

# 第1章 販売管理と仕入管理および 在庫管理との関係

1. 販売・仕入・  
在庫管理の関係

2. 利益へのおよぼ  
す影響

仕入・在庫管理について学習する前に、まず販売管理と仕入管理および在庫管理の関係と仕入・在庫管理が利益へ及ぼす影響を見てみましょう。

### 1. 販売・仕入・在庫管理の関係

この関係は、大変重要な事です。図1-1を見て下さい。

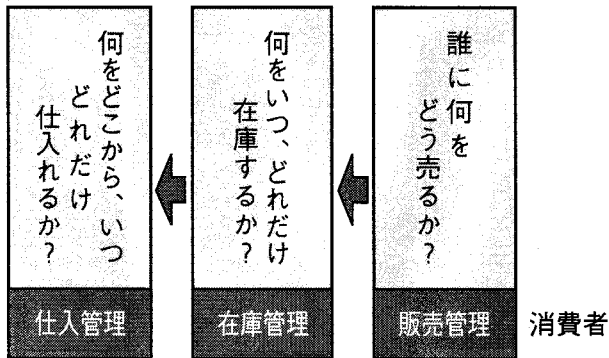


図1-1 販売・仕入・在庫管理の関係

まず初めに、消費者をスタートにし、誰に何をどう売るか？という販売管理があり、そのために、何をいつ、どれだけ、在庫するか？という在庫管理がきて、最後に何をいつ、どこから、どれだけ、仕入れるか？という仕入管理につながるわけです。

この一連の流れの中で、仕入・在庫管理をとらえることが重要になります。

販売管理をスムーズに行うためには、在庫を適正に維持することが大切になり、しかも、もう少し広い意味で考えれば、最終消費者のニーズに合った商品を選ぶことになります。

この点で、仕入担当者は、専門家として消費市場に関する知識と情報が必要になります。

### 2. 利益へ及ぼす影響

企業活動で使う数字の仕組みは図1-2のようになります。

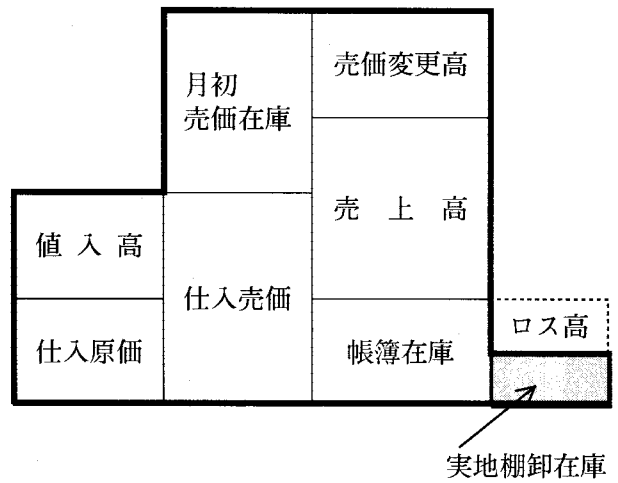


図1-2 利益へ及ぼす影響

それぞれについて説明しますと、次のようになります。

#### (1) 値入高とは

値入高とは、売価から原価を差し引いた残りで、売価を決める時に、あらかじめ予定されるもうけです。原価とは商品の仕入値のことです。

$$\text{※値入高} = \text{売価} - \text{原価}$$

#### (2) 値入率とは

値入率とは売価に対する値入高の割合をいいます。

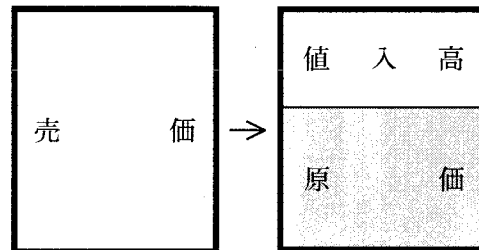


図1-3 売価率

$$\text{※値入率} = \frac{\text{売価} - \text{原価}}{\text{売 価}} \times 100 = \frac{\text{値入高}}{\text{売 価}} \times 100$$

