

ヤフオクで1000万円稼ぐ完全ノウハウ

★★★★第一章 前書き★★★★

私がヤフーオークションと出会ったのは5年前、まだ親のすねをかじって大学に通わせて貰っていた頃でした。

バイトを重ねてパソコンを買い、勿論まだADSLなどありませんのでテレホーダイの時間になるとネットに繋げて色んなHPを見るのに夢中になったものです。

もともと凝り性の私が当時としては画期的なネット間でのオークション・yahooオークションにはまり込んだのも今思えば至極当然の事だったかもしれません。

当初は単純に自分の不要な物を出品する、興味のあるものを落札するといった所謂「オークション初心者」だったのですが、回数を重ねる事により高く売るにはどうすれば良いか、よ

り安く購入するにはどうすれば良いかと考える様になりました。

そこから私のオークションに対する研究が始まったのです。

ぶっちゃけて申しますと、開始より5年経った今現在私の年収はオークションのみで1000万を超えます。

しかも実働1日1~2時間位です。

自分で言うのも何ですが、パソコンに対する知識など殆ど無く、人様に自慢出来るような特殊な能力は一切ありません(笑)

ただ先に申し上げました様に凝り性という私の性格が幸いしたのかもしれません。

ではどうやってその収入を得る事ができるようになったか、そのセオリーを皆さんに詳しく説明させていただきます。

★★★★第二章 どうやって儲けてんの？★★★★

収入源のメインは「転売」です。

そのメインはチケット、後は利益率と人気の高い物を安く仕入れ、高く売るといった単純なものです。

私はIDを10個持っておりますが、その内8つはチケット関係、残り2つで小売店の様な事を

しております。

以下、順を追ってそのノウハウを説明させていただきます。

ただ皆様ここで1つ疑問を御抱きになったかもしれませんね。

「そんなノウハウを多数の方に教えちゃったらライバルが増えて、あなたの利益に影響するのでは？」

もしくは「そんなおいしい話を人に教えるはずがない」

当然の発想かと思います。

ですがこのセオリーを人に教えた所で、私の利益には殆ど影響致しません。

ヤフーオークションは大変大きな市場です。

常時開催オークション数 200 万点を超え、一日あたりの新規出品数約 20 万点を誇る日本最大のオークション、参加人数 500 万人とも言われています。

さらに新たにオークションに参加する方が日々平均 1000 人程度と、非常に新陳代謝が活発です。

私がこの情報を仮に 5000 人に売ったとしても、このセオリーを知っているのは 500 万人の中のたった 5000 人、参加人数の僅か 0.1%に過ぎません。

それに対し情報を売ることによって 1 人 1000 円純利益があれば 500 万円の収入となります。

そこで欲深いこの私は（笑）、さらにお金を掴もうとこの情報販売ビジネスを始めた訳です。

★★★第三章 チケット転売術 ★★★

この章では私のメインの仕事、「チケット」の転売について御話し致します。

私が 5 年間で培ってきた物ですので、長文になりますが飛ばし飛ばしにでも話しの概要を掴んで頂ければと思います。

○●○ その一 心構え ○●○

実は全ての章の中でこの「心構え」がもっとも大事な項目です

貴方がオークションで年収 1000 万を稼げるかどうかは、この心構えができていないかどうかによって左右されているといっても過言ではありません

これから御教える事は人によっては不道德的な内容と感じるかもしれません。
また物を右から左に動かすだけで1日汗水流して働いている人よりも多くの収入を得る、
その事に良心が痛むかもこともあるでしょう。

ただそんなことは年収1000万といった「実」を掴めば何とも思わなくなります。
「儲けたもん勝ちなんだ!」「私も仕事としてやってるんだ」と強く心に刻んでおいてく
ださい。

「強いプロ意識」を持って望めば必ず上手くいきます。

(ここが1番大事なポイントです)

ここさえしっかりしていれば、あなたも私と同じ様に稼ぐことができます。
私にできる事が貴方に出来ない筈がないのですから

それでは以下具体的な説明に入ります

○●○ その二 転売とは? ○●○

転売とは自分で生産、加工するのではなく、よそから仕入れたものを手を加えずに仕入れ
値より高く売る事を言います。

皆さんビックリされると思います

2003年8月末にあったSMAPのコンサート、定価6500円のチケットが何と2枚で「35
万~45万」です。

4枚売れば80万以上の粗利・・・たったこれだけで大会社の課長クラスの月給です。

このような事もあると知っておいて下さい

SMAPクラスの人気アーティストでしたら席によって最低でも定価の5倍から場合によっ
てはこのように30倍以上までなります。

人気アーティストでしたらよっぽどの悪い席でないかぎり、チケット転売で定価割れする
ことはありません。

「チケットさえ手に入れられるスキルを身につければ、あとはただ転売するだけ。」

こんな楽でわかりやすい商売が他にあるでしょうか

では次章からどうやってプレミアチケットを入手するかお話し致します。

〇〇〇 その三 チケット入手術 FC 編 〇〇〇

プレミアチケットをどうやって入手するか。

答えは単純、FC(ファンクラブ)に「大量に」入る事です

ご存じの方も多いかと思いますが、現在殆どのアーティストが一般発売より前にFC限定の先行発売を行っております。

一般発売でのチケット入手方法も下記に記しておりますが、それなりの労力を伴います。また苦勞して手にいれても、FC側からチケットを捌き始めますのでどうしても席が悪くなります。

(中には一般発売と先行発売とをあらかじめ席を分けて販売するアーティストも存在しますが、少数派といえます)

FCの先行発売から購入する事で定価で良席のチケットが手に入ると言う訳です。

何だそんなことか?とお思いかもかもしれませんが、この方法がシンプルにして最高のチケット入手術なのです。

FCに入っている方は圧倒的に自分がコンサートに行く為に入っている方が多く、転売目的でFCに入っている人は意外に少ないのです。

ここが盲点なのです

FCの年会費、入会費、またそれに掛かる手間を惜しんで、折角のチャンスをみすみす逃しているのです。

(FC会員になりますと送られてくる会報やFC特典グッズ等を売れば元が取れることも有りますので、あまり会費を重要視する必要はありません)

また最近ヤクザ絡みのチケットゲッターは我々の考えを凌駕した本当にえげつない方法でチケットを入手します。

子番号(一般販売編で詳しく説明しております)が8つあった場合、ワン切り専用の機械をつかって8個中7個の子番号に一斉に電話を掛けて繋がらなくし、自分たちは残った1個の子番

号から集中的にチケットを取るといったやり方です。

こんなことをされますと私を含め普通の人ではとても一般発売では太刀打ちできません。そういう意味で私は苦勞して取っても1口の悪席チケットしか取れない一般発売でのチケット入手ではなく、入会費+年会費の初期投資額は掛かるもののがかなり高い確率で良席がゲットできるFC入手術をお勧めしております。

ただ人気の高いアーティストになると当然FCの中でも抽選があります。

どうやればチケットが当選する確率が高くなるか？

その答えは1つしかありません。

「大量に申し込む」のです

人気アーティストでしたら「家族、友人、知人等使える限りの名義を使ってFCに入る」事が望ましいです。

登録住所が同じでも登録名義が異なればOKという所が多数ですので、場合によっては偽名を使うことも可能です

FCは会員の年会費で利益を挙げており、慈善事業ではありませんので、できるだけ会員数を増やしたがついてきます。

5人家族で5人とも同じFCに入っているなんて事は全然珍しい事ではありませんので、入会に関してそこを問題視する必要はありません。

(ただ名義さえ異なっていれば住所が同じでも問題ありませんが、勿論名字が異なる場合は知り合いの住所を使うなどして下さい。)

また同じ住所だったら当たる確率が低くなるのかと御思いの方もおられるかもしれませんが、全くそんな事はありません。

先行予約の申し込みがあった中から無作為にコンピューターによって選ばれたFC会員が当選しておりますので、同じ住所でも問題ありません。

下記に記している私がスマップのチケットを8口入手した際は5口は同じ住所でしたことも付け加えておきます。

私はSMAPのFCには10個以上の名義を所有しております。

大体それで4~6口、2003年の夏に行われたツアー分では運の良い事に過去最高の8口当たりました。

1口で4枚まで申し込めますので、1回のツアーで32枚のチケットを入手した訳です。

その時はスタンドの悪い席でも1枚2万円から、アリーナの席は先程リンクしたほどではありませんが2枚で10万~25万程度で、平均すると定価の10倍以上で売れましたので僅かSMAP1回

のツアー分で200万以上の売上を挙げる事が出来たのです。

ちなみにオークションに使用した3枚の画像はそのSMAPの際に使用したIDの決算内容です。

ただどうして定価の何十倍もの値になるのか不思議に思う方もおられるでしょう
「そんなにお金を払ってまで見たいのなら自分でFCに多数入って取ればいいのに」
私も最初はそう思っていました。

しかし経験を重ねていくにしたがって、その理由がわかるようになりました。
FCや一般発売で取ると、席はチケットが届いてみないとわからない物です。
その悪席かもしれない状況でチケットを購入するよりは、何十倍もお金を払っても良いから良い席だとわかっているチケットを購入したい、ここでいくらお金を使っても惜しくない、そんなお金持ちが「たくさん」おられるのです。

またFC会員数が数十万人といった大変人気の有るアーティストは新陳代謝が非常に活発です。

つまりFCに入っておきながら既に興味を失って申し込まない方、また逆にチケット発売後に熱狂的なファンになった方、そういう方がたくさんおられます。

この他、熱狂的なファンでFCにも入っているが他人や架空の名義を使ってまで大量にFCに入ろうとはせず、その結果当選できない。

その為オークションでの購入しか残された道がなくなる方、そういう方も多数おられるでしょう。

これらの理由によってチケットの値段が大きく上がるのです。

ただそんなに大量に捌くとダブ屋行為に当たるのでは？とお思いかもしれませんがそれにつきましては「その六 注意点 ～これって法律違反？～」にて詳しく説明しておりますので、ご心配な方は先にそちらをご覧ください。

私は他のアーティストを含めまして合計100口以上のFCに入っており、幅広く入る事で安定してチケットを確保する事ができます。

この情報を教える事でSMAPのFC数が増え当選確率が減れば結果的に私が困るのでは？とお思いかもしれませんが、そんな事はありません。

現在何十万人もいるといわれているSMAPのFCが私の情報によって例え何千人増えても、そもそもが分母が大きい為、殆ど影響しないのです

大量にFCに入るのには初期費用も掛かるし、何か踏ん切りがつかないと言う方は、取り合

えず数口でも FC に入って感覚を掴むことをお勧めします。

それでチケットが当たれば儲けモンですし、はずれてもわずかな FC 会費のみの支出とリスクも少ないと言えます。

また次章で一般発売でのチケット入手攻略法を明記しますので、そちらをやって頂ければリスクは限りなくゼロと言えるでしょう。

ただ多く儲けようと思ったら上記の方法が絶対的だと事を知っておいてください。

先行発売分のチケットを 1 口分 (4 枚) GET することができれば、そこで席によって 2 万円~20 万程度の利益は確保できるでしょう。

コツさえ掴めばこんなに楽な商売はないと思います。

お勧めアーティストにつきましては●その 5 狙い目のアーティスト●において詳しく説明しております。

○○○ その四 チケット入手術 各種サービス編○○○

上記の FC 入手術と並行して行って頂きたいのが下記のサービスを使った予約方法です。登録費用が掛かる所もありますが、電話予約のみで取るよりはかなり楽にチケットがゲット出来ます。

【チケット予約サイトへの無料登録】

すべて登録無料、利用料無料、定価販売です。

定価以上でのご購入の前に試してみましょう。

得することはあっても損をすることはありません。

◆超良席チケットを定価販売している優良サイト情報

- ・ チケット☆ファンクラブ「定価譲渡サイト」
<http://k.excite.co.jp/hp/u/ticketfanclub>
抽選で 1 階センター 5 列以内が取れるシステムです
- ・ J-POP FAN ドリームチケットサービス
http://homepage3.nifty.com/d_t_s2002/
登録料・手数料なしで抽選予約。
- ・ トレーディングチケットシステム
定価販売。登録料・手数料なし。抽選予約。

<http://www.ttsk.org/>

- ・ 夢番地

<http://yumebanchi.com/>

関西、中四国中心ですが、当選率は一番です。オンラインより郵便振替が良いです。

- ・ e+ (イープラス) 抽選及び一般予約日に電話予約先着順

<http://eee.eplus.co.jp/index.html>

メールアドレスの数だけ無料登録ができるので、Hotmail・livedoorフリーメールとくとく・など無料プロバイダーでアドレスを取得して登録すれば確率が上がります。

- ・ H. I. P.

