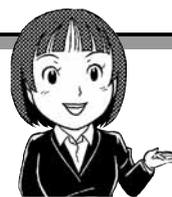




### TALK25

## BSの支入債務が 増加していますが 原因は何でしょうか



**小** 売業の場合、売上が好調だとそれに目を奪われ、支入債務への対応が後回しになるケースがある。また、売上が好調であればあるほど、機会損失が発生しないように多めに仕入れることも少なくない。

来の仕入先より短くなっている。資金繰りの安定化を提案

このケースのように、新規取引または相手が大手企業の場合、一

定量の仕入単位が決まっている、一部または全部が現金前払い、などの支払条件がある場合もあり得る。新規取引の場合は支払条件が悪く、支入債務が増加している場

合もある。  
売上好調の場合は何とかなるかもしれないが、売上が減少したり、お客様のカード決済比率が上昇したりすると、急激に資金繰りが苦しくなる可能性がある。  
そこで、今後の売上計画、仕入計画を確認し、資金繰り安定化のために運転資金の提案をおきたい。調達した資金を使って現金払いにすることで仕入単価の引下げを交渉したり、現金支払割合を増やして仕入量の見直しを交渉したりするのもよいだろう。

そこで、売上高と支入債務・在庫の増加状況を確認したい。  
小売業は、代金回収が現金・カードであるため他業界より回収サイクルが短い。そのため、売上さえ上がっていれば大丈夫と考えてしまう傾向が少なからずある。  
トーク例のケースでは、売上が増加しているが支入債務も増加している。新規取引であるため、支払いの一部が現金となっており、支払サイトもトータルで見ると従

### アプローチトークの展開例

最近売上が好調ですね  
お陰様で新しく取扱いを始めたメーカーの商品の売れ行きが好調なんだ

それはよかったですね  
ただ新規取引の影響か支入債務が増えていますね

初めての取引だから支払いの一部は現金で残りは買掛けなんだよ

現金と掛けの割合や今後の仕入計画をお聞かせいただけませんか  
計画によっては運転資金を検討したほうがいいのかもしませんかよ

なるほどね

### TALK26

## BSの棚卸資産が 増加していますが 何か対策を打っていますか



**ア**プローチトークの展開例  
担当者：売上は好調ですが、商品ごと売れ行きにバラツキがあるようです。全体では棚卸資産が増えています。全体的には社長・販売機会を逃すのは嫌だから、在庫を抱えてしまつた担当者・季節性商品には流行もあるでしょうから、デットストック化しないように何か対策を打っているのでしょうか  
社長：シーズンの終わりに在庫処分セールを行っているよ  
担当者：インターネット通販サイトを活用するのも一法ですよ

とまったく資産価値がなくなるものもあるため、注意が必要だ。

通販サイト構築費用等を融資

そこで、棚卸資産が増加している場合は、いま取り組んでいる在庫縮小の施策を確認したい。例えば、季節の終わりに値引きキャンペーンを実施する、売れ筋商品とセットにして販売するなどの施策が考えられる。

また、大手インターネット通販サイトやオークションサイトに出展する、独自のインターネット通販サイトを立ち上げて商品をさばくというのも手だろう。

そうした早期資金化のための施策にかかるコスト（販売等にかかる人件費、インターネット通販サイト構築費用等）があれば、今後の業績予測を踏まえ資金提案をすることも可能となる。

### TALK27

## PLの地代家賃の割合が 高いようですが どうカバーしていますか



**ア**プローチトークの展開例  
担当者：お店は立地が良いので、お客様の目にとまりますね  
社長：メイン通りだからね  
担当者：その分、地代家賃もそれなりに高いですよ。一般的に、地代家賃は売上比10%程度が適正といわれますが、御社は15%程度ですよ  
社長：その分、頑張って売上を増やさないといけないね  
担当者：どうやってリピーターを増やすかもポイントになりますよ。具体的に取引組んでいる施策はあるのですか

といわれ、家賃の10倍の売上があるかどうか一つの目安となる。それを埋めるだけの売上を作ることが必須となるわけだが、その手法としては「客数を増やす」「客単価を上げる」となる。

リピーターの獲得策を確認

トーク例の小売店の場合、ポイントカードを発行したり、来店客に喜んでもらえるサービスを提供したりすることが、リピーター獲得のための販売促進策となる。定番商品に加え定期的に新商品を仕入れることで客単価を増やすなどの施策も考えられるだろう。

地代家賃が高い場合、それをきちんと売上でカバーできているのか、カバーするためにどんな施策を行っているのかを把握しておきたい。適宜、仕入先の紹介などのサポートも行う。

### お

お客様が求めるときに商品がないことを嫌う経営者は少なくない。それが在庫過多につながり、資金繰りを圧迫する原因となることがある。特に季節性商品の場合は、売り時の期間を過ぎる

**小** 売業にとって立地は重要である。お客様の利便性を高めるための先行投資ともいえる。地代家賃は固定費であり、売上に関係なく発生する支出だ。業種にもよるが、おおよそ10%が適正