NITTO NEWS VOL45
平成29年11月号
日東商事株式会社
茨城県土浦市桜ヶ丘町30-2
TEL029-822-2722
http//www.nittoshouji.com

10月～11月のクリーニング店業績

地域	営業形態	売上	原因	News感想	来春対策	対策	経営課題
千葉	直営2店舗	➡	近くに競合店が2店舗進出	面白い	してない	今までの継続	社員教育、生産性アップ
千葉	直営3店舗	↘	お天気の影響と競合が出店	みてない	してない	DM	人材不足、経費削減、売り上げアップ、後継者問題
千葉	直営1店舗	↘	天気が悪かった	たまに見てる	してない	ー	売上アップ
茨城	外交6割店舗受け4割	↗	時期がずれてると思う	みてるたまに自分に合う記事が載っている	してない	ー	町の人口が減っている、売上
茨城	直営5店舗	→	思ったより悪くなかった	みてない	してる	チラシ予定	経費削減、客数の増加
栃木県	直営5店舗	↘	市場が悪い	ー	してる	チラシ、ポイント寄与	光熱費のコスト、客数の増加
栃木	工場兼店舗	↘	競合が出店	ー	してない	今まで通りやる	光熱費、後継者
東京	直営15店舗	↘	天候不順	みてない	してない	ー	工場レイアウトを変えて生産性を上げたい
東京	取次15店舗	↘	天候不順	取次店が1店舗やめた	してる	5点以上30%off（点数縛り）	様々な加工などやりつくした感があり、手詰まり

～～品質向上仕上機マット、カバーキャンペーン！！～～

1,カタログ掲載価格より最大20％引き！！

2,ご注文のお客様には年末年始ポスタープレゼント！！

3,ワイシャツ機械などの交換工賃半額の※3000円！！

※ダブルボディーは6000円、出張費別途、日時指定が出来ません。ご了承ください

詳細は別途チラシをご覧ください！！

特集！パートⅢ　***工場で利益を出す*** 工場の仕組みつくりを行った参考例を紹介いたします

前回までで利益の質の違いと「一人当たりの付加価値」「労働分配率」が主な指数という事が判っていただけたと思います。

ではどのような手段で営業利益を出していけばよいのでしょうか？

売上と言ってもお客様があることだし、季節も閑散期だし・・・と外的要因も加わります。仮に売り上げが上がったとしてもその分広告費や人員を増やしてたのでは利益に反映しずらい事があります。

営業利益を出すには「固定経費を下げて生産性を上げる」しかし固定費はどの会社も経費削減してるのでなかなか絞れない・・・という事で工場内の生産性を上げる。という事で取り組んでいただいたクリーニング店を紹介いたします。

こちらのクリーニング店様は決算書を一緒に分析し「**一人当たりの付加価値が400万円台**」「**労働分配率が70%**」となっておりました

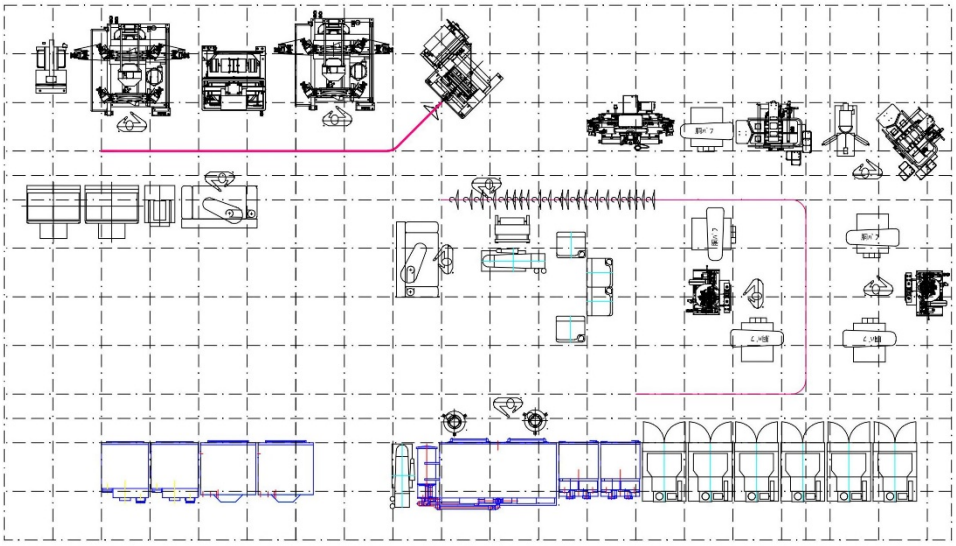
今まで販売促進にいそしみお客様の平均単価を320円→450円まで高めたそうです。

しかしメニューを増やしたり仕上げをすべて手仕上げになってしまったそうです。

メニューを増やせばオペレーションも増えるし手仕上げにすると生産性も落ちます

そこで今まで9人～10人で行っていた作業を6.5人まで減らせました。10万/月 ×3人→30万

年間360万円利益「**一人当たりの付加価値を600万円台**」にしました

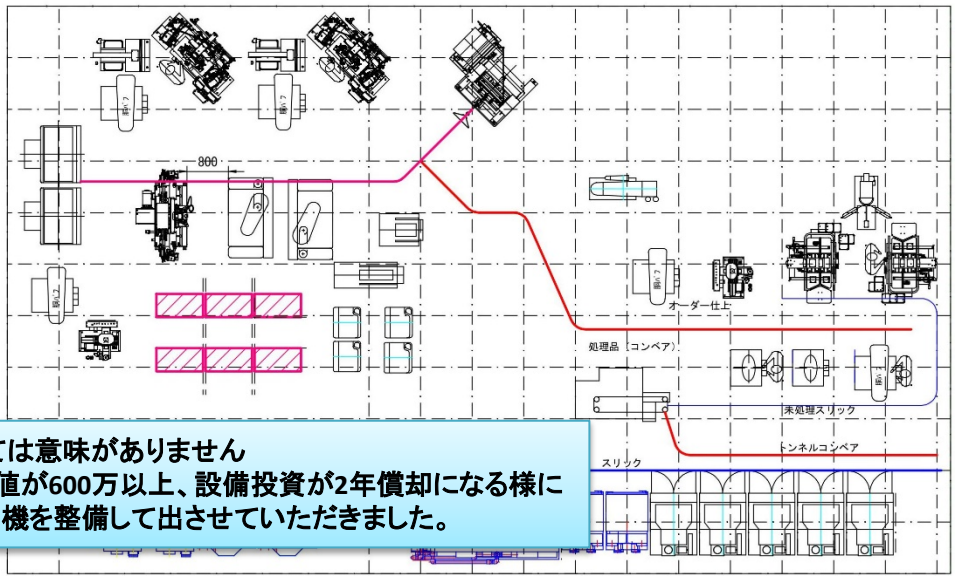


before

ほとんどのドライ商品に手を加えてました。
ワイシャツは2人でオペレーションしていて一人が平台で手直し
オープンシャツや子供用、DX仕上げは専属で1人。

after

変更はトンネル仕上機追加、着じわや裏地のみハンドアイロンで手直し、ズボンプレスは専属でおかない。
ドライ品は2.5人
ワイシャツのシングルセットを2セット変更、基本手直しはワイシャツのオペレータが行う。
オープンシャツ、DX仕上、子供用は今まで通り専属で1人



人が減っても設備投資が多額になっては意味がありません
前月の計算式で一人当たりの付加価値が600万以上、設備投資が2年償却になる様に計算して行いました。機械は一部中古機を整備して出させていただきました。