

ブックオフ仕入れの解説

目次

- はじめに・・・1
 - 利幅とかの考え方・・・3
 - 棚のジャンルについて・・・4

- 優先順位のつけ方・・・6
 - 小さい値札で値を下げてないか？・・・6
 - 均一価格になっていないか・・・7
 - 他のせどりでも応用利くように・・・9

- 良さそうな棚が見つからないときでもやってみる・・・13
 - Amazon 最安値との価格の開き・・・13
 - 価格変更が間に合っていない・・・14
 - なんも分かんない時の調べる順番・・・15

- とにかく全部早くやる・・・17

- ツールの設定例・・・19
 - 必要利益（送料+出品コスト等）の設定について・・・22

- 店舗回る間隔・・・23

- 店の値下げとか値付けパターンの予測・・・25
 - ブックオフ&せどりの歴史・・・25
 - 2016年～これが今の状態・・・27
 - 値下げパターン予測例・・・28
 - 値下げ始まった例・・・34

- まとめ・・・37
 - 豆知識・・・37

- 最後に・・・38

■はじめに

やってることを超簡単に説明すると、

- どの棚も取れる可能性はある。
- 究極的には全部調べりゃいい
- けどそれじゃ効率悪いから優先順位つけてやってく
- 明らかに調べなくてもいいところはやらない
- 早くやればその分稼げるからすべてを早くやる。

こんだけです。

全頭検査と言うと超非効率手法と思われがちですが、別に入口から出口まで順にひたすら全部やるってわけではないです。

一応非効率なことは極力避けての全頭検査です。

効率良くやるんじゃなくて、効率悪いこと無くして行って、結果的に効率良くなってるって感じです。

全頭検査にはメリットもあって、ただの作業って感じに落とし込めます。なので基本的に同じ動きすれば誰ばやっても同じ結果ってことになります。

そんなわけで人にやらすのも結構容易です。実際僕も仕入れはほとんどスタッフにやらせてますし、一人でやる場合でも、やればいいだけで気楽です・

実は僕は元々こういう働き方が好きです^^ ;
(工場の単純作業とか好きです)

●利幅とかの考え方

全体として利益が最大化するようにやっています。

全体として、というのは

一個一個の利益よりも全体での利益重視ってことです。

例えば小説なんかは希に結構高額なものあつたりしますが、
そもそも取れる数としては少なめなので、

極端な話

1000冊調べて1000円利益が1冊というのより、

1000冊調べて50円利益が30冊の方を優先してます。

それとか、

単行本より新書・文庫の方がスキャンしやすいんで、

単行が10分で200冊中5冊取れて利益500円よりは

新書を5分で500冊中10冊取れて利益500円っていう方が、

僕はいい結果だと思ってやっています。

新書10冊で利益500円って言うと、1冊辺り50円利益と、

薄利過ぎてあんま手出さない人多いみたいですが、

108円で仕入れてたら、仕入れ値に対して50%利益ですから、

結構利益率良いと僕は思ってます。

100冊仕入れれば、10800円仕入れで5000円利益ですから。

家電せどりなんかだと、1個10800円仕入れで5000円利益なら、

美味しい仕入れだったという人多くて不思議ですが、

利回りとしては全く同じです。

※ちなみに、僕は検索ツールの経費設定に人件費（自分で出品する場合でも）

入れてますんで、実際の販売利益はもうちょい高いです。

動画中でツール上の利益言ふところありますがそれも同じです。

人件費引いて計算してるんで、自分で出品やればもうちょい利益増えます。（1個40円で設定してます）、このへんは別で書いておきます。

●棚のジャンルについて

基本的にはどのジャンルのどの棚も、せどれる可能性はあるという前提ですので、どの棚は取れなくて、どの棚なら取れるという決まった法則はあまりありません。

究極的には店のもの全部調べれば、何も取れないということは無いと言った感じです。

ですが、それだとあまりに非効率なので、店ごとの値付けの特色や、検索してみた感じから、優先順位を付けていき、その順で隈無く調べていくというのが基本的な動き方になります。

店によっては特段目立った特色は無い場合もありますが、その場合にはお店のクセという観点では優先順位に差が無いというだけで、イコール検索しない、というわけではありません。

元々、どのジャンルも取れる可能性はあるという前提でやってますので、定価の高いものや、単純に自分の好み（スキャンしやすい等）といった順で検索していき、あまりに取れないようなら（他のせどらーが検索済みかな？など予想しながら）次のジャンルに、といった感じで隈無く調べて行きます。

その際に、ジャンルごとに大別して考えると、店の癖も掴みやすいし、実際に各店舗でジャンルごとに値付けを変えて運用している場合が多いので、**各ジャンルごとに調べてみると良いです。**

特にブックオフにあまり行ったことのない方は、最初どれが何の本なのか？全然わからないと思うので、動画を参考に、ブックオフに置いてある商品のジャンルを考えてみてください。

僕も初めのうちは、本が多すぎて何が何だか分からなかったですから^^；
そんなわけでジャンルごとの動画にしました。

また、ライバルがどう動いてるか？
と考える際にも
ジャンルごとに分けて考えるのが良いです。

そもそも古本せどりの実践者は減ってきてる上に、
全部隈無くやる人は希です。

なので、活字はやるけど漫画はやらないとか、
参考書は書き込み・付属品チェック大変だから
(とか見落としで低評価つくとか嫌だから)
といった理由で検索しない人も多いです。

これ踏まえてライバルの動き予想すれば、
例えば、単行本が全然取れなかった場合に、

じゃあ学習参考書はどうか？とか
漫画はどうか？雑誌は？児童書は？

ってな感じで、
検索するジャンルを変えていきます。

■優先順位のつけ方

棚のジャンルは違えど基本的な考え方は一緒です。

一言で言えば、ネット相場無視して値付けしてそうなとこ程優先順位が高いってだけです。

具体的には、

●小さい値札で値を下げていないか？

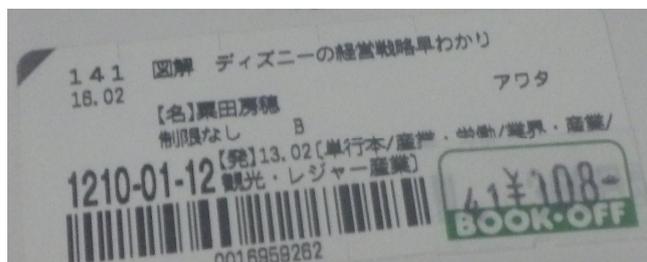
…今主流の大きいバーコードの値札はある程度 Amazon 価格を意識して管理されています。



←こんなシール

と言っても、べったり合わせることは不可能なんで、この値札でも取れるものは取れるんですが、

↓逆にこういった従来の値札が付いていたら、Amazon 相場は無視して値下げしているということが考えられます。



実際こういった値付けの多い棚は取りやすいので、見つけたら優先順位を上げて検索してます。

また、小さい（昔ながらの）値札で言えば、ジャンルによっては昔ながらの方法で(定価の半額+60円など)値付けしてたりもします。文庫の外人作家が多いかなこれは。その場合、数はそれほど取れませんが、プレ値（定価超え）のものがたまに取れたりします。

