

2018 年 7 月 2 日。

突然、
楽○市場から

違約金 140 万円

の請求が！？

コレ、他人事ではありません。

アナタに近づく
甘い罠には**要注意！！**

ボウズ

■推奨環境■

このレポート上に書かれている URL はクリックできます。できない場合は最新の Adobe Reader を無料でダウンロードしてください。

<http://www.adobe.co.jp/products/acrobat/readstep2.html>

■著作権について■

このレポートは著作権法で保護されている著作物です。下記の点にご注意戴きご利用下さい。

このレポートの著作権は**ボウズ**に属します。

著作権者の許可なく、このレポートの全部又は一部をいかなる手段においても複製、転載、流用、転売等することを禁じます。このレポートの開封をもって下記の事項に同意したものとみなします。

このレポートは秘匿性が高いものであるため、著作権者の許可なく、この商材の全部又は一部をいかなる手段においても複製、転載、流用、転売等することを禁じます。

著作権等違反の行為を行った時、その他不法行為に該当する行為を行った時は、関係法規に基づき損害賠償請求を行う等、民事・刑事を問わず法的手段による解決を行う場合があります。

このレポートに書かれた情報は、作成時点での著者の見解等です。著者は事前許可を得ずに誤りの訂正、情報の最新化、見解の変更等を行う権利を有します。

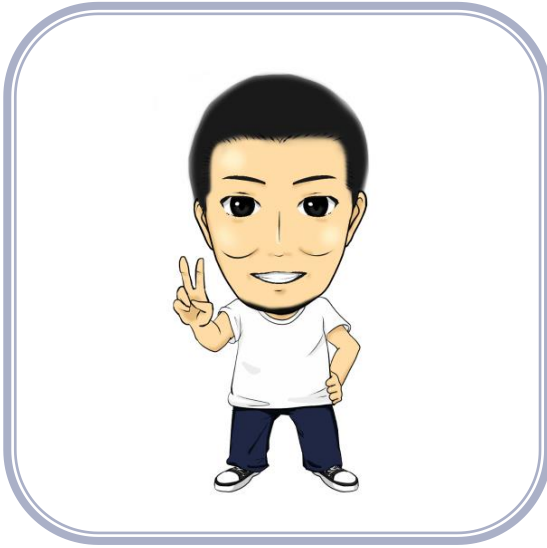
このレポートの作成には万全を期しておりますが、万一誤り、不正確な情報等がありましても、著者・パートナー等の業務提携者は、一切の責任を負わないことをご了承願います。

このレポートのご利用は自己責任でお願いします。このレポートの利用することにより生じたいかなる結果につきましても、著者・パートナー等の業務提携者は、一切の責任を負わないことをご了承願います。

目次

■推奨環境■	- 1 -
■著作権について■	- 2 -
■はじめに■	- 4 -
第 1 章 はじまりは 2 年前・・・	- 5 -
第 2 章 いざ、出店！！	- 6 -
第 3 章 EC 担当者の存在	- 7 -
第 4 章 違反通知.....	- 9 -
第 5 章 突然のメール	- 11 -
第 6 章 その後	- 16 -
■おわりに■	- 17 -
■発行者情報■	- 18 -

■はじめに■



こんにちは、この度は私のレポートをダウンロードして頂きありがとうございます御座います。本レポートを作成しました**ボウズ**と申します。

2013 年 11 月から独学でせどりを始めて
せどり歴は 4 年です。2015 年 1 月には**月商 100 万円**、2016 年 1 月には**月商 200 万円**を突破し、その後も安定して稼ぎ続けております。

2016 年 8 月には**月商 300 万円**達成！！

現在はせどりと買取、情報発信で従業員 2 名・アルバイト 2 名と共に精進しております。

プロフィール詳細(クリックすると開きます)

