

在庫に困っている企業必見！

再販先に 海外という選択

越境 EC で、
値下げ・ブランド毀損なく在庫整理を



Index

01	アフターコロナで増える在庫	01
02	在庫を抱えるリスク	03
03	在庫処分方法	08
	日本語のサポート体制で安心！ 東南アジア・台湾への越境 EC なら、Shopee（ショッピング）	12

コロナ禍の影響などによって、当初予定していた営業計画が破綻してしまい、多くの在庫を抱えることになってしまった企業も多いのではないのでしょうか。在庫は管理費がかかるうえ、資産として扱われ、税金がかかってしまうのが問題です。また、余剰在庫を抱え続けていると、黒字なのに倒産することにもなりかねません。

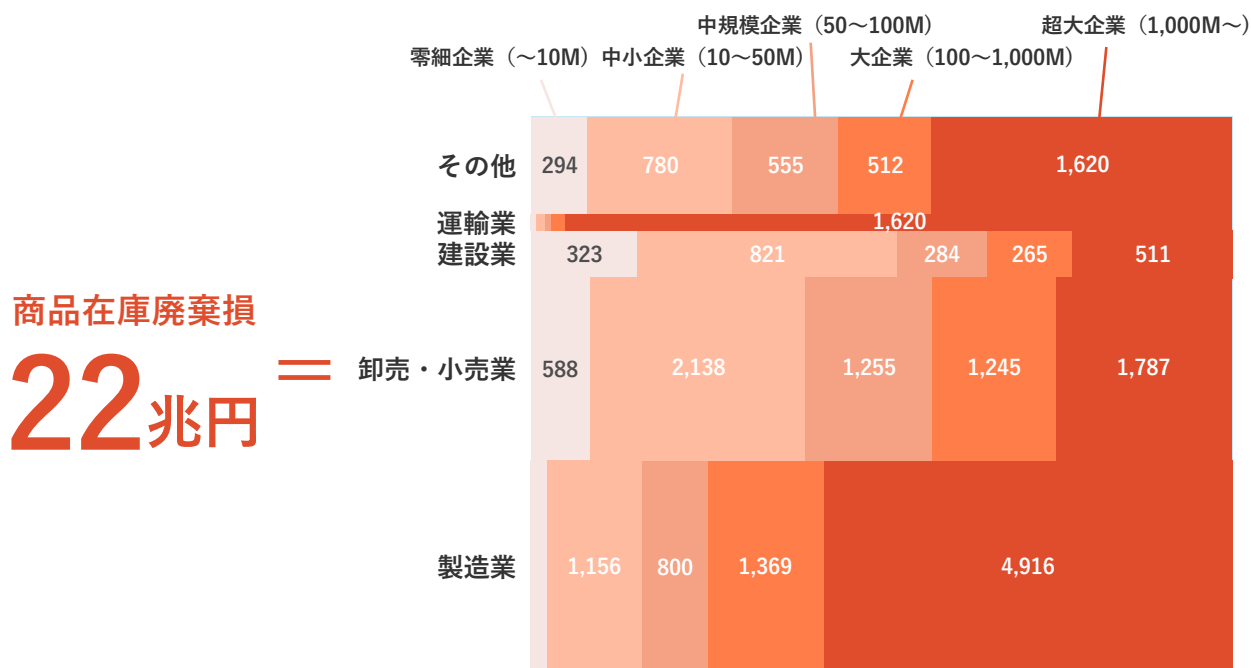
そこで本資料では、在庫を抱えるリスクを改めて整理したうえで、最適な在庫処分方法をご紹介します。



01

アフターコロナで増える在庫

過剰在庫の買い取りサービスなどを展開している株式会社オークファンによると、国内の卸売・小売業や製造業の商品在庫の合計廃棄損額は年間で約 22 兆円に上るとのことです。



