

ヤマダ総合会計に、お・ま・か・せ！

Ver11. 適正在庫について

今回は税務の話から少し離れて在庫管理についてご説明させていただきます。



お客様と毎月打合せをする際、課題の1つとして話題になる項目に在庫金額があります。

会社にとって適正在庫はいくらくらいなのか？

過剰な在庫が会社に与える影響はどのようなものなのか？など・・・。

社長様や経理担当者が理解していても、現場の社員に在庫を保有するリスクを理解してもらわないと適正在庫での会社経営は難しいといえます。

リスクを説明する時には・・・

過剰な在庫はお金をムダに眠らせているのと同じ。倉庫に使えるお金が積んでであると想像してみてください。

販売されるまでに倉庫で保管することにより、保管費用がかかっているのです。すると・・・
売上 100 円 - 原価 60 円 - 保管費用 (月 20 円 × 2 ヶ月) = 利益 0 円となり、せっかく販売できても 2 ヶ月保管していたら、会社にとって利益はでない状況になっているのです。

保管期間が長引けば、劣化や破損といったリスクも増してきます。

このような、説明をした上で実際に目安となる数値でチェックしてみてください。

回転期間または回転率によるチェック

在庫回転率 = 年商 / 在庫金額

在庫回転期間 = 在庫金額 / 月商



在庫回転率の高い又は回転期間が短い商品は仕入～販売までの期間が短いということなので主力商品といえます。反対に在庫回転率の低いまたは回転期間が長い商品は売上への貢献度合いが悪い商品になります。

投資するに値する商品かどうかチェックする

$$\text{交叉比率} = \text{粗利益} / \text{平均在庫} = \text{売上高} / \text{平均在庫} \times \text{粗利益} / \text{売上高}$$

回転率が高く投資額を早く回収できる商品であるかどうか？収益性が高く市場のニーズにあった商品であるかがチェックできます。

交叉比率が高い商品は投資価値のある商品といえます。

商品ごとの回転率や交叉率を**継続的**にチェックすることにより、各商品に応じた適正在庫の把握や販売戦略に役立てることができます。

回転率が高い商品は売れ行きがよい

回転率高い



利益は少ないが良く売れる商品 (薄利多売商品)	利益は多く、よく売れる商品 (プレミアム商品)
利益は少なく、あまり売れない商品 (時代遅れ商品)	利益は多いがあまり売れない商品 (少量厳選商品)



粗利益高い

粗利益率が高い商品はよく稼ぐ商品

