

はい、こんにちは、やまとです。

今回の音声は利益率と商品回転率どちらを優先すべきか？

について話をして参りたいと思います。

まず最初に、

利益率とは、利益額から売上を割って 100 を掛けたものであり、

商品回転率とは、売上額から平均出品額（数）を割ったものであります。

商品回転率が高いとその商品はよく売れていることを示し、反対に商品回転率が低いとその商品の売れ行きは悪く、在庫として残るリスクが高いということです。

商品回転率は、在庫回転率や棚卸資産回転率とも呼ばれます。

では、その利益率と商品回転率を上げるには、どちらが難しく、本来取り組むべきことなのか？です。

利益率を上げるには自分の力で変えることができます。

簡単に言えば仕入れを低くすれば一番の方法となるわけです。

価格を上げてもいいのですが、現実問題として価格を上げ売れなければ利益率は変わりません。

もちろん仕入れのハードルを上げ、仕入れが出来ないとなれば、これも売れることはありませんので数値を変えることは出来ません。

一方、商品回転率を上げるには、早く売ることが必要です。

こちらは常にお伝えしている通り、売れる商品、売れる ID、売れる出品ページを兼ね揃えていなければならず、これが一つでも欠けていれば商品が売れることはありません。

安いからと言って売れない商品、必要ない商品を買うような奇特な方はいませんし、わざわざ評価が悪い、態度が悪い出品者から買わなくても、今は別の出品者から買えばいいだけです。

そして、商品名を間違えていたり、スペック、状態がわからないような商品説明、煽り過ぎたような出品ページは嫌な臭いを出品ページからぷんぷん漂わせ、それを入札、落札されるお客様は常に関心を持っており、別出品者の商品へ流れて行ってしまっただけです。

ただ、こちらに関しては自分一人の考えで出来るようになるには、相応の時間が必要となります。なぜなら情報収集と検証が必ず必要となる為に、相応の時間が必要となるのです。

では、本題のどちらを優先すべきかです。

資金がある人であれば、ドーンと構えて利益率、利益額を狙えばいいだけです。

売れば、ドカーンと売上とその分の利益が手に入ります。

でも資金がない人にとっては非常に危険です。

仕入れた商品が売れなければ現金を手にも出来ず、クレジットの支払いにも困ることになります。

ただ、売れるようになれば、たとえ利益が出なかったとしても、現金は入りますから困ることはありません。

しかしながら、作業だけ行い、利益が手に入らないとなれば、このカメラリセールビジネスを行う意味は無くなってしまいます。

では、どれくらいが最低ラインなのか？という基準値です。

これは利益率 20%以上、月間商品回転率 200%。つまり月に 2 回転。

これが今売れに売れているカメラ光学機器の基準となります。

もちろん、もっと利益率は高いぞ。もっと商品は売れているぞ。と異議を唱える方が見えると思いますが、

この 20%と 2 回転は、いずれかどちらかではなく

両方ともクリアしなければならない数値。目標値ではなく最低ラインということなのです。

両立しなければならない数値です。

以前の私であれば、20%以上、1.5 回転ぐらいが平均だとお伝えしていたはずですが、今の中古カメラ市場は売れていて、売れない商品を手にしなければ、2 回転以上の数値も安定的に出すことが出来るはずですが。

逆に言えば、この数値を超えていなければ、改善の余地があるということです。

例えば、利益率が 20%にも満たない場合。

利益が出るからと言って妥協した仕入れをしていないか見直す必要があり、顕著な例をあげれば、利益額があると思い高額商品を仕入れてしまったケースです。こちらは驚異的なスピードで売り続ける mato さんの言葉ですが、「8万で仕入れ 10万売り、単品益 1万円の商品を一個仕入れるよりは、2万仕入れ 3万売りの商品を 4つ仕入れた方が効率が良い。」というコメントがありましたが、その通り。少ない資金をもっと効率よく回転させるには、狙いどころを変える必要があるということです。

しかも、この商品回転率を念頭に置けば、自然に早く売れる様にもなります。

なぜなら、お客様が付くからなのです。

ご存知の様に Yahoo!オークション、ヤフオクにしろ、メルカリにしろ、一般的には信用出来ないセラーが多い状況です。

それは我々の様なビジネスをしているだけではなく、もっと慎重になっているのはお客様であるカメラファンの方で、信用出来て売れているセラーというのは極わずかだから必然的に集まって来るという状況になります。

ヤフオクのアカウントにフォロワーが増えているのが目安となって来ます。ですから自然にリピーターも増え、売りやすい状況にもなるのです。

今の中古カメラ市場は売れに売れているとはいえ、弱肉強食の市場です。

この弱肉強食の市場は昔も今も変わりませんが、最近の色濃く出ているというのが現況なのです。

ですから一部の売れているセラーと、多くの売れていると思いながら本当は売れていないセラーの格差は広がるばかり。

であれば、売れているセラーの仲間入りを目指した方がいいと思います。

だから目指すべき数字ではなく、最低ラインの基準が

利益率 20%でありながら、月間商品回転率が 200%、2 回転以上。

それでは、過去。2年前に検証した結果の記事のリンクを貼っておきます。

参考にしてください。

出来ましたら、こちらの音声の感想等メッセージを頂けたら嬉しく思います。  
記事作成のエネルギーになります。

ということで、以上で音声を終わりたいと思います。

ご清聴ありがとうございました。