

講座No. 6

○眼鏡店経営学

サブタイトル：「眼鏡店計数管理の基礎」

講師：吉田 正実



(株)三城店長経験から店舗の経営法を学習する。

WOCでは販売実習を中心に「眼鏡関連法規」「眼鏡店経営学」を担当する。

内容：顧客志向は大切ですが、どうしても感情が先に立ち、数的根拠による評価がされにくくなります。「眼鏡店計数管理の基礎」では店舗経営における数的根拠を分かり易く解説し、顧客志向の具現化に役立ち易くしています。

1. 最近の眼鏡店事情
2. お店の数字に強くなる
 - ・売上高を分析する基本的な考え方
 - ・様々な「利益」
 - ・P/Lを知る
 - ・減価償却について
 - ・粗利益高と値入高
 - ・広告宣伝費の設定
 - ・人員の効率
 - ・1人あたりの必要売上高
 - ・人件費からみた適正人員数
 - ・仕事効率
 - ・在庫金額の設定
 - ・基準在庫高を使った適正在庫
 - ・交叉比率から商品設定の基準を作る
 - ・貢献度の分析
 - ・「80：20」の法則
 - ・ABC分析
 - ・販売価格の設定法
 - ・「値入ミックス」で利益をコントロール
 - ・プライスラインの考え方
 - ・値引きと売上アップの基準
3. 「損益分岐点売上高」から考える
 - ・損益分岐点売上高とは
 - ・「売上高」と「利益」の関係
 - ・固定費と変動費
 - ・損益分岐点の活用
 - ・限界利益について
 - ・損益分岐点活用事例
 - ・損益分岐点からみた利益計画の立て方

キーワード：商圈把握、様々な利益、買上率、P/L、労働生産性、労働分配率、割引在庫管理、回転率、交叉比率、貢献比率、ABC分析、プライスライン
損益分岐点、固定費、変動費、限界利益、粗利益高、営業利益、
経常利益、税引前利益、税引後利益、

設問：20問