



【Q&A】在庫管理を学ぶ～適正在庫を考える



質問 小売業在庫管理で、在庫が過剰かどうかの判断はどう行い、売り抜く以外にどのように整理したら良いでしょうか？

答え 在庫回転期間が1.5～1.7ヶ月以上であれば、過剰在庫です。在庫整理の基本は売り抜くこと以外にはありません。

在庫は適正か、商品を扱う企業にとって重要な視点です。在庫は資産であると同時に、コストでもあります。倉庫代、物流費、人件費、スペースコストなどです。何より過剰在庫による、キャッシュフローの悪化が大きな問題になります。

適正在庫とは

在庫は商品ですから、全く無くて良いわけではありません。しかし会社の資金運用を圧迫しない程度でなくてはなりません。適正在庫とは粗利益率、販売費を含めて、利益が出るキャッシュフローが回る範囲で決定されます。まず、在庫回転期間を出します。

在庫回転期間＝期末在庫金額÷平均月商

在庫回転期間が1.5～1.7ヶ月以上であれば、過剰在庫となります。

アパレルの場合で見ると、

実売期（セール期以外）＝1.5～1.7ヶ月 セール時期＝1ヶ月前後

仮に在庫が100あって、平均月商が40である場合、在庫回転期間は2.5ヶ月もあり、在庫回転率が悪いと判断できます。速やかに在庫処分を考えなくてはなりません。

店内鮮度とは

商品には必ず鮮度があります。アパレル業界で鮮度が保てる期間は季節が変わる約3ヶ月のみです。季節の終わりのセール期間を過ぎても残った商品は、売れる可能性のない商品です。置いておくだけでコストがかかるデッドストックは完全に処分する必要があります。

在庫の処分とは

在庫の処分方法として、捨てるほかに売れ残りの買い取り契約という方法があります。

メーカーとの契約では、仕入れ値が何割か高くなります。最終的な利益として、あまり得する方法ではありません。その他、在庫買取専門の企業もありますが、買取金額が仕入れ値を超えることは期待できません。売れ残った場合の心配より、過剰在庫が出ないように仕入れを調節し、きっちり売り抜く努力

なしでは利益を上げることはできないと思ってください。

質問者より

在庫については知らないことばかりで、大変参考になりました。適正在庫という見方があり一つの指標になるというので自社の計算をしてみました。実売期で2～3ヶ月もあり在庫過多であることがわかりました。また、店内鮮度という考え方も初めて知り、ついつい今年売れなければ来年まで置いておきたい気持ちになるのを諫められているような気がしました。今後は、販売努力と仕入調整のバランスを上手にとれるように、反省と勉強をしていきたいと考えています。

株式会社インソース より