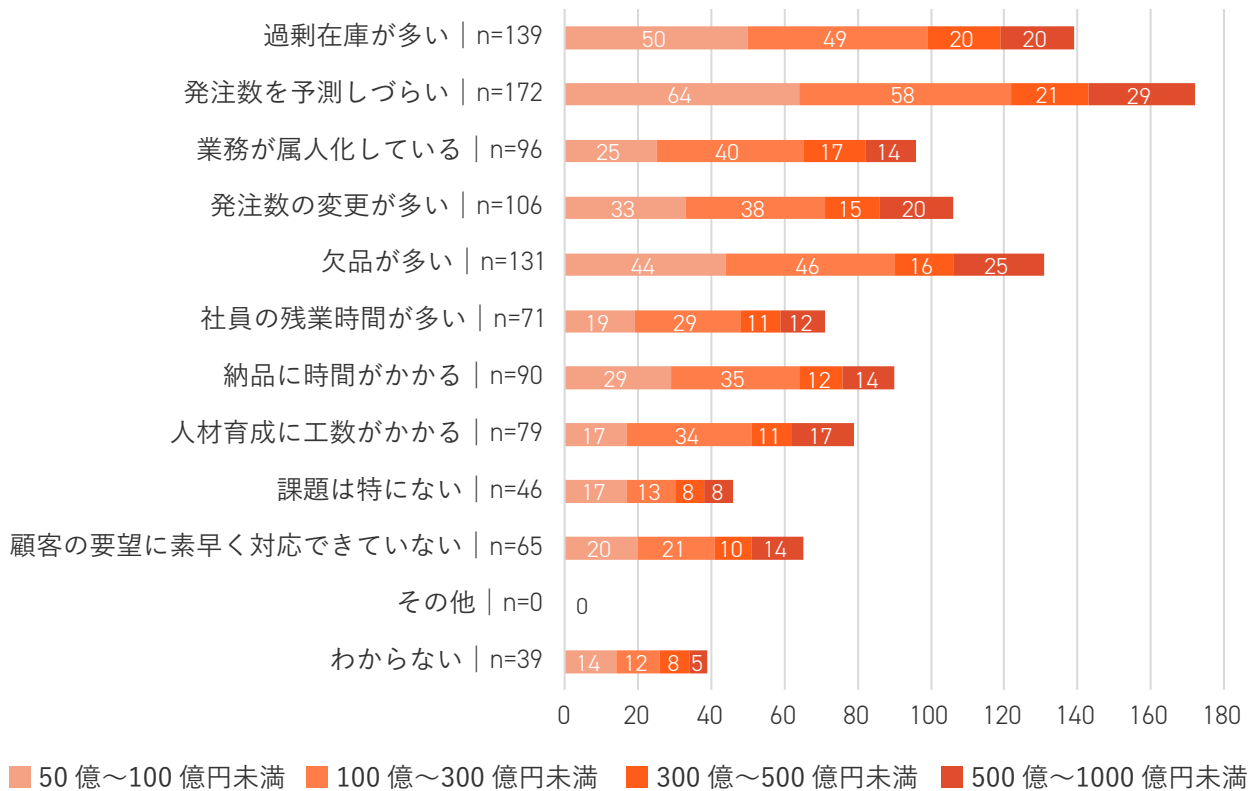
※ 株式会社オークファン「2022 年 9 月期（第 16 期）決算説明会資料」

<https://pdf.irpocket.com/C3674/fhjD/Tp1B/PMw0.pdf> を参考に当社で独自に作成

また、NEC ソリューションイノベータの調査によると、コロナ後の在庫管理における業務上の課題として、「発注数を予測しづらい」「過剰在庫が多い」という声が多く上がっています。

01 アフターコロナで増える在庫

Q コロナ後の在庫管理における業務上の課題は？（複数選択） n=418



※「在庫適正化に関する市場調査結果 2022 年」 NEC ソリューションイノベータ
<https://www.nec-solutioninnovators.co.jp/ss/wholesale/whitepaper/research2022/> を参考に当社で独自に作成

