



## 正確な棚卸から始まるロス対策 ～実地棚卸とロスプリベンション～

株式会社エイジス  
2014年6月3日

2014/6/5

Copyright © 2014 AJIS All Rights Reserved.

### 経営理念

#### エイジスグループの使命

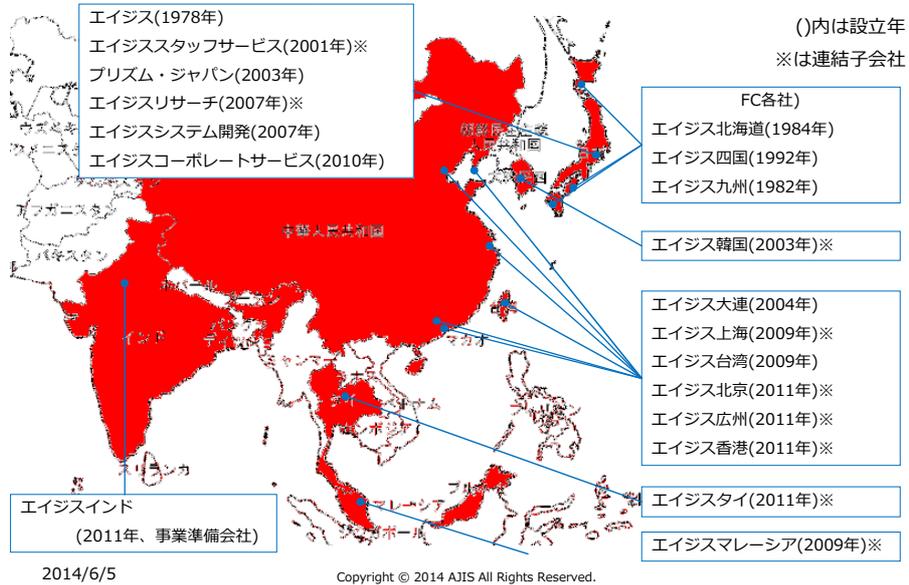
エイジスグループは

プロフェッショナルとしてお客様に最高のサービスを提供することにより、チェーンストアの発展と豊かな社会の実現に貢献します

2014/6/5

Copyright © 2014 AJIS All Rights Reserved.

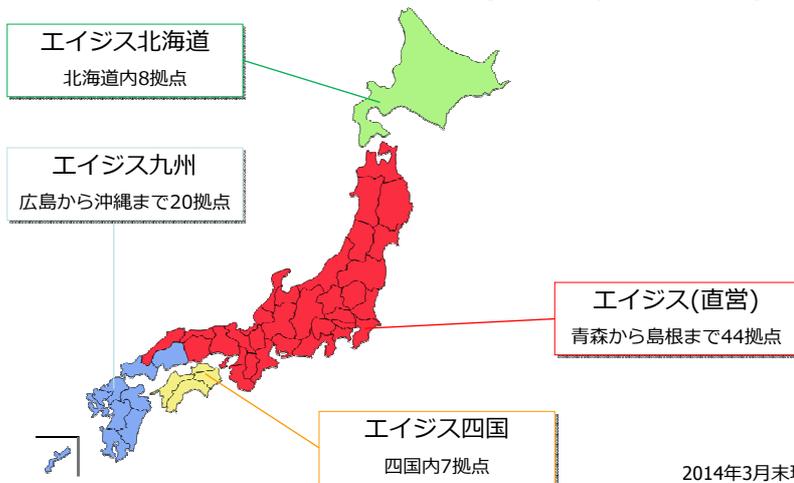
# エイジスグループとは



# エイジスグループとは

国内棚卸会社唯一の日本全国79拠点ネットワーク

(直営 : 44拠点、FC : 35拠点)



2014年3月末現在

## 数字で見るエイジスの強み

顧客資産

約2,000社

日本の小売売上ランキング上位100社のうち、  
80社以上の取引実績

年間延べサービス実施店舗数

約150,000店舗強

1日あたり平均約400店舗へサービスを提供して  
いる豊富な経験と技術の蓄積

サービスエリア

47都道府県

FC各社含め全国79拠点（2014年3月末現在）の  
営業所を設け、全国に高品質で均一なサービスを  
提供できる唯一の会社

2014/6/5

棚卸サービスの国内シェア

77%

「数を間違えないエイジス」として国内シェア  
No1の実績と信頼

当社調べ

Copyright © 2014 AJIS All Rights Reserved.

