

## 7月度 店長会議発表

## 「営業方針」



バランスが大事

営業部

ZERO emission 株式会社 ゼロエミッション

1

## 7月度 店長会議発表

## 最近のリユース店舗



やはり駄目な店は閉店している

営業部

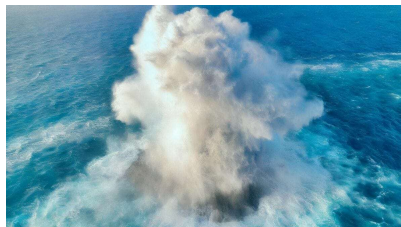
ZERO emission 株式会社 ゼロエミッション

2

## 7月度 店長会議発表

## トランプ関税

輸出に関税  
海外旅行客  
中国バブルの終焉



高額品の海外需要が減る



営業部

ZERO emission 株式会社 ゼロエミッション

3

## 7月度 店長会議発表

## 現状課題

- ①在庫・粗利率適正化
- ②評価の見直し



バランスが大事

営業部

ZERO emission 株式会社 ゼロエミッション

4

**7月度 店長会議発表**

**粗利率・在庫・経常利益・キャッシュの関係**



健全で安全な店舗運営をするために

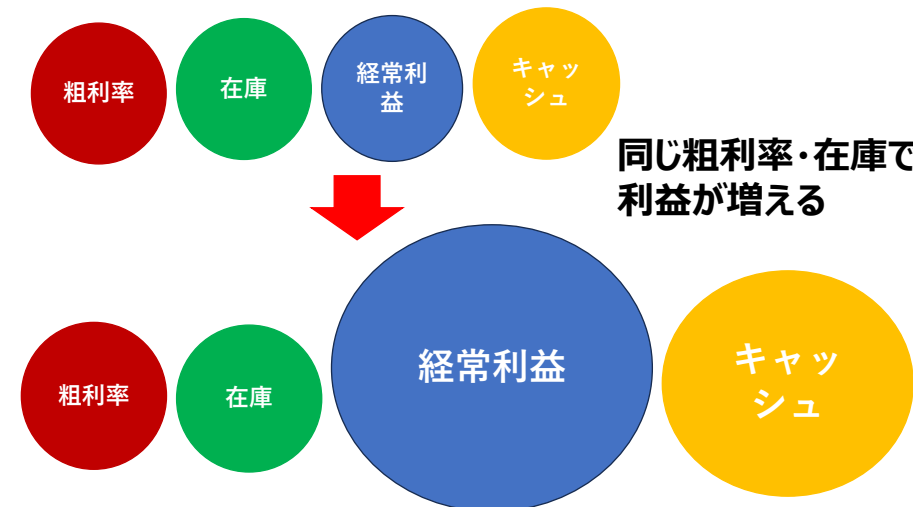
営業部

ZERO emission 株式会社 ゼロエミッション

5

**7月度 店長会議発表**

**まず粗利率・在庫・経常利益・キャッシュの関係**

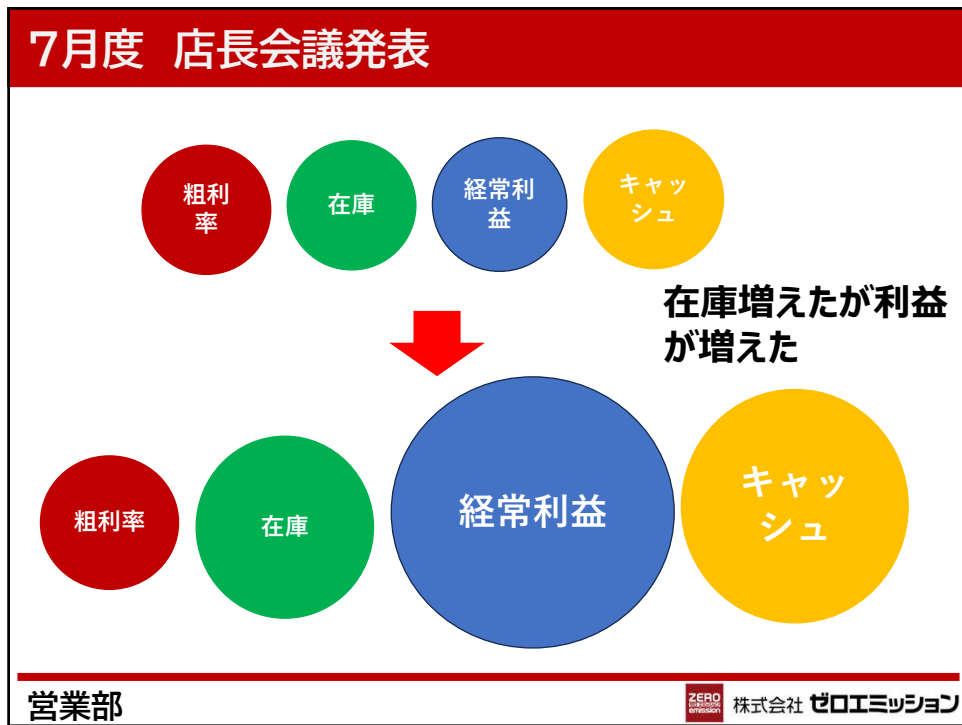


同じ粗利率・在庫で利益が増える

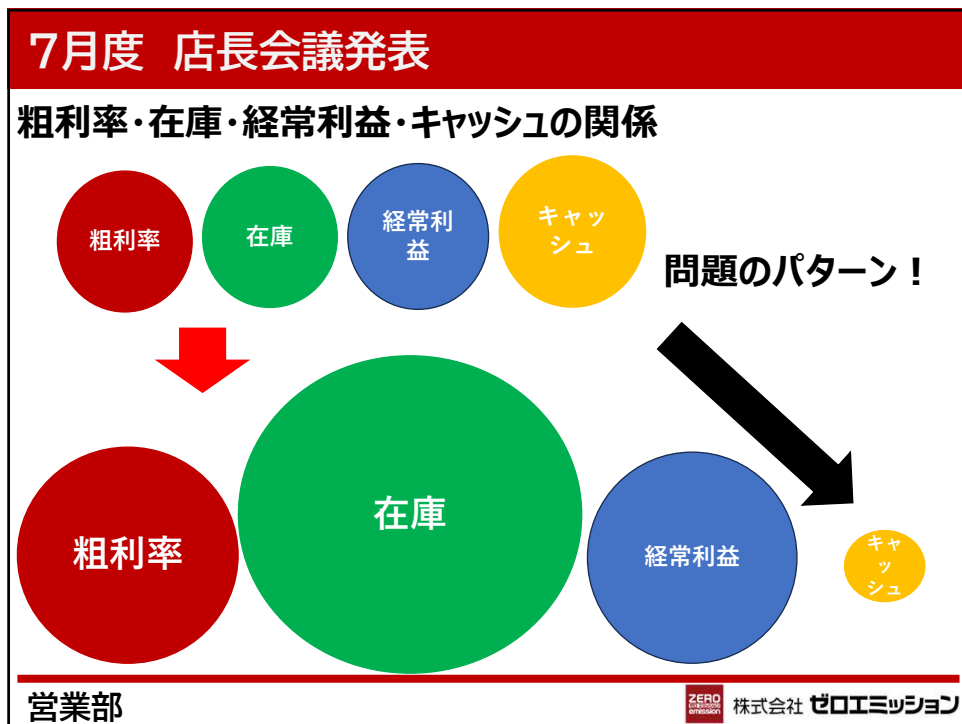
営業部

ZERO emission 株式会社 ゼロエミッション

6

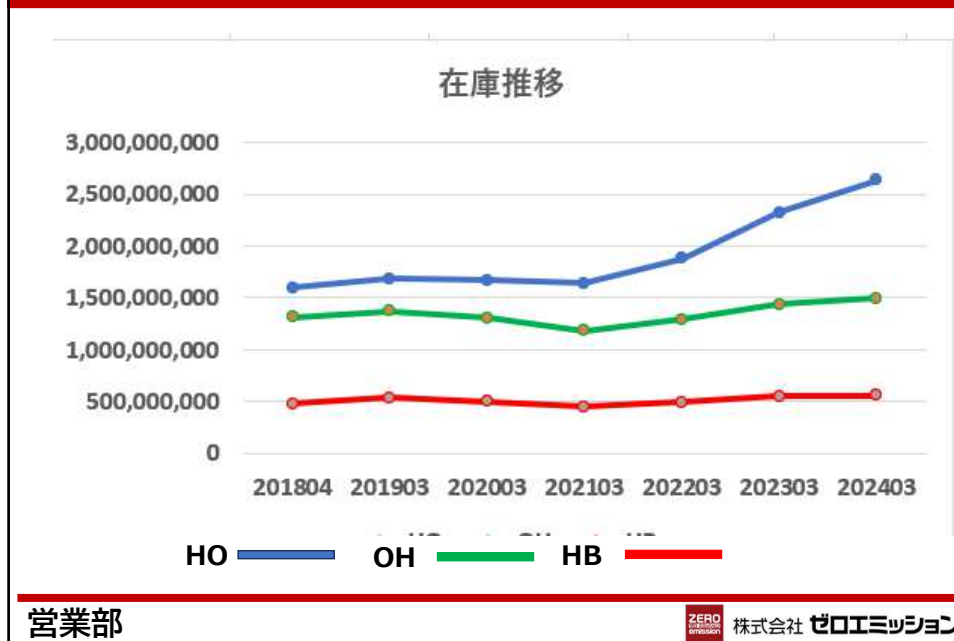


7



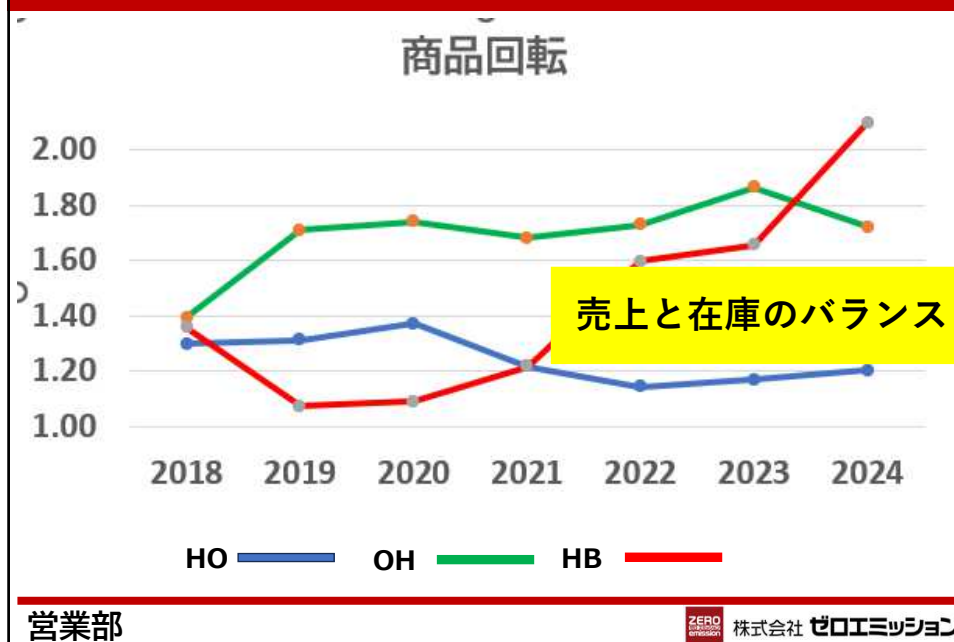
8

## 7月度 店長会議発表



9

