

2009年10月10日号

『経営力向上！リサイクルショップ会計の極意』

エフ先生え！何が売れ筋なのか分かりません！！

先生今日も突然ですね！なぜ売れ筋が分からないんですか！

エフなぜも何も！忙しいんから数字見てる暇が無いんだモン！！

先生モン！！って……あきれ返りますね。

エフまあ、そう言わず。さあ！気を取り直して、どうすればいいか教えてください♪

先生業績好調の理由は、その超プラス発想にあるような気がしてきました。

ところであなた、Vol.2「販売台帳」と、Vol.3「在庫管理表」はちゃんとつけてますよね。

エフ大丈夫です、しっかりつけてます！！

先生ではなぜ売れ筋が分からないんですか？

エフ先生、販売台帳は単純に販売した商品の販売金額・売価変更額・粗利などの実績情報であり、在庫管理表はカテゴリでの在庫回転率を捉え、基準在庫回転率との差異から売価変更・処分などを行う判断基準の情報に過ぎないと考えています。

僕が経営者として欲しい情報は買取強化で「投資すべき在庫」！すなわち売れ筋なんです！！

先生スゴイ経営者なのか、どこかで覚えた言葉をペラペラ言っているだけなのか。。。

しかし、なかなかするどいですね。

エフムフ♪

先生おっしゃる通り。共に判断基準の情報です。しかもお知りになりたいのが、これから「投資すべき在庫」というのでしたら、この情報を一度加工（計算）する必要があります。

エフなるほど！その加工方法とは？

先生交差比率という指標を使います。計算式は【粗利率（％）×回転率（回）】であり、投資（買取）した在庫がどれだけの粗利を作っているのかを知るための指標です。この指数が高ければ高い部門ほど、在庫の利益貢献度が高いということになります。

エフなるほど！単純に数が売れているといった視点だけでなく、利益が取れて回転率もいい部門が分かるということですね！！それなら買取強化＝投資すべき部門が分かる！！

さらに値下げする目玉商品は、その部門から選べば効率がいい！！

先生その通り！！

エフなるほどなあ。先生！計算が苦手なモンで、ウチの交叉比率を計算してくれませんか！

先生自分でやりなさい。。。

>>>サイトウ先生の【使える】販売管理表はWEBサイトよりPDFダウンロード可