

こうすれば儲かる!

水産卸・仲卸の利益管理

11

任せっきり2

「原価の基準」とはいつ
たい何をさすのだろう。
私は、たびたび荷受会社
の営業会議や経営会議に

出席することがある。そ
の内容は、経営方針や会
社のビジョン作り、また
は営業実績に関する売り
上げや利益の会議などが
あるが、その中でよく不
思議だと思えることがあ
る。それは、利益に関す
ることである。
これらの会議の中で
は、必ずといっていいほ
ど「利益数字」の議題が
出ている。そして、ある

人は利益が多く出ている
うか。答えは明白である。
といい、ある人は利益が
人によって「原価の基準」
少ないという。しかもほ
とんどの人が「自分は利
益を出している」という
最終的な利益数字は「財

原価は、仕入れ費用(買
い付けの場合は仕入れ金
額、委託の場合は手数料
を引いた残りを仕入れ金
額と考える)、集荷運賃、
横持運賃、または、量販
店などの取引に関わる
発注データ費用やセンタ
ー納品時にかかるセンタ
ー費用、配送運賃、パッ
ク加工代や完納奨励金な
ど、他にもさまざまある
。それでは、前回取り上
げた「入荷の任せっきり」
に進んでみよう。
他の業界では品物が入
れた数と在庫数」に隔た
りが生まれることにな
る。
その結果、「余計な数
と金額」を支払っている
が「なくなつても」廃
棄」されても入荷数が分
からないため、誰にも確
認がとれない状態となり
会社は「損」をかぶるこ
とになるし、不正の温床
となつてしまつた。
そして、これらのこと
は在庫に関しても全く同
様であり、在庫の検品が
行なわれなければ、入荷
検品が行われなかったと
きと同様の問題が発生し
てくる。
このような問題を起こ
さないため、入荷の検品
や在庫の検品は、万難を
押しでも行わなければな
らない「仕事」なのであ
る。
このように入荷の検品
を疎かにするとどうなる
だろうか。入荷数が分か
らなくなるため、実際に
相手からの請求による
「支払う数と金額」と「売
れた数と在庫数」に隔た
りが生まれることにな
る。

ばらばらの「原価基準」

未検品は不正の温床

にもかかわらず、会社は
利益がほとんど出ていな
るが、普段の営業活動に
いかかる(一目でみてわ
かる)利益の考え方が、
ここらきているのである。
では、このようなギャ
ップ(差)はいつたいては
ここらきているのである。

のが存在する。
これらの費用をどこま
で「原価」として捉えて会
議で論議しているかが、
問題なのである。つまり、
それが営業会議などで論
議されている原価である
か、利益であるかが不明
確なのだ。会社としての
「原価の基準」がないた
め、このような問題が出
てくるのである。

情報システム株
大谷 淳一 社長

このように入荷の検品
を疎かにするとどうなる
だろうか。入荷数が分か
らなくなるため、実際に
相手からの請求による
「支払う数と金額」と「売
れた数と在庫数」に隔た
りが生まれることにな
る。
その結果、「余計な数
と金額」を支払っている
が「なくなつても」廃
棄」されても入荷数が分
からないため、誰にも確
認がとれない状態となり
会社は「損」をかぶるこ
とになるし、不正の温床
となつてしまつた。
そして、これらのこと
は在庫に関しても全く同
様であり、在庫の検品が
行なわれなければ、入荷
検品が行われなかったと
きと同様の問題が発生し
てくる。
このような問題を起こ
さないため、入荷の検品
や在庫の検品は、万難を
押しでも行わなければな
らない「仕事」なのであ
る。
このように入荷の検品
を疎かにするとどうなる
だろうか。入荷数が分か
らなくなるため、実際に
相手からの請求による
「支払う数と金額」と「売
れた数と在庫数」に隔た
りが生まれることにな
る。