

頑張れ店長

予算達成に一苦勞

店長さんの一番大切な仕事は「予算」の達成。毎月の売り上げや粗利の目標が「予算」として決められ、それを達成するか否かで店長さんに対する評価が大きく左右されます。

今の時世で予算を毎月達成するのは、容易ではありません。そんなときはどうするのか、各地の店長さんに聞きました。

周辺店との比較を利用

「うちの会社は店舗ごとに予算が決められていますが、こういう時代なので営業部長はさほど口うるさくありません。もちろん考えられる限りの営業ツールを駆使し、ミーティングでアイデアを出し尽くしますが、それでも目標に届かない月は少なくありません。

そんな場合、周辺店調査の結果を添えて営業報告書を提出します。周辺店は軒並み私の店より稼働率

が低いので、『これじゃ仕方ない』と大目に見てもらえます。『周辺

店が新台を大量に導入したので、当店は今月苦戦した』という報告をしたところ、思いもよらず新台購入の予算が回ってきたこともあります」（中部・A店長）

ただし上司によっては、たんなる言い訳に受け取られかねないので、話をよく聞いてくれる人かどうかを見極めたほうがよいとA店長は付け加えます。

月後半は本気モード突入

「毎月の予算を達成するのは苦勞します。月の半ばになってもペーすが上がらないと本気モードになります。メール会員にせつせとメールを出す、取り置きチラシを近隣の郵便受けに投函する（新聞をとっていない家庭が多い）、パチスロの高設定台を増やして賑わいを演出するなど総力をあげて集客

に努めます。

それで予算を達成したら、閉店後はスタッフ一同で万歳三唱をして、『大入袋』に金一封を入れて皆に配るのが恒例です。だから月末が近づくスタッフは気合が入ります」（関東・B店長）

しかし、どんなに頑張っても予算に届かない月もあります。その翌月は立ち上がりを早めて、2か月連続で予算割れを避けるのが生き残りのコツだとB店長は言います。

カド番迎えた大関の…

「うちの会社も毎月の予算がありますが、幸いなことに年次予算を達成する限り、毎月の凸凹は厳しく言われません。つまり、今月は予算を達成できなかったら、その分は翌月に頑張つて伸ばせば帳尻が合うので、目先のことであくせくせずにすんでいます。

しかし、年次予算を2年連続して達成できなかったら否応なしに降格です。後輩店長の下に就

店長からの投稿

うちの会社では
全店で熊本地震の被害に対して募金

活動を行っています。長引く地震で自宅に戻れず、車の中やテントで宿泊している人々をニュースで見ると胸が痛みます。募金活動は景品カウンターで行っています。現金も受け付けますが、主に賞品交換のときの端玉を募金に回してもらっています。「端玉で熊本地震の募金をしていただけますか」とお願いすると、9割以上のお客様に応じていただけます。遊技業界としても、各団体が率先して募金活動を行っています。いつ自分

熊本地震への募金 端玉でお願いに お客様は快く応じ

たちも自然災害に遭うかわからず、地震でつらい日々を送る熊本の人たちが、わがことのように思えるから募金活動にも力が入ります。（関東・店長）

たり、本社の事務に戻されたりするので、年次予算に届かなかった次の年は、カド番を迎えた大関のように目の色を変えて必死です」（関東・C店長）
会社の予算設定は巧みで、あまりに高すぎると達成できないことが明らかなので最初からやる気もなくします。達成

できるかできないかの微妙な線を設定するのが非常に巧みです、とC店長は言います。

公開できない秘策あり

「苦しい月は先輩の店長に相談すると、思いもよらぬ秘策を授けてくれます。たとえば、店の常連さんがよく行く飲み屋に顔を出して酒をおごれば、付き合いで翌日は来店してくれるとか、店頭でディスプレイを配りながら『今日は感謝デーだよ。いらっしやい、いらっしやい』と呼び込むとか。『感謝デー』といってもふだんと変わらないのですが、何かいいことありそうだと入店する人が1人でも2人でもいたらもうけものだと言うのです。でもこれは違法で、ダメですね。公開できない秘策も多々あって、何とか予算をクリアして今日までできていますから、先輩には感謝です」(中部・D店長)

D店長はこの2年間、毎月目標額を達成し続けてきたそうです。

月前半に粗利を確保し

「月次目標には、売上と粗利があります。私はまず粗利をある程度確保してから、月の後半は売上

を取るようになっています。粗利を達成する目途がつけば、たとえばパチスロを高設定にするなどして稼働率を上げて売上を伸ばすことが容易です。これが逆だったら、締め切りの日を冷や汗かきながら迎えなくてはなりません。常連さんはそうした月単位の傾向を知っているのか、月の後半に足繁く通ってきます」(関東・E店長)

売上重視で集客力OK

「当社は伝統的に粗利より売上を重視するので、店長としては有り難いです。パチスロで割り数を高くできるので、周辺店と比べると集客力は抜群です。もちろん粗利も目標があるので下回るわけにはいかず、いざとなったら粗利優先の日を設けたりしています。

それは月のうち数日なので、常連さんでも気づかず、私の店は『還元率の高い店』としてお客様に定着しています」(近畿・F店長)

粗利を低くしてもOKとは、店長さんにとって余裕の営業ができ

そうです。逆に売上より粗利優先だとジリ貧になりかねません。

「店長のブログ」に応援

「新台入れ替えの月は予算を達成するのにさほど苦労はしないのですが、イベントを打てない月は厳しいです。そうした店内の事情を『店長のブログ』に記載すると、けっこう反応があります。常連さんを中心にフォロワーが1000人ほどいるので、『今月は収支がプラスなので余裕で売り上げに貢献します』とか『いつもお世話になっているので月末までに打ちに行

きます』といった書き込みがあります。

本当に来店していただいているのかどうかわかりませんが、店を応援してくれるお客様がいる手応えがあります。もちろん、目標達成のためにはありとあらゆる手を打ちますが、それでも予算を達成できない月があることは仕方ありません」(関東・G店長)

店長さんの真価が問われる予算の達成。「そんな数字は無理だよ」と言ってしまうと、そこで勝負は終わりです。大切なのは最善を尽くしきることです。

The image shows a screenshot of the NICHYUKYO website home page. The page features a navigation menu with items like '日遊協について', '遊技業界データベース', and '日遊協のCSR活動'. A large purple banner at the top reads '日遊協 ホームページ 更新情報'. A prominent red banner across the middle says '東松島市「共生の森」植林活動実施'. At the bottom, another red banner reads '女性活躍推進フォーラム2016 スタート 「女性社員訪問」ピーアーク埼玉(株)'. The page also includes a 'はじめてパチスロ' section and a '遊技機取扱主任者' Q&A section. The footer contains contact information and a search bar.

「日遊協」で検索!