(例1)

売価1500円の商品の原価は1200円でした。この場合の値入高と値入率は

$$\text{値入高} = 1500\text{円} - 1200\text{円} = 300\text{円}$$

$$\text{値入率} = \frac{1500\text{円} - 1200\text{円}}{1500\text{円}} \times 100 = 20\%$$

(例2)

以下のような売価と原価の商品を仕入れました。この場合の値入高と値入率は

(※仕入売価とは、期間中に仕入れた商品売価の合計をいい、仕入原価とは、期間中に仕入れた商品原価の合計額をいいます。)

売 価	原 価	値入高	値入率
380	300	80	21.05%
300	250	50	16.67%
750	550	200	26.67%
540	400	140	25.93%
980	800	180	18.37%
合計2,950円	2,300円	650円	22.03%
(仕入売価)	(仕入原価)	(値入高)	(平均値入率)

(3) 売価変更高とは

売価変更高とは、期間中の格上げ額と格下げ額の合計額をいいます。

(例1)

売り出しのため、売価1000円の商品を200枚だけ売価700円に格下げした。

$$\text{格下げ高} = (1000 - 700) \times 200 = 60,000 \text{ (円)}$$

売り出しが終わった時、格下げした商品が50枚残っていたので、もとの売価1000円格上げした。

$$\text{格上げ} = (1000 - 700) \times 50 = 15,000 \text{ (円)}$$

$$\begin{aligned} \text{売価変更高} &= \text{格下げ額} - \text{格上げ額} \\ &= 60,000 - 15,000 \\ &= 45,000 \text{ (円)} \end{aligned}$$

(例2)

期間中に格上げした合計額は10,000円であった。また、期間中に格下げした合計額は200,000円であった。この場合の売価変更高は190,000円となります。

(4) 実地棚卸し(たなおろし)とは

① 実地棚卸しとは、一時点における部門の商品在庫を確認するために、実際一つ一つの数量、価格を調整し記録することをいいます。

実地棚卸しは、一定期間の売上総利益を算出するための最も基本的で重要な仕事です。

② 実地棚卸しのための準備

正確に、しかもスピーディに棚卸しを処理するために、それぞれ上司の指示を受けながら下記の事項について準備しましょう。

- 商品分類は明確にできているか。
- 値札は正しくつけられているか。
- 必要な備品は全部揃っているか。
- 商品の整理整頓は十分できているか。
- 伝票は間違いなく商品管理担当にまわっているか。

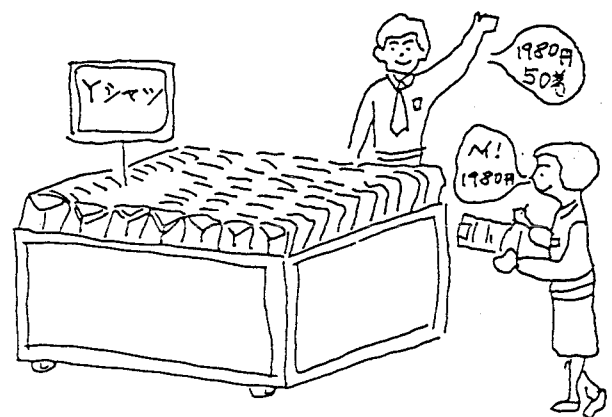


図1-4 実地棚卸し

(5) ロス高とは

ロス高とは、当然なければならないはずの商品在庫が、実際に数えて計算した時、足りなかった額をいいます。

(例1)

ある部門の数字が下記の通りであった時

(単位：千円)

① 8月1日の売価在庫 (月初売価在庫)	② 8月1日～8月31日までの仕入商品の額 (仕入売価)	③ 8月31日までの 売価変更高	④ 8月31日までの 売上高
10,000	12,000	500	8,000

