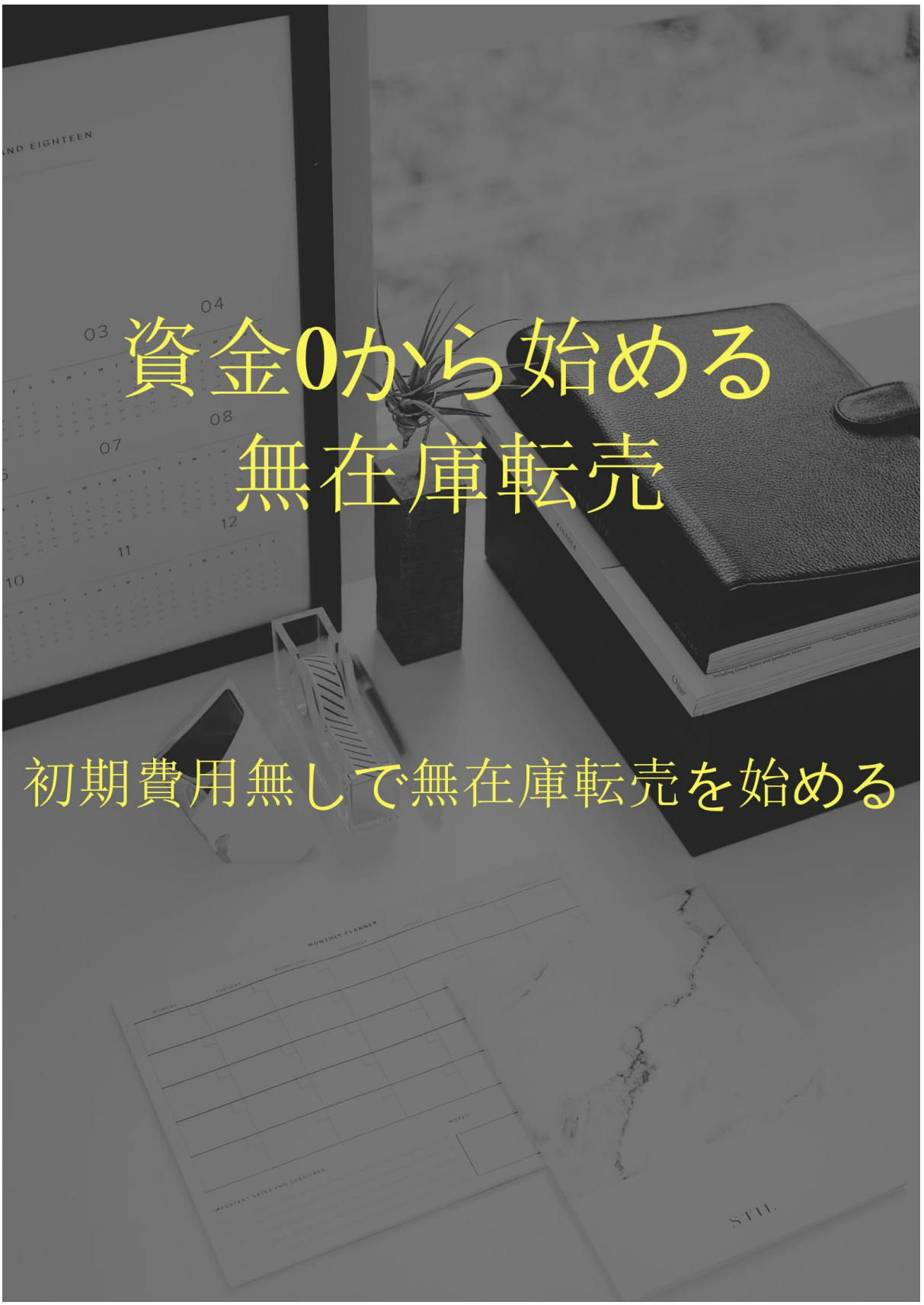
資金0から始める
無在庫転売
初期費用無しで無在庫転売を始める

～資金0から始める無在庫転売～

目次

１．有在庫転売と無在庫転売の違い

２．無在庫転売のメリット

３．無在庫転売をリスクなく始める方法

４．無在庫転売をやっていく上での注意点

５．まとめ

１．有在庫転売と無在庫転売の違い

同じ転売ビジネスでも無在庫転売と通常の転売では稼ぎ方の仕組みに根本的な違いがあります。

通常の転売の場合、商品を先に仕入れ、それらが売れたら順次購入者に発送するというのが一般的な形です。

より具体的にいうと、まず、お店やネットなどで、転売によって利益の出そうな商品を探して購入します。

次に、購入した商品が手元に届くので、在庫置き場にそれらを保管しておきます。

そのうえで、Amazonやメルカリで出品し、売れれば仕入れ値と売値の差額が利益になるというわけです。

つまり、通常の転売の場合は、事前の仕入れと在庫置き場の確保が必須となります。

それに対して、無在庫転売は最初にお店やネットで売れそうな商品をチェックし、その商品を購入せずに出品するのが特徴です。

そして、購入者が現れてから仕入れをして発送するという形になります。

在庫を抱えなくてよいので、在庫置き場を確保せずにすみますし、赤字になる可能性も低いという理屈になります。

２．無在庫転売のメリット

無在庫転売にはどんなメリットはあるのでしょうか。

・在庫リスクがない

・赤字がでない

・在庫を保管するスペースが不要

・発送や梱包の手間がない

・キャッシュフローが良い

など大きなメリットとしていくつかありますが、細かなところを見ていくとまだまだメリットがあります。

有在庫転売と無在庫転売の一連の流れを比較しながらメリットを理解していきましょう。

有在庫転売はまずはリサーチ、仕入れ、受取、販売、受注、梱包、発送の順で進んでいきます。

無在庫転売ではリサーチ、販売、受注、仕入れで終了です。

有在庫に比べて受取、梱包、発送の部分が抜けています。

無在庫転売では基本的に仕入先から購入者へ直接発送するため自分は商品に一切さわりません。

通常であれば、【仕入先→自分（受取・発送）→ 購入者（お客さん）】の順で購入者へ商品は流れていきます。

しかし無在庫転売では、【仕入れ先（梱包・発送）→ 購入者（お客さん）】の順で商品が流れるという事です。

間に自分が入っていないためより早く購入者の元に商品が届きますし、受取や発送をする必要がないため少ない労力で取り組む事ができます。

無在庫転売では受注後の発注になるので無駄に在庫を持つ必要がありませんし、利益の取れる価格で販売していて売れてから仕入れているので赤字になる事は99%ありません。

99%としているのはもしかしたら何かしらの問題が発生した場合を加味して99%としています。