●均一価格になっていないか？

…新書・ワイドコミック・ライトノベル・少女コミック・耽美小説（文庫）、BL 新書あたりのプロパーは均一価格で値付けしている店があります。

↓例えばこれは、ある店の新書プロパー（高い値段コーナー）のものです。



全て 260 円というルールで運用されています。

ネットの相場なんて関係無く値付けしているのでこういうのは取りやすいです。

これを書いている時点では、以前はこうした値付けだったお店でも、大きい値札（以後 BO コードと表記）に変わって来ているところも増えてきました。

ですが、実際のところこれだと値上げ傾向にあるので店舗で売れず、結局また店舗の独自ルールで値付けを始めてたりするので、そういったところをマメにチェックしています。

この際、お店側はジャンルごとに値付けをどうするか？と考えている場合が多いので、ジャンルごとに分けて考えると店の特色を掴みやすいです。

ちなみにこのへんの情報は調べるより、店員さんに聞いたほうが早いです^^；
※ある程度顔なじみになった方が聞きやすいかも。

ブックオフ仕入れの解説 by のすけ

↓例えばこれはワイドコミックのプロパーですが、この店は以前は260円均一でした。



今は値札上貼りで260円均一に戻っています。

そりゃ、売れないですよw定価850円が中古で760円ですよ。

店に足運ぶお客さんは、こういうのは買わない属性の人が多いからです。

こんな感じで、これかいてる時点では、
徐々にこういう動きが出始めてる、といった感じですが、
これはこれから増えてくると思います。

また、
お店ごとの、その先の値付け方針も
ある程度予測できたりもします。

その辺の話は、また別の項目で書いておきます。

●他のせどりでも応用利くように

この具体的な部分だけ覚えるんだと、一過性のもので終わりがちなんで、もう少し抽象度をあげて考えてみると、状況が変わっても対応していけるし、ブックオフだけでなく他のお店でも応用できると思います。

抽象度をあげると上記の点は、

- ・ ネット相場を無視した値付けは無いかな？
- ・ そう言う値付けするのはどういう時か？
- ・ 売れない場合かな？
- ・ どういう時売れない？
- ・ 買い手にとって高いとき？（学生が主に買うような漫画は高いと売れんよな？とか）
- ・ 需要少ない商品？
- ・ じゃあ、お店側はジャンルごとに分けて考えるかな～？

とかこんな感じです。

で、調べてみたら個別に値下げしてるのとか均一価格にしてるのがあった。という感じ。

- なんで仕入れられるのか？
- じゃあどんどこに、それがあそうか？

この辺考えるのは、

結局何せどりでも同じなんで、そのまま別のせどりでも当てはまります。

何か1個でも法則めいたの見つければ、他にも同じことやってる店無いだろうか？と考えて、他の仕入先にも行き着けると思います。

最初考えてたお店では当てはまらなくても、他のお店だと当てはまったりしますし。

1発で正解に行き着かなくても、仮説立てて検証を繰り返すのが大事かな～と思います。

ブックオフ仕入れの解説 by のすけ

まず1番簡単に思いつくのは、同じ店の他店舗ですよ。各地のブックオフ回るというのは、要はこういう原理ですね。一番簡単な横展開です。

なんとなく、ブックオフが仕入れられるからとだけ思って、考えなくなると、仕入先広がらないので注意です。

なぜこんな事言うかという、僕が元々そうだったからです^^ ;

2年くらいな~んも考えずに、せどり=ブックオフと思ってって、道中にある他のお店素通りしてました。

元々、転職した先がせどりやってる会社で、その仕入れスタッフやらされてたんすよ。それで、なんか分からんけど、ブックオフでひたすらピコピコやってると給料もらえるって感じでやってました。

そこは1ヶ月ちよいで解散になってw そのまま独立させられましたが、相変わらずなんか分からんけどブックオフ行けば稼げるってだけで、何も考えずやってました。

最初半年くらいは Amazon 手数料がいくらなのかすらも知らないで、ただただ、検索ツールに言われるまま仕入れてました^^ ; 恐ろしい。。

今考えると、ちゃんと自分でも考えて、はずれ仕入れ減らしてればもっと稼げたよな~と思います。

どこにあるか?については、
固定概念捨てれば捨てるだけ色々見つかるんじゃないかな~と思います。

実店舗で何か思いついたら、それ他の実店舗だけでなく、
ネットショップでも当てはまるかもしれないし。

そんな感じで、思いつく限り考えていくと、
色々出てくるだろうし、何より実際に当てはまったとき嬉しいです^^

検索ツール使ってブックオフオンラインで仕入れるやつも、
そんな感じで、似たとこないか?って考えて行き着いた1例です。

同じ会社で同じ商品管理コードなので。
同じ原理で仕入れられるんじゃないか?という感じです。

と、これ聞いて
じゃあ逆に、店舗で仕入れた商品がブックオフオンラインでも同じく、
仕入れられるんじゃないか?

と想像出来たなら鋭いです^^

厳密には全く同じ値付けでは無いんですが（これは改定頻度の問題なのかな?）、
そうやって仕入れられるものもあつたりしますよ。

実際、店舗で目立った商品は写真撮っておいて（帰った頃には忘れてるもので^^;）
帰ってからまとめてブックオフオンライン覗いてみます。

さらに言うと、似たところで、ネットオフってありますよね。
アレは元々ブックオフの FC 派生で別会社なので、
商品管理は別になってます。

Amazon どころは置いといて、
とりあえずブックオフオンラインとは別の値付けなので、
一応ついでに確認したりもしてます。

大体はネットオフのが高いんですが稀に安いのがありますよ。

で、これ別にいちいち覗いてるわけじゃなく、
プラグインで自動表示させられますので、
稀なことにわざわざ手間かけてるわけでもないです。

プラグイン系はブログの通常記事参考にしてください。
→<http://nosukenosusume.info/sedori-plugin/>

ま、こんな感じで色々想像（妄想？）してやっていくと、
なかなか楽しいですよ。

ちょっとまた脱線が長くなりましたね^^；

■ 良さそうな棚が見つからないときでもやってみる

そもそも、ネット価格意識した BO コードの値付けでも、
隈無く検索すればちゃんと仕入れることが出来るんで、
よく分からなきゃ、とりあえず色々なとこ隈無く検索してみれば良いです。

ネット価格意識してると言っても、必ずスキが生まれますので。

ネット意識してるのに価格差が生まれる理由はというと

- ・ Amazon の完全最安値（可とか）しか参照出来てない。
- ・ 商品数が多すぎて価格の変更が間に合っていない。

といった理由だと思います。

● Amazon 最安値との価格の開き

- ・ 本来付属品のあるもの
- ・ 商品状態の良いもの

この辺が可能性高いかな。

PC の教本とか学習参考書なんかは CD とか別冊付きってのが多いので、
Amazon の最安は付属品欠品の「可」の場合が殆どです。
アホな価格設定して無い限り、「良い」との価格差があります。

元々付属品がない商品なら、大体最安と言えは商品状態の悪い「可」ですよ。ね。
なので商品状態良ければもっと高く売れるし、普通ならそう言う相場になってるはずですよ。

それから、最安値は大体自己配送のものになってますが、FBA だと少し高くても売れる、
と言う事は考慮してないので、FBA 出品であれば価格差生まれるのも当然と言えば当然。

お店にもよりますが、全体的にライトノベル・耽美小説・単行の漫画表紙の小説あたりは
綺麗なものが多い傾向にあります。

というのも、これ系買う人ってキレイに保管してる人が多いんすよね。

だからこれ系は、買うときも多少高くなろうと
綺麗なもの選んで買う人が多いことも予想できますよね。

これは余談ですが、

Amazon の仕組上ブックオフは API での使って最安値データしか取れないのですよ。

せどりのツールとかは MWS だったのでデータ取ってて、

それもものすごい数の MWS アカウント（1 出品アカウントで 1 個）で動かしてやっと大量のデータを扱えてるんで、ここはそうそう対応しないだろ～なと言うとこ。

●価格変更が間に合っていない

実店舗なんで、価格変えようとするとなんて全部人力なんですよ ^^ ;

しょっちゅう変えるの無理です。

もはや大変すぎて値札貼り変えない店もあるし、

店員に聞くと無駄な作業増えたって嘆いてたりもします ^^ ;

そんな感じで、Amazon 価格意識して値付けされてるといっても、

値札シール発行時にしか参照してないです。

と言うわけで、以後の相場変動に対応できてない店舗がほとんどです。

と言うかそもそも、あんまネットに合わすんじゃなくて高く買って買う人いなくなるんで、独自に値下げする店増えてますからね。

※小さい値札で値下げしてるのがこの例。

そんなわけで動画でも話していますが、

- ・ 価格変動の大きいもの

→ 売れ行き（ランキング）が良く出品者数の増減が多いもの

こういうのは変な値付けになってるのがあるんじゃないかな～とか想像できます。

単行本のビジネス書などがこれだと思います

またこれに加えて、お店によっては

値下げはするけど値上げの場合は値札を貼り変えない

といった運用をしているところもあります。

なので、一時的に Amazon 最安値が下がった時の価格で値付けしたものは、

以後ずっと安い価格で並んでる場合もあります。

それから、Amazon で1度1円本となると、以後出品者は現れにくいのもあって、出品者数が最後の1人になったり、在庫切れを起こすと、その後は高めの価格で出品される傾向にあります。

