

商品構成・店舗レイアウトの見直しによる経営改善

住所	宮城県気仙沼市浦の浜356-4	資本金	100万円
代表者	菅原 弘	従業員数	6名
創業年	明治20年	売上高	平成26年8月現在で震災前と比較して15%増
業種	小売業(観光客向けの日用品販売)		
TEL	0226-28-2012	URL	-

事業概要(被災前)

震災時の気仙沼市浦が浜の様子
フェリーが陸地に打ち上げられた

- ・気仙沼大島は、気仙沼港からフェリーで30分弱、東北最大の離島で陸中海岸国立公園(現三陸復興国立公園)の南端に位置する景勝地。
- ・同店は気仙沼大島の玄関口・浦の浜フェリー乗り場前にあり、取扱い商品は、お米、雑貨、生鮮、日配、食料品、贈答品、酒・たばこ、切手・ハガキ等。
- ・毎朝手作りの弁当、総菜は特に人気があり、それらの予約と配達。米、酒、大型商品なども島内宅配を実施。



被災概要

- ・フェリー乗り場前にあった他の9店舗(物販店、釣り具店など)同様、津波で当店建物も全壊し、店内設備、商品、在庫等も津波で流出、店舗経営について決定的な打撃。
- ・現在は気仙沼市大島の中小機構の整備による仮設店舗(フェリー乗り場前に平成23年12月に完成)にて営業を再開。



フェリー乗り場前にある仮設店舗

復興に向けた状況や課題

- ・個人と事業との入出金の区分管理が不十分、在庫管理が適正になされていないなど、成り行き管理の状態にある。
- ・商品、商品構成、商品配置、店内レイアウトに問題あり。低い粗利益率、過剰在庫、不良在庫の原因となっている。



支援テーマと内容

1. 経営改善についての基礎知識の提供
経営改善の前提として、小売業の経営環境、事業構造、マーケティング、マーチャンダイジングなどの基本事項の説明を実施する。
2. 売り場の改善による粗利益率の向上、在庫削減
POSデータによる売れ筋・死に筋の把握、商品構成の見直し、品揃えの改善、店内レイアウトの改善、日々の粗利益管理などを支援する。

支援の成果

陳列方法、商品アイテム数の改善

改善前(品揃えの不足)

改善後(野菜・果物、日配品、グロサリー、弁当を充実させた)



(ラインアップ見直し・レイアウト改善を実施)



支援の成果

1. 商品ラインアップの見直し(在庫削減、商品回転率の向上を実現)
POSデータ上の商品群別客数、売上高、販売数量を整理したうえで、ABC分析手法を用いて、今後重点的に販売する商品の選別を実施。

- ・惣菜メニューを中心としたお土産品・惣菜・弁当の品揃えを充実。
- ・購買頻度の高い和日配品(豆腐・納豆・生麺等)、健康食品である牛乳、ヨーグルト、納豆等のアイテムを充実。
- ・青果については、主力14商品(ほうれん草、小松菜、椎茸、キュウリ等)の販売データを毎日抽出し、在庫回転率を高める管理を徹底。
- ・売り上げが大きい粗利益が少ない、タバコ、酒類は復興需要の減衰とともに販売減が見込まれるので縮小化。

2. 店舗レイアウトの改善

店舗レイアウトについての改善案を具体的な例を挙げて示し、例ごとのメリット、デメリットを説明したうえで変更案を決定。

3. 売上仕入表の作成(日々記入)

毎月の最終末日の目標粗利益高を記入し、目標とする粗利益高の「見える化」。

4. 以上の結果(売上げ金額の推移、震災前を100とする。)

平成22年8月・・・100%(震災前)
平成24年8月・・・93%
平成25年8月・・・106%
平成26年8月・・・115%

今後の事業展開

・大島ウェルカム・ターミナル整備計画に基づき平成30年頃を目処に気仙沼本島と離島大島が大島架橋で繋がり、大島のフェリー埠頭近隣に物産店、観光案内所、体験交流スペース、小売・飲食店で形成される商業ゾーンが整備される予定

現在は仮設店舗で営業しているが、将来的にはこの商業ゾーンにおいて本設再開を果たしたい。

・気仙沼本島と離島大島とが橋で繋がれば、大手のコンビニエンスストアやドラッグストア等が大島に進出することが懸念されるため、今後の運営形態の見直しについて模索しているところ。

・新たな運営形態の一つとして、主力商品を手作りの弁当・惣菜に絞り、喫茶・イートインスペースを設け、お土産品にも力を入れることで、この店の特色・強みを出し、大手ライバル店に打ち勝って行きたい。

・大島の環境変化を見据えた運営形態見直しの際には、新たな事業計画、取扱い商品サービス内容、経営規模・店舗レイアウト等について検討する必要がある。

事業者からのコメント

親の代から続く店のため、「ここで終わらせたなら親に申し訳ない」と仮設店舗を申請し営業継続を決めたのですが、観光客が減り、島民も減ったことで経営は順調ではありませんでした。そこで中小機構の震災復興支援アドバイザーからの助言をいただくことになりました。それまでは細かな帳簿もつけず、商品の陳列も我流でした。アドバイスにより、日々の売り上げや粗利益を把握、陳列方法も変わり、ここが自分の店かと思うほどです。お客さんからも買いやすくなったと言われます。従業員の店舗運営に対する意識も変わり、売り上げも伸びてきました。



菅原代表(左)と妹の菊田さん(右)

震災復興支援アドバイザーからのコメント

当店の現在の主力商品である酒、たばこは島民や復興作業の人たちの減少により、今後、売上高は減少すると考えられます。今後、売上を伸ばすにはフェリー利用の観光客や島民、当店周辺住民の来店をいかに図るかが課題です。そのためにはフェリー利用のお客様への利便性の提供としての品揃え、地元住民の日常生活の食の利便性の提供としての品揃えの充実、また野菜・果物、日配品、グロサリー等のアイテム数を増やし、当店の、得意とする惣菜、弁当などの品揃えを充実する事が必要です。当店は既上記の商品アイテム数を増やしつつあり、それに伴い客数は増加しています。



震災復興支援アドバイザー
中小企業診断士 新倉 勇