- 付属品の袋が未開封か

このような状態であれば、実質ほぼ未使用の可能性が高い商品です。

■ 中古でも状態が良ければ高く売れる

仮に未使用品でなくても、

状態の良い商品であれば Amazon では「非常に良い」コンディションで出品できます。

そのため

- 中古価格

- 非常に良いコンディションの販売価格

この価格差がどれくらいあるかをしっかり確認することが大切です。

状態が良いだけで、

中古価格と販売価格に大きな差が出るケースも少なくありません。

■ 小さな値札シールに注目する

オフハウスでは、商品に小さな値札シールが貼られていることが多いです。

この値札を一つひとつ見ながら、次の2つを同時に意識していきます。

- 利益が出る価格かどうか
- 未使用品の可能性がないか

つまり、

「小さな値札を見つけたら、未使用品じゃないか？」という視点でリサーチする

という意識を持つことが重要です。

小家電・白物家電コーナーは商品数も多いため、

一見すると普通の中古品ばかりに見えます。

しかし、よく探していくと

箱付き未使用品

状態の良い高回転商品

が見つかることも多く、

安定して利益商品を見つけやすいコーナーでもあります。

オフハウスに行った際は、ぜひこのコーナーも丁寧にチェックしてみてください。



オフハウス「季節家電・暖房器具コーナー」

オフハウスでは、季節家電コーナーも非常に重要な仕入れポイントになります。

特に暖房器具は需要がはっきりしているため、仕入れの時期を意識することで利益を出しやすいジャンルです。

■ 冬物家電の仕入れ適正時期

暖房器具の仕入れは、基本的に次の時期を目安にします。

10月～3月上旬

この時期は需要が高く、

仕入れた商品も比較的スムーズに売れていく傾向があります。

販売自体は、気温の状況にもよりますが

4月頃までは売れてくれるケースが多いです。

そのため、シーズン中は暖房器具コーナーをしっかりとチェックしておきましょう。

■ 狙いやすい暖房器具

暖房器具の中でも、特に安定して需要があるのがオイルヒーター系です。

主にチェックしておきたいメーカーは次の通りです。

- デロンギ オイルヒーター
- ダインプレックス オイルヒーター
- アイリスオーヤマ オイルヒーター

- シロカ オイルヒーター

また、デロンギの

コンベクターヒーター（HXJ60L12 など）

といったモデルも人気があり、

状態が良く価格が安ければリサーチしておきたい商品です。

さらに、

- 暖炉型ヒーター
- 小型ファンヒーター

なども需要があるため、見かけたら価格を確認してみましょう。

■ 春以降は「除湿家電」にシフト

冬が終わり、4月頃からは仕入れジャンルを少しずつ変えていきます。

6月になると梅雨の時期に入るため、

このタイミングでは除湿家電の需要が高まってきます。

狙いやすいメーカーは次の通りです。

- アイリスオーヤマ 除湿機
- 山善 除湿機
- パナソニック 除湿機

これらは中古でも需要があるため、

価格が安ければ十分利益を狙える商品です。

■ 梅雨～通年で売れる家電

湿気対策や生活家電として、

次のような商品もチェックしておくといいでしょう。

- 布団乾燥機
- 衣類乾燥機

最近では、

THANKO（サンコー）の「アイロンいら～ず」

といった衣類乾燥機も人気があり、

中古市場でも需要がある商品です。

■ 小型暖房器具も見逃さない

オフハウスでは、比較的小型の暖房器具も狙い目です。

例えば、

- 小型こたつ
- フットヒーター

などは冬場に需要があり、

安く仕入れられれば利益が出ることもあります。

季節家電は、

「いつ売れる商品なのか」を意識することで、

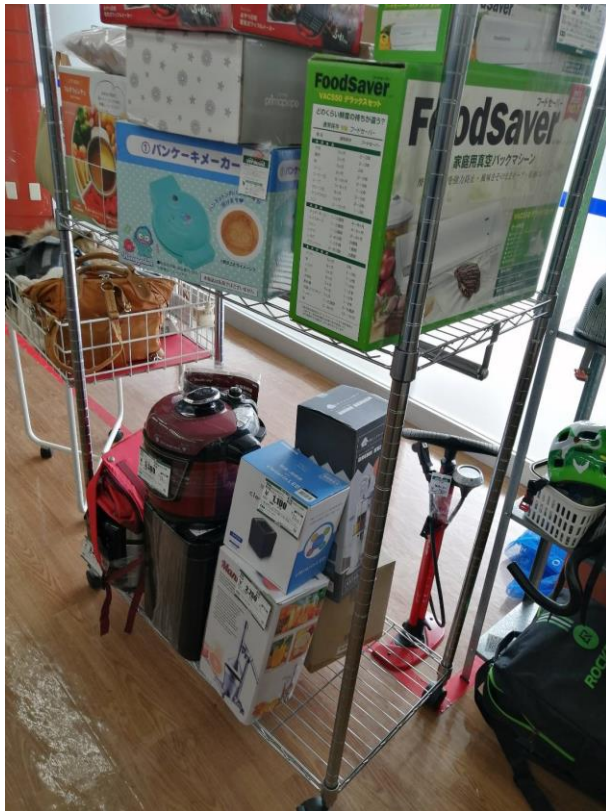
仕入れ判断がしやすくなります。

オフハウスの季節家電コーナーでは、

- 冬 → 暖房器具
- 春～梅雨 → 除湿機・乾燥系家電

このように**季節ごとに見る商品を変えていくことが、**

効率よく利益商品を見つけるコツになります。



オフハウス「在庫処分コーナー」

オフハウスには、店舗によって在庫処分コーナーや値下げコーナーが設けられていることがあります。

このコーナーは、通常価格から値引きされた商品が集められており、思わぬ利益商品が見つかることもあるチェックポイントです。

■ まずは値引き率を確認する

在庫処分コーナーでは、商品に

- 30%引き
- 50%引き

などの値引きシールが貼られていることが多いです。

そのため、まずはどの程度値引きされているのかを確認することが重要です。

元の価格では利益が出なかった商品でも、値引き後の価格なら利益が出るケースも少なくありません。

■ 基本はメジャーメーカーだけを見る

在庫処分コーナーには、さまざまな商品が混ざっていますが、

ノーブランドの商品は基本的に無理に見る必要はありません。

見るべきなのは、

- パナソニック
- アイリスオーヤマ
- 山善
- デロンギ
- 象印
- タイガー

などの知名度のあるメジャーメーカーの商品です。

メーカーがしっかりしている商品は、中古でも需要があるため、

値引き価格によっては利益商品になる可能性があります。

■ 状態チェックは必ず行う

在庫処分コーナーにある商品は、

- キズがある
- 汚れがある
- 箱がない

など、状態があまり良くない商品が混ざっていることも多いです。

そのため、仕入れ判断をする前に

- 外観の状態
- 動作に問題がないか
- 付属品の有無

を必ず確認するようにしましょう。

■ 「可」コンディションで出せるかを考える

状態が少し悪い商品でも、

Amazonで「可」のコンディションで販売できるかどうかを判断してみてください。

ください。

例えば、

- 小さなキズがある
- 軽い使用感がある
- 外箱がない

この程度であれば、「可」コンディションで販売できるケースも多いです。

もちろん、販売時には商品説明に状態をしっかりと記載する必要がありますが、

仕入れ価格が安ければ十分利益が出ることもあります。

在庫処分コーナーは、

一見すると売れ残りの商品が集まっているように見えますが、

- 値引き率
- メーカー
- 状態

この3つを意識してチェックすることで、

思わぬ利益商品が見つかることもあるコーナーです。

オフハウスに行った際は、ぜひ一度このコーナーも確認してみてください。

2. セカンドストリート（セカスト）攻略

セカンドストリートは中古家電せどりの穴場店舗

セカンドストリートは、実は中古家電せどりにおいて見逃せない穴場店舗のひとつです。

なぜなら、セカンドストリートは店舗全体の取り扱い商品が非常に幅広く、衣料品・家具・雑貨・ホビーなど様々なジャンルを扱う総合リユースショップだからです。

そのため、家電専門店のように

すべての商品を細かく相場チェックして値付けしているわけではないケースも少なくありません。

結果として、

- 相場より安く設定されている商品
- 価格がざっくり付けられている商品
- 見落とされている利益商品

が、店内に普通に紛れていることがあります。

つまりセカンドストリートは、

しっかりリサーチすれば利益商品を見つけられる可能性のある店舗ということです。

実際に私自身も、これまでセカンドストリートで仕入れて

しっかり利益を出してきた商品が数多くあります。

店舗に行った際は、

次のコーナーを必ずチェックするようにしてみてください。

■ ベビー用品コーナー



まず見てほしいのがベビー用品コーナーです。

特に狙い目なのが

・抱っこ紐

・アプリカなどのベビーベッド

こういった商品は新品価格が高いため、中古でも需要があります。

店舗によっては相場をあまり見ずに安く置かれていることもあり、

利益商品が見つかることも少なくありません。折りたたみベビーベッドなんかは場所を取るのですぐに安く出す傾向が高いです。







■ 小型家電コーナー



次にチェックするのが**小型家電**コーナーです。

ここには

- ・加湿器
- ・空気清浄機
- ・調理家電
- ・生活家電

などが置かれていることが多く、

相場より安くなっている商品が見つかることがあります。

カテゴリ	用途	商品名	サブクーパー
メーカー	KENWOOD	型番	KSC-SW01
付属品	リモコン、箱		
価格	150W		

5,900円(税別)