<http://www.hipjpn.co.jp/> 先行抽選予約 イベントの片寄りがありますが、おすすめ

です。

内容はe+とほぼ同じ。私自身当選確率高いです。

- ・ えきねっと (J R) 抽選及び先着順

<http://www.tabi.eki-net.com/>

イベント数は少ないですが、当選確率高めです。

- ・ ウドー音楽事務局

<http://www.udo.co.jp/top.html> 洋楽中心

先行予約あり、良いです。

- ・ Myでちゅう (@チケットぴあ)

<http://t.pia.co.jp/>

このサイトは当選した場合の支払いが口座引き落としになりますので、クレジットカードの登録が必要です。当選率がかなりあります。

- ・ サウンドクリエイター

<http://www.sound-c.co.jp/>

イベントが少し片寄っています。

- ・ J-WAVE

<http://j-wave.co.jp>

先行抽選予約 人気イベントが多く、当選確率も良いです。

- ・ SOGO TOKYO

<http://www.sogopr.co.jp/>先行優先予約があります。

- ・ GET. TICKET

<http://www.getticket.jp/>

先行予約あり。関東中心 おすすめです。

- ・ ネットフライヤー

<http://www.net-flyer.com/> 先行申し込みがあります。

インディーズ系に強いです。

- ・ イーチケット
<http://www.e-ticket.net/index.html> 先行申し込みがあります。
 イベントの片寄りがあります。
- ・ サンケイリビング・チケットファン
<http://www.ticket-fan.com/>
 先着予約ですので、まめにチェックしてください。
- ・ チケットナビ
<http://www.ticket-navi.ne.jp/>
 先行抽選予約 当選確率高いです。

【有料会員登録】

入会金・年会費が要りますが、確率は上がる、というよりも取れます。
 F Cの次のおすすめです。
 意外に会員数は少ないと思われます。

- ・ SMASH
<http://smash-jpn.com/> 洋楽に片寄っていますが、ラインアップは豊富。
- ・ HOT STUFF
<http://www.red-hot.ne.jp/> 先行予約 人気イベントが多いです
- ・ キャンディープロモーション
http://www.candy-p.com/index_new.html 先行予約
- ・ ぴあ
<http://www.pia.co.jp/info/card/piacard.html>
 会員先行予約（平常一般予約日前日の14時電話先着予約）ほか
 会員限定予約があり、一般予約の時も会員専用電話から申込みができるのが
 強みです。事前に対応する子番号を調べておきましょう。
- ・ ローソンチケット エルアンコール (LEncore)
<http://www2.lawsonticket.com/>
 会員先行予約がありますが、枠が狭いです。

【クレジット会社から取得】

クレジットカード取得に、年会費・情報誌代などがかかりますが、丁寧にチェックし
 てもらさず申し込んでいくとかなりの確率でチケットが手に入ります。

- ・ JCBカード

<http://www2.lawsonticket.com/pcweb/p54/jcb/html/jcbinfo.html>

取り扱いイベントは少ないですが、思わぬビッグアーティストの先行予約を行う場合があります。

- ・ ジャイアンツカード

<http://www.giantscard.com/> 先行抽選申し込み

もちろんジャイアンツ戦ですが、確立高いです。

- ・ 三井住友VISAカード (VISAジャパン)

<http://www.smbc-card.com/>

宝塚は他の予約関係より一番早く抽選申し込みがあり、その他、地方公演などは先着予約もあります。

コンサート、演劇などはほとんど電話先着です。

他の予約と違って9:00AM受付です。貸切公演なども多くかなり使えます。

- ・ しんきんVISAカード

http://www.shinkincard.co.jp/_shinkincard/empy/enkaku/enkaku.html

信用金庫とお取引のある方は、しんきんVISAカードにすると三井住友VISAとは別の予約があります。

ほとんど抽選申し込みです。

- ・ OMCカード

<http://www.omc-card.co.jp/ticket/index.html>

貸切も多く割り引きチケットも豊富です。おすすめです。

- ・ セゾンカード

<http://www.saisoncard.co.jp/>

たまにビッグアーティストの先行申し込みがあります。セゾンはイープラスと繋がっているのでイープラスで50回もうしこむより、セゾンで1回申し込む方が確立は高いです。ゴールド会員になれば、経験上もらったも同然です。日本シリーズはセゾンのゴールドカードです。

- ・ オリコカード・Orico Mall

<http://www.sss.co.jp/orico1.htm>

<http://www.oricomall.com/Shtml/home.html>

取り扱いイベントはあまり多くないが、会員限定など様々です。

ページは月初めに更改するのでチェックしましょう。

- ・ UCカード (UCチケットサービス)

<http://www2.uccard.co.jp/service/ticket/uc.html>

電話予約で抽選受付と先着順のものなどがあり、HPだけからではちょっと情報不足かもしれません。

〇〇〇 その四 チケット入手術 一般発売編（長文） 〇〇〇

FCでチケットを入手するのが1番楽ですが、中にはFC先行発売を行わないアーティストも存在します。

またサッカーワールドカップがそうした様にスポーツイベントは一般発売のみという事が多々あります。

下記にその攻略法を明記します。

この章は専門的で長文となりますので、斜め読み（別に読まなくてもいいです）して頂き、一般販売でチケットを入手する際に読んでいただくといった形で結構です。

コンサートチケット等を入手しようと必死に電話をかけても繋がらない。多くの人がこんな悩みをもっているものです。なぜそうなるのか。これにはいくつかの理由が挙げられます。

1. 一般知識

※特電・・・・・・チケットの発売開始日に限り、予約受付番号が通常受付番号と異なる番号。（2日目以降は、通常受付番号での受付になります。）

※子番号・・・・・・「0570-」（ナビダイヤル）から始まる特電は「03-」、「06-」、「052-」等で始まる下記の子番号とリンクしてます。

2. 基本知識

1. プッシュホン回線を使用する
2. 親機を使う（子機は使用しない）
3. リダイヤルは絶対に使わない
4. 同じ番号に続けてかけない（違う番号に順番にかけて行った方が繋がり易い）
5. 発売開始と同時に電話が繋がるようにする（発売先によって開始時間が違うため5分～1分前からかけ始める）
6. 本番前に練習する
7. 事前に掛ける順番の対応表を作っておきそれを使用する

電話予約にはオペレータ予約とコンピュータを使った音声予約の2種類ある。人気アーティストの発売は音声予約が殆どである。

チケットぴあとローソンチケットは非常に有名である為、電話が殺到する。

まだいまいち有名でないCNプレイガイドを狙うのが電話を繋げる手段の1つではないだろうか。

普通、NTT が介入して電話制限をする。

NTT 介入→話中→繋がるが普通であるが、0570 番号は、NTT 介入→話中→繋がる。(アナウンス) →振り分け (NTT、話中、繋がる) →繋がると普通の予約専用電話番号よりも 1 回

振り分けが多いのである。

『キャンセル待ちを狙う』一般販売日でも GET 出来なかった場合、まだあきらめる必要はない。

世の中にはせっかく GET できたチケットをキャンセルする人がいるのである。

ローソンチケットの場合のキャンセル待ちは一般発売日の翌週月曜日の AM5:00 からである。

なお、電話予約できない場合もあるが、その時は直接ローソンにあるロビーで買う事が出来る。

チケットぴあもローソンチケットと同じく翌週月曜日に電話問い合わせをしてみる価値は充分にある。

ただし、これらはキャンセルがある場合である。

キャンセルがない場合もあるのでダメもとでトライするべきである。

チケットは引き換えてみないと座席が分からないので、もしかしたらすごく良席のチケットが GET できる可能性もある。

土曜と日曜の午前 10:00 に誰でも 1 度は電話をかけたことがあると思います。

この時間帯にチケット会社へ電話をつなげることはとても困難なことです。

何度かけても「おかけになった電話は大変こみあってかかりにくくなっています。

しばらくたってからおかけ直してください」というアナウンスが流れますが、このアナウンスはブロック規制がかかっていることをあらわします。

ブロック規制には大別すると着信が集中した側 (チケット社) に実行される「着信規制」と着信の集中が比較的広範囲な規模の場合に電話をかける側に実行される発信規制」とに分類

できます。

では本題に入りたいと思います。

3. 子番号信仰派

直通番号、裏番、子番号とさまざまな言い方がありますが内容は同じです。

03-5237-9922 で取りたいチケットが発売されるとします。

皆さんは普通にその代表番号に電話します。

しかしそれでは 2 時間かけてもつながりません。

03-5237-9922 から更に違う電話に転送されるからです。

簡単に説明すると、皆さんの会社の番号が（03-5237-9922）でそこから内線で違う部署に転送されるのと同じことです。（この番号が子番号と呼ばれるものです）

03-5237-9922 のような親番号にはチケット発売日にはあらかじめ「着信規制」がかけられています。

親番号にかけずに子番号にかければ規制を受けずに済む訳です。

チケット会社に 100 人オペレーター嬢がいれば、100 台の電話があります。

それがいわゆる直通電話、裏番号、子番号といわれるものです。

4.着信規制突破派

子番号派とは、まったく反対の考え方です。

子番号に直接かけるのではなく、普通に代表番号にかけます。

チケット発売でその日 100 台の電話が用意されるとします。

子番号にダイヤルしても、ほとんどが話中です。

誰かが先に繋がり予約中の為です。

一人平均 1 分 40 秒かかるので、その間絶対にこの子番号に繋がりません。

子番号一つ対して、回線が一つの為です。

これに対して代表番号は子番号を束ねている為、100 本の回線があり空いている子番号に繋がってくれます。

代表番号にかかる着信規制は NTT 以外の回線 (KDD 等) を使えばある程度回避できます。

びあの子番号がネットで流出していても平気なのは、子番号にかけるより、代表番号にかけた方が確率が高い為です。

ちょっと難しい数式があるのですが、計算上は代表番号にかけた方が良いでしょう

5.代表番号 VS 子番号

最終的に代表番号には着信規制がかかるためどっこいどっこいでしょうか。

私の独断で判断すると代表番号で NTT 以外の回線が一番繋がりやすいと思います。

子番号はあまりにも知られすぎている為、裏番号と呼べなくなりましたね。

<主な代表番号>

03-5237-9911 (オペレーター予約・特電 11)

03-5237-9922 (P コード予約特電)

03-5237-9933 (オペレーター予約・特電 33)

03-5237-9944 (P コード予約・オールジャンルびあカード会員専用)

03-5237-9955 (オペレーター予約・特電 55)

03-5237-9966 (P コード予約・オールジャンル)

03-5237-9977 (オペレーター予約・スポーツ)
03-5237-9988 (オペレーター予約・演劇)
03-5237-9990 (オペレーター予約・クラシック)
03-5237-9999 (オペレーター予約・オールジャンル)
0570-**-**** (有料電話・特電)

■コレクトコールやNTT100番回線を使うと繋がるという、うわさがありますが断られてしまいます。

■特電とは？ チケットの発売開始日に限り、予約受付番号が通常受付番号と異なる番号。2日目以降は、通常受付番号での受付になります。

※上記以外にも子番号は随時変更されるため、そのまま使えるとは限りません。

本文に書いているように、調査して初めて生きてきます。

冒頭でも述べているように仕組みや調べ方がわかる内容を主に提供しています。

番号自体は変更が激しいため、そのもの自体では活用できませんが、ある程度の目安になります。

6.子番号一覧表

チケットぴあ・東京

03-5237-9911→7100~7120

03-5237-9922→7616~7684 ・ 7121~7164 ・ 7188~7197

03-5237-9933→7170~7187

03-5237-9944→7069~7073 ・ 7577~7615

03-5237-9955→7400~7419

03-5237-9966→7500~7571

03-5237-9988→9300~9307

03-5237-0011→0012~0020

03-5237-7024→7011~7022

03-5237-7072→7110~7117

03-5237-7037→7165~7168

03-5237-7198→7180~7187

03-5237-9111→7125~7152 ・ 7188~7197

03-5237-9222→7551~7571

03-5237-9555→7410~7419

03-5237-9944→7069~7071 ・ 7420~7438

03-5237-9966→7500~7539・7541~7549

チケットぴあ・名古屋

052-320-9933→9917~9924・9801~9802

052-320-9955→9936~9943・9945~9955・9721

052-320-9977→9808~9810・9892~9894・9896~9897・9901~9910

052-320-9911→9401~9419

052-320-9922→9726~9750

052-320-9933→9921

052-320-9955→9936~9943・9945~50

052-320-9966→9631~9635

052-320-9977→9808~9810

052-320-9988→9898

052-320-9999→9989~9998

ドラゴンズチケットセンター

052-320-9876→9830~9840

チケットぴあ・大阪

06-6363-9911→9500~9508

06-6363-9922→9300~9368

06-6363-9944→9600~9628

06-6363-9955→9400~9410

06-6363-9966→9000~9050

06-6363-9999→9800~9815

06-6363-9911→9500~9504

06-6363-9922→9300~9350

06-3636-9944→9601~9615

06-6363-9955→9400~9410

06-6363-9966→9000~9030

06-6363-9999→9801~9807

チケットぴあ・福岡

092-708-9911→9912~14
092-708-9922→9850~9863
092-708-9933→9869~9878
092-708-9966→9880~9887

ローソンチケット・東京

03-3569-9611→9734
03-3569-9900→9602
03-3569-9911→9582
03-3569-9990→9732
03-3569-9999→9728
03-3569-9900→9444
03-3569-9911→9297・9109
03-3569-9990→9407
03-3569-9999→9198・9907

ローソンチケット・名古屋

052-290-9911→9860~9865・9872~9877・9920~9922
052-290-9955→9866~9871・9878~9883・9910~9914
052-290-9977-9902~9907・9910~9919
052-290-9999→9884~9889・9896~9901・9908~9909
052-290-9911→9860~9865・9872~9877
052-290-9933→9890~9895・9902~9907
052-290-9966→9952~9954

ローソンチケット・大阪

06-6369-6600→6601~6630
06-6369-6655→6631・6632・6634~6650
06-6369-6666→5101・5109
06-6369-6677→6674~6676・6678~6680
06-6369-6633→6659~6665
06-6369-6655→6631・6632・6634~6640
06-6369-6677→6674~6676・6678~6680
06-6369-6688→5801~5815・5108・5109