仕入れ先によりますが、ネットショップで仕入れている場合は初期不良などがあれば返品・交換に対応してくれます。

ですので自分が販売した商品が万が一故障していた場合でも、問題ありません。

また発注する際は基本的にクレジットカードで決済すると思います。

通常転売ではクレジットカードで支払っていると言っても、請求がくるまでに現金化する必要があり、なかなかキャッシュフローが上手く回らないという事がよくあります。

しかし、無在庫転売では売れてから発注しているため請求日がくるまでには確実に請求には対応できます。

キャッシュフローが非常に良いのでなんの心配もせずに転売ビジネスに専念する事ができます。

３．無在庫転売をリスクなく始める方法

資金ゼロ転売、無在庫転売を行う際は十分注意するようにしましょう。

ここまでの話をふまえて、アカウントの停止など、リスクがない資金ゼロの転売をあなたにお伝えします。

方法は下記の4つです。

3−1．ジモティー転売

3−2．試供品サンプル

3−3．クーポン券

3−4．チラシ・パンフレット

一つずつ解説します！

3−1．ジモティー転売

ジモティーは完全無料で始められる不用品売買アプリです。

メルカリなどと違い**手数料も0円で完全無料**です。

ジモティーの出品物の多くは不用品です。

その多くが0円で値付けされており無料で仕入れることができます。

大型家電など需要のありそうな品物を0円で仕入れることができれば、大きく稼ぐことができますね。

3−2. 試供品サンプル

試供品のサンプルは0円で仕入れることができるアイテムです。

Google上で、

・「化粧品　試供品」

・「化粧品　サンプル」

などと検索すると0円で仕入れるサイトがいろいろ出てきます。

化粧品の試供品は人気商品ですので、試供品を転売すればかんたんに稼げます！

3−3. クーポン券

居酒屋やファミレスなどの飲食店で配っているクーポンをメルカリで売る方法です。

1つあたり**400**～**500**円で買い取ってくれるケースもあり、数をこなせば、利益の増大につながります。

3−4. チラシ・パンフレット

劇場や映画館に置いてあるパンフレットを販売する方法です。

ファンにとっては、お金を払ってでもほしい内容があります。

そういった需要に対して、高く販売します。

映画館に出向いた際はしっかりストックしておくようにしておきましょう！

４．無在庫転売をやっていく上での注意点

無在庫転売を成功させるにはとにかく売りまくるのが一番です。

秘訣でもなんでもないですがこれでしか成功はできません。

無在庫転売は受注の時点で利益が確定します。

つまり赤字になることは99%有りえません。

残りの1%は不良品がお客様の元に入ってしまった時に仕入先のショップが返品・交換を受け入れてくれなかった場合です。