2226000123
KENWOOD 株式会社
430-0861 1110001

fer
01

MAX POWER 150W

機能
搭載
A 入力対応
ター、位相切の替え機能
イヤードリモコン付属(ケーブル長 6m)

- 定格
- 最大出力 150 W
 - 高波数特性 35 Hz~120 Hz
 - カットオフ周波数切換 50 Hz~120 Hz
 - フェイズ切換 0°、180°
 - 出力音圧レベル 103 dB (準内測定時)
 - 外形寸法 幅 180 mm
高さ 70 mm
奥行 270 mm
 - 本体質量 2.4 kg

1 piece



未使用かどうかともチェックしよう。





箱無しでも未使用品の商品もあるので意識してリサーチしてみてください。

■ 黒物家電コーナー



テレビやレコーダーなどの**黒物家電コーナー**も必ず確認します。

特に

- ・ブルーレイレコーダー
- ・DVDレコーダー
- ・小型テレビ

などは、

相場より安く仕入れられるケースがあります。



パナソニックの DVD レコーダーDVP-SR20。1430 円仕入れ

テレビコーナー



セカンドストリート「テレビコーナー」

セカンドストリートのテレビコーナーも、しっかり見ていくと利益商品が見つかることがあります。

ただし、テレビ売り場は同じような黒い画面の商品が並んでいるため、慣れていないとすべて同じに見えてしまいがちです。

そのため、闇雲に見るのではなく、

価格帯を意識してチェックしていくことが重要になります。

■ 狙うのは「安く置かれているテレビ」

テレビ売り場には、

- 10,000 円以上のテレビ
- 15,000 円以上のテレビ

といった商品が多く並んでいます。

その中でチェックしてほしいのが、

5,000 円以下で置かれているテレビです。

この価格帯のテレビは、

- 年式が古い
- リモコンが欠品している
- 傷や汚れがある

といった理由で安くなっていることが多いです。

■ 傷や汚れは必ず状態確認

「傷・汚れあり」と書かれているテレビは、

必ず実際の状態を確認するようにしましょう。

軽いスレ程度であれば問題ありませんが、

- 画面に大きな傷がある
- 破損がある

- 動作に影響しそうなダメージがある

このような場合は、無理に仕入れず**避けた方が安全**です。

■ リモコン欠品はチャンス

テレビが安くなっている理由のひとつに

リモコン欠品があります。

しかし実際には、

互換リモコンが Amazon で 1,000 円前後で購入できるケースがほとんどです。

そのため、

- 本体は正常
- リモコンだけ欠品

という商品であれば、

利益商品になる可能性があります。

■ 古いテレビでも売れる理由

テレビは年式が古いと

店舗では大きく値下げされることがあります。

例えば、

10年～15年落ちのテレビ

こうした商品でも、

Amazon では普通に販売されているケースがあります。

その理由はいくつかあります。

まず一つは、

AV ケーブル（赤白黄色）を使ったゲーム用途です。

例えば、

- スーパーファミコン
- プレイステーション
- レトロゲーム機

などを楽しみたい人は、

古いテレビをあえて探していることがあります。

もう一つの理由は、

防犯モニター用途です。

駐車場や倉庫などの監視カメラのモニターとして、

安いテレビを使いたいという需要もあります。

このようにテレビは、

- 年式が古い

- ・ リモコンがない

という理由だけで、

店舗では安く置かれていることがあります。

しかし、用途によっては

まだまだ需要がある商品でもあります。

セカンドストリーのテレビコーナーでは、

ぜひ

「5,000 円以下のテレビ」

を中心にチェックしてみてください。



↑ パナソニック 32V型 液晶テレビ ビエラ TH-L32C3 ハイビジョン 2011年モデル
パナソニック(Panasonic)のストアを表示
3.8 ★★★★★ (53) | このページを検索

¥11,426 税込
または¥5,713 (月2か月)。プランを選択

【初回限定】あと払い(ペイディ)での決済で合計金額から10%ポイント還元
(※クリックでエントリーページへ)

ポイント: 114pt (1%) 詳細はこちら

[エントリー](#) アカウント連携で10% dポイント還元
【アカウント連携】はこちら

配送・設置およびアフターサポート
各アイコンを選択して詳細をご確認ください。

 
AmuLaboによる アフターサポー
配送 ト

通常4~5日以内に発送します。在庫状況について

中古品: ¥11,426
無料配送 3月20日 金曜日にお届け (2 時間 48 分以内にご注文の場合)
詳細を見る
◎ 連絡先 - 982-0221 にお届け

中古商品: 良い | 詳細
発元元 ██████████

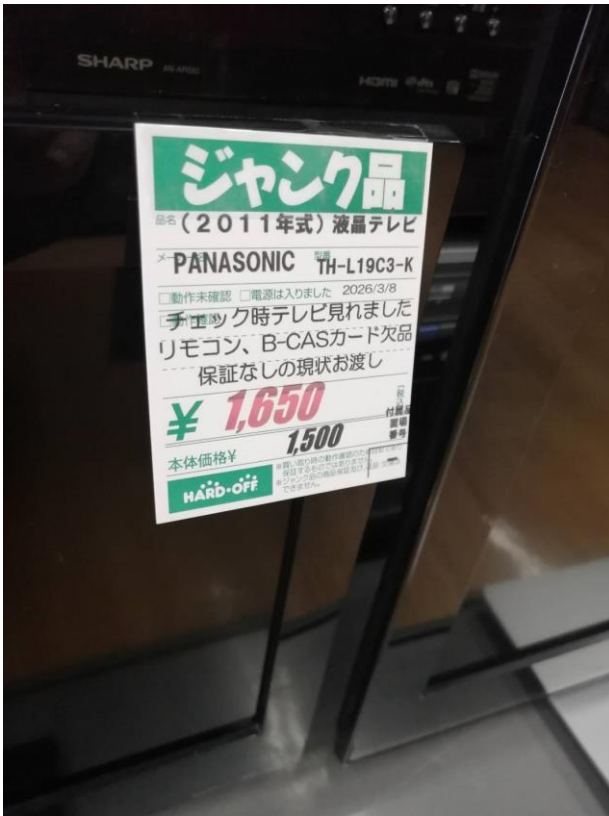
通常4~5日以内に発送します。
在庫状況について

カートに入れる

この商品を記録する
リストに追加

Amazonの他の出品者

中古品 (66) 件の出品:
¥11,426 & 配送料無料



■ スポーツ・キャンプ用品コーナー



意外と見落とされがちですが、

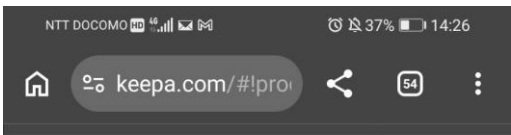
スポーツ用品やキャンプ用品コーナーもチェックポイントです。

アウトドア用品は新品価格が高いものが多く、

中古でも需要があります。

そのため、

安く仕入れて利益が出る商品が見つかることがあります。



振動 フィットネス マシン ボルト ウルトラウェーブアドバンス / EMS 振
 トレーニング ★★★★★ 3.8 (33 レビュー)
 (株) ツカモトコーポレーション

(最新のアップデート: 現在, 最新価格の変化: 47 日前)

Amazon 価格履歴 商品のトラッキング Data amazon.co.jp → 関連する

※別をトラッキングすると表示データが切り替わります。

● 高価格帯ランキング

現在価格	90d	365d		
# 360,889	# 242,147	# 283,506	↑ 3%	スポーツ&アウトドア ▶1.0 ドロップ/月
# 194	# 134	# 158	↑ 7%	振動マシン ▲.3

2人のユーザがこの商品をトラッキングしています
 → 価格履歴のグラ:

ブルブルマシーン(振動マシン)系の健康器具も利益商品になることがあります。

このジャンルは本体サイズが大きく、重量もあるため、

店舗側としては在庫スペースを取ってしまう商品でもあります。

そのため、

「早く売り切りたい」という理由から、比較的安い価格で出される傾向があります。

■ まずは新しく出された商品からチェック

店舗では値札に入荷日や出品日が書かれている場合があります。

この場合は、

できるだけ新しく出された商品からリサーチする

という意識を持つと効率的です。

理由はシンプルで、

利益商品は早く見つけた人が仕入れていくためです。

新しく出された商品ほど、

まだ誰もリサーチしていない可能性があります。

■ 小さな値札シールを中心にチェック

ブルブルマシーンを探すときも、

小さな値札シールを一つひとつ確認する習慣をつけましょう。

特に注意して見てほしいのが、

値札に商品名が書かれていない商品です。

店舗によっては、

- 「健康器具」
- 「フィットネスマシン」

といったざっくりした表記だけで値付けされているケースがあります。

この場合、店側が細かい相場を見ずに値付けしている可能性があり、

相場より安く設定されていることも珍しくありません。

■ リサーチする価値がある商品

ブルブルマシーンは新品価格が比較的高い商品が多く、

中古でも一定の需要があります。

そのため、

- メーカー品
- 状態が良い
- 価格が安い

この条件が揃えば、利益商品になる可能性があります。

健康器具コーナーは見逃されやすいジャンルですが、

こうしたポイントを意識してチェックすることで、

思わぬ利益商品が見つかることもあります。

店舗に行った際は、ぜひ一度確認してみてください。

■ おもちゃコーナー



おもちゃコーナーも

意外な利益商品が見つかることがあります。

特に

- ・知育玩具

- ・電動おもちゃ

- ・ボードゲーム、麻雀

- ・ブランド系おもちゃ

などは

中古でも人気があります。



ワンポイントアドバイス

ボードゲームコーナーもチェックしておこう

リサイクルショップでは、ボードゲームコーナーにも利益商品が紛れていることがあります。

一見するとおもちゃのように見えるジャンルですが、商品によっては **Amazon** で高値で取引されているものもあります。

その中でも有名なのが、

ロバート・キヨサキの「キャッシュフロー」ボードゲームです。

このゲームは、お金の知識を学ぶための教育系ボードゲームとして人気があり、Amazon では1万円前後で取引されていることもある商品です。

リサイクルショップでは、こうした商品の価値があまり知られていない場合もあり、

安い価格で置かれていることもあります。

そのため、店舗で見かけた場合は

一度相場をチェックしてみる価値がある商品です。

■ キャラクター系ボードゲームも狙い目

また、ボードゲームの中でも

- キャラクター系ゲーム
- 人生ゲームシリーズ
- パーティーゲーム

などは、中古でも需要がある商品が多く、

価格差が出る場合があります。

特に人生ゲームシリーズは種類が多く、

中にはプレミアム価格になっているものも存在します。

■ ボードゲームを見るときのポイント

ボードゲームをリサーチする際は、次の点を確認しましょう。

- 箱の状態
- コマやカードなどの付属品が揃っているか
- 説明書の有無

ボードゲームは**付属品が揃っているかどうか**で価値が大きく変わるため、

この点は必ずチェックしておくことが重要です。

ボードゲームコーナーは見逃されがちですが、

中には **Amazon** で高値で取引されている商品が紛れていることもあります。

リサイクルショップに行った際は、

おもちゃコーナーやボードゲームコーナーも **軽くチェックする習慣**をつけてお

くと、

思わぬ利益商品に出会えることもあります。

■ 雑貨コーナー

セカンドストリートでは、**雑貨コーナー**も意外と見逃せない仕入れポイントです。

このコーナーには、**未使用品の小物や消耗品**が多く並んでいることがあります。

理由としては、店舗によっては

未使用品でないと買取を行わない**雑貨ジャンル**もあるためです。

そのため店内をよく見ると、雑貨コーナーには

未使用のまま販売されている商品が多く並んでいることがあります。

こうした商品は、**新品に近い状態**にもかかわらず、

相場より安く価格設定されているケースもあるため、**リサーチする価値**があります。

■ 特にチェックしておきたい商品

雑貨コーナーでは、次のような商品を見かけたら一度リサーチしてみましょう。

・浄水器カートリッジ（未使用品）

浄水器の交換カートリッジは消耗品のため**需要**があり、

新品価格が高い商品も多いジャンルです。

未使用品で安く置かれている場合は**利益商品**になることがあります。

・インクリボン（未使用品）

FAX やプリンター用のインクリボンも、
型番によっては Amazon で需要がある商品です。

・プリンターインク（未使用品）

純正インクは価格が高いため、
店舗で安く販売されている場合は利益が取れることがあります。

■ 雑貨コーナーを見るときのポイント

雑貨コーナーをチェックする際は、次の点を意識してみてください。

- 未使用品かどうか
- 箱やパッケージの状態
- 型番が確認できるか

こうした商品は、

見た目が地味なため見逃されやすいですが、実は需要のある商品も多いジャンルです。

雑貨コーナーは一見すると利益商品が少なそうに見えますが、

未使用品の消耗品が多く並んでいることもあり、

意外な利益商品が見つかることもあります。

セカンドストリートに行った際は、

ぜひ**雑貨コーナー**も軽くチェックしてみてください。

■ 外箱が潰れている商品はチャンス

セカストでは、

「外箱が潰れている」

という理由だけで

価格が安くなっている商品もよく見かけます。

しかし、実際に中身を確認すると

未使用に近い状態というケースも多いです。

外箱の状態だけで判断せず、

必ず中身の状態を確認することが大切です。

このような商品は

相場よりかなり安く仕入れられることもあり、

利益商品になる可能性が高いポイントです。

3.ブックオフバザール

続いて紹介するのは**ブックオフバザール**です。



ブックオフバザールは通常のブックオフとは違い、

- 家電
- キャンプ用品
- おもちゃ
- ベビー用品
- ゴルフ用品
- 雑貨

など、さまざまなジャンルの商品を幅広く取り扱っている大型リユース店舗です。

そのため、リサイクルショップの中でも商品数が非常に多く、せどりの仕入れ先

としても狙い目の店舗になります。

ここでは、ブックオフバザールでの具体的な仕入れポイントを紹介します。

値札の種類に注目する

まず最初にチェックしてほしいのが、**商品の値札（プライスシール）**です。

ブックオフバザールでは、値札の種類によって**値付けの精度が違うことがあります**。

特に次のような値札が付いている商品は、一度リサーチしてみましよう。

- 小さなシールタイプの値札
- 白くて少し長いタイプの値札
- 商品名が詳しく書かれていない値札





例えば、

「家電」

「雑貨」

「健康器具」

といったざっくりした表記だけで値付けされている商品は、

店側が細かい相場を確認せずに価格を付けている可能性があります。

そのため、相場より安く設定されているケースもあるため、必ずチェックするよう
にしましょう。

値引きシールが重なっている商品

ブックオフバザールでは、売れ残った商品に対して値引きシールが追加で貼られていることがあります。

例えば、

- 10%引き
- 20%引き
- 30%引き
- 50%引き

といった値引きシールです。



Ceramic Fan Heater

デロンギ
セラミック ファンヒーター

型式番号
**DCH7032J
/DCH6031J**

【家庭用】※ 本体の型式番号「DCH7032J」「DCH6031J」に続く「J」は、色を指します。

取扱説明書

保証書付

この度は、デロンギ製品をお買い上げいただき、誠にありがとうございます。正しく安全にご使用いただくため必ずこの取扱説明書を大切に保管してください。

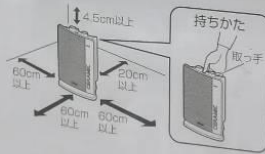
本書に記載の内容は、改善のため予告なく変更する場合があります。※ 本書のイラストは、DCH7032Jを使用しています。

設置について

壁やカーテンなどのぶつかりやすいものから必要の距離を取り、設置してください。
毛足の短い畳や凹凸のある床の上を避けて、平らな場所に設置してください。本機が倒れたり、不安定な場所では設置すると安全装置が働き電源が切れます。ペットの爪は変えないでください(火災・けがなどの原因)。

本機の持ちかた

本機を移動するときは、取っ手を握って移動してください。



ヒーター DeLonghi
DCH6031J

5,800円 (税込6,380円)

JAN	状態
年式	動作保証 3ヶ月
【26xxx】【947】セラミックヒーター【本体】1.6kg	
S/N	0
付属品等	説明書

税込価格より **50%OFF**
BOOK-OFF
3/4

加湿器 FUJITSU
AHD-D9K-W
3,800円 (税込4,180円)

FUJITSU



YAMAZEN		加湿器	
KXSF-GB40E	年式	2025	
動作保証 3ヶ月	S/N	0	
JAN	付属品等	電源ケーブル・説明書	

3,800円 (税込4,180円)

税込価格より
50%OFF
2/24

YAMAZEN



2-13 Mechanical Keybo

290 Logicoool G PRO Gaming K
eyboard G-PKB-002LN
[名] -

3303-05-10



26.03

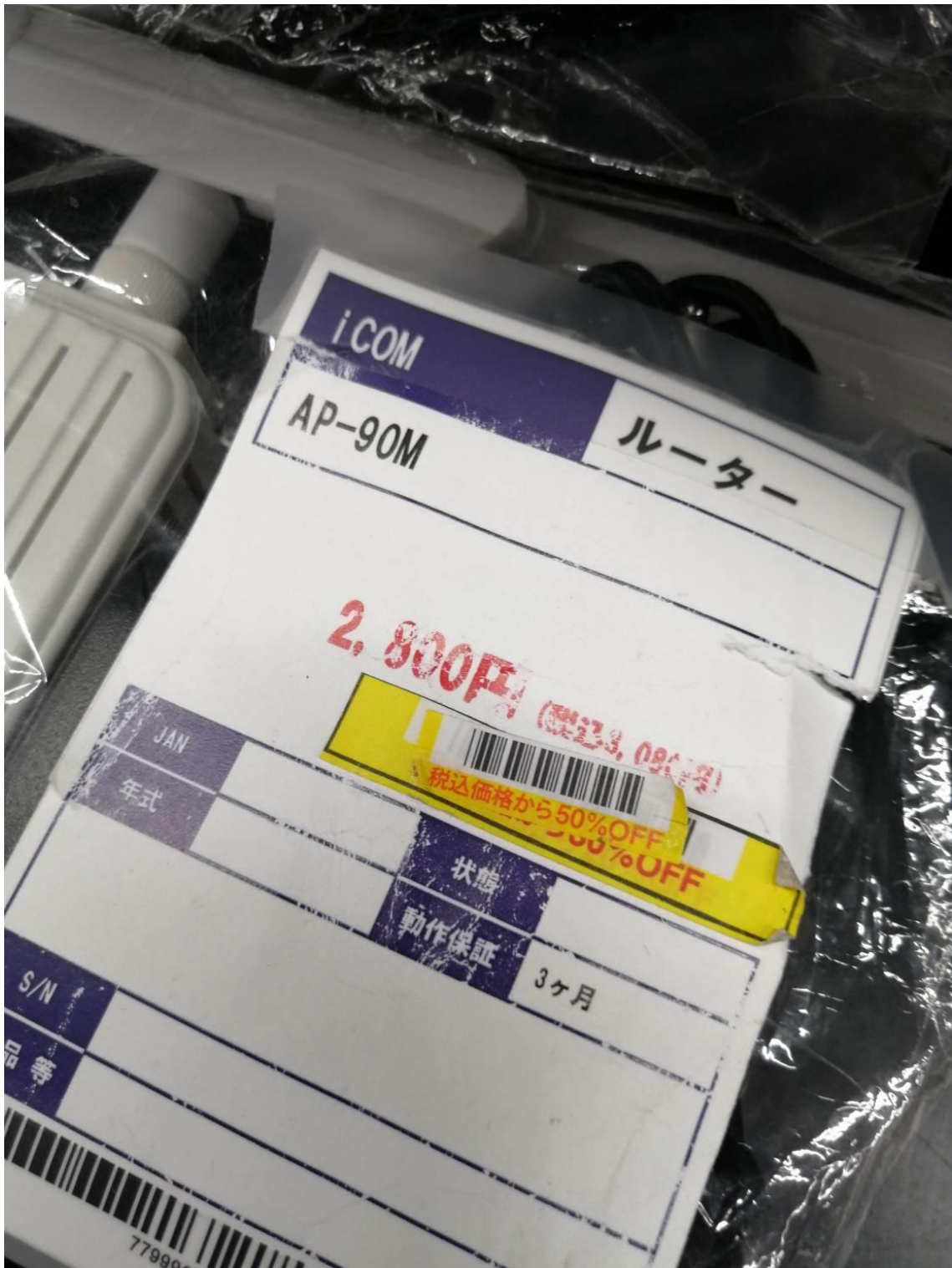
【発】22.02【コンピュータ/周辺機器/キーボ-
ド】 G-PKB-002LN