8月31日の売価在庫高は

$10,000 + 12,000 - 500 - 8,000 = 13,500$ 千円なければならないこととなります。これを帳簿在庫といえます。

しかし、棚卸し(実際に一つ一つその数量と価格を調査し、記録すること)をしてみますと13,200千円しかありませんでした。これを実地棚卸在庫といえます。従ってロス高とは帳簿在庫から実地棚卸在庫を差し引いた額となります。

$$\begin{aligned} \text{ロス高} &= \text{帳簿在庫} - \text{実地棚卸在庫} \\ &= 13,500 - 13,200 \\ &= 300 \text{千円} \end{aligned}$$

図表化しますと下図のようになります。

(単位：千円)

①月初 売価在庫 10,000	③売価変更高 500	④ 売上高 8,000	ロス高 300
	② 仕入売価 12,000		帳簿在庫 13,500

図1-5 ロス高

(6) 売上総利益とは

売上総利益とは、販売によって実際に実現した売上に対する利益です。荒利益高ともいいます。

その算出は、売上高から売上原価(実際に売れた商品の原価のこと)を差し引きます。

$$\text{売上総利益} = \text{売上高} - \text{売上原価}$$

売上総利益率とは、売上高に対する売上総利益の割合をいいます。

$$\text{売上総利益率} = \frac{\text{売上総利益}}{\text{売上高}} \times 100$$

(例1)

売上高1,000,000円、売上原価750,000の場合

$$\text{売上総利益} = \text{売上高} - \text{売上原価}$$

$$= 1,000,000 - 750,000$$

$$= 250,000 \text{円}$$

$$\text{売上総利益率} = \frac{\text{売上総利益}}{\text{売上高}} \times 100$$

$$= \frac{250,000}{1,000,000} \times 100$$

$$= 25.0\%$$

売上高の増大、売上総利益の増大が私たちの給料を上げるのに絶対必要な事です。

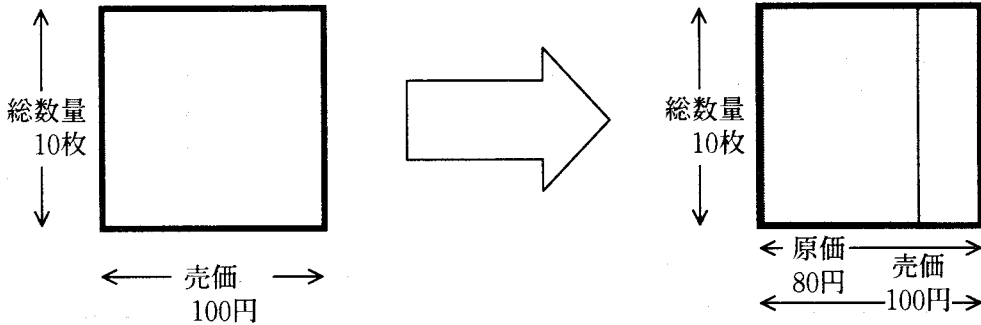
(7) 売価変更高とロス高と売上げ総利益の関係  
 売価変更高とロス高と売上げ総利益にどのよう  
 に影響するかを考えてみましょう。

