

商品ロス削減実践プログラム

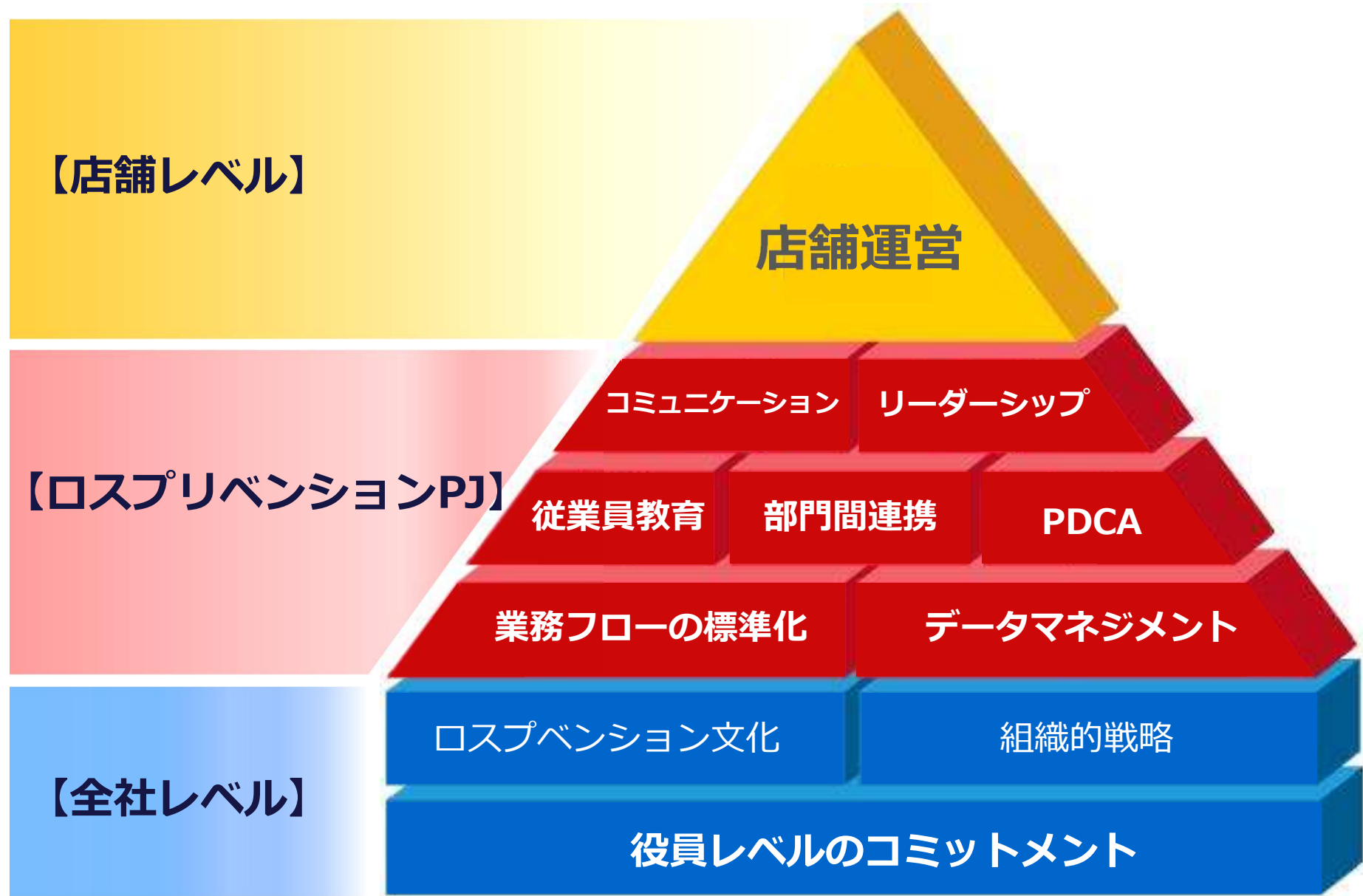


2023/01/18

一般社団法人 ロスプリベンション協会

