



株式会社エミー企画  
代表取締役

店舗の「遠隔経営の仕組みづくり」  
コンサルタント

**田中 博子**  
*Hiroko Tanaka*

「CDVJ ショップコンテスト2011」  
準グランプリ (2位) 獲得 (528 店舗応募中)  
「CDVJ ショップコンテスト2012」  
優秀賞 (上位 10% に授与) (560 店舗応募中)

▶▶▶ Profile

1975年、株式会社住友銀行に入行。為替のQC運動で、170店舗中160位だった支店を3ヶ月後にはトップに。1982年、レコードレンタルFC本部、友&愛に入社。加盟店のコンサルティング担当。3千万円の借金のあった会社を引き継いだ。3年で借金を全額返済。30年間、自社店舗を「遠隔経営」。1987年、株式会社パワーミュージック設立、取締役就任。

▶▶▶ 企業データ

店長を雇い店舗運営を任せる「遠隔経営の仕組みづくり」を体系化。店舗の業績を伸ばすだけでなく、「多店舗展開」や「新規事業」など新たな収益源を確保することができます。

東京都新宿区百人町 2-12-15  
第一フレップビル 1F・A  
TEL 03-3365-7939  
<https://enkaku-keiei.com/>

社長不在でもお店が回るだけでなく、多店舗展開や新規事業の夢も叶う「遠隔経営」のコツ

20代の頃、3千万円の借金があった会社を引き継ぎ、代表取締役に就任。直営店は2階20坪で家賃は月90万円とかなり条件が厳しいものでした。

そこで、現場の責任者(店長)を育て、店舗の運営を任せることにして、私自身は自社店舗には月に1度しか顔を出さない「遠隔経営」という方法をとったのです(30年間継続)。

そして、仲間と新会社を立ち上げ、自店(実験店舗)で開発、蓄積したノウハウを元に、店舗のコンサルティングや取引店の仕入発注の代行、販売促進用のPOPセットを制作し販売。別枠の収益源を確保することができて、3年で借金を全額返済することができました。

「遠隔経営の仕組みづくり」を

実践することのメリット

- ① 多店舗展開や新規事業、副業にチャレンジする余力ができます
- ② 店づくりの基本である「お客様視点」の見識を深めることができます
- ③ 遠隔経営に欠かせない「データ活用」により、勘だけに頼らない客観的な店舗運営や管理ができるようになります
- ④ 店長教育、マニュアル作成法、PDCA、異業種発見、ネットを含むツール類の活用方法を学ぶことができます
- ⑤ ネット時代のリアル店舗生き残り策を実践することが出来ます

【適格クライアント層】

- ・「多店舗展開」「新規事業」など新たな収益源を確保したい店舗経営者
- ・データを活用して業績を上げる方法を知りたい店舗オーナー
- ・時代の変化に対応できていなくて困っている経営者

【傾向と得意分野】

- 短期的 ◀◀◀ ☆☆☆★☆☆ ▶▶▶ 長期的
- 全社的 ◀◀◀ ☆☆☆☆☆★ ▶▶▶ 社長・専門的
- 業界的 ◀◀◀ ☆☆☆★☆☆ ▶▶▶ 手法的

## 時代の変化に対応することが経営

2013年1月、会社設立30周年の節目を機に、業界独自の事情も考慮した結果、自社店舗を閉店。「世の中の」「時代の」「業界の」変化に対応することが経営だと痛感しています。

私の店舗経営30年間も、激動の日々でした。「貸レコード」といわれた時代から幾度も転換を迫られてきたレンタルCD・DVD業界で30年。お客様の声に耳を傾け、店舗運営に生かし、実践からつかんだノウハウの蓄積によって乗り越えてきました。

例えば、レコードからCDに移行する際に、本来は在庫の総入れ替えができなければ、その段階で閉店を余儀なくされます。資金に余裕などない。どうしたら無駄なお金を使わずに完全移行できるのか、お客様のニーズに対応しているのかを必死で考えました。

アンケートを取り、お客様の声を集め、POSデータとにらめっこの日々。20代で赤字会社を引き継いだ当初は、経営の「け」の字も分かりませんでした。お店のコンピュータを分析し仕入及びメンテをしている中で、店内、売場の様子やお客様の需要等が不思議と分かるようになったのです。

その後も、洋楽が極端に強い店だったので、その洋楽がレンタル1年禁止となったため、

ビデオレンタルを導入、さらにDVDへの移行、大手競合他社の容赦ない値下げ競争に巻き込まれながらも、同じように値下げをせずに独自のやり方で店づくりを仕組み化することができました。

## コンピュータは心強い味方であり、武器である

コンピュータのデータをチェックすることで、どの商品が足りないのか、ユーザーは何を欲しているのか、スタッフの動きも分かるよう理しているのか、スタッフの動きも分かるようになり、これなら遠隔経営ができると確信したのです。

自店は遠隔経営、FC本部で自身の食い口を稼ぎ、やがて仲間と新会社を立ち上げ、店舗のデータ分析を元に、販促POPセットを制作し、延べ1千店舗に毎月継続、販売して、別収入を得ることもできました。

