

2023年最新版

副業・個人でもできる!

Amazon 国内メーカー 直仕入れ の教科書

個人が稼ぐ力を身につける!

初心者から始めて月10~30万円の
安定収入を稼ぐ!

「仕入れ」と「販売」の
テクを伝授!



差別化物販戦略塾

塾長HIRAI

在宅物販ビジネスの入門書

差別化物販戦略3つのステップ

目次

<はじめに>

<第1章>圧倒的な成果を上げるために必要な7つの マインドセット

<第2章>仕入れの差別化

2-1：単純転売、ただのメーカー仕入れはこの先厳しい理由

2-2：個人が勝てる、仕入れの差別化でライバルに
圧倒的な差をつけるたった一つの戦略

2-3：Amazonで儲かる商材を発掘するリサーチ術

<第3章>販売の差別化

3-1：新規ページを作っても売れないと悩んでる方へ
Amazonで儲かる新規ページ作成術

3-2：Amazon内SEOで自分の商品を上位表示させる戦略

3-3：最新のAmazon集客術

<第4章>キャッシュポイントを増やす具体的戦略

4-1：Amazon販売のその先の戦略とは？

個人でもできる販路拡大で収入を2倍にする方法

4-2：クラウドファンディング1商品で個人が 200~3000万円達成できた秘密

4-3：一人ビジネスでも1日1時間の作業で年収1000万 超えを目指す具体的ステップ

<はじめに>

こんにちは!

累計500名以上人が学んだ『差別化物販戦略塾』塾長の
HIRAI (ヒライ)です。

この本では 私が18年かけて構築した独自の物販戦略を
使って、副業、個人事業主、主婦、3人以下の小規模法
人が、有力な仕入先を発掘し、月利 10~1,960万円を達成
した『差別化物販戦略』の手法についてお話ししてまい
ります。

ノウハウ的には、Amazon国内メーカー直仕入から初めて
スケールアップしていく方法となります。

実際この手法を学んだ『差別化物販戦略塾』のスクール
生からは

- ・ 開始たった 1 ヶ月で 月利51万円
- ・ 副業での実戦で 1 商品で月利57万円
- ・ 副業で安定的に月利70~80万円達成し、独立
- ・ 副業で月利100万円達成し公務員を退職

- ・ Amazonを0から始め1年で月利170万円達成

というように、他にも数々の実績が出ています。

私、自身『差別化物販戦略』を活用することで田舎暮らしをしながら海外、国内の有力な仕入先と繋がり、毎月コンスタントに収益の上がる物販ビジネスを構築し、それを人に任せて運営できるようになりました。

そのお陰で自宅から1日1時間程の作業で収益化できるようになり、役員報酬ベースで年収8桁を毎年得られるようになりました！

この本では『差別化物販戦略3つのステップ』についてスクール参加者の事例を交えて一つ一つご説明することで、あなたに最短で収益をあげていただきたいと考えております。

そこで・・・

あなたに特別なプレゼントをご用意しました！

今回、私が自宅にしながら『差別化物販戦略』を使って

- ・年商2億1300万円の物販ビジネスを構築
- ・そのノウハウを教えるスクールを7期まで開催
- ・累計412名中実践者の8割以上が月利10~1,960万円を達成

これらの秘密をまとめた！『差別化物販戦略』完全マスター (無料)セミナー&説明会お申し込みの方全員に！

豪華4大特典をプレゼントしています！

**特典その1：世界一やさしい差別化物販戦略の教科書
一年生電子書籍**

**特典その2：Amazonでライバルが少なくて儲かる
お宝キーワード10個**

特典その3：HIRAIとLINE@で直接相談（3週間限定）

特典その4：コロナ禍でも売れる商材10選（動画解説付）

それでは、『差別化物販戦略』を使って月利10~1,960万円を稼いだ仕組みについて本題に入って参りましょう！

<第1章>

圧倒的な成果をあげるために必要な 7つのマインドセット

差別化物販戦略塾でまずはじめに教えているのは
マインドセット（考え方）です。

マインドセットというと

「いやいや、それどうでもいいから早く即効性のあるノウハウを教えてください！」

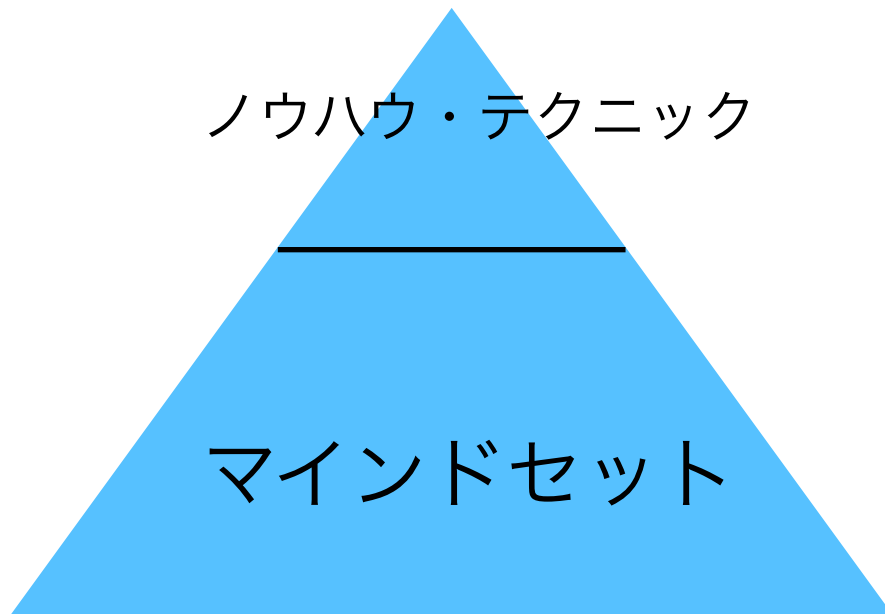
と言われる方がいらっしゃいます。

様々なスクールや本などで、ビジネスはマインドセットが大事とは言われているものの、それってお金に直結するの??

と言ってマインドセットを軽視される方は結構います。

しかし断言できるのは、稼いでる方ほどマインドセットを重視しているという事です。

このようなイメージです



大きな成果を出すために必要なのは、マインドが8割
ノウハウ、テクニックが2割と私は思っています。

イメージしてみてください。

例えば、良い土がある広い畑に、良い種を植えると良い
作物が育ちます。

しかし、どんなに良い種があっても、貧祖で質の悪い土に植えても良い作物は育ちません。

ビジネスもこれと同じで、良いノウハウがあってもそれをうまく活用できる器がなければ、一時的に結果は出せるかもしれませんが、継続的な結果を出すことは難しくなります。

これは今まで300名以上の方の個別コンサルティングをさせていただく中で強く感じてきたことです。

以上踏まえ、マインドセットを最初に学ぶ事が大事だと考えています。

では私自身が実戦し、スクール生にも教えている具体的なマインドセットをお伝えします。

圧倒的な成果を出すための7つのマインドセット

- ①理想の未来をイメージする
- ②大きな目標は細分化して取り組む

- ③毎日1%成長する
- ④小さな成功体験に喜びを感じる
- ⑤人と比較しない
- ⑥言葉を意識する
- ⑦人生は楽しいゲーム

これらをオススメしています。

なぜこれらが重要か・・・

1つずつ見ていきましょう！

①理想の未来をイメージする

ビジネスは楽しくもあり、時に厳しくもあります。

特に厳しい時、人はそれを乗り越えてでも手に入れたいたいという強い目標がないと行動し続けることは難しいです。

そのため、「ただお金を稼ぎたい」ではなく、「稼いでどうなりたいのか」という強い欲望があればある程、どんな困難も乗り越えていけます。

例えば、稼いで豪邸に住みたいとか、豪遊したいというような欲求がある場合は、後ろめたく思わずそこを目標にすれば良いです。

自分にとっての強い欲望を素直に受け入れ、そこを目指した方がよりやる気が出て、結果にもつながりやすい傾向があります。

②大きな目標は細分化して取り組む

例えば、目の前に大きな壁があり、この壁の頂上にあなたが欲しいものがあるとします。

しかし、どうやって頂上まで行こうか・・・？

こう思っているといつまで経っても壁の頂上に行くことはできません。

こんな時は、壁を階段にしてみてください。（細分化していきます）

そして、階段を1歩ずつ登る事に集中するのです。

細分化し、今の自分にできる最初の一步は何なのか？

これを明確にし、階段を毎日1段ずつ登っていきます。

すると、行動の敷居が下がり、無理なく行動できるようになります。

③毎日1%成長する

毎日色んなことをガッツリ行くと疲れますが、1日1%成長なら今のあなたにもすぐにできそうじゃないですか？

これで良いのです。これを毎日着実に続けましょうとスクールでは教えています。

毎日1%の成長を続けると1年で365%成長できます。

もしあなたの年収が1年後に365%増えたら嬉しいですか？

ちょっとイメージしてみてください・・・

これくらい1日1%成長の効果は積み重なると大きいです。

④小さな成功体験に喜びを感じる

物販初心者の方で、物販を始め、毎日2時間活動したのに月に10000円しか稼げなかった・・・

自分は才能ないわ・・・

と自信をなくしてしまう方がいます。

こんな方は要注意です。

サラリーマンの場合、働いた時間に対して給与をもらえますが、自分でビジネスをする場合、最初は時給に見合わないパターンはよくあります。

しかし、最初頑張れば後々あなたの時給はどんどん伸びていきます。

そこへ行くまでは大変な時もありますが、ちょっとでもうまくいったことに自信を持つ癖をつけると、その後様々なことがうまく行くようになりやすいです。

⑤人と比較しない

スクールに入ると、自分よりも圧倒的に早く結果を出す同期生も出てきます。

その人と自分を比較して自信をなくす方がいますが、はっきり言ってこれはかなり無意味なので、このような傾向がある方は今すぐ考え方を改善した方が良いです。

人により環境、経験値などスタートラインが違いますし目標も違いますので、その人たちと比較して焦ったり落ち込んだりすると本来の自分の目標を見失うので注意してください。

比較するのは、他人ではなく、昨日の自分です。

昨日の自分と比較して毎日1%成長する！

あなたが得たい目標に向かってこのスタンスで突き進んでください。

⑥言葉を意識する

ネガティブな言葉が無意識に発する習慣が定着してしまっている方がたまにいますが、ネガティブな言葉はあなたのエネルギーをどんどん奪っていきます。

私は、斎藤一人さんの考え方が好きで、10年前からよくCDを聴いていました。

その中にこんな言葉がありました。

「どんな時でもツイてるって言う訓練をすると、2度と不幸になれなくなるよ！」

この言葉を信じ、ツイてる時は素直にツイてると言い、ツイてない時にもツイてるという習慣を取り入れました。

例えば、道を歩いていて頭に鳩のフンが落ちてきたとします。すると、「今日はツイてないな～」と思わず口に出してしまうかもしれません。

こんな時はこう言います。

「あ～隕石じゃなくてよかった～隕石だったら死んでたかもしれないもんな～今日はツイてるな～！！」

このように、言葉を変える訓練を続けてきた結果、私は元々不安気質で自信を無くしやすく、ネガティブ思考なタイプでしたが、ちょっとやそつとでは落ち込まなくなったりピンチをチャンスに変えられるようにもなり

結果、お金も稼げるようになり、人生がとても楽しくなりました！

本当にこの考え方を続けてきてよかったと思っています。

⑦人生は楽しいゲーム

ビジネスをしていると、良い時もあればよくない時もあります。一時的に嫌な思いをすることもあるかもしれません。（例えば、クレーマーに理不尽なクレームを言われたり・・・）

こんな時は、ゲームだと思ってその場を乗り切るというのをオススメしています。

例えば私の場合、理不尽なクレーマーが現れたらゲームで言うところのボスが現れたと考えます。

このボスをクリアできたら自分のレベルが上がるな！

よし、どうやって攻略しようか・・・ワクワクw

このように考え、実践したクレーム対応の実例動画があるので参考にしてみてください

<https://vimeo.com/743825268/e13117af0e>

さらに、クレーム対応6つの極意もご用意しましたので参考になれば嬉しいです！

<https://vimeo.com/743827607/4d5fc1cdf7>

圧倒的な成果を出すための7つのマインドセットの復習

- ①理想の未来をイメージする
- ②大きな目標は細分化して取り組む
- ③毎日1%成長する
- ④小さな成功体験に喜びを感じる
- ⑤人と比較しない
- ⑥言葉を意識する
- ⑦人生は楽しいゲーム

