OBIC BUSINESS CONSULTANTS CO.,LTD.

販売管理 仕入・在庫管理システム
商蔵奉行®クラウド

Digital Transformation Of Business

寺子屋オンライン講座
販売仕入業務コース
基礎業務編

2022 ©OBIC BUSINESS CONSULTANTS All rights Reserved.

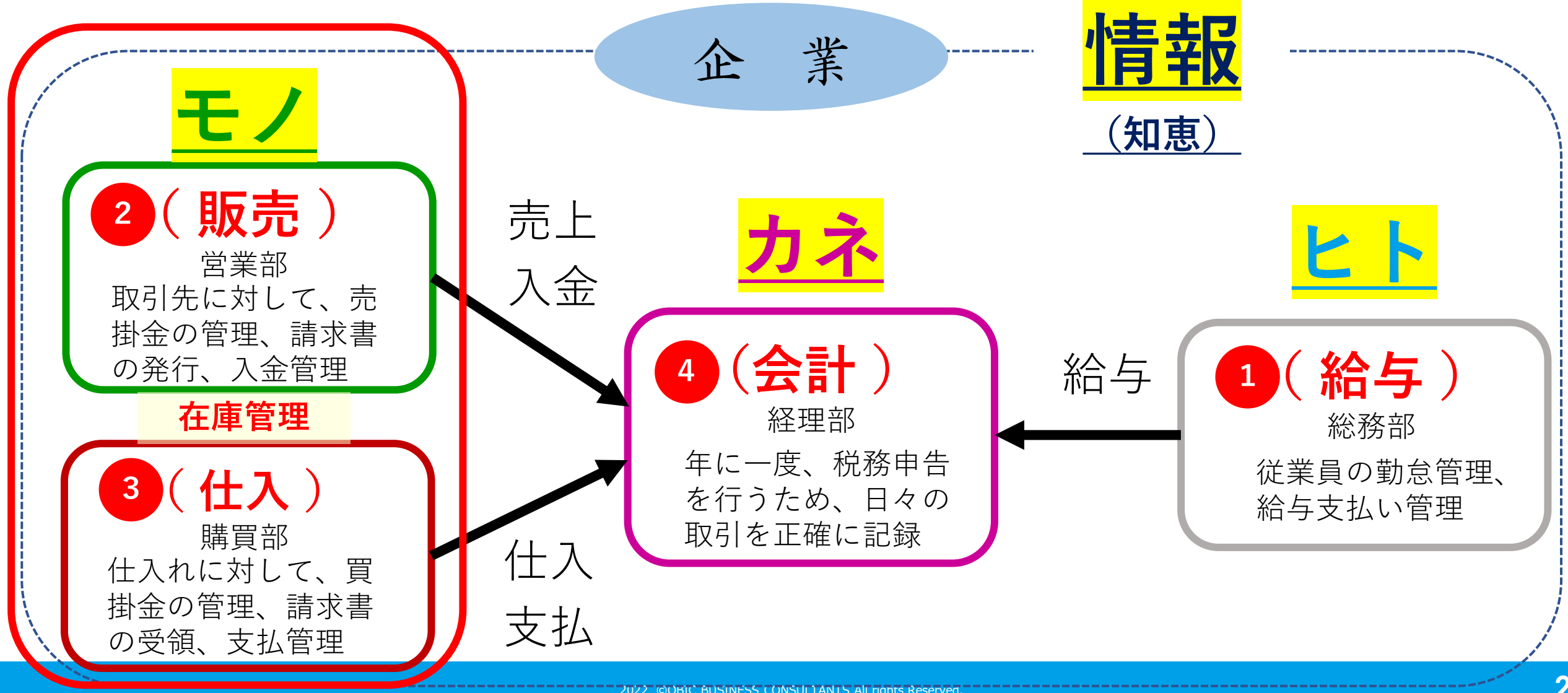
OBIC BUSINESS CONSULTANTS CO.,LTD.

01

販売仕入業務に入る前に
4つの経営資源と基幹業務

2022 ©OBIC BUSINESS CONSULTANTS All rights Reserved.

4つの経営資源を図に表すと、このような形に



2022 ©OBIC BUSINESS CONSULTANTS All rights Reserved.

販売管理・仕入管理

◻ 販売・仕入管理とは

「売上業務」や「仕入業務」など、企業が行う販売行為（= 商取引）の一連の管理を行う業務のこと。

さまざまな業種の企業があるが、製造業でも卸売業でも小売業でも、商品やサービスを販売して収益を得ているという点は共通のため、非常に重要な基幹業務の1つとなる。しかし、会計や給与といった基幹業務と異なり法律等で定められているわけではなく業種や業界、個々の企業の商習慣に基づき行われている。

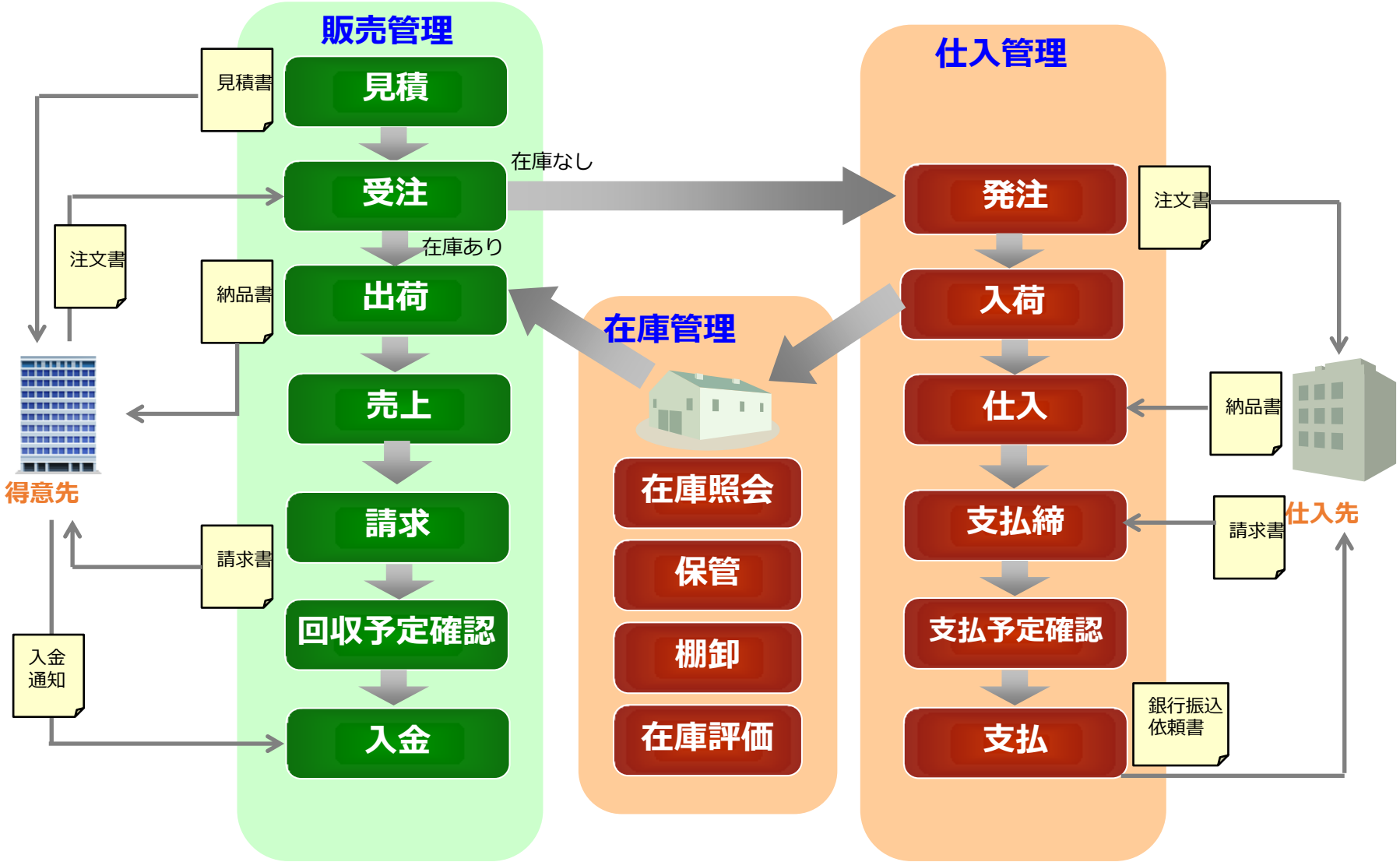
“商品やサービスを販売して収益を得る”

⇒　製造業・卸売業・小売業など業種を問わず共通の業務

＝　販売・仕入管理は、重要な基幹業務のひとつ

2022 ©OBIC BUSINESS CONSULTANTS All rights Reserved.

販売管理・仕入管理・在庫管理の業務フロー



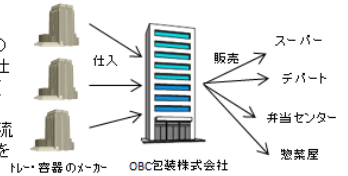
2022 ©OBIC BUSINESS CONSULTANTS All rights Reserved.

本日のモデル

すべての業務とつながるひろがる 奉行クラウド

本日の業務勉強会では、**包装資材を扱う卸売業**のお客様を例に進めます。

【はじめに】
私たちの会社は、主に食品のトレーや容器をメーカーから仕入れて、これら包装資材を販売をする卸売業の会社です。
今日は、営業事務担当や物流担当になったつもりで、業務を進めて参りましょう。



■会社情報(自社情報)
・会社名　：OBC包装　株式会社
・会計期間　：2020年4月1日から2021年3月31日
・決算期　：第36期
・在庫評価方法：標準原価法（在庫単価×数量）
・消費税の端数処理：切り捨て
・単価の端数処理：切り捨て

■営業担当(自社の営業メンバー) ①

コード	担当者名
1	広島　もみじ
2	愛媛　みかん
3	山口　ふく子
4	島根　しじみ

■得意先区分 ②

コード	得意先区分
1	広島県
2	愛媛県
3	山口県
4	島根県

■得意先の一覧表　No.③～No.⑥

得意先コード	100	200	300	400
得意先名	広島食品	愛媛スーパー	山口鮮魚店	島根弁当
主担当者	広島　もみじ	愛媛　みかん	山口　ふく子	島根　しじみ
得意先区分	1	2	3	4
御仕切※	70%	75%	80%	85%
締め日	月末締め	月末締め	20日締め	20日締め
支払条件	翌月末支払	翌月末支払	翌20日支払	翌20日支払
回収方法	銀行振込	銀行振込	銀行振込	銀行振込
消費税計上のタイミング※	請求書単位	請求書単位	請求書単位	請求書単位

※御仕切は、全商品共通で使用します。
※消費税計上のタイミングは「請求書単位」で統一します。
（つまり、請求書を発行する際に、期間内の合計金額に対して消費税を計算し、請求書に表示をさせます。そのため、納品書には消費税は表示しません。）
※商蔵奉行においても消費税計上のタイミングを各得意先・各仕入先に対して設定します、その項目を【税額通知】と呼んでいます。

■商品価格表　※すべて価格は税抜定価(円)
税抜定価の価格表です。
ただし、様々なパターンの価格表があります。

○お弁当＆お惣菜用

商品コード	1000	1001	1002	1003
商品名	折箱	寿司パック	トレー小	トレー大
標準価格	800円	1,000円	500円	700円

○お刺身用トレー　※特別価格表があるため、要注意！

商品コード	6001	6002	6101	6202
商品名	周防	伊予	日本海	瀬戸内海
標準価格	850円	900円	1,200円	2,500円
在庫単価	300円	450円	500円	1,000円

○パーティー・オードブル用

商品コード	4110	4111	4137	4211
商品名	パーティー小	パーティー大	オードブルミニ	オードブルデラックス
標準価格	1,500円	2,500円	1,200円	3,000円

