

2021.11.11.

## 目標なき店経営からの脱却

日頃 私たちは店長に求められる事は何か？と話し合っています。  
最近 は特に人格的に磨きかける事について力を入れて伝え続けてきたと思います。

しかし以前に店長向け研修で、「店長に求められる仕事」として、

- ・経営理念の啓蒙
- ・人材の育成
- ・適正な利益を出す。

という三つのポイントを伝えたように、利益をコントロールする事も重要な仕事です。

計画を立てたらその通りにお金を使い、成果を出す、という事です。

残念ながら、期首に立てた経営計画は、売上げと純増金額しか注目しておらず、しっかり活かしている店はごく僅かしかありません。

本来は損益計算書を見ながら、この項目であと幾ら使えるのか？と考えるべき所を、使った後から結果を見るだけになっていると思います。

これです。使った理由(言い訳)を期末にするだけとなり、そもそも計画を立てる必要がありません。

全般的に見られる傾向が、このパターンではないでしょうか？

備品の購入にしても、営業の投資にしても計画通りにお金は使わないと会社は傾きます。

皆これも、家では収入に見合った使い方をするはずで。

必要だとしても、リフォームや車の買い替えなどを計画もせずに行うならばいずれ生活は立ち行かなくなります。

この点では今後各店の経費の使い方を計画通りにするようにしたいと思います。  
思います。このままですと、家の支出の事はよく知らない子供にクレジットカードを持たせて自由に使わせているような状況になってしまいます。

後になって「私の知らない所で使い過ぎだ!!」と叱っても、

決まってお小遣いの中でやりくりする事を教えながら親の責任の方が重いと感じます。

最近、店内の改装や、車両の増加、それに併う駐車場、契約についての案議が上がってきました。必要である事は話を聞いてすぐにわかりましたか。

2021.11.11

No.2

今期中にやる必要があるかどうか? 緊急性はどの程度か?  
と考えつつ、経費の枠内におさまらなものは平期に回す事も検討して  
貰う事になりました。車両などは、フルに使う予定ではないならば、  
レンタカーを利用した場合と比較して、本当に今、入れた方が得なのかで  
自分で計算してもらい、判断できるようにアドバイスをしています。  
社長がダメと言ったから、良しと言ったから、そうする、というのではなく、  
考え方の基本を身に付けてもらい、自分でコントロールする癖をつける為です。  
そのようにコントロールして初めて、従業員の皆で生み出した利益の価値を  
よく理解でき、大切に使えるのではないのでしょうか?  
利益を生む運営を意識的に言い、コントロールし始めると、  
いままで混ざってしまい検証できなかった営業経費も、それぞれの活動で  
幾ら使ってどれほどの効果を発揮したのかが見えてきます。  
日時決算書と重ねて考えるならば、営業担当者別に貢献している人としてない  
人の差が浮き彫りとなります。  
成果主義にはなりたくありませんが、店長達が行なっている従業員の評価査定  
をする際にも役立つ筈です。  
この取り組みは、全店で取り組もうとしている仕事の型と同じです。  
会社、店はまず、「計画的にお金を使う」という型に合わせて運営しないと、  
売上げがどれだけ増えても、それ以上に使ってしまう、利益は予定通りには増えないでしょう。  
働き手が潤うためにはココが頑張りどころです。  
引き続き営業に投資が必要な部署では特に計画が重要だと思います。  
何年、何月までに、幾ら使って採算分岐点を超えるつもりなのか? 今はその計画と  
比べて、経費をどれほど消化し、どれほど目標売上げに近ういたのか? これらをチェック  
した時に、問題がどこにあるのかわかるので、手が打たれます。  
計画よりも経費の消費が早いならば、同じ比率で売上げが増加し、経常利益が  
改善しなくてはなりません。売上増加以上に資金を注ぎ続けるならば、どこまで  
行っても採算分岐点には到達できず、資金が枯渇する危険な状態に向かっ  
て進んでいる事を覚えておかなくてはなりません。  
いずれ、売上げ計画に沿って損益をコントロール出来るようになってきたならば  
会社の現預金がどのような状況で、借入れ金がどれほど増えているのかも

2021.11.11

No3

店長に知ってもらおうと思っています。

真の自立経営を目指したいと以前の社長通信で書きました。

お金の管理に意識から外れてしまえば自立経営のスタートラインにもつけないでしょう。店長会議では時間が足りないので各店に行かれた時に損益計算書を見ながら直接話したいと思います。

今、一部の店長には既にを行っています。段々感覚が鋭くなっていると思います。以前、楽しく経費削減する提案をしましたが、粘り強く取り組んでいる店もあります。いちいち細かい所に口を出さなくても、未収金の回収に力を入れたり人の教育や備品の管理が行き届いている様子に変化が見えてきます。

実際に経常利益の変化も出ています。会社のお金だから、別にこれくらい構わないという、緩く太った意識が引き締まると、店は筋肉質の利益体質ボディになっていきます。是非、期末賞与は自分たちで幾らもらう予定なのかを決めて。

予定通りに利益を出して勝ら取るような、仕組みを目指そうではおかしうか。その方が、達成感、満足感も得られ、楽しいのではないのでしょうか？

やはり、給与も、賞与も、会社にな籍しているから自動的に与えられるのではなく、自身と、自店の働きによる利益貢献に応じて支払われている報償である意識はどの仕事に就いているとしても持っていなければなりません。

そのような「プロ店長」を目指して、下半期は意識的に予算をコントロールして動いていただき、来期の目標を立てる為の準備期間にしたいと思います。

クワの習慣スティーブンコービー  
「すべてのものは二度造られる」  
一度目は頭の中、次に形あるもの  
家も設計図が必要。  
金で一本すら打つ事は  
できない。