

4

棚卸しはなぜやるの？

●棚卸しの必要性

CASE～考えてみよう！

今年入社した渡辺くんは、フォローアップ研修で、商品管理を担当する高橋課長に質問しました。「私の店では、3カ月に1回棚卸しをしています。仕事が終わったあとの作業なので、はっきり言ってイヤです。時間もかかります。棚卸して、そんなに重要なものなんですか？」

あなたが高橋課長なら、どのように答えますか？

商品管理

商品管理には、2つの側面がある。1つは、品切れにならないようにするとともに、在庫が過剰にならないように調整すること、もう1つは、個々の商品の破損や、市場価値の低下に注意すること。

◆◆5つの必要性

棚卸しをする意味は、5つの必要性から説明できます。①期末在庫(期末商品棚卸高)の算出、②商品の確認、③倉庫などの整理、④破損品などの処理、⑤商品ロスの計算です。

①期末在庫の算出

第1章の5「棚卸商品の価格はこうして決める」のところでふれていますので、そちらを参照してください。

②商品の確認

棚卸しによって、在庫にしてあるはずの商品があるかどうか、なくていい商品を在庫にしているかどうかの確認ができます。これは、デッドストックを防ぐために大きな意味を持ちます。

③倉庫などの整理

棚卸しでは、在庫商品の数量を数えます。在庫商品の数量を数える前に、棚の整理をします。この作業を通じて倉庫のなかが整理されます。

④破損品などの処理

棚卸しをしているなかで、品傷みしている商品を見つけ、破棄することができます。

⑤商品ロスの計算

在庫としてあるべき数量(または金額)を帳簿につけてあると、実

デッドストック

長い期間にわたって在庫になっている商品。「滞留品」ともいう。

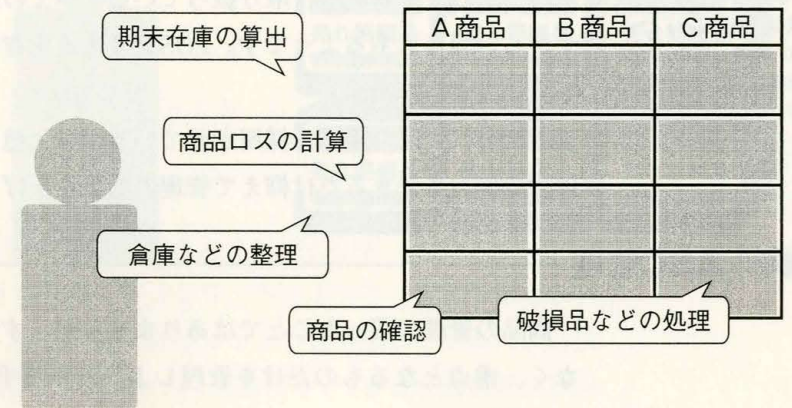
際在庫との差が商品ロスとして把握できます。

◆◆棚卸しの回数

どんな店でも、決算時には棚卸しをします。たいてい決算は年1回ですから、最低年1回は棚卸しをしていることになります。しかし、決算のときに棚卸しをしてみなければ、粗利益がどのくらい出ているのかわからないというのでは、タイムリーな政策を打つことができなくなります。

できれば毎月棚卸しをすればよいのですが、棚卸しにはかなりの手間がかかることも事実です。そこで、[CASE]の渡辺くんの店のように、3カ月に1回程度の棚卸しが行われるわけです。

こうした場合、「今度の棚卸しは本決算のときではないから、適当でいいや」などという態度が見られることがありますが、とんでもないことです。決算時ではないと言っても、もしも棚卸しがいまいきげんであったならば、そのとき計算した粗利益も不正確なものとなり、業績判断を誤らせることになりかねません。



学習ポイント

棚卸しは、利益がどのくらいあるかを正しくつかむため、また、商品管理のために重要である。