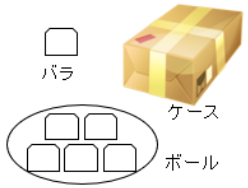
★特別な価格表★

○得意先別商品別単価(税抜)　※既に得意先毎に売価単価が決定しています
6002　お刺身用トレー「伊予」　価格表　⑦

得意先コード	100	200	300	400
得意先名	広島食品	愛媛ｽｰﾊﾟｰ	山口鮮魚店	島根弁当
売価単価	600円	630円	680円	700円

○荷姿ごとの定価価格(税抜)　（全得意先共通です）⑧
同じ商品でも複数の形状(荷姿)があり、荷姿ごとに定価を設定しています。
6001　お刺身用トレー「周防」　価格表

単位	税抜定価	備考(内訳)
バラ	850円	1個
ボール	4,000円	5個入り
ケース	8,000円	2ボール入り



○キャンペーン定価価格(税抜)　（全得意先共通です）
下記の期間限定で、キャンペーン定価価格を設定しております。⑨
6101　お刺身用トレー「日本海」　価格表

キャンペーン期間	2021年4月1日から2021年7月31日まで
キャンペーン商品	商品コード　6101　「日本海」
キャンペーン価格	税抜定価　1,080円

※通常、税抜定価1,200円のところ、定価の10%引きの1,080円(税抜定価)に！

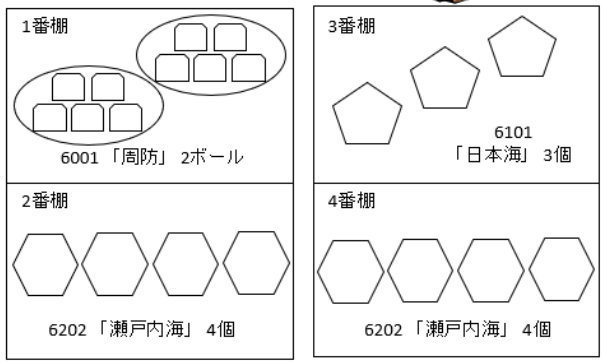
○数量ごとの定価単価(税抜)　（全得意先共通です）⑩
6202　お刺身用トレー「瀬戸内海」　価格表

数量範囲	税抜定価(1個あたり)
0個以上3個未満	2,500円
3個以上5個未満	2,425円
5個以上10個未満	2,375円
10個以上	2,250円

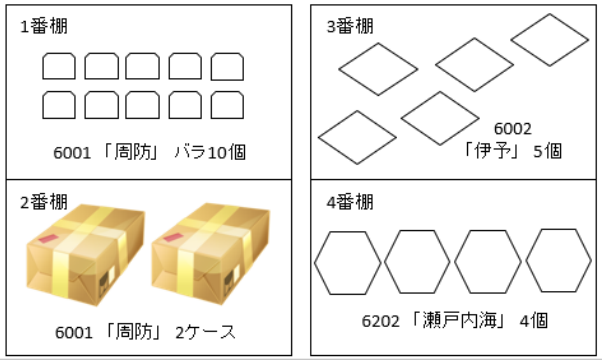
★倉庫管理★　No.⑪～No.⑭

■自社の在庫状況（2021年3月31日時点）
OBC包装㈱には倉庫が2つあります。さらに倉庫内の棚ごとに在庫管理をしています。(ロケーション管理)

●立町倉庫



●本通倉庫



2022 ©OBIC BUSINESS CONSULTANTS All rights Reserved.

02 販売業務

2022 ©OBIC BUSINESS CONSULTANTS All rights Reserved.

見積業務

◘ 見積書とは

商品の価格やサービス料金を事前に算出した文書のこと。
※ お客様の指示により、納期や納入場所を記載する場合もある

見積書

御　見　積　書

東京事務機販売株式会社
札幌支店 様

見積No.　3
見積日　20　年 7月 2日

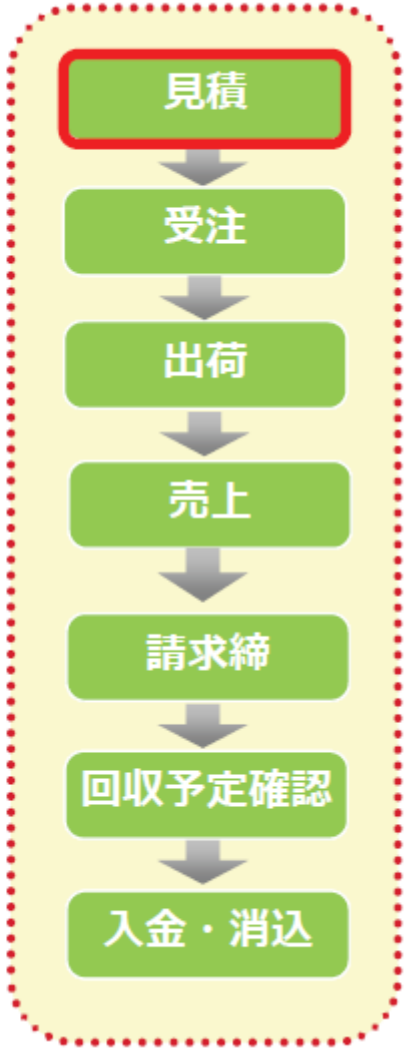
20　年 7月 2日付　第100702001562 号
北野　紀男　様より
ご照会の件、下記の通り御見積申し上げま

納　期	御社ご指定条件
納入場所	御社ご指定条件
有効期限	平成22年8月
御支払条件	御社ご指定条件

御見積合計金額　¥535,500

品　名	数量	単位	単価	金　額
スチームアイロンIRS-5000CL-NT	5	台	19,000	95,000
全自動洗濯機NAW-200Nc-RR	5		83,000	415,000
消費税				25,500
以　下　余　白				

見積もり内容を顧客に提示、説明するためのもので**実際に取引が発生するわけではない**。



ポイント！
- 単価に誤りがないか
- 回収の見込みがあるか（与信情報）
- 原価割れになっていないか

得意先からの見積依頼があると、それに応じて見積書とその控を作成する。その後、作成した見積書は上司のチェック、検印をもらってから顧客に提出し、案件管理のために控を社内で保管しておく。

2022 ©OBIC BUSINESS CONSULTANTS All rights Reserved.

受注業務

電話による注文
FAXによる注文
Webによる注文　※
EDI（EOS）による注文　※

得意先注文 → 受注伝票作成

受注台帳

次の業務へ

→ 出荷業務

→ 発注業務

Webシステムはインターネット経由で利用できるサービスやシステムです。基本的にPCやスマートフォン、タブレットといったWebブラウザが搭載されている機器で利用することができ、Windows、Android、iOSなどのOSを問いません。（ECサイト（例：Amazon、公式ショッピングサイト、オンラインショップ）

「EOS」とは「Electronic Ordering System」の略で企業間の商品発注をコンピューターなどの通信機器を使ってオンライン上で情報のやり取りをする受発注方法のことです。インターネットが誕生するよりも前の1970年代にすでに存在。自らシステム開発できる大企業のみが使える受発注システム

「EDI」（Electric Data Interchange）があり、こちらも企業間でデータをやりとりするシステムになるのですがEOSとは少し異なります。
EDIは受発注のみではなく支払いや銀行との取引データなど経理的な情報も含め全てのデータを企業間でやり取りするシステムになるため、EDIの中に受発注システムであるEOSが存在するという考え方になります。EOSで受発注データのやり取りをし始めたのが1970年代頃になり、あらゆる業務データをやり取りするEDIは1990年代から普及し始めました。

【業務内容】	【問題・課題】
①得意先を調べる	得意先台帳で得意先の情報(締支払日など)の確認が必要
②直送先を調べる	直送先の有無、住所を確認
③商品名を解読	注文書から商品名を判定し、自社の商品コードの特定に手間がかかる。
④品番を確認	
⑤数量、在庫を確認	商品の在庫有無を、都度倉庫に確認が必要。
⑥売上単価を調べる	得意先ごとに異なる単価を調べるのは大変。
⑦仕入単価を調べる	仕入単価を確認して、利益があるか確認が必要。
⑧納期を確認	受注伝票ごとに納期の管理が必要。
⑨受注内容を台帳に記載	紙ベースでの管理の場合、受注内容を台帳に記載。担当者しか内容を把握できなかったり、受注残を管理出来ていないケースがある。
在庫がない商品の発注	在庫がない商品の場合、仕入先に発注するために、受注伝票と同一内容の発注書の作成が必要。

赤枠について、本日の問題集を使ってご説明いたします!!

2022 ©OBIC BUSINESS CONSULTANTS All rights Reserved.

受注業務：得意先を調べる

■営業担当（自社の営業メンバー）①

コード	担当者名
1	広島　もみじ
2	愛媛　みかん
3	山口　ふく子
4	島根　しじみ

■得意先区分 ②

コード	得意先区分
1	広島県
2	愛媛県
3	山口県
4	島根県

■得意先の一覧表　No.③～No.⑥

得意先コード	100	200	300	400
得意先名	広島食品	愛媛スーパー	山口鮮魚店	島根弁当
主担当者	広島　もみじ	愛媛　みかん	山口　ふく子	島根　しじみ
得意先区分	1	2	3	4
③ 御仕切※	70%	75%	80%	85%
④ 締め日	月末締め	月末締め	20日締め	20日締め
⑤ 支払条件	翌月末支払	翌月末支払	翌20日支払	翌20日支払
⑤ 回収方法	**銀行振込**	**銀行振込**	**銀行振込**	**銀行振込**
⑥ 消費税計上のタイミング※	請求書単位	請求書単位	請求書単位	請求書単位

※御仕切は、全商品共通で使用します。
※ここでは、消費税計上のタイミングは「請求書単位」で統一します。
（つまり、請求書を発行する際に、期間内の合計金額に対して消費税を計算し、請求書に計上します。）
※商蔵奉行においても消費税計上のタイミングを各得意先・各仕入先に対して設定可能です。その項目は【税額通知】と呼んでいます。
請求書単位、伝票単位、明細単位

①営業担当…自社の営業担当を設定します。
営業担当者別の売上集計などを行うのに便利です。

②得意先区分 …得意先を地域ごと・エリアごとに分類することで、
地域ごとの売上集計を行うことができます。
（例：売上がいいのはどのエリア（地域）か？）

③仕切（しきり） …仕入れ業者側から販売店（あるいはお客様）への引き渡し価格をいいます。
定価価格の何掛けというように計算をします。
この金額を「仕切り金額」と呼ぶこともあります。
例）税抜定価　10,000円 × 御仕切り80% =8,000円

④締め日（請求処理）…
売上伝票・入金伝票を集計して、請求書発行を行います。この時、締日（しめび）が重要になります。締日は、相手の得意先に合わせて行うケースが多く、ほとんどは、**月1回で行われ、5日締め・10日締め・20日締め・25日締め・末締め（五十日／ごとうび）**が多いです。時々、1か月のうち複数回、締め処理を要望される場合もあります。

⑤入金消込（入金管理）
得意先からの入金時期・入金方法です。入金データを伝票ごと・明細ごとにチェックします。なぜ、この処理が必要なのでしょうか？例えば、製造業や建設業などは、案件ごと・プロジェクトごとに入金をされることがあるため、どの案件についての入金なのかをチェックする必要があります。そのため、このような作業が必要になります。消込の主な基準は、「伝票単位」と「明細単位」があります。

⑥消費税計上（税額通知）
消費税を計上するタイミングとなります。（なぜ消費税額のタイミングを気にする必要があるか？それは、消費税をいつ計上するかによって、取引先と当方で、差額が生じてしまうケースがあるからです。そのため、取引先ごとに税額通知を合わせて管理する必要があります。）

2022 ©OBIC BUSINESS CONSULTANTS All rights Reserved.