4,800円
(税込5,280円)

特記事項: (製造番号なし)

上記理由
により

税込価格から30%OFF



特に注目したいのは、

値引きシールが何枚も重ねて貼られている商品です。



こういった商品は、

- 売れ残っている
- 早く在庫を処分したい

という理由から、かなり安い価格になっていることがあります。

元の価格では利益が出なかった商品でも、

値引き後の価格なら利益が出るケースもあるのでチェックしてみましょう。

未使用品を狙う

これはブックオフバザールに限らず、

どのリサイクルショップでも共通する重要なポイントです。

基本的に仕入れでは、未使用品を優先して狙うようにしましょう。

特に、

箱に入っている商品

を見つけた場合は、

未使用品の可能性がないか必ず確認する習慣をつけてください。

例えば、

- ビニール袋が未開封
- 付属品がそのまま袋に入っている
- 本体に使用感がない

このような状態であれば、ほぼ未使用品の可能性が高いです。

TWINBIRD

CD ZABADY

298 CD ZABADY AV-J166 BR (BT)
水切機 (79900)
[8]
AV-J166 BR
3301-07-02 1991.07.02
900円
35.03



ボーカルカット CD-R/RW 再生対応

防水CDプレーヤー
AV-J166





←未使用品

雑貨コーナーの消耗品

ブックオフバザールでは、**雑貨コーナーの消耗品**もチェックしておきましょう。

例えば、

- 浄水器カートリッジ
- プリンターインク
- インクリボン

- テプラテープ

といった商品です。

こうした消耗品は、未使用品でしか買取しない店舗も多いため、

雑貨コーナーには未使用品の商品が多く並んでいる傾向があります。

ホームセンター系の商品

また、雑貨コーナーでは

ホームセンターで売られているような商品

も意外と見つかります。

例えば、

- 鍋
- ドアノブ
- 工具
- 文房具
- MAX のホチキス

などです。

これらの商品は、未使用のまま販売されていることも多く、安く仕入れられるケ

ースがあります。

見た目は地味ですが、

Amazon で意外と高く売れている商品もあるため、見かけたら一度リサーチしてみると良いでしょう。

ブックオフバザールは商品数が多く、

一見すると利益商品が見つかりにくそうに見える店舗ですが、

- 値札の種類
- 値引きシール
- 未使用品
- 消耗品

このポイントを意識して見ていくことで、

思わぬ利益商品を見つけられることがあります。

店舗に行った際は、ぜひこれらのポイントを意識してチェックしてみてください。

4. 地方店攻略（利益の源泉）



地方はせどりプレイヤーが少ないため、情報の遅れがそのまま利益になります。

- ****地方店の強み****：相場更新が遅い、価格が昔のまま、未使用品が長期間残る。
- ****見るポイント****：日焼けしている値札、ホコリをかぶっている箱、棚の奥。
 - 売れていないのは「需要がない」のではなく、「誰も相場を見ていない」だけの可能性があります。

