

こうすれば儲かる！

②

水産卸・仲卸の利益管理

ケーススタディ

1-1

この会社には、後がなかった。昔は順当に利益を出していたが、ここ数年の量販店の台頭や商品の単価安、消費者ニーズの変化などで利益を圧迫していた。限界にきていたのである。

ところが、業務改革と単品管理、利益管理のこ

「得意先ごとの利益」みえず

業務改革でナンバーワンに

ンピューターシステムを域、県ではナンバーワン導入したところ、導入後

4年足らずで出荷高は30%上昇し、利益はその地

私とその会社を知り合

いの会社から紹介され、現地へ向かったのは春先のことであった。会社に着くと、社長、常務、と役員が勢ぞろいで迎えてくれた。

彼らは、今の会社の現状、そして利益の構造が、そして利益の構造が

煩雑であり、入荷の状態がほとんど把握されていない。それが伴い販売、仕切りを行うが、入荷が煩雑なので、どこにどれくらい在庫が存在しているのかほとんど理解されていない。解されているのかほとんど理解されていない。

そこで、これらを早急に解消するために私は、短期勝負として「6カ月再生計画」を提案し、実行に移すことになった。

これは本来1年以上かかる計画であったが、それを6カ月の期間で行うことで無理を伴うことがわかっていった。

しかし、先方の会社と話し合い、早急に行うことにしたのは、それだけこの会社には後がない。かかったということである。

まったく見えないこと、

また在庫も現状では把握できないことを私に説明

②量販店などの取引が増加しているのにもかかわらず、商品提案ができず、相手の言いなりに販売を続けており、「利益」はほとんど赤字状態であった。

私は早速現状分析を行い、この会社の問題点をレポートにした。その問題点は、次の通りであった。

③これらを総合して「利益」を明確に把握でき

情報システム株

大谷 淳一 社長

①入荷のときの検品が

きる仕組みがなく、致命

「利益」を明確に把握で

(毎月の市場・物流版に掲載)