

※情報共有メールは、プラチナサポートの特典となっております。プラチナサポート加盟店以外への共有、流用等は禁止されております。

※配信当時の内容のため、現状の内容と異なる場合もございます。予めご了承ください。

プラチナサポート情報共有メール					
No.	707	配信日	2026/8/31	ジャンル	店舗運営
テーマ	店舗利益を最大化する数値管理「総粗利額の方程式」				

皆様、お疲れ様です。今回は、店舗経営や日々の目標達成において最も基本であり重要となる「数字の把握」について共有します。「今月はもっと利益を出そう」という感覚的な掛け声だけでは、現場のスタッフは何から手を付ければよいか迷ってしまいます。店舗の業績を確実に伸ばすためには、成果を要素分解して改善ポイント（ボトルネック）を突き止める仕組みが不可欠です。

1. 店舗の成果を決める基本方程式

買取店における総粗利額は、以下のシンプルな掛け算で成り立っています。

【 総粗利額 = 来店数 × 成約率 × 粗利単価 】

目標数字に届かない際、この3つの指標の「どこに原因があるのか」を数値で捉えることで、打つべき具体的な対策が見えてきます。

2. 3つの構成要素と改善アプローチ

指標	概要と主な改善施策
① 来店数 (集客力)	ご来店・出張査定でお会いできたお客様の総数。 ・ 施策：チラシ広告、WEB集客、看板配置の見直し、リピーター施策。
② 成約率 (接客力)	来店客数のうち、実際に買取が成立した割合。 ・ 施策：価格相談、ロープレ、行動指針10ヶ条の徹底基本動作。
③ 粗利単価 (提案力)	1件の成約あたりで得られる平均の粗利額。 ・ 施策：「おまとめ提案」、高額商材の査定知識向上。

3. 毎朝の「朝礼」で数字を把握し、今日取り組むべき行動を決める

月末になってから「目標に届かなかった」と反省しても遅すぎます。毎日店舗で行う「朝礼」の場で現在の数字を把握し、“今日1日、何に集中して取り組むか”を全員で共有することが重要です。

朝礼では、前日までの「月間進捗」を確認し、3つの指標のうち「どこが目標に届いていないか」を全員で把握し、今日の具体的な取り組みを決めることが大切です。※例（粗利単価が低い場合）：「今月は単価が目標を下回っているから、今日は全員で『他にお売りいただけるお品物はございませんか？』のおまとめ提案を100%徹底しよう」

毎朝の朝礼で目標とのギャップを数字で直視し、今日やるべき1つの行動に落とし込んで実行していくことこそが、店舗の業績を再現性高く伸ばす極意です。ぜひ貴店の朝礼にお役立てください。