受注業務：商品を調べる①

■商品価格表　　※すべて価格は税抜定価（円）

税抜定価の価格表です。
ただし、様々なパターンの価格表があります。

〇お弁当＆お惣菜用

商品コード	1000	1001	1002	1003
商品名	折箱	寿司パック	トレー小	トレー大
標準価格	800円	1,000円	500円	700円

通常の価格表

〇お刺身用トレー　**※特別価格表があるため、要注意！**

商品コード	6001	6002	6101	6202
商品名	周防	伊予	日本海	瀬戸内海
標準価格	850円	900円	1,200円	2,500円
在庫単価	300円	450円	500円	1,000円

特別価格表あり※要注意！

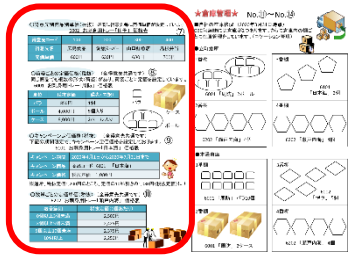
〇パーティー・オードブル用

商品コード	4110	4111	4137	4211
商品名	パーティー小	パーティー大	オードブルミニ	オードブルデラックス
標準価格	1,500円	2,500円	1,200円	3,000円

通常の価格表

2022 ©OBIC BUSINESS CONSULTANTS All rights Reserved.

受注業務：商品を調べる②



⑦

○得意先別商品別単価（税抜）※既に得意先毎に売価単価が決定しています

6002　お刺身用トレー「伊予」 価格表

得意先コード	100	200	300	400
得意先名	広島食品	愛媛ｽｰﾊﾟｰ	山口鮮魚店	島根弁当
売価単価	600円	630円	680円	700円

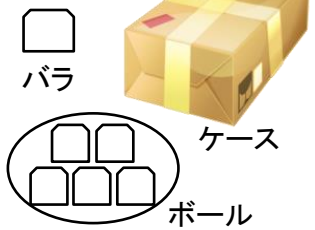
⑧

○荷姿ごとの定価価格（税抜）（全得意先共通です）

同じ商品でも複数の形状（荷姿）があり、荷姿ごとに定価を設定しています。

6001　お刺身用トレー「周防」 価格表

単位	税抜定価	備考（内訳）
バラ	850円	1個
ボール	4,000円	5個入り
ケース	8,000円	2ボール入り



⑨

○キャンペーン定価価格（税抜）（全得意先共通です）

下記の期間限定で、キャンペーン定価価格を設定しております。

6101　お刺身用トレー「日本海」 価格表

キャンペーン期間	2021年4月1日から2021年7月31日まで
キャンペーン商品	商品コード　6101　　「日本海」
キャンペーン価格	税抜定価　1,080円

⑩

○数量ごとの定価単価（税抜）（全得意先共通です）

6202　お刺身用トレー「瀬戸内海」 価格表

数量範囲	税抜定価（1個あたり）
0個以上3個未満	2,500円
3個以上5個未満	2,425円
5個以上10個未満	2,375円
10個以上	2,250円

⑦得意先別商品別価格

得意先によって、商品の単価が異なる場合に、その商品の単価を設定します。

（例：取引をたくさん頂くなどして、この得意先について御仕切り関係なく、常に〇〇〇円で販売します、と決定された時に使用します。）

⑧荷姿単価（単価区分別単価）

単価区分とは…同じ商品でも複数の荷姿があり、荷姿ごとに単価が異なる場合に単価区分を使用します。商蔵奉行では、「単価区分」を使用して頂くと、単価区分ごとに単価・単位原価（単価区分別単価）を登録できます。

（例：えんぴつ1本　〇〇円、えんぴつ1ケース　△△円、
　　えんぴつ1箱　××円）

⑨キャンペーン価格

ある期間だけ、商品の単価・単位原価が変更になる場合に、その期間に対する商品の単価・単位原価を登録します。

（例：お中元、お歳暮、母の日、父の日、セールなど）

⑩数量別単価登録 …

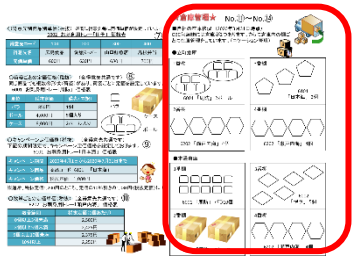
数量によって、商品の単価が変更になる場合に、数量範囲に対して商品の単価を設定できるようになります。

（例：1箱　〇〇円、5箱　△△円、10箱　××円など。多くの場合、まとまった量で購入すると割引されてお安くなることがあります。）

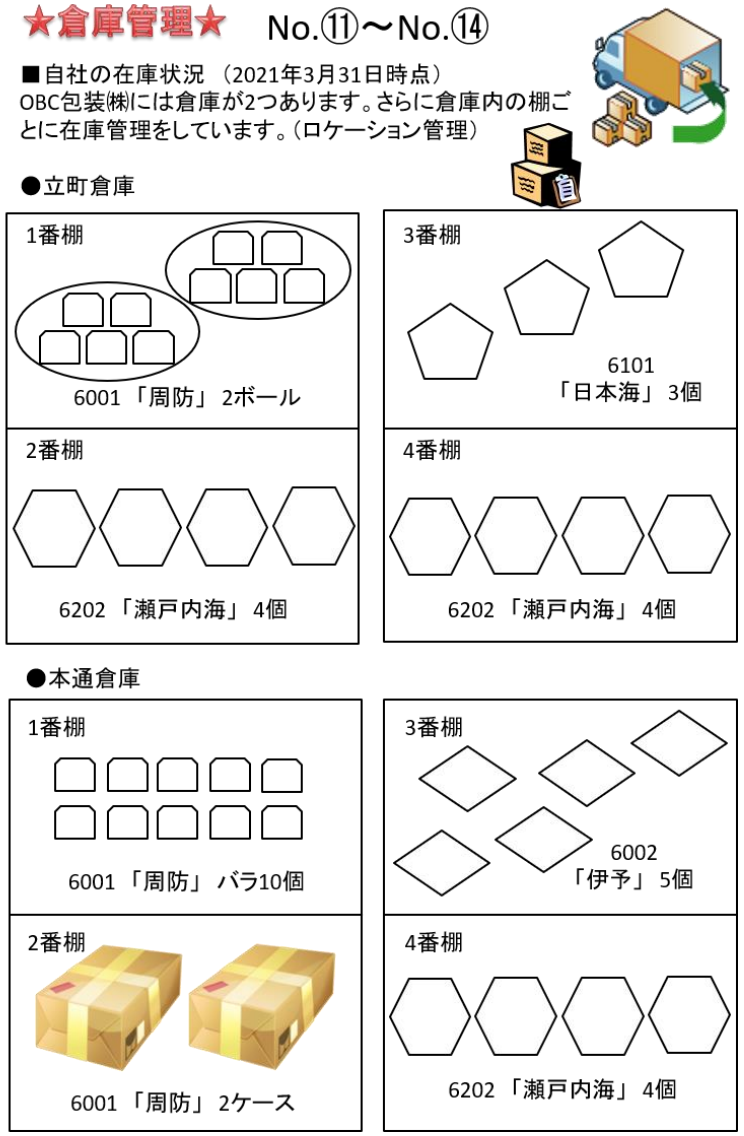
2022 ©OBIC BUSINESS CONSULTANTS All rights Reserved.

受注業務：商品を調べる③

在庫管理で有名なお話があります。2001年、業績不振に陥った無印良品のお話。立て直しの一環として、新潟県の物流センター倉庫に眠っていた不良在庫を従業員立ち会いのもと焼却処分。（原価38億円／売価100億円分）



本テキストの
31ページより
在庫管理について
解説しております。
こちらもご参考ください。



⑪在庫管理
製品について、的確な時期に適正な量を発注・補充し、最善の保管と搬出入を計画・組織・統制する方式の体系。
在庫を抱えることは、コスト要因になるため、在庫管理ではできるだけ在庫を少なく抑えることが目標になります。しかしながら、在庫が不足するとサービスレベルが下がる可能性があるため、在庫を持つことに伴う在庫コストと、サービスレベルを、うまくバランスさせる必要があります。

⑫棚卸（たなおろし）
決算などの際に、商品・製品・原材料などの在庫を調査して、数量を確かめることです。資産評価を含めていう場合もあります。棚卸しの結果を記載した表を「棚卸表」といいます。

⑬ロケーション管理
倉庫内の保管場所を指す住所。それがロケーションです。
棚が入っている倉庫では、棚や棚の1段ずつにロケーションを振ります。
例えば、ラックが入っている倉庫では、ラック1つずつに振ります。
ロケーションを設定する理由のひとつとして、倉庫内でモノを探し回ることがないようにする為です。どこに、何があるのか？在庫情報にロケーションを紐づけることで、欲しい商品の保管場所が分かります。

⑭倉庫間振替
倉庫間で商品を移動させることを「倉庫間振替（あるいは、倉庫間振替処理）」と言います。例えば、急遽、在庫が足りなくなった時に、別の倉庫から商品を移動させたり、空っぽになった倉庫に、別の倉庫からの商品を保管したりするときに行います。

2022 ©OBIC BUSINESS CONSULTANTS All rights Reserved.

問題：受注伝票を作成する

この度、広島食品(株)より、注文書をいただきました。発注書をもとに、受注伝票を作成しましょう。

発 注 書

発注日付：2021 年 4 月 1 日

〒730-0031
広島市中区紙屋町 1 丁目 2-22-4F
OBC 包装株式会社
ご担当　広島　もみじ　様

〒732-0803
広島市南区南蟹屋町 2 丁目 3 番 1 号
広島食品株式会社

商品名	数量	単位
折箱	10	個
寿司パック	10	個
お刺身用トレー「伊予」	1	個
お刺身用トレー「日本海」	2	個
パーティー小	2	個
オードブルデラックス	3	個

受 注 伝 票

〒732-0803
広島市南区南蟹屋町 2 丁目 3 番 1 号
広島食品株式会社　様分

受注番号：1000
受注日付 2021 年 4 月 1 日

〒730-0031
広島市中区紙屋町 1 丁目 2-22-4F
OBC 包装株式会社
担当　広島　もみじ

商品ｺｰﾄﾞ	商品名	数量	単位	仕切単価	金額
1000	折箱		個		
1001	寿司パック		個		
6002	お刺身用トレー「伊予」		個		
6101	お刺身用トレー「日本海」		個		
4110	パーティー小		個		
4211	オードブルデラックス		個		
	※金額はすべて税抜			合計金額	

ヒント！

・仕切りに注意する！　仕切　　％

・特別価格の商品に注意する！

→この後、お客様先へは、納品書と商品をお届けしました。

2022 ©OBIC BUSINESS CONSULTANTS All rights Reserved.

