



4 月度

④ なるほど そうか やってみよう!

<儲けを管理する:その1> ...粗利益率アップ 3つのポイント...

★値入率

★売価変更率(値下げ)

★ロス率

★35%以上

★目標:アウター:6%以下 実用:3%以下

★0.5%以下

\* 今回の目的:”粗利益率アップの大きな流れを押さえる”

(1)

値入率

- ①商品構成(高値入率商品の構成比率:粗利ミックス)
- ②戦略的仕入れ先構成
- ③用途別仕入れ先確保  
(価格帯別・時期別・テイスト別・キャリア商品etc.)
- ④行動力不足(足で稼ぐ)・仕入れ・頻度不足
- ⑤取引先との人間関係・交渉力
- ⑥計数管理(数値の把握)
- ⑦情報入手力(商業集積・有力店舗調査)

- \* 投入のタイミング
- \* トレンドの半歩先をとらえる
- \* テーマごとの売場づくり
- \* 粗利ミックス戦略  
(このシーズンで取り上げる予定)
- \* 粗利益率は移動距離に比例する  
ネット社会でも”足”で勝負
- \* 目立つ・分かり易い・違いをつくる

(2)

売価変更

値仕下入れ  
要上の  
因

- ①売れ筋把握・トレンド把握 ミス
- ②仕入れのタイミング(頻度仕入・頻度発注不足)
- ③仕入れ予算・仕入れ量の設定ミス
- ④価格帯構成比が不適切
- ⑤死に筋処理のルール化(処分のタイミング)

- \* 情報収集:大きな商業施設・仕入れ先  
商友・ファッション誌・・・
- \* 処分のタイミング・早期処理  
『月別商品展開のポイント』を参照
- \* 品種ごとの価格帯構成比チェック

値販下売  
げ上  
要の  
因

- ①ゾーニング・レイアウト・陳列が未熟
- ②重点商品の設定
- ③販売力(販売員・POPサービス)
- ④鮮度基準・販売不振商品対策
- ⑤セール残品処置
- ⑥発注のタイミング・入荷⇒売場出し遅れ(3日以内)

- \* 売れる商品を売れる状態に!
- \* 季節テーマの先取り
- \* その月の3つの優先順位を決める
- \* 先行管理:バイヤー⇒3カ月先行  
店長⇒3週間先行・現場⇒3日先行
- \* シーズン後の反省⇒次シーズンに生かす

(3)

ロス率  
(大部分は万引き)

- ①レイアウトが複雑・死角が多い・目線が高い  
(什器の高さ150cm以上は死角が多くなる)
- ②スタッフのモラル(士気・やる気)
- ③爽やかなあいさつ・丁寧な接客(万引きしにくい)
- ④事務処理・伝票処理がルーズ  
(ダブルチェック・当日発生 即日処理)

- \* 万引きが増えている。売上高の1%前後 (売上高1億円⇒100万円)  
中心は主婦と中高生、最近は高齢者の方が増える傾向にある。  
『万引きを捕まえてみたら、なじみ客』と言われるように、意外となじみ客が多い。万引き防止詳細は別の機会に。

<3月度実習の答え>

年間経費 = 3,300万円

(1) 粗利益率	損益分岐点売上高
25%	13,200万円
28%	11,786万円
30%	11,000万円
35%	9,429万円

(2) 売上高 = (3,300万円 + 600万円) / 30% = 13,000万円

\* 粗利益率が30%と35%では 11,000 - 9,429 = 1,571万円も損益分岐点売上高が違う。粗利益率は自己管理能力・自己努力でアップが期待できる。1%を大事にしよう。