地方では、次のようなりサイクルショップも

利益商品が見つかりやすい店舗です。

・アメ商

- ・ワンダーレックス
- ・オーディン
- ・ワットマン
- ・トレジャーファクトリー（トレファク）
- ・万代系列リサイクルショップ

これらの店舗も、

店舗によっては相場より安い商品が残っていることがあります。

そのため、近くに店舗がある場合は

必ず一度はチェックしておくことをおすすめします。

万歳堂書店仕入れイメージ↓





中古品 バッファロー 055 AV機器家電
 2018 年式 HD-NRLD2.0U3-BA 本体価格 ¥5,800
 【税込価格 ¥6,380】

外付けHDD 2TB

付属品 すべてあり

状態・付属品 動作良好。本体は良品です
 箱に経年劣化あり。

製造番号 10490510620794 検品日 2026/2/4

12年連続
 No.1
 3年付ハードディスク
 ドライブ保証

地上デジタル
 約249時間
 録画可能な最大時間(約)
 外付けハードディスク
 HD-NRLD2.0

球回も休仔もしっかり対



4K対応

ファンレス&防振&音漏れ低減のしっかり設計

必ずご確認ください

20メーカー以上に対応

DriveStation

- 対応メーカー
- アライオス
- ビエラ
- フタバ
- レゾナ
- ハヤブサ









トレジャーファクトリー仕入れイメージ↓





除湿器 YP2118 2200 円仕入れ Amazon7200 円前後

トレジャーファクトリー「空気清浄機・除湿機コーナー」

トレジャーファクトリーでは、**空気清浄機**や**除湿機**のコーナーもチェックしておきたいポイントです。

これらは生活家電の中でも需要が安定しており、状態や価格によっては**利益が取りやすいジャンル**でもあります。

■ まずは商品の状態を確認する

仕入れを検討する際は、まず**本体の状態をしっかりと確認**しましょう。

特に、

- 使用感が少ないもの
- 未使用に近い状態のもの

こういった商品は、Amazonでも**高めの価格で販売できる可能性**があります。

そのため、**外観の状態や動作に問題がないかを確認**しながらリサーチすることが大切です。

■ 加湿機能付き空気清浄機はフィルターもチェック

空気清浄機の中には、**加湿機能付きのモデル**も多くあります。

この場合は、本体だけでなく**加湿フィルターの状態**も必ず確認し

ておきましょう。

加湿フィルターは使用状況によって、

- 汚れ
- カビ
- 水垢

などが付着していることがあります。

こうした汚れが原因で、店舗では安く販売されているケースもあります。

■ フィルター交換で利益が出るかを考える

フィルターが汚れている場合でも、

交換して利益が出るのであれば問題ありません。

例えば、

- フィルター代：Amazon で約 1,000 円
- 本体価格：安く仕入れられる

この条件で、交換後でも利益が残るのであれば仕入れ対象になります。

また、フィルターは純正品でなくても、

互換フィルターが1,000円前後で購入できるケースも多いです。

そのため、

フィルターが汚れている商品は価格が安くなりやすく、

逆に仕入れチャンスになることもあります。

■ トレジャーファクトリーのクーポンも活用

トレジャーファクトリーでは、季節イベントに合わせてクーポンが配布されることがあります。

特に注目したいのが、お正月のクーポンキャンペーンです。

過去には、

合計2,500円分のお年玉クーポン

が配布されたこともあり、

このようなクーポンを使えば仕入れコストをさらに下げることができます。

そのため、年始のタイミングでは

店舗のキャンペーンやクーポン情報もチェックしておくといいでしょう。

空気清浄機や除湿機は、

- 本体の状態
- フィルターの状態
- 交換コスト

この3点を意識してリサーチすることで、

利益商品を見つけやすいジャンルになります。

トレジャーファクトリーに行った際は、

ぜひこのコーナーもチェックしてみてください。



トレジャーファクトリー「ガスコンロコーナー」

トレジャーファクトリーのガスコンロコーナーも、店舗せどりではチェックしておきたいポイントです。

基本的な考え方は、セカンドストリートやオフハウスでガスコンロを見るときと同じです。

まず仕入れの日安としては、

****年式が比較的新しいもの（おおよそ5年以内）****を中心にチェックしていきます。

年式が新しく、価格が安く設定されている商品であれば、

Amazon で利益が出る可能性があります。

■ 都市ガスとプロパンはどちらが売れる？

よくある質問として、

「都市ガスとプロパン、どちらが売れやすいですか？」

という質問があります。

結論から言うと、

ネット販売の場合はどちらでも問題なく売れます。

都市ガス地域もプロパン地域も日本全国にあるため、

年式が極端に古くなければ、どちらのタイプでも需要があります。

そのため、

- 年式
- 価格
- 状態

この3点を優先して判断するとよいでしょう。

■ 小型ガスコンロも需要がある

ガスコンロの中でも、コンパクトタイプの小型ガスコンロは意外と需要があります。

例えば、

- 一人暮らし
- ワンルーム
- セカンドキッチン

といった用途で購入されるケースが多く、

安く仕入れられれば利益が出る商品になることもあります。

■ 汚れがある商品は安くなりやすい

ガスコンロは使用する家電のため、

- 油汚れ

- 焦げ付き
- 使用感

などがあると、店舗では大きく値下げされていることがあります。

しかし実際には、こうした汚れは

アルカリ性洗剤で掃除するときれいになることも多いです。

そのため仕入れを考える場合は、

簡単なクリーニングでどこまできれいになるかも判断材料になり

ます。

出品前のクリーニング用として、

アルカリ性洗剤を1本用意しておくとも便利です。

■ 魚焼きグリルがないタイプも人気

最近では、

魚焼きグリルが付いていない薄型ガスコンロ

を好む人も増えています。

特に若い世代の中には

- 魚をあまり焼かない
- 掃除が面倒

- シンプルなコンロが良い

と考える人も多く、

こうしたモデルが **Amazon** で高値で取引されているケースもあります。

そのため、店舗で見かけた場合は

一度相場を確認してみるとよいでしょう。

■ 魚焼き専用グリルもチェック

また、ガスコンロとは別に

魚焼き専用グリル

という商品もあります。

これらはキッチン家電として人気があり、

Amazon で比較的高い価格で販売されているモデルもあります。

見た目がシンプルな家電のため見逃されがちですが、

店舗で見かけた場合はリサーチしてみる価値のある商品です。

トレジャーファクトリーのガスコンロコーナーでは、

- 年式 (5年以内を目安)
- 価格

- 汚れの状態
- グリルの有無

このあたりを意識してチェックすることで、
利益商品を見つけられる可能性が高くなります。



トレジャーファクトリー 食洗器コーナー



トレジャーファクトリーの食洗機（食器洗い乾燥機）コーナーも、
店舗せどりではチェックしておきたいポイントの一つです。

食洗機は家電の中でもサイズが大きく、店舗で場所を取る商品の
ため、

お店側としても早く売り切りたい商品になりやすく、価格が安く

設定される傾向があります。

そのため、相場より安く販売されている商品が見つかることもあ

り、

しっかりリサーチすれば利益商品が見つかるジャンルでもありま

す。

■ 単身用のコンパクト食洗機が狙い目

特に注目したいのが、**単身用のコンパクト食洗機**です。

近年は、

- 一人暮らし
- 夫婦二人暮らし
- 小さなキッチン

といった家庭向けに、小型の食洗機を購入する人が増えています。

そのため、以下のようなメーカーの**小型食洗機**は特にチェックし

ておきましょう。

- パナソニック
- THANKO (サンコー)
- アイリスオーヤマ

これらのメーカーは Amazon でもよく販売されており、

価格差が出ている商品が見つかることもあります。

■ 食器乾燥機もチェックする

食洗機だけでなく、

食器乾燥機のコーナーも一緒に確認しておくといいでしょう。

食器乾燥機は構造がシンプルで故障も少なく、

中古市場でも一定の需要があります。

特に、

- コイズミ
- パナソニック

といったメーカーの商品は、

安く仕入れられれば利益が出るケースがあります。

■ 値札の「焼け具合」で出された時期を判断

トレジャーファクトリーでは、

値札の状態を見ることで商品が出されたタイミングをある程度判

断することができます。

例えば、

- 値札が白くてきれい → 最近出された商品
- 値札が日焼けしている → しばらく売れ残っている商品

このような傾向があります。

店舗せどりでは、

まず新しく出された商品からリサーチするのが基本です。

新しく出された商品は、まだ誰も相場を確認していない可能性も

あり、

利益商品が残っていることもあります。

トレジャーファクトリーの食洗機コーナーでは、

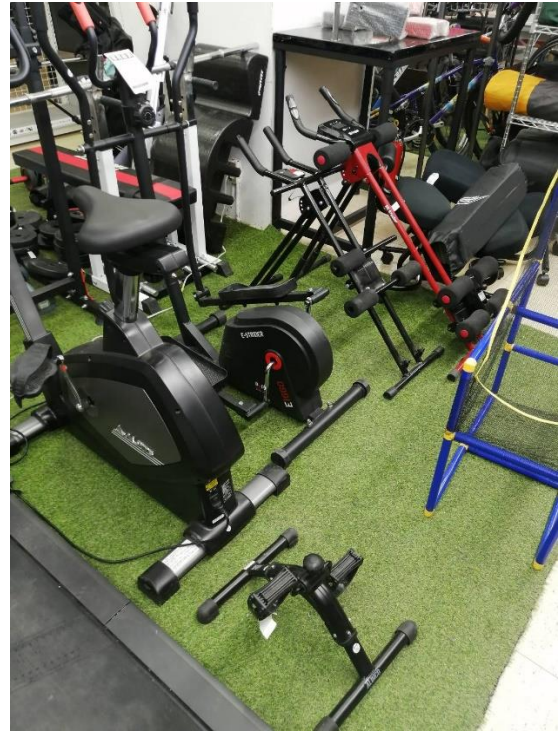
- コンパクト食洗機
- 食器乾燥機
- 人気メーカー

このあたりを意識しながら、

値札の状態を見て新しく出された商品からリサーチする

この流れで見えていくと、

効率よく利益商品を探すことができるでしょう。



トレジャーファクトリー「キャンプ・スポーツ用品・ゴルフコーナー」

トレジャーファクトリーでは、家電だけでなくアウトドア用品やスポーツ用品も意外と利益商品が見つかるジャンルです。

特にこれらのジャンルはサイズが大きく、保管スペースを取る商

品が多いため、お店側も価格を下げて早く売りたい傾向があります。

そのため、相場をしっかりと確認すれば、**思わぬ利益商品が見つかる**

ことも珍しくありません。

店舗に行った際は、次の 3 つのコーナーをチェックしてみてください。

さい。

キャンプ用品コーナー

キャンプ用品の中でも特に注目したいのが**テント類**です。

その中でも**2ルームテント**は人気が高く、Amazon やフリマサイト

でも比較的高値で取引されています。

新品だと数万円するモデルも多いため、中古でも需要があり、安く

仕入れられれば利益につながる可能性があります。

また、**コールマンのテント**も必ずチェックしておきましょう。

コールマンのテントは収納袋を見ると年代やモデルの傾向が分か

ります。

例えば、

- 昔のモデル → グリーン系の収納袋が多い
- 新しめのモデル → **黒・ブラウン系の収納袋**

このような傾向があり、黒やブラウン系の収納袋のモデルは比較的新しいことが多く、高値で取引されるケースがあります。

収納袋付きかどうかでも価格は変わるため、

テント本体だけでなく収納袋があるかも必ず確認しておきましょう。

スポーツ用品コーナー

スポーツ用品コーナーでは、健康器具系の商品が狙い目です。

特にチェックしてほしいのが次のような商品です。

- ステッパー
- アルインコの腹筋マシーン
- ブルブルマシーン（振動マシン）

これらの商品は比較的好く見かけますが、サイズが大きく重量もあるため、店舗では売れ残りやすい商品でもあります。

そのため、お店側も

- 在庫スペースを空けたい
- 早く回転させたい

という理由で、相場より安く値付けされているケースがあります。

特にアルインコの**健康器具**は知名度もあり、中古市場でも人気があるため、価格差が出ていないかチェックしてみましょう。

ゴルフコーナー

ゴルフ用品は初心者のうちは、**単品クラブよりも「セット商品」**から狙うのがおすすめです。

具体的には、

キャディーバッグ + クラブがセットになっている商品です。

このようなセット商品は、初心者ゴルファーがそのまま使えるため需要があります。

チェックするポイントは次の通りです。

- クラブが一式そろっているか
- キャディーバッグの状態
- **フード（バッグのカバー）が付属しているか**

特にフードは欠品しているケースが多いため、付いているかどうかで価値が変わることがあります。

女性用ゴルフセットは売れやすい

ゴルフ用品の中でも、女性用のゴルフセットは比較的売れやすい傾向があります。

特に、

- ピンク系
- カラフルなデザイン
- 見た目が華やかなモデル

などは、初心者の女性ゴルファーに人気があります。



ジュニア用ゴルフクラブもチェック

意外と見落とされがちですが、ジュニア用ゴルフクラブも利益商品になることがあります。

例えば、

- 仕入れ：5000 円以下
- 販売：12000 円前後

このような価格差が出ることもあるため、見つけたら必ずリサーチしてみましょう。

キャディーバッグ単体も利益になる

また、有名メーカーのキャディーバッグはバッグ単体でも利益が出る場合があります。

特に次のメーカーは人気があります。

- テーラーメイド
- キャロウェイ
- PING (ピン)
- タイトリスト

これらのブランドは中古市場でも需要があるため、状態が良く、安く販売されている場合は仕入れ対象になることがあります。

トレジャーファクトリーでは、

- キャンプ用品

- 健康器具
- ゴルフ用品

といったジャンルも、相場を知らないと見逃してしまう利益商品が多いコーナーです。

店舗に行った際は、家電コーナーだけでなく、

これらのスポーツ・アウトドアコーナーも必ずチェックするようにしましょう。

5. ジャンク攻略（上級者ゾーン）

ジャンク品は「修理前提」で仕入れるのではなく、「実は動く可能性が高いもの」だけを狙うのが基本です。知識と経験の差が、そのまま利益につながるジャンルです。

● 狙うポイント

- 通電 OK（電源が入る）表示があるもの
- 外観がきれいで大きな破損がない
- 付属品がある程度そろっている

特に「通電 OK」と書かれている商品は、動作確認をしていないだけで正常に使えるケースも少なくありません。こうした商品は知識がある人にとっては大きなチャンスになります。