出荷業務①

■ 出荷とは

受注内容に応じて倉庫から商品を取り出し、検品し荷としてまとめ発送すること。

※ ピッキングリストを用いて作業することがある。

■ ピッキングとは

受注内容に基づき、倉庫から商品を選び出すこと。このピッキングを行うための商品一覧資料（倉庫内で作業するための出荷指示書）をピッキングリストと言う。

ピッキングリスト

ピッキングリスト

集計期間： 2015年6月15日 ～ 2015年6月15日

OBC商事株式会社　　PAGE: 4

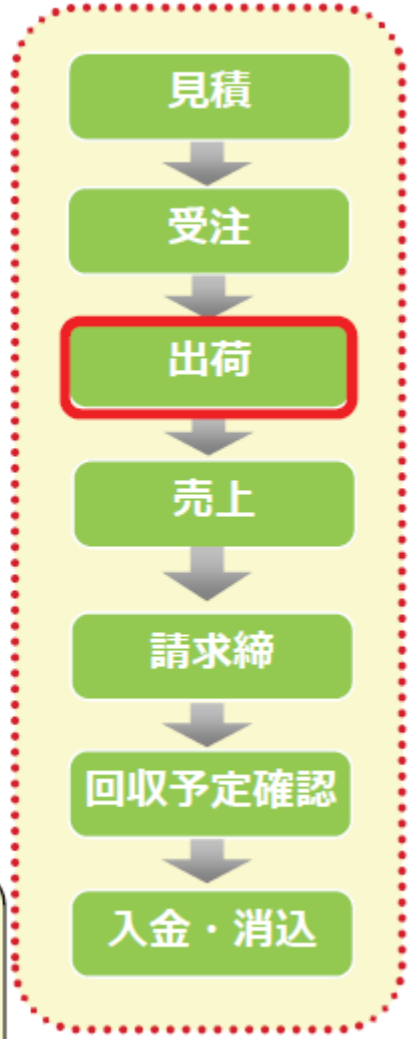
【出力形式】 出荷指示別　　印刷日付: 20　年 6月14日

出荷指示日付	20　/12/12	出荷指示No.	17	
得意先	0023	T-SHOP株式会社		高崎店
直送先				
部門	0031	北関東支店		
担当者	0403	武田　和美		

商品コード	商品名	ロケーションNo.	ロットNo.	入数	箱数	数量	単位
C-00001	プリントTシャツ（コットン素材）	0000	000000000000	1	14	14	枚
C-00002	アンダーシャツ（綿素材）	0000	000000000000	3	29	87	枚
C-00003	インポートTシャツ（コットン素材）	0000	000000000000	1	7	7	枚
				【合計】	50	108	

※システム化されている場合、
受注データからピッキングリストを作成可能。

作業効率化するために、商品を保管してある棚や場所を示すロケーションNo.で商品コードや紛らわしい商品名を見なくても作業ができるように工夫がされていることが多い。

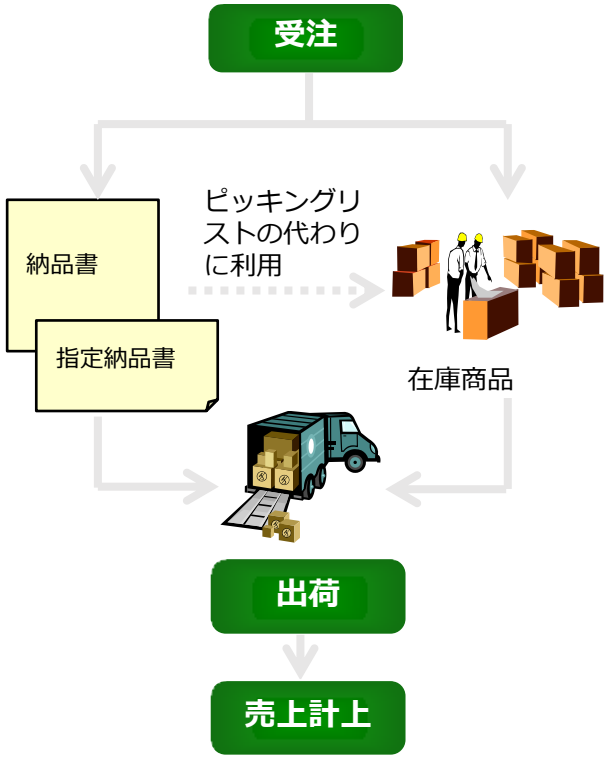


2022 ©OBIC BUSINESS CONSULTANTS All rights Reserved.

出荷業務②

A）受注⇒出荷型

受注後すぐに**出荷業務**へ



※ピッキングリストとは、商品出荷指示に従い、ピッキングを行う際に用いる指示書のこと。別名「出荷指示書」
※中小企業では、ピッキングリストの代わりに納品書でピッキングを行い、出荷をされている場合があります。

B）受注⇒発注型

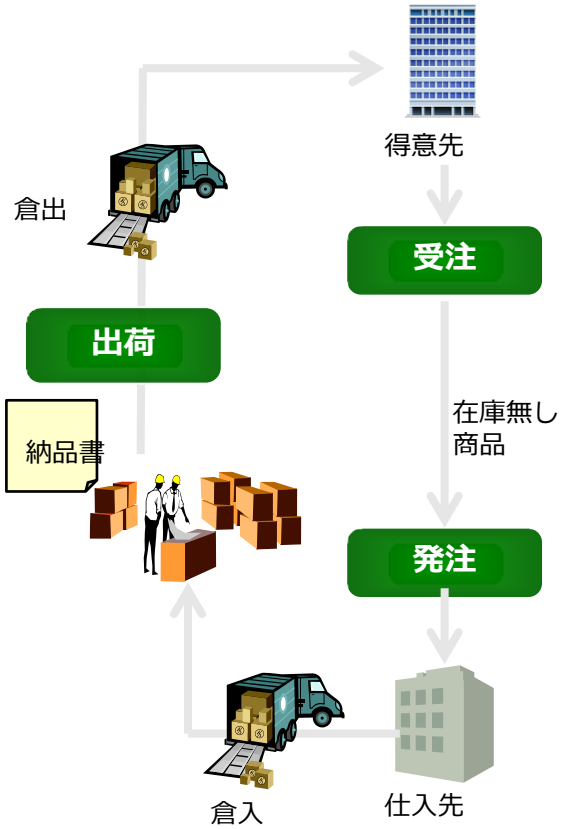
受注後すぐに**発注業務**へ

1）直送型

発注商品について仕入先から直接得意先へ配達。
発注時の納品先指示と売上仕入計上が重要

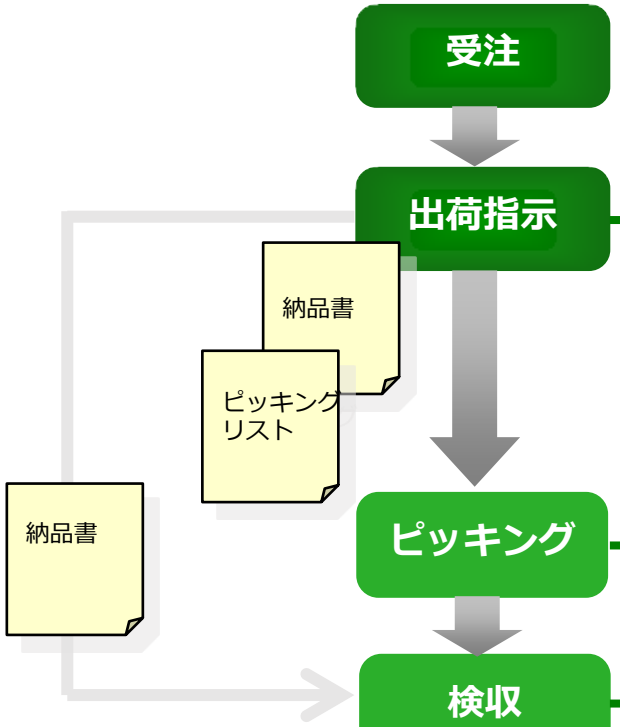
2）倉入倉出型

発注商品について一旦自社倉庫へ入庫してから即出庫します。以下の場合、該当します。
・商品が小口のため仕入先が直送してくれない。
・得意先が自社配達しか受け付けない。
・在庫出荷商品と一括で納品する必要がある。



2022 ©OBIC BUSINESS CONSULTANTS All rights Reserved.

出荷業務③



【業務内容】	【問題・課題】
納品書の出力	出荷商品を確認するために、納品書やピッキングリストが必要。受注内容をもとに、即座に作成が必要。
納品書もしくはピッキングリストに基づいて商品をピッキング	
納品書をもとに商品と数量があっているか検品	
商品の梱包・積込	受注伝票と同一内容の出荷であれば、受注伝票分の送り状が必要に。
商品の配送・出荷	

サンプル：QRコード／バーコード

各商品とピッキングリストに添付されているバーコードをスキャンして、該当する商品であるか、個数が適切であるかを確認。

2022 ©OBIC BUSINESS CONSULTANTS All rights Reserved.

売上業務：納品書

◘ 納品書とは

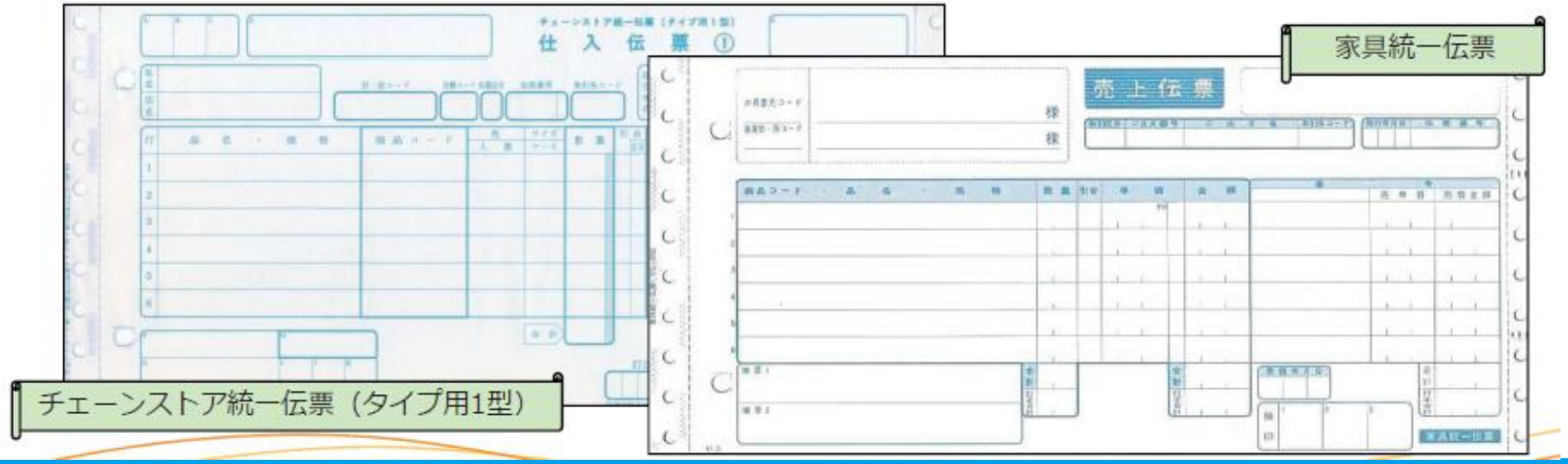
得意先に商品を納品するときに添付する文書のことで、明細書とも言う。商法や税法で一定期間保存することが義務付けられている証憑書類に該当するため、発行して得意先に渡さなければならない。

※ 記載内容は請求書と連動しているが、基本的に納品書で代金を請求することはなく、納品書とは別に請求書が発行される。

※ 通信販売などで前払いの場合には、納品書とは別に領収書が発行される。

◘ 納品書の種類

通常は自社でデザインしたものを使用するが、得意先から指定される指定伝票や、百貨店など流通業界で多く使われる統一伝票もある。



2022 ©OBIC BUSINESS CONSULTANTS All rights Reserved.

