店舗仕入れ攻略マニュアル
（ハードオフ編）

この章ではハードオフの店舗での仕入れのポイントを

お伝えいたします。

色んな教材のマニュアルはこの世にたくさんあるにも関わらず、

ジャンク品せどりに特化した教材は初めてだと思います。

そしてジャンク品の見極めができないという

せどらーさんがあとを絶たないのはなぜなのか・・・

・初心者には難しい

・知識がないとできない

・判断基準や仕入れていいものが不明

・どれが稼げる商品かわからない

こう感じてる方も多いので

そんな方の少しの力にでもなりたいと思いこの教材を

作成いたしました。

実際にこの教材を読んで行動すればおもしろいように

稼げます。

ただ、勘違いしないでいただきたい点が１点。

この教材どうり実行すれば仕入れはもう完璧！！

ってわけではありません。

効率的に的確せどりが出来るように工夫を凝らしていきましょう。

では

これよりジャンク仕入れが楽しくて仕方ない世界に

ご案内いたします！！

ハードオフ

全国に８７５店舗ある大手リサイクルショップチェーンの

ショップです。

https://www.hardoff.co.jp/shop/

新しい店舗の情報も更新されるのでお住まいの

近くならチャンスかも？！

ハードオフでのリサーチ方法

まず、ハードオフでリサーチする際の特徴として基本的に

バーコードが付属していない箱がない商品が多いのが特徴的です。

なので、今までビームやバーコードリーダーを使用されてきた方は初めは苦労するかもしれません。

ただ、ビームが使えないためライバルも必然的に減ることは

間違いありません。

これをきっかけにぜひチャンスをつかんでください。

ハードオフ仕入れでお勧めの価格調査ツール

・モノレート

http://mnrate.com/

・ハードオフでいつ仕入れする？？

リサイクルショップは商品を買い取り販売しています。

そう考えると商品を買い取りが増える時期を想定すれば

商品も通常より多く仕入れすることができます。

・年明け（１月）

新年に大掃除できなかった方が買い取りを出すケースが多いです。

・３月・４月

引越しシーズンとなり引越しのために不要な荷物は

店舗に大量にあることが多いです。

・９月

この時期も引越しが多く買取が増える時期です。

・年末（１２月）

大掃除をするのがこの１２月です。

店舗には常に商品が溢れており仕入れするに最高の時期です。

特に年末商戦やクリスマスは新品ばかりが売れていくという

イメージが強いですが、中古品も爆発的に売れます。

・ゴールデンウィーク・お盆・３連休など

店舗に行けば思わぬお宝に出会えるかも。

大型連休で買取が非常に増えます。

年末やお盆などの連休があるときは店舗も商品まみれになって

いることが多いのでぜひ、足を運んでみましょう。

・ハードオフで行われるセールを把握しよう

ハードオフでは時期によってはセールを行う店舗もあります。

地域によりばらばらですが、比較的色んなセールをやっているの

でセールの種類をご紹介いたします。

１・連休中セール

連休になると店舗がセールをすることがあります。

例えば、ＧＷやお盆、年末や年明けセールなんかが対象です。

期間は３日から５日くらいのものが非常に多いです。

セールも２０％から３０％くらいの値引きされている

店舗が非常に多いです。

過去には５０％セールなんてものもありました。

特に商品も多い年末と年明けのセールはかなり稼ぐことができますので、行ってみましょう。

２・店舗独自セール

ハードオフでは売り上げなどの調整合わせに

不定期ではありますが独自でセールをすることがあります。

いつやるかわからないのがネックな部分ですがタイミングが合えば近隣店舗でもやっている可能性が高いです。

またセール自体も例えば

【ＣＤが３０％オフ】

といったようにすべてのジャンルではなく一部のジャンル

に限定されることも多いのが特徴です。

・ジャンク品の、値札の種類。

ハードオフでは商品の値札は、主に２つのプライスを使います。

シールのみ（未チェック）

このようにジャンクコーナーでシールだけ張られている

商品は未チェックの商品になります。

こちらは特に商品に直接貼り付けて価格を表示します。

特に青いジャンクの箱やかごに入っていることが多いです。