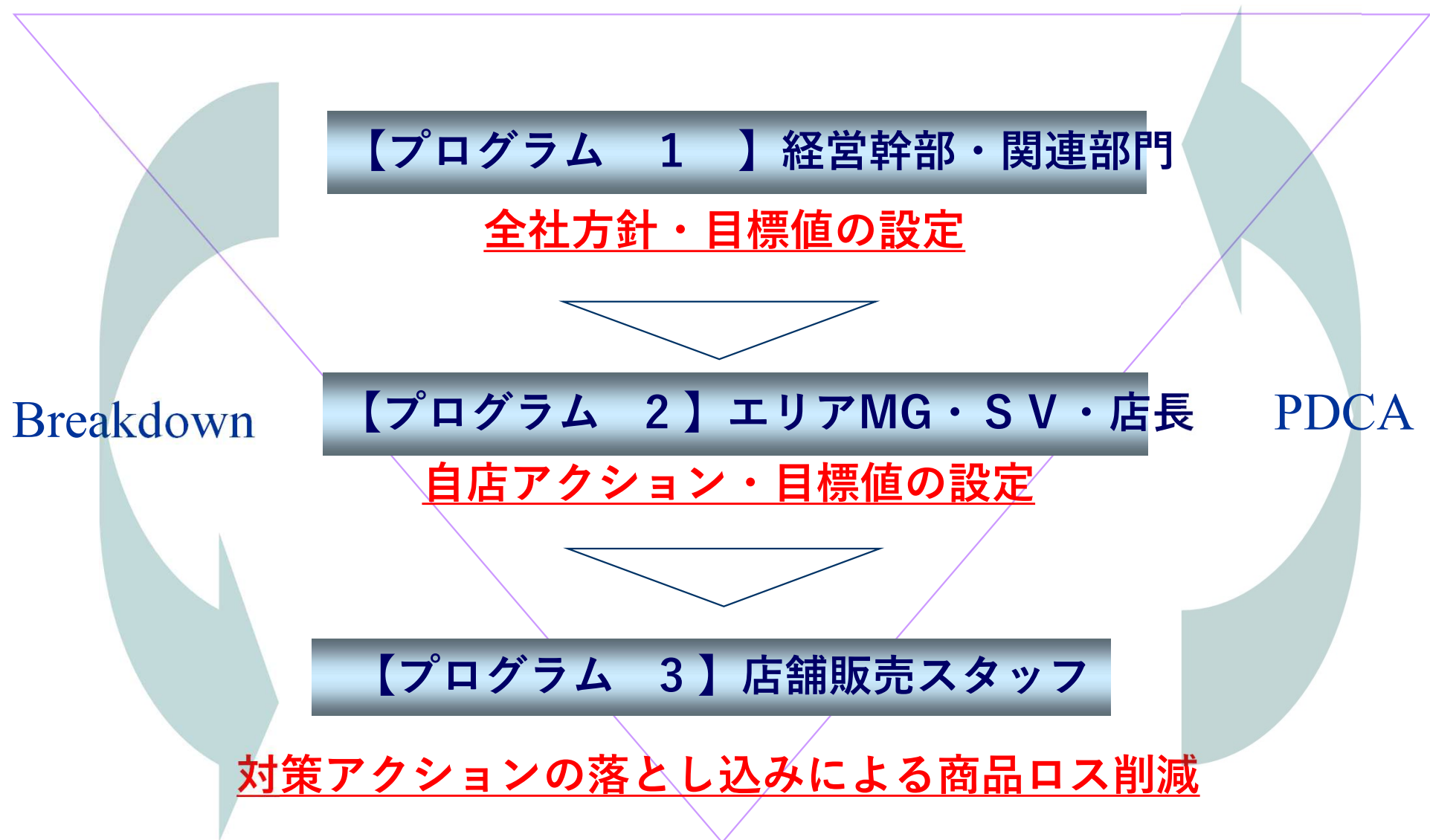
Loss Prevention Association <http://j-lpa.or.jp/>