## <1. ロスとは何か>

計画（把握可能な）ロス

- 実地棚卸をしなくともわかるのは値下げロス  
と廃棄ロス
- 季節品、生鮮食品など計画（予算化）が必要

不明ロス

- 実地棚卸で在庫を確定して発見されるロス
- 発見されても原因の特定が困難

## ＜2. 不明ロスの実態＞

2013年日本のアンケート調査による

回答企業数 300社  
平均不明ロス率(売上比) 0.57%

2010年イギリス調査機関による

全世界平均不明ロス率(売上比) 1.36%  
日本の平均不明ロス率(売上比) 1.00%  
2007年米国S.M.(FMI調べ) 2.30%

数値の信憑性??

## ＜3. ロス対策の意義＞

	A店 (ロス率1%)	B店 (ロス率2%)
売上高	100(100%)	100(100%)
粗利益高	28(28%)	27(27%)
販売管理費	22(24%)	22(24%)
営業利益 (店舗段階)	6(6%)	5(5%)

(単位百万円)

同じ営業利益を上げるには??

### <3.ロス対策の意義>

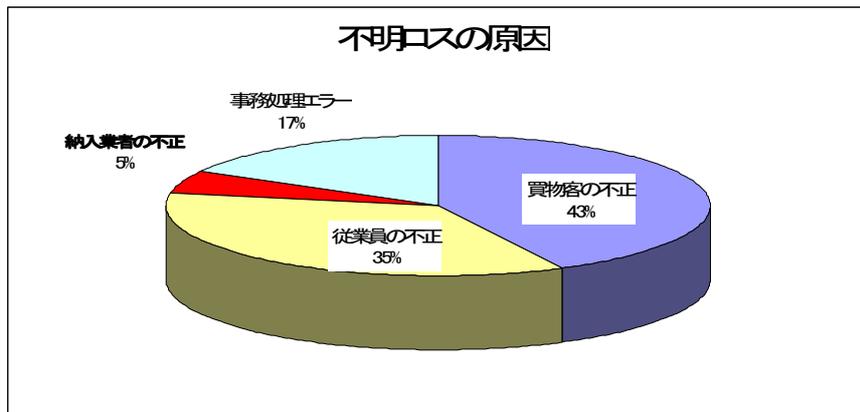
	A店 (ロス率1%)	B店 (ロス率2%)	C店 (ロス率3%)
売上高	100 (100%)	120 (100%)	150 (100%)
粗利益高	28(28%)	32.4(27%)	39(26%)
販売管理費	22(22%)	26.4(22%)	33(22%)
営業利益	6(6%)	6(5%)	6(4%)

(単位百万円)

同じ営業利益を上げるには??

↓  
ロス率2%なら120%、ロス率3%なら150%  
の売上伸長が必要

### 4.<不明ロスの原因追求と棚卸>



## <4.不明ロスの原因追求と棚卸>

	売場	倉庫 (バックルーム)	店舗外 (オフィスなど)
顧客不正	万引き(窃盗)		
内部不正	商品持出し、消費 レジでの不正 (つり銭、返金)	商品持出し、消費 納入業者と共謀 検収ごまかし	
作業ミス	レジ登録、つり銭 誤り、売価表示登 録誤り 棚卸の間違い	検収の誤り 棚卸の誤り 伝票未記入商品 移動 廃棄、売価変更処 理の不備	経理処理の誤り 伝票遅れ 日付間違い 商品間違い

## <4.不明ロスの原因追求と棚卸>

	A店	B店	C店	D店	E店	F店
全体	22.5	24.3	25.1	24.6	23.0	<b>19.7</b>
11部門	18.4	20.4	20.3	19.8	20.0	<b>14.7</b>
12部門	28.5	30.7	30.0	29.8	<b>25.7</b>	<b>25.9</b>
21部門	21.5	22.1	22.3	21.0	21.1	21.3
31部門	19.7	20.9	19.6	19.3	19.9	<b>14.3</b>
41部門	23.9	25.8	25.0	25.5	24.5	<b>22.3</b>
42部門	<b>23.1</b>	27.1	28.0	29.0	29.0	26.5

## ＜4.不明ロスの原因追求と棚卸＞

特定の店舗、部門、カテゴリーに絞り込む

- ロス率がわからなければ粗利益率で
- バラツキ(異常値)を探す

繰り返し**実地棚卸**で

- 短期間(1週間～1ヶ月ごと)に
- 発見した原因は他でも起きていないか？
- 早く対策を

## ＜5.バックルーム在庫の管理＞

商品と現金は同じ価値？

- 毎日管理する現金＞年に数回棚卸する商品



乱雑で整理されていないバックルームは

- 商品を大切にしない
- いい加減な作業でミス
- 内部不正の温床

## <6.ロスは予防するもの>

### ○ 予防 × 対策

1. 経営陣が率先して取り組む姿勢を明確にする。  
ロス対策は企業の最優先課題として扱う。
2. 数値による効果測定と管理を徹底する。  
SKUレベルでの不明ロスを追求する。
3. 専門教育、訓練でロスプリベンション専門スタッフを育成すると同時に、一般社員向けにもロスプリベンション訓練を継続的に行う。そのための投資を惜しまない。
4. 不明ロスの問題だけでなく、セキュリティ、安全についての対策も行う。

