



**BUPPAN Webinar**

**2019/7/10**

# 第二部

# ドイツAmazon販売

伊藤 文夫

# BUPPAN Webinar 2019年 7月

## 第2部 目次

- なぜ ドイツAmazon販売なのか？
- ドイツAmazon販売の「良い点」と「ハードル」
- ドイツAmazon販売の実際
- 実際にドイツAmazonで販売した結果・所感
- まとめ

# 物販ヒストリー case of 伊藤

- 伊藤文夫 1961年生まれ
- 元システムエンジニア

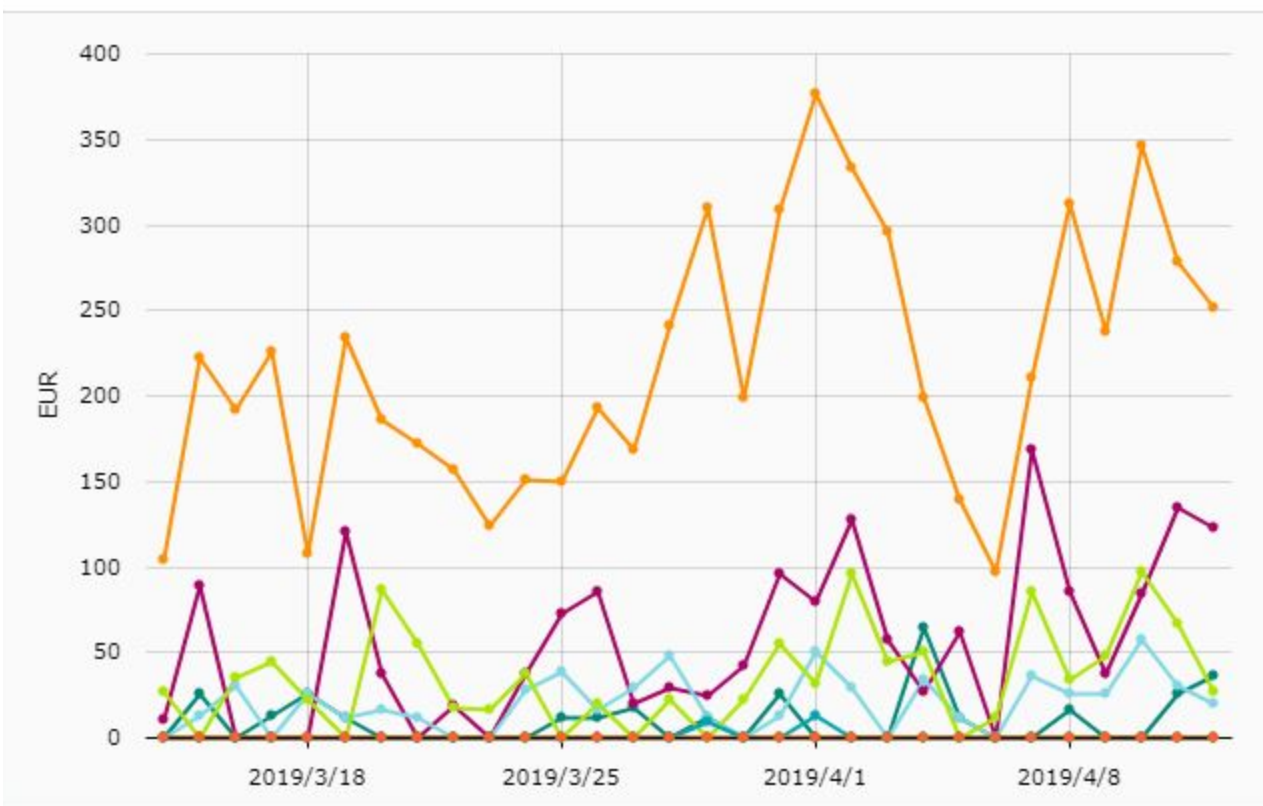
- 1997年 ネットショップ開設
- 2010年 ebay輸入・ヤフオク販売
- 2012年 ebay輸出
- 2013年 中国輸入・Amazon販売
- 2015年 中国輸入・Amazon日本販売専業
- 2018年 Amazon-DE販売開始
- 2019年 Amazon-EUにて月商1.5万ユーロ達成









# 現在のビジネス状況

- 日本Amazon、EU-Amazon、楽天、Yahooショッピング
- 2019年6月 ドイツ法人設立
- 最近の月商
  - 日本Amazon50%、EU-Amazon40%、楽天10%、Yahooショッピング0.01%