● テレビの狙い目

テレビは年式が古いという理由だけで安くなっているケースがあります。

しかし実際には、2011年頃のテレビでも Amazon で普通に売られている機種があります。

そのため、

- ・ 型番を確認する
- ・ Amazon の相場をチェックする

この 2 点を行うだけで、利益商品が見つかることがあります。

● プリンターのチェック方法

プリンターもジャンクコーナーではかなり安く置かれていることが多いジャン

ルです。

特にハードオフでは、動作確認コーナーが用意されている店舗もあります。

そのため仕入れの際は、

A4用紙を数枚持参しておくのがおすすめです。

実際に

- ・電源が入るか
- ・紙送りができるか
- ・印刷ができるか

を確認することで、ジャンク価格で正常品を仕入れられる可能性が高くなります。

ジャンクコーナーは一見すると難しく感じますが、

「動きそうなものだけを見極める」という視点を持てば、安定して利益商品を見つけられる場所になります。

6. 店舗仕入れで勝つ人の思考



「数」ではなく「基準」で戦います。

項目	勝つ人	負ける人
見る範囲	決まった棚のみ	全部見る
判断基準	利益基準が明確	安いから仕入れる
対象メーカー	メジャーメーカー中心	基準が曖昧

ゲキサカ式、見るポイント

1. 調理家電に集中

まず私が一番見るのが調理家電コーナーです。

理由はシンプルで、Amazon で安定して売れる商品が多いからです。

たとえば実際の例です。

例①

- ・ 店舗価格：2,200 円
- ・ Amazon 相場：6,980 円
- ・ 利益：2,000 円前後

例②

- ・ 店舗価格：3,300 円
- ・ Amazon 相場：9,800 円
- ・ 利益：3,000 円前後

特に狙い目なのは

ホットプレート

電気圧力鍋

フードプロセッサー

ホームベーカリー

ミキサー

こういった商品は需要が安定していて回転も速いため、仕入れが安定します。

2. メジャーメーカーに集中

家電はメーカーで売れ行きが大きく変わります。

私が優先して見るメーカーはこのあたりです。

タイガー

象印

パナソニック

ティファール

アイリスオーヤマ

ブラウン

例えば同じ電気ケトルでも

無名メーカー

→ Amazon 価格 3,000 円

ティファール

→ Amazon 価格 6,000～9,000 円

このようにメーカーだけで価格が2～3倍変わることもあります。

実際に私は

- ・仕入れ：1,650 円

- ・Amazon：6,480 円

というティファールの商品を1週間以内に販売したこともあります。

メーカーを絞るだけで失敗がかなり減ります。

3. 未使用品に集中

店舗仕入れで一番安定するのは、やはり未使用品です。

理由はクレームが少ない

コンディション説明が楽

Amazon で売れやすい

例えば実際の例です。

未使用ホットプレート

- ・仕入れ：2,750 円
- ・ Amazon：9,480 円
- ・ 利益：3,500 円前後

しかも未使用品は

箱潰れ

型落ち

長期在庫

などの理由だけで安くなっていることが多く、中身は新品同様というケースもよくあります。

4. 小さな値札に集中

これは意外と見落とされがちですが、かなり重要です。

値札が小さい商品は価格チェックが甘いことが多いです。

理由は

型番が小さい

店員が調べにくい

相場を見ずに値付けされやすい

例えば

CD レコーダー

・店舗価格：1,650 円

・Amazon 相場：7,980 円

理由は

USB ケーブル欠品

しかし USB ケーブルは 100 円ショップで調達可能。

こういったケースは知識差がそのまま利益になります。

5. 薄利でも高回転を狙う

店舗せどりでは

1 商品で大きく儲けるより、回転を重視する方が安定します。

例えば

利益 3,000 円の商品

→ 月 3 個売れる

→ 利益 9,000 円

利益 1,500 円の商品

→ 月 20 個売れる

→ 利益 30,000 円

実際の店舗仕入れでは、後者のほうが圧倒的に安定します。

私の場合も

利益 1,500 円～2,500 円の商品を中心に回していることが多いです。

回転が速い商品だと 3 日、1 週間、長くても 2 週間

このくらいで売れることも珍しくありません。

まとめ

ゲキサカ式店舗攻略のポイントはこの 5 つです。

調理家電に集中

メジャーメーカーに集中

未使用品に集中

小さな値札に集中

薄利でも高回転

この5つを意識するだけで、店舗仕入れの精度は一気に上がります。

店舗せどりは「センス」ではなく、見るポイントを絞ることで再現性が高くなるビジネスです。この4点を徹底することが、16年間安定して稼ぎ続けるための唯一の道です。

■ 実体験：値引き交渉で利益を作る



中古家電せどりでは、

「値札の価格がすべて」だと思い込んでいる人が多いです。

しかし実際は違います。

価格は交渉によって変わることがあります。

これは私自身が何度も経験してきたことです。

■ セカストでの値引き成功例

ある日、セカンドストリートで利益が出そうな商品を見つけました。

利益は出るものの、

もう少し安ければ理想的だと感じました。

そこで思い切って、

店長らしき方に丁寧に声をかけました。

「こちら、少しお値引きは難しいでしょうか？」

すると、

1,000 円ほど値引きしていただきました。

この 1,000 円は小さく見えるかもしれませんが。

しかし、

- ・ 利益率が上がる
- ・ リスクが下がる
- ・ 回転判断が楽になる

という大きな差になります。

■ オフハウスで 5,000 円値引き

さらに印象的だったのがオフハウスでの経験です。

長期間売れ残っているレーザープリンターがありました。

値札は相場より少し高め。

しかし、

「これは動けば確実に利益が出る」

と判断しました。

そこで店長らしき方に相談しました。

結果、

5,000 円の値引きに成功しました。

これは非常に大きいです。

仕入れ価格が 5,000 円下がると、

利益はそのまま 5,000 円増えます。

値引き交渉は、

利益を“発見する”のではなく、

利益を“作る”行為です。

■ 固定概念を捨てること

多くの人は、

「リサイクルショップは値引きできない」

と思い込んでいます。

しかし実際は、

- ・ 長期間売れていない商品
- ・ 高額商品
- ・ 店長がいるタイミング

では、交渉できることがあります。

もちろん無理な要求は NG です。

丁寧に、低姿勢でお願いします。

これが基本です。

■ ゲキサカ式の思考

ゲキサカ式は、

与えられた価格で戦うではありません。

- ・ 価格差を見つける
- ・ 値付けミスを探す
- ・ 交渉で利益を作る

利益は待つものではなく、作るものです。

固定概念を捨て、

チャレンジすることが重要です。

この姿勢があるかどうかで、

年間利益は大きく変わります。

第4章：利益商品の見つけ方（超重要）



本章は、中古家電せどりの核心です。「利益商品を見つけられるかどうか」が、稼げるかどうかのすべてを決めるからです。16年間の店舗仕入れ経験から確立した「利益発見の法則」をすべて公開します。

1. 型番検索のプロ技：スピードが利益を呼ぶ

中古家電せどりの本質は「型番ビジネス」です。商品名ではなく、必ずメーカー名と型番で検索してください。

【極秘】Google レンズ検索法

手入力は時間の無駄です。スマホの「Google レンズ」を活用しましょう。

- ****方法：****値札や本体に記載された型番を直接読み込ませます。
- ****メリット：****手入力よりも約2倍の速さで検索可能。この「数秒の短縮」が、店舗内のチェック数を劇的に増やします。

検索スピードを上げるための3箇条

1. ****調理家電だけに絞る：****対象を限定し、経験を蓄積させる。
 2. ****メジャーメーカーだけを見る：****相場が安定しており、需要が読みやすい。
 3. **価格帯を覚える：**「このパナソニックの炊飯器なら1万円前後」という感覚（相場感）を磨く。
 - 。 ※特別な能力は不要です。何度も同じ商品を検索することで、自然と「安いか高いか」が数秒で判断できるようになります。
-

2. 店舗で見るべき「利益のサイン」

店舗のすべてを見る必要はありません。「利益が出やすい場所」に集中することが、効率化の秘訣です。

狙い目 1：大型・かさばる商品

- 店舗側は場所を取る商品を早く処分したい心理が働くため、安く値付けされやすい傾向があります。

狙い目 2：新しい値札（鮮度で判断）

- **セカンドストリート：**値札の下部にある「出した日付」を確認。
- **オフハウス：**値札が日焼けしていないものが最新です。
 - 新しい商品はまだ誰もチェックしていない可能性が高く、利益商品が残っている確率が格段に上がります。

狙い目 3：利益が出やすい状態

- 未使用品、箱無し、付属品なしは狙い目です。
 - **付属品欠品時の判断：**不足しているパーツをネット（メルカリやメーカーパーツショップ）で安く購入・補完できるかを確認します。これにより、ライバルがスルーする商品を独占できます。
-