売上業務：売上計上

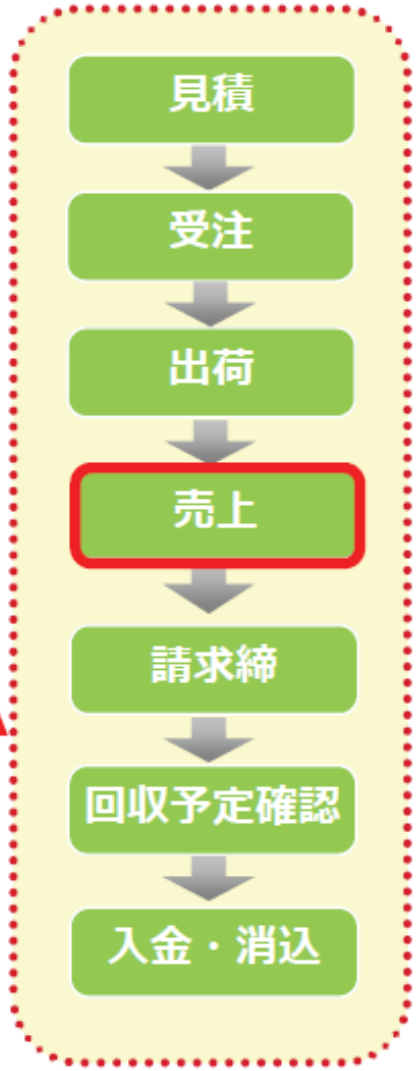
◻ 売上計上とは

得意先からの受注を、自社の売上高として確定させ、得意先に対しての売上債権を確定させる処理のこと。

◻ 売上計上のタイミング

商品の引き渡しが完了し、その売上代金の受け取りが確実になった時点というのが原則。出荷基準、引渡基準、検収基準など複数の売上計上基準が認められている。また、一度採用した基準は継続して適用することを求め、正当な理由なく変更することはできない。

- 出荷基準
  トラック等に商品を積み込み、実際に出荷したことで認識
- 引渡基準
  得意先に引き渡したことで認識
- 検収基準
  検収書や受領書が自社に戻ってきたことで認識



2022 ©OBIC BUSINESS CONSULTANTS All rights Reserved.

売上業務：売上修正

◻ 売上伝票の修正

売上が発生した後に、売上の取り消しが必要になる場合があり、その場合、取引の経緯を記録しておかなければならないため「赤黒処理」を行うことがある。

売上伝票
4月1日　得意先Aに対して
えんぴつ　50本　@100円　計5,000円

売上伝票
4月1日　得意先Aに対して
えんぴつ　－50本　@100円　計－5,000円

合計で0円だが、
売上の履歴は残る。

訂正したという記録を残すことで、何かあったときの検証性が高まる。

赤黒処理とは…
修正しなければならない売上伝票を直接、修正・削除するのではなく、元の伝票は残したまま、それを取り消すマイナスの伝票を作成して合計を0にし、新たに適切な伝票を作成する方法。

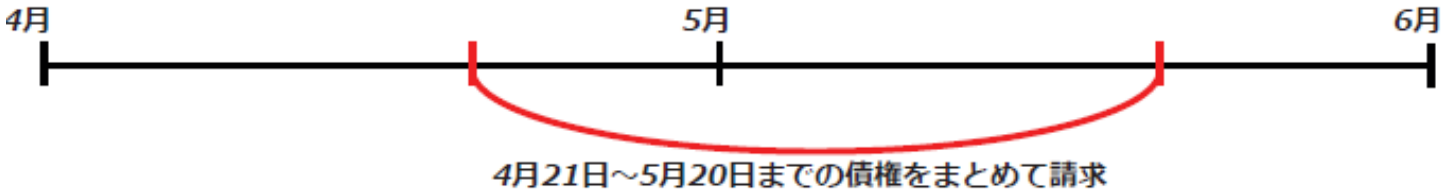
2022 ©OBIC BUSINESS CONSULTANTS All rights Reserved.

請求業務①

◻ 請求締処理とは

一定期間の売掛金を得意先ごとにまとめて、請求書を作成すること。

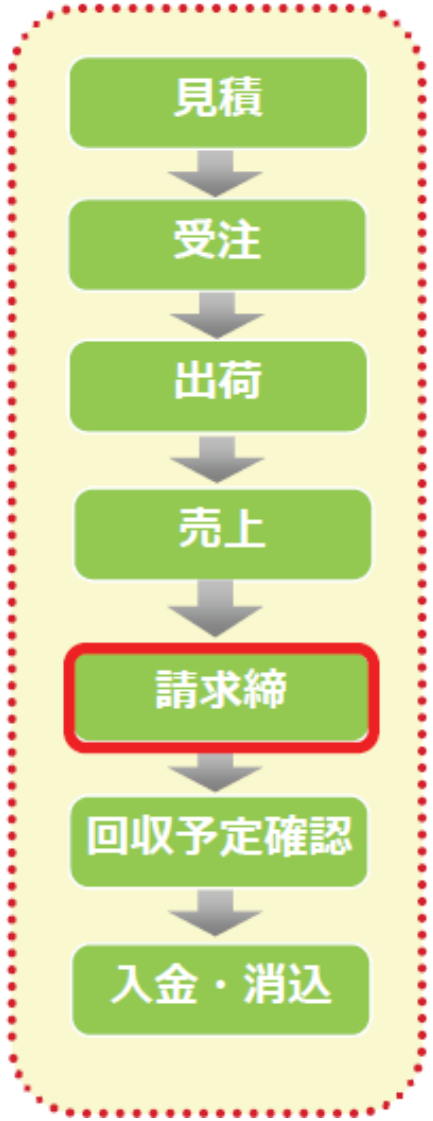
例）締日が毎月20日の場合



※ 締日は１ヶ月単位が一般的だが、半月単位（15日と月末など）で設定する得意先もある。

☑売掛金

「掛売上（ツケ）」で販売を行い代金を受け取っていないときに、その代金を請求できる権利（債権）のこと。売掛金を得意先ごとの締日単位で集計して、請求書を発行する請求締処理が行われる。



☑掛取引

商品の引き渡しが行われた後に、代金の決済が行われる取引のこと。（信用取引）

☑掛売上

販売代金を都度、回収するのではなく、締日に一定条件に基づいてまとめて回収する方法。

☑締日

一定期間の取引の合計をする期日のこと。例：5日、10日、15日、20日、25日、末日（五・十日：ごとうび）

2022 ©OBIC BUSINESS CONSULTANTS All rights Reserved.

請求業務②

◘ 請求書発行方法

請求締処理後に、請求書発行（印刷）を行う。

請求書を発行する前には、必ず受領書や納品書控えなどとの突き合わせチェックを行い、請求内容に問題がないことを確認する。

<確認方法>

・営業担当者に請求内容を確認させる

・経理部門で押印してある受領書と突き合わせる

・請求一覧表、売掛金管理表、請求予定一覧表などを別途出力する

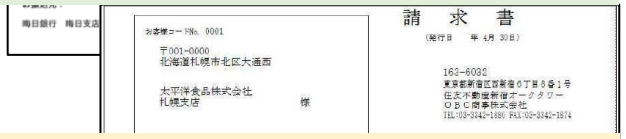
…など

※ 請求書は、得意先に送る請求書、経理部門や営業担当者の請求書控えなど通常、複数枚の印刷をする。

※ 納品書同様、指定請求書の使用を要求してくる得意先もある。

請求書は証憑書類と呼ばれる書類のひとつで、取引が実際に行われたことを証明する書類となります。そのため、請求書は勝手に破棄することができず、法人であれば7年間の保存が義務付けられています。

また、この7年間という数字ですが、請求書が発行されてから7年間というわけではなく、法人税の申告期限日から7年間となる点に注意が必要です。



請求書を電子データとして保管することができる電子帳簿保存法が2016年より施行されています。

証憑書類は、大きく4つ、売上、仕入、ヒト（給与）、その他企業経営に関わる書類が含まれる。

2022 ©OBIC BUSINESS CONSULTANTS All rights Reserved.

問題：請求書を作成する

広島食品(株)への請求書を作成しましょう。

ヒント!

・仕切りに注意する！　仕切　　％

・特別価格の商品に注意します。

・消費税10%で計算します。

名称：請求書の合計欄

「鏡（かがみ）・鑑（かがみ）」と言われる場合もあります。
本来、請求書の鏡（鑑）とは、表紙を意味しますが、
この合計欄を鏡（鑑）と言われる方もおられます。

名称：請求書の明細欄（明細書）

請　求　書

〒732-0803
広島市南区南蟹屋町２丁目３番１号
広島食品株式会社　御中

請求 No.860
発行日：2021 年 4 月 30 日
〒730-0031
広島市中区紙屋町１丁目 2-22-4F
OBC 包装株式会社
担当者　広島　もみじ

請求期間：2021 年 4 月 1 日から 2021 年 4 月 30 日

前回ご請求額	ご入金額	差引繰越金額	税抜御買上額	消費税額等（切り捨て）	今回ご請求額
178,000	178,000	0			

月 日	伝票 No.	商品コード：商品名	数量	単位	御仕切単価	金額
4 /2	667	6101：お刺身用トレー「日本海」	10	個		
4 /2	667	6001：お刺身用トレー「周防」	1	個		
		【伝票計】				＜　　＞
4 /3	1000	1000：折箱	10	個		
4 /3	1000	1001：寿司パック	10	個		
4 /3	1000	6002：お刺身用トレー「伊予」	1	個		
4 /3	1000	6101：お刺身用トレー「日本海」	2	個		
4 /3	1000	4110：パーティー小	2	個		
4 /3	1000	4211：オードブルデラックス	3	個		
		【伝票計】				＜　　＞
4 /20	360	※入金　[銀行振込]				[　178,000　]

※毎度ありがとうございます。どうぞ引き続き宜しくお願いします。

債権回収①

◻ 債権回収の意義

売掛金が回収できないことは企業にとって大きな損失になる。現金販売であれば、回収できないという問題は起こらないが、多くの商売では掛取引を行っているため、債権管理が重要となる。掛取引の場合、商品納品から代金回収まで1か月以上の期間を要するため、得意先ごとの売掛金の補助簿（＝回収予定表など）で、売上債権の管理を行う。

回収予定表

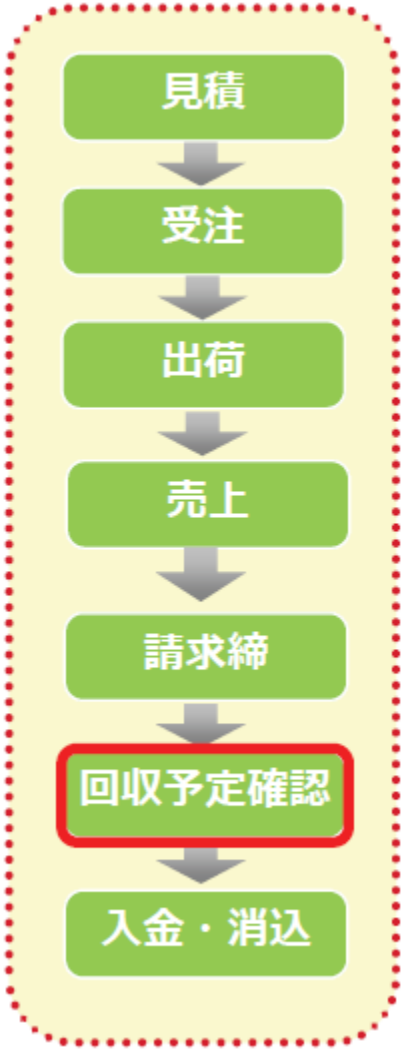
回収予定表

OBC商事株式会社

回収予定日	請求先コード	請求先略称	繰越回収予定額	今回売上額	回収予定額	現金	小切手	銀行振込	手形	締日区分	請求日	回収方法
2014/8/29	0001	太平洋食品株式会社 札幌支店	2,626,861	1,183,980	3,810,861	0	0	3,810,861	0	20日締め	2014/7/20	
2014/8/29	0011	名古屋電機商事株式会社	2,992,000	617,400	3,599,400	0	0	3,599,400	0	20日締め	2014/7/20	
2014/8/29	0022	新宿フラワー株式会社 大宮店	1,520,400	315,000	1,835,400	1,835,400	0	0	0	月末締め	2014/7/31	集金
2014/8/29	0025	渋谷フラワー株式会社 宇都宮店	0	168,000	168,000	168,000	0	0	0	月末締め	2014/7/31	集金
2014/8/29		【小計1】		2,284,380	9,413,661	2,003,400	0	7,410,261	0			
2014/9/1	0006	株式会社千葉デンキ	6,665,307	3,647,700	10,313,007	0	0	10,313,007	0	月末締め	2014/7/31	
2014/9/1	0020	株式会社鹿児島文具 宮崎店	1,874,670	663,075	2,537,745	0	0	2,537,745	0	20日締め	2014/7/20	
2014/9/1	0026	神戸デザイン株式会社	0	22,050	22,050	0	0	22,050	0	月末締め	2014/7/31	
2014/9/1		【小計1】		4,332,825	12,872,802	0	0	12,872,802	0			
		【合計】		6,617,205	22,286,463	2,003,400	0	20,283,063	0			

◻ 回収予定表とは

発生した債権がいつ、どのような方法で回収できるのかを請求先ごとに一覧表示したもの。得意先によって回収日、回収方法は異なるため、非常に重要な帳票となる。



2022 ©OBIC BUSINESS CONSULTANTS All rights Reserved.