以上が私自身が習慣化し、スクール生にも教え大きな結果につながっている7つのマインドセットです。

是非一つでも取り入れ、今日から実践してみてください。

＜第2章＞仕入れの差別化

2-1:

単純転売、ただのメーカー仕入れはこの先厳しい理由

単純転売実践者の方から、メーカー仕入れが儲かりそうだからやりたいと言う相談をされることがあります。実際、メーカー仕入れは儲かるのでしょうか？

単純転売、メーカー仕入れの現状を暴露します。

- ・単純転売から移行してくるセラーがどんどん増えている
- ・卸元がわからず価格破壊の進行
- ・Amazon販売禁止や規制するメーカーが増えている
- ・メールをただ送るだけのメーカー交渉は返信すら返ってこなくなっている

さらに単純転売に関しては・・・
規制や価格はますます厳しくなる

と言う現状があります。

以上を踏まえ、普通に仕入れてるだけでは単純転売もメーカー仕入れもこの先厳しいと言うのが現状です。

普通の仕入れがダメな理由

- ・ 簡単なところは稼ぎにくい
- ・ ワンパターン思考だと価格以外で差別化できない
- ・ 価格での差別化は資金力がモノを言う

ではどうすれば良いのか？？

こんな仕入が理想的です。

- ・ 毎月安定的にリピート仕入れだけで稼げる
- ・ ライバルよりも圧倒的に良い条件で仕入れができる
- ・ 一つの仕入れ先からビジネスが広がる

こんな仕入先を発掘する仕入れテクニックをお伝えしていきます。

2-2 :

個人が勝てる、仕入れの差別化でライバルに圧倒的な差をつけるたった一つの戦略

資産構築型仕入れとは・・

儲かる商品をただひたすら追いかけるのではなく、儲かる商品を定期的に仕入れさせてくれる仕入先を見つけ収益を上げ続ける仕入れのスタイルです。

やればやるほど資産構築型で収益が増えていくのでこの名前をつけました。

資産構築型仕入れ3つのポイント

- ①リストを貯める
- ②深掘り
- ③仕入先を味方にする

図にすると下記のようなイメージです



順番に見ていきましょう！

①リストを貯める

リサーチをして、仕入先の候補を見つけ、その連絡先のメールアドレスや電話番号を取得します。

②深掘り

①で集めたリストに仕入れの交渉をします。

交渉成立ならそこから仕入れ、不成立なら諦めて次の交渉を行います。

仕入れて販売し、利益が出ればリピート仕入れを繰り返します。

ここまでは一般的な王道な仕入れ術です。

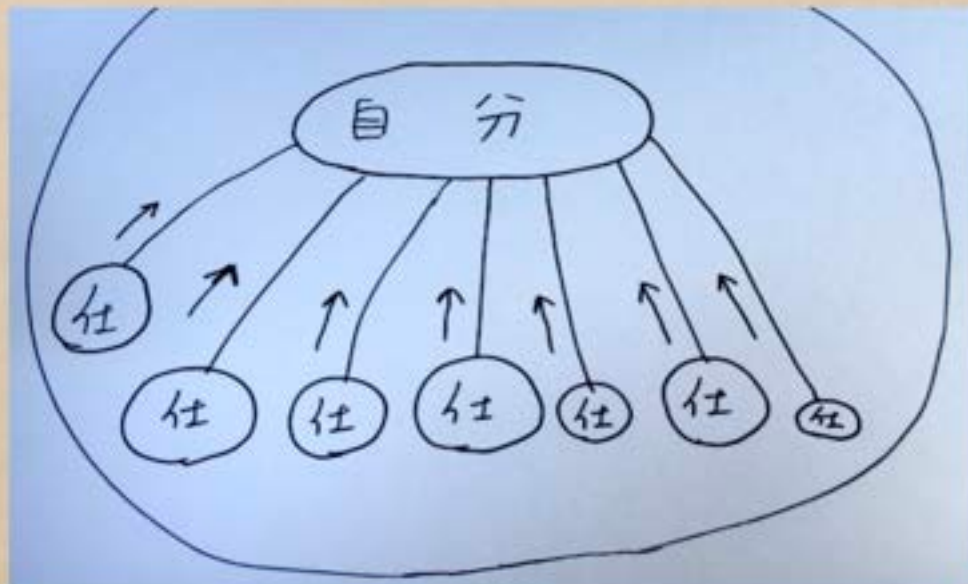
③仕入先を味方にする

スクールで教えている「資産構築型仕入れ術」の1番の肝はここです。

利益の出る商品をただ機械的に仕入れるのではなく、その仕入先と関係構築し、あなたにとって有利な条件を出してもらえるように、アプローチをかけていきます。

このようなイメージです

仕入れチームHIRAIを作るイメージで



あなたの周りにいろんな仕入先がいて、そこからただ商品を機械的に仕入れるのではなく、商品に付随する情報も一緒に引き出していくのです。

例えば、普段仕入れている仕入先にこのように聞いてみてください。

「他の方は御社の製品でどんなものをよく仕入れられますか？」

このようにして情報を聞き出していくと、その仕入先から新しい儲かる商材を発掘できる可能性があります。

【重要】

「こんな方は要注意！仕入れの差別化における落とし穴」

- ・ 価格差だけを頼りにリサーチをしている
- ・ ネットで完結させようとしすぎ
- ・ メンタルブロック（副業・個人）
- ・ 交渉が足りない（しない）

一つずつ解説します。

- ・ 価格差だけを頼りにリサーチをしている

多くの物販プレイヤーは、価格差のある「儲かる商品」を常に見つけています。

しかし、差別化物販戦略では、「儲かる商品」そのものよりも、儲かる商品を継続的に仕入れさせてくれる仕入先を発掘することに力を入れています。

一度このような仕入先を見つけてしまえば、リサーチ不要、リピート仕入れをするだけで毎月コンスタントに稼ぐことができます。

- ・ネットで完結させようとしすぎ

交渉の際全てメールで完結させようとする方もいますがこれは皆と同じ行動です。

稼いでる方ほど、メールだけでなく、電話や仕入先と対面する方法も取り入れています。

【重要】

儲かる仕入先を開拓する交渉は

メールより電話、電話より対面をおすすめします！

- ・メンタルブロック（副業・個人）

副業や個人で物販されてる方に多いのが、「自分は個人（副業、主婦）だから、メーカー（企業）に直接交渉しても相手にしてもらえないのでは??」

という思い込みです。もちろん、Appleや SONYなど超一流メーカーは相手にしてくれないかもしれませんが、我々が狙うのは無名だけどAmazonではよく売れているメーカーです。

このようなメーカーは個人でも全く問題なく取引ができますので是非チャレンジしてみてください。

- ・交渉が足りない（しない）

メーカーや卸など、仕入先から価格表を貰えたとしてその価格表の卸値とAmazonでの販売価格を見比べ「これじゃ仕入れても利益でない・・・」と簡単に諦める方がいますが、これも要注意です。

誰でも簡単に交渉してもらえる価格表の卸値で仕入れ、簡単に儲かるなら皆やるのでそんな商品はすぐ稼げなくなります。

価格や仕入れの条件は交渉することでだいぶ変わります。

この辺の交渉術は、差別化物販戦略塾で教材も用意し詳しくお伝えしています。

メーカー直仕入れのメリット

- ・ 上流仕入れなので仕入れ値が安い
- ・ リピート仕入れなので楽
- ・ やり方次第でAmazonで独占販売も可能
- ・ メーカーのOEMという方法もできる
- ・ メーカー公認で販売ができるので、Amazonから真贋調査を求められてもほぼクリアできる

下記、真贋調査の事例文

平素は[Amazon.co.jp](https://www.amazon.co.jp)をご利用いただき、誠にありがとうございます。

ご出品いただいております以下の商品について、商品詳細ページの記載と実際の商品が一致していない可能性が見つかりました。[Amazon.co.jp](https://www.amazon.co.jp)では、詳細ページの記載と異なる商品の出品が禁止されていることをご了承ください。



お手数ですが、本日より7日以内に、これらの商品が商品詳細ページに記載されている状態で、正規のブランドの商品であることを証明する請求書を添付の上ご返信ください。お送りいただいた請求書を基に審査させていただきます。お送りいただけない場合、直ちにアカウントを閉鎖させていただくことがございますので、ご注意ください。

このポリシーについて詳しくは、セラーセントラルのヘルプページで「コンディション・ガイドライン」や、「出品者の禁止活動および行為、ならびに遵守事項」をご確認ください。

何卒、よろしくお願い申し上げます。

アカウントスペシャリスト
[Amazon.co.jp](https://www.amazon.co.jp)

メーカー、卸入力でよくある質問

Q:ロットが多いイメージですが実際どうでしょうか？資金が限られているので、大量仕入れだとチャレンジできません。

A:メーカーによりますが、国内メーカーのほとんどは1回の仕入れが2~3万円くらいからでチャレンジできます。

よくあるのが、「3万円以上仕入れてくれたら送料無料」というパターンです。

海外メーカーの場合、最低発注数量（MOQ）が100や1000個といった場合もありますが、これも交渉次第で大幅に減らすこともできます。

例えば、最初MOQ1000個と言われていた商品が交渉したら30個になったと言う事例もあります。

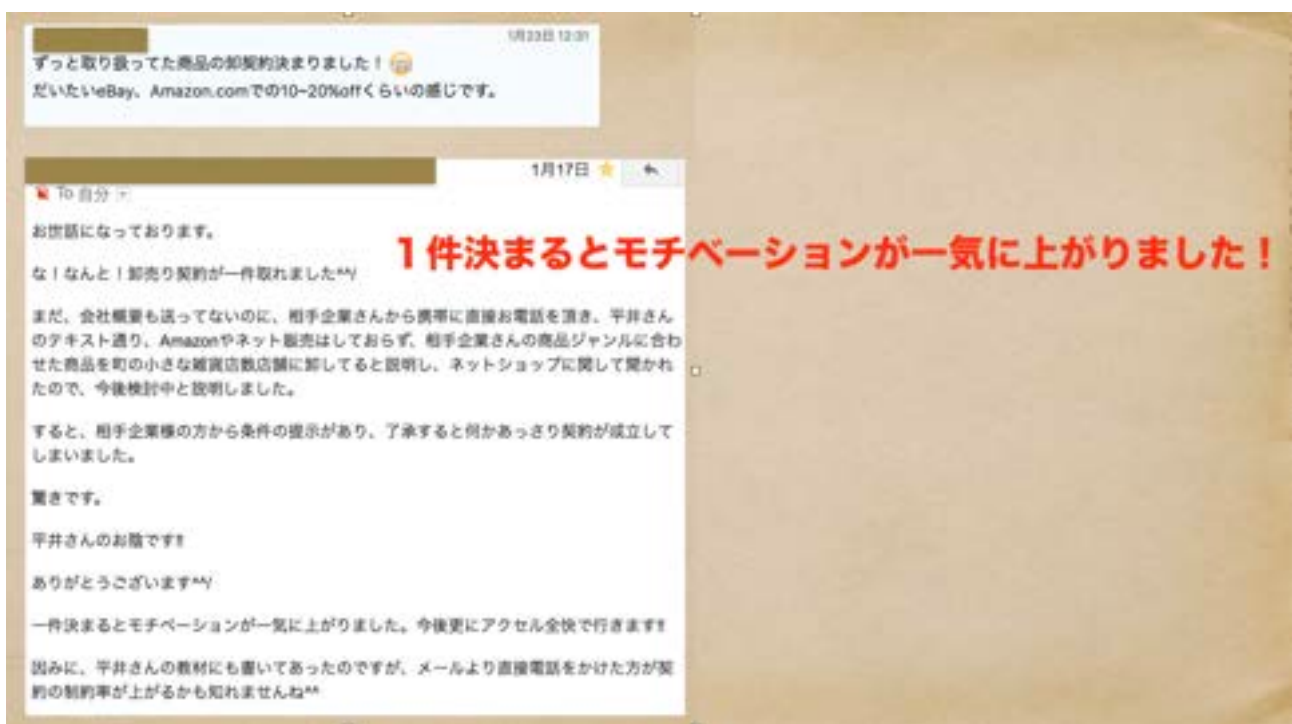
私のスクールへ参加されてる方はほとんどが副業、個人事業主、主婦、3人以下の法人なので、その方々がメーカーや卸とつながって仕入れられている秘密はこれです。

Q:メーカーや卸仕入れも既に飽和してるのでは??

