

新規融資を受けて首都圏マーケット進出の足掛かりとなる新店舗を開店

クレシエンド株式会社(愛媛県)

～今治タオルを使ったベビー・キッズ向けタオル商品の企画販売会社～

1. 相談のきっかけ

昨年6月よろず支援拠点開設時に取引先の地元金融機関から首都圏への販路拡大について、よろずに相談するよう紹介があり、支援開始。首都圏での販促の足掛かりをどうするか手探り状態であった。



2. 課題整理・分析

当社の強みは素材を活かした商品企画力であり、収益性の高い自社企画商品の直販強化が喫緊の課題であった。そのために首都圏での常設店舗展開を計画したが、資金調達先の金融機関の理解が得られなかったため、事業コンセプトの明確化、収支計画の具体化が必要であった。



3. 解決策の提案

昨年の支援開始から当社が実施した首都圏での催事販売の実績を分析。出展した商談会でのバイヤーの意向などを反映させた事業コンセプト「常設店舗で何をするのか」を明確化することおよび金融機関が納得する具体的な資金計画、収支計画の作成支援を提案した。



4. 成果

- ・2015年7月から3回ヒアリングを重ねて作成支援した「常設店舗開店計画書」の内容について、2015年9月に紹介元の金融機関に説明、理解が得られたことから、2015年10月に事業資金融資が決定され、東京の青山に常設自社店舗を2016年2月にオープンする運びとなった。
- ・今回、首都圏での常設店舗展開の事業計画を具体化する過程で、自社の強み、強みを生かした今後の事業の方向性について社内で再確認できたこと。またメインバンクを含めて共有できたことは大きな成果。
- ・また、常設店舗で何をやるのかの議論を通じて、店舗レイアウト・商品構成・顧客ターゲット・ショールーム機能などを明確にイメージすることが可能になり、当社が迷いなく開店準備を進める自信となった。
- ・当社は過去に会社整理の経験があり、金融機関からの査定が厳しいため資金調達が難しい状況が続いていたが、今回、融資が決まったのは、よろずの支援のおかげと感謝いただいた。

