

結論と判断

売上の大きさより、 最後に残る利益へ。

月100万円を売るお店。販売手数料と、お店が負担するポイントが増えた場合の利益を比べます。

今回の比較結果 / 円 / 税抜

月 50,000 円の利益減

同じ500注文でも、月22万円から17万円へ。

手数料とポイントを分けて見直します。

5万円の利益減のうち、2万円が販売手数料、3万円がお店のポイント負担です。ポイントを増やすなら、その追加負担に見合う注文の増加が必要です。

1注文の商品売上

2,000円

税抜・送料収入は0円

月の注文数

500件

全注文が同じ商品

月の商品売上

100万円

税抜・2,000円×500件

読み方：まず結論を確認し、次のページで数字の理由、最後のページで対応案と試し方をご覧ください。

すべて説明用の架空条件です。実際の依頼・導入実績・改善実績ではありません。

数字の理由

費用を分けると、理由が見える。

販売手数料が2ポイント増えると月2万円、店舗負担ポイントが3ポイント増えると月3万円の負担増です。モール関連費用の合計は内訳の小計で、利益を計算するときに重ねて引きません。

月の内訳（税抜）	現在	変更後
商品売上	1,000,000円	1,000,000円
販売手数料（8% → 10%）	80,000円	100,000円
決済費用（3%）	30,000円	30,000円
店舗負担ポイント（2% → 5%）	20,000円	50,000円
モール関連費用の合計	130,000円	180,000円
商品原価	500,000円	500,000円
配送費	100,000円	100,000円
梱包費	20,000円	20,000円
その他の固定費	30,000円	30,000円
この表の費用を引いた利益	220,000円	170,000円

金額と料率の対象はすべて税抜。原価1,000円・配送200円・梱包40円は1注文あたり。固定費は月3万円です。販売手数料と決済費用は別料金、ポイントはお店が全額負担する架空の条件です。

計算途中は丸めず、Excelでは金額を小数2桁で表示します。実契約では送料・税額・値引き分を料率の対象に含めるか確認し、ポイントの二重計上を防ぎます。

比較と次の一手

条件を変えて、選択肢を比べる。

ポイント5%では、追加1注文2,000円から関連費用360円、原価・配送・梱包1,240円を引くと400円残ります。3万円÷400円＝75注文の上積みで、ポイント2%・500件の利益に並びます。

比較する条件	結果
ポイント2%・500注文	月200,000円の利益
ポイント5%・500注文	月170,000円の利益
ポイント5%・575注文	月200,000円の利益

01 Excelで、数字を変えてみる

ExcelのB16を5%から2%へ変更すると、500注文で利益20万円。5%へ戻してB13を575件に変えても20万円です。B21では目標利益を指定できます。

02 判断するときに確認すること

575件は売れる件数の予測ではありません。商品構成・単価・固定費が同じという条件です。記載外の人件費・広告費・返品損失、追加の作業費があれば利益は減り、必要な注文数も増えます。

出典：本資料の架空条件と、同封の再計算用Excel。実案件ではお客様の明細・契約条件・料金情報を確認して根拠を記載します。