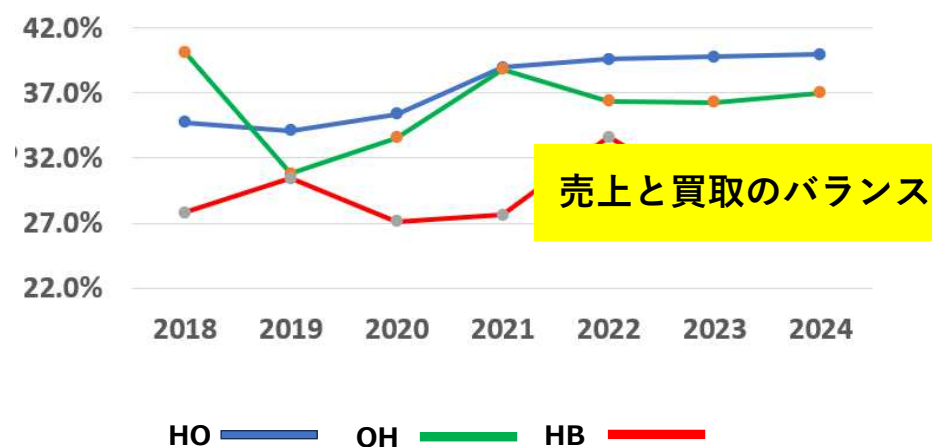
## 7月度 店長会議発表



10

## 7月度 店長会議発表

## 仕入比



営業部

ZERO emission 株式会社 ゼロエミッション

11

## 7月度 店長会議発表

**在庫と経常利益と  
キャッシュ（会社の現金）の  
年度別の推移状況**

営業部

ZERO emission 株式会社 ゼロエミッション

12

## 7月度 店長会議発表

## 在庫推移

	在庫増減分(売価在庫)			単位：千
	2021増減	2022増減	2023増減	2024増減
HO	240,141	439,476	310,010	448,868
OH	112,031	144,249	57,889	330,628
HB	42,400	61,703	5,941	92,266
合計	394,571	645,429	373,841	871,762

