

小売業における「商売」の技術 (第5回)

商売の基本は利益

Forum-K 主宰 上條 資男
経営コンサルタント

前回までに、利益の仕組みや荒利益の計算について話してきましたが、今回はそのまとめとして、利益の上げ方について述べてまいります。

表題にもありますとおり、商売の基本は利益を確保することです。なのに私たちは、日々売上を上げることに執心してしまっていて、利益を上げることなどあまり考えない。いや、利益は売上さえ上がっていればそれについてくる。とさえ考えているように思えます。

しかしそれも昔の話、今はむしろ売上を上げると利益は低下する場合すら少なくありません。

そこで、無理なく利益を確保する方法の“原則”をお教えいたします。

◆利益を確保する3つの基本

- ①商品の無駄やロスなくす
- ②固定費を変動費に切り替える
- ③そして人時生産性を毎日計算する、です。

一つ目の“商品の無駄やロスなくす”ですが、我々は細かい商品を数多く取り扱っています。そうすると売れない商品も沢山できてきますし、棚の下や隅に追いやられてしまっている商品も少なくありません。つまり死に筋商品と商品の減耗ロスです。

これらを撲滅すると、おそらくあなたの店の利益は2倍くらいになる筈です。

そしてそのための方法が、実地たな卸しです。ぜひ定期的実施してください。

売上を上げる苦勞よりずっと楽なのですから…。

たな卸しをすれば、商品の状況も判りますし、その商品に適した売り方や陳列の仕方も判ってきます。また1年以上も売れていない商品もある筈です。そのような商品は見切って現金化した方が得ですから、

そのことも対策として実施してください。

二つ目は、“固定経費を変動経費に切り替える”方法です。これは今の経費を洗い出して、金額の多い順から、経費の中身を分析します。そして売れても売れなくても定額で掛かっている経費、つまり固定費を変動費に切り替える手立てを考えるのです。

その代表例は、あなたの店が借家なら、家賃と社員の給与です。家賃については、いま払っている家賃(固定家賃)を変動家賃(売上歩合)に切り替える交渉をすることです。基本的に売れている時は固定家賃、売れない時は変動家賃が、得策です。

そんな自分勝手なことはできない、とおっしゃるかも知れませんが、いまは家主さんも店が空いてしまうと、なかなか次の店が決らない時ですから、理解を示してくれるのではないのでしょうか。ダメで元々と考えて、まずは交渉してみてください。

そして社員の給与のことでありますが、正社員の給与は固定費、パートの給与は雑給と違って、変動費で扱われるのが一般的です。つまり、8時間勤務の社員を1人雇うより、4時間のパートを2人雇った方が、ずっと効率的ですよ、ということ。

これは諸々の事情もあるでしょうから、充分考えて頂きたい対策です。

三つ目は、“人時生産性を毎日計算する”です。これはあまりなじみがないかも知れませんが、一人の社員(従業員)が1時間に稼ぎ出す荒利益高のことです。計算式は、1日の荒利益高÷(従業員数×平均労働時間数=総労働時間数)です。

1日の荒利益高は、直近の荒利益率×本日の売上高。

総労働時間数は、本日勤務した従業員のタイムレコーダーの勤務時間数を足したものです。

やってみると難しくありませんから、まず計算してみてください。

そして結果が、2,500円以上なら、どうやら儲かっている状態で、3,000円以上は確保したいところです。ちなみに、ユニクロやしまむらは6,000円から9,000円を確保しています。

つまり、これからは人時生産性が利益の源泉なのだとして理解して欲しいのです。

「完」