

## (4) 累積赤字数千万の万年赤字店が

### 売上げ 2.3 倍、荒利 15%アップ、超繁盛店に再生

#### ●こんな危機だった

ある小売業。SC内のテナント立地という店舗形態で、他の路面店と比べて店舗オペレーションの違いもあり、年商は7000万にとどまっていた。

最低年商1億が損益分岐ラインのため、当然赤字であり累積赤字も数千万円に上っておりこれ以上赤字を増やせない。早急に抜本的な改革が必要とされていた。

#### ●この方法で乗り越えた

##### ①こまめ作戦（全体経営改造）

- ・こまめな商品管理  
→売上げと在庫量の関係についてデータを集め精査。持ちすぎだった在庫を修正。
- ・こまめな商品づくり  
→普段から商品に「こまめ」に手をかけることにより、値下げ販売が減って荒利を押し上げた。
- ・売るべき品をしっかりと売るために商品構成見直し  
→売上げを精査して売れ筋を中心にアイテムと陳列構成を変えた結果、荒利率が改善した。
- ・新商品こそがお店を救う  
→新商品開発を積極的に進めることで売場が活性化され、新たな収益源となった。
- ・こまめ精神でムダをなくす  
→あらゆる部門でムダを省くことにより、純利益増に大きく寄与した
- ・高荒利、高回転商品を充実させる  
→荒利益率の高い商品の構成比を上げ、高回転の商品を売り込むことで荒利が大幅に上がった。
- ・人時効率を見直して働き効果を上げる  
→パートの時間当たりの作業量を調べて分析、繁忙期と平常時の勤務シフトを組みなおした。

- ・外商や通販、サテライト部門で外貨獲得  
→郵便局の全国通販では単品販売で 7707 個という日本記録を打ち立てた。
- ・こまめな会議でみんなの意志を統一  
→店の命運を握るのは従業員の意志の力しだい。こまめな会議でコミュニケーションを活発化した。

## ②こまめ作戦とあわせて毎週自家製チラシで「攻め」の販促

売り上げが伸びなければ成長しない。攻めの中心が「毎週チラシを発行する」(年間 52 週プラス $\alpha$ で約 60 本)こと。チラシの目的は新規客の獲得による新しい売上げ作りと、固定客の育成(ファン作り)による売上げを伸ばし続けるための土台作り。年間売り上げの 4%を上限に自家製チラシを毎週折り込み、一気に売上げを伸ばした。

チラシには 3 つの作戦をもたせる。

### (1)価格訴求を基本にする

単なる安売りではない。お客様が喜ぶかどうかを判断基準に目玉商品を作る。

### (2)キャンペーンを積極的に取り入れる

特に売りたい商品や売りたい時期など、「これを売り込む」というものを決め、集中して売り込む。

### (3)チラシを毎週発行するために、コストやスペックを再構築する。

宣伝広告費を対売上げ 4%を上限にしてそのほとんどをチラシに投入する。

## ●その結果

チラシを中心とする積極的な販促を重ねた結果、効果はすぐ現れた。売れ始めると陳列にも勢いが出る。荒利も向上する。その継続が結果的に 10 年で年商 2.3 倍につながっていった。

また同時進行のこまめ作戦の効果はてきめんで、こちらは 3 年で荒利が 25%から 40%へ急伸。

荒利が 15%も伸びて、売上げが 2.3 倍になれば、赤字店舗が一気に超優秀店に変わるのは必然だった。

◆前沢の講演は分かりやすいマニュアル付き。聞いて終わりではなくセミナー後すぐ活用できます

◆出張だけでなくZOOMオンライン講演もできます

◆ここで紹介する方法は小売業だけでなく、どの業界でも使えます

◆セミナー講師料金(約2時間)

→出張セミナー15万円(税別) ※交通費別途

→ZOOMオンラインセミナー10万円(税別) ※料金をご相談に応じます

◆より詳しいマニュアル(PDF版)を販売しております

【チラシ制作マニュアル(簡易版)】【チラシ事例】【ロス退治マニュアル】【こまめ作戦レポート】

の4点セット ¥30,000(税込) メール添付での納品です

→ 下記まで、電話かメールでお申込みください

◆コンサルティングもお受けします → 電話かメールでお問合せください

◆その他(1)～(12)までの危機を乗り越えた方法はこちら→ <https://maezawa-plan.jp?p=2405>

◆お問い合わせ・ご用命は、マエザワプラン前沢しんじまで

→お電話でどうぞ 080-1527-4080

→メールでもOK [maezawa@zb.ztv.ne.jp](mailto:maezawa@zb.ztv.ne.jp)

→和歌山県新宮市 ※住所詳細は個人情報保護のためお電話にてお問い合わせください