

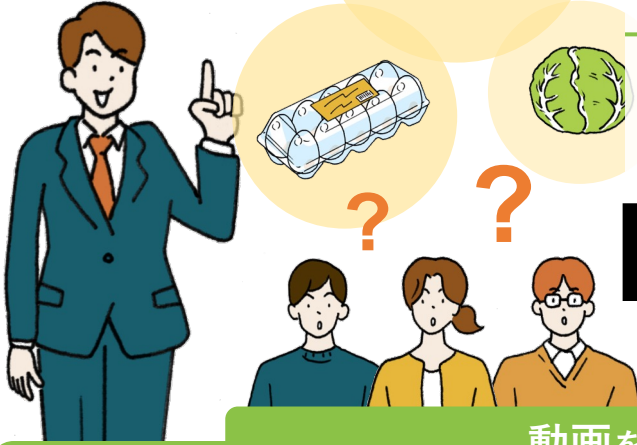


QRコードから体験版を受講することができます



スーパーマーケット 基本コース

計数管理編



入社して半年から1年ほどの新入社員をフォロー。商品の販売価格の決め方、値下げをどの程度することが可能か基本の考え方が理解できます。また月単位での売上や利益、適正な仕入在庫量を知ることで売場の管理も習得できます。

受講料：1人 5,500円(税込)
受講期間：4ヶ月 (収録時間59分+Webテスト34問)

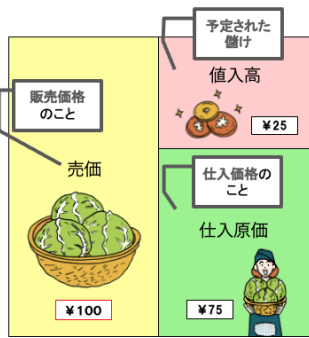


動画を見ながら学習します

1) 用語の確認

Section1

■ 「売価」「仕入高」「仕入原価」について



ボックス図の「売価」「仕入高」「仕入原価」について説明をします。

たとえば、ここに1個75円で仕入れたキャベツがあったとします。仕入価格は仕入原価といえます。

ボックス図では右側の緑色の部分で表しています。

ボックス図では右側の緑色の部分で表しています。

このキャベツを100円で販売したとします。

このキャベツの販売価格のことを売価といえます。ボックス図では左側の黄色い部分で表しています。

このキャベツを100円で販売しようとした場合、予定された値下げは効用になります。この予定された値下げのことを仕入高と言います。

ボックス図では右側のピンク色の部分で表しています。

実際の販売では、仕入原価に仕入高をプラスして売価を決定します。

キャベツ1個 75円で仕入れたわ！

1個100円で売れたわ！

1個あたり25円儲けたわ！

考えてみよう

Section2

■ どの商品が一番利益が出るとお考えですか？

売価:160円 仕入:100円
 →仕入率37.5%

売価:3,000円 仕入:1,800円
 値引き前の仕入率→40%
 値引き後の粗利益率→14.3%

売価:200円 仕入:140円
 →仕入率30%

最初に見た3点について、売価、仕入(仕入原価)の金額を入れて考えてみましょう。

それぞれの仕入率を比較すると、一番利益が高くなる商品がわかります。

仕入率は売価-仕入値÷売価、求められますね。

それぞれを比較すると、旬の時期のさんまが37.5%、値引き前のステーキ肉が40%、卵1パックが30%です。

値引き前であればステーキ肉が一番仕入率が高いことがわかります。

しかし、商品を販売する際に値引きを打ったり、売れ残ってしまった場合は算出した仕入率を確保することができません。

次のセクションで見てみましょう。

どの商品を売ると一番もうかる？

それぞれの仕入率は売価-仕入の金額を売価で割ると求めらるんだね。値引きを考えなければ、ステーキ肉が一番利益が出そうだね。

割引をすると利益がなくなってしまうのかな？

生のさんまは鮮度が悪くなると売れなくなりそうだね。売れ残ることも多いのかな？

※画像はコンテンツの一部です

3) 商品回転率、在庫(消化)日数の計算

Section6

■ 表は、ある部門の5月(営業日数31日)の営業成績である。月単位の商品回転率、商品回転日数を求めなさい。

項目	金額(千円)	
	原価	売価
売上高		40,000
月初在庫高	16,400	20,400
月中仕入高	33,100	40,400
月末在庫在庫高(棚卸後)		19,200

平均在庫高 = (月初在庫高 + 月末在庫高) ÷ 2
 19,800,000円 = (20,400,000円 + 19,200,000円) ÷ 2

商品回転率 = 売上高 ÷ 平均在庫高
 2.0回転 = 40,000,000円 ÷ 19,800,000円

商品回転期間 = 期間日数 ÷ 商品回転率
 15.5日 = 31日 ÷ 2.0回転

では例題です。
 表はある部門の5月(営業日数31日)の営業成績です。商品回転率、商品回転日数を求めなさい。
 平均在庫高は(月初在庫高+月末在庫高)÷2です。
 20,400,000円+19,200,000円÷2で19,800,000円が計算できます。
 商品回転率は売上高÷平均在庫高です。40,000,000円÷19,800,000円で2.0201となり、四捨五入2.0回転と計算できます。
 商品回転期間は、期間の日数÷商品回転率です。31日÷2.0回転で15.5日と計算できます。

