

# 仮設店舗から本設店舗への復興計画策定

住所	宮城県亶理郡亶理町字上茨田39-1	資本金	1,000万円
代表者	高城 勝晃	従業員数	3名
創業年	昭和32年	売上高	
業種	呉服、婦人服、宝飾、寝具、ファッション雑貨の販売		
TEL	0223-35-6336	URL	http://takagifukuten.jimdo.com/

## 事業概要(被災前)

- ・現代表者の父親が亶理町荒浜の築港通りに店舗を構えてから57年目。
- ・呉服や婦人服を扱う。3階建ての建物で1階は店舗、2階は展示場として定期的に展示会を開催。
- ・出掛けたついでに立ち寄り、お茶飲みをするというような、地域住民にとってのサロンのような店舗。
- ・店舗面積は1、2階とも33坪。駐車場は15台分ほど。お客層は60歳代以降の地域の顧客。

## 被災概要

- ・地震と津波により、店舗は全壊(鉄骨構造だったため骨格はかろうじて残った)。
- ・1階の商品はすべて流され、2階の商品はほとんどが濡れてしまい商品価値はゼロ。併設自宅は完全に流出。
- ・3か月の避難生活を経て、「着るものがほしい」との近隣住民からの要望により、亶理町内の一軒家を借りて自宅兼店舗として営業を再開。
- ・半年後、岩沼市内のマンションに移り住み、車を使用した移動販売を開始。
- ・中小機構が整備した亶理ふるさと商店街(仮設商店街)への入居が2012年2月に決定。

仮設店舗(たかぎ呉服店)



仮設店舗の内部

## 復興に向けた状況や課題

- ・仮設商店から本設移行にあたり、東日本大震災以後に一層厳しくなった被災地の商業環境下で、地元の老舗衣料店として生き残り、さらに成長を目指すことを可能とする事業計画の策定。
- ・事業計画に実効性を担保するため、店舗イメージ、店舗コンセプト、店舗レイアウト、商品構成、マーケティング戦略、販売戦略の策定と実行。



## 支援テーマと内容

### 1. 事業計画策定の支援

現状分析、環境分析、SWOT分析、財務分析、商圈分析、競合店分析などを通じて、本設店舗における店舗イメージ、店舗コンセプト、顧客ターゲット、マーケティング戦略などを明らかにしつつ、新分野への進出も念頭に置いた事業計画を策定する。

### 2. 資金調達の支援

事業計画策定を前提としたグループ補助金、つなぎ資金、自己資金部分の資金調達支援を実施する。

### 3. 店舗レイアウト等の策定の支援。

事業計画策定において明らかにした店舗イメージ、店舗コンセプト、顧客ターゲット、想定する商品構成などから、店舗レイアウトを構築するための支援を実施する。また、具体的な陳列やプロモーションのアドバイスも実施する。

### 4. IT導入の支援

事業者がホームページの立上げを望んでいることから、アドバイスを実施する。また、POS導入に向けてのアドバイスも実施する。

## 支援の成果



右側は雑貨コーナー  
左側は寝具コーナー



ジュエリーコーナー  
※奥様が宝飾品販売の経験者。



枕と寝具コーナー  
※震災後に取り組んだ寝具類。  
お客様にあった枕の提供を目指す。



ふきんコーナー  
※人気の中川政七商店  
の花ふきん。  
奈良の特産品の蚊帳生地を美しく機能的にしたもの。宮城県での取り扱い  
は2店舗のみ。

平成26年7月 新店舗がグランドオープン  
※オープン1週間で震災前の売上を達成。  
今までのお客様が開店を待ち望んでいた。

## 支援の成果

### 1. 事業計画の策定支援

事業計画策定の過程で新分野への展開が検討され、その結果、人気の大手寝具メーカーとの商談を成功させ、寝具分野に進出。

### 2. 資金調達の支援

グループ補助金申請の支援を行い、第6次で採択(巨理ふさと沿岸復興グループ)。つなぎ資金の手当ても完了し、震災前と同規模の施設・設備を復旧。

### 3. 店舗レイアウト等の策定支援

店舗レイアウト、商品構成、販売方法、陳列、プロモーション等の事業者との検討内容は本設店舗に反映。

### 4. IT導入支援

事業者によるホームページの立上げ一部完了。今後は顧客とのコミュニケーションの場としてフェイスブックを導入予定。

### 5. オープン1週間で震災前店舗の年間売上高を達成。

また、その後も月次の売上が少しずつではあるが増えつつある。

## 今後の事業展開

### 1. 市場の動向・ニーズの把握と品揃えの充実

呉服、宝飾品、寝具、洋装、ファッション雑貨等の傾向を分析、研究し、魅力ある商品を取り扱い、これを顧客獲得につなげる。

### 2. 高度化スキーム融資を活用 返済負担を軽減。

### 3. 魅力ある店舗づくり

新店舗が立地する巨理駅前(上茨田地区)は仙台からのアクセスが良く、若い年齢層の住民も多い。そのような条件を活かし、若い年齢層を見込んだ、入店しやすい店舗づくりを心掛ける。

### 4. ITの活用

更なるホームページの充実や顧客把握・管理のためのPOSシステムの導入。

## 事業者からのコメント

震災で父が33歳のときに建てた自慢の店舗兼住宅が流されて途方に暮れましたが、中小機構が整備した仮設店舗での販売から新店舗のグランドオープンまで、中小機構の様々な分野のアドバイザーから多くのアドバイスをいただいたことで、新たな出発をすることができたことを感謝しています。

新店舗に移り、新分野展開をし、取り扱う商品も増えましたが、創業以来、当社のモットーとしてきた「いつでも気軽に来られてお茶飲みができる」といった地域密着の精神は変えずに頑張っていきたいと思っています。



代表取締役  
高城 勝晃氏

## 震災復興支援アドバイザーからのコメント

社長の高城氏は、グループ補助金の申請にあたり、リーダーとしてグループをきちんとまとめられました。

新店舗では、今までの呉服や洋装の他に宝飾品、寝具、雑貨等を取り扱うなど、今後、伸びていく事業への発想力、着眼力は他の事業者のお手本ともいえます。

リーダーシップ、発想力、実行力、誠実さ、物事に真正面から取り組まれる真摯さ、どれをとっても素晴らしい経営者だと思います。

今後は、顧客管理や売上分析といった販路に繋がる実務的な支援でご協力をさせていただきたいと思っています。



震災復興支援アドバイザー  
営業コンサルタント 西村 哲雄