実際にはそうなるたび出品者が増え価格競争が始まり、程よいところ（需要-供給バランス取れるところ）で新たな相場が作られることが多いです。

この辺の理由もあって、Amazon 価格を意識してるとは言っても十分せどれる可能性はあります。

なので、特に特色無くても
とりあえず検索してみたら良いです。

特色無い or よく分かんないって場合は次のを参考にしてみてください。

●なんも分かんない時の調べる順番

基本はこんな感じの考え組み合わせで優先順位つけて店内調べてますが、よくわかんなければとりあえず全部調べてみれば良いと思います。

僕も特に特徴無い店なんかは決まったパターンで動いてますので。

そのパターンは、

- ・ 定価高い順

 - 単行→新書→文庫 とか

- ・ リサーチの手間

 - 活字→漫画（ランキング雑なので少し確認必要で手間）という順 とか

- ・ 検索（スキャン）しやすい順

 - 単行より新書・文庫はスキャンしやすい とか

この辺を組み合わせた順です。

これで進みつつ、あまりに出なきゃ次へ次へとジャンル変えてく。

活字が取れない感じなら、全く違う漫画とかのジャンルに変えてみる。

時間余って余力あれば、後回しにしたジャンルも調べてみる。

こんな感じで当たり引くまで調べ続けるって感じ。
経験上ですが、1店舗隈無くやればどっかで取れます。
だから僕はあんま店舗移動しないし、
その方が安定しますし、時間も移動代も無駄にかからないです。

あまりに取れないからジャンル変えるってのを無視して具体的な順を言うと、

1. 単行プロパー ※値下がり時に下げ止まらずリスクも大きいので
慣れないうちや、小資金なら無視。
2. (新書・文庫プロパー) ※均一価格とか癖あれば
3. 単行 C
4. 新書 C
5. 文庫 C
6. ワイドコミック ※ランキング確認に少し注意必要なので
活字だけで十分取れてればコミックは無視でも OK
7. 少女コミック
8. 雑誌・児童書 (これはスキャンしにくいっていう個人的な理由だけで後回し^^;))
※雑誌もランキングは少し注意が必要。慣れるまでは無視しても OK
9. その他 (文庫コミック、アダルトコミック、CD・DVD 等)
※僕はほぼやらない

こんな感じです。
雑誌はもうちょい先にやってもいいかと思いますが、
個人的に疲れるから後回し w

よくわかんなければ、こんな感じで回ってみてください。

で、あたり、と言ってもバカスカ取れるのは希なんで、
取れなくてもすぐ諦めないのが大事です。

取れる数で言うと全体平均的には
検索数に対してだいたい1~3%くらいです。

1万検索して100~300冊くらい。

これあくまで全体的にはって話なので

1棚(300~600冊)検索して1冊も取れないってのはフツーにありますから。

※ま、でもこの数検索するの5~10分程度なんです。

結構地道な利益の積み重ねで、
終わってみると結構な利益って感じです。

→この辺は「実際の検索作業風景」の動画参考にしてみてください。

■とにかく全部早くやる。

で、これをより時給高くするために最低限やっておきたいのが、
一連の検索作業のスピードアップです。

極論言うと、ここ早ければ、
何も考えず数打ってればそれなりに仕入れられます。

せどり風神の場合、1日通常1万スキャン
上位版で2万スキャンなので、複数契約しない限りこれ以上調べられないです。

僕はフルにやっても、結局店にいるのは長くて5~6時間程度なんですが、
単純に検索上限に引っかかるから、それ以上出来ないってのもあります^^；
複数契約で2万以上出来ますが、しょっちゅうそこまでやる根性はさすがに無いです・・・。

仕入れスタッフやらされてた頃は26000スキャン位したこともありましたが、
ここまで来るとどんだけ工夫しようと流石に疲れますよ。
さっさと解散になってホント良かったな~とか思います^^；

せっかく効率棚を回っても、作業が遅いとかなり勿体無いのです。

たとえば同じ4時間作業したとして、

- ・効率よく棚選んで5000検索
- ・何も考えず1万検索

だと、後者の方が稼げるかも。。という悲しい現実があります。

1万スキャンもやれば、前項で説明したジャンルはおのずと
満遍なく調べることになりますので。

そして同じ回り方なら、検索数2倍なら単純に時給も2倍です。

目利きを鍛えたりするより、ここをパワーアップするほうがよっぽど簡単です。

というわけで、ここからは検索スピード上げるための話。

大体のことは「[検索スピードアップ](#)」の動画を参考にしてみてください。

とりあえず店の癖掴む云々以前の前提として

- ・スキャンスピード
- ・検索結果見て商品見つけるスピード

ここは速くしておきたいし、

すぐには速く出来ないと思いますが、常に気にしながらやってれば、徐々に速くなります。

逆に、意識しないとある程度止まりになっちゃいます。

以前委託で1度だけ古本せどりのコンサルやったことありますが、うまく行ってない人は漏れなく、この辺が遅かったです。

なんですが、もっと速く出来るってこと知らないと、ある程度止まりになっちゃうのも当然と言えば当然。

だから、実際に検索してるところ見せてあげるだけで、格段に仕入れ量が増えました。

先にも言った、スピード2倍なら単純に時給2倍ってやつです。

速くやる＝疲れる

と誤解されがちですが、ずっと速くやるには疲れない工夫必要なので、むしろ速く出来るようになるとあんま疲れないです。

この辺はブログ記事のアプリとか便利アイテムも参考にしてみてください。

→<http://nosukenosusume.info/cyfans/cf/jnqymup>

で、この他にも出来ることは何でも効率良くラクにの心を心がけてると、チリ積もで全体としてだいぶ効率良くなります。

例えば些細なことですが、
カゴ一杯になる度にレジで預かって貰う。
その際、「先に計算・袋詰めしちゃって OK」
と告げるだけでも、会計時間がかなり短縮できます。

■ ツールに仕入れ判断を丸投げする理由

いろんなところで言ってますが、
ツールはあくまで補助的で、最終判断は自分でやるのが 1 番正確です。

値下がりリスク無視して、現在価格からの入金額・経費だけ計算して、
1 個 1 個モノレートで確認するのが 1 番正確だったりもします。

ただ、全部見てたんじゃ時間足りないし故にあんま稼げないので、
ある程度ツールでふるいにかけてるって感じで捉えておいてください。

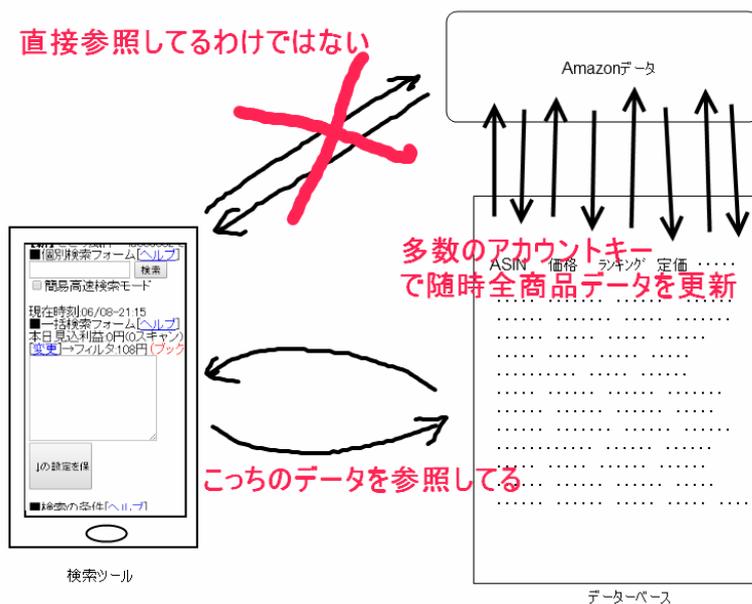
~~せどり風神の場合、
ランキング等に応じて値下がり計算等してくれて、
本の場合なかなか精度は良い方だと思いますが、
やっぱり万能ではないです。~~