■ロスプリベンション ピラミッド



【参考】<http://www.ecraustralasia.org.au/toolkits/loss-prevention-benchmarking-tool.html>

■プログラムのねらい



■ロスプリベンション モデル店舗とは

- お客様の目を見て挨拶している
- お客様に目配りが出来ている
- 清掃・整理整頓が行き届いている
- お客様最優先の意識
- 防犯機器の有効活用
- 従業員のロス意識が高い

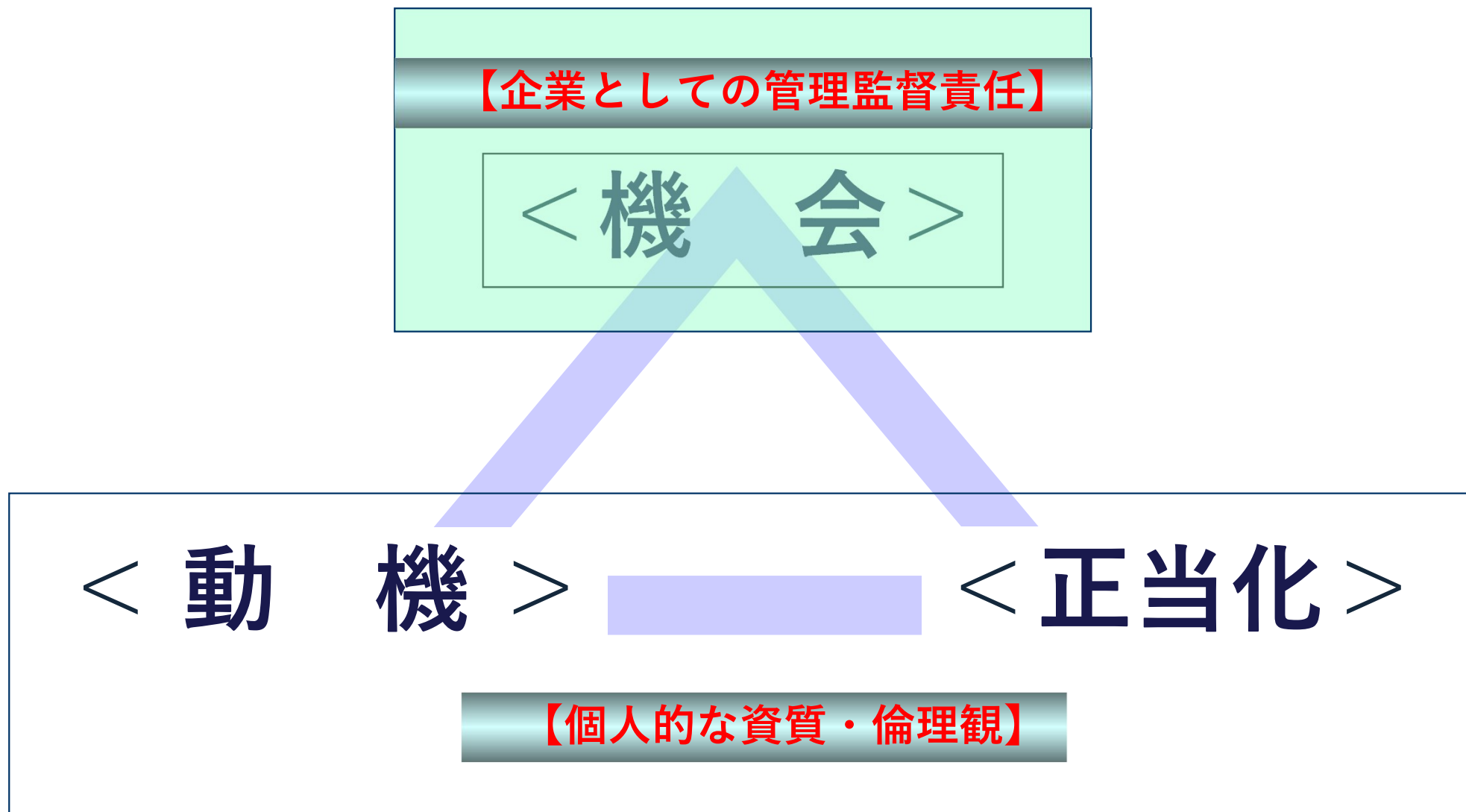
顧客満足度の向上

客数の増加

売上高拡大

商品ロスの削減 × 売上高拡大 = 増益体質

■不正要因のトライアングル



米国の組織犯罪研究者ドナルド・R・クレッシーが体系化したもの

■ 自店内での ロスの状況を把握する

棚卸によるロス実績の把握

- ・ 年度 → 半期 → 四半期
- ・ 前期比較／業種における平均ロス率との比較／店舗別比較

不明ロス商品の発生

- ・ 季節商品／売れ筋商品の点検
- ・ 防犯カメラ映像の確認

売場における万引きの形跡

- ・ 日次での点検 → 時間帯での点検
- ・ 防犯カメラ映像の確認 → レポートの作成や朝礼時での共有

■店舗が出来る事、実践してほしい事

自店のロス対策

- 万引被害に遭う店舗とは？

ロス商品の把握

- ロスが多い商品を周知する

ロスマップの作成

- 全ての店舗スタッフに周知する

移動動線を作成

- 接客向上と万引牽制方法

内部不正の牽制

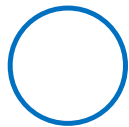
- 私物検査等の実施



× 万引きの発生に対する対処的な事後対応

○ 事前の予防による万引きの出来ない店舗環境作り

「ロスの話をしていますか？」



売上：年間予算 → 月次予算 → 日割予算



ロス：半期に一度の棚卸し結果だけ？

「毎日ロスの話をする！」



売れ筋商品を毎日、単品棚卸して朝礼で報告

取られ筋商品の 日次単品棚卸

		2/1	2/2	2/3	2/4	2/5	計
商品 A	前日在庫数		28	20	13	5	
	当日仕入数	40	0	0	0	10	50
	当日販売数	10	8	6	7	5	36
	理論在庫数	30	20	14	6	10	
	実在庫数	28	20	13	5	10	
	ロス数量	2	0	1	1	0	5
	ロス率	20.0%	—	7.7%	14.3%	—	13.9%