考えてみよう

Section3

■ 歩留まり①

鮮魚コーナーを始めました。

- 当日、市場から5kgのブリを1尾仕入れました。仕入値は1,000円です。
- 頭と内臓をとった残りの重さを量ったところ4kgになっていました。

Q: 5kgの仕入れたブリに対して、処理したあとの4kgのぶりの比率は何%でしょうか。

歩留まりを考えよう。
 鮮魚コーナーを始めました。昨日、市場から5kgのブリを1尾仕入れました。仕入値は1,000円です。
 頭と内臓をとった残りの重さを量ったところ4kgになっていました。
 5kgの仕入れたブリに対して、処理したあとの4kgのぶりの比率は何%でしょうか。

2) P I 値の計算

Section4

■ 牛乳Aは、来店客数2,500名とき180個販売された。Aの価格(単価)は200円である。
 ■ 牛乳Aの点数P I 値、金額P I 値をそれぞれ計算しなさい。

点数P I 値
 販売数量 ÷ 来店客数 × 1,000
 180 ÷ 2,500 × 1,000 = 72

金額P I 値
 販売額 ÷ 来店客数 × 1,000
 200 × 180 ÷ 2,500 × 1,000 = 14,400

牛乳Aは、来店客数2,500名とき180個販売された。Aの価格(単価)は200円です。
 牛乳Aの点数P I 値、金額P I 値、をそれぞれ計算しましょう。まず点数P I 値を計算しましょう。
 点数P I 値は販売数量 ÷ 来店客数 × 1,000です。
 180 ÷ 2,500 × 1,000で72と計算できます。
 次に金額P I 値を計算します。
 販売額 ÷ 来店客数 × 1,000です。
 200 × 180 ÷ 2,500 × 1,000で14,400と計算できます。

各セクションの後に確認テストがあります

全てのセクションの学習後、修了テストを受講します

Section1 売価、仕入原価(率)、値入高(率)

売価、仕入原価(率)、値入高(率) では、値付けの考え方を学び、適正な売価の算出を習得します。

Section2 値入率、荒利益率、ロス率

値入率、荒利益率、ロス率 では、許容される値下率、ロス率の算出を習得します。

Section3 歩留まり

歩留まりでは、歩留まりを加味した正確な値付ができるよう学びます。

Section4 P I 値

P I 値 では、客数予測に基づいて、商品の売れ数や売上の予測ができるよう学びます。

Section5 売上高、売上原価(率)、荒利益高(率)

売上高、売上原価(率)、荒利益高(率) では、期初・期末の在庫、期間の売上原価、荒利益高の計算方法について学びます。

Section6 商品回転率、在庫(消化)日数

商品回転率、在庫(消化)日数 では、自部門の適正な「在庫」を数字で把握できるよう学びます。

修了テスト

※各セクションの後に確認テストがあります。

コース概要

受講料	1人につき5,500円(税込)	受講期間	4ヶ月(収録時間1時間+Webテスト34問)
受講方法	ASP版提供	学習対象者	新入社員向け(入社して半年から1年ほど)

動作環境

【パソコン】

OS: Windows 10/11、macOS 10.15以降
ブラウザ: Windows [Microsoft Edge, Firefox, Chrome]、Mac [Safari]
※Windows 8.1以下およびInternet Explorerは、動作保証外となります。
※シンクライアントなど仮想デスクトップ環境は、動作保証対象外となります。

【タブレット、スマートフォン】

OS: iOS 14以降、iPadOS 14以降、Android 9以降
ブラウザ: iOS/iPadOS [Safari]、Android [Chrome]

【通信環境】(パソコン、タブレット、スマートフォン共通)
2Mbps以上(4Mbps以上推奨)
※2Mbpsを下回る通信環境では再生できない場合があります。

内容・お申込みに関するお問い合わせ先

TEL: 03-3565-3729

【受付時間】9:00~17:00(土日祝祭日を除く)

株式会社日本コンサルタントグループ メディアセンター

〒161-0033 東京都新宿区下落合三丁目16-14

FAX: 03-3565-0961

MAIL: bel_sales@niccon.co.jp WEB: <https://www.niccon.co.jp/elg/>



お申し込み
ページは
こちら!



弊社では、経営コンサルタント業務における商品、関連するアフターサービス、新商品・サービスに関する情報をお知らせする目的で、個人情報を保有しております。いただいた個人情報は、お問い合わせ内容に関するお答え、必要に応じた資料送付などに利用いたします。また今後、前述の目的にも利用いたします。

個人情報の取り扱いに関するお問い合わせ先 営業本部: 03-5996-7541

本資料の記載内容 2023年4月現在