コロナ禍では EC の利用者が増加したこともあり、通販企業も多くの商品を販売することができました。翌年にも大量の商品が売れることを見込んで、同じような規模で商品を仕入れたものの、需要の一巡に加え、通販市場への新規参入企業の拡大で競争が激化し、前年ほどの成果を出せずに売れ残ってしまったというケースも少なからずみられたようです。

商品在庫の廃棄ロスが解決すべき大きな課題であり、商品在庫の廃棄ロスはアフターコロナでさらに深刻化しているとみられます。

在庫を抱えるリスク

1. 管理コストの増加

在庫を多く持てば、それだけ管理コストも増加します。在庫を保管するための倉庫費用、光熱費、保険料、管理費など、一般的に、在庫管理コストは在庫金額の 15 ～ 25% 程度になると言われています。

保管費用

在庫を保管するためには倉庫が必要です。倉庫の賃料や購入費用、倉庫の維持・管理費用がかかります。大規模な倉庫が必要な場合、そのコストは非常に高くなる場合があります。

光熱費

倉庫を運営するためには、電気、ガス、水道などの光熱費が発生します。特に冷蔵・冷凍が必要な商品を扱う場合、これらのコストは大幅に増加します。

保険料

在庫が盗難、火災、水害などのリスクにさらされるため、これをカバーするための保険に加入する必要があります。保険料は在庫の価値や保管環境によって変動します。

労働費用

在庫を管理するためには人手が必要です。入庫作業、在庫のチェック、棚卸し作業などに従事するスタッフの賃金や福利厚生費用がかかります。

減価償却費用

在庫を保管するための設備（棚、フォークリフト、コンベヤーシステムなど）は、時間と共に価値が減少するため、減価償却費用が発生します。

輸送費用

在庫の移動や配送に伴う輸送費用も管理コストの一部です。在庫が多いと、輸送回数や距離が増えることがあり、これに伴う費用も増加します。

02 在庫を抱えるリスク

機会費用

在庫に資金を拘束することで、他の投資機会を失う機会費用も無視できません。この資金を他の事業活動に投資することで得られたかもしれない利益が失われます。

2. 商品価値、品質の劣化

長期保管された在庫は、品質や商品価値の低下につながります。例えば賞味期限切れ、モデルチェンジ、トレンド遅れとなった在庫は、商品価値がないうえ劣化しているおそれもあります。

物理的劣化

特に食品、飲料、医薬品などは消費期限があります。長期間保管すると品質が低下し、消費や使用ができなくなることがあります。また、湿度、温度、光、酸素など環境条件の影響で商品が劣化することがあります。例えば、湿度が高いとカビが発生したり、温度が高いと腐敗が進行したりします。

技術的・市場的陳腐化

特に電子機器やファッションアイテムでは、新しい技術やデザインが市場に出回ると、旧製品の価値が急速に下がることがあります。市場のトレンドが変われば、消費者の需要が減少し、在庫が売れ残るリスクがあります。例えば、季節商品や流行に敏感な商品は特にこのリスクが高いでしょう。

保管環境の問題

商品に適した保管環境が整っていない場合、品質が劣化するリスクが高まります。例えば、冷蔵保存が必要な商品を常温で保管すると品質が大きく損なわれます。また、倉庫が清潔に保たれていないと、害虫や汚れが商品に影響を与えることがあります。

物理的な損傷

在庫の出し入れや移動の際に、商品が物理的に損傷するリスクがあります。これには、梱包の破損、落下、圧力による変形などが含まれます。また、在庫が盗まれたり、意図的に破壊されたりするリスクもあります。

02 在庫を抱えるリスク

3. キャッシュフローの悪化

在庫を多く抱えることは、キャッシュフローの悪化を招きます。

資金の固定化

在庫は企業が保有する資産のひとつですが、売れなければ現金化することはできません。

そのため、在庫が増えると、運転資金が在庫に固定化され、他の用途に使える資金が減少します。例えば、100 万円分の資産が全額現金であれば、状況に合わせて流動的に使い道を選ぶことが可能です。しかし、100 万円分の在庫では、商品が売れなければ何に使うこともできません。