# EU-Amazonでの売上状況

30日間 ▼ EUR ▼



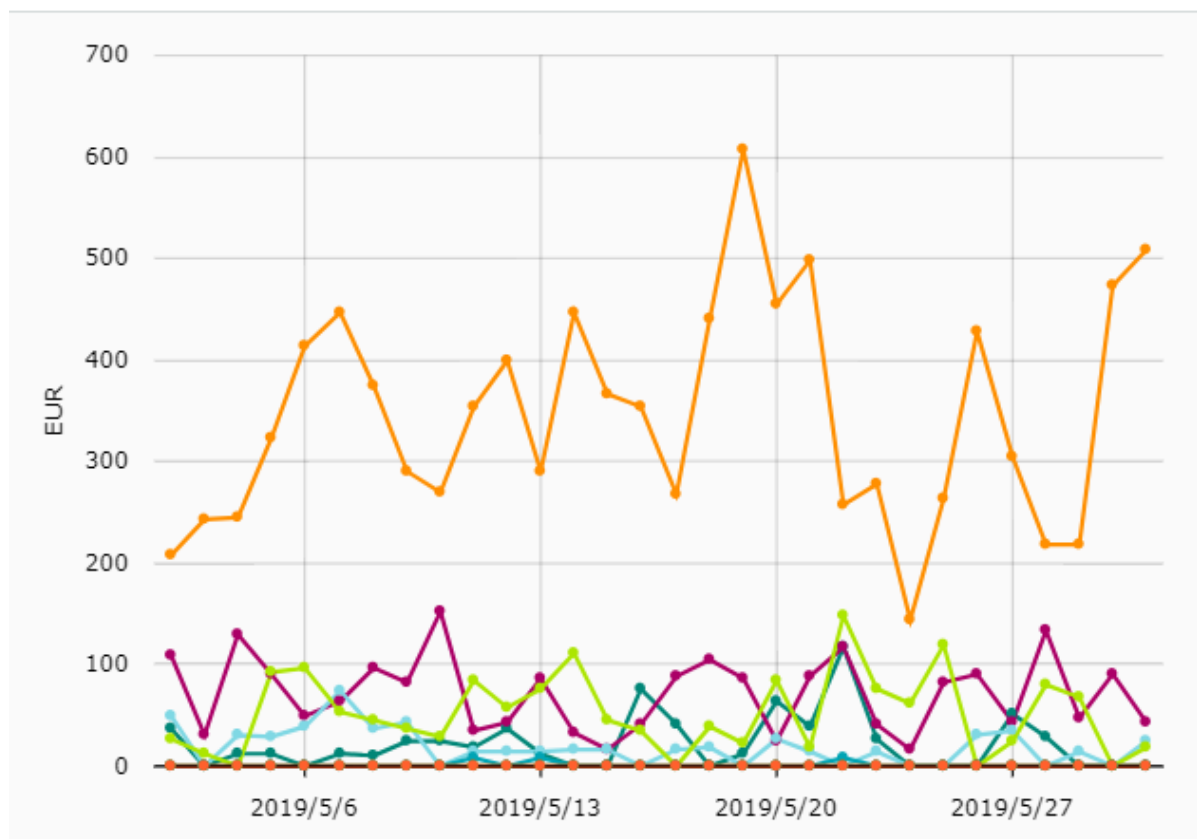
	注文された商品の売上
<input checked="" type="checkbox"/> ヨーロッパ	€10,164.14
<input checked="" type="checkbox"/>  イギリス: Amazon.co.uk	€308.45
<input checked="" type="checkbox"/>  ドイツ: Amazon.de	€6,521.25
<input checked="" type="checkbox"/>  フランス: Amazon.fr	€1,669.03
<input checked="" type="checkbox"/>  スペイン: Amazon.es	€615.90
<input checked="" type="checkbox"/>  イタリア: Amazon.it	€1,049.51
<input checked="" type="checkbox"/> 北米	€21.22
<input checked="" type="checkbox"/>  アメリカ合衆国: Amazon.com	€21.22
<input checked="" type="checkbox"/>  カナダ: Amazon.ca	€0.00
<input checked="" type="checkbox"/>  メキシコ: Amazon.com.mx	€0.00

提示している為替レートと両替手数料は、あくまで参考値で

EU-Amazonで1万ユーロ達成：2019/4/13

# EU-Amazonでの売上状況

30日間 ▼ EUR ▼



	注文された商品の売上
<input checked="" type="checkbox"/> ヨーロッパ	€15,340.58
<input checked="" type="checkbox"/> イギリス: Amazon.co.uk	€657.33
<input checked="" type="checkbox"/> ドイツ: Amazon.de	€10,388.50
<input checked="" type="checkbox"/> フランス: Amazon.fr	€2,157.80
<input checked="" type="checkbox"/> スペイン: Amazon.es	€574.09
<input checked="" type="checkbox"/> イタリア: Amazon.it	€1,562.86
<input checked="" type="checkbox"/> 北米	€26.94
<input checked="" type="checkbox"/> アメリカ合衆国: Amazon.com	€26.94
<input checked="" type="checkbox"/> カナダ: Amazon.ca	€0.00
<input checked="" type="checkbox"/> メキシコ: Amazon.com.mx	€0.00

EU-Amazonで1.5万ユーロ、ドイツのみで1万ユーロ達成：2019/5/31

なぜAmazonDE販売なの  
か？

# なぜAmazonDE販売なのか？

- 弊社はAmazon.comでも販売しているが、中国人セラーが強すぎて思ったほど成果が上がらない（現在撤退中）。
- 超強力・無節操な強敵中国人セラーに勝てるならAmazon.comで販売することを強くお勧めする。
- 何しろAmazon.com (US) は世界Amazonの3分の2の売上（日本の10倍以上）がある巨大な市場なので。

# Amazon.com (US) がだめなら

- Amazon国別売上を調査したら、世界第2位の市場はドイツということがわかった。
- それならドイツAmazonで販売すればよいのでは？



Amazon.de

# ドイツAmazonはドイツ語が必須

- 一般にはドイツ進出にはドイツ語が必要となるので躊躇すると思う。
- しかし、ラッキーなことに私の日本人パートナーはドイツ語ができる！



# EU-Amazonは通常UKメイン



- 通常、EU-Amazonに進出する場合は、UK（イギリス）をメインとします。
- その理由は、言語が英語であること、荷物を送りやすい（ドイツなどに比べ通関が楽）こと、Amazon.comで販売している場合は、商品ページをほぼそのまま利用できるからです。

# 何故ドイツメイン？

- なぜUKメイン販売にしないで、ドイツにしたのか？
- UKは中国人セラーが多い。
- Brexit (EU離脱) がある。
- UKは小Amazon.comと思ったほうが良い (=競合が強い) 。

# Brexit

- BrexitでUKは将来どうなるか誰も予測はつかない。（特に合意なき離脱などになったら本当にどうなるか??）
- しかし、ドイツならBrexitの影響はUKのみ。



