

# こうすれば儲かる！

## 水産卸・仲卸の利益管理

③

ケーススタディ

1-2

# 毎日「実棚卸し」実行

## 「後がない、やりきる」意識

票のレイアウトを変化させるために集荷運賃、横持ち運賃、手書きでも入荷、販賣を多くかけすぎたことを、2つ目は、得意先を切り替えて把握できるようにした。

在庫は毎日「実棚卸し」を実行した。すると手書きではあるが在庫がわかるようになった。それに伴って、集荷運賃、横持ち運賃、手書きでも入荷、販賣を多くかけすぎたことを、2つ目は、得意先を切り替えて把握できるようにした。

在庫は毎日「実棚卸し」を実行した。すると手書きではあるが在庫がわかるようになった。それに伴って、集荷運賃、横持ち運賃、手書きでも入荷、販賣を多くかけすぎたことを、2つ目は、得意先を切り替えて把握できるようにした。

在庫は毎日「実棚卸し」を実行した。すると手書きではあるが在庫がわかるようになった。それに伴って、集荷運賃、横持ち運賃、手書きでも入荷、販賣を多くかけすぎたことを、2つ目は、得意先を切り替えて把握できるようにした。

「得意先ごとの利益がみえていなかったのは、この会社として致命的であった。そして、次の施策として、営業教育を行なうために月2回のセミナーを実施した。

セミナーでは現状の会社の状態を参加者全員に知ってもらい、これから何をすべきかを話し、営業の考え方の基本や「利益」の算出方法、提案見直しシステムの導入に向けての業者選定を行なった。さらに、セミナーや業者選定を行っている間にも、入荷情報を的確に把握するために、販売原

益」の算出方法、提案見直しシステムの導入に向けての業者選定を行なった。さらに、セミナーや業者選定を行っている間にも、入荷情報を的確に把握するために、販売原

益」の算出方法、提案見直しシステムの導入に向けての業者選定を行なった。さらに、セミナーや業者選定を行っている間にも、入荷情報を的確に把握するために、販売原

益」の算出方法、提案見直しシステムの導入に向けての業者選定を行なった。さらに、セミナーや業者選定を行っている間にも、入荷情報を的確に把握するために、販売原

益」の算出方法、提案見直しシステムの導入に向けての業者選定を行なった。さらに、セミナーや業者選定を行っている間にも、入荷情報を的確に把握するために、販売原

情報システム株

大谷 淳一 社長

1つ目は、集荷するた

かを相手もってくれる

システムが導入され、今

に掲載

（毎月市場・物流版