出身地：岡山県岡山市

年齢：32 歳

現在、嫁と娘 2 人息子 1 人の 5 人暮らし

趣味・好きなもの：REGGAE、家族で過ごす時間、バス釣り

せどりで扱う商品：主に古本、CD/DVD/GAME(新品・中古どちらも)、

ちょっとした家電

第 1 章 はじまりは 2 年前・・・

当初、僕はほとんど販路が Amazon でした。

そんな僕の元へ皆さんご存知の大手企業【楽天市場】から、

僕の Amazon のアカウントを見た上で

「当社で出店しませんか？優遇しますし、リスクはありませんよ。」

と連絡がありました。

その後、楽天市場と何度も直接やり取りを行い、

楽天サイドが提示してきた条件（半年以内に在庫総数 1 万点以上の確保等）を

クリアした上で、出店費用・維持費等をほぼゼロの

格安の条件を提示いただき、出店契約を行いました。

第2章 いざ、出店！！

無事条件をクリアし、

店舗ページの作成から商品の出品作業を完了させて出店しました。

Amazon との併売を行うため、

費用を掛けて Amazon との在庫を合わせて差異を無くすツールを導入しました。

しかし・・・いざ出店開始してみると売上が乏しく、

Amazon の方が集客力も売上も圧倒的にありました。

楽天の情報を元に、

様々な特集ページやセールの実施、

出品商品の画像掲載や説明文を工夫する等を行い

楽天の売上向上を図りました。

しかし効果は無し。

2018 年 7 月 2 日。突然違約金 140 万円の請求が。

アナタに近づく、甘い罠に要注意！！

費用を掛けて導入しているツールの採算すら取れない状況のため、

やむなくツールを解約しました。

その後、Amazon との在庫の修正は手作業で行うことに。

しかし、Amazon では 1 日に数百点の商品が動くため、

作業が追い付かず販売のキャンセルが増加しました。

第 3 章 EC 担当者の存在

Amazon と楽天市場の大きな違いは、

EC 担当者の存在です。

楽天には、店舗に **EC 担当者**が就きます。

アナタに近づく、甘い罠に要注意！！

その EC 担当者は、

営業内容や売上向上のアドバイス、

連絡事項の通達を行うようになってます。

EC 担当者は Amazon との併売を認知しており、

ツールの解約理由、キャンセル発生の理由、

現状全てを伝えており認識済みでした。

そして担当からは

「仕方がない。大丈夫です」

との言葉を頂いていました。

その矢先の出来事です。。。

第 4 章 違反通知

その後も何事もなく営業を続けていると

【品質向上委員会 違反点数制度事務局】

なるところから

「店舗都合のキャンセルが多くなっています。要因と改善策を FAX で提出してください。」

とメールがきました。

すぐさま対応し、要因と改善策を提出しました。

その後は

「対応ありがとうございます。」

とだけメールがきました。

その際 EC 担当者からの連絡等は特になく、

そのまま営業を継続。

アナタに近づく、甘い罠に要注意！！

すると数週間後に再度同様のメールが送られてきました。

「改善策も提出したし、対応しているのになあ。」

と思いながらそのまま営業していると、

EC 担当者から「要因と改善策を提出してください。」

との連絡がありました。

その後 FAX を送りましたが

「何故か分からないが、担当部署に届いていない。」

と連絡を受け、3 度 FAX を送りやっと届きました。

EC 担当者からは

「店舗都合のキャンセルの件、大丈夫ですよ。」

と直接連絡をいただき一安心し営業を続行しました。

しかし、1, 2 ヶ月経った頃に事務局からまた

「改善策を提出しなさい」

と、メールが送られてきました。

アナタに近づく、甘い罠に要注意！！

その際もすぐ対応しました。

事務局からは「合理的な理由になりませんでした。」

とだけメールが送られてきて、

具体的な改善策の指示や、対応は何もありませんでした。

今までと同様に改善策を提出したし

、EC 担当者からも「大丈夫でした。」

との言葉を直接もらっていたので、

「大丈夫だろう」と思い、提出した改善策を実行しながら営業を続けました。

第5章 突然のメール

事務局から

「合理的な理由になりませんでした。」

とのメールが送られてきてから数日経ちました。

すると 7 月 2 日に突然こんなメールが！

2018 年 7 月 2 日。突然違約金 140 万円の請求が。

アナタに近づく、甘い罠に要注意！！

【楽天】違反点数累積による制限および違約金ご請求のご連絡 2018/07/02



店舗運営責任者 様

平素はお世話になっております。
楽天 品質向上委員会 違反点数制度事務局の者でございます。

貴店の累積違反点数が違反レベルⅣ（80点）に到達いたしましたので、
各種制限の実施内容および違約金ご請求の詳細につきまして、ご連絡申し上げます。