そしてこのシールの特徴ですが、次に紹介するコメントつき値札と

価格を比べるとこちらのシールの方の価格の方が安いです。

資金面で苦労されているならまずはこちらのシールばかり

見るのもひとつの手段です。

このようにジャンク品にある理由としてチェックが面倒や付属品が一部ないなどの場合が多いです。

ごくまれにですが小さく文字が書かれてることがありますので

その点はご注意ください。

可能であれば店頭で動作確認をしてもらう方がよいでしょう。

また新品商品も多数あるのでかなりおいしいこともあります。

また、ハードオフはシールは季節によってシールを張り替えることによりいつ商品を出したか管理しています。

（店舗により一部例外がある場合あります）

4～6 月 →**緑**

http://www.hardoff.co.jp
15-11. 4
¥ 1080
¥ 1000-
MAX
EC-310
7
8
9
4
5
6
P
C
1
2
3
0
00

7～9 月 →**青**

15-08
540
500

10～12 月→**赤**

風量
タイマー
ひかえめ
運転／停止
フルパワー
1/f 省エネ
1時間切
下げる
上げる
温度設定
風量
運転切換
風向
切
取消
入
15-12
108
100

1～3 月→**黒（茶色）**

コメントつき値札

このようにプライスには細かい動作状況などが記載されています。

これで動作が問題ないような商品は仕入れて販売しましょう。

実際に動作確認した詳細を詳しく記載してくれているので

未チェック（シール）よりも動作状況が具体的でわかりやすいのも特徴です。

また上記のように値札には日付が入っているものが多数存在します。

ここで仕入れのポイントですが値札に記載されてある日付が現在の日付に対して近ければ近いほど、チャンスです。

入荷したての商品で他のせどらーがまだ見つけられてなかったりする可能性が高いからです。

値札の日付を優先にリサーチするのもひとつの手段です。

・ハードオフせどりで一番稼げるポイント

ハードオフせどりで一番稼げる商品が置いてあるところがあります。

それはレジ前で乱雑に置かれたこのようになっている商品たちです。

どうですか？？

ハードオフに行って一度はこんな光景を見たことはないでしょうか？？

これはお店の店員さんが買い取りした商品を出さないと
バックヤードに保管することができなくなるから。

先にレジ前に商品を出していきます。

その後に時間に余裕が出来た際に、商品が並べてある棚に商品を

並べに行きます。

レジ前にある＝買取されて出されて間もない商品

こういうことです。

だから利益が出る商品にめぐり合わせる確率が高くなるのです。

店舗によってはレジ前に商品が置いていない場合がありますが

台車に乗せてある場合もありますので確認してみてください。

ハードオフ仕入れのデリットとメリット

ハードオフせどりについてご紹介してきましたがもちろんデメリットもメリットもあります。

それを理解した上でぜひ取り組んでみていただければよいと思ってます。

特に、お店によって値段がかなり違う場合があります。
ただ、商品が高いものを扱ってるお店でも
商品によってはすごい安い値段で売ってる場合もあるので
あなたが回るお店の特徴を掴みましょう。

デメリット

・商品が乱雑に置かれていることが多いので商品を探すのに苦労する場合がある

・ジャンク品などは動作が出来ているものもできなくなる可能性もある

・プチプチに包んでくれない店舗もあるので
車に積み込んで持ち帰る途中に破損することもある

・状態のコンディションの差が激しいため
価格設定に悩むことも

・店舗によって価格設定が全然違う場合がある

メリット

・ジャンク品で仕入れは激安なため仕入れコストを大幅に抑えることができる

・中古を扱うので過度な値下げ競争はない

・規制があるような商品を扱わないので規制に悩むことはない

・利益が高い商品をＧＥＴできる確立が高い

・販売先はヤフオクでも利益が充分に取れる場合がある

まとめ

ハードオフ仕入れのジャンク攻略法や注意点はいかが

でしたでしょうか？？

いざやってると

【シンプルで稼ぎやすかった】

このような声もたくさんいただいております。

ぜひこの教材を読んで行動してみてください。

そして迷った際はもう一度このマニュアルを読み返して

ください。