直近4年増加し続けている

営業部

 株式会社 ゼロエミッション

13

## 7月度 店長会議発表

## 経常利益・在庫・キャッシュの関係

年度	経常利益	在庫増減	キャッシュ
2018年	223,678,559	-59,346,300	367,182,117
2019年	276,174,614	-23,413,106	393,111,856
2020年	200,326,367	-31,001,316	226,239,242
2021年	355,979,927	145,886,953	242,114,596
2022年	590,735,340	194,651,569	220,992,846
2023年	700,902,446	249,037,241	315,562,526
2024年	1,070,473,541	269,818,030	929,807,322



バランスが大事

営業部

 株式会社 ゼロエミッション

14

## 7月度 店長会議発表

在庫を適正に戻せると

キャッシュが増える↑

売価を適正に戻せる作業時間を作れば  
経営がより**安全**になる

**売上を上げる策** ✨



営業部

ZERO emission 株式会社 ゼロエミッション

15

## 7月度 店長会議発表

まとめ

売価を高いまま放置すると一時的に経常利益は  
出るかもしれないが**キャッシュ**が減る

**棚上げ**

(在庫を置ける場所を  
増やし売上アップを目指す)



**売価管理**

(在庫のクオリティアップを  
目指す)

**在庫定数性**へのシフト

営業部

ZERO emission 株式会社 ゼロエミッション

16

## 7月度 店長会議発表

**対策：買取見本数を管理する**

### ①高額品の買取見本のダブリ

売り場に何を残すか

何が残るか  
**「在庫の入れ替え」**  
 を行いたい！



バランスが大事



営業部



株式会社 ゼロエミッション

17

## 7月度 店長会議発表

**対策：量を超えないように管理する**

### ②安価品の溢れ・定量越え

売っていく流れ

売り場の商品量管理 (棚のメンテナンス)



営業部



株式会社 ゼロエミッション

18

## 7月度 店長会議発表

### ・定数管理

何を売価変更をするか考える

→売価変更の時間・オフモを強化

### ・定量管理

→夏祭りの活用。店内全品セールの場合

店内全品上限5%OFFまでOK

ジャンルセールなどもOK

※派手なセールは禁止・SNS投稿禁止

営業部

 株式会社 ゼロエミッション

19

## 7月度 店長会議発表

### 現状課題

①在庫・粗利率適正化

②評価の見直し

営業部

 株式会社 ゼロエミッション

20



7月度 店長会議発表

## 評価方法の見直し

売上・買い取り・経常利益  
の達成度**33%**ずつの配分

↓

人時生産性

交差比率

営業部

ZERO emission 株式会社 ゼロエミッション

23

7月度 店長会議発表

・人時生産性と交差比率の追加

ハード

儲けと**人**の効率  
(バランス)

儲けと**商品**の効率  
(バランス)


**人時生産性** と **交差比率**

粗利金額

労働時間

粗利率

商品回転

 バランスが大事

営業部

ZERO emission 株式会社 ゼロエミッション


24

**7月度 店長会議発表**

## 粗利率

人時生産性・交差比率両方に入っている数値なので

HO 65%	BO 65%
OH 70%	工具館 65%
HB 70%	O & S 65%
MO 80%	HB（スぺ） 60%


営業部  株式会社 ゼロエミッション

25


**7月度 店長会議発表**

## 粗利率とは

お客様にうまく還元できたかを見る指標  
 業態の目標値に着地させる力

 **1 - 仕入比 = 単純粗利率**

毎日の日報で見てください。

営業部  株式会社 ゼロエミッション

26

## 7月度 店長会議発表

## 粗利率の適正化

ジャンルごとの掛け率を再度把握

業態目標（把握）の粗利率に近づいていない店

売価変更

買取の仕方が変？



営業部

ZERO emission 株式会社 ゼロエミッション

27

## 7月度 店長会議発表

## 重要課題：バランスをとる

売上

キャッシュ

高額品

粗利率

買取

在庫過剰

安価品

売価変更



どのバランスがいいか考える  
事が大事な判断になってくる



営業部

ZERO emission 株式会社 ゼロエミッション

28

7月度 店長会議発表

# 全体バランスをとる

店長の仕事とは



バランスが大事

営業部

ZERO emission 株式会社 ゼロエミッション

29

7月度 店長会議発表

おしまい



ありがとう  
ございます！

神奈川営業部

ZERO emission 株式会社 ゼロエミッション

30