A:誰でも簡単に仕入れができる仕入先から仕入れてAmazonで相乗りするという方法は稼ぎにくくなっています。

しかし、差別化物販戦略を取り入れ、一工夫することで参入の余地はまだありますのでご安心ください。

ここでスクール生から日々いただく報告チャット&メールの一部の事例をご紹介します。



副業、1日2時間以下の作業で月利70万円

1月6日

To 自分

HIRAIさん

明けましておめでとうございます。

本年もどうぞよろしくお願いいたします。

12月度ですがスクールに入った当初の第一目標である

月利50万円をクリアできました。ほぼ1年がかりで歩みは遅い方だと

思いますが、それなりに恰好はついてきたのかと。。。

今月よかったことは利益率が上がってきたことかと思います。

メーカーが価格が崩れることへ対処してくれたことと私自身は

利益率少ない商品は切り捨て始めたことが要因です。

	9	10	11	12
販売個数 (個)	190	191	285	438
売り上げ (円)	1,563,240	1,433,040	2,044,053	3,336,685
利益 (円)	316,849	254,257	381,834	708,562
利益率 (%)	20.3%	17.7%	18.7%	21.2%

1商品で月利20万円以上

2月5日

To 自分

HIRAIさん、

いつも大変お世話になっております。

1月の結果と進捗状況です。

新規メーカー交渉は行っていません。

というのも、12月よりお取引を開始したメーカーさんの1商材がとてよく売れています。

12月も1月も今月も販売ペースは変わりません。

1商材で月利20万くらいはあるので、他の商材を扱わせてほしいとお願いしたところ、快諾していただきました。

現在、他の商材をアマゾンでテスト販売開始しました。

上手くいくと、このメーカーさんだけでかなりの利益が得られそうです。

2-3 :

Amazonで儲かる商材を発掘するリサーチ術

物販プレイヤーの多くが悩んでるのが商品リサーチです
どんな商材をどのようにリサーチしたら儲かるのか？

ここからは私がオススメする2つのリサーチ方法をお伝えします。

①セラーリサーチ

②キーワードリサーチ

1つずつ見ていきましょう。

①セラーリサーチ

ライバルのAmazonストアフロントから扱っている商品を見て

- ・程よくレビューがついている商品を、モノレートで売れているかチェックする
- ・その商品のメーカー名をAmazonで検索する。
- ・このメーカー交渉してみようかなと思えたら、グーグルでメーカー名を検索する
- ・メーカーサイトから直接交渉をする

この手順で行います。

例えば・・

このような商品を見つけました。

おもちゃ Amazonランキング 女の子 - 男の子 - 赤ちゃん・知育玩具 - パズル - ゲーム - ブロック - ホビー - バーゲン

「アドラ」の検索結果に戻る



アドラ ADORA ベビードール 抱き人
★☆☆☆☆ 7件のカスタマーレビュー

価格: ¥ 19,000 **✓プライム**

残り1点 ご注文はお早めに 在庫状況について

住所からお届け予定日を確認 153-0064 - 東京都目黒区

1/17 日曜日 にお届けするには、今から**20 時間!** してください (有料オプション: Amazonプライム)

この商品は、E-VALが販売し、Amazon.co.jp が発送
商品には代金引換とコンビニ・ATM・ネットバンキング
が利用できます。

新品の出品: 14 ¥ 18,800より 中古品の出品: 1 ¥

- ・ 顔、手、足は、ビニール製。その他ボディは、布
- ・ 抱っこした感触は、ほど良い重みがあり大変良いで
- ・ サイズ: 50cm
- ・ 髪は、茶色

Amazonで「adora」というメーカー名を検索すると、このように同じメーカーの他商品もいくつか出てきました。



Adora アドラ ベビードール 20インチ 白雪姫 (並行輸入品)
Adora (アドラ)
¥ 21,130
こちらからもご購入いただけます
¥ 21,130 新品 (9 出品)
おもちゃ: 全39点を見る
推奨年齢: 0~11歳
★☆☆☆☆ + 1



Adora (アドラ) ベビードール50cm ハッピーバースデーベビー サンディ
ロンド製/ブルーアイズ (並行輸入品)
Adora
¥ 22,899
こちらからもご購入いただけます
¥ 18,481 新品 (17 出品)
おもちゃ: 全39点を見る
★☆☆☆☆ + 2



Adora アドラ ベビード
Adora (アドラ)
¥ 16,900 **✓プライム**
残り1点。ご注文はお早めに。
こちらからもご購入いただけます
¥ 16,900 新品 (9 出品)
¥ 17,500 中古品 (1 出品)
おもちゃ: 全39点を見る
★☆☆☆☆ + 3



アドラ ADORA ベビードール 抱き人形 お花畑の女の子 50cm (並行輸入品)



Adora (アドラ) ベビードール50cm 楽しい表情/グリーンアイズ (並行輸入品)

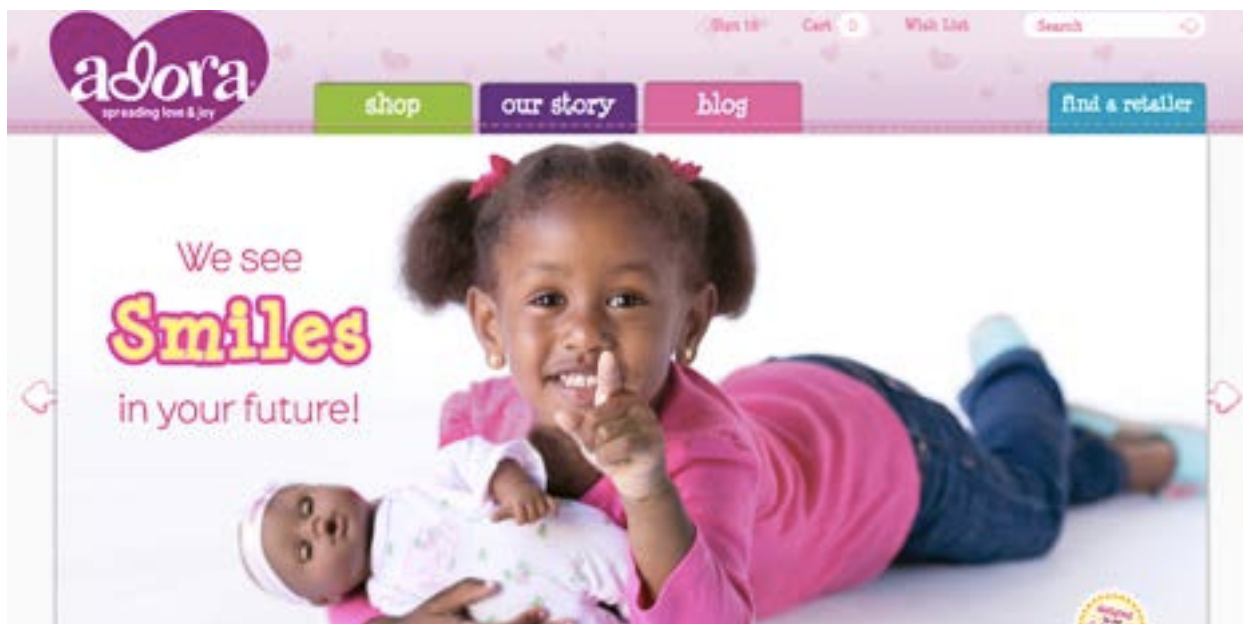


Adora (アドラ) ベビードール

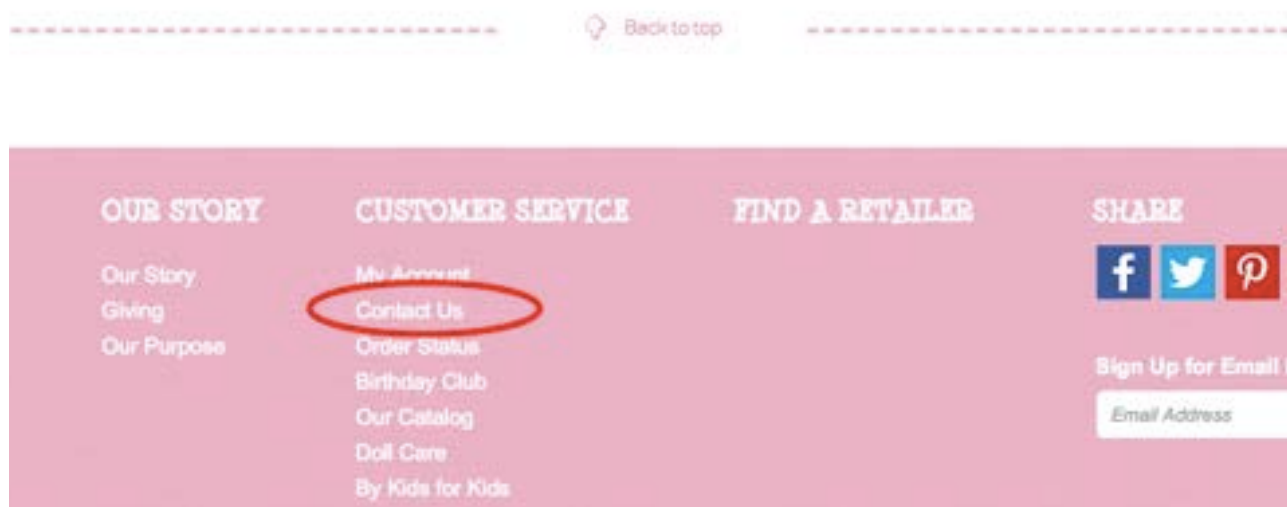
「adora」と言うメーカー名をグーグル検索してみたところ、
のようにメーカーサイトのようなリンクが一番上に出てきました。



クリックしてみたら、メーカーサイトが見つかりました。



「contact us」 翻訳すると、「連絡をする」となります。



ここから卸価格で仕入れができないかと交渉します。

上記は海外メーカーの事例ですが、国内メーカーを開拓する際も手順は同じです。

国内メーカーの場合はすべて日本語なので、海外メーカーよりは楽ですね。

- ・見本となるライバルセラーを見つけ、徹底的に真似する
- ・ライバルが同じメーカー商品を複数扱っていたら、あなたもメーカー仕入れができる可能性が高い
- ・ライバルよりもうまく仕入れる工夫をする

精度の高いリサーチをするコツは、資産になるリサーチ表を作り、見える化したリサーチをすることです。

[illegible]

35

差別化物販戦略塾ではこのリサーチ表をお渡しし、リサーチ表のつけ方を教える講座もあります。

②キーワードリサーチ

Amazonで需要があるけど、ライバルが少なくてよく売れるキーワードというものが存在します。

例えばこのような感じです

A	B	C	D	E
キーワード	月間検索ボリューム	検索結果数	月間販売個数	購入率
アルコールチェッカー	29851	5000	3361	11.26%
腹筋ローラー	68060	2000	6357	9.34%
災害用トイレ	4996	1000	252	5.05%
ゴキブリ駆除	22089	1000	3539	16.02%
ゴキブリスプレー	8678	295	1211	13.95%
駆蚊	9123	473	1378	15.10%

- ・ Amazonでの月間検索ボリュームが多い
- ・ 上記に対して（検索結果）ライバル数が少ない
- ・ 月間販売個数が多い
- ・ そのキーワードで検索された際の購入率が高い

このようなお宝キーワードを見つけ、該当する商品を探していくというリサーチ方法も有効的です。

ちなみに、Amazonで需要のあるキーワードは
「セラースプライト」というツールを使って発掘します。

無料でも使えますが、リサーチできる範囲が狭いので
Amazonでのリサーチをがつつり行う場合は有料プランを
オススメします。

私も使ってる割引クーポンコードも載せておきますので
よかったらお試しください。

・セラースプライト

<https://www.sellersprite.com/TT5149>

有料プランを30%OFFで使えるクーポンはこちらです

割引コード：JPPJ70

セラースプライトを使ったリサーチ方法は、スクール内の
セミナーや勉強会で詳しくお伝えしていきます。

このリサーチ方法は、差別化物販戦略塾6期から新たにコンテンツとして取り入れましたが、ここから儲かるメーカーを発掘した事例が多数出てきています。8期でも引き続き、キーワードを使ったりリサーチをお伝えしていきます。

