

原価の構造

情報システム 大谷淳一氏

前回、卸売会社としての原価において、会社の一番の問題は、「経費を把握する方法と仕組みを持っていないことにあるのだ」ということを述べた。

では、経費を把握する方法と仕組みとは、どのようなやりかたがあるのだろうか。

会社には、色々な経費がかかっている。自分たちの給与などのような人件費、物の流れにかかわる配送費や横持ち運賃、近年多くな

る経費のセンターフィーやマネキン費、賛助金、そこ

のように扱い、把握するかを考えてみよう。

まずは、委託販売だろうか買付販売だろうか、「原価が存在する」と考えてみる。

そのように考えると、委託販売の場合、手数料を引いた残りが、仕入原価である。地域や中央卸売市場、地方卸売市場によって手数料率はことなるが、野菜の場合は八・五%、果実の場

合は七・〇%を価格から引くのである。買付販売の場合、仕入れた金額が原価である。

次に、これらの原価より経費を「仕入(仕切り)時

のよう扱い、把握するかを考えてみよう。

まずは、委託販売だろうか買付販売だろうか、「原価が存在する」と考えてみる。

そのように考えると、委託販売の場合、手数料を引いた残りが、仕入原価である。地域や中央卸売市場、地方卸売市場によって手数料率はことなるが、野菜の場合は八・五%、果実の場

合は七・〇%を価格から引くのである。買付販売の場合、仕入れた金額が原価である。

次に、これらの原価より経費を「仕入(仕切り)時

経費は発生3分類

「把握可能な単位」を調査

に存在するだけで発生する場所代、出荷奨励金や完納奨励金などの「歩戻し」なども存在する。

託販売の場合、手数料を引いた残りが、仕入原価である。地域や中央卸売市場、地方卸売市場によって手数料率はことなるが、野菜の

に発生する経費」と、「販売時に発生する経費」、さらに「物流時点で発生する経費」とに分類するのである。

例えば、横持ち運賃や出荷奨励金は仕入れ(仕切り)で把握できるか」を考える

「どの状態(または単位)で把握できるか」を考える

予定

では、経費を把握する方法と仕組みとは、どのようなやりかたがあるのだろうか。

に発生する経費」と、「販売時に発生する経費」、さらに「物流時点で発生する経費」とに分類するのである。

例えば、横持ち運賃や出荷奨励金は仕入れ(仕切り)で把握できるか」を考える

「どの状態(または単位)で把握できるか」を考える

予定

(情報システム)ITEL

〇二七―三五〇―二七

七、Eメール:junichi@

isnet.co.jp)

(今回は十月二十二日を