在庫が売れないまま長期間保管されると、現金化されるまでの期間が延び、企業の流動性が低下します。これにより、急な資金需要に対応できなくなるリスクが高まります。例えば、取引先から 50 万円の請求が来たときに、100 万円分の在庫があったとしても、現金がなければ支払いができず、不渡りを出してしまうことになります。

減価償却費用

在庫保管のための設備（棚、フォークリフト、倉庫など）の購入にかかる費用は、時間とともに減価償却されますが、売上として回収されない限り、キャッシュフローの圧迫が続きます。

売上機会の損失

過剰在庫が売れ残ると、販売機会を逃し、予想された売上が実現されないリスクがあります。需要予測の誤りや市場の変動により、売れ行きが悪くなり、売れ残った在庫を処分するために値引き販売を行う場合、利益率が低下し、キャッシュフローの改善が遅れます。

資金調達コストの増加

在庫管理に多額の資金を投じることで、他の運転資金が不足し、追加の資金調達が必要になる場合があります。これにより、借入金利や融資手数料などのコストが発生し、キャッシュフローをさらに圧迫します。

財務リスクの増大

在庫の維持や追加仕入れのために借入が増加すると、利息支払いが増え、キャッシュフローの負担が大きくなります。また、キャッシュフローが悪化すると、信用格付けが低下し、将来的な資金調達が困難になる可能性があります。

02 在庫を抱えるリスク

4. 税金の増加

在庫は資産として計上されます。在庫の仕入れに使った金額は、販売か廃棄をしないと経費として計上できません。そのため、利益が出ていないのにも関わらず余剰在庫により税金が増加することがあります。

例えばある年に、1個1万円で100個の商品を仕入れたとします。この商品を2万5,000円で販売して、30個売れ、70個が残ると、実質的には25万円の赤字ということになります。

仕入れに使った金額 $1 \text{ 万円} \times 100 \text{ 個} = 100 \text{ 万円}$

売上 $2 \text{ 万 } 5,000 \text{ 円} \times 30 \text{ 個} = 75 \text{ 万円}$

しかし、仕入れ100個のうち経費として計上できるのは、実際に売れた30個分だけです。70個の在庫は手元にあるので、将来利益を生む資産として扱われます。そのため、実際には利益が出ていないにもかかわらず、売上の75万円から30個分の仕入れにかかった30万円を引いた45万円が利益とみなされ、税金を納めなければいけなくなります。

もちろん、いずれ商品が売れば、その年の経費として計上ができ、廃棄すれば商品廃棄損としての計上が可能です。しかし、過剰仕入れを行ってしまうと、その年の税金がかさむ可能性があるのです。

資産評価額の増加

在庫は企業の資産として計上されるため、決算時に評価される資産の総額が増加します。企業の資産価値が高くなると、課税所得が増え、法人税額が増加する可能性があります。特に市場価値が変動しやすい商品を在庫として抱えている場合、評価額の変動により課税額が影響を受けることがあります。

売上原価の影響

在庫の評価方法（先入れ先出し法（FIFO）、後入れ先出し法（LIFO）、平均原価法など）により、売上原価が変動します。例えば、先入れ先出し法を採用している場合、古い在庫が先に売上原価に計上されるため、期末在庫の評価が高くなり、利益が増加します。利益が増加すると、それに伴い法人税も増加します。在庫の価値が減少した場合、評価損を計上することができますが、その損失を認識するタイミングによっては、税金への影響が生じます。

02 在庫を抱えるリスク

消費税の影響

消費税制度では、仕入れ時に支払った消費税を控除することができますが、在庫として保有している間は仕入れ税額控除が実現されません。在庫が売れるまで、この控除が遅れるため、一時的に資金繰りが悪化することがあります。

資産税の影響

在庫を保管するための施設や倉庫が固定資産として課税される場合、その評価額が高くなると固定資産税が増加することがあります。

在庫処分方法

上記のように、在庫を必要以上に抱えると、売上にならないだけでなく、管理コストがかさむなど雪だるま式に様々なリスクをもたらします。在庫の処分方法として4つの手段をご紹介します。

