# ショップルクリア 成長物語 4

作・松井柚子（イラストも）
監修・武永昭光（ショーアンドテル代表）

## ●5月Ⅱ　店頭在庫の適量とは

## 商品を見る意欲を起こさせる量

瞳店長は迷っていた。

6月は夏物をプロパーで売る最後の月だ。翌月にはセールが始まるので、少しでも多く消化しておきたい。

迷っているのは、ストックにある商品をもっと店頭に出した方が良いか、それとも今までのように売れてから補充する方が良いかということである。

思い切って、今よりも減らしてみるという選択もある。

セールの時期には、多めに出した方が売れるのではないかと、何となく感じている。「適正な商品量は品揃えの豊富感を与えるだけではなく、見る者に心地良さも与える。その結果、見る意欲を起こすので売り上げの向上につながる」と信じてきた。

しかし、今の量が適量なのか、確信は無かった。二人を呼んで尋ねてみた。

「売り上げを上げるには、ある程度の商品量があった方が良いと思う？　それとも所々に空間があるくらいに抑えた方がいい？　千夏はどう？」

「はい、ある程度あった方が良いと思います。前に私がいたお店では入荷した商品はだいたい全部店頭に出していましたよ。ストックに置いていても、お客様の目に触れることはないので、お客様にとって選択肢が多い方が良いと思うんです」

続いて麻紀が言った。

「種類が多すぎると人間は選べない、迷った結果買わない、と本で読んだことがあります。あまり多くてもお客様にとっては良いことばかりではないと書いてありました」

「そういうものなんだぁ。確かに、違うデザインの商品を重ねて積んだり、隣の商品が前の商品の陰になって、デザインや柄が分からなくなったりしてたなぁ」と千夏。

「在庫が多くなると什器に並べる商品の量も多くなるもんね。そうすることで、商品が商品を隠すような状態になるなら、良くないよね」

売るためには、店頭に出さなければならない。店頭に出しておけばそのうち売れるだろう。などと思いがちだ。

だが、ストックから出しても、他の商品の邪魔をしてしまうなら意味がない。売るには、商品を見てもらわなくては。

「じゃあ、店頭の商品を少し減らして売り上げの変化を見てみるのはどうですか？」と千夏から商品量を減らす提案が出た。

適量は売り上げを上げるために必要だ。しかし、現在がベストの量なのかどうか確信はない。最初は増やす方向に心が傾いていた瞳店長は、千夏の一言で、店頭の商品量を減らして売り上げの変化を見ることにした。

「やってみようか。やってみなきゃ分からないものね」

そして瞳店長は思った。これで売り上げが上がれば、次はもっと減らしてみよう。売り上げが下がったら次は増やしてみよう。どう変わるか楽しみだ。

※この物語はフィクションです。実在のショップ、人物とは一切関係ありません。