↑

独自ツールで大幅に改善できました！

ちなみに、
取ってきてる Amazon データは最新のものではないという前提もあります。
(と言っても遅れても 2~3 日前のデータのはずですが)

これは別に覚える必要はないですが、
Amazon のデータを直接読んでるのではなく、
別にある DB 上のデータを参照してるといった仕組みだからです。



まあ、そんなわけで、
Amazon での出品状況やモノレートの推移
といった最終確認は自分で毎回確認すると 1 番確実というのが前提。

なんだけど、
僕は買値が高いとき以外は検索ツールの計算に全部丸投げなのは、
一定数はハズレ引く前提で数こなしたほうが全体的な利益は大きくなるし、
何より楽だからですw

この辺は、どっちが良いというのは一概に言えませんが、

- そこそこの資金で、そこそこの収益狙うなら手間かけて確実に確認。
- 僕のように専業で、フルに稼ぎたいと言う場合はツール判断かなと思います。

と言うのも、一定数はずれ引く想定の上で、検索数重視のほうが仕入れも安定するので。
これは経験則ですけどね。

こうなるとツールの設定変更だけで、自分の作業は変えずに仕入れ基準を変えられるので、
結果見てのフィードバックをシステムにやらすって感じで、
楽だし何より安定して結果に反映する感じがあります。

●ツール上の経費設定について

基本的にツールの設定項目などの説明は

マニュアルを読んでもらえば分かると思いますので細かくは説明しませんが、

経費の設定についてだけ説明しておきます。

ここは単純に商品 1 点あたりにかかる経費を入れてやるんですが、

- ・ 自己配送なら商品送料と梱包費
- ・ FBA なら Amazon までの送料とダンボール代

と言った感じで、

人を雇ってるなら出品（や出荷）にかかる人件費をプラスするという項目です。

ですが一人でせどり（出品作業等も）をやる場合でも、

自分の人件費を想定して設定してやったほうが良いです。

と言うのも、人件費無視して大量に仕入れても、

出品作業で時間取られすぎるようだと、仕入れ行く時間が減って、

結果的に利益が少なくなりますので。

例えば、仕入れで平均して時給 5000 円で動いているなら、

出品分の時給は 5000 円にしたほうがいいし、

（1 時間で 50 冊出せるなら、100 円/冊）

と言っても、あまり出品経費高く見積もるとあんまり仕入れられなくなるので、
実際には仕入れ時給の半分くらいになるんですけどね。

（上記の例だと 50 円/冊といったとこ）

※ちなみに出品は慣れれば 70~100 冊/h くらい出せます。

この辺は、どっちの作業が好きか？とかもありますし人それぞれなんで、

1 人でやる場合でも自分の出品人件費も経費として想定したほうが良いよ

ということだけ覚えておいてください。

■店舗回る間隔（規模との兼ね合い、結局は経験則のほうが正確）

これは完全に僕の主観で書きます。

行ったこと無いお店のことは断言できないので勘弁してくださいね。

- 大きい店は結構空ける（1ヶ月くらい）
- 小さい店はわりと頻繁に（2週間くらい）
- 帰り道だったり、明らかに狙い目の棚ある場合はしょっちゅう（1週間くらい）

こんな感じです。

大きい店は多少商品減っても目立たないんで、あまり補充作業頻繁にはやらない傾向ある気がします。やるときはまとめてドカットという感じが多いかな。まあ、理にかなってますからね。

これ棚単位でも同じで、他に比べてやたら大量に置いてるジャンルの棚は、あんま取れないことが多いです。

特に新書・文庫（外人作家・実用書）あたりが特徴出やすいです。

あんまありすぎると、補充も少ないし、何よりカブリばっかで、いつやっても取れないっていうのが多いです。

小さい店とか棚はこれの逆です。

帰り道ってのは、単純についでで行けるから。

狙い目あるところは、他のせどら一も狙ってたりするから、期間空けてまとめてゴッソリってのは実はあんま無い。

それより、チョコチョコ安定してほどほどに取り続けたほうが利益最大化します。

ちなみにあまりにいっぱい取れた棚は、2日後くらいにまたやったりもする。
空いたとこの補充からさらに取るという。

いっぱい取って棚がガタガタになったから、
このあと補充たくさんするというのは、張本人の自分しか知らない情報だから、
結構おいしかったりする。

店の規模以外でのタイミングとしては、
店の補充とか値下げタイミングで行くのが理想です。

引越し（新学期）時期は大量に買取があるので、
その後は商品の入れ替えが頻繁にあったり、

決算直前になると値下げしたりと、いろいろあります。

ちなみに、よく行く店だと、決算前とか月末、雨で客足少ない時など、
こっそり半額にするからいっぱい買って行って頼まれることもあったりしますw

後ついでに言うとブックオフオンラインはサイト開設月の8月にセールやったりする。

この辺の情報は実店舗であれば、
手っ取り早いのは店員さんに聞いてみることですね。

この辺の考え方は、ブックオフに限らずどこのお店でも大体共通ですよ。
僕はハードオフもたまに仕入れに行きますが、
売り場狭い（特にフィギュア）方が商品入れ替え頻繁だし、
値下げもちょうくちよくやっています。

限りあるスペースで商品回さないといけないんで、
当然と言えば当然ですね。

■店の値下げとか値付けパターンの予測

各ジャンル毎に値札を眺めたり、仕入れてきたものの値札を眺めると、お店のパターンとか、この先の予測が立ったりするので、たまに眺めてみるのがお勧めです。

その1例を紹介しようと思いますが、先に前提知識的なことを書いておきます。

●ブックオフ&せどりの歴史

年代はなんとなくの記憶です。

流れが大体合ってれば良いやと思ってあんま確認してないです。

～2013年くらい

- 小さい値札でプロパーは定価の半額+50円 (or100円) が主流。
- 一定期間経つとC棚 (108円) 行き。
- ジャンルごとに均一価格も多かった。
- しょっちゅうセールやってた。

値付けが単純すぎる&バンバン108円に落ちてくるし、この頃今よりAmazon手数料安かったのもあって、すげ〜簡単に稼げたw
これ以前はせどりやってないので僕は知らないです。

～2014年

- ブックオフせどりブーム (?) でせどらー大量発生w
- マナー悪い人も多く、ビーム禁止店が出始める。
- デカイ値札でバーコード隠す店も出始める。
- 正規店がセールやらなくなる。

デカイ値札は登場したけど、値付けは特に変わらず。
※手打ちの人はライバル減ってこの頃稼ぎやすかったはず。

ただすぐに検索ツールがBOコードに対応するw
けど、無料ツールしか使わない人なんかは、BOせどり終わったとか言いだして、撤退する人続出。
おかげでかなり稼ぎやすかったw

～2015 年

- FC 店もセールやらなくなる。
- BO コードが全店共通の価格管理になり出す。
- ビーム禁止解除の店がちらほら出始める

従来値付けから変わってきて、手打ちとか目利きの人が稼げにくくなって来る。

※商品知識あろうと、今までのように決まった値付けじゃないから。

たぶん、BO コードは Amazon 価格意識しだしたんだろうけど、あまりに精度が悪いので、単行プロパーがアホほど取れたw

この頃仕入れは僕ともう一人スタッフがいただけだけど、単月の利益で最高 90 万くらい稼げてたw 100 万ってのは何か壁ありますね^^ ;

単行プロパーは終わったとか言われてたので、ライバルほとんどいなかったです。あと、この頃、家電とかドンキせどりが流行り出したので、古本せどりやる人がさらに減ったな~という感じ。