値下げやサンプルなどのプロモーション活用による自社処分

「在庫一掃セール」として、値下げやプロモーションを通じて在庫を販売することで、一気に在庫を減らすことができます。また、サンプルとして顧客に配布すれば、製品の認知度を高め、新たな顧客を獲得する機会が増えるでしょう。

ただし、値下げにより、利益率が低下する可能性があります。さらに、セールやサンプル品として処分することによる最も大きなリスクは、頻繁な値下げやプロモーションにより、ブランドの価値が低下することです。また、新モデルの売上に響く恐れもあります。

短期的には在庫処分に成功しても、長期的には顧客が値下げを期待し、通常価格での販売が難しくなる可能性があるでしょう。

廃棄

セールによりブランド価値を下げるリスクを避けるため、思い切って廃棄する方法もあります。劣化した商品や不良品を市場に出回らせないことで、ブランドの信頼性を維持できます。また、在庫を即座に処分できるため、倉庫スペースを確保しやすくなります。

しかし、廃棄には処分コストがかかります。特に大規模な廃棄には高額な費用が伴います。また、大量の廃棄は環境に悪影響を及ぼす可能性があり、企業の社会的責任（CSR）に反し、ブランド価値を毀損することがあります。廃棄のタイミングを決定するのは難しく、潜在的な売上や利益の機会を失う恐れもあるでしょう。

03 在庫処分方法

買い取ってもらい二次流通

昨今では買取サービス業者も増えており、コストをかけて廃棄するくらいなら二束三文でも買い取ってもらうことを選ぶ企業も増えています。在庫を迅速に処分することで、倉庫スペースを確保しやすくなります。

しかし当然ですが、買い取り業者は、安く仕入れ高く得ることで利益を出すため低価格で買い取ることが多く、利益率が低下します。適正価格を知るには複数の業者に見積もりを依頼すると良いでしょう。また、在庫の一部しか買い取ってくれないケースや送料は別途負担する場合もあるため、契約内容はよく確認する必要があります。

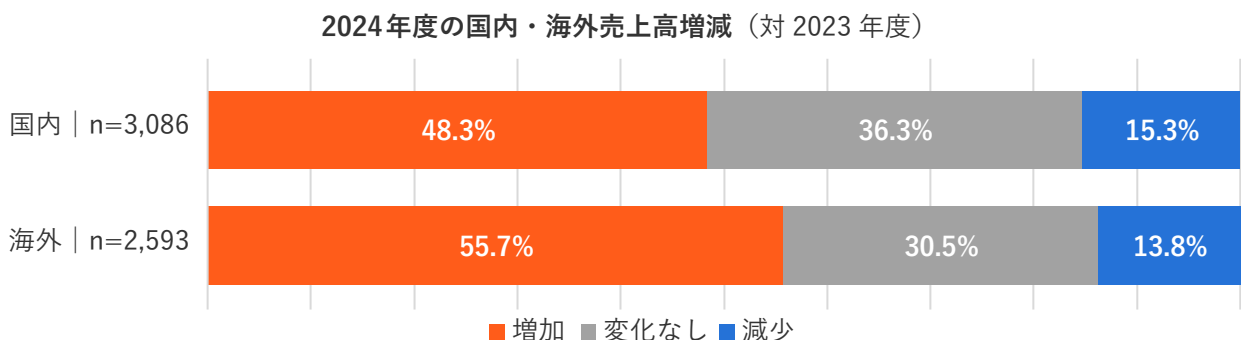
さらに、二次流通市場での販売により、ブランドの価値が低く見られる可能性があります。そのため、再販売先の指定や再販売条件の交渉ができ、信頼できる買い取り業者を見つけることが大切です。

