

店舗のレイアウト変更やポスター作成により売上拡大

会社名：有限会社ミッキー（鹿児島県）

ショッピングセンターで写真プリントサービス業と牛乳販売業を営む。

1. 相談のきっかけ

- ・経営状態が悪くカメラ事業の不振を牛乳販売業で補ってきたが、カメラ事業に回復の兆しが見えない状況。そのため、事業の継続について不安だったため、さつま町商工会へ相談したところ、当拠点を紹介された。
- ・本企業は商工会のエキスパート事業やミラサポなどの活用も考えたが、一から総合的な支援をもらえることを期待して、当拠点へ相談した。

2. 課題整理・分析

【課題】

- ・デジタルカメラ、プリンターの普及により、写真の現像という業界の市場規模が縮小し、顧客離れが深刻化している。

店内では大手企業の広告やポスターがメインで使われており本企業の強みを顧客へPRができていない。また、什器備品で入口が狭く入店しづらい。

【強み】

- ・市場は縮小しているが、本企業にはアナログ（フィルムやVHSビデオ）のデータをデジタル化するノウハウや機械が揃っている。

3. 解決策の提案

- ・アナログデータに記録された「思い出」を扱える数少ない企業であることを強みにして市場の掘り起こしを図る。
- ・近年のIT化の進展に伴い、急速なデジタル化に取り残された世代の方々に対して相談にのるという役割を果たすことで地域の高齢者への貢献を図る。
- ・商工会と支援チームを編成し、強みを伝えるためにポスターデザインの改善と顧客が入店しやすいよう店内レイアウトの改善を行うこととなった。



4. 成果

- ・什器を移動してレイアウトを変更したことにより間口が広がったことで、店舗内の様子が見えやすく、入店しやすくなったため、お客様がお店に立ち寄ってくれるようになった。
- ・「思い出」をキーワードとして打ち出したインパクトのあるポスターに変えたことで、写真プリントのお客様以外だけでなく、牛乳販売先のお客様にもアナログデータのプリントサービスについて声をかけてもらえるようになった。
- ・以上の取り組みから、来店客や相談客が増え、その方々に本事業の魅力を理解してもらったところ、プリントサービスを利用するお客様が増加して、売上がUPした。



店内レイアウト



新ポスター