CN プレイガイド

03-5802-9900→9840～9866

03-5802-9955→9954～9958

03-5802-9999→9989～9999・9916～9918

ホットスタッフ

03-5720-9999→9611～9619

名古屋のぴあは北海道公演

名古屋のローソンは仙台公演（いずれも宇多田ヒカル）というように全国ほとんどこの番号で対応できます。

ぴあの子番号はその時によって使われる番号が変更になる場合があります。

ローソンは番号がコロコロ変わりチケットゲッターとローソンのイタチゴッコになっています。

■03-5720-9999 の番号は

イベント「ホットスタッフ」の番号です

5720-9611～9629 までが子番号です。

ホットスタッフは直接自社で受け付ける場合があるためその場合この番号にかければほとんど繋がるようです。

@ぴあでご希望の公演を検索して、問い合わせた先がホットスタッフなら、この子番号もダイアルの一つに入れておいた方が確率は上がります。

■03-5237-7047～7068 の番号は

アステルのモジオのチケット入手特電です。

希望のチケットが売っている場合、この番号に直接かけたほうが良いと思います。

Pコードがわかればアステルがなくても可能だそうです。

■ぴあ関東の「03-5237-9999」のお問い合わせの親番号の子番号は「5237-7011～7019」

対応しているようです。

昼休みなどチケットの問い合わせをしたい場合、話し中が続きますが、子番号にかければある程度避けられます。

■0570～のナビダイヤルは全国規模での回線の混雑が予想される場合に使われます。

宇多田ヒカルの電話予約のときに使われました。

東京びあで使用された番号は0570-00-0091です。

皆さんもこの番号に電話されたと思います。

この番号は必ず03～ 06～ 052～の番号に転送されます。

この日関東では03-5237-9922の子番号が対応していました。

私はこの対応している子番号に電話しチケットを取得しました。

子番号を知っていてもどの子番号が対応しているか、自分で電話をして調べる必要があります。

実際に子番号に電話をかけてみますと、日によって出かたが異なり

- (1) 繋がっている
- (2) 呼び出し音のみ
- (3) 繋がるが「ピー」音が鳴るだけ
- (4) 「ただ今使われていません」のガイダンス

といった4パターンがあるようです。

どの代表番号がどの子番号に対応するのかは当日にならないと分かりません。

適当にかけて繋がっても「ご希望のチケットは扱っておりません」といった事態を避けるには発売日前にいろいろな子番号に電話をして実験・結果表作成などしたほうが対応している

子番号を絞りこめると思います。

初めての方は土曜日発売なら金曜日の24:00～適当に子番号に電話をします。

営業時間の10:00を過ぎてからでもいいのですが子番号を知っている人やチケット業者の方も調べるために子番号の電話は話し中が多いようなので、深夜または早朝に電話をしていま

す。

狙っているチケットが03-5237-9922で受付する場合、その子番号に電話をして03-5237-9922の電話対応と同じ「只今は、営業時間外です～」といったガイダンスが流れればその子

番号が使われる可能性が大きいです。

■子番号はあらかじめ3～5番号は用意したほうがいいです。

例をあげると、「5237-7100」～「5237-7120」が対応している場合、「7100」の番号だけをリダイヤルしていると電話機本体のリダイヤル規制により発信が遅くなるため

「7100

「7101」「7102」と短縮ダイヤルに登録しておき、順番に違う番号に変えながらダイヤル

してください私は末尾の子番号から順番にダイヤルしています。7120→7119→7118 という具合です。

リダイヤル規制とは皆さんもテレホーダイの時間になるとプロバイダーになかなか繋がらず、リダイヤルをしますよね。

そのうちモデムから応答がなくなることがたまにあると思いますが、これがリダイヤル規制です。

一昔前までは3回まででしたが、最近は15回連続までは規制されません。

■子番号でも発売開始前は「営業時間外です」のガイダンスが流れていますがあせりは禁物ですよ。

だからといって発売開始時刻にかけるのでは出遅れといえます。

大体ですがローソンチケットの場合は1分前から繋がります。

びあは開始ちょうどからでないとはじかれてしまいます。

5～7秒前くらいからダイヤルすると良いでしょう。

びあ、ローソン以外なら10分前からダイヤルしています。

■チケットびあ東京の「03-5237-9888」のような現在あまり子番号が判明していない代表番号のチケットを取りたい場合、「NTT」以外の回線を使用することで、ある程度規制を

回避できるので、困った時はお試してください。

(例) チケットびあ東京「03-5237-9888」

★KDD 経由「001-03-5237-9888」

★DDI 経由「0077-03-5237-9888」

★日本テレコム経由「0088-03-5237-9888」

★日本高速通信経由「0077-03-5237-9888」

★東京電話経由「0081-03-5237-9888」

利用するには申し込みが必要です。

詳細は各社にお問い合わせください。

上記番号が各チケット業者が使っているとおもわれる子番号です。

ただし、この子番号は定期的に変更されてしまうため、利用できなくなってしまう場合、すでに利用できなくなっている可能性もありますので、予めご了承ください。

とはいうものの、たいがい使いまわしをしていることが多いため、もしこの番号にかけて繋がらなかった場合にもあきらめないでください。

どういうことかということ、例えばチケットびあ東京で発売されるコンサートチケットを入

手したいときに代表番号が03-5237-0123だったとします。

最初にこの代表番号に電話をして、アナウンスを聞きます。

次にこの場合、最後の4桁の0123の部分を1123・2123・3123等のように変えてダイヤルをしていきます。

すると、最初にかけた代表番号のアナウンスと同じアナウンスがでてくることがあるんです。

これが、子番号です。

また、代表番号が上記一覧に入っているにもかかわらず、子番号が使えない場合も同様です。

たいがいは、この方法で子番号を見つけることができるはずです。

そして、一覧に無い0570発信のナビダイヤルと呼ばれている番号の場合は一覧にある「03」発信などの番号が子番号になることが多いようです。

最初にお話ししたように、一度その0570の代表番号を通り、さらに細かい番号例えば、03-5237-0011等に繋がるわけです。

ですから、通常番号と同様に最初にアナウンスを聞いておいて、その後一覧にある「03」や「06」から始まる番号にダイヤルすればよいわけです。

ここで、同じアナウンスが流れるまでひたすら、チェックするわけです。

この、子番号を検索するときにはできるだけ夜中などチケット業者が営業していない時間帯にしてください。

子番号自動検索ツールこれらの情報+方法を使えば子番号を探し出すことができるわけです。

しかし、これまでの内容を読まれて、めんどくさいと感じられたかもしれません。そんなときに便利なのが子番号自動検索ツールです。

この子番号自動検索ツールはダイヤモンドアプリコット社からでているDAブラックホールというツールです。

この入手方法は下記 URL から参照してください。

<http://www.nda.co.jp/soft/>

無料ではありませんが、楽しんで確実に子番号をたえず入手したい方には良いかもしれません。

あとは、時間になりこの子番号にダイヤルすれば、通常の代表番号からダイヤルするより

確率高く繋がるはずです。

ただし、子番号にダイヤルしても繋がらないこともあります。

これは、すでにその時にその番号で予約をしている人がいるからなんです。

当然、通話中ですのでかかりません。

その場合は、確実に1分40秒（平均予約時間）は繋がりませんから、別の番号にかけるか代表番号にかけるかという選択肢になります。

この状況でも、私は子番号にかけていったほうが繋がる確率は高いと考えています。

なぜかという、代表番号に一斉に電話が集中したときに、ただ単に話し中といわけではなくここにNTTが介入してきます。

みなさんご存知の「たいへん込み合っております．．．」というアナウンスです。

これは、一つの番号に殺到した時にNTTが規制をかけているのです。

そのため、なかなかそれを突破することはできません。

しかし、子番号の場合、その番号にダイヤルしてる人の絶対数が少ないため、このような規制がかかることはほとんどありません。

ゆえに、子番号にかける方がチャンスがあるわけです。

ただし、これだけでは準備万全ではありません。

これが、冒頭で挙げた繋がらない理由の第2番目にあたるのですが、電話とういものは、通常連続して同じ番号に掛けていると電話機本体に規制がかかってしまい、よりかかりにくく

なってしまうのです。

リダイヤルソフトですから、子番号にダイヤルするときも同じ子番号に連続してかけるのではなく、違う番号にかけていったほうがよいのです。

そして、この規制をはずすツールがあります。

これを利用すれば、規制がかからないため、繋がりやすくなるのです。

また、このツールは手動でかけなくとも、自動的にリダイヤルをしてくれるのです。

手動では、やはり限界があります。

ツールを利用することにより、手動とは比較にならない回数のダイヤルをしてくれるわけです。

これが、リダイヤルソフトと呼ばれているもので、こちらは「WINDOWSの悪のマニュアル」という本の付録についています。

ソフト名はPhone Tagという名前です。

この「WINDOWSの悪のマニュアル」はデータハウス社が発行しているもので、定価2300円で売っています。

小さな本屋さんにはなかなか置いてありませんが、大きな本屋さんへ行けば売っていると

思います。オークションにも出品されていることが多いのでチェックしてみてください。

もともこの「**WINDOWS** の悪のマニュアル」という本はコンピュータ犯罪対策に出版されたもので、付録の **CD-ROM** には多数のハッキングツールと呼ばれているものが入っていますが、

チケット入手に必要なものは上記「**Phone Tag**」というツールです。

こちらは英語版になっていて、少しばかり使い方がわかりにくいものとなっていますが、下記のように設定をしてください。

ファイルを解凍

まず、最初に付録の **CD-ROM** に収録されているファイルは圧縮されているので、解凍してください。

解凍するためには、解凍ソフトが必要になります。

これらのソフトは無料で、ダウンロードできるものが多くでているので、もっていない場合は窓の杜やベクター等のダウンロードサイトからインストールしてください。

Phone Tag を起動

解凍ができましたら、**Phone Tag** を起動してください。

SETUP と英語で書かれたものが表示されますので、設定をしていきます。

ここでは、必要な個所だけを設定します。

COM ポートを設定

設定の最初は **COM** ポートからです。

COM ポートとは簡単に言えば電話回線をつないでいる穴の事です。

これは基本的に **COM 1**、**COM 2** などといった具合に数字がついていますがどのポートでも問題ないと思います。

詳しくは **PC** の取り扱い説明書等を参照してください。

`dial speed in milliseconds` の設定

次に `dial speed in milliseconds` と書かれているところに **30** ~ **50** ぐらいの数値を設定してください。

これは、ダイヤルのスピードを設定する個所でこの数値が、大きいほど早くダイヤルしてくれます。

ただし、あまり大きい数値を設定しすぎても、モデムが対応してくれないことがあるため、**30** ~ **50** ぐらいが妥当と思われます。

dial number prefixの設定

そして、dial number prefixという個所に、これからダイヤルするチケット業者の電話番号を入力してください。

busy retriesの設定

さらに、busy retriesのところに数値を入力します。

この数値は、混雑しているときに自動的にリダイヤルしてくれる回数だと考えてください。

ここは、100を入力しましょう。

使った感じをみながら微調整してってください。

これで、この部分の設定は終了です。

他の個所は最初に入力されている状態のまま大丈夫です。

上記の設定が終了しましたら、Saveを押して保存してください。

メインメニューの設定

次にメインメニューの設定をしていきます。

まず「File」の中の「new dial list」をクリックしてください。

「creat new list」画面がでてきますので、ここで最初にお話しした規制をはずすための設定を行います。

この規制は、電話番号の一番後ろに、適当な番号をつけることにより、モデムに違う番号にかけているように認識させることによってはずす事ができるのです。

ここでの数値はその一番最後につける番号を設定するのです。

適当な数値をおしてください。

何であっても大きな違いはないと思われます。

これで設定は完了です

メインメニューのダイヤルボタン（再生ボタン）を押してください。

自動的にダイヤルしてくれます。

このツールは実は本来いたずら電話をかけるためのツールなんです。

なので、自動的に電話をかけ、繋がったとしても10秒ぐらいで勝手に接続が切れてしまいます。

そして、再び同じ番号にダイヤルします。

ですから、せっかくチケット業者に繋がったとしても10秒で切れてしまうのです。

事前に家の電話を用意しておいてください。

これは子機でも親機でもどちらでもかまいません。

ツールをつかってつながりましたら、直ぐに電話機のほうの通話ボタンを押してください。電話機のほうがつながり、ツールのほうが切れます。

以上のような方法で、冒頭でお話ししました子番号を使い、試してください。

ただ、これでは、その本を買えなかったらどうするんだという話しになると思います。

安心してください。

実は皆さんも利用したことがあるかもしれない身近なサイトから別のツールをダウンロードすることができるんです。

そのツールは「REDIALER for TICKETS」というもので、シェアウェアですが 2500 円とそんなに高くはないですし、とりあえずダウンロードしてすぐに使えるので試してください。このツールの使い方は、ダウンロード後に説明書がついていますので、詳しくはそちらを参照してください。

チケット入手専用のツールですので試す価値ありです

こちらからダウンロードできます。

<http://www.vector.co.jp/soft/win95/net/se237498.html>

この他にも、リダイヤルマシーンという物が販売されています。

電話機に内臓されているものと取り付ける物とさまざまなようですが、性能の良いもので、1 分間に 60 から 100 ぐらいのリダイヤルをするものがありますので、効果抜群です。

実際チケット代行業者さんはこちらを使っていることが多いようです。

ただし、オークションの平均相場で約 40000 円から 100000 円くらいと高額なので、よっぽどチケットゲッターにでもないたいのでしたら、話しは別ですが、私的にはツールで十分なよ