その時は仕入れ代金分が赤字になりますが、仕入先がAmazonであれば返品・交換は何回でもできるので仕入先をAmazonのFBAに徹底していれば100%赤字が出ないようにすることも可能です。

赤字がでないのであとは売りまくって利益を積み上げていくしかありません。

ですので売りまくるためにどんなことができるでしょうか？

まずできることとしては売れ筋商品は在庫を持つということです。

在庫を持つことによって受注から発送までが短くなるので高回転で商品を回すことができます。

次に売れやすい商品を出品しまくるということです。

Amazonではあまり売れない商品を扱ったほうがいいと言いましたが、売れやすい商品を扱ったほうが良いに決まっています。

Amazonで売れ筋商品を扱ってしまうと在庫切れのリスクや出荷遅延などのリスクに繋がるためそう言っていますが、完璧に管理できるのであれば売れ筋商品を取り扱ったほうが売上・利益が格段に上がります。

売れにくい商品は初心者の時だけでも大丈夫です。

売れにくい商品を大量に出品して数打ちゃ当たる戦法でやることは間違いではないですが、全く売れない商品を出品し管理する手間を考えるとその商品に使う時間がもったいないので売れる商品を出品していきましょう。

最初は何が売れるのかわからないと思うので、とにかくいろんな商品を出品し、その中で売れる商品を選定していき少数精鋭の商品たちを扱っていくことで出品管理の手間なども削減でき、手間なくリスクなく稼ぐことが可能になります。

最後に自分の商品を売れやすくするために何ができるか考えましょう。

一番分かりやすい例で言うと”専門店化”したりですね。

例えばあなたの趣味のものを買おうとした時に、その趣味に特化した商品だけを販売しているような専門店といろんなものを販売しているお店なら専門店から購入するという人が多いと思います。

あとは広告をかけたりとかですね。

広告はお金がかかるので初心者はお勧めしませんが、広告を打つ理由は全く違うところからお客さんを流入させるためです。

お客さんを流入させるのであれば広告じゃなくてもSNSなどでも構いません。

自分にできることをして売上利益を上げていきましょう。

そしてある程度の自信・スキルがついたのであれば、まだ挑戦したことのないことに挑戦してみて広告を打つもよし、在庫を持って無在庫を卒業するもよしです。

”成功”は一つではなく人それぞれ”成功”と呼べるゴールがあると思います。

何を成功とするかはあなた次第です。

人に流されることなく自分に自信を持って取り組んでいきましょう。

５．まとめ

ここまで、

１．有在庫転売と無在庫転売の違い

２．無在庫転売のメリット

３．無在庫転売をリスクなく始める方法

４．無在庫転売をやっていく上での注意点

上の４つについて解説してきました。

無在庫転売にはメリットがたくさんあります。

その反面、注意点もたくさんありますのでそこに気をつけて、クレームやアカウントリスクを無くしていきましょう。