債権回収②

◘ 滞留債権とは

本来の回収時期が到来しているにも拘らず、回収できない債権のこと。

通常、債権回収予定表・債権回収状況管理表などを用いて、定期的に自社の債権を一覧で確認する。

滞留債権が発生すると…

損益的には利益が出ていても資金が回収できないため、会社の資金繰りは悪くなり、ひどい場合はそれが原因で倒産といった事態にまで陥る可能性がある。

◘ 滞留債権年齢表（売掛金年齢一覧表）とは

得意先ごとに売掛債権の回収遅延の状況を把握するための一覧表。

滞留するような得意先に関しては、定期的に与信限度額を調整する。

※ 与信限度額：得意先の倒産に備えて得意先ごとに定めた総債権額の限度のこと。これを超える取引はしないとしている。

滞留債権年齢表

滞 留 債 権 年 齢 表

指定日： 年 9月 1日

ＯＢＣ商事株式会社
【締日区分】 全締日
【集計範囲】 請求先別

コード	名称	5ヵ月以上	4ヵ月以上	3ヵ月以上	2ヵ月以上	1ヵ月以上	1ヵ月未満	滞留売掛金	与信額	売掛金残高
0001	太平洋食品株式会社　札幌支店	0	0	0	0	88,058	56,380	144,438	12,250,000	144,438
0002	株式会社岩手産業　横浜支店	0	0	0	779,625	0	0	779,625	17,500,000	779,625
0004	群馬事務機株式会社　名古屋支店	0	0	0	1,275,000	1,275,000	0	2,550,000	7,000,000	2,550,000
0005	埼玉商事株式会社　大宮支店	0	0	0	1,416,201	0	0	1,416,201	17,500,000	1,416,201

万が一、
回収が出来なかった場合…
滞留債権発生
状況によって、
お取引停止も…

2022 ©OBIC BUSINESS CONSULTANTS All rights Reserved.

入金管理①

◻ 入金管理とは

得意先に請求書を送付すると、決められた期日に決められた条件で入金される。入金が確認されれば、売掛金という債権は消滅し、一連の取引が完了する。

◻ 回収方法

- 指定した口座に振込
- 営業担当が直接訪問して集金
- 小切手や手形を利用

◻ 入金消込とは

入金された金額と請求内容をつき合わせて売掛金の消込を行うこと。

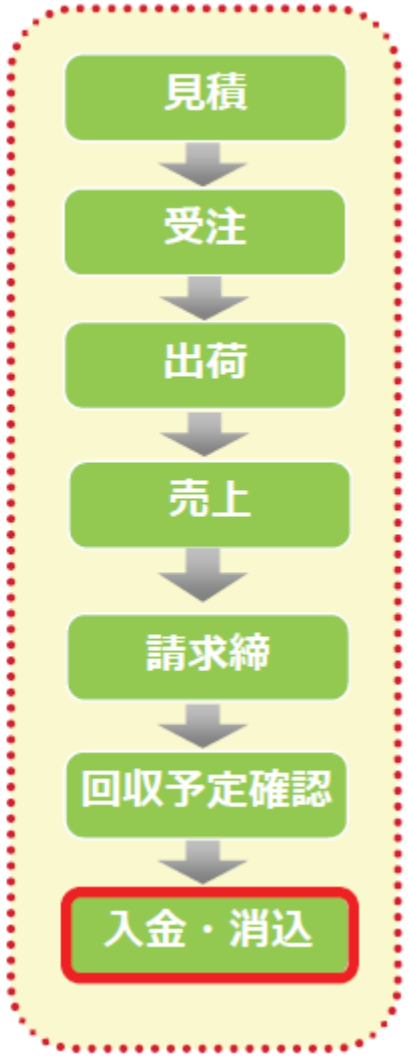
・請求金額どおり入金

⇒　売掛金残高は0円。

・入金不足

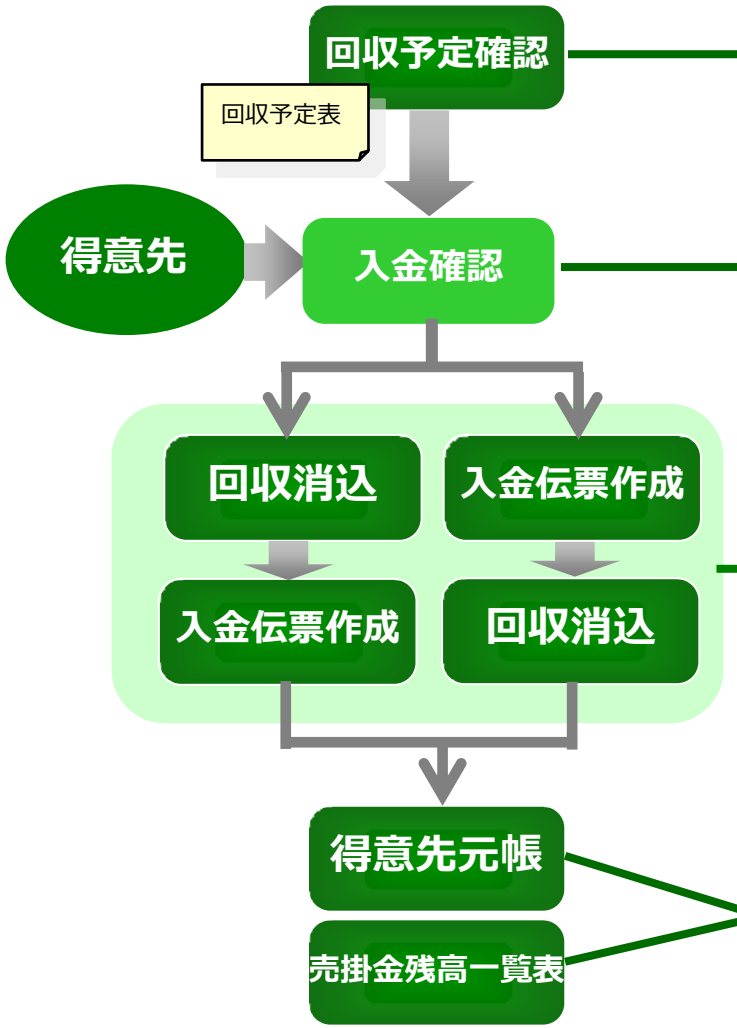
⇒　売掛金残として、翌月へ請求繰越。

貸倒れの損失を防ぐためにも売掛金の残額を管理し、回収する必要がある。



2022 ©OBIC BUSINESS CONSULTANTS All rights Reserved.

入金管理②　入金と売掛金管理



【業務内容】	【問題・課題】
回収予定表の作成	下記の項目を確認して回収予定表を作成するのは煩雑な作業であるが、回収予定日ごとに得意先からの入金額の把握は重要である。 ・回収日、回収種別、回収方法
入金の確認	
回収消込(売掛金の消込) ＆入金伝票作成	通常は、入金通知に基づいて売掛金の消込を実施するが、消込件数が多い場合、消込に時間を有します。企業によっては、会計上の残高確定を優先するために、先に入金伝票を作成する場合もあります。
パターン1 　回収消込⇒入金伝票作成	回収予定と入金通知を付き合わせして、売掛金の消込を実施し、入金伝票を作成。
パターン2 　入金伝票作成⇒回収消込	入金通知をもとに入金伝票を作成して確定し、その後入金伝票をもとに消込を実施。
得意先元帳の作成 　売掛金残高一覧表の作成	月末の業務が忙しい時期に、入金内容を得意先元帳に記入し、売掛金残高一覧表を作成する業務が発生。

2022 ©OBIC BUSINESS CONSULTANTS All rights Reserved.

問題：入金消込を行う

下記の入金状況を確認し、入金消込を行いましょう。

●広島食品㈱様について

広島食品(株)から連絡があり一部の商品にて、入金が遅れることになりました。

「お刺身用トレー」関連については、来月の入金となります。

それ以外の商品については今月の入金です。

●愛媛スーパー㈱様について

4月30日締めの請求金額について、全額の入金がありました。

※今回の入金チェックリストでは、消費税については、考慮はしません。

すべて「税抜」で対応してください。

（実務では、消費税についても一括か、あるいは明細ごとで管理されますが、本テキストでは考慮する必要はありません）

入金チェックリスト（未入金リスト）

2021年5月31日締め（末締め得意先分）

得意先名	売上日付	商品ｺｰﾄﾞ	商品名	入金チェック	税抜売上金額	税抜消込済金額	税抜未入金金額
広島食品㈱	4 2	6101	お刺身用ﾄﾚｰ「日本海」	☐	7,560		
広島食品㈱	4 2	6001	お刺身用ﾄﾚｰ「周防」	☐	595		
広島食品㈱	4 3	1000	折箱	☑	5,600		
広島食品㈱	4 3	1001	寿司パック	☑	7,000		
広島食品㈱	4 3	6002	お刺身用ﾄﾚｰ「伊予」	☐	600		
広島食品㈱	4 3	6101	お刺身用ﾄﾚｰ「日本海」	☐	1,512		
広島食品㈱	4 3	4110	パーティー小	☑	2,100		
広島食品㈱	4 3	4211	オードブルデラックス	☑	6,300		
愛媛ｽｰﾊﾟｰ㈱	4 2	6101	お刺身用ﾄﾚｰ「日本海」	☑	2,430		
愛媛ｽｰﾊﾟｰ㈱	4 2	4111	パーティー大	☑	1,875		
愛媛ｽｰﾊﾟｰ㈱	4 2	6002	お刺身用ﾄﾚｰ「伊予」	☑	1,260		
愛媛ｽｰﾊﾟｰ㈱	4 10	1000	折箱	☑	600		
愛媛ｽｰﾊﾟｰ㈱	4 10	6001	お刺身用ﾄﾚｰ「周防」	☑	637		
			【全社合計】		38,069		

2022 ©OBIC BUSINESS CONSULTANTS All rights Reserved.

03 発注業務／仕入業務

2022 ©OBIC BUSINESS CONSULTANTS All rights Reserved.

発注業務／仕入業務①

1

（発注書）

お刺身トレー（青）100個
お刺身トレー（黒）100個

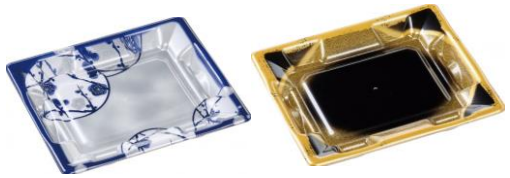
ビニール袋（大）100枚

自社
（OBC包装株式会社）

商品を仕入れるため、各メーカーへ発注

(株)〇〇パッケージ

〇助工業株式会社



2 商品が入る（入荷）

（仕入）＝ 買掛金（債務）

自社（OBC包装株式会社）

3 仕入先へ代金を支払う

仕入代金の（支払）

(株)〇〇パッケージ

〇助工業株式会社

2022 ©OBIC BUSINESS CONSULTANTS All rights Reserved.

