

# 経営堂提出用「提案書」

## A. 会社概要

社名	株式会社マーク
資本金	900万円
業務内容	流通コンサルタント

## B. 所属団体

福岡商工会議所登録講師  
福岡県商工会連合会エキスパートバンク講師  
佐賀県商工会連合会エキスパートバンク講師  
福岡商工会議所会員  
筑紫野商工会会員  
福岡県同友会会員

## C. 理念

**頭と体に汗をかき、理論(分析)と実践(OJT)を行い、企業の活性化、営業力の強化、拡大に貢献する。**

## D. コンサルタント実績例

### 1. 薬局・薬店ボランタリーチェーンの経営者セミナー講師

業界の動向  
生き残る為に何をすべきか  
大型競業店との差別化の為に  
お客様から見たドラッグストアに望むこと  
顧客管理方法

- ・ 固定化のために
- ・ 顧客情報管理方法
- ・ 販促方法(ポイント活用事例)

システムデータ活用方法



薬局・薬店のオーナーが出席され、大型競合店対抗策に関して熱い質問が出されました。

### 2. 製薬会社の営業マン(MR)セミナー講師

ドラッグストアのバイヤー業務について

- ・ 予算管理
- ・ 品揃え基準
- ・ 情報管理

ドラッグストアが望むメーカーMRとは  
卸の動向  
メーカーの動向  
商品計画  
ABC分析  
商圈調査、販売目標の設定方法  
ハフモデル



大手製薬会社の幹部も含めての研修で、メーカーの問題意識の高さを感じました。セミナー後売場改善が即実行され売上数値も改善されました。

### 3. 卸売業講演講師

バイヤー業務について  
リテールサポートの重要性  
小売業が望む卸売業営業マンとは  
店舗調査実施  
・ 問題点の提起  
・ 改善案の提案  
商品計画  
ABC 分析



卸売業の環境は日々厳しさを増しています。お客様である小売店、消費者の考える卸売業の役割を再認識して頂きました。

### 4. F 食品スーパー店長研修

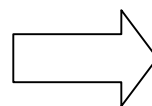
商圈調査方法  
・ 情報源の活用方法  
競合店調査方法  
ランチェスターの法則  
店舗カルテ  
販促計画・反省  
店舗調査実践  
・ 問題提起  
・ 改善案の提案  
効率分析実施  
・ 改善案の提起  
・ 評価、確認方法  
店舗診断 (例)



食品スーパーの店長からは毎回の研修後に多くの質問表が私の元に送られてきます。少しでも自分の店を良くし、地域のお客様に喜んでもらいたいと言う意欲を感じます。



開店直後の鮮魚売場です。商品がまったくうまっていません。朝一番でのお買い物に来店されるお客様の期待を裏切っています。



#### 改善(案)

原則は開店時品揃え100%である。  
作業手順の見直し。

### 5. S 食品スーパーコンサルタント

商圈調査  
競合店調査  
ケース効率分析  
データの見方  
店長の仕事と役割  
帳票運用マニュアルの活用方法  
ABC 分析  
ランチェスターの法則(シェア率増加方法)

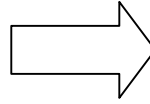


複数の競合店が短期間に新店を出し具体的な対策案を早急に講じる必要があるスーパーのコンサルタントです。全員の意識改革を含め現場での実践第一に現在進めています。

在庫管理、適正在庫とは  
改装計画の立て方とスケジュール化  
・ レイアウト変更方法、評価方法  
・ 効率分析  
店舗診断 (例)



開店前の飲料の在庫状況。欠品が多い。  
売り場では、この状態が異常であることの  
認識がない。



### 改善(案)

販売数にあったフェース数調整。  
発注基準点。  
ABC 分析を行い、商品の優先順位、  
位置付けを行いフェース調整。

## E. 小売業の現場(店舗)に於けるチェックポイントと対策案

1. 売上高が1週間単位で目標を5%以上下廻っている場合は？
2. 粗利率が1週間単位で目標を0.5%以上下廻っている場合は？
3. 在庫金額伸率が売上高の前年伸率を5%以上超えている場合は？
4. 月末着地予測の実施と対応策は？
5. 時間帯別売上管理と対応策は？
6. 売上高、粗利額が月単位で目標未達の場合は？
7. 仕入予算管理の仕方は？ 対応策は？
8. 売出消化率の見方は？ 対応策は？
9. 発注データの見方は？
10. 取引先別仕入データの活用の仕方は？
11. 売上0商品の対応の仕方は？
12. ABC分析の仕方について(売上高、粗利額、粗利率)
13. 効率分析の仕方について(売上高、粗利額)
14. 減損金管理の仕方について
15. 競合店調査の仕方について