

令和元年 8 月 1 5 日

店舗商品在庫に関する考察

(株)オフィス毛利 毛利春雄



写真 1 - 1 A 店

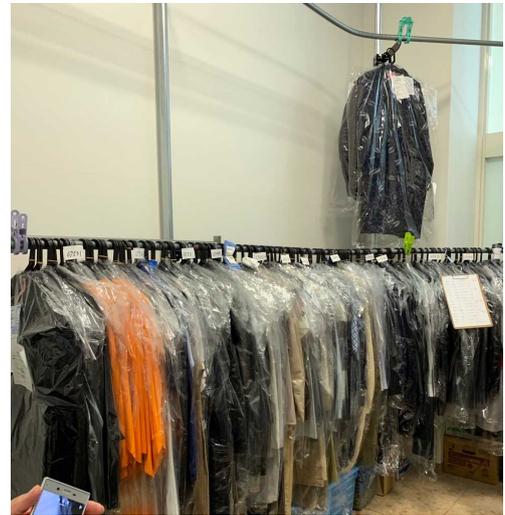


写真 1 - 2 B 店

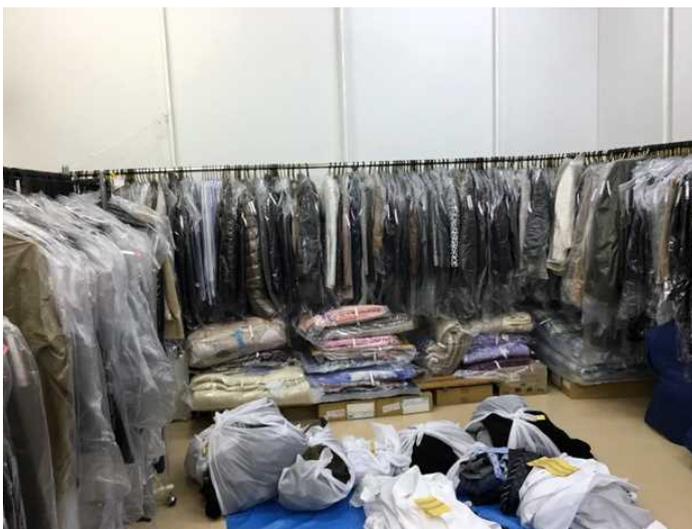


写真 2 - 1 C 店

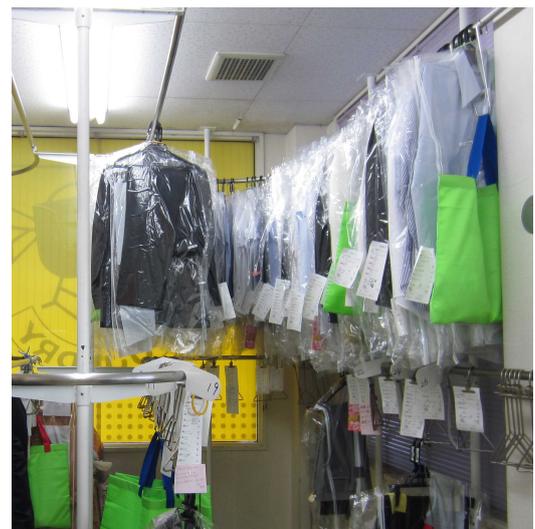


写真 2 - 2 D 店

この 4 枚の写真（店）、売上に比して、商品の在庫数が違いすぎるのです。

店名	売上	在庫点数	備考
A 店	2 2 0 0 万円	1 3 0 0 点	ワイシャツ混在
B 店	1 9 0 0 万円	1 4 0 点	ワイシャツ別
C 店	1 2 0 0 万円	7 2 0 点	ワイシャツ混在
D 店	2 1 0 0 万円	2 6 0 点	ワイシャツ混在

※写真は全て 5, 6 月に撮ったものです。

表 1. 売上と在庫点数

始めに

店舗の出来上がり商品の在庫は、店舗スペースの多くを占めます。従来、この在庫量の多少には余り関心が無くて、過去の経験上この程度のスペースを用意すれば良いとされてきました。

そもそも、この程度のストックスペースとは、お客様が引き取りに来ないと云う思い込みから始まっているのです。実は、繁忙期には直ぐに引き取りに見えない方が良い、という会社側の都合も大きくあったのです。

昨今、店舗は少しでもお客様にゆったり過ごしてもらおうという風潮がある反面、繁忙期には路上にお並びいただいていると云うのが実情です。

しかし、この商品在庫のありよう（効率的な活用）によっては、大きな有効スペースが得られるのです。

表1の数字から、A店とB店の在庫品の差が1000点になります。差をスペースとして換算すると、ストックレール40～50点/mとして1000点の差は、長さにして20～25m、幅600～650mmとしても、 $20 \times 0.6 = 12 \text{ m}^2$ ～ $25 \times 0.65 = 16.25 \text{ m}^2$ となります。