遠隔経営のおかげで、一店舗を経営するだけで精一杯というのではなく、色々な事にもチャレンジできました。例えば、同業多店舗の仕入代行や経営コンサルティング、別業種の店舗展開なども手がけることができました。

30年間、独自の「遠隔経営」のノウハウを積み上げた経験から、現場主義だからこそそのデー

タ重視、自社店舗を客観的にお客様視点で見るとために有効であると主張してきました。

そのことに興味を持たれたビジネス書専門著者の方や、店舗経営専門出版社の方から、実際にどのようにして30年間も経営をしてきたのか？という内容の執筆依頼をいただいたり、その他にも色々な方から「遠隔経営」についてのセミナーの依頼をいただくようになり、「遠隔経営の仕組みづくり」に特化したコンサルティングを開始しました。

## 「遠隔経営の仕組み化」で、お客様視点の店づくりを深める

私は自身のお店に月1回しか行かず約30年間経営してきました。しかも、お店に入るときは、初めて来店されるお客様になりきって、商品を探したりします。社長がいつもお店にいと、店側の都合ばかりを優先させる傾向になりがちです。なぜなら社長がこうすると言ったら誰も反対できないからです。そのかわり事前に店舗運営方針やビジョンを社長や店舗スタッフと共有しておくことが肝要です。

## 店長に店舗の運営を任せる「スキル」

社長の仕事は経営であり、マーケティングで

あり、頭を使うことです。

社長がいつもお店にいと、ついつい仕事ではなく作業に時間を使ってしまう。お客様と探めてしまったり、クレーム対応をすることもありますが、いゆる日常業務というのはほとんどが作業です。遠隔経営では、それら日常業務を社長やスタッフに任せるのです。これによって、社長ならではの仕事、経営、中長期のビジネス戦略を練る時間を作ります。

職人気質、プレイヤータイプの社長は、自分がやった方が早いので、なんでも自分でやってしまう方が早いです。つまり、任せるスキルを身につけないと、多店舗展開や新規事業などいつまで経っても手がつけれません。「遠隔経営の仕組み化」では社長に任せる方法をスキルとして学ぶことができます。

## データ分析の活用と「マジックナンバー」の発見

某フランチャイズ本部で、加盟店のコンサルティングをしていた時の事です。データ分析をして仕入を改善したところ、売上、利益率共に大幅アップしました。その結果、ある「指標（数字）」が見つかりました。その指標を元に、仕入を減らしたり増やしたり調整することで、売上アップが簡単にできたのです。しかも、これは

再現性があり、独立後、多くの取引店にシェアしました。

## 「遠隔経営の仕組みづくり」をオススメします

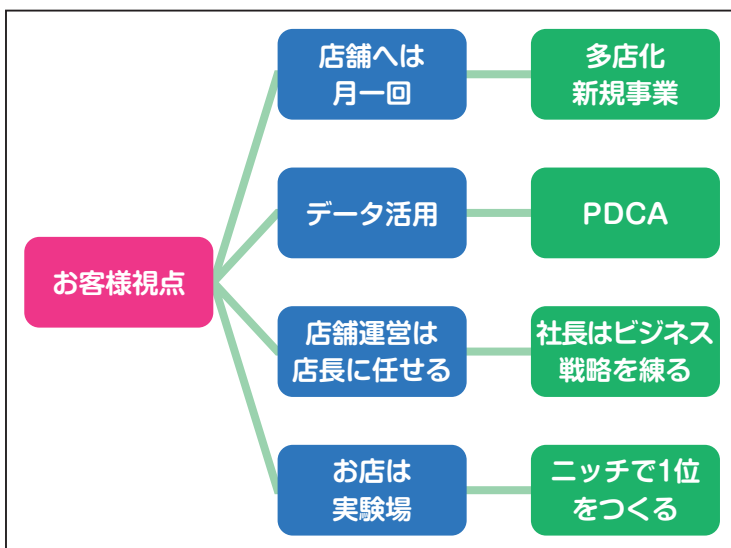
- ・これからお店を経営したいとお考えの方
- ・別途「店長」を育てて、店舗運営を任せたいとお考えのオーナー
- ・2店舗目、3店舗目：：をお考えのオーナー
- ・多店舗展開がしたいが、店舗数が増えてくるとサービスの質が維持できなくなるとお悩みの社長
- ・POSデータを活用して業績を上げる方法が知りたい方
- ・後継者に引き継ぐにあたり店舗運営方法を抜本的に見直したい方

「遠隔経営」を仕組み化、実践することにより、社長は「新サービス」「新規開拓」「多店舗化計画」等を中心に時間・空間をコントロールし、新たな売上、業績を伸ばすことができます。

## 「遠隔経営の仕組み化」により社長の器が大きくなります

- ①社長が店に行くのは月一回（お客様視点を深める）

遠隔経営の仕組みづくり



- ②店舗運営は店長に任せる（店長教育）（コミュニケーション）
- ③社長は中長期的なビジネス戦略を練る（頭に汗をかく）
- ④ニッチで一位を作る
- ⑤お店を実験店舗と位置づけ、業界の非常識にもチャレンジ（テスト、テスト、テスト）
- ⑥データ活用でPDCAを回す
- ⑦店舗の業績アップ+多店化や新たな収益源を作る