

「FBA」と「自己発送」使い分ける明確な基準とは？

はじめに

【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 AdobeReader をダウンロードしてください。

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

【著作権について】

当レポートは、著作権法で保護されている著作物です。

使用に関しましては、以下の点にご注意ください。

◆レポートの著作権は、作者にあります。作者の書面による事前許可なく、本レポートの一部、または全部をインターネット上に公開すること、およびオークションサイトなどで転売することを禁じます。

◆本レポートの一部、または全部をあらゆるデータ蓄積手段(印刷物、電子ファイル、ビデオ、DVD、およびその他電子メディアなど)により複製、流用および転載することを禁じます。

【使用許諾契約書】

本契約は、レポートダウンロードした法人・個人(以下、甲とする)と作者(以下、乙とする)との間で合意した契約です。本レポートを甲が受けとることにより、甲はこの契約は成立します。

第 1 条(目的) 本契約は、本レポートに含まれる情報を、本契約に基づき、甲が非独占的に使用する権利を承諾するものです。

第 2 条(第三者への公開の禁止) 本レポートに含まれる情報は、著作権法によって保護されています。また、本レポートの内容は、秘匿性の高い内容であり、甲はその情報を乙との書面による事前許可を得ずにいかなる第三者にも公開することを禁じます。

第 3 条(損害賠償) 甲が本契約の第 2 条の規定に違反した場合、本契約の解除に関わらず、甲は乙に対し、違約金として、違反件数と金壱萬円を乗じた価格の 10 倍の金額を支払うものとします。

第 4 条(その他) 当レポートに沿って実行し、期待通りの効果を得ることができず、万一如何なる損益が生じた場合でも、乙は甲に対して責任を負わないものとする。

アマゾンで商品を販売していく際、
大きく分けて、次の2種類の発送方法を選ぶ事ができます。

- FBA

- 自己発送

おそらくこのレポートを読んでいるあなたは、
それなりにアマゾン転売については知識があるのではないかと思いますので、
詳しい説明はここでは省略しますが、

FBA→アマゾンに先に商品を納品しておき、その商品が売れたらアマゾンが発送

自己発送→売れたら自分自身で発送

という感じですね。

で、ここからが今回の本題なのですが、

どういう場合にFBAを選択し、どういう場合に自己発送を選択すべきか？

という事について、
これから解説していきたいと思います。

「FBA」と「自己発送」使い分ける明確な基準とは？

ここで話しする使い分けの基準とは、

「利益を最大化するための使い分けの基準」

という前提でお話しをしていきます。

別にFBAを選ぼうが、自己発送を選ぼうが、
「その人がやりたいと思った方」を選択するのが
ある意味、一番「楽」なのだと思いますが、
それでは利益は最大化できません。

なぜなら、商品次第では、
当然FBAの方が効率よく捌ける場合もありますし、
たとえ自己発送の方が効率が悪くても、
あえて自己発送を選択した方が大きな利益率を取れるという事もあるからです。

つまり、その商品ごとに最適な使い分けをするからこそ、
利益を最大化していく事ができるわけです。

という事で、その使い分ける基準を「2つ」解説していきたいと思います。

FBAと自己発送を使い分ける基準 1：商品単価

まず第一に商品単価ですね。

なぜなら、商品単価が低いものは、
そこから得られる利益額も当然低い傾向にあり、
そういった商品をFBAで発送してしまうと、
FBA手数料が利益の大半を食ってしまうからです。

FBAは自己発送に比べて、それにかかる手数料は高くなります。

ですから、あまりにも利益額が低い商品をFBAで発送してしまうと、
取れる利益が少なくなってしまうんですね。

じゃあ、その商品単価の基準がいくらかというと、
考え方に個人差はあると思いますが、私の場合は、

「2000円」

を一つの基準にしています。

商品単価が2000円以下のものであれば、
基本的にはFBAを利用する事はありません。

そのような場合は、多少面倒でも自分で発送し、
得られる利益額を最大化させるようにしています。

まあ、利益率が特別高い場合など、
例外もちろんありますが、
基本的には2000円以下の商品は自己発送していく感じですね。

では次の基準に移ります。

FBAと自己発送を使い分ける基準2：一点モノかどうか

基本的に、
1点モノは「自己発送」の方がメリットは大きいです。

1点モノというのは、
特に中古品などはほとんどそうなのですが、
文字通り「1点」だけの仕入れになるようなものです。

中古CDや中古本などなど、
そういった商品は基本的に同じ商品を複数仕入れるわけではなく、
1点だけの仕入れになる場合がほとんどかと思います。

そういったもの場合、
その都度FBAの納品手続きをするのは、逆に手間になったりするので、
自己発送してしまった方が楽ですし、
FBA手数料が取られない分、利益額も大きくなります。

それが逆に、一度に複数の商品をまとめて仕入れるような場合（新品商品など）、
1点をFBA納品するのも、複数をFBA納品するのもかかる手間は基本一緒なので、
FBA納品手続きをしてしまった方が、最終的には効率が良いです。

それに、多少FBA手数料が取られたとしても、
アマゾンではFBAの方が自己発送よりも「売れやすい」ですから、
それが結果的に商品の回転数を早めることになり、
資金繰り的にも効率が良かったりします。

ですので、1点モノか複数モノかによって、
FBAか自己発送かを使い分けていくのが一つの基準になってきます。

なお、先ほど「基準1」で、
2000円以下の商品は基本的に自己発送と言いましたが、
その2000円以下の商品が利益率が高く、
なおかつ大量に仕入れているような場合（複数モノ）であれば、
FBAを選択した方が良いこともあります。

FBAを使うことで商品1つあたりの利益は少なくなっても、
それを短期間で大量に捌くことができれば、
結果的に1ヶ月単位で得られる利益が大きくなってくるからです。

そのあたりの判断は時と場合によって変わってきますので、
ある程度の慣れが必要になりますが、
2000円以下の商品でも商品数などによっては
FBA納品をした方がいいこともありますので、
ぜひ参考にしてみてください。

という事で、当レポートの内容は以上となります。

最後に今回の内容をまとめておくと、

FBAか自己発送かの使い分け基準1：商品単価

→2000円以上であればFBA、2000円以下であれば自己発送

→安い商品をFBA納品しても、得られる利益がものすごく少なくなってしまうから

FBAか自己発送かの使い分け基準2：1点モノかどうか

→1点モノは自己発送、複数モノはFBA

→1点モノの場合、そのためだけにFBA納品をするのは逆に手間だから

→複数モノの場合、多少面倒でも先にFBA納品をしてしまった方が、最終的には効率が良い

→商品単価が2000円以下でも、それが大量に仕入れたもの（複数モノ）であれば、あえてFBAを選択した方が、1つあたりの利益は少なくとも回転数が上がるため、1ヶ月で得られる利益が大きくなる場合があるため、それは時と場合によって判断する

という感じです。

あなたのアマゾンビジネスに活かしてみてくださいね。

ではでは、以上となります。

最後までお読みくださり、ありがとうございました。

ゆのきち