3. 利益商品の特徴（5つのチェックポイント）

以下の項目が重なるほど、利益率は跳ね上がります。

1. メジャーメーカー製
 2. 調理家電
 3. 未使用品、または美品
 4. 小さなシール値札（新人査定の可能性大）
 5. 型落ち高性能モデル
-

4. 利益商品の法則（核心）

利益商品には明確な法則があります。これに従うだけで発見率は一気に上がります。

法則	内容
① 型番差が価格差を生む	1つの型番の違いで数千円の差が出る。店舗はその差に気づいていないことが多い。
② 値付けは「人」が行う	担当者の知識差や確認不足という「人のミス」が、そのまま利益になる。
③ 家電は必ず売	生活必需品のため回転が早く、需要がゼロになることはな

法則	内容
れる	い。
④ 未使用品のギ ヤツプ	「中古扱い」で安く並ぶ未使用品は、Amazon で新品に近い 価格で売れる最大利益ポイント。

5. ゲキサカ式の本質

ゲキサカ式の利益発見は「数打ち」ではありません。

- 見るジャンル・メーカーを絞る
- Google レンズで検索を高速化する
- 未使用品や欠品アリを狙う

特別なツールは一切不要です。必要なのは、この「経験」と「明確な仕入れ基準」
だけです。繰り返すほど精度は上がり、店舗での判断時間は短縮されていきます。

第5章：プロの仕入れ技術とステージ別戦略



中古家電せどりで月 80 万円を安定させるには、「利益商品を見つける力」に加えて、仕入れの「仕組み化」が不可欠です。本章では、目標利益額に応じた具体的なステージ別戦略と、仕入れを最大化するプロの動き方を解説します。

1. 目標利益別：ステージ別戦略

各段階でやるべきことを明確にし、段階的にスキルを積み上げることが重要です。

【ステージ 1】 月 10 万円（初心者）

「基準の固定」と「再現性」がすべてです。

- ****対象：**調理家電に絞る。**

- ****条件****：メジャーメーカーのみ扱い、利益 2,000 円以上のみ仕入れる。
- ****行動****：週 2~3 回店舗に通う。
- ****鉄則****：ジャンルを広げない。まずは自分の中で「勝てる型」を一つ作ることが最優先です。

【ステージ 2】 月 30 万円（中級）

「仕入れ量の増加」と「店舗分析」を開始します。

- ****行動****：回る店舗数を増やし、同じ店舗に定期的に通う。
- ****分析****：店舗ごとの「癖」をデータ化する。
 - 「どの店舗が炊飯器に強いか」「どの店舗が月末に値下げするか」を把握し、効率を最大化します。

【ステージ 3】 月 80 万円（プロ）

「仕組み」と「高単価」で利益を最大化します。

- ****行動****：固定ルートの確立、地方遠征、値引き交渉の導入。
 - ****方針****：利益 2,000 円の商品だけでなく、利益 5,000 円~10,000 円の「高単価・高回転商品（未使用プリンター、高年式炊飯器など）」を混ぜて利益額を跳ね上げます。
-

2. 安定を生む「固定ルート」の構築法

収益を安定させる最大の鍵は、特定の店舗を定期巡回する「ルート化」です。

ルート構築の3ステップ

1. **半径 30km 圏内の洗い出し：**地域の店舗をすべてリスト化する。
2. **優先順位の設定：**利益率の高い店舗から順位を付ける。
3. **曜日の固定：**曜日ごとに回る店舗を固定する。

。 (例：月曜は A・B 店、水曜は C・D 店、週末は地方遠征など)

メリット：入荷タイミングや値下げ周期が読めるようになり、店員との信頼関係も構築しやすくなります。

3. 「勝てる店舗」の選別基準

すべての店舗が優良店ではありません。「利益が出ない店舗」に通い続けるのは時間の浪費です。

重点チェックポイント

- **家電の在庫量：**母数が多い店舗ほど掘り出し物がある。
- **値付けの甘さ：**担当者の知識レベルを見極める。
- **未使用品の多さ：**最大の利益源となるため、在庫比率を注視する。
- **回転スピード：**売れ行きの良さを確認する。

プロの思考：「利益が出る場所にだけ、自分の時間という資産を投資する」という意識を持ってください。

4. プロの仕入れ本質

月 80 万円を維持するために才能は不要です。必要なのは以下の 4 つの徹底だけです。

1. **基準の徹底：**ルールを自分に課し、感情で仕入れない。
2. **店舗の固定化：**ルートをルーチン化し、安定を生む。
3. **法則の理解：**利益商品の法則を理解し、判断スピードを上げる。
4. **継続：**16 年間変わらず続けてきた「当たり前のこと」をやり抜く。

■ 実体験：遠征仕入れのリアル

ここからは、私自身のリアルな仕入れスタイルをお伝えします。私は現在も、毎週月曜から木曜まで遠征仕入れを行っています。単発ではありません。継続的な遠征です。1 日あたり 7~10 店舗を回ります。これは「思いつき」ではなく、事前にルートを作成しています。効率よく回れるように、・地図で動線を組む・営業時間を確認する・優先順位を決める こうして 1 日を設計します。仕入れは気合ではありません。設計です。

■ 遠征エリア

これまで遠征してきたエリアは多数あります。仙台、山形、新潟、岩手、茨城、栃木、埼玉、群馬、神奈川など、幅広い県を回ってきました。地方には地方の強みがありま

す。・ライバルが少ない・値付けが甘い・未使用品が眠っている 都心だけでは見
つからない利益が、地方にはあります。

■ 数字のリアル

遠征 1 週間で、見込み利益 25 万円前後。これを 4 週続ければ、月 100 万円前後
の見込み利益になります。そこから返品や値下げなどを差し引いて、実質利益は約
80 万円。これが現在の私の安定ラインです。特別なことはしていません。やって
いることは、・店舗を回る・基準通りに仕入れる・ルートを固定する これだけです。

■ 遠征の楽しみ

遠征は大変ですが、楽しみもあります。私はよく 24 時間営業のサウナ施設に泊まり
ます。仕入れ後に、美味しい料理を食べて、温泉に入り、サウナで整える。これが
遠征の楽しみの一つです。特に印象的なのは、石岡の健康センター。昭和感が漂
う独特の雰囲気、仕入れ後の疲れが一気に抜けます。水戸や埼玉にも似た施設
があります。こうした“遠征の楽しみ”があるからこそ、長年続けられています。

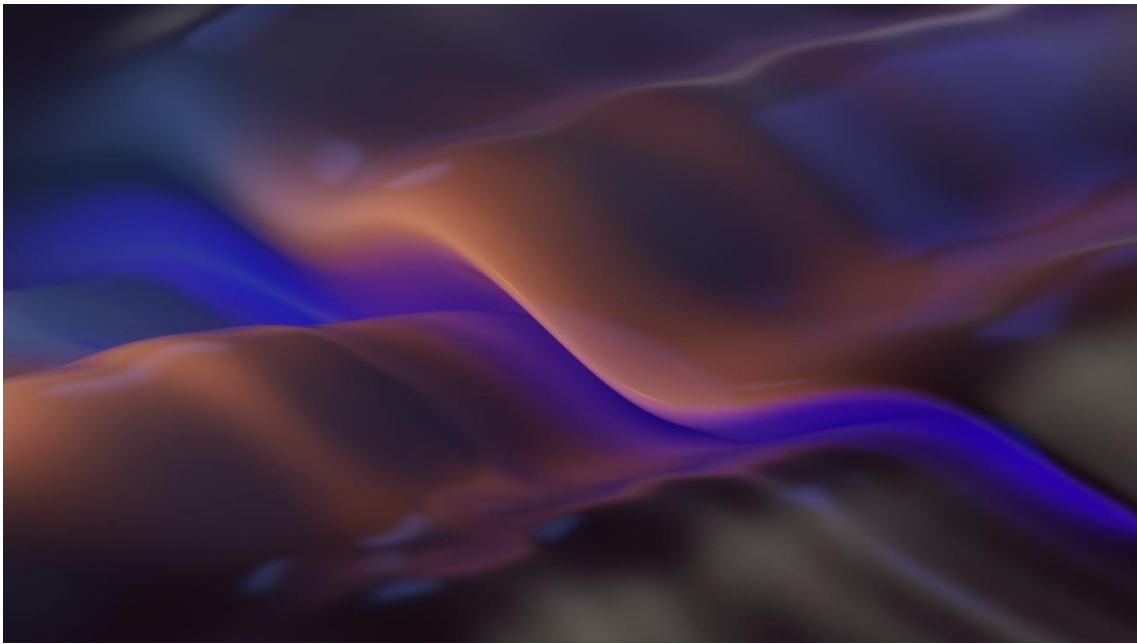
■ 地方遠征のリアルな一面

遠征は楽しいだけではありません。夜中の高速道路が通行止めになることもありま
す。その場合、迂回して山道を走ることもあります。真っ暗な山の中。街灯もほとん
どない。道中でシカやサルに遭遇したこともあります。正直、かなりスリリングです。
しかし、こうした経験も含めて遠征です。楽ではありません。ですが、その先に利益
があります。

■ プロの仕入れとは

月 80 万円を維持するということは、“仕入れを生活の一部にする”ということです。遠征も、店舗巡回も、ルート作成も、すべて習慣です。派手な裏技はありません。あるのは、地道な継続だけです。しかし、その継続が大きな利益になります。

第 6 章：Amazon 販売完全攻略



中古家電せどりで安定して稼ぐためには、仕入れと同じくらい「販売戦略」が重要です。私は 16 年間、Amazon を中心に販売してきました。現在も売上の大半は Amazon です。なぜ Amazon なのか。理由は明確です。