以上リサーチについてお伝えしました。

上記内容を元に

「セラーリサーチ」と「キーワードリサーチ」にチャレンジしてみてください。

個人が圧倒的に稼げる交渉の極意

私がスクールで教えている交渉の極意は

――
仕入先さんの悩みや欲求を理解して、それを相手が手に入れられる役に立つ提案をしましょう！
――

と言うものです。

副業、個人、主婦、3人以下の法人は

金なし、コネなし、リソースなしが基本なので

大量仕入れで戦うのは敷居が高く結果に繋がりにくいのが現状です。

しかし、「小回りがきく」と言うのは個人の強みです。

それだったら、仕入先さんの話を聞いて、喜んでくれること、相手の役に立つことを積極的に行い良好な関係を作ることの良い条件を出してもらえるようにしていきたいと思いますというのが私のやり方です。

例えばこのような事例があります。

事例

—————
メーカー訪問の際、メーカーの社長に今困っていることはありませんか？と聞いたところ、優秀の人材が採用できず人が足りなくて困っているという相談がありました。

そこで、詳しく現状を聞いたところ、正社員を雇わなくても、外注化を駆使すれば解決できそうな悩みでしたので、在宅の優秀な外注さんを探し、仕事を振る方法を教えたところ、すごく喜んでいただけ、その後の関係性が深まりました。

—————
このようなちょっとしたことから信頼関係が深まり、有利な条件をもらえるということは結構あります。

相手の悩みや欲求を知り、それを相手が手に入れられるような提案をするとメリットを感じてもらえる！

また、交渉や提案が苦手という方も今まで多くいらっしゃいましたが、その方々にオススメしたのは、「プレゼン資料を作っての交渉術」です

会社もしくは屋号 (海外の場合は英語で書く)



会社概要
(Company Profile)

代表 (CEO) :SHUICHI HIRAI

※あなたの会社名などを入れられるように作った交渉で使える全12ページのプレゼン資料を特典としてお渡しします

この資料も差別化物販戦略塾ではサンプルを提供していて、それを使い多くの方が交渉のスキルを上げています。

手間がかかると思う方もいるかもしれませんが、ここまでする人があまりいないのでやった人は大きく稼げている超オススメな方法です。

下記2名の女性スクールメンバーは、最初交渉に全く自信を持つことができなかったのですが、プレゼン資料を使い、相手の役に立つことを提案する交渉術を行ってもらった結果、メーカー交渉ができるようになりました！

取引が決まり感無量です！

3月2日

To 自分

HIRAIさん

先ほどメーカーさんから連絡がきました。

「お取引様カードをお送りいただきまして、ありがとうございました。

お取扱い商品が決まりましたら、ご連絡ください。」

もう、感無量です！

単純転売の行き詰まりから脱却できました！

1月24日

To 自分

HIRAIさん

こんにちは。

昨日は返信ありがとうございました。

流れをアドバイスいただけたことで、何回もシュミレーションしてから向かうことができました！

社長はとても製品に愛を持っており、それを語っていただきました。

自分は要所要所でアピールする形にしました。

おかげさまで、取引契約ができました。

単純転売で行き詰っていた数か月前の自分からは予想もつかない前進です！

本当にありがとうございました。

取り急ぎ、お礼まで。

お金をかけずにお金を生み出せる交渉の秘密がこれです。

差別化物販戦略は、仕入先さんとの良好な関係構築を行い、有利な仕入れ条件を引き出せるようにすることです。

これができると、販売力を上げていくこともできます。

＜第3章＞販売の差別化

3-1：

新規ページを作っても売れないと悩んでる方へ

稼げるようになっているスクール生の特徴は、相乗りを卒業し、独占販売商品の新規ページ作成をし、そのページが売れるようになっているという点です。

独占販売というと難しく思われるかもしれませんが、いくつか種類があり、種類により難易度が変わってきます。

独占販売の種類

- ・ 海外メーカーの独占販売権取得
- ・ 一部商品の独占販売権
- ・ 国内メーカーのAmazon限定独占販売権
- ・ メーカー商品のOEM

一つずつ説明します。

・海外メーカーの独占販売権取得

文字通り、海外メーカーと日本での独占販売契約を結ぶというものです。日本で人気のある海外メーカーの独占販売権を取ることができると、日本でその商品を販売する際、すべて自分経由で仕入れられるようになるため、かなり美味しいです。

実際、月収200万円オーバーのスクール生は、独占販売権を取得しているケースが多く、物販ビジネスをスケールアップする手段として有効的です。

しかも、副業、個人でもできます。

・一部商品の独占販売権

メーカー商品全てを日本の独占販売権をもらうとなると、中には最低発注数量（MOQ）が大きかったり、ノルマが厳しかったりする場合があります。

そんな時は、そのメーカーの商品の1種類のみ独占販売権をもらうというパターンも有効的です。

実際、私自身このパターンで独占販売権を取得している商品もあります。

・国内メーカーのAmazon限定独占販売権

国内メーカーさんとの関係構築がうまくいくと、

「Amazonでの販売はあなたにお任せします」

となり、他者が仕入れ交渉をしてきてもAmazonで販売するセラーは断ってもらうことができます。

この方法も個人がメーカー仕入れ×Amazon販売で稼ぐ手段として有効的です。

・メーカー商品のOEM

国内、海外メーカーの商品をあなた専用にOEMしてもらうというパターンです。

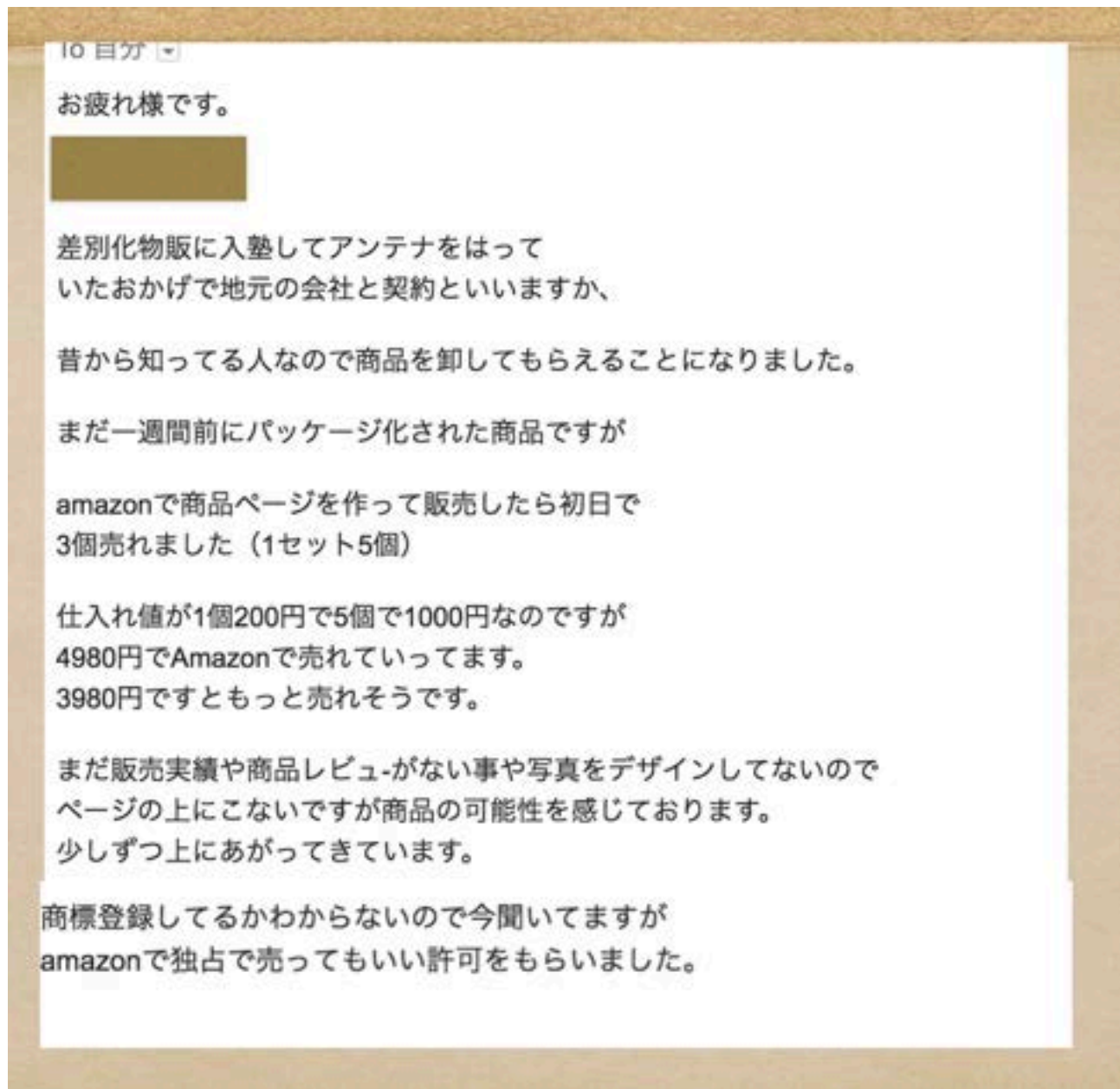
OEM商品を作ることで、Amazonでの相乗りを防止し、独自ページを作り込んでしっかり育て、安定した利益を得ることができます。

この方法で1商品売りまくって稼いでる方もいます。

以上が成果が出ている独占販売の種類となります。

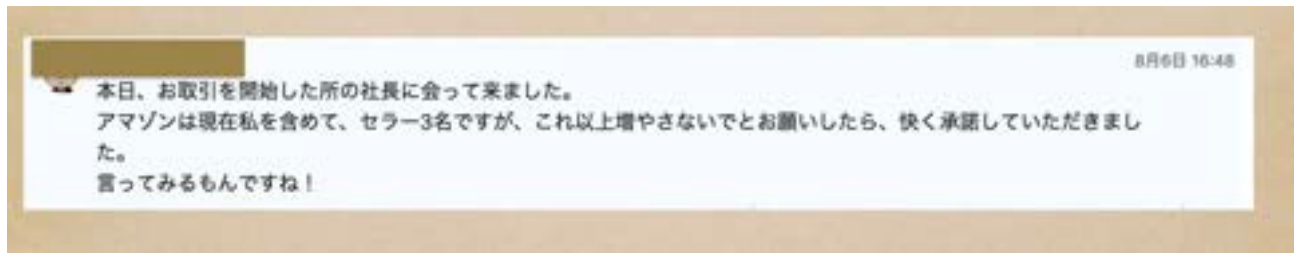
仕入れを差別化し、販売力も上げて稼ぐためには、独占販売系へステップアップしていくのが非常に効果的です。

例えばこのような事例もあります



この方は国内メーカー商品のAmazon限定独占販売で
スクール参加 1 ヶ月目から月利50万円を超えることがで
きました。

また、このような事例もあります。



交渉してみるかどうかでその後の結果が大きく変わると
いうことはよくあります。

このような交渉のテクニックもスクールでは事例を交え
詳しくお伝えしています。

Amazonで売れる新規ページを作るコツ

- ・ どのキーワードでSEO上位を狙うか
- ・ 転換率の上がる商品ページ作成術
- ・ プロダクトローンチの戦略

これらを対策して行っていくことが重要です
順番に見ていきます。

・どのキーワードでSEO上位を狙うか

メーカーの商品をただ新規ページを作ってAmazonへ出すだけでは、ほぼ売れないと思ってください。

以前はそれでも売れましたが、現在は自分の商品をどうやって売っていくか、計画的に行っていないとなかなか売れません。

特に重要なのが、どのキーワードでSEO上位を狙うのかなのです。

狙うキーワードの条件は、

月間の検索ボリュームが多く、その割にライバルが少なく、注文件数が多く、転換率が高いキーワードです。

例えばもしあなたが、「無洗米」を販売しようと思ったら、このようなデータを参考にし、どのキーワードでSEO上位を目指すのが一番良いかをリサーチしていきます。

キーワード	検索カテゴリ	月間検索トレンド	月間検索数	検索結果数	月間販売数	転換率
無洗米	すべてのカテゴリ= 82% 食品・飲料・お酒 49% ホーム&キッチン 33%		138,707 (日平均) 4,887	2,000	12,252 (日平均) 408	8.77%
無洗米 5kg	すべてのカテゴリ= 84% 食品・飲料・お酒 39% ホーム&キッチン 45%		58,846 (日平均) 1,982	1,000	5,490 (日平均) 183	9.33%
無洗米 5kg 送料無料	すべてのカテゴリ= 82% 食品・飲料・お酒 47%		30,717 (日平均) 1,024	152	1,995 (日平均) 68	9.83%
きんめい 無洗米	すべてのカテゴリ= 82% 食品・飲料・お酒 47%		18,150 (日平均) 605	21	2,445 (日平均) 82	13.47%
無洗米 10kg	すべてのカテゴリ= 87% 食品・飲料・お酒 55%		14,680 (日平均) 489	669	1,126 (日平均) 38	7.67%