～2016 年

- 1 Day サンクスパス（会員 10%オフ）終了。
- BO コード価格の精度上がってくる。
- 単行以外のプロパー均一価格が減り始める。

サンクスパスというのは無料モバイル会員でポイント集めると会計 10%オフになるやつ。これが夏に終わって、撤退者続出w 家電とかに流れて行った。本格的に BO せどり終わったと言われた。

みんな最後までクーポン使おうとポイント集めに躍起になってた。ちなみに僕はある方法で、先々2年分くらいのクーポン溜め込んでたから、あんま関係なかった。

この年の後半は色々と BO の値付けとか方針が迷走してて、ちょっと稼げにくかったな~という印象。ただ、いかんせん撤退者続出なんで、相変わらず稼げてた。

●2016年～これが今の状態。

- 店舗独自に値下げ始める。
というのが1番の特徴かなと思います。

考えたら当たり前だけど、そもそもあんま販売力無いし、
来る客層も漫画立ち読みばっかだから、高いと売れないのですよ。

普通、実店舗だと即手に入るから多少高くても売れるのが強みですけどw

活字単行本コーナーとか見ると、そもそも客いないし。
1番価格管理に力入れてるはずなのに・・・。

で、これまで一定期間売れないとBOオンライン行きだったようですが、
BOオンラインもそんなに販売力無いだろうからキャパ不足で、
※この辺は僕の勝手な予想。

店舗独自で値下げが始まってきてます。

で、「歴史は繰り返す」のごとく店舗ごとの元々の特色に戻りつつあるな~という感じ。
※店舗というより店長かな？

とにかく、ここまです言いたいのは、
ブックオフせどラーが減りまくった。
これは今後そんなに増えないと思います。だって地味だもん^^；

それと、
いい加減売れないから、
店舗ごとに新たな値下げルールが出来るだろう。

ということ。

というわけで、値下げがどうなるのか、
仕入れたものの値札から予想する1例を紹介しておきます。

●値下げパターン予測

これはこれ書いてる前日にスタッフが仕入れてきたものの1部ですが



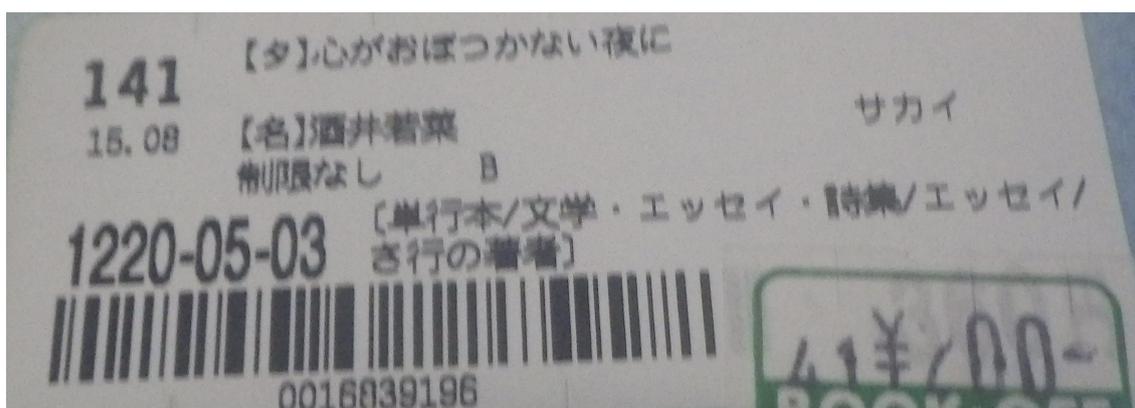
この写真でわかりますかね？

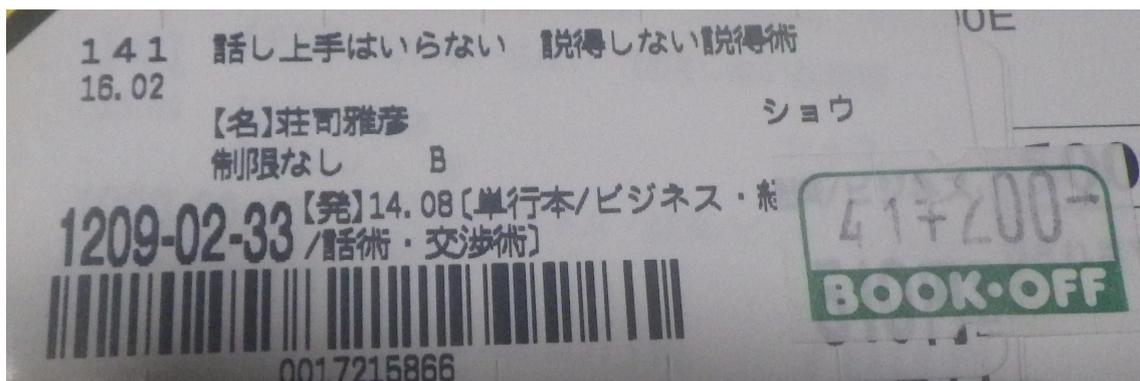
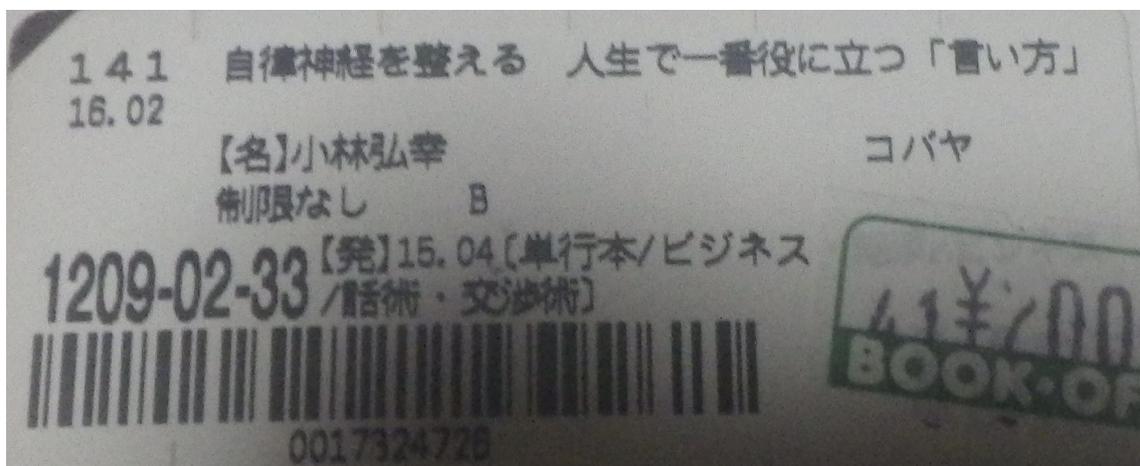
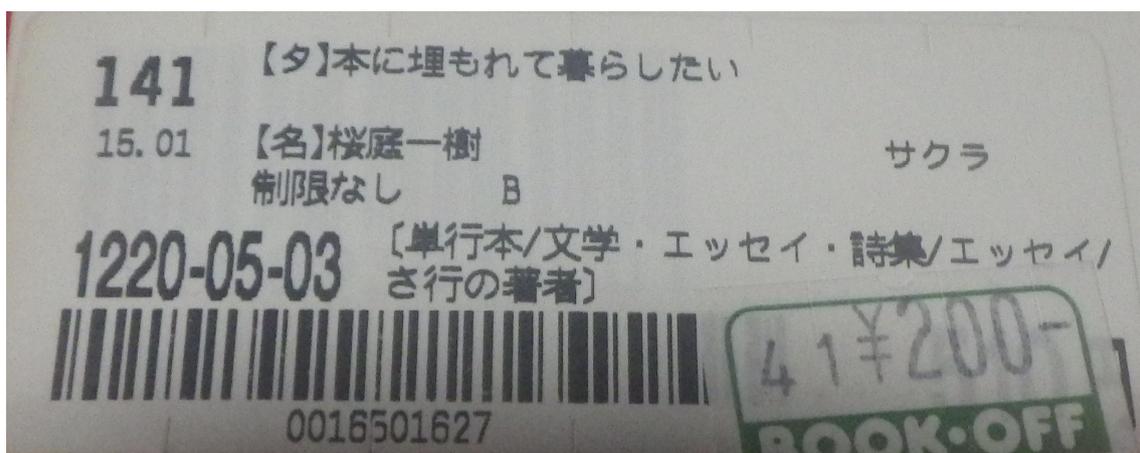
単行本なんですけど全部小さい値札で200円に落ちてきてるんですね。