自ら越境 EC のプラットフォームで再販する

コストをかけた廃棄、そして国内でのブランド毀損リスクも避ける方法としては、海外市場向けに越境 EC で販売する手段があります。

経済産業省の「令和4年度 電子商取引に関する市場調査報告書」によれば、2030年には世界の越境 EC の市場規模は7兆9380億USドル（約870兆円）に成長すると予測されています。これは、2021年と比較すると、10年程度で約10倍の規模へ急成長する予測となっています。

また、日本貿易振興機構（ジェトロ）の海外ビジネス調査によれば、2024年度の海外売上高について、前年比プラスを見込む企業の割合は全体の55.7%で、国内で売上高増加を見込む企業の割合を7.3ポイント上回りました。



※「日本企業の海外事業展開に関するアンケート調査」日本貿易振興機構（ジェトロ）

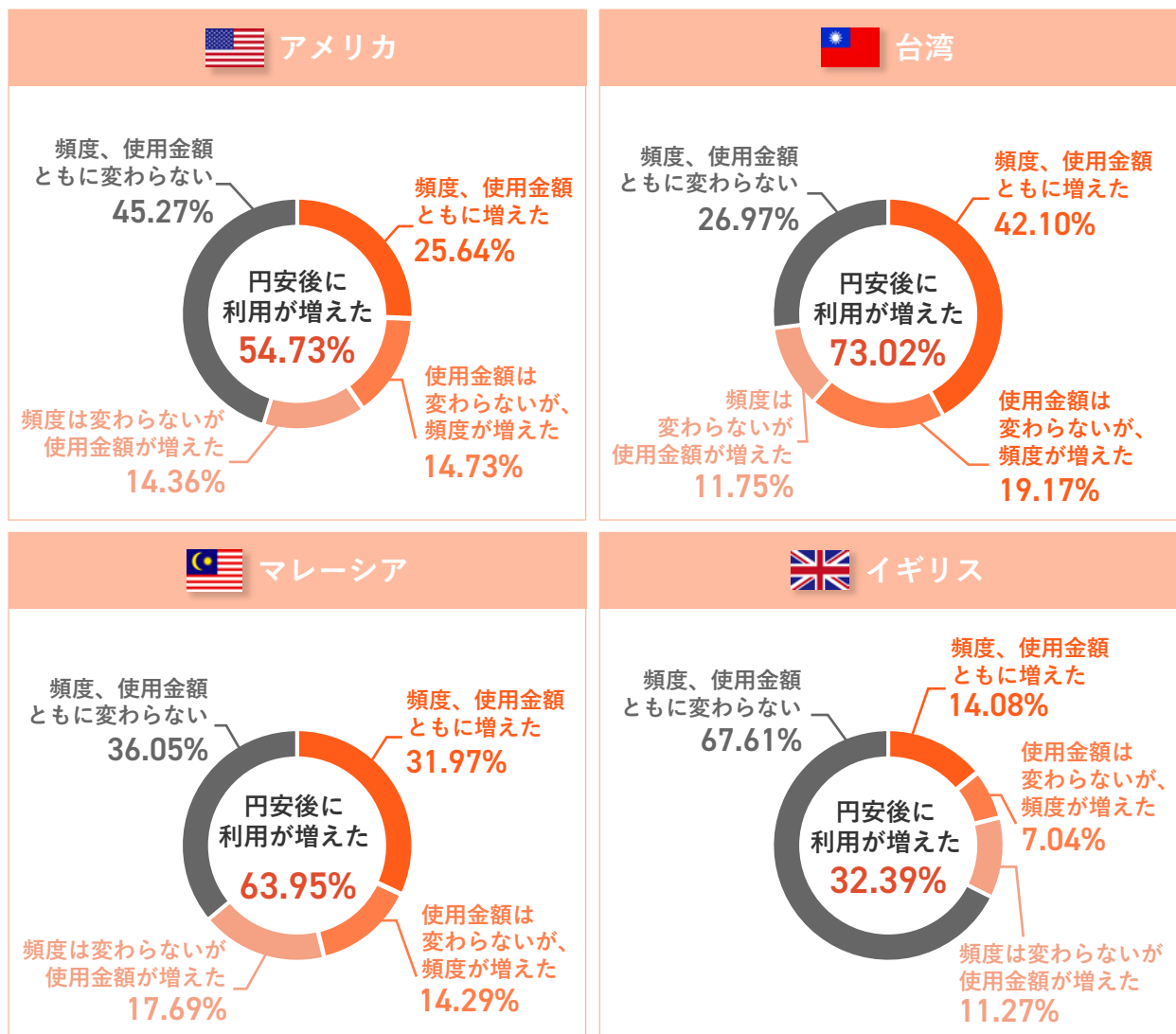
https://www.jetro.go.jp/ext_images/_Reports/01/d06df8fc5ec86c87/20230045.pdf を参考に当社で独自に作成