「無洗米」というように、すでに扱う商品が決まっている場合は、その商品を販売する上で関連性の高い、このような条件のキーワードを探し、そのキーワードでSEO対策した商品ページ作りを行います。

また、商品をこれから探す場合、
「月間の検索ボリュームが多く、その割にライバルが少なく、注文件数が多く、転換率が高いキーワード」を探し、そのキーワードに該当する商品をAmazonでリサーチするという方法も有効的です。

A	B	C	D	E
キーワード	月間検索ボリ	検索結果数	月間販売個数	購入率
アルコール チェッカー	29851	5000	3361	11.26%
腹筋ローラー	68060	2000	6357	9.34%
災害用 トイレ	4996	1000	252	5.05%
ゴキブリ駆除	22089	1000	3539	16.02%
ゴキブリ スプレー	8678	295	1211	13.95%
駆蚊	9123	473	1378	15.10%

※上記はAmazonで儲かるキーワードリストです

このようなAmazonで需要のあるキーワードリストを差別化物販戦略塾の特典でつけていますので、そのリストを見ることで、どんなキーワードがAmazonで儲かるのかを知ることができます。

またスクールでは、リストをただ渡すだけでなく、ご自身でもこのような儲かるキーワードを探せるようノウハウも詳しくお伝えしています。

・ 転換率の上がる商品ページ作成術

狙うキーワードが決まったら、次は商品ページを作っていきます。

どんなに集客がうまくできても、集客したページがしょぼいと売り上げに繋がらず、広告費をドブに捨ててしまうことになるので気をつけてください。

転換率の上がる商品ページ作りで意識することは「画像」「キーワードを意識したタイトルと商品説明」です。

特に画像が重要です。現在はスマホで見て購入するというケースが多く、スマホで見たときの見易さ、わかりやすさを特に意識する必要があります。

では具体的にどんな画像を意識して新規ページを作れば良いのか解説していきます。

- ・ 分かりやすさが重要
- ・ 商品の仕様シーンや仕様メリットがイメージできる
- ・ 同梱物の画像
- ・ 売れてる実績（何か賞をとりましたとか、累計何個売れましたなど）
- ・ クリックしたくなる画像を意識して

例えば、「非常食」というキーワードで検索した際、下記の2つが出てきたとします。

あなたならどちらをクリックしようと思いますか？

表面積の拡大で目立たせる！

検索ワード：非常食



スクールのセミナーでこの質問をした際、98%の方が2つ目と答えました。

理由は、中身が何かが分かりやすい、レビューもついていて信頼できそうというものでしたが、パッと見のインパクトが大きかったです。

続いて「香取り線香」と検索し、下記2つが出てきたらどちらをクリックしますか？

表面積の拡大で目立たせる！

検索ワード：蚊取り線香



これに関しては100%のスクール生が2つ目と答えました。

理由は、1つ目はなんだかよくわからない、2つ目は蚊を撃退できそうな感じがするというものでした。

※ちなみに、AmazonのTOP画像は商品本体以外の文字などを入れてはいけないルールがあるので、作成の際は規約をご確認ください。

どちらが正しいかは、皆が良いと言っている方が正しいという判断をしていきます。

魅力的な商品画像にすることは、クリック率向上につながり、Amazon内SEOにも効果的です。

画像なんて自分で作れないという方もいるかもしれませんがご安心ください。

私も自分では作れませんw

このような画像作成をしてくれるサービスがあります。

The screenshot shows the homepage of 'Virtual In' (株式会社 バーチャルイン). The header includes the company logo and contact information: 東京営業部 03-5879-8744, 札幌本社 011-272-8772, 社内PHS 070-5616-5185, and email info@photo-a.com. A navigation bar lists services: モデル撮影, 商品撮影, デザイン制作, 動画撮影, レタッチ・CG, and サンプル. The main banner features '商品撮影' (Product Photography) with a price of '1商品1カット 300円〜' (1 product 1 cut 300 yen ~) and a circular badge for '5カット 1,000円' (5 cuts 1,000 yen). To the right is a large image of a Citizen watch. Below the banner are four smaller promotional boxes: '無料お試しサンプル' (Free trial sample) for new customers, 'Model' featuring a woman in a jacket, 'Product' featuring a bottle of Hada Labo product, and '撮影・画像制作 3,900円〜' (Photography & image creation 3,900 yen ~) featuring a woman's portrait.

・プロダクトローンチの戦略

SEO上位を狙うキーワードが決まり、転換率の上がる商品ページ作成もできたら次は集客です。

Amazonは新規ページ作成し販売開始後、2週間は売れやすくなっています。

この時期にしっかり売り上げを作り、SEO対策をしていくことでその後の売り上げに大きく関わってくる大事な時期です。

では、どのようにして販売開始2週間で売り上げを作っていくのか解説します。

- ・ **Amazonスポンサープロダクト**
- ・ **facebook広告（事前にリストを集める、開始後割引オファーでかけ続ける）**
- ・ **youtuber、ブロガーなどインフルエンサーに紹介してもらう**
- ・ **プレスリリースを打つ**

Amazon広告で集客する他、外部から集客する方法も有効的です。

特に私自身実践し、効果が高いと感じているのが
YouTubeからの紹介と、facebook広告などを使い外部から
アクセスを集める方法です。

YouTuber紹介は、あなたの商品と属性の合う方を探し、
個別に紹介依頼していきます。

例えばあなたが、「テント」をyotuber紹介で売りたいなら、
キャンプなど、アウトドア関連の動画を発信している
youtuberを見つけ商品紹介依頼するという流れです。

youtuber依頼の相場は

チャンネル登録者数×1円～1,5円

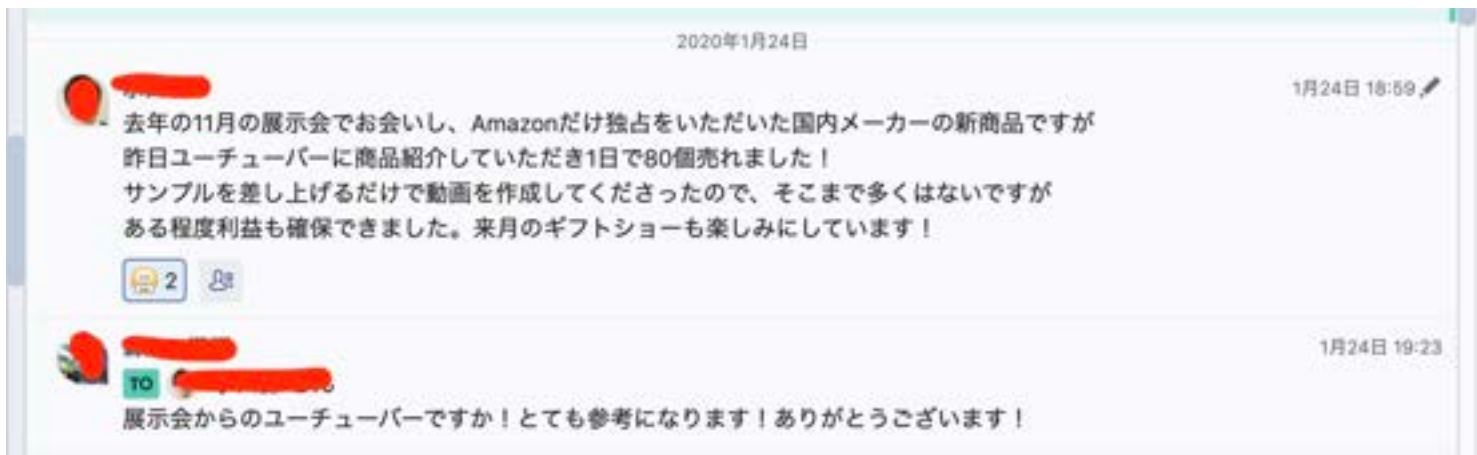
（事務所所属のyoutuberだとこれ以上の場合が多い）
という感じです。

youtuberにより、こちらからの提案次第で価格交渉もできます。

youtuber紹介は私自身積極的に行っていて、うまく行ったり
行かなかったりし、ノウハウもだいぶ貯まっています。

最近は、スクール生でもyoutuber紹介を積極的に行うメンバーが増えています。

例えば、差別化物販戦略塾のグループチャットでもこんなやり取りもされています。



ここで、私自身が行った、Amazonプロモーションの事例を2つご紹介します。

下記は私のAmazonアカウントを、月間の販売個数が多い順に並び替えたものです

セッション	セッションのパーセンテージ	ページビュー	ページビュー率	カートボックス獲得率	注文された商品点数	注文された商品点数 - B2B	ユニットセッション率	ユニットセッション率 - B2B	注文商品売上	注文商品売上 - B2B
2,036	4.99%	3,272	5.65%	99%	288	0	14.15%	0.00%	¥2,290,260	¥0
2,530	6.20%	3,507	6.06%	100%	113	0	4.47%	0.00%	¥440,700	¥0
7,624	18.68%	11,417	19.72%	10%	66	1	0.87%	0.01%	¥905,520	¥14,300
2,077	5.09%	3,851	6.65%	16%	38	1	1.83%	0.05%	¥2,265,600	¥60,000
98	0.24%	126	0.22%	63%	24	0	24.49%	0.00%	¥140,640	¥0

この月は、販売件数1位と2位が、自社で新規ページを作り販売プロモーションを実施した商品でした。

これらの商品は、メーカーの独占販売権を持っています。

まず、1番売れた商品はこのようにプロモーションをかけました

- ・FB広告：84,000円
- ・youtuber 2名：55,000円(25000+30000)
- ・プレスリリース：30,000円

合計コスト：169,000円

事前にこのような施策と予算をかけ、販売開始したところ 1 ヶ月で288個売れ、220万円程の売り上げでした。

ちなみに利益率70%程の商品で、プロモーション費用と割引クーポン発行分を差し引き、70万円程の純利益が販売開始初月で出ています。

その後この商品はAmazonだけでなく、楽天、yahooショッピング、自社サイト、BtoBへ展開し順調に売れ続けています。

次に、2番目に売れた商品はyoutuberに商品紹介依頼をしました。

チャンネル登録5万人の方に、商品サンプル提供のみで依頼しましたが、113個中100個程はyoutuber経由で売れています。

この商品はその後、「Amazonチョイス」もつき、毎月コンスタントに売れるようになり、当初メーカーからの1回の発注が300個程でしたが、1回1000個の発注ができるようになりました。

このような商品事例が他にもあるので、スクール内のセミナーや勉強会でより詳しくお伝えしていきます。

独占販売系商品をAmazonで新規ページを作り販売する方法は、ちゃんとした手順で行えば最初から一気に売ることができます。

実際、初めてAmazonで新規ページを作り販売プロモーションを行ったスクール生からもこのような成果報告を多数いただいています。



さらに、Amazonで売れると分かれば、他の販路でも売れる可能性が高いので、マルチチャンネル展開することで

1 商品の売上利益を最大化していくことができます。

3-2 :