うな気がします。

7. ローソンチケット L コード予約

L コード予約の発売初日開始時刻（10 時）に公演日の入力を終了させて、開始 0 分にて予約を完了させる方法です。

- ・ローソンで毎月 15 日発行される「LAWSON TICKET withLoppi」を用意して下さい。
- ・入手したいチケットの発売日・L コード等を調べて下さい。
- ・前日までに売り切れ終了している公演の L コードを調べて下さい。
（ビッグアーティストなら大抵完売しています）
- ・秒針まで正確に合わせた時計の用意。

まず受付開始 10 分から 15 分前に電話をかけます。

繋がったら次の事をします。

【経過時間】

00:00 Lコード予約電話にかける。

00:40 はじめのガイダンスが終了し、Lコードの入力ガイダンスが流れるので、無視して何の操作もしない。

01:10 もう1度、Lコードの入力ガイダンスが流れるので無視して何の操作もしない。

01:40 もう1度、Lコードの入力ガイダンスが流れるので、今度は10秒以内にLコードを入力する。

02:00 公演日のガイダンスが流れるので、無視して何の操作もしない。

02:40 もう1度公演日のガイダンスが流れるので、無視して何の操作もしない。

03:20 もう1度公演日のガイダンスが流れるので10秒以内に公演日を入力すると、まだ受付開始時刻になっていないのでガイダンスが流れる。

03:40 ガイダンスが終了し、Lコードの入力ガイダンスが流れるので、何の操作もしない。

04:10 もう一度Lコードのガイダンスが流れるので無視して何の操作もしない。

04:40 もう一度Lコードのガイダンスが流れるので10秒以内に入力する。

05:00 公演日の入力ガイダンスが流れるので無視して何の操作もしない。

05:40 もう一度公演日の入力ガイダンスが流れるので無視して何の操作もしない。

06:20 もう一度公演日の入力ガイダンスが流れるので10秒以内に公演日を入力すると、まだ受付開始時刻になっていないのでガイダンスが流れる。

06:40 ガイダンスが終了し、Lコードの入力ガイダンスが流れるので無視して何の操作もしない。

07:10 もう一度、Lコードの入力ガイダンスが流れるので無視して何の操作もしない。

07:40 もう一度、Lコードの入力ガイダンスが流れるので、今度は10秒以内にLコードを入力する。

08:00 公演日のガイダンスが流れるので、無視して何の操作もしない。

08:40 もう1度公演日のガイダンスが流れるので、無視して何の操作もしない。

09:20 もう1度公演日のガイダンスが流れるので10秒以内に公演日を入力すると、まだ受付開始時刻になっていないのでガイダンスが流れる。

09:40 ガイダンスが終了し、Lコードの入力ガイダンスが流れるので、何の操作もしない。

10:10 もう一度Lコードのガイダンスが流れるので無視して何の操作もしない。

10:40 もう一度、Lコードの入力ガイダンスが流れるので、今度は10秒以内にL

コードを入力する。

1 1 : 0 0 公演日のガイダンスが流れるので、無視して何の操作もしない。

1 1 : 4 0 もう一度公演日の入力ガイダンスが流れるので無視して 何の操作もしない。

1 2 : 2 0 もう一度公演日の入力ガイダンスが流れるので 10 秒以内に公演日を入力すると、まだ受付開始時刻になっていないのでガイダンスが流れる。

ここまでで、約 2 分の引き伸ばしが出来ます。もし、ここまでの操作中に受付開始時間まで残り 2 分程になったら、その時点で次の操作に進めて下さい。

上記のみの操作を繰り返してしまうと、ガイダンスが流れて、電話を切られてしまいます。

** : ** ガイダンスが終了し、Lコード入力のガイダンスが流れるので、

・受付開始時刻まで 2 分以上ある場合は、前日までに売り切れている公演のLコードを入力し操作を進める。

・2 分～40 秒前の場合は無視して何の操作もしない。

・40 秒～35 秒前の場合は 15 秒待ってLコードを入力し操作を進める。

・35 秒～20 秒前の場合は 10 秒待ってLコードを入力し操作を進める。

・20 秒前からの場合 10 秒以内にLコードを入力し操作へ進む。

** : ** もう一度、Lコード入力のガイダンスが流れる。

・受付開始時間まで 90 秒以上ある場合は、無視して何の操作もしない。

・40 秒～35 秒前の場合は 15 秒待ってLコードを入力し操作を進める。

・35 秒～20 秒前の場合は 10 秒待ってLコードを入力し操作を進める。

・20 秒前からの場合 10 秒以内にLコードを入力し操作へ進む。

** : ** もう一度、Lコードの入力ガイダンスが流れる。

・10 秒以内にLコードを、入力し、操作へ進む。

** : ** 公演日の入力ガイダンスが流れる。

・50 秒～15 秒前の時は無視して何の操作もしない。

・15 秒前からの場合は【最終操作】へ進む。

** : ** もう一度公演日の入力ガイダンスが流れる。

・この時点で受付開始時刻 20 秒前になっていると思うので【最終操作】へ進める。

・もし 20 秒前になっていない場合は無視して何の操作もしない。

※※：※※もう一度公演日の入力ガイダンスが流れるので【最終操作】へ進める。

※※：※※【最終操作】この時点で受付開始時刻まで秒読みになっていると思うので、受付開始時刻合わせて公演日の入力をする。

ガイダンスの途中でも入力は、有効です。

希望枚数のガイダンスが流れるので、入力して下さい。

後は、ガイダンスに沿って入力及び予約を進めて下さい。

【途中操作より完売チケットのLコードを入力した場合】

※※：※※ 公演日の入力ガイダンスが流れるので無視して何の操作もしない。

※※：※※ もう一度公演日の入力ガイダンスが流れるので無視して何の操作もしない。

※※：※※ もう一度公演日の入力ガイダンスが流れるので10秒以内に公演日を入力すると既に終了しているというガイダンスが流れるので次へ進む。

※※：※※ ガイダンスが終了し、Lコードの入力ガイダンスが流れる。

この時点で

- ・受付開始時間まで90秒以上ある場合は、無視して何の操作もしない。
- ・40秒～35秒前の場合は15秒待って希望のLコードを入力し操作を進める。
- ・35秒～20秒前の場合は10秒待って希望のLコードを入力し操作を進める。
- ・20秒前からの場合10秒以内に希望のLコードを入力し操作へ進む。

※※：※※もう一度Lコードのガイダンスが流れる。

この時点で

- ・受付開始時間まで90秒以上ある場合は、無視して何の操作もしない。
- ・40秒～35秒前の場合は15秒待って希望のLコードを入力し操作を進める。
- ・35秒～20秒前の場合は10秒待って希望のLコードを入力し操作を進める。
- ・20秒前からの場合10秒以内に希望のLコードを入力し操作へ進む。

※※：※※ もう一度Lコード入力のガイダンスが流れるので

10秒以内に完売されているチケットのLコードを入力する。

※※：※※ 公演日の入力ガイダンスが流れる。

この時点で

- ・受付開始時間まで1分以上ある場合は、無視して何の操作もしない。
- ・1分前からの時は公演日の入力をする。すでに終了しているとのガイダンスがながれるので次へ進む。

※※：※※ 公演日の入力ガイダンスが流れる。

この時点で

- ・受付開始時間まで1分以上ある場合は、無視して何の操作もしない。
- ・1分前からの時は公演日の入力をする。すでに終了しているとのガイダンスがながれるの

で次へ進む。

**:* 公演日の入力ガイダンスが流れる。

10秒以内に公演日を入力するとすでに終了しているガイダンスがながれるので次へ進む。

4回以上繰り返すと電話を切られてしまいますので、5回目は操作を進める。

**:* ガイダンスが終了し、Lコードの入力ガイダンスが流れる。

この時点で

- ・受付開始時間まで90秒以上ある場合は、無視して何の操作もしない。
- ・40秒～35秒前の場合は15秒待って希望のLコードを入力し操作を進める。
- ・35秒～20秒前の場合は10秒待って希望のLコードを入力し操作を進める。
- ・20秒前からの場合10秒以内に希望のLコードを入力し操作へ進む

**:* もう一度Lコードのガイダンスが流れる。

この時点で

- ・受付開始時間まで90秒以上ある場合は、無視して何の操作もしない。
- ・40秒～35秒前の場合は15秒待って希望のLコードを入力し操作を進める。
- ・35秒～20秒前の場合は10秒待って希望のLコードを入力し操作を進める。
- ・20秒前からの場合10秒以内に希望のLコードを入力し操作へ進む。

**:* もう一度Lコード入力のガイダンスが流れる。

10秒以内に希望のLコードを入力して操作を進める。

**:* 公演日の入力ガイダンスが流れる。

この時点で

- ・2分以上ある時は、無視して何の操作もしない。
- ・35秒以内の時は公演日を入力して、次の操作へ進む。

**:* もう一度、公演日の入力ガイダンスが流れるので、公演日を入力し、次の操作へ進む。

以上が「ローソンチケットLコード」予約方法です。

24時間受付という盲点をついた方法です。

表示時間は、目安。

電話代がかかってしまうのが難点。

「Lコード不要」の特電には当然ですが使えません。

この方法は、Lコードを使ってやる物ですので...

特電についてですが、全ての物を確認することは出来ませんので全てで出来るという保証はありません。

以上がローソンLコード予約を使ったチケット入手方法です。

細かく書くと何だか難しいようですが、こちらが俗に「ループ法」と呼ばれているやり方

で、簡単にいえばコード予約の場合、発売時間の前にすでに予約の場面まで行っておいて時間

稼ぎをして時間になったら、入力しちゃいましょうというものです。

たいがいのチケット発売の場合、時間前には繋がるものの、コードを入力すると時間前のため買えず、時間になってからかけるともう繋がらないということが多いと思います。

なので、時間前に繋げておいて、発売時間まで時間稼ぎをして、時間になったらコードを入力しようという作戦です。

最近では、この方法も使っている人間が増えてきているとのことですが、まだまだ使えると思います。

超人気アーティスト等の場合、チケットが取れば、それだけでも満足だとは思いますが、そこまで争奪戦が激しくない場合はどれだけ良い席を取れるかが、問題だと思います。

その場合、こちらの方法はかなり高い確立で発売同時に繋がられますので、良席を確保できると思います。

コンビニエンスストアのローソンでのテクニック NO.2

そして、もう一つローソンチケット予約ロッピーを使った方法があります。

この方法はいたってシンプルな方法です。

まず最初にGETしたいチケット発売日の10:00までにロッピーを確保してください。次にロッピーの初期画面からジャンルを選択して「チケット直接購入」を選択してください。

そして、Lコード入力から「Lコード」を入力して、10:00まで待機します。

この時、左下の「次へ」を押さないでください。

右下の時計が10:00に変わった瞬間に、「次へ」を押します。

この時の時間はロッピーの時計で確認してください。

後は公演日や枚数を順に従って入力して下さい。

ロッピーから出るレシートをレジに持っていけば、購入完了です。

この方法は先程も述べたように、とてもシンプルな方法です。

ただ、電話での予約と違い、この方法でチケットを取ろうとしている人の絶対数が少ないので、確立はかなり高いといえます。

極端な話、この方法を知っている人が数万人いたとしても、結局はローソンのロッピーが空いてなければできないので、ライバルは少ないといえます。

まして、全てのローソンで同時に同じ事をやる人がいるということは考えにくいですから。

注意点としては、早めにローソンへ行き、ロビーの前で陣取ります。
そして、あせって10:00前に「次へ」を押さないでください。
また、この方法は「店頭発売」がある公演にしか使用できません。
事前に確認をしてください。

最近のコンサートでは先行発売やファンクラブ発売、ラジオ、テレビ番組内での予約などが多くなり、一般発売には最初から残り枚数が少ない状態です。

浜崎あゆみのチケットは一般発売を前にして、いろいろなところで先行発売されていました。

こんなに先行発売していたら一般発売のときいったいどのくらいチケットが残っているのかと思いました。

先行発売で楽々とチケットが取れました。

浜崎あゆみはインターネット販売に力をいれていたようです。欲しいチケットがある場合、ライブが行われるとの情報が流れたら、インターネットで検索すれば、先行発売されている