万引きが発生しているという事実を自ら認識させる

「防犯担当者の当番制度」

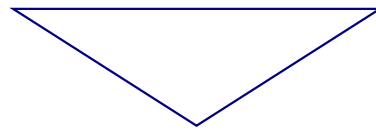
毎日、輪番制で防犯担当者を指名



担当者は「防犯」の視点に重点を置いた接客

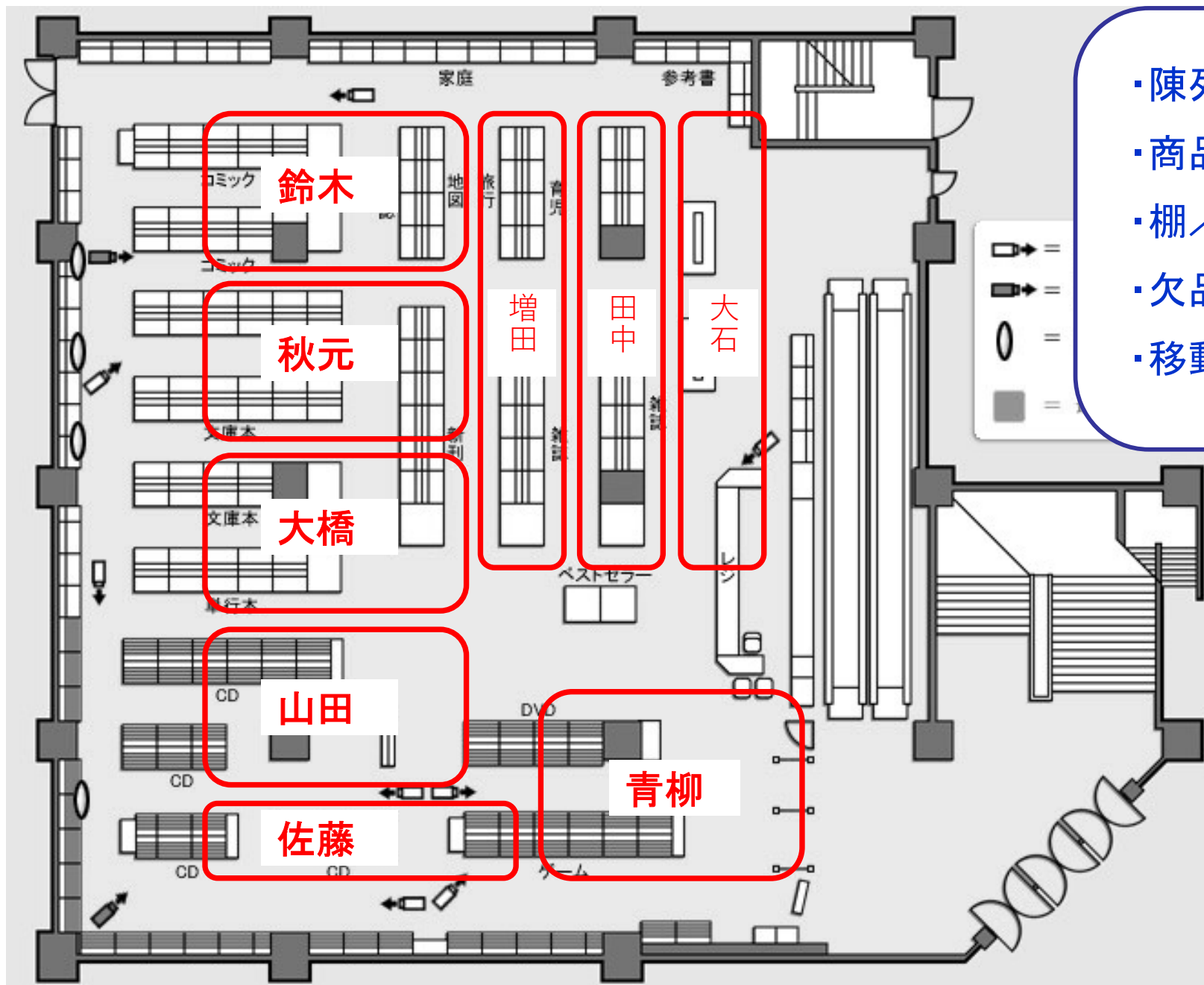
- ✓ロス率の高い商品に注意する
- ✓万引き常習犯の入店に注意する
- ✓店内保安員との連携を図る

