

ロス対策士の皆さん

今回はアメリカのダラー・ジェネラルの業績発表の記事を紹介します。

ダラー・ジェネラルは、ヴァリエティストア、もしくはスモールフォーマットのディスカウントストアとでもいったらいいのでしょうか。小型の店舗の食品を含む日用品を低価格で販売するチェーンです。およそ2万店のこのチェーンの四半期の業績発表公式コメントです。その中で注目すべきは、「ロス率の開示」です。日本の小売企業の経営陣がロス率に関して公の場で発言することは極めてまれです。(不勉強な私はその例を知りません)

ロス対策士コミュニティのお知らせ

フェイスブックに「ロス対策士コミュニティ」を設けました。フェイスブックのアカウントをお持ちの方は、是非ご参加ください。

<https://www.facebook.com/groups/919653045344673>

特定非営利活動法人全国万引犯罪防止機構
LP教育制度作成委員会

2023年の第4四半期のロスの増加に対処するためのアクション

ダラー・ジェネラルは3月14日の第4四半期決算(第4四半期のハイライトは以下を参照)の会見で、CEOのテッド・ヴァソスは、今年セルフレジ戦略に3つの変更を加える予定であることを明らかにした。ダラー・ジェネラルは現在、14,000以上の店舗でセルフチェックアウトが稼働している。

第1のアクション:既に実施されているのは約9,000店舗で、お客を有人レジに誘導し、混雑時に生じるお客の列を緩和するためにセルフレジを補助的に用いるというものである。

第2のアクション:セルフレジの利用を5品目以下に制限し、それ以上の品目数の購入には有人レジが対応するというもので、セルフレジ導入店のすべてに適用されている。(同様に品目数制限を行っているスーパーマーケットは既に数社存在しており、最近もシュヌックスは10個以下の制限を導入した)

第3のアクション:今年上半期に、不明ロス率の高い300以上の店舗からセルフレジを完全に撤去する計画がある。

Grabangoの調査によると、セルフレジはロスの増大に大きく寄与しており、そのロスは売上高の3.5%に達し、これは従来の有人レジの16倍以上の損失となっている。実際、ダ

ラー・ジェネラルの第4四半期の粗利益率は悪化している。その値は前期 30.9%に対して 29.5%であり、138bp 減少している。

ヴァモスは「これらのオペレーションの変更はすべて、顧客にとって店舗とのより良い関係を維持するために必要なものであり、顧客に受けられるものと考えている。」さらに、「現実的にはセルフレジの導入率は高いが、顧客を迎え、チェックアウト時も含めてより良い顧客サービスを提供するためには、従業員にサービスに勝るものはないと考えている」とは述べている。

ダラー・ジェネラルは今年、セルフレジについての上記の変更以外にも、在庫削減の取り組み、より大きな当事者意識を持たせるための店舗マネジャー向けのロス対策推進プログラム（行動の推奨やシュリンク・インセンティブ・プログラムといった評価報奨制度の追加や変更）に加えて、SKU の合理的な削減、およびロス対策としての売場陳列（棚割り）の変更をする。具体的には、ロスの高い店舗における特定のロスの多い商品を品ぞろえから除くというものである。カテゴリー・リセットによって店舗で扱う SKU の数を積極的に削減し始めており、2024 年末までに店舗によっては最大 1,000SKU が削減されると予想している。

ヴァソスは「今年初めはロス対策はすぐに効果がでるとは予想していないが、これらの対策によって今年後半から 2025 年にかけて大きな改善効果をもたらすと考えている」と述べた。「全体として、店舗でのこうした取り組みが、顧客サービスや商品の在庫状況、利便性などの顧客満足度の向上につながると考えている。また従業員の業務に対する意欲と意識の向上から定着率も良い方向に向くはずで、売上やロスを含む財務上の数値の改善をさらに推進していきたい。」

ダラー・ジェネラルの第4四半期のハイライト

2月2日に終了した第4四半期における純売上高は、前年同期の純売上高 102 億ドルに対し、3.4%減少して 99 億ドルとなった。この減少は主に、2022 会計年度の第 53 週からのラッピング売上高 6 億 7,800 万ドルによって引き起こされた。（訳注：lapping が何を意味するか明確にはわからないが、米国の場合、月次月末ではなく週次、52週、四半期なら 13週で業績を管理している。そのためにどこかの年度での調整が必要になる。つまり前期が 14週で本期が 13週の比較によるものと思われる。）純売上高は、消耗品（食品や日用雑貨）の売上高における数量と数量ベースの両方での市場シェアの加速と、更に非消耗品の市場シェアの成長と売上の増加が際立っていた。（以下略）

https://progressivegrocer.com/dollar-general-makes-3-changes-self-checkout-strategy?utm_source=swiftmail&utm_medium=email&utm_campaign=PG_NL_Daily5&mk_t_tok=ODI1LUxTUC01NDUAAAGR7_0D6rKB3AJF9-xgtSA3LgKXLiu6hGW4aLOVth8KGzF1y6-uBKQ8VdUIu_GYV0ZPZIMrwjhApRIqcQmmSeh6dAW6y44ZYC7qlqJMfbc94tiA