

Shopee 収支シミュレータ 使い方・活用ガイド

2026年8月13日版 | オンライン版: <https://shopee.bongry-lab.com/>

このツールは、Shopee越境販売（日本 → 台湾・シンガポール）の1商品ごとの損益と月次の手取りを、販売手数料・決済手数料・国際送料の実質負担分（Hidden Fee）・為替コスト・国内送料まで含めて概算するためのものです。「その商品をいくらで仕入れて、いくらで売れば利益が残るのか」を、仕入れる前に判断することを目的としています。

このツールでできること

画面	できること
1. 単品の損益計算	売価・仕入・重量から、1件あたりの利益・利益率・仕入上限（損益分岐点）を出す
2. 逆算	仕入価格と目標利益率から「いくらで売るべきか」（推奨売価）を出す
3. 月次シミュレーション	販売件数の想定から月商・手取り・時給換算を出し、事業として成立するかを判定する

最初に知っておくこと

- ・手数料・送料レートは2026年6月1日改定の値をプリセットしています。Shopeeは年に数回改定するため、出品前に公式計算ツール（calc.shopee-academy.jp）と突き合わせ、画面下部の「レート設定」で更新してください。
- ・通貨は台湾 = TWD（1TWD 5円）、シンガポール = SGD（1SGD 124円）。為替レートも「レート設定」で変更できます。
- ・概算ツールです。決済手数料は本来「購入者送料込みの注文額」基準ですが、商品価格基準で簡略化しています。実際の入金額はSeller Centerの表示が正になります。

動作環境

- ・ブラウザで <https://shopee.bongry-lab.com/> を開くだけで使えます（スマホ対応）。インストール不要・データ送信なし（計算はすべて端末内）。
- ・予備URL: <https://shopee-simulator.pages.dev/>（同じ内容が表示されます）

画面の使い方

1. 単品の損益計算

入力項目	意味・入力のコツ
販売価格（現地通貨）	Shopeeに出品する価格。台湾はTWD、シンガポールはSGDで入力
仕入価格（円）	商品の仕入値。送料無料になる仕入先の価格で入れる
重量（g）	商品＋箱＋緩衝材の実測値。500gを超えると国際送料が急騰するため、必ず梱包込みで量る
広告費率（％）	売価に対する広告費の割合。初動のカatalog育成期は5％程度を見込む
新規セラー割引	開店から3ヶ月・月500注文まで販売手数料が1.75％になる優遇。割引終了後の姿を見るにはチェックを外す
プレオーダー出品	取り寄せ出品（手数料＋3％）。台湾は出品全体の10％・SGは5％までの上限がある

結果の見方

- ・「1件あたり利益」「利益率」― 緑は黒字、赤は赤字。内訳表で何に一番取られているかを確認できます。
- ・「仕入上限（損益分岐）」―
この金額より安く仕入れられれば黒字。仕入判断はこの数字と実際の仕入値を比べるのが最速です。

2. 逆算 ― 目標利益率から推奨売価

- ・仕入価格・重量・目標利益率を入れると、その利益率を確保できる売価が出ます。目標の目安は12％。
- ・出てきた売価でShopeeを検索し、現地の競合と比較します。売れている競合より明らかに高いなら、「もっと安い仕入先を探す」か「その商品は見送る」の二択です。
- ・利益率8％を切る商品は、返品や紛失が1件出ただけで赤字化するため扱わないことを推奨します。

3. 月次シミュレーション

入力項目	意味・入力のコツ
月間販売件数 / 平均売価	想定シナリオを入れる。まずは現実的な件数（開店初月は10～30件程度）から
平均実質利益率（％）	単品計算で出した利益率の平均値（広告費差引後）。8～12％が現実的な範囲
返品・紛失引当（％）	売上の2％程度を見込んでおく
平均仕入率（％）	消費税還付の計算用。売価（円換算）に対する仕入の割合。目安35％
月間作業時間（h）	梱包・発送（1件10～15分）＋仕入＋チャット対応の合計。月100件なら25～35時間
課税事業者チェック	消費税還付（輸出免税）を手取りに含める。課税事業者の選択（2年縛り）と輸出証憑の保存が前提

