

～会計を通じて人に幸せを～

Hirai's レビュー

2009年9月号 (No. 9)

平井会計事務所 税理士 平井満広
 〒108-0023 東京都港区芝浦4-22-1
 芝浦アイランドエアタワー1704号
 電話:03-3452-7082 Fax:03-6303-3350
 Mail:m_hirai@hirai-ao.com
 URL:http://www.hirai-ao.com/

課題を絞れば行動も明確に！日別売上とグラフのススメ

開業から半年の「手作り雑貨店タマチショップ」は1ヶ月の売上300万円(1日の売上10万円)の目標を立てていますが、一度も目標を達成できません。9月からは木曜日限定の値引セールをはじめたものの、売上は270万円でもたもや目標に届きませんでした。店長はアイデアに行き詰まり会計事務所に相談したところ「目標達成できない原因を特定するため日別の売上を集計してはいかがでしょう」とアドバイスをもらいました。

◆日別の売上を調べる

早速、日別の売上集計表を作成してみたところ、1日の売上が約4万円～18万円と4倍以上差があることが分かりました。日によって売上にバラつきがあることは知っていましたが思ったより大きい差に店長は驚きました。「1日の目標売上を達成した日は9日あるから残り21日の売上を増やせば1ヶ月の目標売上も達成できるかもしれない！」店長は前向きに考えました。

◆グラフにして傾向をつかむ

「1日売上が10万円未満の日には何か共通点があるかな？」集計表を見ながら考えましたが、いい答えが浮かびません。悩んだ店長が再び会計事務所

日付	曜日	売上
1日	火	95,450
2日	水	59,040
3日	木	148,200
4日	金	122,310
5日	土	87,740
6日	日	54,450
7日	月	45,920
8日	火	101,260
9日	水	97,440
10日	木	166,950
11日	金	134,480
12日	土	89,100
13日	日	57,120
14日	月	87,150
15日	火	50,220
16日	水	93,520
17日	木	166,950
18日	金	135,300
19日	土	87,980
20日	日	45,100
21日	祝	47,600
22日	休	39,360
23日	祝	42,120
24日	木	183,280
25日	金	130,310
26日	土	76,610
27日	日	47,560
28日	月	87,480
29日	火	76,260
30日	水	43,740
合計	-	2,700,000

に相談すると「日別の売上表をグラフにすれば傾向がつかめるかもしれませんよ」とのアドバイスをもらいました。

◆原因を特定する

店長は日別の売上集計表を折れ線グラフにしてみました。すると売上10万円未満の日でも、とくに売上の落ち込みが激しい日(9/2, 6, 7, 13, 15, 19-23, 27, 30)があるのがわかりました。それぞれ調べてみると、日曜日(=○印)と雨の日(=△印)でした。日曜祝日の売上が低いのは会社帰りのOLのお客が多いから、雨の日の売上が低いのは店舗が駅を中心から離れているから、と店長は考えました。また売上が多い日(9/3, 10, 17, 24)は全て木曜日(=◇印)でした。店長は値引セールがお客様に浸透している証拠だと思いました。これらの傾向から店長は次の方針を決めました。

「値引セールは効果が出ているので継続する」

「日曜祝日と雨の日の売上をアップさせる」

◆課題を絞って改善案を検討する

方針が決まった店長は“日曜祝日と雨の日の売上をあげるにはどうすればよいか”に課題を絞って会議を行いました。課題を絞ったおかげで『傘を無料で貸し出す』など多彩な案が出されました。その中から、店長は次の改善案を実行することにしました。

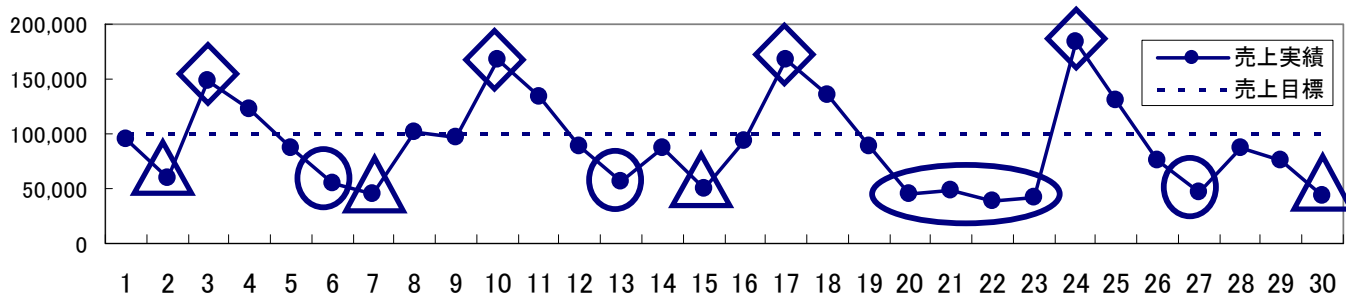
『地元にお住まいの方は日曜祝日に3%の値引き！』

『雨の日のお買い上げはスタンプカードが2倍！』

◆行動が明確になれば悩み解消！

1ヶ月の売上だけを見て悩んでもいいアイデアは思いつきません。しかし“日別の売上をグラフにする”だけで課題を絞り込めて、目標達成に向けた行動が明確になります。今後は数字で悩んでも解決の手がかりがあるから安心だ！—そう思った店長の表情は明るい希望に満ちていました。

※このお便りは名刺の交換をさせて頂いた方にお送りさせて頂いております。不要の場合はご連絡ください。



☆ ホームページを開設しました。ぜひ一度ご覧ください！⇒<http://www.hirai-ao.com/>

☆ ブログもご覧いただけたら幸いです。(平日毎日更新)⇒http://blog.goo.ne.jp/hirai_tax/