「My棚管理」



責任範囲の明確化

■ My棚管理 とは



- ・陳列の整理整頓
- ・商品の前出し
- ・棚／床の清掃
- ・欠品チェック
- ・移動商品のチェック

■ ロス削減アクションの 習慣化

意識化

日次単品棚卸 + 防犯担当者

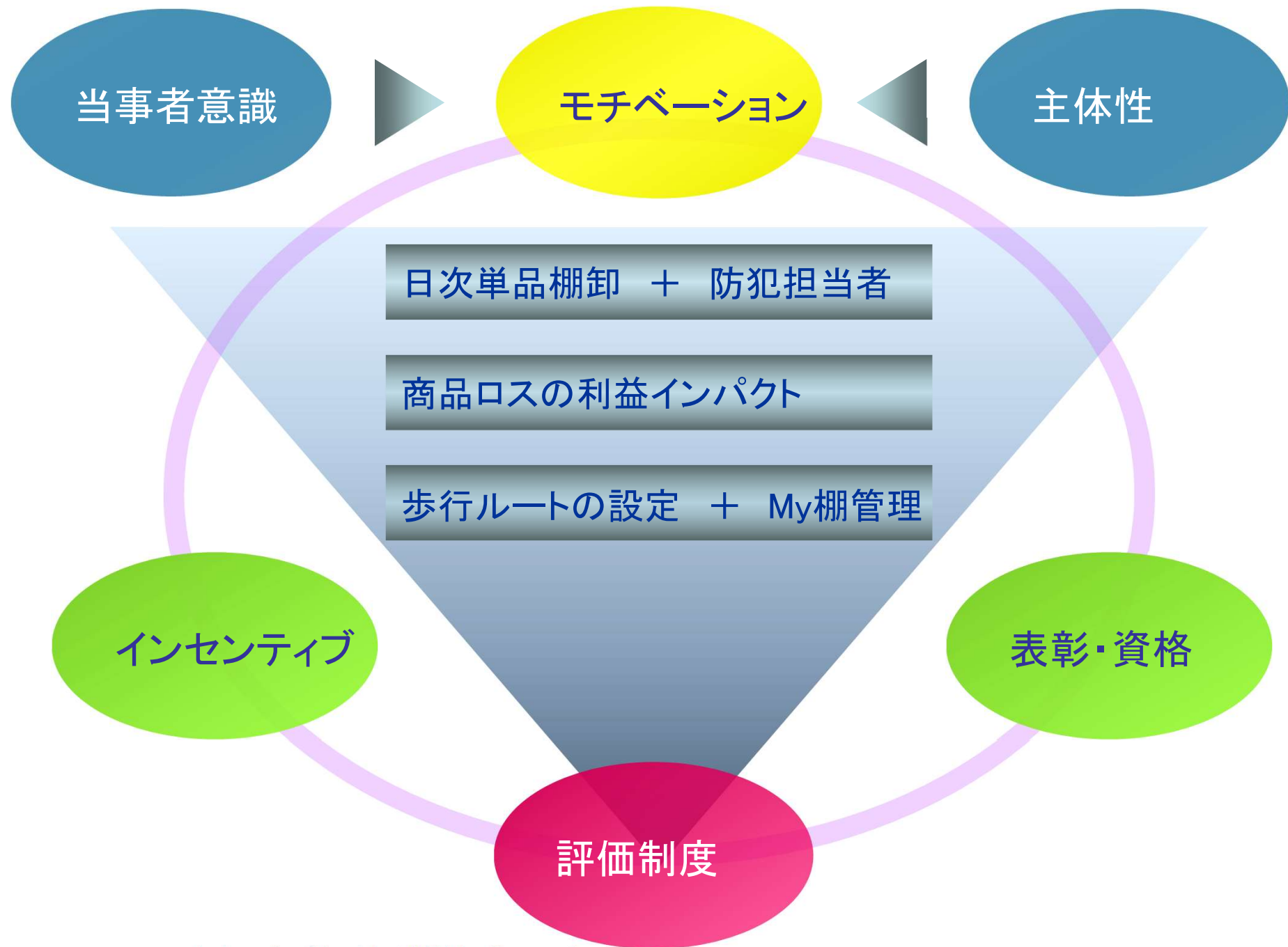
知識化

商品ロスの利益インパクト

習慣化

歩行ルートの設定 + My棚管理

■評価制度の設計 による継続的な取り組み



■店舗監査制度 の設計

■監査制度の前提

統一されたオペレーション＋マニュアルの整備

■監査実施の目的

正しいオペレーションが運用されているかの監査

×) 不正の摘発 監査／査察

○) 業務のイノベーション 業務棚卸／店舗クリニック

■監査の実施

不定期＋継続性