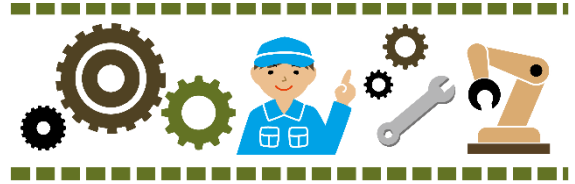


材料費低減対策

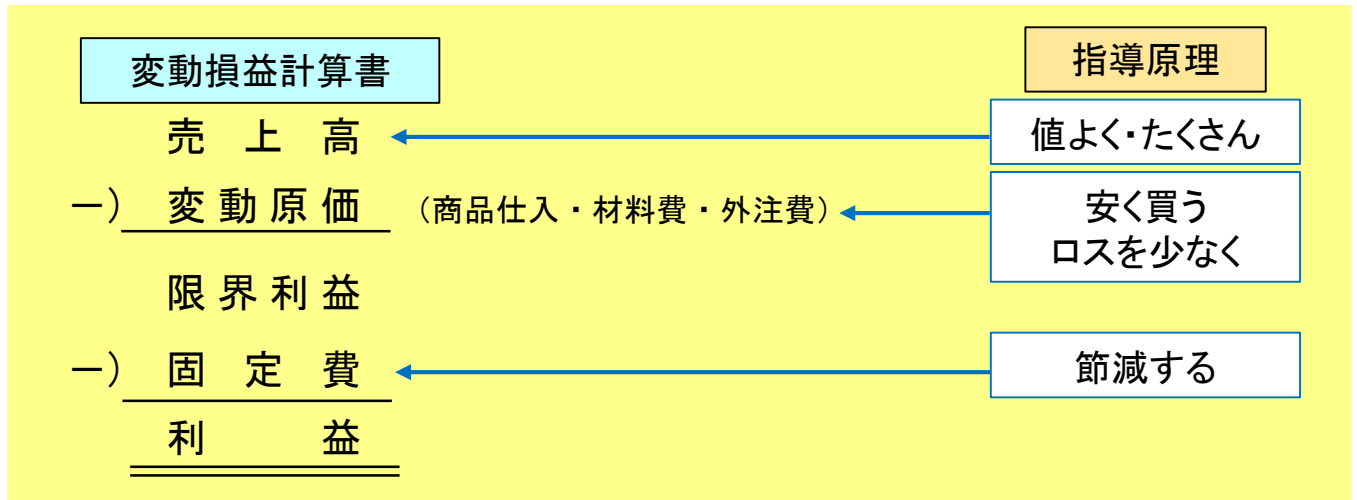
1. 仕入の重要性

- 『利は元にある』・『良い商品の仕入は、売れたも同じ』等と言われ、仕入は利益確保の大きな要点である。
- 仕入に関する経営力の強化は、企業の収益性を向上させるために重要なことである。



2. 仕入についての指導原理

- 『安く買って』・『ロスを少なく』である。
- 品質を落とさないことが前提
安く売っても、商品（製品）の質が低下して、お客様の不評を招き、結果として、売上が減少したのでは意味がないからである。
- 損益計算書の確認



3. 『安く買う』要点

- 大量仕入
仕入単価を低くするためにも最も効果的な方法である。
- 集中仕入
同じものを複数の仕入先から買わずに、少数の仕入先へ集中して仕入れることをいう。
大量仕入を実現するための一つの手段でもある。
- 計画仕入
仕入計画を予め立てておき、原則として仕入先にも事前に通知をしておいて、計画に基づいて、仕入をする。
- 現金仕入
 - 仕入代金を現金で決済することを心掛ける。
 - 手形による仕入を現金仕入に変えた場合、仕入先から得られる値引・割引・割戻・数量添付等のメリットが、金融機関に対する支払利息と同じであれば、何のためらいもなく、借入金を導入して現金仕入を実践する。
 - 現金仕入の利点は、仕入単価を安くすることだけではなく、企業の財務構造を改善・強化するというメリットを有している。