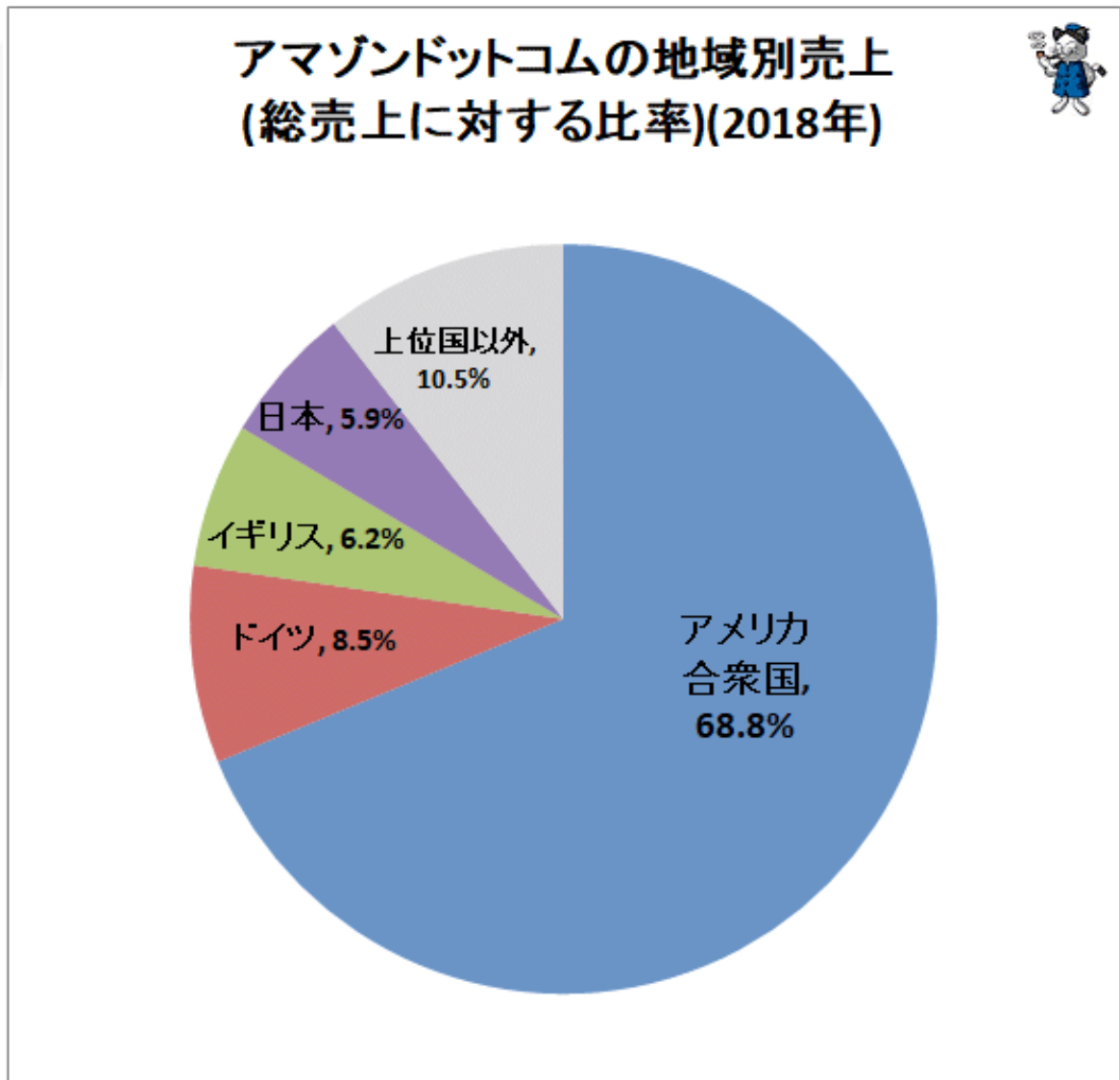
# ドイツAmazon販売の 「良い点」と「ハードル」

# Amazon-DE販売の良い点 1

## 市場規模が大きい

- ドイツのAmazonは日本のAmazonよりも売上は大きく、世界第二位（アメリカの次）
- ドイツアマゾン は日本アマゾンの1.4倍の売上
- 当然、それに見合った大きな売上が見込める。

