

専門店市場を読み解く

専門店キヤッチアップ

(11)

日本商業新聞では、北海道「ピーハウス星の国アピア本店」、福島県「大野屋」、埼玉県「パーミンダイゴウ」、香川県「センコヤゆめタウン高松店」、愛媛県「フジカワ銀天街本店」の皆様に「協力を頂き、全国の様々な立地・業態で展開している「化粧品専門店」の動きを、毎月テーマを設けながら追いかけていく連載企画【専門店キヤッチアップ】第11回目のテーマは「経営面・経営効率率」について深掘りしていく。(中濱)

「売上・客数」共に好調

「ヒノキ」絶対調な動きを示す

ピーハウス星の国
アピア本店 (北海道)



本店でカウンセリングを学び、2019年末から韓国コスメのセレクトショップの店長に。昨年は地域密着型のお店にもヘルプに行き、雰囲気の違いを星の国の3店舗全てに入ってカウンセリングができるスーパー店長！常に明るく元気、人の気持ちを考えて、前向きに新しい事にも取り組まれているお方とお話し、鈴木もお話しするのがたのしみです♡
星の国 CREEMARE 渡部店長

「ピーハウス星の国アピア本店」2月度業績 157.2%、「資生堂」は、「店舗全体売上」12101.9%、「ヒノキ」3.9%、「客数」123130.9%で着地。6%、「客単価」100。前年はまだまだコロナ1%となった。メーカーの影響で人流抑制があつたこと、その反動もあり%としては物価が上がり賃金も上がつて、その状況であれば、中小企業は会社に残る利潤が少なくなる構造になつてい

【経営面・経営効率率について】
業界に入り約15年が経つ。この間、原価率の悪化、美容部員派遣基準の厳格化、家賃・光熱費の上昇、人件費の上昇等、業は会社に残る利潤が少なくなつてい。これら乗り越える為には常に新しい取り組みを行い、「業務改善」を行つていく必要が

【経営面・経営効率率について】
そのほかにも、増えてきたSNS業務の為に月1~2日程度内勤目を作。子供さんの影響などで急遽休んだスタッフはWEBでミーティングだけ参加してもらう。スタッフ参加してもらう。システム導入や店舗や新展開、設備投資の店長等、新しい取

例えば、人の部分では、採用時に社員でも副業や個人事業主で働ける環境をつくること、またパートさんも「これだけ出る」ではなく「出られたいだけ出る」、あるいは「原価率の改善」として、最大限効率のいいり、ベトナムを意欲して、毎月仕入れにより変動的なメーカーは発注調整、年間売上変動する

でコストを抑え、いかに生産性を上げていくが重要になるだろう。例えば、新しいポイントシステムを入れる事により業務の効率化が計れるという計画が経てば、業務改善補助金等が狙えるかもしれない。同業他社、異業種含め、た色々な方々との交流から多方面にわたつて改善できる点を探し、自社に

これにより、改善によって出た利潤は、スタッフの給与・条件改善、新システム導入や店舗や新展開、設備投資の店長等、新しい取