

お客様ご紹介

ヤマザキシヨップ、グロセリー

滝沢村栄子

コンビニ競争激化

大手コンビニの出店が相次ぎ、小売店をとりまく情勢が厳しさを増すなか、安定した商売を続けるためには、競争力に強いスリムな経営を心がけるしかありません。しかし商品在庫や人件費は減らすことができません。サービスの質はお店の命です。

ひらめき

昨年5月、電研さん（有限会社総合電研）から電気契約の高圧自由化の説明を聞き、過去の省エネ経験などから、これはまちがいないと思い、契約変更を任せました。

※澁谷オーナーは、この件を東北電力に問い合わせたそうです。以前、省エネ機器の件で聞いた時は慎重で、あまり良い返事ではなかったと感じたそうですが、この件については反応が悪くなかったそうです。（）

年間120万円の削減

契約変更の結果、電気料金は、年間120万円ほどの削減になりました。（澁谷オーナーは経営する2店舗の契約を変更しました）

危機管理シミュレーション

年間120万円の経費削減は大変有益です。
仮に、お店の純利益を10%、お客様単価をひとり1000円とすれば、120万円の経費削減は、お客様の数にして年間1万2千人、月1000人、年間売上げ換算で1200万円、月100万円の売上げに相当します。

最近のコンビニの売上げ傾向は開店時がピークで、あとは横ばいか下降といわれています。周辺事情は売上げが増える要素はほとんどありません。景気に期待するだけでなく、どんな状況でも生き残れる強い体質を作っておく必要があります。

高配当投資！

低金利の昨今、銀行にお金を預けていても、利息の期待はできません。電気の契約変更、高圧受電設備への投資。今時こんな高配当の投資は他にないと思います。

澁谷オーナー談



省スペース設計キュービクル



ヤマザキシヨップグロセリー



Yシヨップ澁谷 様店舗



電力会社による送電前の
メーター確認作業