場合があるのでパソコンをフルに活用してください。

保証はないですが、先行予約を行なうアーティストは多いです。

先行予約にはいくつかの種類があるようです。

先行予約が行なわれる時期としては、一般発売日の1週間か2週間前が多いです。

どうしても行きたいライブが見つかったら、まずそのライブの主催者と後援者とプロモーターをチェックしましょう

これらのどこかで先行予約が行なわれる可能性が非常に高いのである！

主催者・後援者はテレビ会社やFM局である場合がほとんどです

・主催者の先行予約でGETしたチケットは非常に良席である場合が多い。

8.club@ぴあ

■みなさんインターネット上にあるチケットぴあのclub@ぴあをご存知ですか？

これはお勧めです。今すぐ会員になることをお勧めします。

好きなアーティストをあらかじめ登録しておくことでチケット発売のお知らせのメールが届き、抽選でチケットが一般発売前に取れます。

会員になるには手数料が1000円ほどかかりますが、損はしないと思います。

■電話発売日に完売のアナウンスが流れたら、昼から又その番号に電話をします。

キャンセル分が必ずどの公演でも出るのではがきの申し込みが出来ます。

はがきの宛先などが、その日だけガイダンスで流れています。

いろいろな子番号にも電話をしましょう。

対応した子番号ではその日発売になった公演が完売とのガイダンスが流れているのでどの子番号が対応したか、データを集めておきます。

このデータは大切です。次回でもその子番号が使われる可能性が高いからです。

■チケットを入手する方法はさまざまありますが、翌週のぴあの窓口で朝一番に行ってキャンセル分を狙う、ファンクラブに入会する（長い目で見れば一番いい方法です）

ファンクラブ限定先行発売をしている。

しかもそのチケットは限りなく良席である。

インターネットで良心的な人を探す。

（ファンのサイトなどは定価で手に入る場合があります）

.YAHOO のオークション

フリーマーケットで購入する（しかし高価になる場合があります。）

ヤフーのフリーマーケットは出品物が多い為、皆さんいい席に集中しますが、割といい席で埋もれている出品物を探しましょう。

チケット発売直後は、値段が高いので値段が落ち着いてからのほうが良いでしょう。

ぎりぎりまで待つと値崩れを起こします。（焦らないことです）

個人売買は詐欺にあう可能性があります。

必ず相手に電話をして下さい。（携帯ではなく自宅の番号に電話をして下さい）

先に入金しないことです。

座席の確認できる封筒で代引き郵送してもらいましょう。

相手が応じない場合はあきらめたほうが無難です。

チケット業者に頼むのも一つの手です。（あまり良い席はありませんが確実です）

業者の方がチケットを取るのではなく、チケットゲッターが取ったものでみなさんとゲッターの仲介者になります。

最後はダフ屋サンのお世話になるしかないのですが、公演が始まってから交渉するとかなりいい席でも定価以下で手に入る可能性が高いです。

公演が始まってしまえばただの紙切れになるので足元を見て交渉してください。

公衆電話の ISDN 電話（グレ電）でも繋がりますよ。です。

私は国際コールバックを使っています。（国際回線には規制がありません）

業者の方も使っているようです。値投が高いと思われませんがアメリカの回線は世界で一番安い回線です。

入会の手続きもそれほど難しくありません。

まず最初にコールバックで代表番号にかけます。

国際電話は規制もなく、国内回線より優先順位が上です。（最近では規制が入っているみたいですが）

1回目で繋がれば良席を確保できます。

しかしこれに失敗したら、コールバックはやめます。（他のゲッターの方もコールバックでかける人もいる為、絶対はありません）

2回目以降はコールバックは使いません。

なぜなら、時間がかかる為です。コールバックのリダイヤル機の付いた電話機があれば別ですが・・・

電話を使う以上絶対に繋がるという保証はありません。

運にも左右されます。業者の方のようにたくさんの電話と回線を使えば話は別ですが、確率の問題です。

電話によるチケット予約秘密方法 3

チケット専用・自動リダイヤル「連ちゃんコール」

YAHOO のオークションで、35000 円程度で、頻繁に出品されています。

1 分間 50 回以上リダイヤル可能 ISDN 専用電話機 NTT W1000P 改 YAHOO のオークションで、50000 円程度で、頻繁に出品されています。

人気チケットの予約に便利な I S D N 専用電話 1 分間に 6 0 回可能 N T T デジタル電話機 S - 2 0 0 0

YAHOO のオークションで、30000 円程度で、頻繁に出品されています。

★極秘情報★

最近では e + （イープラス）の携帯からが穴場です。

★お奨めです★

なぜかと言うと、ほとんどの人は P C から通信しているのが現状です。

携帯は遅いからと思うでしょうが、N T T ドコモの 5 0 4 シリーズや A U の C D M A シリーズからアクセスするのが最速です。

また、端末により、ブラウザの能力の違いがありまして、ホームページに接続するまでの時間も違います。

※端末別接続時間集計表

1 秒 [P504i] [P504is]

- 2 秒 [N504iS] [A1013K*]
- 3 秒 [N504i F504i D211i SH251is*] [A5303H* A3014S C1002S C401SA]
- 4 秒 [D251i] [A3014S* A5302CA A5301T A3012CA*]
- 5 秒 [C5001T*]
- 6 秒 [J-T08*]
- 7 秒 [J-SH52 J-T07 JP-51*]
- 8 秒 [J-SA51 J-SH08]

*は 3 回計測の平均値。

実際、トヨタカップでは、10時発売にも関わらず11時30分ぐらいでもカテゴリ1・2枚ゲットできました。

e+（イープラス）は1画面20分以内に確定しないとキャンセルになる仕組みの為、チケット終了の画面が出たあともまた"残有り"と表示されました。

これは、ワールドカップでのバイロム社でもこの現象がでであり、現在のネットワークシステムでは仕方がないと思われます。

そこで私たちは、この弱点を逆利用するのです。

後、超良席チケット(1階席5列以内中央)を定価販売している優良サイトの情報をお教えいたします。

このサイトは利用料/手数料等は完全無料ですし、その他プラチナチケットも全て定価にて販売されてますので、かなりオススメです。

数は限られておりますが是非1度試してみてください

<http://k.excite.co.jp/hp/u/ticketfanclub/>

宝塚歌劇のチケットを GET する方法

宝塚歌劇のチケットを GET する方法

宝塚友の会の会員先行販売を利用するのが良いと思います。

最後に問い合わせ先がかいてあるので、先に会員になってください。

宝塚友の会に入ると、会員特典としてチケットの先行販売が利用できます。

一般販売に先駆けて<抽選方式>と<先着順方式>の2段階の会員先行販売があります。

会員専用席は1階センター最前列から良席多数あり。

チケットGETまでの流れ。

チャンス1

<抽選方式による会員先行販売> 一般発売の3～4週間前

1、会員電話予約システムにエントリー。

設定販売期間中は音声自動対応で24時間受け付け。

2、お一人様別々の公演を3公演までお申し込み可能。

1公演あたりのチケット受付枚数は同一種6枚まで。

3、コンピュータによる抽選。

抽選結果は締め切り後電話で確認できます。

4、チケット郵送。

郵送料無料。

チケット代金はタカラズカレビューペルソナカードのクレジット決済です。

チャンス2

<先着順による会員先行発売> 一般発売の2～3週間前

1、会員電話予約システムにエントリー

設定販売期間中は音声自動対応で受け付けま。

<設定期間中、毎日、10時から23時受け付け>

2、先着順にその場で予約確定。

受付開始日のみ、1公演あたりの受付枚数は同一種6枚ま

で、翌日から同一種12枚まで。

3、チケット郵送。

郵送料無料。

チケット代金はタカラズカレビューペルソナカードでのクレジット決済です。

入会金、年会費

入会金 1000円 税込み

年会費 3497円 税込み

宝塚友の会問い合わせ先

TEL 0797-85-6801

〒665-8558

兵庫県宝塚施市栄町 1-1-57 (10:00～18:00 水曜日定休)

●○ その五 狙い目のアーティスト ○●○

オリコン上位に来るようなアーティストでしたらまず利益は生じるのですが、その中でも「病的とも言えるほど熱狂的なファン」が多数いるアーティストが狙い目です。歌唱力で人気があるアーティストよりもジャニーズ系や人気アイドルが高値を付ける傾向にあります。

またツアーをやる回数もかなり影響してきます。

そういう意味でも年に1回するかどうかといった実力派アーティストよりも、年に1回は必ずツアーを行うジャニーズ系に重きをおくことがコツです。

下記は私の経験で得た人気アーティストのランク付けです。

横綱

・ SMAP

<http://www.geocities.co.jp/Playtown-Knight/5124/smap3.html>

<http://www.geocities.co.jp/Playtown-Knight/5124/smap6.html>

<http://www.geocities.co.jp/Playtown-Knight/5124/smap1.html>

<http://www.geocities.co.jp/Playtown-Knight/5124/smap2.html>

<http://www.geocities.co.jp/Playtown-Knight/5124/smap4.html>

<http://www.geocities.co.jp/Playtown-Knight/5124/smap5.html>

・ モーニング娘

<http://www.geocities.co.jp/Playtown-Knight/5124/mo-musu1.htm>

<http://www.geocities.co.jp/Playtown-Knight/5124/mo-musu2.html>

<http://www.geocities.co.jp/Playtown-Knight/5124/mo-musu3.html>

<http://www.geocities.co.jp/Playtown-Knight/5124/mo-musu4.html>

大関

・ サザンオールスターズ

リンクを保存していなかったのですが今年のツアーでペアで最高40万程度の値段を付けておりました。

・ 浜崎あゆみ

<http://www.geocities.co.jp/Playtown-Knight/5124/ayu1.html>

<http://www.geocities.co.jp/Playtown-Knight/5124/ayu2.html>

<http://www.geocities.co.jp/Playtown-Knight/5124/ayu3.html>

・嵐

<http://www.geocities.co.jp/Playtown-Knight/5124/Arasi3.html>

<http://www.geocities.co.jp/Playtown-Knight/5124/Arasi1.html>

<http://www.geocities.co.jp/Playtown-Knight/5124/Arasi2.html>

・Kinki Kids

<http://www.geocities.co.jp/Playtown-Knight/5124/kinki1.html>

<http://www.geocities.co.jp/Playtown-Knight/5124/kinki2.html>

<http://www.geocities.co.jp/Playtown-Knight/5124/kinki3.html>

・V6

<http://www.geocities.co.jp/Playtown-Knight/5124/V6-1.html>

<http://www.geocities.co.jp/Playtown-Knight/5124/V6-2.html>

<http://www.geocities.co.jp/Playtown-Knight/5124/V6-3.html>

小結

・平井堅

<http://www.geocities.co.jp/Playtown-Knight/5124/hirai1.html>

<http://www.geocities.co.jp/Playtown-Knight/5124/hirai2.html>

<http://www.geocities.co.jp/Playtown-Knight/5124/hirai3.html>

・宇多田ひかる

<http://www.geocities.co.jp/Playtown-Knight/5124/utada1.html>

<http://www.geocities.co.jp/Playtown-Knight/5124/utada2.html>

・中島美嘉

<http://www.geocities.co.jp/Playtown-Knight/5124/nakasima1.html>

<http://www.geocities.co.jp/Playtown-Knight/5124/nakasima2.html>

・その他の人気実力派アーティスト

(B'z、グレイ、ケミストリー、ドリームズカムトゥルー、他)

サザンオールスターズはチケットの値段も高値を付けるので値段だけでしたら横綱クラス

なのですが、必ず毎年ツアーを行うという訳ではありませんのであえて大関クラスにしました。

また同様に小結にあげたアーティストも大関クラスと値段での違いはあまり無いのですが、こちらにもツアーの開催が流動的ですので同様に1つランクを下げいております。

FCに通常入る費用として入会費1000~2000円+年会費3000~4000円で1口4000~6000円程度掛かります。

(2年目からは年会費のみの出費で済みます)

まだあまり経験値の高くない初年度の入り方としては一気に大量に入るのではなく、少しずつ入られた方がいいでしょう。

理想は私が安定してチケットを得られている様に、全体的に入った上で人気アーティストは厚く入る事なのですが、最初の資本が限られている時はスマップかモー娘に厚く入ることを

お勧めします。

もし私が資本金5万円でスタートした場合にはスマップに7口とモー娘に3口、資本金2万円でしたらSMAPに4口全て入ります。

私の中でSMAPがモー娘より高い評価なのは会場のキャパシティ(容量)の問題です。

SMAPは大会場のみでやりますのでチケット当選率がモー娘より断然高いのがその理由です。

モー娘も値段のみで見るとSMAPより上なのですが、意外に小さい会場でやりますので当選率はかなり落ちます。

そういう意味で1つアーティストを勧めるとしたら私はノータイムでSMAPをお勧めします。

FC申し込みから入会完了までFCによって早いところで1ヶ月、遅い所で3ヶ月かかります。

今年のスケジュールはまだ発表されておりませんが、去年同様SMAPのツアーは夏に始まると思いますので、それに間に合う様に御申し込み下さい。

SMAPのFC入会方法

http://members.at.infoseek.co.jp/smap_daisuki/smapfc1.htm

最近では殆ど全てのアーティストが公式HPを持ってまして、そこからFCに入会することが出来る様になっております

<http://www.google.com/intl/ja/>

googleなどの検索ソフトでアーティスト名を入力して検索しますと、すぐに見つければ

同じアーティストでも都会と地方では全然値段が変わってきます。

後はチケット関係のオークションを隈なくチェックして、このアーティストはこの位まで行くといった市場価格をつかむ事が重要です。

<http://www.aucfan.com/search>

このサーチエンジンを使えば3ヶ月前までですが、チェックできますので是非やってみてください。

その経験が来年以降に生きてきます。

●○ その六 注意点 ～これって法律違反？～ ○●○

大量にチケットを転売していると、いわゆるダフ屋行為に当たり、法律に抵触しているのでは？とお思いかもしれません。

しかし皆さん勘違いされている事が多いのですが、結論から申し上げますと法律違反ではないのです。

チケットの転売行為におけるダフ屋行為とは、転売すること自体をいうのではなく、「転売目的でそこらをうろつくこと」を言います

つまりよく野球場、コンサート会場で見掛けるダフ屋さんは警察官が法律違反として取り締まれるのですが、ネット上での転売はそれに当たらないのです。

一応下記に東京都の条例を記載しておきます

東京都 公衆に著しく迷惑をかける暴力的不良行為等の防止に関する条例

(乗車券等の不当な売買行為(ダフヤ行為)の禁止)

第二条 何人も、乗車券、急行券、指定券、寝台券その他運送機関を利用し得る権利を証する物又は入場券、観覧券その他公共の娯楽施設を利用し得る権利を証する物(以下「乗車券