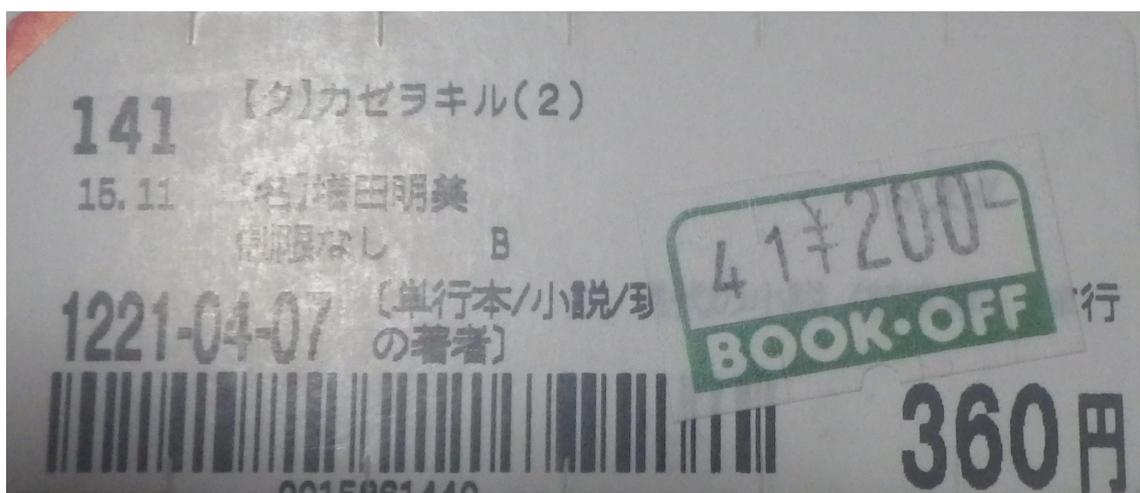
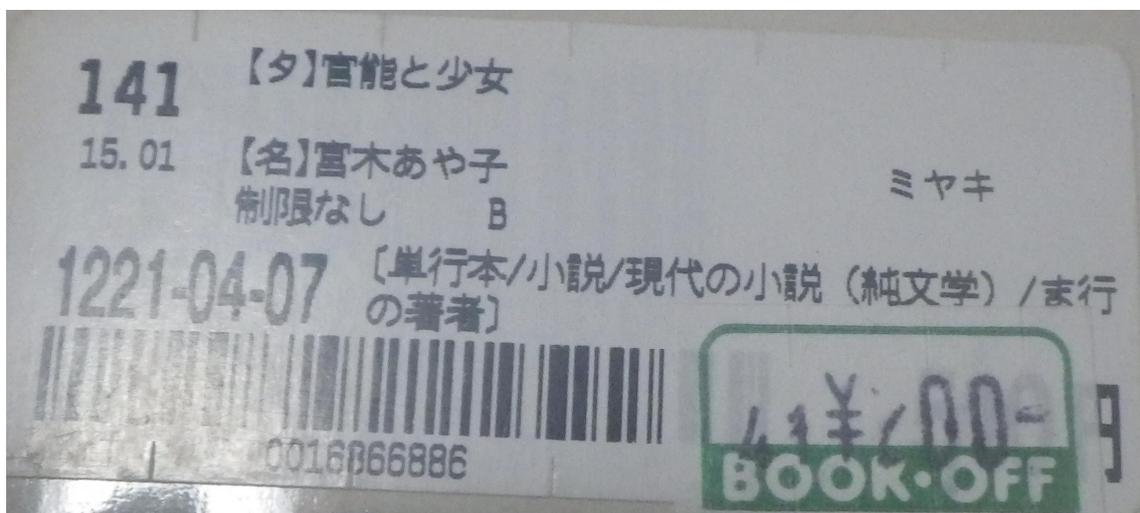
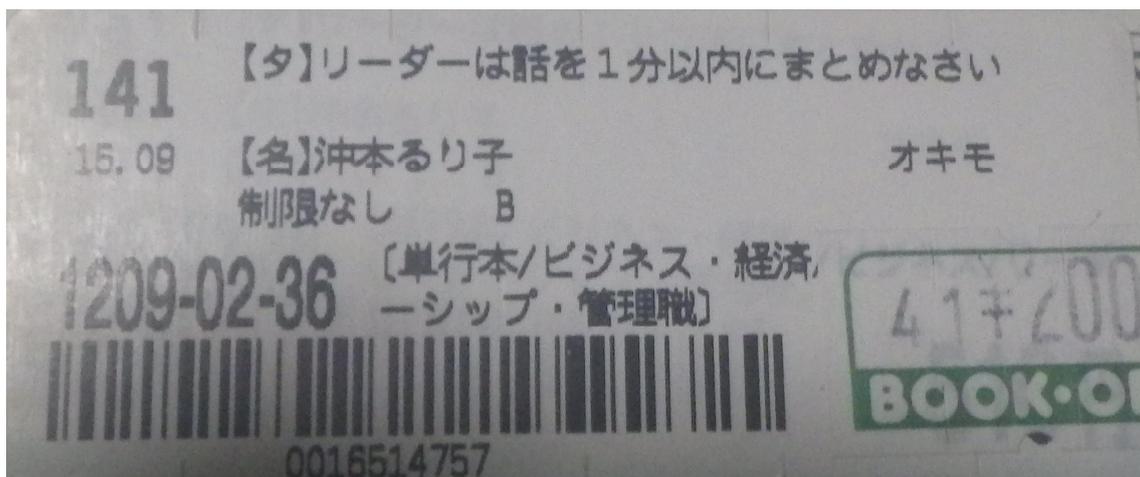
で、値札を1個1個見てみると、こんな感じです。