Amazon内SEOで自分の商品を上位表示させる戦略

Amazon内SEOに影響があるものは色々ありますが、今日はその内の3つをご紹介します。

- ・キーワード単位のクリック率（Amazon内のキーワード検索の検索結果からクリックされた割合）
- ・キーワード単位の注文率（上記のクリックから商品ページを閲覧され、実際の注文に繋がった割合）
- ・注文件数（Amazon外部からの直流入も含めた、直近の実際の注文件数の合計値）

キーワード単位のクリック率

amazon.co.jp
プライムを始める

すべて + スマホ スタンド

スマホ スタンド フレキシブルアーム
スマホスタンド 卓上 スマホ ベッド
フレキシブルアーム フレキシブルア
ーム 360°回転可能 滑り止め 安定
★★★★☆ - 223
¥1,098
明日や4/27までにお届け
通常配送料無料

Rexell スマホスタンド スマホホルダ
ー フレキシブルアームスタンド ネジ
強化 クリップ式 360°回転可能 安定性
抜群 携帯スタンド ホルダー 固定ア
★★★★☆ - 21
¥1,099
[SNOW] クーポンあり
明日や4/27までにお届け
Amazonが発送する商品を¥2,000以上
买すると送料無料

スマホ スタンド JHOTDR スマホホル
ダー iPhone & Android などほとん
どのスマートフォン 対応 シンプルで実
用 充電スタンド (シルバー)
★★★★☆ - 276
¥699 ¥2,880
明日や4/27までにお届け
Amazonが発送する商品を¥2,000以上
买すると送料無料

スマホスタンド UGREEN 携帯電話ス
タンド 卓上 iPhone XS/XS
Max/XR/X スタンド 折りたたみ式 角
度調整可能 4-7インチのPhone
★★★★☆ - 189
¥1,050
明日や4/27までにお届け
通常配送料無料

「スマホ スタンド」の検索結果からのクリック率を上げることで
「スマホ スタンド」との関連性が高いと判断され、Amazon内SEOの優位性が向上する

キーワード単位のクリック率を上げるためには

- ・ TOP画像で勝ちに行く（興味を引く）
- ・ 表面積の拡大で目立たせる
- ・ 良いレビュー（これ自体がSEOに直接の効果があるというよりは、良いレビューがつくことで信頼度が上がり、クリック率や注文率upにつながる）
- ・ 狙ったキーワードで露出されるように広告をかける

下記は検索した際に表面積を目立たせる工夫の事例

表面積の拡大で目立たせる！

検索ワード：非常食



4人用/3日分(36食) 非常食セット
【10年保存水付】アルファ米/パンの
缶詰
★★★★☆ - 4
¥11,800
配送料無料



5年保存の非常食・防災グッズを7日
分・38種類・50品をセットにした
【7日間満足セット】
★★★★☆ - 30
¥14,800 (¥2,960/10 商品あたりの価
格)
2019/4/28 日曜日までにお届け
通常配送料無料

キーワード単位の注文率



キーワード単位の注文率を上げるためには

- ・商品ページの最適化
- ・ライバルが入れていない細かなお役立ち情報

わかりやすい

- ・使用シーンや使用して得られるメリットをイメージできる

- ・同梱物の画像や情報
- ・売れてる実績を載せる（累計10000個販売など）
- ・スマホで見た時の見やすさ

価格（ライバル商品と比較してどうなのか？）

ポイント、納期（FBAを使う）

注文件数



注文件数が増えることで、検索順位は上がりやすくなります

Amazon内SEOを3つまとめると

- ・ 検索ヒット率を上げるために検索の最適化が必要
(どのキーワードで上位を狙うのか?)
- ・ キーワード単位のクリック率を上げるために、検索結果表示の最適化が必要
- ・ キーワード単位の注文率を上げるために商品ページの最適化が必要

その結果、注文件数が増えAmazon内SEOで有利になっていく。

AmazonSEOについては他にも色々あります。

例えば

- ・在庫保持率
- ・商品価格の適正化
- ・FBA配送
- ・レビュー
- ・商品タイトルや箇条書き、商品紹介コンテンツ
- ・検索キーワードの最適化

という感じです。

この辺は、実際に新規ページ出品できる商品を持ち、実践しながら学んでいくことで着実にノウハウを身につけていきましょう。

3-3 :

最新のAmazon集客術

新規ページ販売の手順

- ①どのキーワードで狙うかを決める（セラースプライト等のツールで調べる）
- ②ハネムーン期間（新規登録し最初の2～3週間くらい）にできる限り狙うキーワードでの販売件数を獲得できるかが勝負、そのため事前に各プロモーションを行う
- ③狙ったキーワードでSP広告をかける（マニュアルターゲティング+商品ターゲティング）
- ④タイトル、ページ作り、広告運用など実施し販売開始関連性のあるところへインプレッションさせ、クリック、注文件数を上げAmazon内SEO上位を目指す
- ⑤1ヶ月～1ヶ月半販売し、結果が出なければ撤退
1ヶ月～1ヶ月半販売し、結果が出れば広告を調整したり、画像のクオリティを上げたりしてページを育てていく
- ⑥類似品で同じことを繰り返し商品数を増やす

販売力を上げるためのワンポイントアドバイス

- ・自分の作ったページを他人に見て率直な意見をもらう
- ・売れている他社のページを見て、売れてる理由を研究する

自分の感覚は意外と当てにならないものなので、他人の意見も聞き、それを踏まえ最終的には自分で判断するよいにすると良いです。

売れているページには必ず理由があります。是非自己流ではなく、既に売れているページを参考にしながら新規ページ作成にチャレンジしてください。

売れる新規ページ作成のまとめ

- ・売れるページ作りの基本は、Amazonでも他の販路でも基本同じ（買わない理由を買う理由に変える）
- ・顧客を知ることが大事
- ・Amazonの場合、どのキーワードでSEO上位を狙うかがかなり大事

＜第4章＞キャッシュポイントを増やす具体的戦略

4-1：

Amazon販売のその先の戦略とは？

個人でもできる販路拡大で収入を2倍にする方法

Amazonで売れて利益が出るようになったら、その商品を他販路でも販売していきましょう！

次の販路としてスクール生でも実践者が多く、取り掛かりやすいのがyahooショッピングです。

月額固定費もかからず、Amazonで販売してる商品を併売するだけでも売れていく傾向があるのでオススメです。

ただし、単に併売の場合Amazonと同等の収益は期待できないことがほとんどなので、売り上げを全体で1.2倍、1.5倍増やすというイメージでの参入をオススメします。

そして、販路を増やすというと

「副業だし個人だし自分にはそんなたくさんの販路を運営管理する時間も自信もない・・・」

という方も中にはいらっしゃると思います。

この気持ちはすごくよくわかりますし、このような方が多いのは理解しています。

こんな場合は販路拡大を全て自分で行わず、他人の力も借りながら行うということを意識して進めてみてください。

例えば、あなたがAmazonしか販路を持っていないならyahooショッピングや楽天での販売は、それぞれに販路を持っているパートナーを見つけ、お願いするという方法です。

あなたから商品を卸し、販売はパートナーに行ってもらうのです。

自社で販売するより利益率は下がりますが、手間を考えたら楽に販路拡大できる有効的な方法です。

私も自社で持っていない販路での販売は、パートナーを見つけ任せています。

スクールでは、有力な仕入先を開拓し、Amazon販売がうまくいった方へ、販路拡大しキャッシュポイントを増やすよう教えています。

メーカーの立場になって考えるとわかるのですが、たくさん仕入れてくれる取引先というのは良い取引先となりやすいです。

販路を増やし、販売数が増えることで仕入先（メーカーや卸）からの仕入れ金額も上がり、喜んでもらえます。

これも関係構築の一つです。

販路拡大をする上で人によりネックになってくるのが、どうやって人に任せて仕組み化していくかというところです。

今までに、外注化を考えたけど上手くいかず、自分で全部やるスタンスに戻ったという方もいらっしゃるかと思います。

私自身、元々は何でも自分でやるタイプでしたが、外注化や組織化で人を使う方法を身につけてからは、自分の時給以下の仕事は極力自分でやらないと決め、どんどん人に振るようになっています。

外注化や組織化が今まで上手くいかなかったり、今まで行ったことがないという方でも、パートナーを見つけて任せる時の具体的手順や注意点をスクールではお伝えしていますので是非チャレンジしてみてください。

ここで、Amazon以外の販路で上手くいった方々の事例を紹介します。



yahooショッピングで販路拡大成功！

西村さん

2018/01	1,088,950(0.0%)	152	163	150	6.6%(0.0%)	7,260(0.0%)	4,336(0.0%)	2,528	2,273(0.0%)	138
2017/12	850,600(0.0%)	145	149	145	8.3%(0.0%)	5,866(0.0%)	3,511(0.0%)	2,001	1,750(0.0%)	142
2017/11	584,661(0.0%)	122	130	122	6.7%(0.0%)	4,792(0.0%)	3,629(0.0%)	2,079	1,818(0.0%)	164
2017/10	388,700(0.0%)	81	83	80	6.2%(0.0%)	4,859(0.0%)	2,854(0.0%)	1,484	1,284(0.0%)	154
2017/09	94,560(0.0%)	22	22	18	7.0%(0.0%)	5,253(0.0%)	650(0.0%)	297	256(0.0%)	145

西村さんは、元々メーカー仕入れのAmazon販売で稼がれていましたが、販路拡大をしたいということでスクールへ参加されました。

yahooショッピングで販路拡大にチャレンジしてもらった結果、Amazonで売っていた商品の併売のみでyahooショッピングでも月商100万円を超え、全体で月利200万円を達成されました。



村上さん

私は、アマゾン販売等を行っておらず、ホームページや展示会でオーディオ販売しています。熱に入るきっかけは、HIRAI先生がホームページでの販売にも精通しているというのを聞きしたことです。

先生にホームページを見て頂き、問題点と的確にピンポイントで指摘頂き改善することで今までは人づての口コミでの販売しか出来ていなかったのですが、ホームページからの見積もり依頼、販売が出来るようになりました。

実は今日も一件160万の見積もりが来ました。
改めてホームページは重要だなと感じております。
HIRAI先生のお陰でホームページで売れるようになりました。
本当にありがとうございます。

**差別化物販戦略を取り入れたネットショップで
月商110万円 利益80万円達成！！**

村上さんは、最初からネットショップでの販売をされていましたが、自己流で行っていてほぼ売り上げはありませんでした。

しかし、スクールへ参加され、差別化物販戦略を実践しネットショップ運営をしたところ、超高額商品を月に数点売るというスタイルで月利80万円を達成されました



新田見さん

元々ネットショップを中心に事業を行っていましたが、以前からやりたいと思っていたメーカー直接仕入れの極意を身につけることができることを期待して参加させていただきました。メーカー仕入れについては作業として大変なこともありましたが、アドバイスに従ってメーカーと地道に交渉し、数社の代理店になることができ、そのうちの1社の商品はネットショップを立ち上げ運営をしています。

実際の結果もさることながら、代理店になれるものなのだというマインドを身につけることができたことは大変大きく、気になる商品を見つげると、これはメーカーに交渉できるのでは？とすぐに行動を起こせるようになったのはこれからもずっと活かせると思います。

また、結果として一番ありがたかったのがスカイプコンサルでした。毎月月末近くにお問い合わせ、実施してもらいましたが、次のスカイプまでにはなんとか形を残さないと格好がつかないという意識が常にあり、モチベーション維持には絶好です。

|
実際コンサルいただく内容も、今回のカリキュラムにとどまらず、従来からいやっているビジネスに関するアドバイスやヒントをたくさんいただき、直接的な効果がハンパなくありました。豊富な経験に裏打ちされたHIRAIさんから優しくアドバイスいただける機会は大変貴重で、一番のおススメです！

差別化戦略を取り入れて月利300万円達成！！

新田見さんはAmazon、ネットショップと物販にチャレンジされてきましたが、差別化物販戦略を取り入れた結果ネットショップをメインに月利300万円を達成されました

通常の商品販売だけでなく、ネットショップでサービスを販売するというように販売を工夫され、サービス販売の方でも毎月コンスタントに稼げるようになり、トータルで月利300万円を達成されました。

サービスを販売するというと、ピンと来ない方もいるかもしれませんが、自社での多数の事例、実績があるのでこの辺も教えることができます。



伊藤さん

Amazonアカウントが一度停止した経験がありAmazon以外の販路を探していたのと、HiraiさんがYahooショッピングでの販売をされていたので、学びたいと思いスクールに参加しました。