■違反点数の詳細

累積違反点数（2018/1/1～2018/12/31）：80点

▼内訳

・2018/07/02 80点（確認用ID：225619）

※確認方法は本メール下部に記載

違反レベル（2018/1/1～2018/12/31）：Ⅳ

違反レベル確定日：2018/07/02

■各種制限の実施内容詳細

表示制限

ランキング掲載制限：28日間（2018/07/06～2018/08/02）

検索表示順位ダウン：なし

一部媒体掲載制限：28日間（2018/07/06～2018/08/02）

RMS機能利用制限

R-Mail利用停止：28日間（2018/07/06～2018/08/02）

一時改装中処理：14日間（2018/07/06～2018/07/19）

■違約金ご請求の詳細

違約金ご請求金額：140万円

※当月分は、翌月の請求処理とあわせてご請求いたします。

えっ！？どういうこと！？

事務局からいきなり

140 万円の違約金を払え

とメールが送られてきました。

2018 年 7 月 2 日。突然違約金 140 万円の請求が。

アナタに近づく、甘い罠に要注意！！

EC 担当者にすぐさま連絡しましたが繋がらず・・・

数時間後にやっと折り返し連絡がきました。

「どういうことですか？」と聞くと

「担当部署が違うので私も知りませんでした。」と。

はい？

こっちはいきなり **140 万円** 請求されてるんですよ！

(僕) 「あなたウチの担当ですよね？」、

(EC 担当者) 「はい。」

(僕) 「ウチの現状も把握してましたよね？」、

(EC 担当者) 「はい。」

(僕) 「大丈夫って言いましたよね？」、

(EC 担当者) 「はい。」

アナタに近づく、甘い罠に要注意！！

(僕)「全然大丈夫じゃないじゃないですか。」

(EC 担当者)「担当部署が違うので、御社に違約金が発生することは今日知りました。」

(僕)「違約金が発生するような状況になってしまう可能性が少しでもあるとはわかっていましたか？」

(EC 担当者)「可能性はあるかもしれないと認識していました。」

いやいや、「大丈夫です。」って言ったじゃないですか！

その言葉を信用して営業を続けていたのに、

「キャンセルが多いので 140 万円払いなさいよ。」

は仕打ちが酷過ぎませんか。

そもそも違約金が発生する可能性が少しでもあると認識していたのに

何故本人に伝えないんですか。

「大丈夫、大丈夫」と言っていて、

突然、「実はダメでしたー」って、

こっちからしたらハッキリ言って詐欺ですよ？

アナタに近づく、甘い罠に要注意！！

こんな適当に **140 万円** 請求されるんですか？

「わかりました。すみませんでした。140 万円払います。」

ってなるわけないですね。

とても納得いかないの、

その日のうちに弁護士に相談しに行きました。

弁護士さんとしては、争うとしたら **140 万円** の部分。

例えば、「**駐車禁止！違反した場合は 300 万円請求します**」

と書いてある場所に駐車したとしても、実際に **300 万円** とすることはほぼ不可能。

要は「**公序良俗に照らし合わせて、その金額が妥当かどうか**」

という部分で争うしかない。との事。

ただ、明らかに **140 万円は高すぎる** との事でした。

第6章 その後

この案件は現在進行中です。

140 万円の請求が来たのも、**7 月 2 日**の事です。

その後の進展は、

コチラの **LINE@** で随時報告していきますので、

気になる方は、是非チェックしてください。



絶対負けないぞー！！！！

■おわりに■

心から感謝いたします。

このレポートを選んで頂き、そして、最後まで読んで頂いたことに感謝しております。お付き合い頂きありがとうございます御座いました。

メルマガでは無料レポートには書けないような秘匿性の高い情報をお届けしています
今後、私のメルマガを読みたいという方はこちらのメルマガ登録フォームに
普段お使いになっているメールアドレスをご登録するようにお願いします。

メルマガ登録はこちら

<https://bouzu0505.jp/p/r/XDnodo15>

LINE@登録はこちら

<https://line.me/R/ti/p/%40dfs7576y>

■ 発行者情報 ■

◇ 発行者 ◇ ボウズ

◇ 連絡先 ◇ bouzu05@gmail.com

(感想、質問等はこちらから受付致します)

◇ メインブログ ◇ 買取＋ブックオフせどらーボウズのブログ

⇒ <http://bouzu0505.com/>

◇ メルマガ ◇ ブックオフせどらーボウズのメルマガ

ブログで書けないことはメルマガで・・・♪

⇒ <https://bouzu0505.jp/p/r/XDnode15>

また次のレポートで

お会いしましょう。

