

社長の夢を乗せて新しい販路展開が実現！

山耕株式会社（福井県）

83年前から洋服屋を始め、現在は学生服・制服等の製造販売を行う事業者。

1. 相談のきっかけ

事業者は、昨今の少子化の波に押されて学生服の売上が伸び悩み悩んでいる状態であった。

そうした中、取引先のある北陸銀行武生支店の勧めで、当拠点の存在を知り、売上減少を補うためにランドセル専門店の出店という新規事業の展開を相談すべく来訪された。

2. 課題整理・分析

○既存事業である学生服は、福井県を中心とした対象学域のみの営業となるため、少子化傾向は客数の減少に繋がる。また、不景気に伴い、特に小学生は親戚・友人のお古を譲って貰う場合が増えたため売上減少に拍車をかけているものと判断。

○さらに売上減少の要因として、販売先の小売店が高齢化の為に廃業が続いていることも響いていると確認。

○一方で社長は、ランドセル専門店を開店した際には、注文客への3Dフィギュアのプレゼント、母子向けのワークショップ展開など独創的なサービスの構想を持っていた。

⇒今まで販売シェアの低い地域での販路拡大が肝要と考えられる中、事業者のプランはその独創性から市場シェアを一点突破で拡大する方策として有効であると判断。

3. 解決策の提案

○社長が有していた事業構想を具体的な行動に結び付けるべく詳細な部分でのアドバイスを実施。

○3Dフィギュアを製作する際に、当拠点に相談のあった別の企業と組んで試作・生産体制づくりができるよう、事業者を紹介。

○また3Dフィギュア完成時のマスコミ活用法を助言。新店開店間際のテレビ番組への出演宣伝についても拠点から根回しを実施。

○さらには、「幼児虐待の無い社会づくり」という社長の夢の実現に向けて実施するワークショップについて利便性の高い店舗をつくる上での留意点について助言。

4. 成果

○平成26年度に販路開拓について相談を受けた企業：エス・ティ・プラスチック(株)を事業者を紹介し、連携が実現。3Dフィギュアの製作・完成にこぎつけた。

○さらに、ランドセルを購入した子供さんからお爺ちゃんへ3Dフィギュアをお礼の言葉と共に手渡すというイベントも開催、根回しも奏功し、多くのマスコミに取材を受け、パブリシティも実現。

○第1次店舗の改装時に、店舗内でセミナーを開催する場合、ディスプレイ什器を移動可能な造りにすることで、容易に陳列法の変更やセミナー対応が出来るようになった。

○その後、ワークショップについて、保育園や幼稚園に対しても営業展開し、幼児の母子セミナーの集客を加速化。保育園の幼児の繋がりで他県から転勤で福井に来ていて友人が県内に居ない母親にも、セミナーを通じて友人が出来たと喜ばれるようになった。

○平成27年8月にオープン以来、7月までの売上目標を立てていたが、10月末現在で既に目標の95%を達成出来るようになった。



第1号のお客様(おばあちゃんが手に持っているのが、お孫さんの3Dフィギュア)