チャットやSkypeで時間をとって親身に相談に乗って頂いたところがすごく良かったです。これかなり重要です。

【5期へ参加しようと思ってる方へ何か一言】

入塾後も受け身ではなく、自分から積極的にHiraiさんに質問してください。積極的であればあるほど稼げる道が開くと思います

たった1商品で月商1050万 利益400万以上達成！

クラウドファンディングで支援金3000万超え！月利970万達成！

1年で累計1億円以上の支援金を達成！

伊藤さんはメーカー仕入れを突き詰め、海外メーカーの独占販売権を取得し、クラウドファンディングを行うという方法でかなりの実績を持っている方です。

元々はスクール生でしたが、現在はスクールの外部講師として、伊藤さんに独占販売権の取得方法や、クラウドファンディングで爆発的に稼ぐためのセミナーを行ってもらっています。

実際、伊藤さんのセミナー受講後にクラウドファンディングにチャレンジし、副業、個人、主婦の方々が初チャレンジで、1商品で利益100~1,960万円を達成されています。

クラウドファンディングは、スクール内でも人気があり

かなり盛り上がっている販路です。

4-2 :

クラウドファンディング 1 商品で個人が200~8000万円達成できた秘密

メーカー仕入れの基礎を身につけると、国内メーカー仕入れでも海外メーカー仕入れでも取引ができるようになります。

さらに、「メーカーさんとの関係構築で有利な条件を引き出す」という工夫をしていくのが差別化物販戦略なので、独占販売権を取得したり、メーカーさんと協力し自社の商品を作るという事も可能です。

最近クラウドファンディングがかなり盛り上がっていて実践しているスクール生が多く、クラウドファンディング実践者の8割が1商品で数100万~数千万というような実績が出ています。

クラウドファンディングを行う際の条件として、プラットフォームにもよりますが、メーカーとの独占販売契約書が必要となります。

ここでも差別化物販戦略の力を発揮することができます。

クラウドファンディングは、「仕入れの差別化」と「販売力の工夫」のノウハウを駆使して稼ぐのに最適で、スクール生にかなりオススメできる再現性の高い方法となっています。

さらに最近では、海外メーカーだけでなく、国内メーカーの商品を、クラウドファンディングするという手法でも結果が出てきています。

この方法はまだ実践してる人が少なく、今後伸びると私は感じています。

私自身、国内メーカーの社長へクラウドファンディングの提案をし、プロジェクトを行いました。

1300個ほど売れ、メーカーの社長にもとても喜んでいただけその後の取引がとても有利になりました。







4-3 :







一人ビジネスでも、1日1時間の作業で年収1000万円超えを目指す具体的ステップ

差別化物販戦略塾は、メーカー仕入れやAmazon販売の基礎だけでなく、販路拡大などの応用編までガッツリ学べるカリキュラムを用意しています。

また稼ぐノウハウだけでなく、リソースの少ない個人が1日数時間の作業だけで年収1000万円を超えるための

仕組み化、時間管理術、経営戦略を学べるカリキュラムも用意しています。

稼げば稼ぐ程どんどん忙しくなり、自分の時間がなくなっていくというのはビジネスでよくある話です。

初期の個別コンサルを含めると、物販のコンサルティングを2013年から行ってきて感じている事は、稼ぎ方は分かっても、稼いだお金の守り方や、自分の時間をコントロールする方法を知らず、困っている方が結構いらっしゃるという事です。

これでは本当の意味で自由になる事は出来ません。

そこで差別化物販戦略塾では、お金の稼ぎ方だけでなく

外注化や仕組み化を学び、時間のコントロールができるようになるための勉強会や、時間管理コンサルティングも行っております。

実際、時間管理コンサルを受けたスクール生からは

- ・ビジネスだけでなく日常生活でも時間を有効活用できるようになった
- ・毎日深夜まで作業していたのが、毎日23時には寝れるようになった
- ・副業でビジネスをしていますが、本業の方の時間管理にも役立ち、定時に帰れるようになった
- ・自分の時給以下の仕事を人に任せて、自分は利益につながる仕事に集中する事で生産性が大幅に上がった
- ・土日関係なく作業してましたが、メリハリをつける事で家族と過ごす時間が増えた
- ・精神的余裕を持てるようになった

というように喜んでいただけています。

さらに、副業、個人、主婦の方でも一経営者として長く稼ぎ続けるための経営戦略も教えています。

棚卸しを考慮した正しい利益計算ができていなかったり、不良在庫が溜まり、現金化を怠りいつの間にか資金が足りなくなっていくという物販ビジネスあるあるの状態から脱却し、健全な経営ができるようアドバイスもしていきます。

全体のまとめ

私自身が18年以上実践し成果を上げてきた差別化物販戦略を教える『差別化物販戦略塾』を2016年から行っております。

個人が物販ビジネスで年収1000万円を目指すための「仕入れ」、「販売」、「キャッシュポイントを増やす」具体的戦略を6ヶ月～1年間のカリキュラムで教えています。

おかげさまで好評いただけており、継続で参加される方も非常に多く継続メンバーが期を追うごとに稼ぐ金額が大きくなっているというの大きな特徴です。

差別化物販戦略塾では、その時々時代のニーズや、メンバーからの意見を聞き、毎回最新の内容をお届けしています。

メンバーの中には

- ・副業でスタートし、月利100万円を超えて公務員を辞め独立し、年収1000万円を達成した方

- ・何をやっても稼げなかった副業実践者が、3ヶ月で月利10万円超え、1年半後には月利150万円を超えた方

- ・物販全く0からスタートし、6ヶ月で月利50万円を超えその後独占販売権を取得し1商品で月利100万円を超えた方

- ・Amazon転売で思うように稼げなかった方が高額商品のネットショップで月商150~200万円利益率40%をコンスタントに得られるようになった方

- ・他の転売のスクールで全く結果が出ず悩んでたところ差別化物販戦略塾に入り、3ヶ月で月利20万円、その後ぐんぐん伸び、海外メーカーの独占販売権を数社取得し、1商品で利益200万円超えも達成、法人化し、有名店舗への卸を行えるようになった方

- ・ 転売から始め、メーカー仕入れで稼ぎ、それを教えるコンサルも初め、物販と情報発信で月利300万円超えた方

- ・ Amazonアカウントを作るところから一緒に行い、半年で月利50万円、1年で月利130万円を達成された方

- ・ 元々転売で稼げていたけど、全て一人で行い、忙しくて毎日深夜まで働き疲弊してた方が、時間管理術を学びパートさんを雇い仕組み化することで働く時間半分、収入2倍を達成された

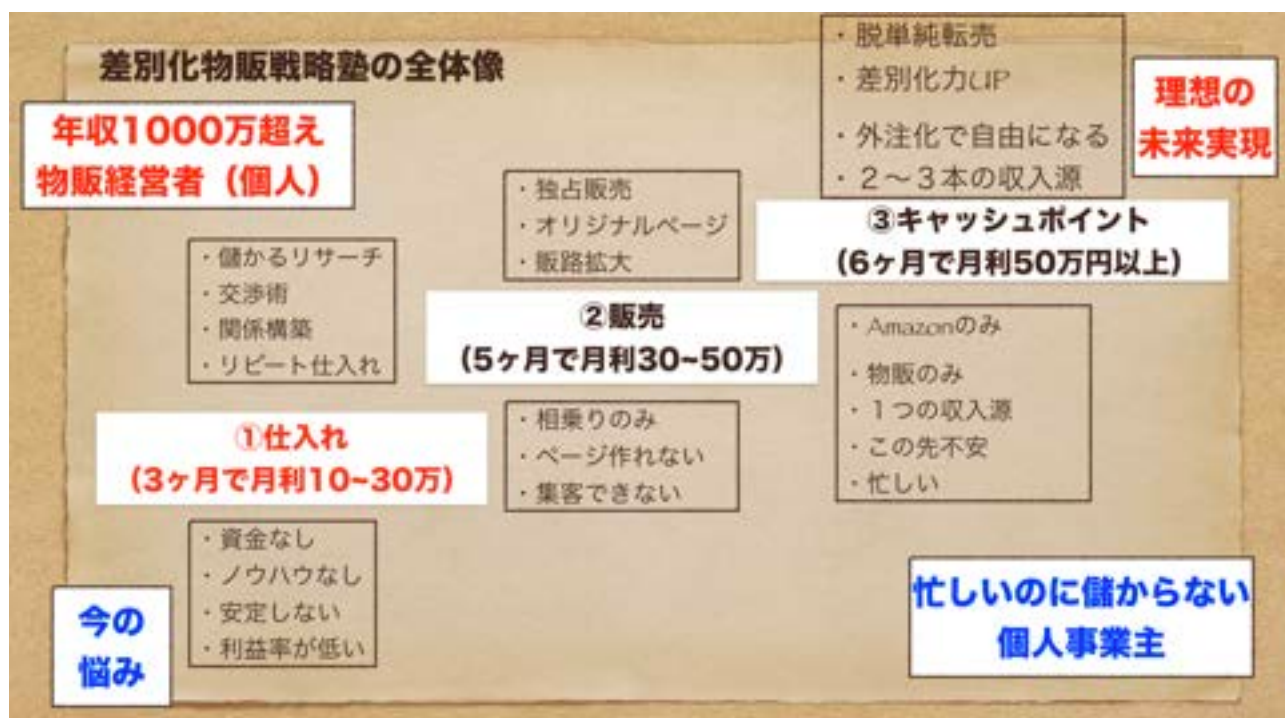
- ・ 50歳で会社を退職し、第2の人生をスタートしようと思っていた時、差別化物販戦略塾を知り参加し、現在は国内メーカーOEMをメインに月50万円以上稼げ、さらにコンサルティングも始めた方

- ・ 副業で転売を行い、月5万円稼げるかどうかというところからメーカー仕入れを始め、5ヶ月で月利80万円達成！その後独立し1年後には月利100万円超え、夢だった家族で田舎移住もし充実した日々を送れている方

- ・ 物販全く0から始め、1年後には年商1億、利益3000万円を超えた方

というように、悩んでいたところから理想の状態を手に入れられたという喜びの報告を多数いただいております。

差別化物販戦略塾の全体像



最後に、私の会社のミッションをお伝えします。

ミッション

- ①個人が稼ぐ力を身につけて、自分の人生に自信を持てるようになるお手伝いをする
- ②メンバーの悩みを理解し、それを解決できる日本一良質な物販コンサルタントになる！
- ③一般的なノウハウだけでなく、その人の強みを発揮した最適な稼ぎ方を提案する！
- ④困った時に気軽に相談できるパートナー的存在になる！

このミッションを元に、スクール運営とメンバーのサポートをさせていただきますので

こんな内容に興味持っていただけましたら是非差別化戦略塾へ参加してみてください！

次はあなたが稼ぎ、理想の未来を手に入れる番です！

差別化物販戦略塾は毎月オンラインセミナー、グルコン、交流会があり、月2回直接つながる事で、挫折しにくい環境をご用意しています

また、3ヶ月に1回程のペースでオフラインでのワークショップや、リゾートワーケーション合宿など、楽しみながらビジネスで稼ぐ力を上げていく企画も行っています。

参加のメリット

- ・メーカー仕入れとAmazon販売で成功するための最短ルートが手に入る
- ・あなたのステージに合わせた個別対応で一方的ではなく一緒に進める
- ・テンプレートや動画教材をそのまま使うことで時間短縮できる
- ・本講座・補講・個別コンサルの3段構えで挫折しにくい環境
- ・やることはシンプル！！最初頑張れば後が楽
- ・継続組の実力者も多数在籍。ネットワーク作りに最適な環境

参加者様の声



鈴木さん

1期からずっと継続している理由は、
やはり継続して何回も学んだ方が理解も深まるし、
定着すると思ったからです。

1期でアマゾンを開き、数字的な結果もある程度出て、
物販でやっていける自信に繋がったのが一番大きいです。
自分の中に物販を行う上での柱のようなものができた感じがします。
器といってもいいかもしれません。