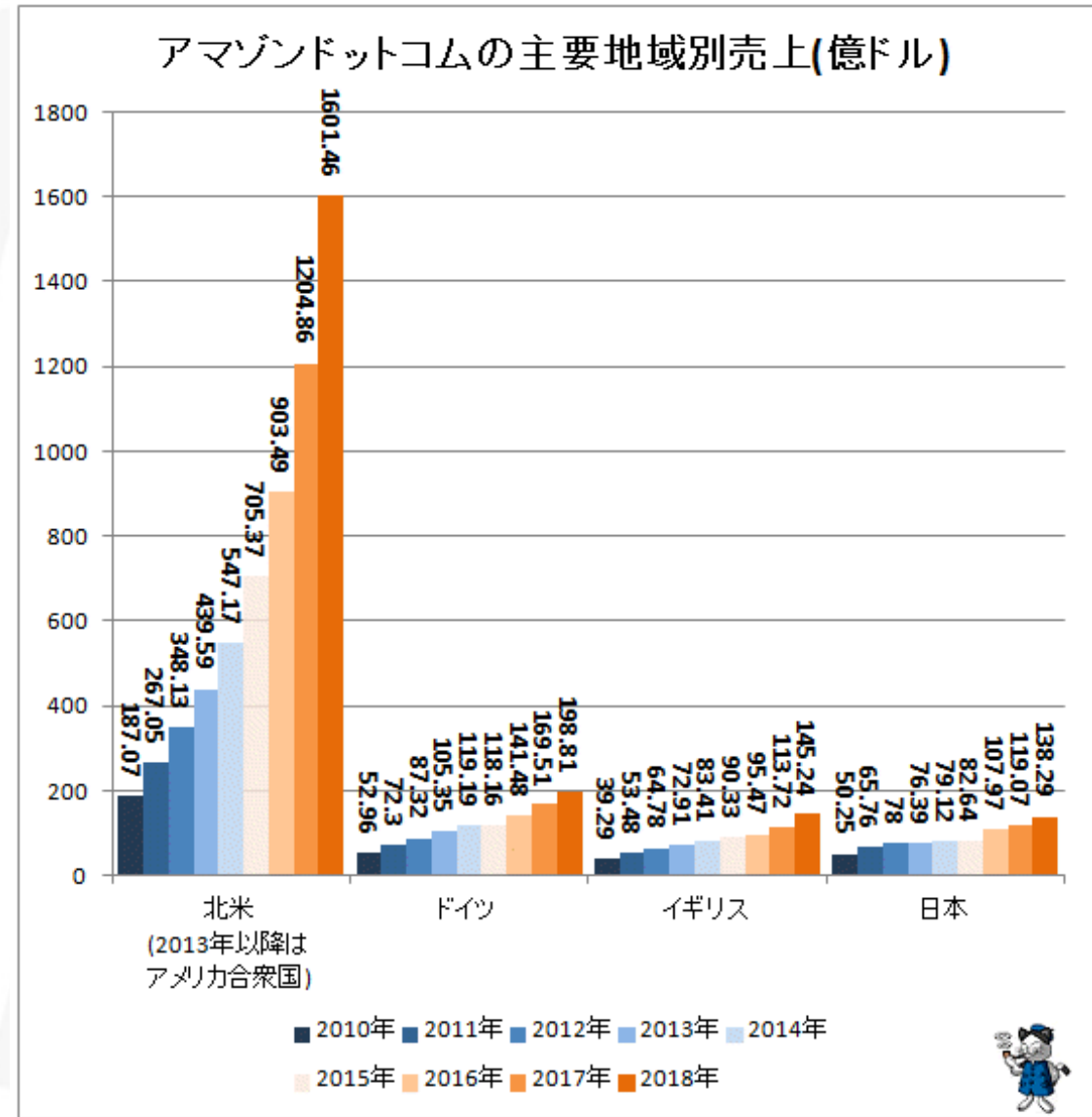
市場規模が大きい



出典：ガベージニュース

↑ アマゾンドットコムの地域別売上(総売上に対する比率)(2018年)

# 売上の伸びも順調



出典：ガベージニュース

↑ アマゾンドットコム的主要地域別売上(億ドル)



## Amazon-DE販売の良い点2

中国輸入セラーの競合が少ない。

- 中国輸入の日本人セラーで、FBA販売しているのは  
2018年は1人 > 2019現在2人 > 夏ぐらいには5人の予定。
- 日本製品をAmazon-DEでFBA販売しているセラーは  
10-20人程度（ほぼ日本製品の転売）。

## 中国輸入セラーの競争が少ない。

- 中国人セラー：印象としては日本の10分の1以下、アメリカの100分の1以下？。
- 中国人セラー同士の競争が激しくないなので、販売価格も比較的高い。

## Amazon-DE販売の良い点3

日本のAmazonとほぼ共通の販売方法が可能。

- Amazonの仕様は日本とほぼ同じ。
- 商品登録、販売方法、（Amazon内）SEO、広告の出し方  
などのロジックは同じと考えてよい。

## Amazon-DE販売の良い点 4

### セラーセントラルは日本語対応

- セラーセントラルは日本語表示できる。
- メニューもほぼ同じ：使い勝手もそれほど変わらない。

# セラーセントラルは日本語対応

amazon seller central europe

www.amazon.de

日本語

Deutsch  
English  
中文  
Español  
Français  
Italiano  
日本語  
한국어

カタログ 在庫 価格 注文 広告 ストア レポート パフォーマンス B2B

8 注文 26 7日間の売上 €3,439.89 購入者からのメール 0 カートボックス獲得 58%

### 注文管理

⚠️ 出荷通知を確認していない注文が1件あります。出荷通知を送信しないと売上金が支払われません。  
[出荷されていない商品を確認する](#)

保留中	0
未出荷のお急ぎ便の注文	0
未出荷	1
返品リクエスト	0

### 新着情報

#### VAT請求書の簡素化された新しい設定

出品用アカウントのVAT計算および請求書の設定が簡素化されました。これにより、ページを移動せずに設定を完了できるようになります。設定を完了するには、[こちらをクリックしてください](#)。完了すると、Amazonのすべての注文について請求書が発行されます。購入者には、出品商品のVATを含まない価格が表示されます。ご不明な点がある場合は、[欧州付加価値税（EU VAT）計算サービスに関するヘルプページ](#)を参照するか、Amazonにお問い合わせください。

[最近のニュースをすべて見る](#)

### Amazon出品コーチ

最終更新日：2019/6/10 11:46:57

# Amazon-DE販売の良い点 5

## テクサポは基本日本語対応。

- テクニカルサポートは日本語で質問できるし、回答も日本語。
- ただし、特にEU独自の仕様についてはテクサポ自身も正しい回答を持っていない・適切な回答は得られない事が多い。



# Amazon-DE販売の良い点 6

## 輸出なので消費税還付あり。

- 輸出をしている方には基本的なことですが、消費税還付とは、日本国内売上の消費税額－仕入時の支払った消費税額
- (ただし、日本での消費税還付に比べ、ドイツVATの支払いが大きいので、税金面でのメリットは全く感じられない。)

## Amazon-DE販売の良い点7

Amazon.comに比べて販売単価が総じて高い。

- Amazon.comに比べて販売価格が高い。
- 同じ商品がアメリカで\$20としたら、ドイツでは€23で売っているような印象。
- 競合が少ないこと、VATがあるためと思われる。

## Amazon-DE販売の良い点 8

日本やアメリカで飽和状態の商品でもドイツでは利益が出る場合がある。

- 競合が少ないので、日本やアメリカで利益の取れなくなった商品でも、ドイツでは利益が十分出る商品があったりする。

外贸春夏信息款圆领短袖3D数码印花T恤欧美时尚潮流卡通印花T恤男



☆ 收藏产品 (26)

📱 手机下单

现货

分销

价格	¥ 19.00	¥ 18.00	¥ 6.60
起批量	2-14 件	15-9998 件	≥9999 件

👑 镇店之宝

店铺主推品 热销潜力款

- 权益 **VIP 登录** 享受会员价、淘宝数据等更多权益
- 优惠 单笔订单中活动产品满1000元，减20元 [去凑单](#)
- 物流 浙江省 杭州市 至 请选择 | 快递 ¥6  
实际发货时长: 24-48小时 可跟踪物流占比: 41.80%
- 成交\评价 **★★★★★** | 30天内 **158** 件成交 **204** 条评价