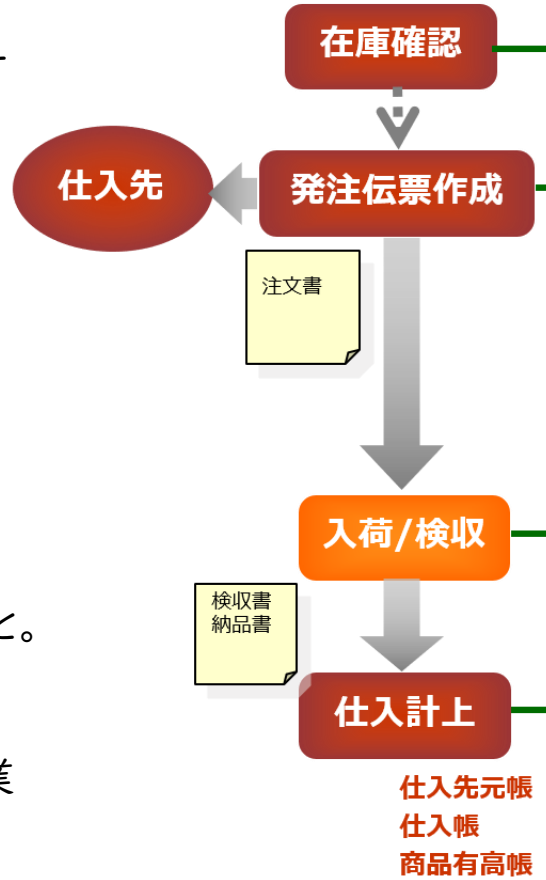
発注業務／仕入業務②

●発注業務
在庫管理につながる「発注業務」。
在庫をコントロールするためには、入荷をコントロールする必要があります。

●発注残管理
未入荷商品を確認し、発注した内容の入荷状況を把握すること。
例）商品Aを10個発注
　①10個入荷済みの場合　→発注残は0個
　②6個入荷済みの場合　→発注残は4個

●仕入とは
卸売業や小売業で販売目的の商品を調達すること。

●購買とは
製造業者が行う製造に必要な部品の調達や、企業が自社で使用する事務用品などを調達すること。



【業務内容】	【問題・課題】
発注対象商品の確認	在庫数量を確認し、発注が必要な商品を確認する作業が発生。
注文書の作成 （発注伝票の作成）	見積書や仕入先との契約に基づいて注文書(発注伝票)を作成。注文書の作成に必要な情報(商品単価など)の確認が必要。
◆主な購買方式 【都度発注方式】必要な時に必要な量だけ発注する。 【定量発注方式】常に一定量の発注を行い、在庫量が発注点以下になったものの発注。 【定期発注方式】常に一定期間において発注し、計画や予測に基づいてその都度発注量を決めて発注。	
商品の入荷。入荷された商品の確認。	
仕入伝票の作成 仕入計上（買掛金の発生）	検収報告書や納品書をもとに、仕入伝票の起票が必要。 また、発注分で未入荷残、未仕入残の管理が煩雑である。
仕入先元帳等の作成	仕入計上の内容に基づいて、各帳簿を作成。複数の帳簿の作成が必要に。

仕入と購買について
仕訳（会計業務）を行う際、勘定科目に影響します

ボールペンを会社で販売する（商品）　目的の取引→　仕入
ボールペンを会社で使用する目的の取引　→　事務用品費（費用）

2022 ©OBIC BUSINESS CONSULTANTS All rights Reserved.

03 在庫管理

2022 ©OBIC BUSINESS CONSULTANTS All rights Reserved.

在庫管理①

□　在庫管理の目的

●在庫品を安全に保管する
●在庫情報の提供
※在庫数の数量や金額などの情報を、販売活動・会計処理時など、必要とされるときに
正確かつ迅速に提供する。

在庫受払帳

ＯＢＣ商事株式会社
【商品】 C-00001　　プリントＴシャツ（コットン素材）　　PAGE:　1
【集計範囲】 商品別　　【単位】 枚　　【入数】　1　　印刷日付: 2016年 2月18日

伝票日付	伝票No.	コード	入出荷先名	仕入単価	入荷種類	入荷数量	出荷種類	出荷数量	残数
			繰越残数						3,876
2015/ 4/ 3	941	0112	八王子衣料株式会社　福井支店	1,750	仕入	50			3,926
2015/ 4/10	1283	0023	T-SHOP株式会社　高崎店				売上	10	3,916
2015/ 4/16	961	0112	八王子衣料株式会社　福井支店	1,750	仕入	20			3,936
2015/ 4/20	1298	0002	株式会社岩手産業　横浜支店				売上	15	3,921
2015/ 4/22	964	0112	八王子衣料株式会社　福井支店	1,750	仕入	50			3,971
2015/ 4/28	1311	0023	T-SHOP株式会社　高崎店				売上	15	3,956
			【 4月計】　純入出荷数量			120		40	
2015/ 5/ 9	983	0112	八王子衣料株式会社　福井支店	1,750	仕入	52			4,008
2015/ 5/12	1336	0023	T-SHOP株式会社　高崎店				売上	15	3,993
2015/ 5/17	994	0112	八王子衣料株式会社　福井支店	1,750	仕入	25			4,018
2015/ 5/26	1001	0112	八王子衣料株式会社　福井支店	1,750	仕入	40			4,058
2015/ 5/28	1361	0023	T-SHOP株式会社　高崎店				売上	18	4,040
			【 5月計】　純入出荷数量			117		33	
2015/ 6/ 7	1013	0112	八王子衣料株式会社　福井支店	1,750	仕入	54			4,094
2015/ 6/15	1389	0023	T-SHOP株式会社　高崎店				売上	12	4,082

□　在庫管理業務の分類

●**在庫受払**・・・日々の在庫の動きの管理をする。

●**実地棚卸**・・・帳簿と実数の数量確認を行う。

●**在庫評価**・・・在庫価格を算出する。

□　在庫受払

●「入荷」による「在庫の受入」「出荷」による「在庫の出庫」を記録します。
●在庫は「単価」「数量」「金額」で管理します。

在庫一覧表・在庫受払帳という一覧表に記録していくのが一般的。

2022 ©OBIC BUSINESS CONSULTANTS All rights Reserved.

在庫管理②

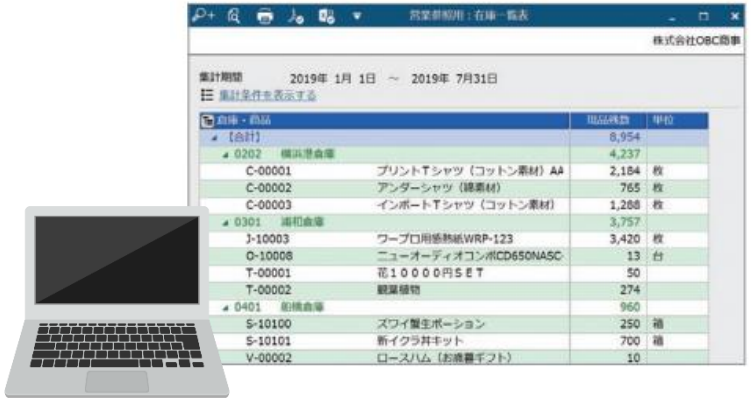
■ 実地棚卸とは
「実際の在庫」を現場で人が数えること。実地棚卸の後、実際の在庫数と帳簿上の在庫数に差があれば修正する。

■ 目的
- 足りない部品や原材料を確認し、資材を仕入するため。
- キズや破損で不良品となっている在庫をチェックするため。
- 長い間出荷されていない在庫（滞留在庫）をチェックするため。
- 実在庫と帳簿上の在庫数をチェックするため。

現場／店頭／倉庫

‖ ？

システム側の在庫一覧表



実際の在庫と、帳簿上の在庫がずれる理由…

数え間違え・欠品・紛失・盗難などの理由が考えられる。
実地棚卸で把握した差は、必ず記録し、原因を追究し改善していかなければならない。
多くの企業では、決算時などに、実地棚卸を行い、実際の在庫数と帳簿上の在庫数との差を修正する。ここで発生した差分は、財務会計では「棚卸差損」あるいは「棚卸差益」として計上する。

2022 ©OBIC BUSINESS CONSULTANTS All rights Reserved.

在庫評価①

□ 在庫の評価とは

在庫の商品価値（その商品の単価）を正しく把握するために、在庫金額を算出すること。

□ 在庫金額算出の目的

- 財務会計：決算期に棚卸資産を算出するため。
- 販売管理：販売単価の決定や、利益算出のため。

□ 在庫金額の算出方法

商品の仕入単価は、毎回、変動することのほうが多いため、在庫がある商品の個々の仕入単価や在庫金額を算出するにあたって、いくつかの算出方法が定められている。

2022 ©OBIC BUSINESS CONSULTANTS All rights Reserved.

在庫評価②

◆ 在庫金額の評価

費用の根幹である売上原価は、期末在庫の評価によって、大きな影響を受けます。なぜなら期末在庫金額の大小によって売上原価が決まるためです。

売上原価　＝　期首在庫金額　＋　入荷金額　－　期末在庫金額

在庫金額の評価は、算定方法によって今期の利益変えるものであるため、原則として毎年同じ方法を採用します。

◆ 在庫金額の評価方法

1）標準原価法（蔵奉行 対応）

現在の市場価格および将来の経済変動を考慮して、一定期間にわたり使用する単価を設定する方法。取得価格の変動が著しい場合は、計算を簡便化します。

2）最終仕入原価法（蔵奉行 対応）

最後に仕入れた商品の仕入単価を期末棚卸商品の評価単価とする方法。中小企業が多く採用。

3）移動平均法（月次移動平均法に蔵奉行 対応）

平均値を使用する方法の1つです。商品を受け入れた都度、在庫の合計金額を在庫の合計数量で割って算出。

4）総平均法（蔵奉行 対応）

平均値を使用する方法の1つです。一定期間に区切った在庫の平均単価を計算。

5）先入先出法

最も古く受入したものから順次、払い出されたとして計算。医薬品業界などの高い管理レベルが要求される業種で採用。

6）後入先出法

最も新しく受入したものから順次、払い出しされたとして計算。石油業界など採用。実際にはあまり採用されていません。

7）個別法

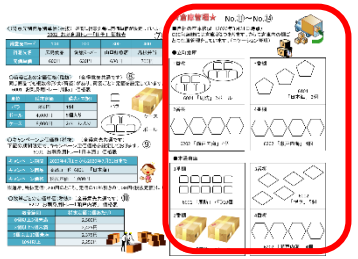
物品1単位ごとに受払を記録して、個別に評価する方法。宝石のような商品の個性が個別に認識される場合の評価方法と採用。

8）売価還元法

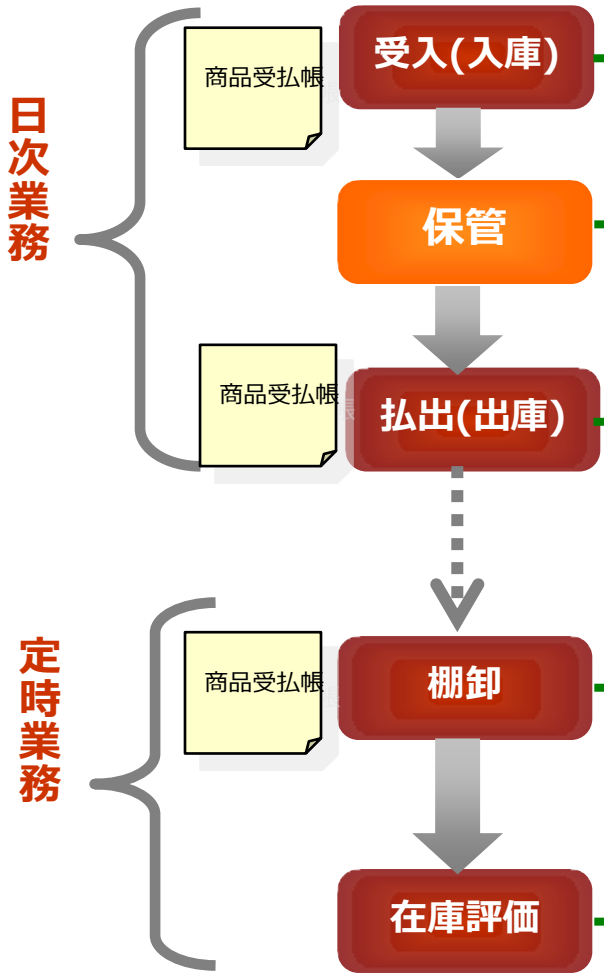
異なる品目の資産を値入率（売価設定時に原価に対して見込んでいる利益の割合）の類似性に従ってグループにまとめ、期末商品の売価合計金額に、原価率を掛けて算出した原価額を在庫の期末評価額にします。スーパーマーケットやホームセンターなど小売業で採用。

2022 ©OBIC BUSINESS CONSULTANTS All rights Reserved.