等」という。)を不特定の者に転売し、又は不特定の者に転売する目的を有する者に交付するため、乗車券等を、道路、公園、広場、駅、空港、ふ頭、興行場その他の公共の場所(乗車

券等を公衆に発売する場所を含む。

以下「公共の場所」という。)又は汽車、電車、乗合自動車、船舶、航空機その他の公共の

乗物(以下公共の乗物)という。)において、買い、又はうろつき、人につきまとい、人に呼び

掛け、ビラその他の文書図画を配り、若しくは公衆の列に加わつて買おうとしてはならない。

2 何人も、転売する目的で得た乗車券等を、公共の場所又は公共の乗物において、不特定の者に、売り、又はうろつき、人につきまとい、人に呼び掛け、ビラその他の文書図画を配り、若しくは乗車券等を展示して売ろうとしてはならない。

ただ大量に扱う場合は FC から目を付けられることもありますし、あまり良い感じを持たれないので ID を使い分けた方が間違いがありません

例えば 4 枚のチケットを入手出来た場合は 2 つの ID にて 2 枚ずつ出品した方が、自分用以外を出品していると判断されるので望ましいと言えます。

私が 32 枚の SMAP のチケットを捌いた時は合計 5 個以上の ID を使い分けたものです。

ヤフーID は登録住所・名前が一緒でも「ヤフーウォレット」での登録口座が異なっていれば直ぐに別 ID が作れます

クレジットカードをお持ちでしたらわずか 10 分程度で新規 ID を所有出来ますのでやってみて下さい。

(1 人で複数 ID を持つ事がひょっとしたら何か悪い事のように感じていらっしゃる方もおられるかもしれませんが、ヤフーからの規約には全然そのような事は記載されておらず、むしろ利

用料が入ってくるという事で歓迎すらしている感があります。)

オークション初心者の方で複数 ID の使い方が御分かりにならない方もおられるかと思えますのでこし説明致しますが、オークションにアクセスした際に「○○さん こんにちは」と

記載されている○○が貴方の現在ログインしているヤフーID です。

そこから違う ID でログインする場合には「ログアウト」をクリックして出て頂き、再度「ログイン」をクリックしてその別 ID とそれに対応したパスワードを入力して下さい。

ID を使い分ける際にはトラブルを防ぐ為それぞれにメールアドレスも複数持つことが必要です。

また FC に入ってチケットを入手した場合、全てのチケットに「転売は禁じます」との記載があります。

また中には購入者の名前がチケットに印刷されていることもあります。

ただ、先に申しあげました様に通常一回の当選で4枚まで当たりますので、山田太郎さんの名義で4枚取った場合、4枚とも全てに「山田太郎」と記載されますので、来場者が購入者であ

ることを確認する術は無く、興行側も転売を黙認しているのが現状です。

従いましてFC入会時にも目にすると思いますが、「転売は禁じます」との記載には全く意味がありませんのでご安心下さい。

長くなりましたがチケットの入手方法に関しては以上です。

コツを掴めば全然難しいことはありませんので、ぜひトライして見て下さい

チケットの販売テクニックはまた別章にて説明致します

次章より物の転売について説明します

★★★ 第四章 物の転売術 ★★★★★★★★★★★★★★★★★★★★★★★★★★★★★★★★★★★★ ★

先に記載したチケット転売の利益は大きいのですが、チケットが当たるかまた良席が当たるかどうかは運に左右されますので、規模が小さいうちは安定した収入とは言えません。ただこれから記載する物の転売は利益率こそ落ちますが、これぞというのを見つければ非常に安定した収入になります。

私は今複数のジャンルでIDを使い分けて物の転売を行っております。

その内の1つを私のIDを紹介しながら御教え致します。

ID ; SIN0804

取扱商品 ; トレーディングカード

<http://user.auctions.yahoo.co.jp/jp/user/SIN0804?>

このIDでは野球、サッカー、プロレス、アイドルなどのトレーディングカードを取り扱っております。

トレーディングカードには大きく分けて基本となるレギュラーカード、封入率の低いインサートカード、選手の直筆サインやユニフォームの一部が挟みこまれたジャージーカードの様

な極めて出現率の低いメモラビリアカードとあります。

メモラビリアカードは選手や発行枚数(殆どシリアルナンバーがうってあります)にもよ

りますが、カード1枚で5000円から物によっては20万以上の値段を付けることもあります。

後のレギュラーやインサートカードはコンプリートさせて1つのセットとしての付加価値を生じさせる事で商品価値を高め購入意欲を生じさせています。

下記にも詳しく記しておりますが、ネット問屋から大量に卸値で仕入れ、それを全て開けて順番に並び替え出品する、という結構地味な作業ですが、利益率は粗利で25~30%程度、月に15~20万程度の安定した収入となっています。

また他の出品者の方との差別化をはかり、様々なサービスを行っております。

<http://user.auctions.yahoo.co.jp/jp/show/aboutme?userID=sin0804>

商売は何でもそうだと思いますが、リピーター、常連の方を如何に作り上げるかと言う事が大切かと思います。

私は常連客を作り上げる1つの手段として落札価格の5%を次回落札して頂いた際に値引きする「ポイント還元制度」をとっております。

10000円購入して頂いた方には次回500円値引するといった具合です。

小さなサービスですが、新しいシリーズがリリースされる度にSIN0804から買ってやろうと思って頂ける方が多くおられます。

また私は一回でも購入して頂いた御客様には全て新商品が出る度にコンプリートセットの御連絡を差し上げております。

最近ではオークションに出品する前に予約満数に達してしまう事もあります。

また今では私から連絡する前に御予約をして頂ける方も多くおられる様になりました。

中には台湾人の御客様も5、6人おられまして、他に海外発送する方が少ない事も影響しているからでしょうか、いつも私から購入して頂いております。

また基本的な事ですがオークションでの購入は不安を伴いますので、できるだけ早く発送する事が重要です。

できればご送金日に、遅くとも翌日には配送致しましょう。

後は印刷でも構いませんのでお礼文を沿える事、梱包を丁寧にする事、メールでこまめに対応する事なども大事です。

ただ、このトレーディングカードの転売は手前味噌ですが私だから利益を産んでいるといった自負があります。

昔から趣味で少しずつ野球カードを集めておりカードについて市場価格や知識が豊富であった事、長い年月をかけて常連客を作った事、800人以上の顧客のリストを所有している事など

が他の方との違いです。

では皆さんはどのような商品売ればよいのか。

その答えはオークション上にあります。

下記の間屋情報を参考にご自分の得意分野で探して頂くのが1番かと思えます。

その物に対して「知識」があるというのが1番の財産ですので、私が趣味から仕事へ転換した様にして頂くのが最も失敗が無いと思えます。

特に得意分野がなければ下記の間屋の価格とオークションでの価格を比較し、ここぞというのを見つけるのが重要となってきます。

若干時間が掛かるかもしれませんが、見つければかなり安定した収入になります

そこを面倒臭がってでは始まりません。

遊び心を持って探せば意外に見つかる物です。

是非トライして見てください

●○ 市場価格を適性に把握するテクニック ○●○

商品を仕入れて売る（利益をだす）為には、必ず、オークション相場（人気商品）を調べてから商品を仕入れなければ、損をする確率が高くなります。

まずは市場価格を把握する事が必要となってきます

相場の調べ方は同じカテゴリーで5~7回程度統計を取り、それを割れば大体の落札価格の基準値が出ます。

ただチケットの場合は席によって全然値段が変わってきますので、そこを考慮に入れることも必要となってきます

落札価格を調べる時に下記のサイトが大変便利です。

過去3ヶ月ぐらいの落札相場は検索できます。

もちろん出品物の検索もできます。

<http://www16.big.or.jp/~shumaru/>

大体の落札価格の目安さえわかれば、後は仕入れ値が問題となります。

例えば5000円程度で常時落札されている物を2500円で仕入れることが可能ならば、粗利で50%と中々おいしい商売となりますし、逆に仕入れ値が4000円でしたら粗利20%となり、手間

と経費（システム利用料）を考えればあまり旨味はありません。

下記に記載している問屋は個人相手に取引してくれます。

仕入れ数がケース単位となるものもありますが、その分価格はかなり安く設定されています。

商品単価にもよりますが経験では粗利 30%程度が見込めれば、成功する可能性が高く、逆に 15%を切るようでしたら諸経費、手間を考えるとあまり旨味が無く、リスクが高いと思

