

昨年あたりから、パチンコ店の撤退が多くなり、コンビニ店の開店と閉店が多くなっている事が気になります。

現在コンビニは全国におよそ5万店と言われ、まだまだ15万店位まで伸びるという説もありますが、全国的には行き止まり感があり、各コンビニ共に新規開発には大苦戦と経済誌は伝えております。

私の友人達も全国で何人かオーナーをしておりますが、先日三多摩地区の友人と会いましたら、段々債務超過が多くなり、家族の団らん、親戚、近隣、友人との交際まで犠牲にしてまで夫婦で働かなければ成り立たなくなっていて苦労しているよと、泣き言を聞かされました。コンビニとはフランチャイズチェーンであって、創始者が考え出した商品、サービスのノウハウ、商号、商標（ブランド）の権利を、ロイヤリティを支払ってチェーン店として参加できる仕組みであります。

小売零細店、酒屋、たばこや、或いは全く小売業には素人でも、本部の指導で巨大な全国組織のオーナーとして参画、共存共栄できますよ…と言う素晴らしい組織であります。

そのコンビニが何故か最近思うように機能していないのではないかと添付の少し古い月次の資産表を見せてもらいました。

月の売上凡そ1800万円、粗利益30%、総利益凡そ520万円、ロイヤリティ凡そ290万円（55%施設本部所有）オーナー総収入凡そ230万円（45%）一見していい儲けだ!!と思いましたが。

しかし営業費凡そ260万円、給与、電話、水道光熱、保守管理費、そして棚卸減18万円、不良品72万円？これは何だ?!と聞くと、万引きと販売期限切れの廃棄商品代凡そ90万円！なぜこんなバカなロスを出すのだと腹が立った。例え、もう売れそうもない時間帯でも棚揃えを強制される結果と、自嘲しながら、しかもこのロスにもロイヤリティがかかってくるのですから…と嘆いておりました。

本当ならコンビニの経営とは、いつか本部が巨大となって共存共栄のバランス調整の機能がなくなってしまった。今、日本のすべての産業界と全く同じ仕組みとなってしまった。

しかしコンビニが共倒れにならない為にも、個々のコンビニでの交渉は無理だろうから、ともに協調して本部と話し合う勇気と知恵が必要な時と思います。

①ロスチャージの課題

②強盗が多発していますので防犯、人件費削減からも24時間営業は朝6時から夜12時くらいまでを限度とする

③コンビニは今の方法だけでなく、他にも方式があることを検討する時

例えば、ロイヤリティは看板料だけ、商品構成は強制しない、営業時間は12時間以上、見切販売の自由を検討する時と思います。コンビニに全く初めての私見です。

外部から見た者の判断としてお読み下さり参考になればと書きました。

一月刊ベルダを参照しましたー

某コンビニ店1ヶ月の損益計算書

	勘定科目	10月 当月	3月～10月 売上比率 (%)	累計	売上比率 (%)
1	売上				
(1)	商品売上高	17,744,786	99.64	147,379,296	99.64
(2)	その他収入	63,765	0.36	537,903	0.36
	合計	17,808,551	100.00	147,917,199	100.00
2	売上原価				
(1)	月初商品棚卸高	4,582,395	25.73	4,839,603	3.27
(2)	当月商品仕入高	13,121,807	73.68	105,056,420	71.02
	合計	17,704,202	99.41	109,896,023	74.29
(3)	月末商品棚卸高	5,094,907	28.61	5,094,907	3.44
	売上原価	12,609,295	70.80	104,801,116	70.85
3	売上総利益	5,199,256	29.20	43,116,083	29.15
4	ロイヤリティ	2,873,501	16.14	23,976,774	16.21
5	総収入	2,325,755	13.06	19,139,309	12.94
6	営業費	2,597,906	14.59	18,363,064	12.41
7	営業利益	-272,151	-1.53	776,245	0.52

注1 上記1売上(1)商品売上高の当月17,744,786円の1日平均売上高は572,412円となる。

注2 上記2売上原価の(2)当月商品仕入れ高の計算には、仕入値引・商品廃棄等・棚卸増減を含む。

注3 上記4ロイヤリティは、売上総利益の約55%を占める。

注4 上記6営業費に占める人件費の割合は50%～60%となっている。