在庫管理の業務フロー



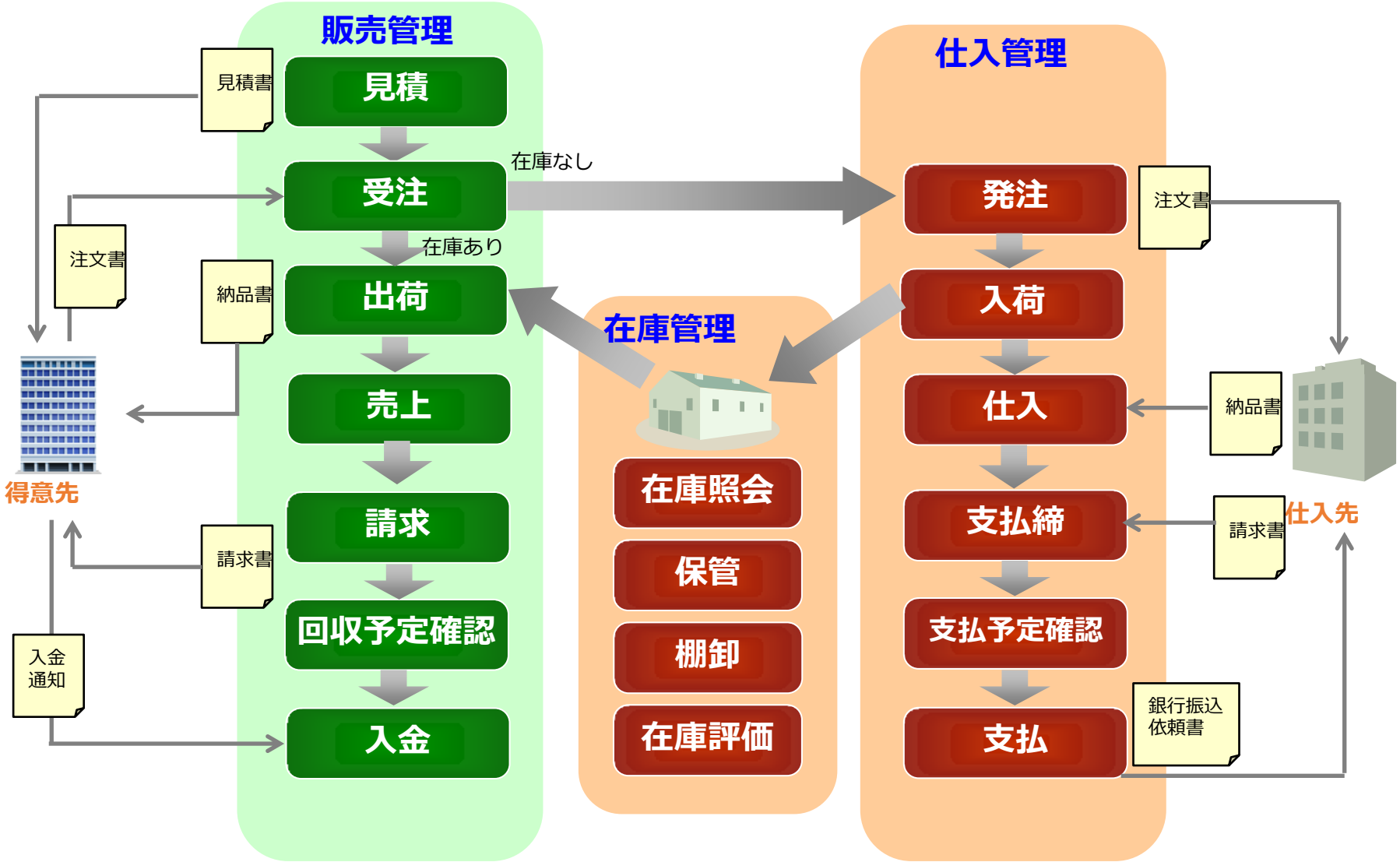
本テキストの
12ページもご参照
ください。



【業務内容】	【問題・課題】
商品の受入（入庫）	発注内容と仕入先からの受入商品が合っているかを確認。商品ごとに在庫の受入に関する数量、単価、金額等を記録が必要。
商品の保管	
商品の払出（出庫）	出荷指示に基づいて商品を払い出して、仕入先へ発送。受入と同様に商品ごとに在庫の払出に関する数量、単価、金額等を記録が必要。
棚卸	定期的に倉庫の在庫数量をチェックします。帳簿上の在庫数量と実際の倉庫にある在庫数に差がないかを確認。 【一致しない原因】 ・帳簿の記入漏れや記載ミス ・商品の紛失、盗難等
在庫評価	在庫数量に基づいて在庫金額を算出。評価方法によって計算式が異なり、計算が大変。費用の根幹である売上原価は、期末在庫の評価によって大きな影響があるため、ミスなく算出しなければいけない。

2022 ©OBIC BUSINESS CONSULTANTS All rights Reserved.

販売管理・仕入管理・在庫管理の業務フロー



2022 ©OBIC BUSINESS CONSULTANTS All rights Reserved.

04 参考

2022 ©OBIC BUSINESS CONSULTANTS All rights Reserved.

すべての業務とつながるひろがる
奉行クラウド

「ロット」とは
「トレーサビリティ」とは

社会人として、知っておいて損はない言葉です

製造業・販売業で使われる「ロット」

- **『ロット』**は、特に物流業界では、当たり前のように使われている言葉です。

- 製造業・販売業でロットが意味するのは『最小単位』であり、業界として規定があるわけではなく、企業によって自由に定めることができます。

ロットに関連するビジネス用語①

①：最小ロット

一般的に何かを製造するときには、1個だけではなく複数個まとめます。

また、出荷する際も1個だけトラックに乗せるということはしませんよね。

『製造』『出荷』などを行うときに最低限決められている数量を『最小ロット』といいます。

この最小ロットは企業ごとに定めることができ、通常は生産や配送などで

かかるコストに損失がでない程度で設定されています。

②：発注ロット

企業や製品によって、**『1箱単位』『100個単位』など発注する最低数量が定められていること**がありますよね？

この単位を『発注ロット』といいます。企業間の取引では発注ロットを最低取引単位に定めていることも多くなっています。

ロットに関連するビジネス用語②

③：製造ロット

製造ロットとは、簡単にいうと同じ条件のもとで製造する最小単位のことを指します。

例）接着剤の製造

接着剤を製造する場合、薬液は専用の大型容器Aで一気に作られ、それを小分けにしていきます。

そして、その大型容器Aのものがなくなれば、別で作っていた大型容器Bから小分けにしていきます。

同じ製法で作られているのは当然のことですが、容器Aと容器Bでは環境が異なるので製品自体に

微小の違いが生じることがあります。

この場合、まったく同じ条件下で作られている製品は同じ容器で製造された接着剤。

これが同じ条件で製造する最小単位、つまり『製造ロット』となるわけです。

④：ロット番号

ロット番号とは、**同じ条件で製造された製品ごとにつけられている番号**です。

会社によっては『ロットナンバー』『管理番号』『シリアルナンバー』と呼ばれていることもあります。

大量の製品を管理・追跡する**トレーサビリティシステム**でもロット番号が利用されます。

トレーサビリティとは何でしょう！？

「トレース（Trace）＝跡・足跡」＋「アビリティー（Ability）＝能力・技量・才能」
の2つが合成されて生まれた言葉。

●トレーサビリティ

主に、品質マネジメントにおいて使用される定義です。ＩＳＯ９０００においては「考慮の対象となっているものの履歴、適用または所在を追跡できること」と定義されており、具体的には「処理の履歴」「材料及び部品の源」などが挙げられています。

●トレーサビリティシステム

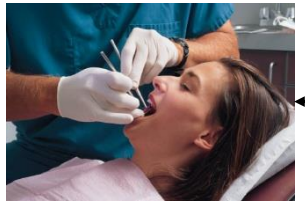
生産、処理・加工、流通販売等の段階で、製品の仕入先、販売先などの記録をとり、保管し、識別番号等を用いて製品との結び付けを確保することによって、製品とその流通した経路及び所在等を記録した情報「流通経路情報」の追跡と遡及を可能にする仕組み。

なぜ、トレーサビリティが必要なのか

「安全と安心」の高まり

肌

食



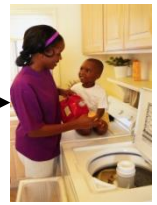
健

消費者
利用者

便

完成品

構成部品



生

リスク管理の重要性高まる

●農林水産省

牛肉トレーサビリティ法

●厚生省

改正薬事法

★昨今のニュースより

・C社、清涼飲料の回収、鉄粉混入で

・N製粉、パスタソース自主回収

・S商会、針混入みつかりコート350着回収　等

・M社、温風器自主回収

・P社、湯沸かし器自主回収

・S社、リチウムイオン電池回収、発火の恐れ　等

参考：私たちの身近なロット番号

産経ニュース　閉じる

2017.10.18 11:45

使い捨てコンタクトに不具合「ワンデーアキュビュー」シリーズ４製品を自主回収

使い捨てコンタクトレンズの輸入販売を行うジョンソン・エンド・ジョンソン「ビジョンケア　カンパニー」（東京都千代田区）は18日、「ワンデーアキュビュー」シリーズの4製品にブラシの毛の混入などの不具合が見つかったとして、自主回収すると発表した。健康被害の報告はない。

自主回収対象の使い捨てコンタクトレンズ「ワンデーアキュビューモイスト」

同社によると、自主回収するのは、1日使い捨てタイプの「ワンデーアキュビューモイスト」（30枚、90枚パック）のロット番号283684▽2週間交換タイプの「アキュビューオアシス」のL002NCS、L002QH9▽2週間交換タイプの「アキュビューアドバンス」のL002FNL、B00DHLP、L002V94▽2週間交換タイプの「アキュビューオアシス乱視用」のB00GW4Z、B00HRMG-の4製品8ロット。平成25年3月～29年6月に製造され、これまでに3万673箱が出回っている。

保存液の濃度が規格外だったり、容器にブラシの毛が挟まっていたり、製造工程の不具合により装着しても見えにくさがあったりする恐れがある。同社は「対象製品が手元にある場合は使用を中止し、回収受付センターに連絡してほしい」と呼びかけている。

問い合わせは、同社回収受付センターフリーダイヤル0120・235016、平日午前9時～午後5時半。

販売管理 仕入・在庫管理システム

商蔵奉行®クラウド

先端技術で未来を創る
株式会社 オービックビジネスコンサルタント

2022 ©OBIC BUSINESS CONSULTANTS All rights Reserved.