こんなに大きな差があるのです。充分客だまりが作れるのです。

間違っている商品在庫の考え方

実際に必要なストックレールの長さは？。本当は、どれだけの長さのパイプが必要なのですか。

もし、お客様とのお約束が確立出来たら、どれぐらいで商品は引き取られるのでしょうか。クイック体制が確立され、お客様とのお約束がなされているお店で調べると、一週間以内の平均引き取り率は98.4%です。

これから計算すると、一週間以内にほとんどの商品は引き取られることになり、週の一番取扱の多い日（日曜日または土曜日）に扱う点数に合わせてストックスペースを考えれば良いこととなります。

写真1-2，写真2-2の店では、商品を吊っていないレールがあることに注意してください。これは、昔の経験で用意したハンガーレールが、実際には使われていないことを示しています。

これを換算すると、売上1000万円/年（一単価450円）のお店で、最大取扱点数が150点/日、これを超える日が年に数日しかなく、平均点数では110点（ドライ75点・ワイシャツ35点）/日です。

※点数は厳密には、立地、店舗環境により異なります。

適正在庫数は

しかし、計算だけではトライ出来ないという不安をお持ちの方は、常日頃から在庫チェックをしているデータを見てください。

以下のデータは、クイック体制が取られ、お客様との納期（引き取り）の確約が取られているお店の調査結果です。

店名	売上 万円	在庫目標数 点	実在庫数 点	目標達成率 %
B店	1900	—	160	—
D店	2100	—	260	—
E店	2355	340	217	155
F店	1605	240	293	82
G店	1650	240	202	118
F店	2340	360	273	131
H店	1820	280	300	93
J店	2025	300	315	95
K店	1755	260	318	82
M店	2015	280	75	370
O店	2755	420	166	125
P店	1950	300	309	97
平均値	2022	—	474	—
	1000	—	234	—

- ・売上 昨年の店舗の年間売上、5万円以下省略。誤差範囲10万円。
- ・目標在庫数は、繁忙期の一日取扱点数の平均値の倍（2日分）。
- ・在庫調査日は土曜日の配送便の後（土曜日お渡し分が入荷した後）。
- ・達成率とは、目標在庫数への到達率。

これらの数字からいえること

写真の店舗A店、C店を換算すると、売上1000万／年当たり、550点以上の在庫となります。これに対して調査店舗では在庫平均234点、優良店での在庫数は100～120点となっています。

優良店舗から見ると、在庫が多いと思われる店舗は5倍の在庫を抱えていることとなります。

これは、非効率的なスペースがある、お引き取りの作業に手間取る、誤配の危険性が高くなる。等々、まさにしなくても良い無駄な仕事を、生産性の低い仕事をしているのです。

是非、在庫品を少なくして、商品のお渡しをスムーズにし、カウンターのお客様側にスペースを生み出し、ゆとりのある店舗を作るようにしてください。

∴このためのカウンターの仕事

カウンターの担当者は、「何時お引き取りに見えますか?」「次回ご来店は?」「お渡しは何日にさせていただきますでしょうか?」とお聞きして、必ずお客様の口から「何曜日」「○日」と言ってお聞きいただくようにしてください。このためには、お客様から「何時でも良いわよ!」「何時なら出来るのよ!」と問われた対話など、対応出来る会話の方法を考えておかなければなりません。

また、引き取り日を考えるためのカレンダー、販促（曜日指定クーポン、平日イベント）等の工夫を考えてください。

∴工場がしておかなければならないこと

納期を確立しておくこと。このためには、同一ロットとして入荷した商品は、必ず同一ロットとして出荷します。また、納期に合わせたロットを組めるように工夫します。このために、水処理（ウエット商品）は同一ロットとして処理出来るように、場所、設備（洗浄機器、簡素設備等）、処理工程を作ります。

※現行、ドライへ入荷している商品の内20%以上（合成繊維のジャンパー、綿パン等）のものが水処理、ウエット処理（カジュアルシャツ、顔料プリント等）の商品なのです。

加工品（撥水加工、シミ抜き）、ダウンコート類、寝具類等は、中2日ないしは3日の、一週間以内の出来上がりとなるように工夫します。この事は、加工品の引き取り率も高くなるのです。

※ロットシステムにトライする人は多いのですが、中々うまく運営出来ないのが現状のようです。このような事態にお答えすべく、「ロットについての講話」をサービスニュースに再度連載します。参考にしてください。

∴そこにスペースがあるので

商品在庫を少なくする事によって得られるものは、スペース、作業のスムーズさですが、これはほんのちょっとした投資とみんなの努力で得られるのです。考え、工夫することによって得られるのです。

お客様の商品引き取りが、不必要な在庫を持たぬ事になるのです。

この一点を起点に考えてください。