颜色



尺码	M	19.00元	9429件可售	-	0
	L	19.00元	8872件可售	-	0
	XL	19.00元	8528件可售	-	0

服&amp;ファッション小物 &gt; メンズ &gt; トップス &gt; Tシャツ・カットソー



Qiaonai

QIAONAI メンズ Tシャツ 半袖 3D  
ストリート トップス 注目を引き間  
[カスタマーレビューを書きませんか？](#)

価格: ¥ 899

サイズ:

選択  [サイズ表](#)

色: color1



- 素材構成: ポリエステル+コットン
- 男女兼用インパクトが強烈スリム3DプリントTシャ
- 大膽的に3Dプリントを採用された人々の注目を引き
- ポリエステル製で肌触りがよく生地感も優しく、汗
- イベント仮装、パーティー、ハロウィンなど色々な
- 流行りよりも個性、自己主張を望む人にはおすすめ

[不正確な製品情報を報告。](#)

Bekleidung > Spezielle Anlässe & Arbeitskleidung > Fun-Bekleidung > Tops & Shirts > T-Shirts



Spiral

### Spiral Wrap T-Shirt schwarz

★★★★☆ 39 Kundenrezensionen

Preis: **EUR 20,14**

Alle Preisangaben inkl. deutscher US

Passform: **Wie erwartet (69%)**

Größe:

S

Größentabelle

Farbe: Black



- 100% Baumwolle
- Modellnummer: W022M105-7

Kunden, die diesen Artikel ange



# Amazon-DE販売の良い点9

ドイツFBA在庫から他の4カ国にも販売可能。

ヨーロッパには、以下の5カ国にAmazonがあります。

- ・ DE: ドイツ
- ・ UK: イギリス
- ・ FR: フランス
- ・ IT: イタリア
- ・ ES: スペイン



Amazon.it



Amazon.fr



Amazon.es



Amazon.co.uk



Amazon.de

## ドイツFBA在庫から他の4カ国にも販売可能。

このEU圏のAmazonは共通のAmazonとして販売することができます。

例えば、ドイツAmazonでFBA販売するために、ドイツのAmazon倉庫へFBA納品します。そのFBA在庫をドイツだけではなく、他の4カ国へも販売できます。

## ドイツFBA在庫から他の4カ国にも販売可能。

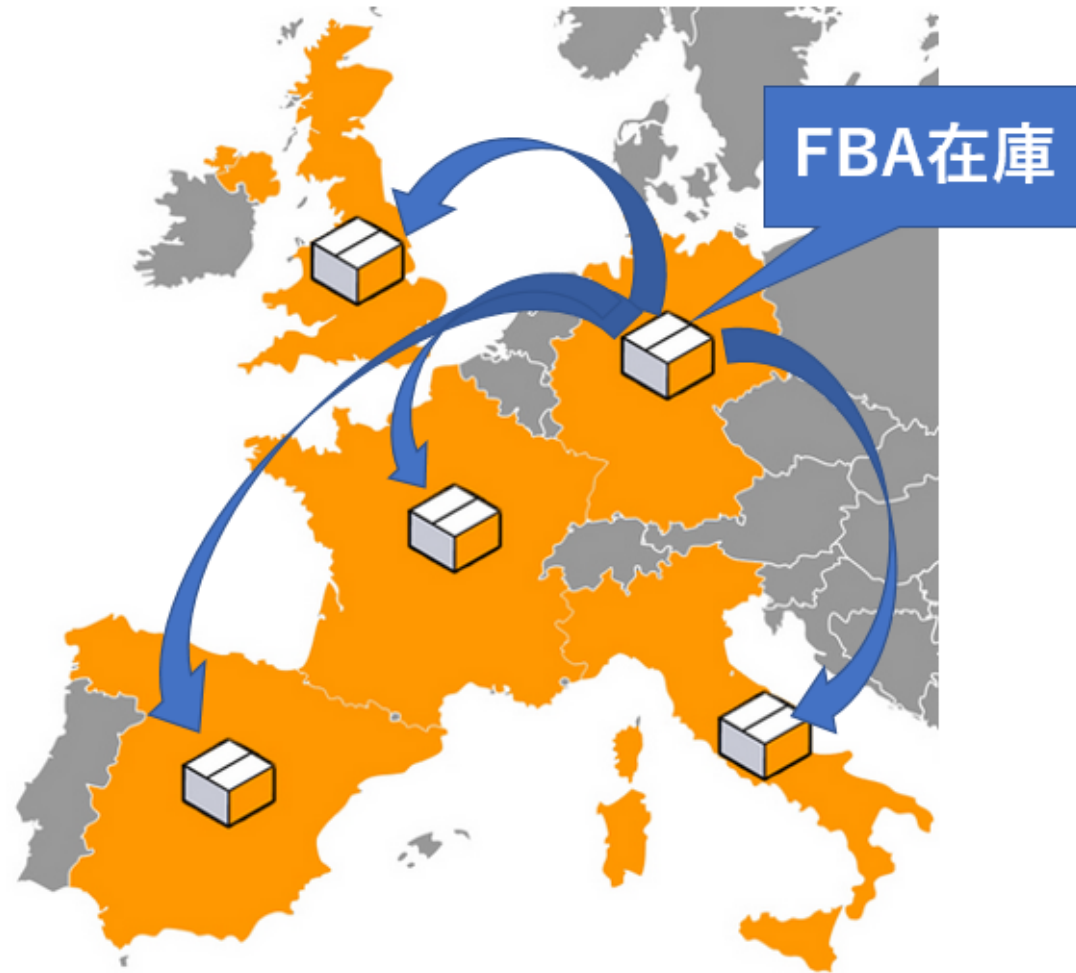
ただし、ドイツでVAT登録を行い、他の4カ国でVAT未登録の場合は、販売額に制限（しきい値）があります。

