

実践ノウハウ:発注が変わらなければ、業績は良ならないー

マクロミクロシミュレーションによる発注イノベーションのすすめ

当社ユーザーの間では、この「マクロミクロシミュレーション」を非常に実践的、かつ有効に活用した発注により日々の粗利益予算達成がより確実になっています。
ガッツマークの生鮮チーフの事例を紹介します。それを以下どういうことか、具体的に説明します。

業績向上を意識していない、いわゆる発注のしかた

投入数	POS 売上点数	廃棄点数
55 個	50 個	5 個



POSで売れている売上点数で発注?
POSの売上点数プラス多少ロスを見込んだ発注?
経験と勘と度胸(KKD)でもって、こんなもんだ発注?
つまり、ねらった粗利益を想定したわけではない、いわゆる発注

ここで決め手は発注イノベーション

業績向上を意識した発注のしかた

マクロミクロシミュレーションにより



出したい粗利益からの発注!!!

現状の粗利益

5000 円

投入数	POS 売上点数	廃棄点数
= 55 個	50 個	5 個

この粗利益の 5000 円をもっと増やしたい発注を行うとすれば、

例えば、明日の粗利益を

5000 円

以上に増やす発注は?

投入数	POS 売上点数	廃棄点数
= 70 個	60 個	10 個

例えば、粗利益を 5000 円以上に増やすためには、廃棄点数が仮に 10 個に増えたとしても、70 個以上の発注にチャレンジしてみることで OK