

メガネ店舗改装オープンに向けた売上向上支援

住所	福島県須賀川市塚田13-1	資本金	1,000万円
代表者	代表取締役 米倉 攻	従業員数	2名
設立年	昭和58年2月	売上高	-
業種	眼鏡・補聴器等の販売		
TEL	0248-63-2386	URL	http://yonekura-optical.com

事業概要(被災前)

・昭和58年(1983年)2月に創業。須賀川駅前にて眼鏡専門道をオープン。
平成12年(2000年)から補聴器販売も開始。全体売上高の30-40%を占めていた。

・店舗は須賀川駅前の本店と、福島県内(石川町)に1店舗がある。



JR須賀川駅前の本店

被災概要

■同社社屋の建物の基礎部分がずれたがアスファルトで補修を行った。
建物の壁が剥がれる等一部が損壊した。

【参考】須賀川市は「震度6強」

○商工業の被害状況

建物被害:748件(全半壊91)

設備・備品被害:519件、商品・製品被害:351件

※須賀川市の家屋全半壊は約5,000件(一部損壊:約10,500件)

※「須賀川市 東日本大震災の記録」～あの日を忘れないために～

平成25年3月 須賀川市発行より

○東京電力福島第一原子力発電所の事故による影響

須賀川市は、福島第一発電所から60km圏内。



建物の倒壊が相次いだ須賀川市内

※須賀川商工会議所による撮影

復興に向けた状況や課題

- ・平成27年6月26日の本店改装オープン後の売上拡大に向けた課題整理と対策検討。
- ・震災等影響による現状店舗の売上減少を打開するため、販売促進対策の検討と実行が必要。
- ・会社経営および売上計画の明確化および計数管理手法ノウハウの習得が必要。

支援テーマと内容

- ・「新生ヨネクラ」としての「あるべき姿」に向けた「経営理念」「事業方針」「販売方針」の検討と策定。
(方針を検討するためのSWOT分析の実施)
- ・本店改装オープンに向けた売上向上策の試行と実行
(POP作成、イーゼル制作、店内ディスプレイの見直し、販売品見直し等)
- ・予算管理表を活用した月次管理の習慣化
売上目標を実現するため全員参加の販売促進活動を含む業務改善活動の検討と実行。
月次営業活動計画を実行するための月次管理の仕組み構築(PDCAサイクル構築)と
フォローによる経営者のマネジメント力向上。





顧客訴求力がアップした
店内ディスプレイ



新たにイーゼルを活用して、
通行客へアピール



新たに始めた鞆販売は、
女性客に好評



季節イベント用に、目を引く
イーゼルを制作

支援の成果

○事業方針・販売方針の策定

社員と共にSWOT分析を行い、事業方針を定めた。この方針を基に、経営者が行動方針を組み立てる。

○予算管理表による月次管理の実行

借入金返済や必要利益率等を計算し、目標売上高を設定。その目標売上高を基に、行動計画を立て実行に移し、予算管理表に反映させて検証する、この習慣を身に着けた。この活動を繰り返したことで計数管理を理解し、計画値と実績値との差の把握が可能となった。

○販売訴求力が向上

POP制作や店内ディスプレイ、イーゼルを活用した集客方法等のマーケティング支援により、店舗改装直後の売上高は前年比150%に達した。社員と共に考えた季節毎の販売企画に合わせたPOP制作が習慣化しはじめ、顧客訴求力が日々向上している(上記の支援成果「写真」参考)。

事業者からのコメント

JR須賀川駅前前で事業を始めてから、大まかな経営管理しか行っていませんでした。しかし震災や競合店進出等の経営環境変化の影響で売上が減少傾向となり、店舗改装を機に今回中小機構の支援を受け、経営計画と差異分析の必要性を学ぶことが出来ました。アドバイザーからは経営管理手法や差異分析手法についてのノウハウだけでなく、顧客獲得に必要なマーケティング手法を学べたことで、会社経営を少しずつ楽しめるように意識が変わってきました。

今後は更なる売上拡大策として、顧客満足度向上に向けた取り組みを季節に合わせて販売企画を社員みんなで考え、取り組んでいきます。



(株)ヨネクラ(メガネのヨネクラ)
代表取締役 米倉 攻 氏

今後の事業展開

○定期的なイベントの開催

・売上向上に向けて年間イベント計画を策定し、全員参加で準備を行い、実行していく。



○顧客満足度向上に向けた「クレームゼロ」への取り組み

・メガネ・補聴器のチェックリストの作成。(担当社長)
・全社員に対するクレームゼロの目標の周知。
・クレーム処理表の作成。(担当社長)
→須賀川地域にて満足度No.1企業を目指す!

○新規事業として、女性向けのハンドバッグの販売展開を積極的に実施していく。

○策定した「月次売上目標」「販売管理費」の予算実現

・営業計画月次管理表と連動させながら予算差異分析を行い、経営体質強化を実行していく。

震災復興支援アドバイザーからのコメント

同社は現在自社にある様々な問題点に対して真正面から立ち向かう決心をされました。それに伴い経営ノウハウを貪欲に学ぼうという姿勢が見受けられ、それは非常に素晴らしい事だと評価できます。

今回支援した内容については、いずれも経営の基本となるものですが、その基本を着実に身に着ける事により、経営基盤を盤石のものとする事が出来ます。今後はその基本を礎にしてより良い経営スタイルを構築していく事が求められます。

今後の事業展開として、様々な事業構想を計画されていますが、今後もし、壁にあたる事があれば今回ご支援した基本に立ち返っていただければと思います。頑張ってください！
今後も応援しております！



震災復興支援アドバイザー
齋藤 説明