会社の体質改善法（第1回）

小売業必見、利益率を改善して財務体質を強化する

2018.12.18

商品を仕入れ過ぎ、売れ残って在庫の山に……。小売業の経営者なら、このような状態を恐れた経験があるはずだ。小売業の経営のポイントが在庫管理だ。過剰に在庫を抱えると、余計な保管スペースが必要になる。保管コストは増大する。長期にわたる保管で品質劣化を招いて廃棄処分になれば、仕入れ分が丸ごと損失だ。やむなく廉価販売を行うと、通常の値付けとの差額分は失われる。通常価格で買ってくれた顧客にも、不信感を与えかねない。



期末に在庫を持っていると税務処理上、課税額が増す。こうした税務面から見た在庫の問題は、「『いつかは売れる』で在庫を抱えると税金が増える」で詳しく説明している。

過剰在庫を抱えるデメリットは大きいが、かといって在庫は少ないほどいいというものでもない。ある程度の在庫を持たなければ、欠品による機会損失を招くからだ。人気商品が店頭にないと、せっかくの顧客が他店に流れてしまう。これでは悔しい。

潤沢に売れ筋商品の在庫を持っている喜ばしい状態か、売れる見込みの薄いガラクタを抱える状態か。流行や変化が早く、新製品の発表のサイクルも短い現在、どちらになるのかは刻々と変わる、といっても過言ではない。

リアルタイムの在庫管理が小売業には必須… 続きを読む