

## “目からウロコ”の連続でした

長引く景気の低迷、終わりのない安売り競争の中で、「どうしたら利益が出る店づくりができるか」と日々悩んでいるときに、“藁をも掴む気持ち”でセミナーに参加しました。

セミナーの内容は、まさに“目からウロコ”の連続。これまでの“儲かる方程式”を根底から覆すと言ってよいものでした。食品スーパーの店長職にある私がこれまで信じて疑わなかった“儲かる方程式”は、「とにかく売上げを伸ばすこと」「最大コスト要因である人件費をコントロールすること」の2つでした。

ロスが利益の足を引っ張ることは分かっていたつもりですが、「コストの中で大きなウェイトを占めないこと」「コントロールが難しいこと」などから、正直言って軽視していました。また「棚卸」も、売上・利益に直接貢献しない“作業”の1つと思い込んでいました。

今回のセミナーで改めて「ロス」に対する基本的な考え方を伺い、これまでの自分の認識不足を痛感いたしました。

(売上比1%のロスを半減させると、営業利益25%増になるという現実にビックリ!)

また、「防犯」に関する事例を交えたお話は、その内容のほとんどが自分の店にも見られるケースだったことから、背筋が凍る思いをいたしました。

## 特に印象的だった内容を振り返ると・・・

### 1. ロスの本質が理解できたこと

- ・ ロスが私たちの努力と汗の結晶である“利益”だけでなく、メンバーのやる気・信頼関係を蝕んでしまう、厄介なものであることを改めて理解しました

### 2. ロス対策の道筋が見えたこと

- ・ ロスの本質や発生要因が理解できたことから、自分の店の課題やロス対策の具体的な道筋が見えてきました

### 3. ロス対策が最終的に目指すもの

- ・ ロス対策としてやるべきことがわかって、それを継続して徹底することの間には、大きな隔たりがあることを実感しました
- ・ やるべきことの意義を現場の1人ひとりが理解し、徹底してもらうためのマネジメント、これはロス対策に限らず全ての仕事に通じることを改めて認識しました
- ・ 言い換えると、究極的には“人の問題”であり、「お客様に支持される店」の実現に向けた“仕組みづくり”の一環であると再認識いたしました
- ・ 今回のセミナーで学んだ「ロス対策」を1つのきっかけとして、魅力ある店づくりを目指していきたいと思えます

今回の企画に感謝するとともに、シリーズ第二弾「ロス対策：実践編」に期待しております。

ありがとうございました。

以上