月始めに売価100円、原価80円の商品を10枚仕  
 入、販売しました。そして月末にはすべてなく

なりました。

その場合

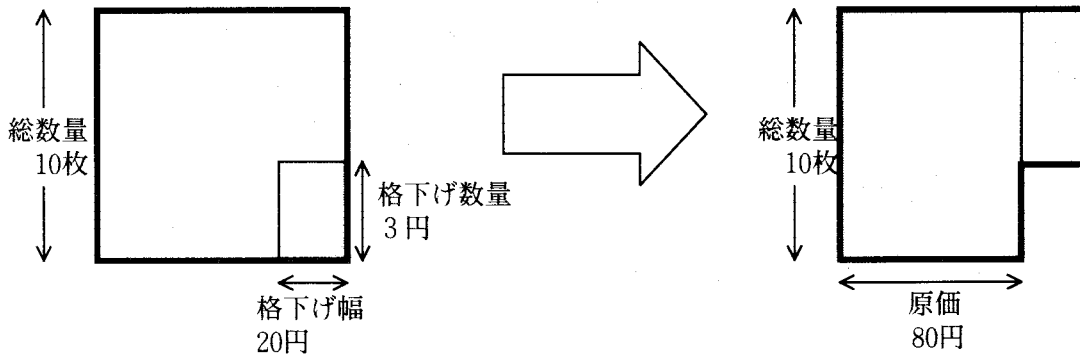
①100円の売価のまま10枚すべて売り切りました。



- ・仕入売価100円×10枚=1,000円
- すべて100円で売り切れたため
- ・売上高=100円×10枚=1,000円

- ・仕入原価=80円×10枚=800円
- ・値入高=1,000円-800円=200円
- すべて100円で売れたため
- ・売上総利益=1,000円-800円=200円

②途中で商品に傷がついたり、汚れたりしたので  
 3枚を売価80円に格下げし10枚すべてを売り切  
 りました。



この場合100円で7枚、80円で3枚売ったことにな  
 りますので

・売上高=100円×7枚+80円×3枚  
 =940円

仕入原価は格下げをしても変わりません。従っ  
 て

・売上げ総利益=940円-800円  
 =140円

③途中で商品に傷がついたり、汚れたりしたので3枚を80円に格下げしました。売上高は、840で、商品はもう残っていません。

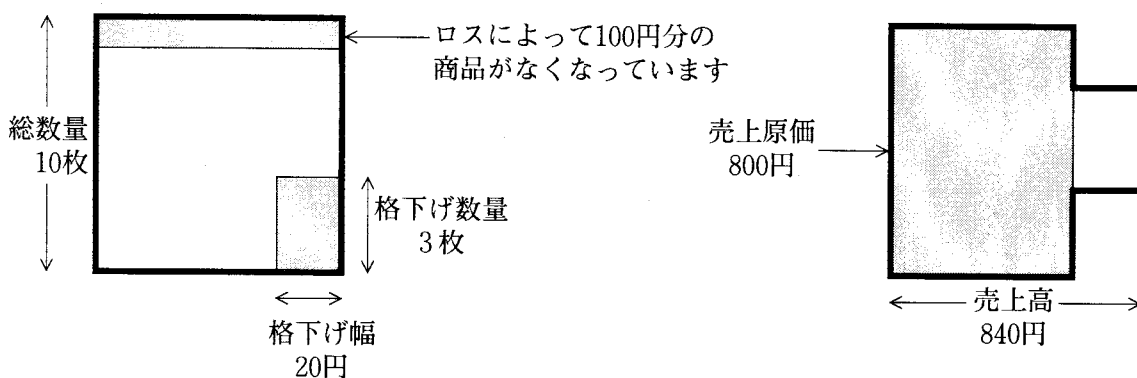
この場合について計算してみますと、仕入売価が1000円、

格下げ高が60円 (20円×3枚)

売上高が840円ですので

$1000円 - 60円 = 840円 = 1000円$

となります。100円分の商品が残っていないなければならないはずなのに、商品は、もう一枚も残っていません。



・仕入原価は格下げをしてもロスが出て変わりません。

従って

$$\begin{aligned} \text{売上総利益} &= 840円 - 800円 \\ &= 40円 \end{aligned}$$

$$\text{売上総利益率} = \frac{40}{840} \times 100 = 4.76\%$$

この例でおわかりいただけと思いますが、商品に傷とか汚れとか出さなければ200円の売上総利益が得られたのに140円になってしまいました。

その上、ロス高100円を出したために40円にまで利益が下がってしまいました。

このように利益を上げるためには、大変な努力が必要です。

したがって、仕入在庫管理をしっかり行うことが非常に重要で、かつ企業の利益をアップするための大切な活動である事が理解されるでしょう。

それでは、仕入管理および在庫管理のそれぞれについて、詳しく学習していきましょう。