



第1節

計数管理と利益獲得のフロー

(1) 計数管理の2つの意味

計数管理とは、各種の数字や数値にもとづいて小売店の経営を管理していくことをいう。それでは、小売業はなぜ売場において数字による経営が必要なのだろうか。これには、主に次のような2つの意味がある。

①日々、直面する最適化への対応

最適化とは、「どのようにすれば、よい売場や売り方ができるのか」という店舗経営の目標を達成するためのベストな条件を探り、その方法を実行することである。

たとえば、小売業には、次のような日々発生する問題への対応が求められる。

「A商品の最も効率のよい発注数量はいくつか」

「B商品は、いくらまで値下すれば、最もよく売れるのか」

「Cというカテゴリの中で、何をどれくらい売べきなのか」

このような問題に販売員が対処するとき、最も的確な方法が数字による管理である。

②費用の増加に伴う効率的経営の必要性

売上が伸び悩む状況の中での各種費用の増加に対応するために、小売業は売上を増やす努力と同時に、利益を減らす原因となるムダな費用を抑えていかなければならない。売場から得られる利益は、どのような流れで生み出されるかといった経営の仕組みを数字面でつかむことが重要である。

(2) 利益獲得のフロー

販売員の努力などによって得られる売上高から、表2-1-1に掲げたような費用を差し引きながら利益を計算する。

小売店が健全な発展を遂げているかどうかは、売上高からさまざまな費用を差し引いた利益（店舗純利益）がどれだけ増えているかによって判断できる。この利益には、次のような種類がある（表2-1-2、図2-1-1）。