

夫婦で人生再挑戦！新天地でファッション情報発信！

ファッションハウステル（秋田県）

夫婦で洋服等の外販をしながら将来は二人の店を持つことを夢見て38年前に念願の洋服店を開業し、顧客ターゲットを中・高年に絞り“おもてなし”の精神で店舗運営を行っている。

1. 相談のきっかけ

秋田県信用組合(けんしん)が相談者の売上不振等から借入金の返済が難しくなり、自社で抱える公認会計士による経営診断を実施したり、専門家による店舗の商品レイアウト等の見直し等の指導を行って来たが、状況は一向に改善されず、けんしん支店長が相談者を同行し、よろず支援拠点への来訪となった。

2. 課題整理・分析

- ・けんしんでは、家賃の安い店舗への移転を進言していたが顧客離れの不安から躊躇していた。
- ・仕入れ先を絞り込むことでより原価の低減が可能になることが分った。(併せて経費の見直し)
- ・顧客が高齢化し、来店頻度が少なくなったにも拘わらず新規顧客開拓等の活動は一切していない。
- ・商品は店舗責任者である奥さんの経験やセンスから魅力あるものが揃っている。

3. 解決策の提案

- 具体的な提案を行うにあたってご夫婦と数回に渡り将来のお店のあり方等について話し合いを繰り返し、移転を決断して貰った。
- ・現店舗近くに空き店舗が出たので移転し、それを機に再出発することを提案
 - ・4社ある仕入れ先を価格等条件の良い2社に絞り込み、粗利を増やすことを提案
 - ・試算表の作成や年末の確定申告事務を税理士から商工会議所に移すことによる経費の削減を提案
 - ・250人の顧客リストを整理し、既存顧客へのサービスの一環としてイベントを年4回開催することを提案(過去のイベント時の来店客数が伸びていた)
 - ・過去に上得意先としていた国立病院があるので改めて病院の看護師向けにチラシを作成し、配布することを提案(病院の組合にアプローチ)



4. 成果

- ・店舗の移転⇒候補店舗を視察し移転を決断。改装は大工である長男に依頼し経費を最小限に抑える。家賃は月額14万円から6万円になり年間96万円削減される。
- ・経費の削減⇒記帳等を税理士から商工会議所に依頼するとともに、これまで日計表や売上、仕入台帳はつけていたが資金繰り表はなく作成することとした。記帳等の年間経費は年間35.2万円から1.2万円となり年間34万円削減される。(これについては会議所の記帳指導を受けながら実施する予定)
- ・原価の低減⇒仕入れ先を絞り込むことで原価率を20%削減する。(60%→40%)
- ・新店舗の開店を平成26年11月5日とし大々的なイベントや近隣の顧客になりそうな法人組織等にチラシ等ポスティングを実施する。(代表が直接顔を見せる挨拶回り)
- ・過去に年2回ほど実施してきたイベントを4回に増やし既存客への来店頻度を高める。
- ・年4回のイベント開催に伴い仕入れ先の価格面で協力して貰い利益率を確保する。
- ・上記販促活動による売上効果は5%程度見込む

※この度の支援にあつて経費の削減等から確実に収益性は向上するが、1年後には事業収入は全て元金返済に充当されることで経営者のモチベーションも下がり気味だった。しかし、1日も早く借金をなくすことで新たな目標を持つことができるとして、再出発を決意することになった。

※経営改善計画書の作成を行った。⇒よろず支援拠点、金融機関、マーケティング専門家協働