

ロス対策士の皆さん

毎日暑いですね。ロスを未然に防ぐために重要なのは、コミュニケーションと情報共有です。もちろん、これはロス対策に限ったことではありません。まわりの人たちに万引などのロスについての関心を持ってもらうために自ら話しかけることが大切です。面倒がらず、あいさつすね。ロス対策の一番は声かけ（あいさつ）でした。これはお客様に限ったことではないはずです。私は朝の愛犬との散歩の際に出会った人すべてに「おはようございます」と声をかけるように心がけています。印象的なのは自転車の荷台にクーラーボックスを固定して同じ時間を通り過ぎていく色の黒い男性3人組です。たぶんベトナムか、その近くの国から働きに来ているのでしょう。（問題の多い外国人技能実習制度ですが）彼らが自転車で通り過ぎるときに「おはようございます」というと、彼らも元気に「おはようございます」とあいさつを返してくれるようになります。そのうち彼らの方から自転車で通り過ぎていくときにあいさつしてくれるのです。

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
L P 教育制度作成委員会

今回からロス対策士の方々の紹介をします。（もし皆さんにインタビューのお願いがきたら是非ご協力ください。）

寺園天洋さんは、エイジス・グループの中核の一つであるエイジスマーチャンダイジングサービス（以下AMS）の営業部長です。AMSは、集中補充、新店セットアップ、改装、カテゴリーリセット、季節の棚替え、陳列什器組み立て設置など店舗に対する様々なサービスを提供している会社です。寺園さん現在15名の部下の先頭に立って、営業活動をけん引しています。コロナ禍の中、営業活動はオンラインでの商談が中心でしたが、サービスを提供している顧客の店舗での立会も含めてできるだけ店舗を見ることに心がけているそうです。

中学高校と水泳やラグビーで身体を鍛えスポーツが好きな寺園さんですが、WBCがきっかけで野球観戦にはまっており、出身は大阪なので阪神ファンだそうです。（このインタビューをしている時点では阪神は2位に6ゲーム差をつけてトップです。）また、海外サッカーを見るのも楽しみのひとつといいます。

部長として今期は営業担当全員をロス対策士の資格をとらせることが目標となっています。(このインタビューをしている時点ではあと6名だそうです。)また不明ロスとは性格が異なりますが、廃棄や値下げロス削減のための賞味期限チェックというサービスがあるので、それにも力を入れたいと話していました。

寺園さんの目標は、AMSをエイジス・グループの主力である棚卸事業を上回る規模にすることです。それを実現するための、最も大きな課題は教育だと寺園さんはいいます。個人の能力だけに頼るのではなく仕事の進め方も組織的に、そして体系化できなくてはと考えています。そのためには教育は不可欠です。

「棚卸サービスとは異なり、直接(不明)ロスにかかわる仕事ではありませんが、小売業についての幅広い知識があれば経営者へのアプローチの仕方やより経営的な視点にたった提案ができるようになるのでは。」と寺園さんは考えています。そしてエイジス・グループとしてシナジー効果を出し、顧客にとってなくてはならない存在になろうと努力しています。

最近の「ロス対策士コミュニティ」への投稿

<https://www.facebook.com/groups/919653045344673/permalink/1301110540532253/>

<https://www.facebook.com/groups/919653045344673/permalink/1299702734006367/>

<https://www.facebook.com/groups/919653045344673/permalink/1276772489632725/>

みなさんもぜひ参加を！