



こんなトークを展開しよう



また、地域の中小小売店においては、ローカル色の強い地域限定商品を取り扱うことも、今後の展開を考えたうえでは有効である。これらを踏まえてヒアリング段階から仮説を立て、商品構成、販売戦略の見直し、対応策を踏まえた融資提案を行うことがポイントである。

新 商品を仕入れたくてもなかなか踏み出せない経営者に対し、資金面からだけでなく販売面でのサポートも提案することによって、企業が抱える課題の解決を行いながら資金支援を行うことが可能になる。そうした支援を提

案することで、取引先の経営者から大きな信頼を獲得する結果につながるはずだ。そのためには、まずは試算表から月次の仕入額や粗利益率の推移を確認しておくことがポイントである。

仕入額や利益率に大きな変化があった場合には、本マンガのように、経営者に直接その理由をヒアリングしてみよう。そこで円安により仕入原価が上がっていることが分かった場合は、現在の対応状況の把握を行うため、今後に向けて何か新たな取組みを考えているのか、質問を投げかけてみたい。今後もしばらくは円安が続くことが予想されるため、1年程度の仕入予測を立てたうえで必要運転資金を試算し、長期の資金繰り対

こんな切り札トークでアプローチ！
毎月の仕入額が増加しているようですが
円安の影響で単価が上がったのでしょうか

仕入額や利益率に大きな変化があった場合には、本マンガのように、経営者に直接その理由をヒアリングしてみよう。そこで円安により仕入原価が上がっていることが分かった場合は、現在の対応状況の把握を行うため、今後に向けて何か新たな取組みを考えているのか、質問を投げかけてみたい。今後もしばらくは円安が続くことが予想されるため、1年程度の仕入予測を立てたうえで必要運転資金を試算し、長期の資金繰り対

策を取る必要があるだろう。
ローカル色の強い
地域限定商品の取扱いも有効
円安による影響に対応した粗利改善策をまとめると、以下の三つが挙げられる。
① 売価の設定を見直す
② 仕入先の見直しを行い粗利改善を図る（国産製品に切り替える）
③ 一括仕入れによる価格の低減を図る

PART 6

小売業の仮説・検証トークはこう進めよう



27 取扱商品が円安の影響を受けているようだ



こんな仮説を立ててみよう

平成24年には1ドル78〜80円で推移していた為替レートが上昇を続け、今年に入り120円台となるなど円安が進んでいる。2〜3年という短い期間で大幅な円安が進んだことは、中小企業の経営環境にも様々な影響を与えている。小売業においては、取り扱っている商品またはその原材料が輸入品であるか、国産品・国産の原材料を用いた商品であるかで対応も違ってくる。輸入品の原材料比率が高ければ仕入価格が上昇局面にあり、原材料が国内産である商品は円安の影響をそれほど受けずに済んでいると考えられる。

輸入商品等の仕入価格が上昇した場合、売価に転嫁しなければ当然利幅が減少し、その結果、仕入資金等の運転資金ニーズが発生することになる。しかし、仕入額増加だけを理由にした場当たり的な融資提案では、融資先の業績改善にはつながらない。短期的な視点での対応ではなく、中長期的視点から利益率の改善策をセットとした融資提案を行うことができるかが、担当者としての腕の見せ所である。

取扱商品を国内産に切り替えることも検討

小売業は通常、完成品を仕入れて販売していることから、自社で付加価値を加えることが難しい。そのため、円安は粗利益の率、額の減少に直結する。これらを踏まえると以下の仮説が立てられる。
① 商品ごとの利益率が下がって

て、会社全体の利益率も下がっているのではないかと、仕入額増加にあるのではないかと、商品ごとの利益率が変わっていることから、店舗全体の利益率も変わっているのではないかと、商品構成や利益率を変える必要性に迫られているのではないかと、最近では円安の進行に伴い、取扱商品を国内産に切り替える企業も多くなっている。また「仕入先を変える」「商品構成を変える」「地域色を打ち出した自社オリジナル商品を作る」等、新たな取組みを始める機会にもなっている。輸入商品と国産品に多少の仕入価格の差があっても、国内調達に切り替えることで、取引ロットの縮小、物流コストの削減などのメリットがあることも多い。