

## 使い捨てライターの販売状況とCR化への移行の課題

該当代表商品の販売状況実績

期間：2010年3月度（7日間=1週間）

NO	商品名	売価 ¥	売数 個	在数 個	仕数 個	在庫日数 日
	リフレライター	100	1,500	5,600	1,400	25.8
	電子ライター	100	700	3,900	680	40.5
	LED付ライター	100	700	3,500	600	37.3
	ターボライター	100	600	3,200	760	37.9
	電子ライター（スリムフェイス）	100	500	3,600	560	47.1
	やすりライター	90	450	4,400	320	69.3
	カチッポベビー	100	430	1,500	260	24.7
	豹柄電子ライター	100	300	1,500	20	34.7
	チャッカマン プチ	280	200	600	230	21.3
	ターボライター	188	70	1,400	30	152.8
	モノグラムライター	140	10	700	0	409.0
	電子ライター	95	10	300	0	176.2
	クマフィギュア2P付き電子ライター	265	5	140	0	194.7
	13品番 合計		5,475	30,340	4,860	38.8

## 1. 在庫回転日数の算出方法

## （小売業態別にて販売数や在庫回転に差がある）

数値は当年3月度の13品番商品の期末在庫を1週間の平均1日あたりの販売数量で割った数値  
販売店の在庫数の設定・売行き数・仕入れ方法などの条件により在庫日数は異なる

## 2. 平均回転日数の変化

## （商品の入れ替えるタイミングに特種な与件はほとんどない）

13品番の当週の回転日数は39日・1年間平均では35日でシーズン性での変化は少ない  
繁忙期など客数の増える時期は在庫日数は良くなるが売上が増える分の在庫も増やす

## 3. 売り場在庫数が0個になるまでの日数

## （売り場在庫品が完全になくなるまでには最低1年は必要）

期間の仕入れ数量は期末在庫数量に加算されている為、在庫回転日数に影響する  
商品のように仕入れ数が0または少なく1店舗あたりの数量が減ると売上数が少なくなり  
在庫日数が増加する為、在庫が0になるまでの必要日数は平均よりも増える

## 4. 商品特性別の回転日数の違い

## （商品回転は需要や利便性と価格の双方に関係する）

の点火棒は価格が高くて1品番のみ扱いの為21.3日と回転が良く、  
のやすり式ライターは90円でも69.3日と回転が悪い  
100円価格の電子ライターは25日～40日の範囲内  
とが比較的キャラクター性のある子供受けしそうな商品で回転日数は比較的悪い

## 5. 在庫リスクの分散

## （小売店頭在庫 + 問屋在庫 + メーカー在庫の考慮が必要）

問屋・仕入先からの商品仕入の場合、小売店舗は最大限の販売の為の最小限の在庫数に努める為に  
こまめに期間の追加仕入れや商品変更を行う必要がある。  
その為には問屋またはメーカーでも細かく生産をするか、在庫ストックを持って注文に対応する  
体制をとる必要があり、小売店頭在庫数よりも多い商品在庫を持つ場合がある

## 6. 店頭での販売方法

## （売り場での安全性に関する注意喚起に努める必要がある）

個々の商品での取り扱い表示は字が細かくて読みにくく、より見やすく判り易い表示にすべき  
目立ち易い食品レジ前のエンドスペースでの販売では安全喚起の注意が有効であり  
煙草の売場にて関連販売する場合にも、目的以外の使用や子供への配慮の注意が必要

【CR化へスムーズに移行するために、以上の状況を考慮して実施】