03 在庫処分方法

円安が越境 EC に与える影響

さらに、長期化する円安が追い風となって日本商品の需要が高まっています。原料費や輸送費の高騰、メーカーからの仕入れ値が高騰するというマイナス要因を差し引いても、海外ユーザーからすれば日本市場はバーゲンセール状態であり、購入金額、購入UU、顧客単価の上昇につながっています。多少値下げをしても高い利益を確保できるでしょう。

BeeCruise 株式会社の調査によれば、6 割以上が「円安後に利用が増えた」と答え、最も多いのは台湾で 73% 以上でした。



※ 出典：「海外のお客様約 1,900 名に聞いた越境 EC の利用意向調査」BeeCruise 株式会社
<https://prt看mes.jp/main/html/rd/p/000000464.000035599.html> をもとに、加工して作成

03 在庫処分方法

日本とは異なるニーズも

海外の購入者は、日本人には想像できないような使い方をされる場合があります。例えば、岩手県の伝統工芸品である南部鉄器（急須）がヨーロッパや東南アジアで人気になり、約2倍の価格で販売されていることは有名です。

また、仏教で用いられる数珠のクオリティが評価され、数珠の数を変えてハラール（イスラム教徒）向けに製造したところ、口コミで広まり、イスラム圏で大ヒット商品になりました。

日本で認知度があっても海外では知られていない場合は却ってチャンスです。グローバルなブランド認知度を高めることができ、新たな顧客層を獲得する機会になるでしょう。日本製品の海外人気は高く、型落ち品や国内ではすでに流行が過ぎた製品であっても高い値段で販売できる可能性もあります。

国際取引には言語の違い、法規制、税制などの複雑な問題がありますが、越境 EC プラットフォーム（EC モール）を活用すれば、気軽に海外市場開拓にトライできます。低リスク・低コストで始められるため、国内でのセール、廃棄、買取サービスの利用を検討する前のお試し手段としてもおすすめです。

日本語のサポート体制で安心！

東南アジア・台湾への越境 EC なら、Shopee（ショッピング）



Shopee（ショッピング）は、シンガポール、台湾、タイ、マレーシア、フィリピンの5つのマーケットに対応する EC モールです。

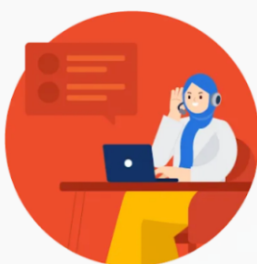
初期費用や維持費は発生しないので、ノーリスクで越境 EC による東南アジア・台湾への販売を始めていただけます。

日本語のサポート体制も整っているため、言語に不安がある方でも安心です。



初期費用・維持費用ゼロ

出店に伴う初期費用や維持費用は発生しません。



日本語のサポート体制

日本語対応のスタッフが販売者さまの運営をサポートします。



配送サポート

割高な国際配送をお得にご利用いただけます。



詳しくはこちらから。まずはアカウント申請を。

<https://shopee.jp/start/>

ショッピングジャパン株式会社

Shopee Japan K.K.

設立 2020 年 7 月

代表 Junjie Zhou

所在地 東京都千代田区丸の内 2-5-1

丸の内二丁目ビル 7 階 xLINK 丸の内