- ・見るのは「手取り合計」と「時給換算」。時給が想定を下回り続けるなら、続けるかどうかの判断材料にします。

活用方法 — 仕入判断から撤退判断まで

仕入判断の5ステップ

手順	内容
1. 禁制品チェック	香水・スプレー・電池単体・医薬部外品・陶磁器・茶葉・米などはSLSで送れない、または出品禁止。台湾はサプリメントも不可。仕入候補を見つけた瞬間に確認する
2. 重量を実測	梱包込みで量る。500gの境界をまたぐかどうかで送料が大きく変わる
3. 逆算で推奨売価	目標利益率12%・広告5%を基準に推奨売価を出す
4. 競合比較	推奨売価でShopeeを検索し、売れている競合の価格帯に収まるか確認する
5. 仕入上限と照合	実際の仕入値が「仕入上限」以下か。目安として仕入は売価（円換算）の40%以下に収める

価格設定のルール

- ・出品価格は「新規セラー割引が終わった後」でも利益が残る水準で付けます。割引前提の価格にすると、4ヶ月目に手数料が1.75%から12.75%（台湾）へ戻った瞬間に利益が消えます。
- ・割引期間中は同じ価格でも利益率が上振れます。上振れ分は広告費に回してカタログを育てます。

月次の使い方と撤退ライン

- ・週1回、実績（件数・平均売価・実質利益率）を入れて現在地を確認します。
- ・撤退ライン：開店3ヶ月時点で「月商15万円・実質利益率8%」の見込みが立たなければ撤退。先に決めておくことで、ずるずる続けて損失を広げることを防ぎます。
- ・時給換算が1,000円を下回り続ける場合は、作業の外注化またはやめる判断を検討します。

アカウントヘルスと在庫の注意

- ・キャンセル率（NFR）・発送遅延率（LSR）はいずれも10%が処罰の閾値です。判定の分母は直近7日間の注文数のため、注文が少ないうちは在庫切れ1件でペナルティが付きます。
- ・無在庫分の仕入先は翌日着が確実なところ限定し、売れ筋が見えた商品は小ロットで在庫化してリスクを下げます。
- ・発送期限（DTS）は2営業日。注文が入ったら48時間以内に国内倉庫へ発送する前提で仕入手段を選びます。

数値の前提と更新方法

プリセット値（2026年6月1日改定・2026年8月13日確認）

項目	台湾	シンガポール
販売手数料（通常）	12.75%	15.75%
販売手数料（新規割引・3ヶ月）	1.75%	1.75%
決済手数料	2.5%	3.0%
プレオーダー加算	+ 3.0%	+ 3.0%
為替手数料（Payoneer出金）	2.0%	2.0%
国内送料（自宅→Shopee倉庫）	700円 / 件	700円 / 件
梱包資材	50円 / 件	50円 / 件

海外送料の実質負担分（Hidden Fee）の実測点

購入者が支払う送料と実費の差額はセラー負担になります（Shopee公式レート表より）。実測点の間は直線補間しています。

重量	台湾（コンビニ受取）	重量	シンガポール
50g	30.2 TWD（約150円）	100g	2.63 SGD（約326円）
500g	88.7 TWD（約440円）	500g	3.55 SGD（約440円）
1,000g	153.7 TWD（約770円）	1,000g	8.55 SGD（約1,060円）
1,300g	192.7 TWD（約965円）		

レートの更新方法

- ・公式計算ツール（<https://calc.shopee-academy.jp/>）で最新の率を確認します。
- ・シミュレータ下部の「レート設定」を開いて数値を書き換えると、その場で全計算に反映されます。
- ・直近12ヶ月で3回の改定がありました（2026年2月・3月・6月）。改定は通知から適用まで10日程度のこともあるため、月に1回はレートを確認することを推奨します。

免責

本ツールおよび本ガイドは概算・参考用です。実際の手数料・送料・入金額はShopee Seller Centerの表示および公式規約が正となります。出品・価格・仕入の最終判断は必ず公式情報で確認のうえ行ってください。