



1月度

## ⑬なるほど そうか やってみよう！

＜経営者の視点とその戦略(4) \*今回のテーマ：ものの見方・考え方・切り方(分析⇒実行)  
＜ものごとを進めるときの考え方・まとめ方・切り方のヒント②＞

### (1) 変化しないリスク・変化するリスク

『強いものが生き残るのではない。賢いものが生き残るのではない。変化するものが生き残るのである』同一店舗で変化なく、同様の経営を続けていれば、確実にジリ貧になる。

商品構成・品揃え・レイアウト・店舗演出・価格展開・・・昨年何か変化したもののはありますか？お店のスタッフに聞いて、各人3つ挙げてもらいましょう。今年は何を変えようとしてますか。変化はお客様に分かるように変化しなければ結果につながりません。自己満足で終わっていませんか。変化するための第一歩は『まねる』ことからスタート。いろいろな店舗を見に行きましょう。今一番伸びている「ワークマン&ワークマンプラス」(855店舗) 安定している「ユニクロ」比較的安定して前年比(既存店)をクリアしている「西松屋」しまむらグループの中で一番元気のいい「バースデイ」(ベビー・子供 298店舗) 変化して、躍進している「商友の店」・・・必ず“目的”“テーマ”をもって見に行きましょう。

＜参考＞①見学店舗の重点商品を3つ挙げてみよう ②それぞれの売場のテーマは何ですか

③自店の欠落商品はありますか ④これは売れると感じた商品はありますか

⑤冬物処分セールの内容は？ などなど そして、忘れないうちに必ずメモしましょう。

### (2) 3つの効率：場所の効率 商品の効率 人の効率

＜場所の効率＞1坪当たりの売上高=年間売上高/売場面積(坪)=100万円以上

坪効率は規模と立地によって大きく変わる。大型SC・駅ビル等の場合は20万円/月坪以上(240万円/年坪)必要だ。

\*参考：しまむら 平均売場面積 316坪 坪効率：101万円 店舗客数332人/1日 坪客数1.1人/1日  
家賃を払っている場合は、家賃が売上高の5~6%以内に収まっていると利益が出る。

＜商品の効率＞商品がお金に換わるスピードをいい、回転率で表す。

商品回転率=売上高/平均在庫=5回転以上(目標6回転) 婦人アウター8回転以上

もう一つ分かりやすい指標に在庫日数がある：何日間で商品がお金にすべて入れ替わるかを表す。在庫日数=365日/商品回転率 商品回転率が6回転の場合 365日/6回転=60日  
すべての商品がお金に換わる期間が60日(2ヶ月)かかる事を表している。

90日以上(4回転)だと資金繰りが窮屈になることが時々起こる。

＜人の効率＞1人当たりの売上高で表し、1人当たりどれだけ売っているかのパロメーター

年間売上高/社員換算人数(年間2,000時間 経営者も含む) 最低売上高=2,000万円以上  
目標は1人当たり：2,500万円以上

### (3) 伸ばす商品・維持する商品・カットする商品・新しく付加する商品

商品構成を検討するとき、上記の4つに分けて検討すると整理しやすい。

＜事前に記入して、検討する＞

	社長	店長	バイヤー
伸ばす商品			
維持する商品			
カットする商品			
新しく付加する商品			