



数字がわかれば商売はもっと楽しい！

「商売は気合いだ！」「商売は根性だ！」「商売は勘だ！」「商売は感性だ！」「商売は笑顔だ！」…etc. いずれも、ある意味での的を射ているかも知れません。一方、経営者の方々と話をしていると、意外に聞くのが「数字はどれも苦手で…」というひとりで、決算書の大枠は理解して握っていても、少し細かい話になると逃げ腰になったり、面倒くさそうな表情に変わったりするケースがあります。また、いまだに「パソコンは苦手で、自分ではどうも…」という方も。

勢いで売る商売は長続きしません。数字で現状を押さえて次の一手を考えることが大切です。「会社の数字に強くなる」「売場を数字で見える」「数字を捉え、ビジュアル化して議論する」ようになれば、商売はもっと楽しいこと・面白いことにはなりません。

数字で経営を見ることはあらゆる業種業態に共通することですが、今回は「売場の計数管理」という視点から考えてみたいと思います。



数字をつかむことの大切さ

私はもともと文系です。とくに文系出身の方は数字が苦手だとおっしゃる割合が多いようです。でも、ちょっとした計数や(数学ではなく算数程度の)数字の知識があれば、そしてその知識を活用し応用することができれば、必ず商売にはプラスになります。

なぜなら、商売の結果はすべて数字で表され、店舗の戦略や商品の見極めなども数字で判断することができるからです。つまり、お店の数字に強くなるイコール「儲けること」。儲けという言葉は、何となくえげつないようなイメージに捉えられがちですが、商売はボランティアでやっている訳ではなく、適正な儲け、すなわち利潤を確保できなければ、早晚行き詰ってしまうことになります。

近年商売する側にとっては、お客様の選別がますます厳しくなり、経営の舵取りが難しくなっています。そういう時代だからこそ、思いつきの商売ではなく、データに基

づいてしっかり考えて、計算して、仮説を立てて、実践して、判断して行く必要があります。

儲けがなければ経営は続かない

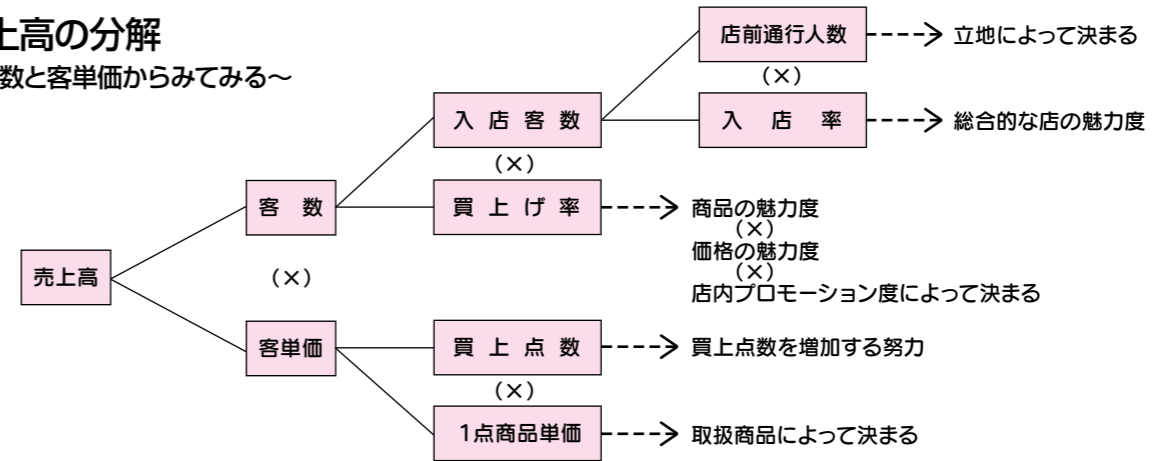
新しくお店をオープンさせる場合は、誰しも、建築関係費用、仕入、在庫、価格、人件費、広告費等々、様々な事柄を「数字」で表してみるは必ずです。そうでなければ成功するかわからないの見通しが立てられません。

店舗の営業が始まってからは、単品商売ならまだしも、多くの商品を扱ってれば、個々の商品の動きを的確に掴み、それらをトータルとして管理できなければ、最終的な「儲け」がどこからどうやって出て来ているのか分からないことになっていきます。

いくら売上が大きくなって、最後に手元に残る利益を確保できなければ、経営は継続できません。今年、今月、今週は、今日は、いくら儲かっているのか。または、いくら儲

売上高の分解

～客数と客単価からみる～



けを出すためには「最低限あとのくらい売らなければならない」などを、逐一数字で判断して行かなければなりません。

「お客様に買ってもらうって喜ばれる、店は売って儲かる」という商売の楽しさの基本は、数字を知るところから始まると思います。

商売の楽しさは数字を知ることから

先日、とある商店から経営相談を受けた時のことです。この店は、何から何まで(いまだき珍しいほど)大雑把な経営をしていて、経営者に数字的なことを聞いても殆ど分かりませんでした。儲かっていたときは、それでも良かったでしょうが、ここ数年売上が低下し借入金の返済にも窮するようになって、初めて危機感が生まれたケースです。

とりあえずお願いしたのは「毎日、商品別に売れた個数を数えて、手書きで記録してください」ということでした。すべてはここから始まりました。毎日販売個数の記録を取ることで、お店の数字がどう見えて来るか…ということをもっと実践してもらおうことで、この店のオーナーは今、商売の面白さに目覚めつつあります。

「売上高」「客数」「客単価」「買上げ率」「通行客数」「来店客数」「来店率」「買上単価」「買上数量」「売上原価」「変動費」「固定費」「棚卸高」「商品回転率」「交差比率」「貢献度」「曜日変動」「季節変動」…etc. 並べてみると頭が痛くなって来ようですが、実はそれらの数字ひとつひとつに意味があって、地道にデータを取り、数字に基づいた見方や判断ができるようになれば、場当たりの無計画な経営から、計画的で目指すポイントがはっきり見える経営になって行くと思います。



中小企業診断士
させみちのり
佐瀬道則

<生年月日> 昭和30年12月17日 生
 <出身> 秋田県湯沢市
 <事務所> M・Sコンサルティング
 〒010-0013 秋田市南通築地1番1号
 ファーストワン築地2-C号
 <E-mail> mscnsul@hotmail.co.jp

昭和53年 弘前大学 人文学部 経済学科 卒業
 昭和53年 株式会社 羽後銀行(現 北都銀行) 入行
 本店営業部、八橋支店、営業企画部、秘書室、湯沢支店、人事部付外向、公務法人部、営業推進部、審査部などを担当
 平成21年 株式会社 北都銀行 退職
 経営コンサルタントとして独立(M.Sコンサルティング代表)

一般社団法人 秋田県中小企業診断協会 代表理事・会長
 公益財団法人 あきた企業活性化センター 専門家(登録)
 財団法人 いわて産業振興センター 専門家(登録)
 公益財団法人 みやぎ産業振興機構 専門家(登録)
 財団法人 山形県企業振興公社 専門家(登録)
 公益財団法人 21あおり産業総合支援センター 専門家(登録)
 株式会社 全国商店街支援センター 支援パートナー(登録)
 秋田県商工会連合会 エキスパート(登録)
 秋田県中小企業団体中央会 専門家(登録)
 湯沢商工会議所 商工調停士
 秋田県 新サービス産業委員会 委員
 秋田市 商工部・都市整備部 指定管理者選定委員会 委員
 岩手県産業復興相談センター 専門家(登録)