もしこの講座に参加していなかったら、いまだに
あれこれと手を出して、大した結果も出せずに、
ノウハウコレクターのようになっていたと思います。

もし参加するか迷っていたら行動あるのみです。
是非参加してみてください！ **月商600万 月収130万達成！**

**さらにネットショップで50万円の高額商品が売れ
1商品で利益35万円達成**



Amazon売上げ 1月~4月

時期	売上総額(円)
2017/01/01~	417,000
2017/02/01~	410,000
2017/03/01~	425,000
2017/04/01~	450,000

0からスタートし3ヶ月で**58万の売り上げ！**

Before:0円

After: 3ヶ月で月収10万円達成！！

千羽鶴一さん

HIRAIさんに出会う前は僕自身はAmazon物販で中国輸入とアメリカ・カナダの物販を主に展開していました。

正直、どちらも上手くいかず、それでもなんども挑戦し続けていたのですが、両方Amazonのアカウントがサスペンドになってしまい挫折を繰り返しました。

もう一度自分の中で整理して、もっと正しいやり方、賢く稼げる物販の方法はないか模索していた時に、HIRAIさんの物販のやり方のメーカー直仕入れに思い当たりました。

その時は僕に自分のやり方では決定していたので、すぐHIRAIさんのメルマガからメールを送り個別コンサルを依頼しました。

コンサル前の電話でのヒアリングから話していたが、HIRAIさんは本当に丁寧な方だなと感じました。この部分がかかり自分的には大きかったです。成功もされていて、経験も豊富で、さらに人柄が良いので、そんな方にコンサルをしていただき本当に良かったなと思っています。

自分へ

HIRAIさん

こんにちは！
お世話になっております。

先日は、真夏の問題に対応していただき、ありがとうございました。
なんとか継続して出来ています！

自分が言うのも危ういですが、ここ最近の月収をお伝えさせていただきます。
最近、150万円から100万円ぐらいで推移しています。

After: 月収100~150万円達成！！



加藤さん

元々は契約社員をしていましたが、数米単純転売をやっている彼の方になればと思い、転売とは別のもを自分でやりたいと思いこのスクールに入るうと思いました。

全くの物販初心者からのスタートでしたら、HIRAIさんのセミナーがわかりやすくメンバーの方もすごく楽しかったので取り組みやすかったです。

スクールで教えてくれている方法を実践し、5〜6社主力取引先が決まり月利50万円を達成することができました。

スクールでは、ネット仕入れだけでなく展示会仕入れも教えてもらえましたがそこもすごく自分には合っていました。

もしスクールに参加していなかったら、今も契約社員を続け、モンモンとしていたと思います。

物販を始めたことで、ゴルフなど趣味に使う時間ができたことが良かったです。自分のために働くというスタイルが自分には合っていると感じました。

このスクールは、初心者の方に特におすすめだと思います。何も知らないまっさらな方だと、HIRAIさんのノウハウをさっと吸収できると思います。

物販を0から始め5〜6社契約で月利50万円達成！



久保田さん

私は副業で2つのビジネスに取り組んでおり、メーカー仕入れの実践時間を確保する為に、現在、取り組んでいるビジネスの手離れ作業がメインとなり、ほとんど、メーカー仕入れが出来ませんでした。そんな中、HIRAIさんは、「今の私から新しい収入を得れる方法は何か？」を探り出してJVを提案してくださいました。

ただ、ノウハウを教えるだけで実践できなければマインドが低いとか言う塾ではなく、

「この人の底上げが出来るものは何か」

「自分がこの人の役に立つことは何だろうか」

コンサルの際は、そういった目線で話を聞いて下さり、種を見つけて頂きました。

HIRAIさんの考え方は大変勉強になり、根本的な考え方が変わってきました。このスクールはあなたを今よりも一歩前へ進ませてくれます。

Before:月利30〜40万円

After：新規事業で160万円の利益確定！！

今日ご紹介したノウハウをもっと詳しくセミナーではお伝えし、後半では差別化物販戦略塾の詳細説明会を開催します。

スクールに興味があれば、前半のセミナーのみで自由に退席可能なので是非お気軽にご参加ください！

こちらから無料でお申し込みできます！

<https://content.busoken.com/hirai-seminar-h-ad>

差別化物販戦略塾相談窓口

▼メールでの問い合わせはこちら▼

hirainet001@gmail.com

著者:HIRAIのプロフィール



株式会社オンリーワン
代表取締役
差別化物販戦略塾 塾長

大学生の時、学園祭で出店したフリーマーケットがきっかけで商売の楽しさを知る。大学卒業後は地元のフリーマーケットへ出店をし、不用品販売を経験、その後ネットを使った物販と出会う。

6年間副業でネット物販を行い、2011年に独立するが、生活できる収入を得られずアルバイトをしながら続ける。

その後、物販ビジネスで稼いでる方々のスクールやコンサルを受講し、独立後1年半で当初目標だった月利100万円を達成！

そこからはセミナー事業も開始し、ビジネスが順調に進むが、2014年に当初メイン収入源だったAmazonの全アカウントが一斉閉鎖になり、収入の7割以上が消える。

これをきっかけに、思いっきり方向転換したところ、その年は過去最高の収益を得ることができ、自分がやってきたことに大きく自信を持てるようになる。

そんな自分が10年以上かけて行ってきた経験を体系化し差別化物販戦略塾1期をスタート、合計40名の方に参加いただき、大好評いただく。

差別化物販戦略塾2期では、89名の方に参加いただき現在も大好評開催中！

<経歴>

福祉系の大学卒業後、社会福祉士の国家試験に合格し

医療ソーシャルワーカーとして6年間病院の相談室勤務

2006年4月 不要品処分のためフリーマーケット販売開始

2010年10月 輸入ビジネス開始

2011年3月 物販で成功したいと強く思い独立

(しかし全く稼げず大ピンチ！)

2011年5月 方向性を変更

2011年12月 月収50万達成

2012年11月 月収100万達成

2013年9月 物販ビジネス大サミット2013 講師（500名参加）

2014年3月 輸入ビジネススタートダッシュ合宿講師

2014年 FMCライムメンバーのセミナー講師

2014年11月 海外の某大手メーカーの国内正規代理店取得

2014年12月 Amazonのアカウント一斉閉鎖で月収100万
が吹っ飛ぶ

2015年1月 収入の7割が一瞬で消えたため、頭を切り替
えて快進撃スタート！

2015年1月 2015スタートダッシュ応援プラン（9名の個
別コンサル実施）

2015年4月 独自ネットショップ1店舗の売り上げが2000
万円突破！

2016年1月 物販差別化戦略セミナー（東京、大阪で約50
名参加）

2016年5月 差別化物販戦略塾スタート

2017年1月 差別化物販戦略塾2期スタート

2017年10月 差別化物販戦略塾3期スタート

2018年3月 ネットショップ実践会スタート

2018年6月 差別化物販戦略塾4期スタート

2019年1月 差別化物販戦略塾5期スタート

2019年10月 差別化物販戦略塾6期スタート

2020年6月 差別化物販戦略塾7期スタート



Kさん

転売を一年くらいしてましたが、これをずっと続けていくのかと考えると、厳しいと感じてました。今後はメーカー仕入れかOEMをやりたいと思っていた時に、HIRAIさんのことを知りスクールへ参加しました。

実際やってみて、メーカーさんと繋がることで視野が広がり、できることが増えると感じました。このスクールのノウハウを実践し、メーカー仕入れだけの売り上げで250万円、最終的に残る利益で50万ほどになりました。

今は、薄利のところは切って、利益の出るところに絞るということを進めています。

メーカーさんと直接会って交渉することで、プラットフォーム販売限定2社の枠に入れてもらえるようになりました。

今後は、メーカー商品の独占販売や、OEMもチャレンジしようと思っています。

もしスクールに入っていなかったら単純転売を続けることにモンモンとしていたと思います。一人で進めると壁を感じることがあると思いますが、そんな時HIRAIさんに相談するとスムーズに進められると思うのでスクールはおすすめです！

**0から始め、たった1ヶ月で13社取引が決まり月利15万達成！
6ヶ月で月利50万円達成！**



中本 知子さん

HIRAIさんのスクールでは様々な事を学ぶことができました。

HIRAIさんのあり方もとても勉強になりました。

本当に誠実なお人柄は、今後私も見習いたいところです。

自分の管理、数字の管理については数値では表せないですが日々のなかで、自分なりに成長を感じています。

スクールに入らせていただいて、本当によかったと思っています。

他のスクール生の方々があまりにも凄すぎて、場違いだったかなと感じたのですがこの先、進んで行くなかで自分もそうなりたいなと強く思うことができました。

特に沖縄会の席ではみなさんと仲良くなれ、お酒を飲むことができ、ありがたいかぎりです。

引き続きぜひ成果を報告させていただきます。

本当に、本当にありがとうございました！！

■A社

売上：¥858,626

利益：¥144,671

利益率：16.84%

■B社

売上：¥212,594

利益：¥33,312

利益率：15.67%

Before:0円

After: 4社取引決定!!利益18万達成!!

他に仕入先については、2社決まっておりますが納品はこれからとなります。

単純転売もままならない状況のなか、HIRAIさんのスクールを受講させていただきました。

メーカー交渉については、本当に有も左もわからない状態でしたが、

4社取引先を確保し、実際に利益を出すこともできました。



張さん

張さん

単純転売を行なっていて売り上げは数十万あっても利益はマイナスというときもあり、悩んでいたところ、HIRAIさんを知りノウハウを学ぶことにしました。

スクールへ入り、言われた通りにノウハウを実践したところ、なんと1ヶ月目で良いメーカーが見つかりました。

そして、2ヶ月目にはその商品を仕入れ販売し、初の月商100万も超え、利益も10万円以上出ました。注目すべきはその個数です。

1つのメーカー商品（国内メーカー）が月400個以上売れ、その翌月には800個以上売れています。

月利も、最初目標20万円でしたが、まさかの3ヶ月で月利30万超えで自分でもびっくりしております。

本当にHIRAIさんに出会えてよかったと実感しております。

1 メーカー商品を月3000個販売し月収57万円達成！



高橋優太さん

日付	注文商品売上	注文された商品点数	注文品数総数
2017/04/01	¥2,102,523	309	374
2017/05/01	¥1,613,879	350	337
2017/06/01	¥1,689,950	341	321

Before:セドリ物販のみ

After:セドリ×メーカー仕入れで

月利100万達成！！

After:さらに、それを教えるビジネスも

始め、2本の収入の柱を確立し

毎月100万円以上の安定した収入達成！！！！

2021年1月 差別化物販戦略塾8期スタート

2022年 差別化物販戦略塾開催中

現在は、海外メーカーの正規代理店（内3件は日本総代理店）を行い、ネットショップ、yahooショッピング、Amazon、卸の販路で展開

正社員1名、パート社員1名、経理担当1名（家族）、外注さんという少人数体制で、物販ビジネスを行い、自社の事例を元に差別化物販戦略塾で教えています。

- 著作権について 本冊子と表記は、著作権法で保護されている著作物です。本冊子の著作権は、発行者にあります。本冊子の使用に関しましては、以下の点にご注意ください。
- 使用許諾契約書 本契約は、本冊子を入手した個人・法人(以下、甲と称す)と発行者「株式会社オンリーワン」(以下、乙と称す)との間で合意した契約です。本冊子を甲が受け取り開封することにより、甲はこの契約に同意したことになります。

第1条 本契約の目的: 乙が著作権を有する本冊子に含まれる情報を、本契約に基づき甲が非独占的に 使用する権利を承諾するものです。

第2条 禁止事項: 本冊子に含まれる情報は、著作権法によって保護されています。甲は本冊子から得た情報を、乙の書面による事前許可を得ずして出版・講演活動および電子メディアによる配信等により一般公開することを禁じます。特に当ファイルを第三者に渡すことは厳しく禁じます。甲は、自らの事業、所属する会社および 関連組織においてのみ本冊子に含まれる情報を使用できるものとします。

第3条 損害賠償: 甲が本契約の第2条に違反し、乙に損害が生じた場合、甲は乙に対し、違約金 が発生する場合がございますのでご注意ください。

第4条 契約の解除: 甲が本契約に違反したと乙が判断した場合に
は、乙は使用許諾契約を解除することができるものとします。

第5条 責任の範囲: 本冊子の情報の使用の一切の責任は甲にあり、
この情報を使って損害が生じたとしても一切の責任を負いません。