

日用雑貨店の新業態進出への支援

住所	福島県須賀川市馬町1-1	資本金	1,000万円
代表者	田子 昌利	従業員数	7名
創業年	昭和19年	売上高	-
業種	日用雑貨及び人形の卸売・小売		
TEL	0248-73-2567	URL	http://www.gashou.jp

事業概要(被災前)

- ・昭和19年に須賀川市中心部において創業。
- ・その後70年に渡り、地域顧客及び学校をはじめとした事業所に日用生活品を提供。
- ・昭和23年頃より、節句人形の販売も開始し、人形販売は日用雑貨の販売高に並ぶまでに成長。



2階の人形展示・販売場



ダイマルヤビル

被災概要

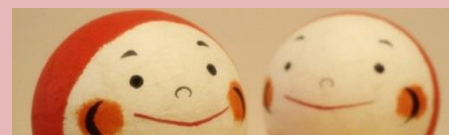
- ・東日本大震災の地震による被害
須賀川市中心部の被災状況(右写真)と同様に、当社本社ビルも大規模半壊の被害。
- ・東京電力福島第一原子力発電所の事故に伴う影響
放射線の影響を少しでも避けるために、他地域へ避難する人も出たことで、当社の業績に大きく影響した。



Yahoo! JAPAN 東日本大震災 写真保存プロジェクトより
須賀川市内の写真

復興に向けた状況や課題

- ・日用雑貨部門、人形小売部門の双方で売上高が減少傾向。
(競合、少子化、人口減少、商品の低価格化などの要因)
- ・人形小売部門は大きな季節変動があることから全体売上高の平準化が必要。
- ・客待ちだけではなく自ら情報発信を行うことで新たな顧客獲得を図る必要がある。
- ・平成26年11月のリニューアルオープンに向けて、新業態体制を整える。



人形以外に和小物も取り揃え充実

支援テーマと内容



1. 検討すべき新業態の決定支援
外部環境分析、自社の経営資源、強み弱みの分析、ビジネスモデル図などから新業態の可能性を評価する。
2. 新業態の成功のためのマーケティング戦略策定支援
事業コンセプトの決定に基づき、顧客ターゲット、品揃え、価格帯、プロモーション、月次行動計画などの策定を支援する。
3. マーケティング活動の実行支援
新規顧客獲得及び効果的な営業活動を目指したマーケティング活動の定着化を支援する。

支援の成果



事業所向け日用雑貨(1F)



おしゃれなキッチン商品(1F)



新たな商品群の販売も実施(1F)

支援の成果

1. 日用雑貨の店舗販売から新たな業態として、事業所向け訪問販売(事務関連用品、衛生用品、厨房用品)へ進出
・最適オペレーション(注文、納品、請求書、仕入、支払など)の確立。
・目標利益額、目標売上高の設定、行動計画書の作成。
訪問リスト、商品リスト、提案書の作成→ 企画提案型営業
⇒半年間で新規訪問先28社中9社の契約に至る。
2. リニューアルオープンに向けて、一部の売り場の業種・業態の変更
・売場コンセプト:「便利でおしゃれなキッチン小物用品を提供する」
・ゾーニングの見直し、陳列、新しい商品・仕器の導入、POP見直しを実施。
・改装オープン前に、近隣住宅・事業所へ約700枚のポスティングを実施。その結果、オープン後に配布した約1割の方が来店。日用品売上が改装前から約15%増加。
3. 短期中期事業計画の策定
各部門別の売上目標を設定し、目標を実現するためには、どのような販売活動を展開する必要があるのかを経営者と検討し、更に社員にも周知することで、全社員を含めて目標の共有を図る。

今後の事業展開

1. 現在の店頭販売における売上高を拡大すると同時に須賀川市内の中心市街地の賑わい創出に貢献していく。
2. 業態変更に伴い、常に顧客ニーズの把握に努めることで当社のビジネスモデルを確立していく。
3. 日用雑貨と人形販売の店としての全体最適を図ることで売上の平準化を目指していく。



須賀川市はM78星雲と姉妹提携都市
市内郵便局には各種ウルトラマンスタンプも
※すかがわ市M78光の町HPより



地元、端午の節句の風習
「須賀川絵のぼり」

事業者からのコメント

弊社は、1944年に創業し日本の高度経済成長に伴い成長してきましたが、昨今の外部的環境の変化により、顧客ニーズの対応(需要・供給)が低下してきていました。その原因としては、ターゲット・商品・顧客・仕入先の分析が出来ていなかったことが低下した大きな要因でありました。この度、中小機構 齋藤アドバイザーよりご指導をいただき多くの気づきをいただきました。これからのターゲットはどこなのか、そのターゲットの数はどのくらいなのか等を分析したことにより、やらなくてはならない仕事・業務・管理の仕組みを指導いただいております。その結果、少しずつではありますが、社内に明るい兆しが現れてきています。素直に教えていただいた事を実践すること、社員全員で参加することで各々の成長、会社の成長に繋がると実感しています。問題・課題・検証・行動のサイクルを日々実践し社内での情報共有を進めていきたいと思っております。これからもご指導いただければ幸いです。

有限会社 ダイマルヤ
代表取締役
田子 昌利 氏



震災復興支援アドバイザーからのコメント

当社は長年地域を代表する店舗として、須賀川市内の中心商店街で人形販売及び日用品販売を営み、周辺住民の皆様へ愛されてきました。しかし少子高齢化を始め顧客ニーズの多様化と、さらに大震災による本社建物の被災を始め外部環境の大きな変化により売上減少傾向が続いていました。そこで田子社長は発起し、これらの経営課題解決に向け改善活動を開始され、今回の提案型訪問営業と店頭販売の業態変更を目指していますが、当社の一番の強みは「全社を挙げた取り組み」と考えています。「先代経営者である、ご両親からの高い信頼と理解」「奥様をはじめ女性社員の積極的な取り組み」による社長へのサポートが結束力を高め、今回の改善活動と新事業展開の継続につながるものと期待しています。



震災復興支援アドバイザー
経営士 齋藤 説明