

カバ―すべきかが判断できるようになったという。

「テクノの森」では、利益を取れる上位商品が常にリストアップ（これをパワー単品とよんでいる）されているので、売るべき商品は一目瞭然になる。

たとえばお盆のお盆がそうだった。店内加工のため利益率は非常に高く、その時期は惣菜部門のパワー単品中でも最上位となるので、売場でも惣菜部門の半分以上をお盆で埋めた。通常の6倍以上のフェース取りだ。ねらいは大当たり、午前中からお盆は瞬く間に売れていったが、空いていくケースを見て、チーフは午後のピークに間に合うように「〇時までにあと〇個作る」と、具体的な指示を出せた。

青果部門では、春先のイチゴが顕著な例だ。利益がよく取れるのは以前からわかっていたが、ロスが怖いため大量に仕入れる



社員のやる気から生まれた「焼き芋」。50本が15分で売り切れた。

ことに躊躇していた。だが、「テクノの森」ではロス分もシミュレーションできるため、不安なく大量発注し、通常の2倍ほどのフェースを取り、売れていくそばから次々と補充していったところ、通常の5倍の利益を得ることができたという。

◆会議も社員もすっきり変わった

「会議もガラリと変わった」（坂田社長）。販売計画の会議は毎日開かれ、そこではどの商品でいくらか稼くという極めて具体的な話しが多される。雨の日ならどうするか、気温が高ければ何を売ればいいのか、とつさの判断も早い。「今では昨日、いくら稼いだか、みんなが知っている」と、坂田社長自身驚くが、なにより従業員もやる気が向上してきたことを喜んでいる。



パワー単品で大成したのが春先の「イチゴ」。テクノの森ではロス分もシミュレーションできるので安心して大量発注。大量陳列できる。

惣菜部門のオープンを借りて焼いて一本単位で売ってみたら15分で50本が売り切れた。以前ならわざわざ違う部門にまで行くことなど考えられなかったのが、いくら利益が出るようになった今では、自らがどんどん作るようになった。わかってい

てもできなかった商品はたくさんある。今では誰もが進んで始めようとしている」（坂田社長）テクノの森の千原健生社長も、「今まで気づかなかったことが見つかるようになり、目的意識がはっきりするので、一人ひとりの役割が見えてくる。管理する側も何をどう指示すればいいのか鮮明になり、全員が元気になる」

「毎日決算するテクノの森」は利益管理ばかりでなく、人材育成の役割も果たすと強調する。

「ある部門で明日の利益を5万円アップしよう。たとえばそう目標を立てても、従来なら、それじゃあバイヤーに頼もう、頼まれたバイヤーもカンと経験でなんとかする。それが関の山だった。今ならどの商品をいくら売ればいいのか、店の現場で筋道



一手間かけた質の良い加工品が利益アップの秘訣。写真は運動会をテーマにしたお弁当。

を立てることができるよう」（坂田社長）会社としても、安売りの消耗戦に巻き込まれることはなくなった。競合店との競争でセールの常態化している冷凍食品や菓子類を縮小し、「品質、鮮度の追求が生命線」と、生鮮3品と惣菜に力を入れる全社的な方針を明確に打ち出したのも、会社はどこで利益を得るべきかがはっきりとわかったからだ。

「よその店とは違う、ウチでしか買わない」と言ってくるお客様もいる。厳しい時代からこそ、ウチにしかできない商品価値をとことん突き詰めていきたい」（坂田社長）。

企業そのものの価値を見直し、体質強化を行う上でも、「テクノの森システム」は欠かせないインフラとなりつつあるようだ。

導入企業の概要
企業名／株式会社よつや
所在地／〒223-0057
神奈川県横浜市港北区新羽町1687番
代表者／代表取締役社長 坂田真一氏
店舗数／食品スーパー2店舗、酒飯店1店舗
従業員／60名（パート・アルバイト含む）

お問い合わせ・資料請求先

東京本部：〒107-0052 東京都港区赤坂2-8-12-801
TEL：03-3568-1877 FAX：03-3568-1878
九州本部：〒860-0805 熊本市桜町1-25-708
TEL：096-322-6663 FAX：096-322-6664

株式会社 テクノの森

www.technopark.co.jp info@technopark.co.jp