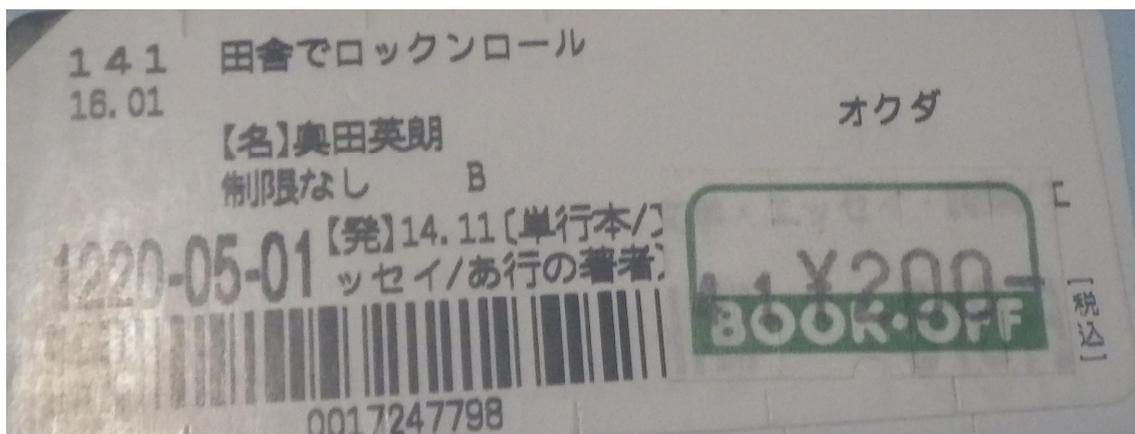
ここから色々想像出来る訳です。

とりあえず眺めてみてください。









まず、値札が全部緑色ですね。
この値札は、4～6月に使われる色です。

※その辺のせどりブログでも書かれてると思いますが、ブックオフ値札の色は

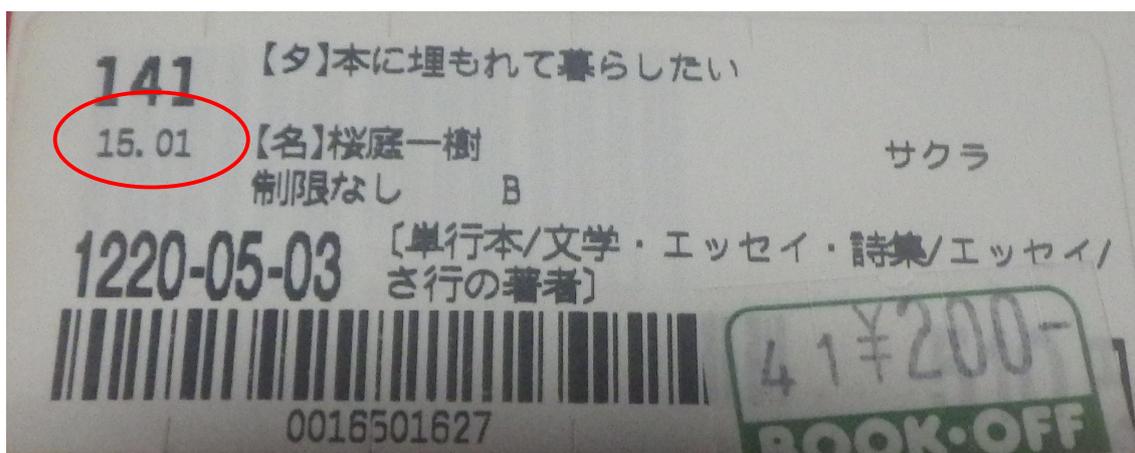
1～3月	黒
4～6月	緑
7～9月	青
10～12月	赤

となっております。

これ書いているのが6月頭くらいなので、割と最近値下げしたことが分かります。

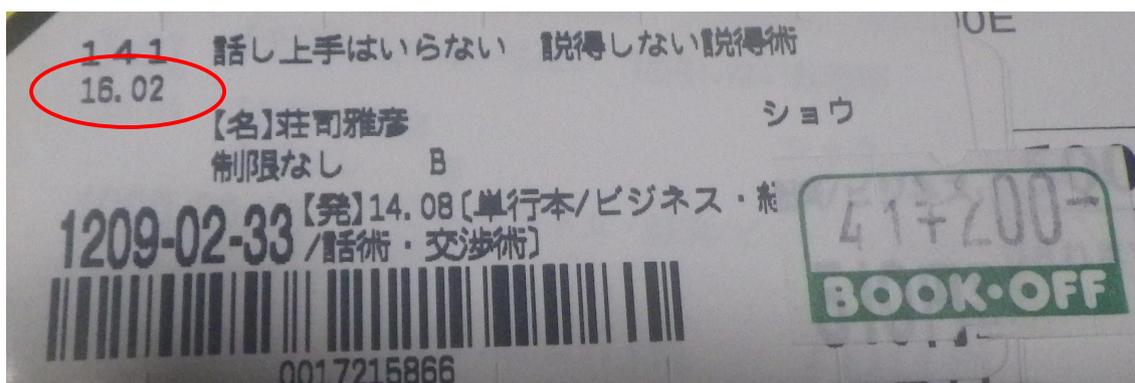
※というかこれに関しては、前はこうじゃなかったんで、
色見なくても最近落としたことは分かるんですが^^;

で合わせて、
BOコードの値札の日付を見ると、



1番古いのが2015年1月

新しいのが2016年2月



ここからも、おそらく運用変えて最初の値下げだろうな
とか
今後は3~4ヶ月くらい経ったやつを値下げするのかな
とか
予想できます。

で、緑の値札も全部200円なので、
ここからさらに時間経つと、今度は108円に下げるんじゃないかな
とか
そうならC棚（108~200円）は200円値札のほうが取れやすそうだな
とか色々想像できるわけです。

まあ、僕は棚単位で前頭スキャンしちゃうんで、細かいことはあまり関係無いんですが、優先順位決める指標が増えるんで、効率良く店内回れますよね。

ちなみに何度も言いますが、運用ルール変わったかは店員に聞いたほうが早いです。教えてくれなかったら、こんな感じで予想してみましよう。

とりあえず現時点では、プロパーは大体以前より高い値付けが多いので、
※以前は定価の半額+60円くらい

C棚に落ちたときに値下げ幅が以前より格段に大きい。
→ってことはこれからはC棚が格段に取りやすくなる。

と期待できます。

あくまで現時点での予想の一例ですけど、こんな感じで、状況変わっても安易に終わったとか思わず、色々考えてれば、結構なんてこと無いです。

どんなジャンルのせどりでもそうだろうし、色々考えてれば、あれこれいろんなジャンルに手出さなくても、安定して稼げると思います。

状況少しずつ変わっていくだろうけど、相変わらず店はいっぱいあるし、どこかで必ず価格差は生まれます。これは例え実店舗が無くなって全てがネットに移っても同じだと思います。

そんで、せどらーに不利になればなるほど、せどらーは撤退していくんで、結局1人あたりのパイは変わらないよな~というのが、思うところでもあるし経験則でもあります。

●値下げ始まった例

これもまた同じ店ですが、ワイドコミックのプロパーがこんな感じに変わってました。



といっても、
これだけ見ても分からないですよね^^；

実際にお店で見ると、小さい値札で260円に
上貼りされてたんですね。

で、均一の表記は無いんですが、
店員さんに聞くと260円均一に変えた
とのことなので、
貼り変え追いついてないやつも含めて、
260円で買ってきたやつの1例です。

