

CHALLENGE

VOL.8 ELPAS

平成26年 2014年が始まりすでに2か月が過ぎようとしています。今年の課題は何と言っても消費税対策です。政府は簡単に思っているかもしれませんが我々末端の業者としてはそれは死活問題でもあります。すでに廃業を決意してきた取引先の間屋もあるので決して大げさではありません。前回の増税時3%→5%のときも大変でした。バブル崩壊後の不景気が続きようやく持ち直しかけたころの増税で景気は逆戻りし、それから長いデフレ不景気が続いたことは皆様もご存知の通りです。その再現ではないかと憂いてしまいます。その当時は外税を採用しておりようやく店も客も慣れてきたころ内税方式を強制されました。この内税方式は消費者からみればプライスがはっきりしているとのことですが、売り手のほうはこれが実にやっかいです。というもメーカー 問屋の出す単価は本体価格です。消費税は入っておりません。そのたびに原価×消費税で単価を割り出し売価を設定しておりましたがこれもようやく慣れたところが現在なのです。そして今度は外税でも内税でも可ということになりました。よってこれから大手も零細業者も混乱し困惑しているのが現状です。内税方式と外税方式が混合して展開することになりそうでしょう。消費者も混乱するでしょう。当社はというと外税方式をとります。というもほとんどがライン価格で構成されているからです。ライン価格とは例えば1980円は2000円に届かない価格。9800円は10000円に届かない価格といった具合で次のケタに届かない割安価格ということです。これはアメリカの流通業界に習ったことで昭和40年代から普及してきました。ちなみにアメリカは外税をとっております。それも州によって消費税率が違うのもっと複雑です。又もう1つ、来年の10月に10%に再増税する予定ですので外税にしなければ値札やPOPのつくり直し等の作業を又やり直さなければならないというのも理由の1つです。話はもとに戻りますがこの増税は時期、タイミングがいいとは思えません。今、我々が頭を抱えているのが増税前の商品の値上がりです。昨秋からジワジワ上がってきました。中国の人件費の高騰と諸物価、特に石油化学製品や、原油関連の値上がりで単価がかなり押しあがってきました。先日の神戸の見本市ではメーカー業者が単価を、出せずまた見本すら出せない状況です。当然来店する小売業者も当惑気味でまったく生気のない展示会でした。この生活用品や石油、ガスなどの値上がりは消費者は敏感で、すでにスーパーマーケット業界は秋ごろから売上が昨対割れが続いております。デパートの景気に惑わされてはいけません。円安で輸出が増えるといっておりますが自動車関連等の一部だけで生産地を海外にシフトしている企業は逆にマイナスです。その証拠に貿易収支はずっと赤字が続いておりこのままでは赤字国になる恐れ大です。どちらにしても4月以降しばらく売上は低下する覚悟をしなければなりません。夏以降に回復してくれたら、と思うのは私だけでしょうか、老婆心で終われば幸いです

平成26年2月 ㈱靴のホッタ
代表取締役社長 堀田忠彦

2014年 新年あけましておめでとうございます。43期もいよいよ50のターンを迎える時期になりました。わが社は開設当時からスーパーマーケット内の出店が多かったため冬場の商売より夏場の商売が得意でしたのでこれからは本番だという感じでお願ひします。HS100 3か年計画も最後の半年となりました。牛歩のごとく1歩1歩できて、はたと振り返ると実際3年前と比べると、かなり進んだなと思われまふ。特に昨年度から引き続きで、人の育成の面についてはなかなか進まんな〜、と思ひながらも少しづつですが、意識の面で大きな変化をしている人が何人か見受けられるのは非常にうれしひ限りです。僕自身ももっとも意識を高めていきたくと思ひまふ。

さて、最近HS100のミーティングでマネジメントで議論になるのですが「70点主義」を年頭の言葉として送ります。語源は僕の五条高校時代の試験の合格レベルなんです。管理教育メッカの五条高校での試験は非常に難し、70点とれば合格だったんです。現在の状況もそのレベルで置き換えることが多々あります。例えば、店長会議で40人の店長さんに、方針を伝えて70点の人に理解してもらえれば合格かなとか、新人や部下の教育にあたって100点満点で教えようとするとはやはり無理がある。70点くらい理解してくれたら合格かな？と考える。部下に売り場を作らせて100点を求めると腹が立つ。70点で合格と考えれば自然と言葉も優しくなつて、部下もやる気になってくれるかもしれない。次またがんばろうと思ひる。もしかしたら教える人が思ひもよらない発想をしてくれるかもしれない。大きな店の店長で、ある部門にどっぷりつかつて100点の売り場をつくつても店全体をみたら50点の売り場ではどうしようもない。手がまわらないなら70点でもよしとしよう。店全体で70点の売り場なら勝負できるだろう。

どうです？そう考えると少し肩の力が抜けませんか？自分の力70点 部下で70点をつくつていったら、そのうち70点が80点に90点にやがて100点の売り場にならないでしょうか？HS100のスタートのときを考えたら納得できませんか？

平成26年1月 堀田弘



10/2オープンした半田インター店
地域のお客様にどれだけ浸透できるか！！

祝！！ 靴のホッタ野球部 グリーンキャップ 優勝

第6回水野富夫争奪清須市軟式野球ナイターリーグ戦順位表

平成25年12月4日

1. 順位
優勝 グリーンキャップ
準優勝 西田中フェニックス
3位 朝日エンゼルス
4位 カトウブロンズ

※詳細は別紙の通りとする。

2. 表彰選手
最優秀選手賞 水野 芳生 (グリーンキャップ)
最優秀投手賞 寺本 蓮 (グリーンキャップ)
敢闘賞 後藤 規之 (西田中フェニックス)

清須市清須地区軟式野球連盟

部長 西野 昂



第6回水野富夫争奪清須市軟式野球ナイターリーグ戦順位表

平成25年12月4日

NO	チーム名	グリーンキャップ	西田中フェニックス	朝日エンゼルス	カトウブロンズ	三瓶タイガース	カサ製作所	高山竜崎	ザンバード	試合数	勝	敗	引分け	勝点
1	グリーンキャップ	●	×	○	○	△	○	○	○	7	5	1	0	11
2	西田中フェニックス	○	●	×	○	×	○	○	○	7	5	2	0	10
3	朝日エンゼルス	×	○	●	×	○	○	○	○	7	5	2	0	10
4	カトウブロンズ	×	×	○	●	×	—	×	○	6	2	4	0	4
5	三瓶タイガース	△	○	×	○	●	—	—	—	4	2	1	0	5
6	カサ製作所	×	×	×	—	—	●	—	—	4	1	3	0	2
7	高山竜崎	×	×	×	○	—	×	●	—	8	1	7	0	2
8	ザンバード	×	×	×	×	—	—	—	●	4	0	4	0	0



浜名湖での優勝祝賀会！！