- 圧倒的な集客力
- 回転の速さ
- 価格の安定
- FBA という強力な仕組み

Amazon を正しく使えば、販売は自動化に近づきます。この章では、FBA 運用、出品方法、価格設定、回転率の考え方を徹底解説します。

■ FBA 運用（利益安定の要）

私は基本的に FBA を利用しています。FBA とは、Amazon 倉庫に商品を預け、発送・顧客対応を任せる仕組みです。FBA のメリットは絶大です。

- 売れやすくなる
- カート取得率が上がる
- 作業時間が減る
- クレーム対応が楽

中古家電は自己発送でも可能ですが、本気で月 80 万円を狙うなら FBA は必須です。理由は単純です。回転が速くなるからです。販売スピードが上がれば、資金回転も上がります。結果として、利益が積み上がります。

■ 出品方法（基本を徹底する）

中古家電の出品で重要なのは、「状態説明」です。適当な説明は絶対に NG です。

書くべき内容：

- 動作確認済み

- 外観状態
- 傷の有無
- 付属品の有無
- 使用回数
- 製造年式

写真も重要です。

- 全体写真
- 型番部分
- 傷のアップ
- 付属品

トラブルの多くは、説明不足から起こります。私は必ず、“自分が購入者だったらどう思うか”を基準に出品しています。これがクレーム率を下げる最大のポイントです。

■ 価格設定（利益を最大化する思考）

価格設定は戦略です。最安値に合わせる必要はありません。見るべきポイントは：

- FBA 出品者数
- 自己発送出品者数

- ランキング
- 価格推移

私の基本戦略は、「2番手〜3番手価格」です。理由は、価格競争を避ける、利益を守る、回転を維持するためです。最安値競争は消耗戦です。中古家電は状態差があるため、説明と写真で差別化できます。焦って値下げする必要はありません。

■ 回転率の考え方

月80万円を維持するために最も重要なのは、回転率です。利益率だけでは足りません。例：利益5,000円で3ヶ月売れない商品と、利益2,500円で2週間で売れる商品、どちらが資金効率が良いか。答えは後者です。私は常に、「30日以内に売れるか」を基準に仕入れています。回転が速いと、資金が増える、仕入れ量が増える、利益が加速する、この好循環が生まれます。

ゲキサカ式の販売スタイル（実体験）

私は基本的に、週に1〜2回FBAへまとめて納品します。遠征で仕入れた商品を一気に発送。これにより作業効率を上げています。価格改定も毎日チェックしますが、無駄な値下げはしません。売れる商品は、待てば売れます。16年間で学んだことは、「焦らないこと」です。価格を守ることが、利益を守ることにつな

がります。

■ Amazon 販売の本質

Amazon 販売は、仕組み化ビジネスです。

- FBA で自動化
- 価格戦略で利益確保
- 回転率で資金加速

この3つが揃えば、安定して月80万円は狙えます。私は特別なツールに依存していません。必要なのは、基準と継続だけです。

ゲキサカ式の出品スタイル

ここからは、私自身の出品スタイルをお伝えします。私は出品に対して、強いルールを持っています。それは、「出品は1日で終わらせる」ということです。何がなんでも1日です。どれだけ量があっても、その日のうちに終わらせます。

■ なぜ1日で終わらせるのか

理由はシンプルです。次の行動に余裕を作るためです。もし出品作業を3日間に分けてダラダラやってしまったらどうなるか。本来なら・仕入れに行けたはずの2日間・リサーチに使えたはずの時間・家族との時間・自分の休憩時間これらがすべて消えてしまいます。出品は「やらなければいけない作業」です。

しかし、長引かせるものではありません。1日で終わらせると、心にゆとりが生まれます。この「心の余裕」は非常に重要です。焦りはミスを生みます。余裕は判断力を上げます。

■ 外注という選択肢

私は現在、週に1回アルバイトの方に来てもらっています。時間は、朝10時から17時まで（間に1時間休憩）実働6時間です。時給は1,100円。交通費は別途支給しています。月の出費はおよそ2万5千円前後です。

■ 月2万5千円で得られるもの

この金額で得られるものは非常に大きいです。・出品作業の負担軽減・肉体的疲労の軽減・時間の確保・精神的余裕 出品の「苦痛」はかなり解消されます。

そして私はその時間を、・仕入れ戦略の見直し・店舗ルート構築・価格分析に使っています。結果として、利益は下がるどころか安定します。

■ 楽をすることは悪ではない

せどりは「自分で全部やるもの」と思っている人が多いです。しかし、月80万円を維持するためには“時間の使い方”が重要になります。外注はコストではなく、投資です。月2万5千円で自分の時間が増えるなら、私は安いと考えてい

ます。

■ ゲキサカ式の本質

ゲキサカ式は、根性論ではありません。 ・仕入れは設計する ・出品は1日で終わらせる ・外注で効率化する ・余裕を作る この積み重ねが、月80万円を支えています。 私は16年間続けていますが、無理はしていません。 続けられる形を作っているだけです。 それが、長期安定の秘訣です。

第7章：月利80万円ロードマップ



この章では、私が実際に辿ってきた道をもとに、月利80万円までの具体的ロー

ドマップを提示します。重要なのは、「段階を踏むこと」です。いきなり月 80 万円を狙うではありません。正しい順番で積み上げる。それが最短ルートです。

■ 初月（基礎構築フェーズ）

目標：月 5～10 万円 この段階でやることは 3 つだけです。

- 調理家電に絞る
- メジャーメーカーのみ扱う
- 利益 2,000 円以上だけ仕入れる

店舗は週 2～3 回で十分です。この段階で大事なのは、「成功体験を作ること」です。1 個売れる。2 個売れる。利益が出る。この体験がすべての土台になります。欲張らないこと。まずは勝ちパターンを覚えます。

■ 3 ヶ月目（安定化フェーズ）

目標：月 15～30 万円 ここからやることは、「仕入れ量を増やす」ことです。店舗数を増やし、週 3～4 回通います。この段階では、店舗ごとの癖を覚えます。

- この店は未使用品が多い
- この店は値下げが遅い
- この店は調理家電が甘い

利益商品の発見スピードが上がり始めます。FBA も安定し、資金回転が早くなります。ここで多くの人が挫折します。理由は単純です。「作業量が増えるから」です。しかしここを乗り越えると景色が変わります。

■ 半年（拡大フェーズ）

目標：月 40～50 万円 ここからは“拡張”です。

- 遠征を取り入れる
- 高単価商品を混ぜる
- 値引き交渉を実践する

利益 5,000 円以上の商品を意識的に捨てていきます。この段階で重要なのは、「時間の使い方」です。出品を 1 日で終わらせる。必要なら外注を入れる。自分は“仕入れと判断”に集中する。ここで仕組み化が始まります。

■ 1 年（完成フェーズ）

目標：月 80 万円安定 このレベルになると、仕入れはルーティンになります。

- 固定ルート
- 地方遠征
- 店舗選別

- 価格戦略

すべてが習慣化されています。利益は、特別な爆益商品ではなく、積み重ねで作られます。週 25 万円前後の見込み利益。月 100 万円前後の見込み。そこから返品・値下げなどを差し引いて、実質 80 万円前後。これが安定ラインです。

■ 月 80 万円の本質

月 80 万円は、特別な才能の結果ではありません。

- 基準を守る
- 店舗を回る
- 回転を意識する
- 仕組み化する

これを 1 年間続けた結果です。ほとんどの人は、3 ヶ月でやめます。半年で諦めます。だから到達者が少ないだけです。続けた人が勝ちます。

■ あなたがやるべきこと

今日からやることはシンプルです。

- 調理家電に集中する
- 利益 2,000 円以上を徹底する
- 週 3 回店舗に行く

- 出品は1日で終わらせる

これを積み重ねるだけです。1年後、景色は確実に変わります。

■ 最後に



私は16年間続けてきました。派手な裏技はありません。あるのは、地道な積み重ねだけです。しかし、その積み重ねは裏切りません。ゲキサカ式は、短期爆発型ではありません。長期安定型です。だからこそ、月80万円を維持できます。次はあなたの番です。

巻末メッセージ：ゲキサカの本音

ここまで読んでいただき、本当にありがとうございます。最後に、少しでも私

の本音を書かせてください。

正直に言います。私はできる人間ではありません。頭がいいわけでもありませんし、昔から周りには「天然だね」と言われてきました。要領がいいタイプでもありません。

そんな私でも、せどりに出会って人生が変わりました。特別な才能があったわけではありません。ただ、

- あきらめなかった
- 基準を守った
- 続けた それだけです。

月 80 万円という数字も、一気に到達したわけではありません。少しずつ積み上げてきただけです。だからこそ、断言できます。あなたにも、きっとできます。この教材に書いてあることは、派手な裏技ではありません。地道で、再現性のある方法です。もし私のようなタイプでもできたのなら、本気で取り組めば、あなたにもできるはずです。焦らなくて大丈夫です。一步ずつ、積み上げていきましょう。

あなたの挑戦を、心から応援しています。

サポート案内

本教材をご購入いただいた方限定で、3 か月間のメールサポートをお付けしています。

教材の内容で分からないことがありましたら、遠慮なくご相談ください。実践していく中で疑問は必ず出てきます。そのままにせず、解消していきましょう。

- サポート期間： 3 か月間
- お問い合わせメールアドレス： naoto773aka2@gmail.com

お問い合わせの際は、以下の内容を添えてご連絡ください。

- お名前（ハンドルネーム可）
- セどり歴
- 現在悩んでいること、ご相談内容

これらをお書き添えのうえ、お送りいただけますと幸いです。

あなたが結果を出すことが、僕にとって一番うれしいことです。一緒に前に進んでいきましょう。