## <7.数値の権威を取り戻せ>

ロス対策の第一歩は正しい数値から

- 問題は
  - 「不明ロスが多い」
  - 「粗利益率が不安定」
  - 「今の実地棚卸の精度に疑問」
- 第一の原因は数値の権威がないから



## <7. 数値の権威を取り戻せ>



日常的に

- 棚卸をいい加減にごまかす
- 伝票が引き出しに残っているのを知っている
- 見つけられるといけないと思って破り捨てる
- 伝票に書かれていないものの出入りがある
- 伝票の改ざんがある

## <7. 数値の権威を取り戻せ>

改善策は

- 数表の数字は事実を反映したものだと思い込めるように躰をする

そのためには

- 厳しく例外なく末端から拾い集められた数字であることが必要



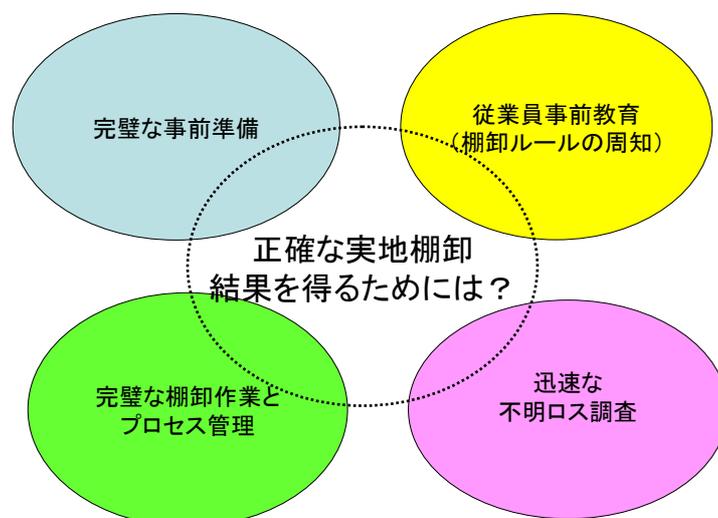
## <7. 数値の権威を取り戻せ>

現場を説得するためには現場が信用する数値が必要。そのためには

- 検収、伝票取り扱い、店舗への出入り管理、売上管理などのルールが日常厳密に運用されている必要がある。

**正確な実地棚卸の結果が必要不可欠**

## <8. 正確な実地棚卸のために>



## <8. 正確な実地棚卸のために>

### 完璧な事前準備



- ・商品の入荷、移動の管理
- ・バックルーム在庫の整理(事前カウント)
- ・売場売価表示や商品マスター未登録品の確認
- ・商品定量整理と混在商品の整理
- ・除外表示などの棚卸のための補助表示
- ・棚卸に必要な機材、資材の用意
- ・事前準備スケジュール管理

## <8. 正確な実地棚卸のために>

### 従業員事前教育 (棚卸ルールの周知)



- ・ルール徹底が第一
- ・分業が原則だが、棚卸の目的と重要性は全員が理解
- ・指示命令系統が通常営業時とは異なる
- ・従業員の棚卸経験は多くはない  
(年に2~4回しか経験しない)
- ・例外なく全員もれなく

## <8. 正確な実地棚卸のために>

### 完璧な棚卸作業と プロセス管理



- ・事前準備と教育で成功が見える
- ・朝礼では吟味した情報を確実に伝える
- ・作業指示(アサイン)と作業手順のレビュー、進捗管理
- ・データチェックとフィードバック(結果よりプロセス重視)
- ・不明品、不良品などの例外処理
- ・終了チェックと集計作業

## <8. 正確な実地棚卸のために>

### 迅速な 不明ロス調査

- ・差異調査は可能な限り営業前に行い、在庫を確定させる
- ・在庫確定後に入荷データ、販売データのチェックを
- ・不明ロス調査は別組織が望ましい  
(ロスプリベンション部門など)
- ・逆ロスは要注意

## <8. 正確な実地棚卸のために>

すべてのプロセスを自社で行う

事前準備 → 棚卸作業 → データ処理 → 不明ロス調査

役割と責任があいまいなままではミスの原因はわからない

明確に役割と責任範囲があるので、プロセスごとの問題が明らかになる



ご清聴ありがとうございました

<<お問合せ先>>

株式会社エイジス RS企画開発本部

TEL : 043-350-0911 / FAX:043-350-0800

E-mail : 1189@ajis-group.com

2014/6/5

Copyright © 2014 AJIS All Rights Reserved.



売場の生産性を高める戦略的アウトソーシング

2014/6/5

Copyright © 2014 AJIS All Rights Reserved.

27