

会計的視点から見たネットショップ運営物語

ハングリード株式会社
取締役執行役員 最高財務責任者

1981年10月20日生まれ。
2005年青山学院大学法学部卒業、公認会計士試験合格。世界最大の会計事務所、M&Aファームを経て、2011年ハングリード株式会社 CFO 就任。

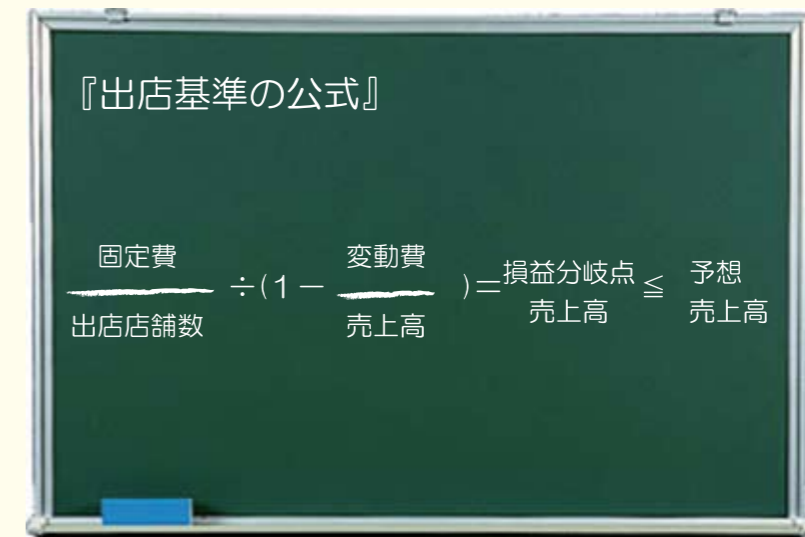
宮地 俊充 CFO

Toshimitsu Miyachi

第一回 「先生、『出店基準の公式』って何ですか？」

昔々、ネットショップを始めてから3年くらいたった在庫労没頭君(24)は、朝からウキウキ気分でした。なぜなら今日は、労没頭界のスーパースター、もうバスケットでいったらマイケル・ジョーダンのような基幹労没頭先生(48)に会うことになっていたからです。待ち合わせ場所の喫茶店に着くと、基幹労没頭先生はもうすでに来ていて、潤滑油をボディに塗っていたところでした。「先生！」と声をかけ、単刀直入に悩みを打ち明けました。「最近、モール出店の担当者からよく電話が来ていて、ウチにもショップを開いてくれないか、って誘われているんです。でも、出店しても儲かるか分からなくて、出すべきか出さないべきか、うーん」在庫労没頭君は、今にも泣きだしそうな顔になりました。「在庫労没頭君、『出店基準の公式』を知っているかね？」と、基幹労没頭先生はやさしく語りかけました。「『出店基準の公式』ですか・・・」「そう、公式。学校の数学で習っただろ？」「労没頭界に数学なんてありませんよお。あるのは光線

学や怪獣史です」「ふふ、冗談。この『出店基準の公式』を使うためには、費用を2つに分けなければいけないんだ」先生の話によると、2つの費用は『変動費』と『固定費』で、変動費が売上に比例して増加する費用、固定費が売上に比例して増加しない費用、とのことでした。「例えば、ネットショップの運営に係る費用の中で、何が変動費だと思う？」「なんですかね...仕入原価かな」「正解！売上が伸びれば伸びるほど、仕入原価は増えていくよね。他に変動費には、モール従量課金、広告費、決済手数料、送料があるんだ。それに対して、固定費には何が含まれると思う？」在庫労没頭君が答えに詰まっていると、先生が助け船を出してくれました。「じゃあ、売上がゼロでも、支払わなければいけない費用って何かな？」「家賃です。あと、人件費、サーバー使用料、モール月額費用なんかもそうです」「素晴らしい！そこまで分かれば、もう大丈夫。じゃあ、『出店基準の公式』を発表するね



目が点になっている在庫労没頭君を楽しそうに見ながら、先生は『出店基準の公式』を左側から分解して説明してくれました。それはこんな感じでした。

- 「固定費 ÷ 出店店舗数」 1店舗が負担すべき固定費
- 「変動費 ÷ 売上高」 原価率 (= 変動費率)
- 「1 - (変動費 ÷ 売上高)」 利益率 (= 貢献利益率)
- 「損益分岐点売上高」 トントンになる売上高
- 「予想売上高」 これから出店するモールで上げることができる売上高

「じゃあこの公式に、在庫労没頭君のお店を当てはめていこう」
「はい。出店店舗数は、今持っている楽天店、Yahoo!店、本店に加えて、これから出店するAmazon店を合わせて、4店です。固定費は、今の3店舗合計で月400万円ぐらいです」
「うんうん、それで？ 次の原価率はどうかな？」
「売上高が月商3,000万円ぐらいで、変動費が計2,400万円ぐらいですので、原価率は80%ですね。だから、1 - 原価率で利益率は20%です」
在庫労没頭君はさくさく計算することができて、自分でもびっくりでした。これが『出店基準の公式』かあ。怪獣史と違った面白さがあるな。なんか楽しくなってきた言葉が続きました。
「それで、1店舗が負担すべき固定費が400万円 ÷ 4店で100万円、それを利益率の20%で割り戻すと、500万円になります」

「さすがだね。だから、在庫労没頭君がAmazonに出店して、月商500万円を上げられそうかどうか。これが、一つの出店基準になるんだ」
「ブヒュー、と音を立てて、在庫労没頭君のヘッドから蒸気が噴き出しました。在庫労没頭君はあまりの衝撃に興奮したのです。
「すごい！ さっそく、Amazonの担当者の方に、僕と同じメンズファッションを扱っている店舗の月商がどのくらいか聞いてきますね！」
在庫労没頭君は先生にお礼を言って、喫茶店からひとつ飛び出ていきました。先生はその姿を見て心から幸せな気分になって、再び潤滑油をボディに塗り始めました。



ハングリード株式会社

HP: <http://www.hunglead.com/>

Mail: t.miyachi@hunglead.com

取締役執行役員 最高財務責任者
宮地 俊充 (みやち としみつ)