VAT未登録国のしきい値は、

英国：70,000ポンド

フランス、イタリア、スペイン：35,000ユーロ

ドイツFBA在庫から他の4カ国にも販売可能。



# Amazon-DE販売のハードル1

## VAT登録が必要

- ヨーロッパではVAT（Value-added tax）と呼ばれる税制があります。日本の消費税と同じと考えて良い。



- ドイツを含めたEU-Amazonで販売するためには、事業者として、VAT登録をしなければなりません。

# VAT登録が必要

- ・ドイツでVAT登録をするためには、
    - ・ 登録代行費用：20－40万円程度
    - ・ 申請から登録までの期間：3-4ヶ月
- かかります。

# VAT登録が必要

- AmazonでもVATの登録内容を設定しなければなりません。セラセンに設定箇所があります。



The screenshot shows the Amazon Seller Central Europe interface for VAT/GST registration. The header includes the Amazon Seller Central logo, a navigation menu with items like 'カタログ', '在庫', '価格', '注文', '広告', 'ストアフロント', 'レポート', 'パフォーマンス', and 'B2B', and a language selector for Germany (www.amazon.de). The main heading is 'VAT/GST登録番号'. Below it is a paragraph explaining that users must enter VAT/GST numbers for all countries where they have a business presence or sales, as well as for their primary business location. A table lists the registered VAT/GST numbers for Germany (ドイツ連邦共和国), showing a status of '確認済み' (Confirmed) and a '編集' (Edit) link. At the bottom, there are links to 'VAT/GST登録番号を追加' (Add VAT/GST registration number) and '出品用アカウント情報に戻る' (Return to seller account information).

amazon seller central europe

カタログ 在庫 価格 注文 広告 スストアフロント レポート パフォーマンス B2B

## VAT/GST登録番号

発送元住所やビジネス拠点、遠方の販売業務所在地など、出品者様のビジネスに関連付けられているすべてのVAT/GST登録番号を入力してください。また、ビジネスの主要拠点に関連付けられたVAT/GST登録番号も入力してください。この番号は、販売手数料に適用されるVAT/GSTを判断する際に使用されます。

国/地域	VAT/GST登録番号	ステータス	主要
ドイツ連邦共和国		確認済み	主要 <a href="#">編集</a>

[VAT/GST登録番号を追加](#)

[出品用アカウント情報に戻る](#)

# Amazon-DE販売のハードル2

## EORIという事業者登録が必要

- EORIはEconomic Operators Registration and Identificationの略で、事業者登録・識別システムのことです。



# EORIという事業者登録が必要

- 簡単に言えば、EU域内に物品を輸入する場合に必要なもの（貿易や通関で必要な登録資格）、ということです。
- EU Amazon FBAをメインとする者にとっては、EU域内共通税番号（背番号or法人マイナンバー）と理解して問題ないです。
- VATと違い国別に登録する必要はありません。

# EORIという事業者登録が必要

- 1 - 2 週間程度で発行されますが、ドイツから日本へ郵送されてくるので、通常は3 - 4週間前後かかります。
- したがって、VAT & EORI登録は、4 - 5ヶ月かかる、ということです。
- 費用に関しては、VAT登録とEORI登録のセットで、20 - 40万円程度かかるようです（一般代行業者）。

# Amazon-DE販売のハードル3

## 言語：ドイツ語は必須

- ドイツAmazonで販売するためにはドイツ語が必須です。



## 言語：ドイツ語は必須

- セラセンやテクサポは日本語対応ですが、商品登録や一部のメニューはドイツ語です。Amazonからのメールもドイツ語です。
- 弊社の場合は、ドイツ語のできる日本人パートナーがいるので、そのパートナーに商品登録を依頼しました。
- ランサーズなどで商品の内容をドイツ語にしてくれる外注さんを募集して商品登録することも十分可能です。

# Amazon-DE販売のハードル4

VATが高い：19%

EUでの標準税率は以下の通り。

ドイツ：19%

イギリス：20%

フランス：20%

イタリア：22%

スペイン：21%

	Germany (DE)	19%
	United Kingdom (GB)	20%
	France (FR)	20%
	Italy (IT)	22%
	Spain (ES)	21%

## VATが高い：19%

VATは日本の消費税と同様に、税込価格で販売して、お客さまから一旦預かり、あとで納付することになります。

したがって、ドイツAmazonでの販売価格は、19%あとでマイナスされることを前提として設定しなければなりません。

# Amazon-DE販売のハードル5

## VAT申告を行う必要がある。

ドイツでVAT登録した場合、VATの申告を毎月、または3ヶ月ごとに行わなければならない。

さらに年末締めで年次のVAT申告も必要です。

申告は日本で言う税理士に依頼した場合、年間で4000ユーロ前後かかる。

日本のVAT申告代行会社だと、月額15000-20000円程度。

年次申告は4-5万円。

# Amazon-DE販売のハードル6

## 納税証明が必要

2019年よりAmazon-DEに対して納税登録証明の提出が必要になった。

納税証明を提出しないとアカウント停止となる。

代行会社に依頼すると4-5万円程度。

# Amazon-DE販売のハードル7

## ドイツへの国際送料が高い

当然のことですが、ヨーロッパは遠いので、日本からの国際送料は高くなります。



## ドイツへの国際送料が高い

弊社が使用していた発送代行会社を例にとると、1箱20kgで以下の通りでした。

代行会社への送料と手数料：約2,000円

運送代行費用（送料）：約15,000円

燃料サーチャージ：約2,500円

関税：約8,500円

合計：28,000円

## ドイツへの国際送料が高い

1箱20kgで約28000円、  
その時の商品数は150点でしたので、  
1点あたりの送料は平均して187円。

弊社では、日本で販売するよりも1点あたりの原価を送料分200円程度プラスして利益計算しています。

もちろん、重い商品や大きい商品はこの限りではありません。

# Amazon-DE販売のハードル8

誰もやっていないので情報が無い

UK（イギリス）メインで販売している日本人セラーや日本製品をドイツで転売しているセラーは少数ながらいます。

しかし、ドイツAmazonでFBA販売している日本人セラーはほとんどいません。

## 誰もやっていないので情報が無い

したがって、何か問題が起きると全て自分で解決しなければならないので、時間がかかります。

また、テクサポの問い合わせしてもテクサポ自身に情報がなく、的はずれな回答がよくあります。

結局自分で解決しなければならないことが多い、ということになります。

# ドイツAmazon販売の実際

# ドイツAmazon販売の実際 1

## アカウント取得

日本Amazonのセラセンに「グローバルセリング」というメニューがある場合は、そこから

「ヨーロッパの出品用アカウントを作成する」

にて作成すれば、日本のアカウントに紐付いて作成される。

# アカウント取得

## アカウントを関連付ける

アカウントを関連付けると、北米、ヨーロッパ、日本、インドでの出品情報を一元化することができます。アカウントを関連付けると[シングルサインオン](#)が利用できるだけでなく、すべての国における売上、注文、購入者からのメールを1つの画面に表示できます。また、以前は利用が1つの国に制限されていたツールも使用できるようになりました。