ここは昔は同じくワイドコミックプロパーは
260円均一で値付けしてたお店です。

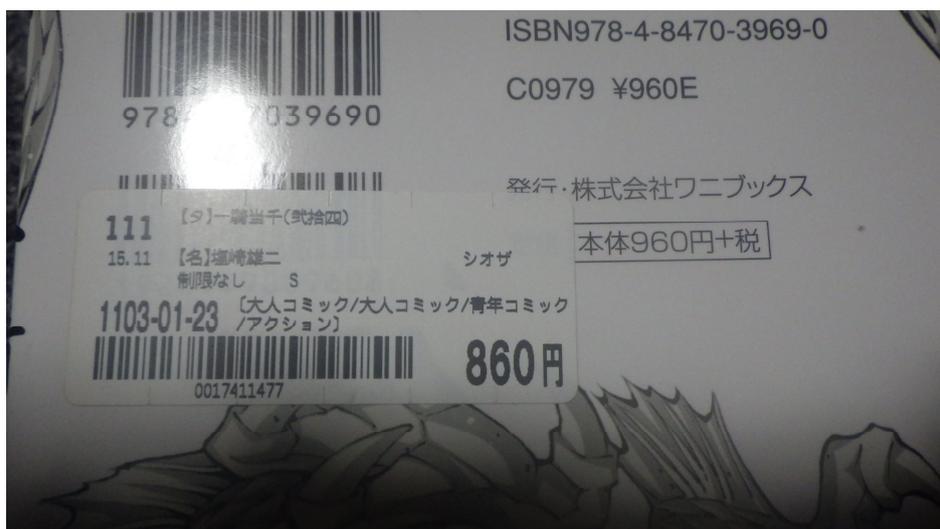
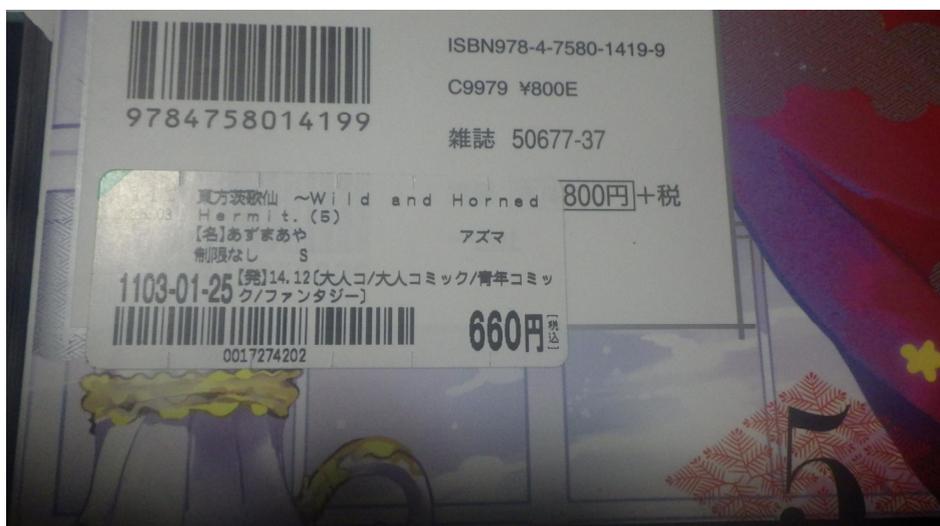
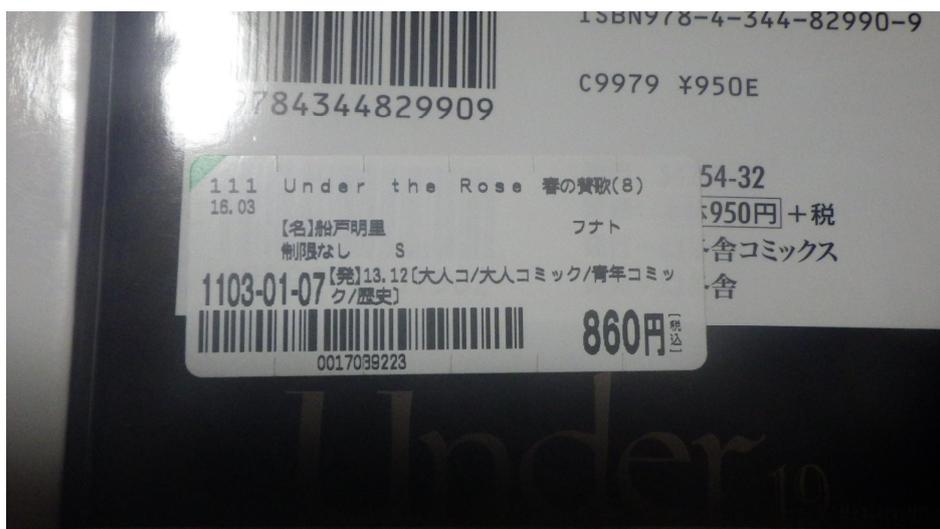
こんな感じで、やっぱり歴史は繰り返すごとく、
値付けの運用ルールが変わってきてます。

元々の値付け見ると、そりゃそうだよなと思いますよ。

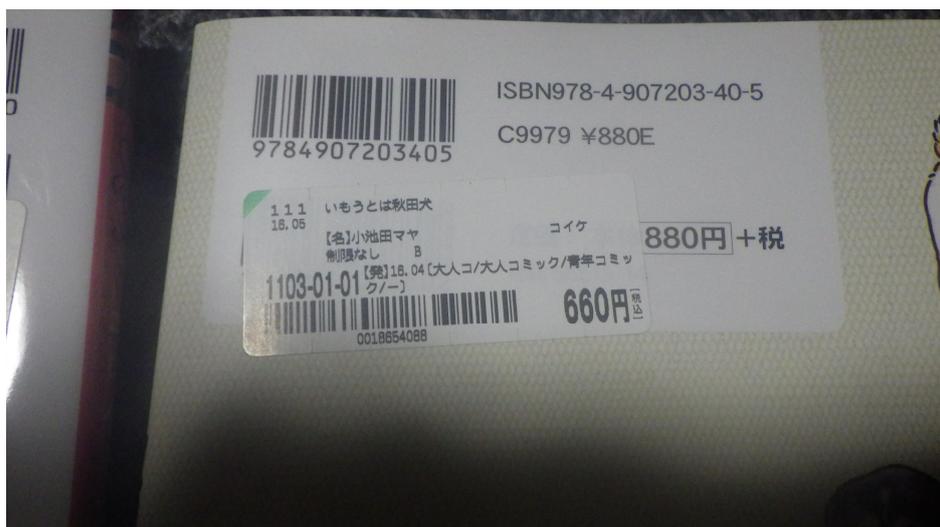
↓こんなですもん。



ブックオフ仕入れの解説 by のすけ



ブックオフ仕入れの解説 by のすけ



あほか、これなら新品買うわ。。

こりゃ、一般客も離れていくのも頷けますよね。

で、これまた何度も言いますが、
こういうのはジャンルごとに分けて運用している店がほとんどです。

なので動画でも説明してるような分類で、
チェックしていくと店の特色や今後の予想が立てやすいですよ。

■まとめ

なんか色々書きましたが、やってることはメチャ単純です。

- とりあえず、やれば稼げる。
そんな感じです。

で、あとはいかに効率良くとか、収益上げるために、

- 優先順位つけて回れば効率よく稼げる。
- スピード上がればさらに稼げる。

そんで、状況変化に対応したり、他のせどりでも応用できるように、

- 色々考えてみる。

そんな感じですね～。

あとは、豆知識羅列して終わりにしときます。

●豆知識

- ・店によっては、書込み本は言えば 108 円にしてくれる。可で出せば結構オイシイです。
- ・ブックオフの袋は FBA の箱詰め時に緩衝材として突っ込んでおけば捨てる手間省ける。
- ・アフターフォローメール送るなら、
ストアトップの URL にアマゾンアソシエイトのアフィリエイトタグ埋め込んでおけば、
わずかにだけどwお小遣い稼げる。

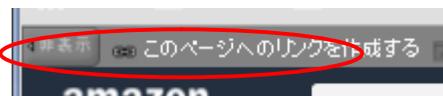
https://www.amazon.co.jp/s?marketplaceID=A1VC38T7YXB***&redirect=true&me=A21EW0K8BK****&merchant=A21EW0K8BK****

↑これが ↓こうなります。

https://www.amazon.co.jp/s/ref=as_li_ss_tl?_encoding=UTF8&camp=247&creative=7399&linkCode=ur2&marketplaceID=A1VC38T7YXB***&me=A21EW0K8BK****&merchant=A21EW0K8BK****&redirect=true&tag=アフィリエイト

クロームの Amazon アソシのプラグイン入れてれば、1 発生成できます。

※短縮 URL なら怪しさも減って尚良し。



ちなみにこれやったとこで、月数百～千円程度の小遣いですけどね^^ ;

■最後に

よくこういった PDF だと最初に、著作権どうのとか書いてありますが、個人的にはアレ必要か？というところあるんで端折りましたw
あとデザインも凝る必要無いという例で表紙も端折りましたw

基本的に、こういった知識に著作権も何も無いんで、この PDF の内容は、自分の中に落とし込んだら自由に自分の知識として使っていていただいて OK なのですよ。

コピペはイカンですが、情報というのはそういうモンです。

そんなわけで、情報発信にも興味持ってもらえたら良いな~とか思って、ここの文章書いてます^^ ;

情報発信たって、何もゼロから自分独自の情報を作る必要は無いです。

というか典型的な情報ビジネスは書籍ですが、
実用書とかビジネス書とかアレらのほとんどが、
情報の焼き増しですからね。

7つの習慣とか、焼き増し以前の劣化版とかも出てたりしますし^^ ;

知らないことは勉強して自分の知識にして、それを発信していったらよいのです。
自分の中に落とし込んだら、それはもう自分の知識です。
メルマガもサイトアフィリも同じくです。

僕はせどり教材はほとんど読まないんで、この PDF はほとんど経験則で書いてますが、アフィリとか情報発信に関しては、ほとんど情報商材とかで学んだ知識ですよ。

だって、最初何も分かんないもん。というそんな感じですよ。

というわけで、最後に全然関係無い話wしたところで終わりっす。
ではでは~。

発行者：のすけ（森永信之介）

運営ブログ：<http://nosukenosusume.info/>

メールアドレス：nosuke1@nosukenosusume.info