いま

貴方の感性次第でかなり利益が出るかもしれません。

センスよく出品できれば、高く売れる可能性大です。

価格.com こちらを利用すれば、パソコン、家電、ブランド品などの安い店がランキング形式で紹介されていますので、商品を仕入れる際の参考にしてください。

<http://www.kakaku.com/>

なお、問屋との取引はすべて自己責任において行ってください。

トラブル等の責任は一切当方では負いかねますのでご理解願います。

◆オークション出品用仕入れ問屋情報◆

1、ザ・バイヤー

<http://www.the-buyer.jp/>

22 件の仕入れ問屋があります。

必見です。

2、問屋ダイレクト

<http://www.tonyadirect.com/>

8 件の仕入れ問屋があります。

3、デジタルセブン

<http://www.hapima.com/sh/digital7/shop/>

家電、日用品

4、リリトン・ハウス

<http://www2u.biglobe.ne.jp/~liliton/LILITON-HOME.htm>

子供服 現在休止中？

5、JOY BOX

<http://www.joybox.jp/about/index.html>

肌着、下着

6、サプリー

<http://www.sapuri.jp/>

海外サプリメント、ダイエット品

7、DVDドットコム

<http://www.55dvd.com/index.html>

DVD

8、アメリカンビタミンショップ

http://www.vitamin-shopper.com/bagenkontentu/2-4/diet_top.htm

海外サプリメント

9、SUZUMASA

<http://www.suzumasa.net/>

美容用品

10、U-SHOP

<http://www.u-shop.co.jp/>

ゴルフ用品

11、ラマーズ

<http://lama.wb.puresilk.ac/>

ファッション、子供服

12、サンタ

<http://www9.ocn.ne.jp/~santa1/>

ブランド品、アパレル

13、ベルーナ

<http://www.hapima.com/sh/outlet/shop/>

ファッション、小物

14、くうねるサンダース

<http://www.qoonelsandrs.com/>

子供服

15、スピーズ

<http://www.speedz.co.jp/products/index.html>

カー用品

16、エムアンドソウル

<http://www.index-f.jp/303/msoul/>

ベトナム雑貨

17、安売り王城

<http://www.osei.jp/>

中国物産

18、データリンク

http://tokyo.e-supply.co.jp/dl/top/cgi/p_001_fv.pl

インク、トナー、オフィス用品

19、SHOPFree

<http://kids-free.cside.com/outlet.htm>

子供服全般

20、eBuhin

<http://61.194.21.211/ebuhin/>

半導体・電子部品

21、フェニシス

<http://www.hakouri.com/>

パソコン関連、日用雑貨、事務用品の箱売り

22、サムレット

<http://www.somelet.co.jp/index.html>

日用雑貨品、装身具、室内装飾品、家具、衣料品

23、チーキーキッズ

<http://jns.ixla.jp/users/cheekykids348/>

キッズ衣料品

24、ビッグストリーム

<http://www.big-stream.co.jp/>

家電、パソコン、オーディオ

25、B.W トレーディング

<http://www.bw-t.com/>

電化製品、自転車

26、RICHBOY.net

http://www.store-mix.com/ko-bai/p_list.php?oid=277&hid=2798

自転車・時計・ジュエリー・欧米雑貨

27、アメディス

<http://www.amedis.co.jp/>

DVD、CD

28、ちゃぶちゃぶ

<http://www.kjssystem.net/chapchap/>

衣料品、子供服

29、インフォマート

<http://www.infomart.co.jp/>

食品

30、ミックスジュース

<http://www.mixjuice-kids.com/>

衣料品

31、トイミズノ

<http://www.toy-mizuno.co.jp/>

イベント用品 パーティグッズ

32、激安ショップ

<http://www.otoku2.com/shop/>

多数あり

33、Web 卸し問屋

<http://www.salespace.ne.jp/>

テレビショッピング商品、健康食品他

34、トマト

<http://www.shimokane.co.jp/>

家電商品

35、石浜製菓

<http://www.ishihamaseika.com/>

お菓子

36、ハッピーマーケット

<http://www.hapima.com/bargain/>

ガーデニング、ブランド、家電、食料品等

37、スパークル

<http://www.sparkle.co.jp/e-mart/>

コンピュータ関連商品

38、石けん屋

<http://www.sekkennya.com/pc/index.htm>

石鹸、化粧品

39、武生問屋センター

<http://www.ttn.ne.jp/~taketon/matintonya/top.html>

家庭用品、衣料、食品等

40、はるはる

<http://halhal.lomo.jp/>

子供服

41、遊具総合問屋

<http://www.akabane-net.co.jp/>

景品、玩具、雑貨、風船、文具、ファンシーグッズ、ノベルティ商品

42、油屋

<http://www.ti2002.co.jp/>

地酒、焼酎

43、但馬屋

<http://www.h2.dion.ne.jp/~tajimaya/>

菓子、飲料、食料品

44、トーワピュア

<http://www.taoru.co.jp/>

タオル類

45、コンチネンタル・ブルー

<http://www.c-blue.jp>

アンティーク・ジュエリー アクセサリー

46、なにし問屋

<http://nanisitonya.com/>

食料品、生活用品

47、サンワ

<http://homepage2.nifty.com/38j/>

貴金属

48、やまぐち

<http://www.toy-yamaguchi.com/>

駄菓子、おもちゃ

49、ナウリバーエンタープライズ

<http://www.asia-bulls.com/>

シルバーアクセサリー、健康食品の個人輸入代行

50、きやりおんのお店

<http://www.c-carryon.com/>

子供衣料品、雑貨

51、トチギヤ

<http://www.tochigiya.com/>

玩具・菓子・イベント用品

52、ギフトワールド

<http://www.giftworld.co.jp>

芳香剤、ガラス器、陶器及び日用雑貨品

53、ダブルワン

<http://www.w-one.co.jp/>

家電

54、エンジェルイー

<http://www.angel-e.net/angel/>

衣料品、小物

55、セミナリオ

<http://www.jpfr.com/>

フランス製子供フォーマルウェア

56、AMI

<http://www.a-denko.co.jp/>

家電

57、O・C・S

<http://www.ocs-mk.com/>

ティファニーの通信販売及び卸、日本未発売商品も

58、通販ネット

<http://www.tu-han.net/>

防犯カメラ、CCD

59、100-gifts

<http://www.100-gifts.com/>

ベビー用品、ギフト用品

60、ASH MART

<http://www.ashmart.com/tuuhan.htm>

キッチン用品、BABY服

61、フレックス

<http://www.rakuten.co.jp/pajamaya/index.html>

パジャマ、リラックスウェア

62、スタイルインターナショナル

<http://www.style-international.com/>

インポート衣料

63、蝶々服飾

<http://www.ttfs.net/main1.htm>

インポート専門店

64、レファファインフォードマーケット

<http://www.lehua-market.com/>

輸入雑貨

65、ミキトレーディング

<http://www.miki-trading.com/>

子供服全般、雑貨

66、西日本メディアリンク

<http://www.chinpin.jp/>

雑貨ペット用品 日用雑貨 ダイエット用品

67、キャンディーキャンディー

<http://www.btvn.ne.jp/~candy2/>

カントリー雑貨 輸入雑貨

68、東京花兆

<http://homepage1.nifty.com/hanachou/>

婦人服全般

69、和光物産

<http://www.tfwako.co.jp/>

粗品、婦人服、靴、バッグ

70、ミズノトレーディング

<http://homepage1.nifty.com/mizno/>

フラワーギフト、インテリア小物

71、Ravie

<http://www.ne.jp/asahi/r/ravie/top.htm>

子供服

72、カインド

<http://www.kind.co.jp/index.htm>

貴金属、OA、家電、CD、本、ゲーム、釣り具、カー用品

73、Olivia no Natsuyasumi Inc

<http://www.oliviano.com/>

子供服、アメリカンブランド

74、HI-BOW

<http://www.hi-bow.com/>

インポートブランド商品、日用雑貨

75、グッドライフ

<http://www.botiboti.com/>

サングラス、アクセサリ、小物

76、ロボトランスシステム

<http://www8.ocn.ne.jp/~belt/index.html>

ベルト、バックル

77、WildStrawberry

<http://wildstrawberry.chu.jp/>

子供服

78、カントリーショップハーツ

<http://www2.next.ne.jp/~hearts/>

キッチン雑貨、カントリー雑貨

79、ブーケガルニ

http://shop.kantanshop.com/beanie_p/

食器、和雑貨

80、イズシゲジャパン

<http://www.rabbitonthemoon.co.jp/index-j.html>

バリ雑貨 ベトナム雑貨

81、エスアンドエス

<http://www2.odn.ne.jp/~caf20320/>

家具、ペット関連商品、衣料品全般

82、協栄

<http://www.kyouei.ne.jp/no3/index.vol3.htm>

インテリアの総合商社(卸売業)

83、ワックアップ

<http://www.kit.hi-ho.ne.jp/wac-up/>

ファンシーグッズ、インポートブランド菓子

84、団

<http://www.dan-web.co.jp/>

100円均一商品、景品、アクセサリ、携帯電話グッズ、化粧

品、健康グッズ、カー用品、文具

85、アトリエ・アール&エー

<http://www8.ocn.ne.jp/~hashi-b/>

日用雑貨、衣料品全般、インポートブランド

86、中野金物

<http://www.nakano-kanamono.com/>

家具金物、各種輸入家具

87、まるごと韓国 shop

<http://marugoto-kankoku.com/index.html>

韓国製品一般

88、バウンド

<http://www.oct-net.ne.jp/~bound/index.html>

ストリートブランド

89、アイ・エス・アイコーポレーション

<http://www.isi21.com/>

自転車、アウトドア用品、腕時計、アクセサリ、アウトド
レジャー用品、ゴルフ用品

90、ゼネガー

<http://www.xeneger.co.jp/>

携帯ストラップ、ペットグッズ、ビーズアクセサリパーツ

91、ファテマ

<http://www.fatema.co.jp/>

インテリア用品、キッチン用品、洋服、アクセサリ、紅茶、
スパイス、サプリメント

92、ラ・ピュール

<http://www.lapurent.com/>

ペット関連商品、ギフト関連

93、アジアンビューティー

<http://www.asianbeauty.co.jp/>

婦人服、アクセサリー婦人服、アクセサリー、バッグ

94、早紀の部屋

<http://www.sakinoheya.com/>

リサイクル、ブランド衣料、メゾピアノブランド子供服

95、ブリスティー

<http://www.bristy.com/>

小物雑貨、メンズ衣料、アメリカンカジュアル全般

96、ストロベリーキャッスル

<http://stberry.cool.ne.jp/>

ジーンズ

97、アジア雑貨

<http://www.hariini.net/>

タイ、インドネシア、ベトナムの雑貨

98、丸文オーナメント

<http://www.curtainon.com/>

ディズニー商品全般

99、フェアリープラネット

<http://www.failyplanet.com/>

欧州雑貨

100、ビスコースコーポレーション

<http://www.viscose.co.jp/>

ブランドバッグ、婦人服、靴

101、Office ぴゅん

<http://www.pyun-shop.net/>

ブランドバッグ、インポートブランド、小物

102、S O C I O

<http://e-socio.com/>

子供服

103、デューティー・インターナショナル

<http://www.duty.co.jp/>

インポートブランド、化粧品

104、エコロプレス

<http://www.ecolopress.com/>

インポートブランド商品・雑貨

105、オールスピードリンク

<http://www.china-asl.com/>

家具、インテリア、バッグ、靴、カメラ、パソコン周辺機器

106、けいあいまーけっと

http://www.fukuya-san.jp/shop2/omise.php?kouri_id=7

インポートブランド

107、シクロ

<http://www4.ocn.ne.jp/~cyclo-vn/index.html>

ベトナム雑貨

108、アイユコーポレーション

<http://www.ailand.co.jp/>

ビデオ、DVD

109、ビスコースコーポレーション

<http://www.viscose.co.jp/>

ブランドバッグ、婦人服

110、イーコムジャパン

<http://www.e-comjapan.co.jp/>

ブランドバック、洋服、雑貨

111、ブルーマインド

<http://www.blue-mind.com/>

アクセサリー、宝石

112、佐藤商店

<http://www.niji.or.jp/lune/clair/index.html>

ピアス、子供服

113、ブリック

<http://www.925-silver.com/>

シルバーアクセサリー、クロムハーツ

114、ピーチ・ブルーム

<http://www.peachbloom.com/>

帽子、バッグ

115、ジャンク

<http://www.junk-web.com/>

衣料品全般、衣料雑貨、アクセサリー、靴、鞆等

116、ビーズアクセサリー工房 Sabo・Sabo

<http://www.sabo-sabo.com/>

ビーズアクセサリー

117、アルペジオ

<http://www.mango.co.jp/>

ビーズアクセサリー、パワーストーンアクセサリー

118、ピンキーネイル

<http://pinkynail.net/>

ネイルアートチップ

119、ケイツウ

<http://www.silvershopk-2.com/>

リング、ブレス、ペンダント、シルバーアクセサリー

120、アクティベーター

<http://www.activator-shop.com/>

メンズ、レディス、キッズカジュアルウエア

121、ワタナベ

<http://www.young-net.co.jp/>

ジーンズ

122、トウキョウギフト

<http://www.tokyo-gift.net/>

ギフト商品、腕時計、調味料

123、ティーズ

<http://www.tee-shirts.jp/>

子供用オリジナル T シャツ販売

124、コンチネンタル・ブルー

<http://www.c-blue.jp>

ジュエリー アクセサリー

125、プレジール

<http://home.catv.ne.jp/dd/aliansa/>

アクセサリー、ブライダル小物

126、サンワ

<http://homepage2.nifty.com/38j/>

プラチナ、ゴールドの素材にダイヤモンド

127、ナウリバーエンタープライズ

<http://www.asia-bulls.com/>

インテリア置物、シルバーアクセサリー、トルマリン

128、ギフトワールド

<http://www.giftworld.co.jp>

香りのキャンドル、ボトルクーラー、タトゥー、ネイルシール
ギリシャの練香水 ボディーアート 練香水

129、セミナリオ

<http://www.jpfr.com/>

フランス製子供フォーマルウェア

130、プチポワン・サンク

<http://www.cinq-jp.com/>

インポートブランド

131、ビーシステム

<http://www.new-point.com/>

インテリア、冷温水器、カジュアル、GUCCI

132、はんどれっどぎふつ

<http://www.100-gifts.com/>

ベビー用品、ギフト用品

133、ASH MART

<http://www.ashmart.com/tuuhan.htm>

キッチン用品、BABY服

134、ケイアンドケイ

<http://village.infoweb.ne.jp/~manoa/index.html>

バルーン、ラッピング、プレゼント

135、斉藤ファッション

<http://saito-fashion.com/>

バッグ、ジーンズ、Tシャツ、書籍

136、アイエスピー

<http://www.unecure.com/index.html>

Tシャツ

137、Lavender Moon

<http://www.lavender-moon.jp/>

ビーズ、パーツ類

138、タイムズ

<http://www.zakkaya-palooka.com/>

カジュアルバッグ

あと、ショップなどを経営なさっている方でしたら
下記の間屋がお勧めです。

卸し問屋 ロビー

(私がトレカを仕入れている問屋さんです)

<http://www.robby.jp/>

オンライン激安問屋

<http://www.raccoon.ne.jp/>

スーパーデリバリー

<http://www.superdelivery.com/>

おさがしドットコム

<http://www.osagashi.com/>

スーパーデリバリー

<http://www.superdelivery.com/>

上記サイトは個人取引は一切行っていませんが、これから開業予定の方、友人・知人にお店の名前を借り、代理購入できる方はご利用ください。

★★★ 第五章 各種懸賞品・おまけを売る ★★★

この方法はよく飲料メーカーが行うキャンペーンで様々な景品が当たる、いわば懸賞です。現在も各社様々なキャンペーンをやっていて、ノベルティグッズなど結構いい値段で取引されています。

元手は限りなく小さく、当たれば利益が確保出来ます。

資本金作りにまずはここから始めて見るのも1つの手と言えるかもしれません

キャンペーンの懸賞で商品を当てて売る方法と、そのキャンペーン応募に必要なシールなどを集めて販売する方法があります。

キャンペーンに興味がなくとも、様々な応募シール等を集めオークションでお金に換えましょう。

飲料メーカーでは一年中必ずどこかのメーカーがキャンペーンを行っていますので、この方法は一年中適用できます。

また下記の無料クーポンをお試しになってみるのも良いかもしれません

○●○ 無料サンプル、クーポン券の簡単入手方法 ○●○

■クーポン券

クーポン券情報マイリンク

<http://canpane.cool.ne.jp/yomill/yomi.cgi?mode=mylink>

割引券コレクション

<http://fukuchin.com/myhp/waricoll/index.htm>

クーポンガイド

<http://coupon-guide.com/>

わくわくリンク

<http://www.comecomeland.com/link/coupon.html>

タウンピタ

<http://www.townpita.com/>

こつこつねっと

<http://www.nsk-eng.com/kotukotu/coupon.shtml>

クーポン発行サイトリンク集

http://himawari7183.cool.ne.jp/no_cou.htm

クーポンランド

<http://www.c-pon.com/>

i モードクーポン券リンク集

<http://www.kit.hi-ho.ne.jp/~asobo/i/>

お得なネットクーポン集

<http://homepage1.nifty.com/urawaza/sub-link1.htm>

■無料サンプル

◇総合

無料サンプル、プレゼント情報

<http://www.ilovemie.com/free/index.html>

◇化粧品サンプル

イサイズキレイ

<http://www.isize.com/kirei/>

¥0 COSME!