## 海外出品プラン

Amazonでは、ビジネスの拡大を支援するために、10か国において大幅な割引価格で出品できる特典を提供しています。この変更により、北米、ヨーロッパ、日本、インドに出品者として登録でき、関連付けられたアカウントのすべての月間登録料の合計は、39.99ドルに制限されます。これは月額最大89.00ドルの手数料の割引となります<sup>1</sup>（以下の月間登録料の表をご覧ください）。この割引を利用するには、以下の2つの簡単な手順に従います。

国	国ごとの月間登録料	月間登録料の割引
北米	39.99ドル（米ドル）、29.99ドル（カナダドル）、600メキシコペソ	✓
米国	✓	✓
カナダ	✓	✓
メキシコ	✓	✓
ヨーロッパ	25.00ポンドまたは39.99ユーロ	✓
イギリス	✓	✓
ドイツ	✓	✓
フランス	✓	✓
イタリア	✓	✓
スペイン	✓	✓
インド	手数料なし	✓
日本	4,900円	✓
合計	98.07ドル~128.90ドル <sup>2</sup>	39.99ドル <sup>2</sup>

# ドイツAmazon販売の実際 2

## 受取銀行口座

受け取り銀行口座は、

Payoneer

WORLDFIRST

どちらかになります。

## 受取銀行口座

アメリカの場合はもう少し選択肢はあるかと思いますが、ヨーロッパの場合は、ユーロとポンドの銀行口座を持つ必要があります。

したがって、初期段階では現実的に、この2択ということです。ペイオニアにはプレミアムプログラムというのがあり、累計取引額によって、段階的に手数料が安くなるので、ペイオニアのほうが若干お勧め（特別レートなどもらわない限り）。

# ドイツAmazon販売の実際 3

## VAT/EORI登録

ハードルのところでも出てきましたが、これが最も費用と時間のかかるところです。

登録代行業者を探せない場合には、弊社経由でドイツの代行会社に依頼可能です。

# ドイツAmazon販売の実際 4

## ドイツ語での商品登録

弊社の場合は、まず日本語の商品ページを作成（日本Amazonで登録）して、それをドイツ語に翻訳する形をとっています。そのような方法だと、日本語をドイツ語に翻訳すれば良いことになります。

日本語とドイツ語のできる外注さんをランサーズなどで募集したりしましょう。

# ドイツAmazon販売の実際 5

## ドイツへの発送

日本からドイツAmazonに発送する場合、

- ・ UPS
- ・ DHL
- ・ TNT(FedEx)



の3社が選択肢となる。

どちらにしても、ドイツ国内でのインポーターは必要。

## ドイツへの発送

UPSの場合は、インポーターの通関委任状が必要となる。

配送スピードは、

DHL<UPS< TNT(FedEx)

