

[機構について](#) > [情報提供活動](#) > [動画で見る企業事例「企業未来！チャレンジ21」](#) > [2003年放送分](#) > 9月27日放送分 小売へ転換！好調の秘密～活躍！若い女性社員～

9月27日放送分 小売へ転換！好調の秘密～活躍！若い女性社員～

9月27日(TX・TVO・TSC)

28日(TVA・TVH・OX・TVQ・RCC・TVQ・OTV)

29日(BSJ)

福井県の(株)アイジーエー(資本金4,850万円、従業員51名)は衣料卸売業から小売業への転換に成功し、この数年で店舗数を増やしている。「行けば欲しい品が必ず見つかる」店を実現して、ターゲットである若い女性たちから支持を得たことが好調の理由。店舗運営の要となる女性を会社の主役とし、サポートすることで魅力ある店作りをしている同社の取り組みを紹介する。

小売へ転換！好調の秘密 ～活躍！若い女性社員～

[視聴覚教材No. TV15-26](#)



若い人のファッションに興味を持った志垣さん。今日は若い女性向けの衣料を扱う会社を訪ねることに。

こちらは、五十嵐社長。女性衣料品店のチェーン展開をしている(株)アイジーエーの社長だ。



(株)アイジーエーは元々、卸売を中心事



業としていた。しかし、厳しい経済環境を乗り越えるため、2年前、小売業一本に事業を集中させた。

POINT: 事業を集中せよ



卸売業をやっていた頃に使った倉庫や展示会会場も今はガラガラ。「小売業では、ここはあくまで通過点。在庫があってはいけない。」と五十嵐社長は語る。



(株)アイジーエーの商品を着る女性社員。色々な服をうまくアレンジする若い女性のファッションセンスには、五十嵐社長もついていけないよう。では、どうやって顧客ニーズを掴むのか？

それは若い女性社員の担当。「(若い社員に任せることに)不安はあります。しかし、年配のおじさんが仕入れるより当たる確率が高い。」と五十嵐社長はいう。



「今の消費者はいち早く変化に気付いて面白いアレンジを生み出してゆく。我々はそ



れを売り場で会得してゆくのが大事。」と、小売業のポイントを語る五十嵐社長。

POINT: 消費者の方が先に変化に気付く
売り場で変化をつかみ再提案



経験のある男性社員は、大きな仕事を与えられた若い女性社員をサポートするというのが営業企画室の体制。同社では若い女性社員を育てるというより、育つ環境を整えることを重視！

POINT: 育てるより育つ環境を整える



大きな仕事を与えられた分、悩むことも度々。そんな時、彼女達が相談するのが、「カウンセラー」の五十嵐取締役(左)。



卸売業から小売業に転換するとき大きな力になったのが、こちらの上坂会計士。「社長が決めた方向性に会社が一丸となる企業は伸びる。」と語る。



最後に、「ファッションも生活スタイルも変わり続ける若者を追いかけてゆかなけれ



ばならない。そのためには、若い女性が活躍する会社を作らなければならない。」と五十嵐社長は語った。

[ひとつ上の階層へ](#)

[利用規約](#) [法的事項](#) [プライバシーポリシー](#)

Copyright©2007 Organization for Small & Medium Enterprises and Regional Innovation, JAPAN