<http://www.ne.jp/asahi/mokemoke/love/>

無料サンプルのリンク集

ドクターシーラボ

<http://www.ci-labo.com/sample/index.php>

エイボン

<http://www.avon.co.jp>

アユーラ

<http://www.ayura.co.jp>

エバメール化粧品

<http://www.rakuten.co.jp/thd/375339/380915/>

イプサ

<http://www.ipsa.co.jp/>

ソフィーナ

<http://www.sofina.co.jp/est/campaign/sheet.html>

◇お茶、ダイエット食品などのサンプル

健康こだわり商品

<http://www.imayori-otoku.com/anket.htm>

I MR

<http://www.imr.jp/index.html>

養麗健茶

<http://www.livmail.com/sample.htm>

キューサイ青汁

<http://www.kyusai.co.jp/>

正糖茶ばなば茶

<http://www.rakuten.co.jp/just/458899/>

やずやのユウズ

https://www.yazuya.com/member/login_sample.html

再春館製菓

<http://www.saishunkan.co.jp/domo/sample/sample1.asp>

健康堂

<http://www.kenko-do.net/kdsamp.html>

美白ホワイトパック

https://www.newnavi.com/exec/smp_order.cgi

ダイエット食品

<http://www.naxy-koken.co.jp/>

杉茶

<http://www.diana.dti.ne.jp/~success/sample.html>

ダイエット食品

<http://www.rakuten.co.jp/brown/466051/481215/>

日本マリンゴーレルド

<http://www.tokai.or.jp/marine/>

ルイボスティー

<http://www.rakuten.co.jp/mhl/456564/420239/420246/>

八女茶

<http://www.rakuten.co.jp/yame-tea/>

ダイエット食品

<http://homepage2.nifty.com/rakrak/kazuta/>

純植物性便秘薬

<http://www.rakuten.co.jp/konomi/438275/438279/>

アガリクスエキス

<http://www.rakuten.co.jp/kenkodo/401417/421961/>

イマヨリオトク

<http://www.imayori-otoku.com/>

コウシ

<http://www.sphere.ad.jp/aqua/koushi/index.html>

ドクターシーラボ

<http://www.ci-labo.com/>

健康栄養食品

<http://www6.plala.or.jp/sp-white/>

上記の中に送料が自己負担のサンプルもありますのでご確認の上、請求して下さい。
また企業によりサンプル提供期間が終了している場合もございますので予めご了承下さい。

★★★ 第六章 オークションにおけるテクニック ★★★

今までは私が稼いできた上での取り扱ってきた商品についてお話しいたしました。
これ以降はそれらの商品をいかに高く売るか、またいかに安く仕入れるかについてお話し致します。

○○○ その一 どうやったらより高く売れるか ○○○

使用しなくなった商品を出品する。

自分にとっては不用品に見えるものでも他人にとっては「欲しい物、探していた物」であることも少なくありません。

私は今まで、家にある不用品をかなりの数出品してみました。

その中には何故？ どうして？ と疑いたくなるような値段がついたものがいくつもありました。

それも、自分の思っていた金額の 10 倍位で落札された物も多々あります。

特に電化製品、パソコン関係、車用品関係は高く売れます。

壊れていてもいいので、ジャンクとして壊れている箇所を説明して出品してみてください。

また、衣類関係は基本的にはなんでも OK です。

古着という市場が一般的だからです。

もちろんその中でもブランド物は高くなります

【きれいな写真を撮る】

ポイントは、写真です

同じ物で試して見たりしたのですが、床に置いて写真を撮った場合（商品が大事に扱われていない印象を与える）ウォッチリストに 3 件しか入らなくて 5000 円でしか落札されなかったも

のが、服がハンガーにかけてちょっと工夫（例えば、肩が落ちないように大き目のハンガーにかけて表と裏から写真に撮る）だけでもウォッチリストは 38 になり落札価格 11500 円になりました

した。

これはほとんどの商品で言える事ですが、なるべく背景には、部屋の中の他のものが写らないように、台の上においてカーテンをバックにする等して商品が、良いイメージで写るよう

にするのが良いです

フラッシュを使うと商品の色が飛んでしまい結果として安っぽく見えたりする場合がありますので、その場合は照明を使い明るくしてから撮ってみるのも1つの手です。

つまり、写真の撮り方だけでも落札価格が大幅に変わってくるということです。

【検索に引っ掛かる様にする】

目的の商品を探すとき、検索で探す人の割合が圧倒的に多いのでいかに検索で引っかかるようにするかがポイントです。

1 まず、検索の際には全角と半角が区別されてしまいますので、半角と全角のどちらも文章中に入れておきましょう。

2 検索キーワードは文章内の言葉を拾って、検索結果に表示されます

商品説明欄に重要な文字のキーワードをたくさん書いておき、検索に引っかかりやすくするのです。

3 商品を出品しても不適切な商品はヤフー側から削除されてしまうことがあります。

しかし10円で目立たすことができる有料のサービスを利用している場合は度が過ぎたものを販売しない限り削除されない場合がほとんどです。

4 商品説明にフリーソフトなどを使って、わかりやすいページを作ります。

<http://www.ioqi.net/as/> とても親切に解説しています。

5 HTMLを使ってカラフルなわかりやすい説明を作る。

<http://luna.pobox.ne.jp/auction/>

ここに出品ページの作り方が詳しく載っています

コピー&ペーストしてみてください。

こちらをご覧になれば、HTMLなんて理解しなくても作れますというか作ってくれます。

あーあの出品はこれを使っているんだなって感じでなるほどと思いました。

本当に簡単です。

6 タイトルの中に入れたほうが良い文字

「おまけ付」「送料無料」「即決」「レア」「新品」「保証書付」

当然ながら、嘘はいけません。

特に効くのが「おまけ」つきです。

これを入れるか入れないかでアクセスやウォッチが、倍以上変わってくることも多いです。

【チケットを高く売るコツ】

1番高く売れる時期は同時出品者（つまりライバル）の数が少ない時期です。

具体的に申し上げますとチケット発売直後か、コンサート開催日の直前のどちらかがお勧めです。

既に多く出回っている様でしたらコンサート直前まで温めて置くことも1つの手です。

出品開始価格は皆さんの神経を逆撫でしない様、定価スタートがもっとも望ましいでしょう。

またFCを通してチケットを入手出来た場合は以下のやり方がお勧めです

仮に4枚連番が2口当たったとします。

8枚のうち4枚を上記の先行販売でオークションに出します。

（2枚ペアを2組で出す方が良いと思います）

席の状況がわからない状況でも人気アーティストでしたらライバルの少ない時期は定価の2倍から3倍で売れます。

チケットが届いたら2口の内悪い席の方を4枚先行販売の方に送ります。

残りの良い席の方の4枚を画像、席の状況を詳しく説明して「別ID」にて出品します

この時は座席番号を公開しますので、よほど悪い席出なければ4倍以上で売れます。

アリーナ席であればそれ以上も可能です。

良心が痛むかもしれませんが、先に心得欄で申し上げました様に「仕事なんだ」と強いプロ意識を持てれば、より高い利益を得られる様に行動する事は当然の事です。

またチケットを出品する際には必ず画像を載せて信頼してもらえる様にしましょう。

（FCに目を付けられる原因となりますので、席番をすべて載せるのは絶対にやめましょう

15列目**番・中央付近ですといった説明良いかと思えます）

迅速に対応することは当然の事です、連絡する再にご自分の電話番号を記載した方が望ましいです。

○●○ その二 どうやったらより安く仕入れることが可能か ○●○

オークションで安く落札した物をオークションで高く売り利益を出そうという考えはあまりお勧めできる方法ではないので、おまけ程度にお考えください。

しかし知っておくとなかなか便利です。

安く落札する第一のポイントとして上げるのは検索術です。
通常の実索ではなかなか見つけにくい物まで見つけやすくなります。

ヤフーオークションにはカテゴリ検索とキーワード検索の2つのシステムがあり、どちらもトップ画面左側に表示されています。
両者を上手く使いこなすことで商品の絞込みができ、検索結果が表示されます。

■カテゴリ検索編■

まずカテゴリ検索とは、商品のジャンルで絞り込んでいくシステムです。

1 見たいカテゴリを一覧表示させる。

見たいカテゴリの中で、ある商品に絞り込まずにすべて表示させたい場合。
たとえば検索窓に「ノートパソコン」と打ち込むと、3件のカテゴリが表示されます。
ここで「Windows>ノートブック」を選んだとします。
次に表示される画面では、メーカー別に17カテゴリに分けられています。
これらを一覧表示させるためにはアドレスバーを有効活用します。

一覧表示させる前は

<http://list.auctions.yahoo.co.jp/jp/23412-category.html>

と表示されます。

一覧表示させるには **category** の後に「-leaf」をつけます。

<http://list.auctions.yahoo.co.jp/jp/23412-category-leaf.html>

とすればそのカテゴリの全出品を見ることができます。

2 価格帯を指定して表示させる。

ある程度カテゴリ検索で絞り込み、あとは価格で選びたい場合
ノートブック 1万円～3万円の範囲で探すとき。

アドレスバーには

<http://list.auctions.yahoo.co.jp/jp/23412-category-leaf.html>

と表示されています。

このURLの最後に

?aucminprice=10000&aucmaxprice=30000&apg=1&f=&s1=bids&ol=a

を追加入力します。

http://list.auctions.yahoo.co.jp/jp/23412-category-leaf.html?aucminprice=10000&aucmaxprice=15000&apg=1&f=&s1=bids&ol=a

これで OK です。

aucminprice= 最低価格

aucmaxprice= 最高価格

1=bids&ol=a を 1=bids&ol=d に書き換えると一覧表示されます。

3 新規出品のみを表示させる。

「NEW!」マークのついた新規出品のみを表示させるにはURLの最後に「?&new=1」をつけます。

入札件数順でしたら「&s1=bids&ol=a」です。

次のページを見るときは「apg=1」の1を他の数字に変えるだけです

■キーワード検索編■

1 「AND検索」

「ロレックス」の「エクスプローラー2」だけを見たい場合。

「ロレックス エクスプローラー2」とスペースを空けて入力する「AND検索」が有効です。

複数のキーワードをスペースで区切ることにより、そのキーワードを全て含んだ商品の検索ができます。

「ロレックス エクスプローラー2 EXPLORER 2」

2 「NOT検索」

逆にエクスプローラー2以外を探したい場合

「AND検索」同様に単語の間にスペースを空け、除外したいキーワードの前に半角のマイナズ記号を入力します。

「ロレックス エクスプローラー 2」

3 「OR検索」

「ロレックス」「エクスプローラー 2」のどちらのキーワードも入っている物を見たい場合カッコをつけます。

「(ロレックス エクスプローラー 2)」

以上の3つの検索術を上手く活用すれば、自分のニーズに合った絞り込みができます。

■安く買うちょっとしたコツ■

1 目的の商品を探すときキーワード検索で探す人の方が圧倒的に多いので商品名が間違っている物が検索にかからずに見つければ安く買える物がたまにあります。

目立たないようにぎりぎりまで入札はやめましょう。

2 半角、全角も区別されるので同じ種類の商品でも全角だけで探すのではなく、半角でも探しましょう。

3 あえて写真が下手な商品を狙う もしくは写真のない出品物、これも相場より安く買える可能性大です。

4 同じ商品がたくさん出品されているときは安く買える可能性大です。

5 他の同じ出品物よりも開始価格があきらかに高い場合、敬遠されがちなので逆に安く買える可能性が高いです。

6 相場に詳しくなさそうな感じの出品者がいたら、即決の相談を持ちかける。

★★★ 第七章 オークションお役立ち情報 ★★★

メールから相手を特定する分かりやすいサイトです。

spam 対応初心者用メール ヘッダ解析講座

<http://www2g.biglobe.ne.jp/~stakasa/spam/jiexiheader.html>

現在、ヤフーではトラブルの多い利用者の口座を公開しています。

もし、詐欺などの心配がある出品者から落札する場合は下記のサイトをご参照ください。トラブルなどを未然に防ぐことができます。

トラブルが多数報告されている出品者の振込先口座リスト

http://auctions.yahoo.co.jp/phtml/auc/jp/notice/instances/abuse_bank_a.html

オークションのいろいろな情報が見れるページです。

<http://www.ta-ka-ra.com/>

<http://www.geocities.co.jp/SiliconValley-PaloAlto/1737/link/auctionl.html>

<http://www11.plala.or.jp/himichukiti/>

各種オークション

ヤフーオークション

<http://auctions.yahoo.co.jp/>

ビッターズ

<http://www.bidders.co.jp/>

楽天フリマ

<http://furima.rakuten.co.jp/>

ぐるぐるオークション

<http://www.guruguru.net/auction/>

WANTED

<http://www.auction.co.jp/>

半額オークション

<http://www.hangaku.ne.jp/>

全国各地で毎週のように行われているフリーマーケットではとにかく物が安く買えます。思わぬお宝に出会う場合もありますので遊びがてら行ってみるのもいいかもしれません。

ウイークエンドフリマドットコム

<http://www.weekend-furima.com/>

★★★ 第八章 あとがき ★★★

私が年収 1000 万を稼いでいるノウハウは以上が全てです。

物の売買も対象が見つければ非常に楽なビジネスになるのですが、仕入れに資金が要りますしリスクが伴いますので、最初はやはりノーリスクのチケット転売から始めて頂く事をお勧めします

私がこのビジネス（プロ意識を持ってやっておりますので敢えてビジネスと呼びます）を始めたきっかけは大好きなサザンのライブにどうしても行きたくて、転売目的ではなく、自分

用のために 3 口の FC に入った事でした。

結果、幸運にも 3 口 12 枚当たり、元が返ってくればいいやと自分と友達用以外をオークションに出した所、元が返ってくるどころか 15 万以上の「利益」を手にしたのです。

そこから段々と規模を高めて約 5 年で現在までの規模になりました。

皆さんも私が始めた様に好きな「人気」アーティストの FC に「複数」入るところから始めれば上手くいくと思います。

ポイントとしては最初からいきなり多大な資金を注入するのではなく、少しずつ規模を上げていくようにすれば、目も肥えてくるでしょうし、資金的にも余裕が出てくると思います。

慣れてくれば段々コツがわかってきて、割く時間も少なくなってくると思います

ぜひトライして見てください