



【駐車場にあるプロ用のスペース】「家が一軒建てられる」と言われる、米国のホームセンター。品ぞろえも徹底していますが、駐車場には「プロ用のスペース」が広く取られています。早朝、ここで仕入れて現場に向かっていくのです。



【取り付けサービスに注力】家電量販店は、ホームセンターやディスカウントストアに押されて苦戦しています。それを少しでも補うために、取り付けなどのサービスにも力を入れています。写真は、ホームシアターの取り付け専用車です。

お客さまと一緒に「ストコン」に行こう!!

第2回 ストアコンパリゾンとは何か

栗原会計事務所 所長 税理士 栗原邦夫

ストコンとはなんぞや?

ストコン（ストアコンパリゾン）とは、テーマを決めて他社を視察に行くことです。優良な他社を見て、「観察」「分析」「判断」を行い、自社にとって有益な情報を持ち帰ることが目的です。

「観察」とは決めたテーマに従って、視察先と自社の違いを見ることが、「分析」とは違いが生じている原因を推測すること、「判断」とは違いをなくす対策を選び、実行することを決断することです。

中小企業の経営者は、特別な経営の勉強をしてきたわけではありませぬ。ですから、優良な他社を見学して、そのイケてるポイント（自社との違い）を発見して（または教えてもらって）、それを自社に採り入れるというだけでも、かなりの経営改善が可能になることが少なくありません。

何のためのストコンか

ストコンの目的を一言で表すと、「自社の問題点と解決策を発見す

るために行く」ということになります。ストコンにかぎりませんが、狭い世界にいるかぎり問題点は見つかりません。思い切った外の世界、今まで見たことのなかった世に足を踏み出し、「こんなお店があったのか!」「こんな会社があったのか!」「こんな経営者がいたのか!」と、驚くところから始めましよう。

そのためには、自社の商圏から出て、業界を見てください。成長している企業、店舗を見てください。関東圏のような競争が激しい地域を見てください。もっとも競争が激しい米国を見てください。そういうところを見ることにより、視野が広がっていきます。視野が広がると、自社と他社との違いが見えてきます。そして、違いが見えてくると、自社の問題点に気がつくのです。

ストコンのメリット

ストコンを行うことにより、数多くの効果が得られます。特に、中小企業が弱く、かつ重要なポイントを挙げるとすれば、「今

の時流が分かってくる」「売れている商品が見つかる」「よい立地とはどんなものが論理・体験の両面から分かる」というところでしょうか。本当によくできた店舗というのは、いろいろな業界の数多くのよい点が詰め込まれています。なぜなら、大手企業はお互いにまねをしているからなのです。テーマを持ってストコンをすれば、多くのことが見えます。こういったところについては、大手企業のように、中小企業もどんどんまねるべきです。

そして、私たち税理士こそが、そのお手伝いをするべきなのです。では、実際にどんな会社や店舗を見に行けばよいのでしょうか。優良な会社、店舗の条件とはどのようなものでしょうか。そして、優良企業を視察に行ったときには、具体的にどんなポイントを見てくればよいのでしょうか。次回からは、そのあたりをもう少し具体的に解説することになります。それでは今月も、写真による米国のストコンレポートをお楽しみください。



【商品の豊富さによる訴求】 米国の商品の豊富さを表している好例。クルトンだけで20種類以上置いてあります。値段も1.48ドルです。段ボールのまま陳列することによって、コストを抑えて、価格を下げることを実現しています。

【収納用品専門店】 収納用品だけのお店が存在します。収納用品が所狭しと並んでおり、中にはクリスマス用のリースの収納ケースなども。一軒家の外観は全く同じで、内装や収納用品で個性を出すという米国ならではの業態ですね。



【業態という概念による陳列】 米国の小売りを見るときに欠かすことのできない「業態」という概念。ここは家電店ですが、電子血圧計などの家電だけでなく、「健康維持」という観点から家電以外の商品も一緒に置いてあるので、お客さまが買いやすいのです。

栗原会計事務所からのご案内

栗原会計事務所は、埼玉県で、毎回大好評のストコンツアーを開催します。

日程：2013年10月9日10：30～10日16：30

費用：42,000円（宿泊費含む）

締切：9月25日

お問い合わせはこちらまで（担当：香河）

E-mail h-kagawa@suika-gate.jp

電話 048-432-9206