

# ネット通販の売上が1年間で倍増!!

有限会社ホソギ(島根県)

昭和28年に衣料品販売業でスタートし同56年にはSCへも出店したが、平成17年に退店。以降、現在の路面店での営業に変更、平成24年よりネット通販に参入しドレスの販売・レンタルも営む事業者。

## 1. 相談のきっかけ

事業者は、実施機関:しまね産業振興財団主催の『Webあきんど養成ジム』を受講中によろず支援拠点を知り、資金繰り安定化の具体的方策について模索していた。

当社は本業のアパレル部門の売上が年々減少し経営状況が苦しくなってきたことから、経営改善計画を策定することを思い立ち、拠点に相談するに至った。

## 2. 課題整理・分析

1. 業績全体の貢献度から見て事業の柱とはまだ見なせないものの、本業の業況に反し、ネット上でのドレスレンタル部門の売上が増加傾向である。
2. しかし、ネット通販の顧客評価を検証すると、顧客対応や受発注システムは満点の評価を得ているものの、品揃えや情報量が低い評価となっている。
3. 具体的な不満の内容として、ネット通販のページに予約状況カレンダーが無く、せっかく事業者が受注した商品がキャンセル対象になり、再度注文に至らない、または、ユーザーには時間の浪費として嫌われるという事象が発生していた。

⇒経営改善計画の策定を通じた事業全体の方向性の整理や金融機関と連携した助言は必要と判断。同時に、ネット通販システム上の実務的な改善も必要と判断。

## 3. 解決策の提案

1. 拠点のSCOを中心に、フォーマットを用いながら経営改善計画の策定支援を実施。
2. 次に、取引先金融機関と拠点がコミュニケーションを図り、日常的な運営状況の確認を依頼し、また万が一の際の資金支援策についても確認。
3. 当拠点を通じた専門家派遣制度を利用し、PC活用による在庫管理システムの構築を提案。
4. さらに専門家から、ネット通販画面に予約状況が分かるカレンダーの添付を提案。

## 4. 成果

1. レンタル部門の売上が前期比200%を達成。これにより、企業全体の売上としても前期を上回ることができた。
2. 収益面では、まだ改善の余地はあるものの、改善計画に沿った進捗状況を辿っている。
3. ネット経由での受注件数が倍増したにもかかわらず、間違いのない受発注ができ、きちんとしたシステムの確立ができた。
4. 注文の都度予約状況を確認しなくてもよくなり、顧客の満足度アップと企業の事務効率化が図られた。

(相談者の声)

・『よろず支援拠点の支援を頂き、経営改善計画のアドバイス、資料の集計や作成にあたっての指示、指導頂いたことが大変参考になった。』

・『また、経営計画推進のため、孤軍奮闘しているところに、精神的支えを頂いたのは、今もって継続努力できる源泉となっている。』

		2015年11月						
		日	月	火	水	木	金	土
		1	2	3	4	5	6	7
11号	8	9	10	11	12	13	14	
	15	16	17	18	19	20	21	
	22	23	24	25	26	27	28	
	29	30						

HPに添付したカレンダー



細木社長