となります。

DHL:4-7日

UPS:5-9日

# ドイツAmazon販売の実際 6

## ドイツ以外の国での商品登録

ドイツAmazonにてドイツ語で商品登録する。



ドイツ語ページを元に他の4カ国への変換が可能です。

## ドイツ以外の国での商品登録

セラセンの、

グローバルセリング>グローバル出品連携ツール

から連携の編集を行うと、他の4カ国のAmazonに対して、それぞれの言語で商品ページ（子のみ）を生成してくれます。

EU 5カ国の言語は文法などがほぼ同じなので、日本語から英語の自動翻訳などと違って、かなり精度が高いようです。

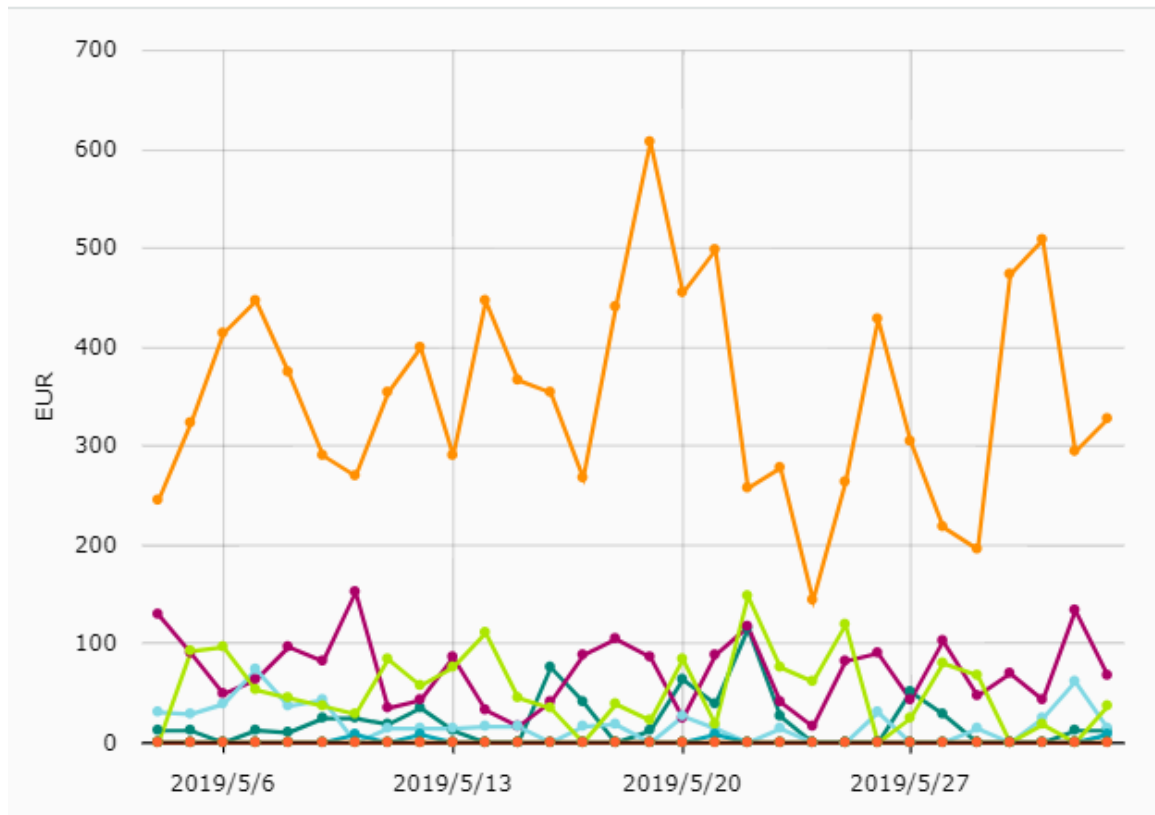


実際にドイツAmazonで  
販売した結果・所感

# 実際にドイツAmazonで販売した結果・所感 1

## 売上グラフ

30日間 ▼ EUR ▼



	注文された商品の売上
<input checked="" type="checkbox"/> ヨーロッパ	€15,475.59
<input checked="" type="checkbox"/> イギリス: Amazon.co.uk	€643.13
<input checked="" type="checkbox"/> ドイツ: Amazon.de	€10,535.43
<input checked="" type="checkbox"/> フランス: Amazon.fr	€2,170.09
<input checked="" type="checkbox"/> スペイン: Amazon.es	€566.68
<input checked="" type="checkbox"/> イタリア: Amazon.it	€1,560.26
<input checked="" type="checkbox"/> 北米	€35.80
<input checked="" type="checkbox"/> アメリカ合衆国: Amazon.com	€35.80
<input checked="" type="checkbox"/> カナダ: Amazon.ca	€0.00
<input checked="" type="checkbox"/> メキシコ: Amazon.com.mx	€0.00

# 実際にドイツAmazonで販売した結果・所感 2

## フランスの売上

実際にEU-Amazon 5カ国で販売してわかったことは、フランスは良く売れる、ということ。

Amazon世界売上ランキングには出てきませんが、フランスはおそらく第5位と思われます。

## フランスの売上

市場規模の観点より、  
フランスAmazonを重要視すべき、  
ということ。



ドイツAmazonメインでEU-Amazonに進出するとして、  
ドイツの次に重要視すべきなのはフランスです。

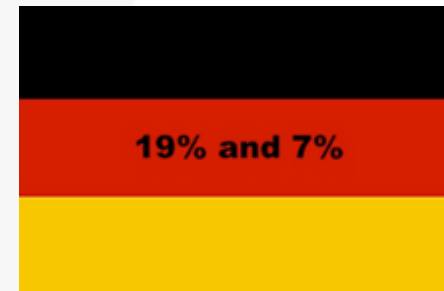
# 実際にドイツAmazonで販売した結果・所感 3

## VAT支払いに関する注意点

ドイツではVAT（19%）を商品の販売者が支払います。

支払うタイミングは2つあります。

1. インポートVAT
2. VAT申告後の支払い



# VAT支払いに関する注意点

インポートVATとは、商品をドイツに送った際、ドイツの関税と同時に徴収されるVATのことです。

この場合、VATは前払いということになります。

販売予定価格（インボイスには販売価格を記載します）の19%なので、かなりの額になります。

## VAT支払いに関する注意点

通関時はインポートVATとともに関税も徴収されますので、荷物の売上見込額に対して約20-21%ぐらいは支払うことになります。

例えば、販売見込額100万円分の荷物を送った場合、通関時に20-21万円支払うことになります。

月商1000万売り上げるための商品を送ると、インポートVAT・関税を200万円以上先に支払うことになります。

# 実際にドイツAmazonで販売して感じたこと 3

## 通関に苦勞する

これまで、30-40回ぐらいは日本からドイツへ荷物を送ったが、3回に1回は止められている。

前回の問題点を改善しても新たな問題が起きて止まったり、全く問題がないのに止まったりする。

さすがに今では止まるということはほぼないが、2-3日程度の滞留は起きてしまうことはよくある。



まとめ

# まとめ 1

## FBA販売開始までの期間

VAT申告のための準備：1週間-1ヶ月

VAT登録：2-3ヶ月

EORI登録：約1ヶ月

合計：約4-5ヶ月

実際は最速で3.5ヶ月、平均4.5ヶ月ぐらい（実績）。

## まとめ2

### 費用

初期費用：VAT登録・EORI登録＝20－40万円

月額固定費用：VAT申告＝1－2万円

インポーター：（例）月額6480円

VAT年次申告＋納税証明書取得：6－10万円

## まとめ3

### インポートVAT

実際にドイツAmazon販売していくと、インポートVATの支払いが超きつい。

月商1000万売り上げるためには、例えば2000万円分の在庫を送るわけです。その分のインポートVAT+関税は約400万円です。

売れてから支払うなら良いですが、売れる前に荷物を送っただけでVATを支払うということは、資金に余裕が無いと回せません。

## まとめ4

### ドイツAmazonを始めるか否かの判断

ドイツAmazonは参入障壁が高いので、日本人セラーも中国人セラーも少ないのが現状です。

日本Amazonで売上を立てているセラーならば、日本Amazonよりも売上をあげられる・利益もあげられる市場と思います。

## ドイツAmazonを始めるか否かの判断

現在、日本Amazonで販売されている場合、ご自分の扱っている商品は、

- ・ ドイツAmazonでどのぐらいの量が売れているか？
- ・ ドイツAmazonでは、いくらで（価格）売れているか？

を確認して、利益が出るようだったら、ドイツAmazonで販売することを検討すべきと思います。