

Management Viewpoint

コンサルタンツ・EYE『次への飛躍を目指せ！』

兵庫県にあるカジュアル衣料品店のA社では、経営者であるT社長の取組みが頼もしい。同業のカジュアル衣料品販売から数年前に独立開業したT社長が、古着主体のショップを立上げ、地域に根ざした路面型の店舗で固定客を増やし、その後多店舗展開を進めてきた。当初は古着一筋であったが、顧客の嗜好や流行を敏感に捉え、古着から新品へと移行した。「A社に来れば掘り出し物が見つかる」の一念で、国内問わず海外からも商品を仕入れ、単価の低いレディースではなく、低回転でも高単価のメンズに特化した店舗展開を着実に進めてきた。路面店の次は大型ショップの展開にも取組み、近畿圏内、関東、九州と14店舗の展開にまで至った。

大手が路面型の店舗から、大型でセルフで購入するタイプの店舗へと移行する経営戦略をとる中、A社は路面店と大型店の両張りの戦略で業績を維持している。T社長曰く「路面店はわが社のルーツであり、大手に付き合っていくつもりはない。また路面店と大型店の両方を展開することで、品揃えのバリエーションも幅が持てる(路面型と大型店では価格帯も売り方も異なるため、展開する商品も変えている)。」

消費不況の折、同業他社も苦戦を強いられており、この1年間はA社もレディースなどの取扱品目を増やすなど、戦略転換の時期に来ている。スクラップアンドビルドも経験し、現在は11店舗に絞っている。また、幹部に大手経験者を招聘するなど、社内の地固めにも余念がない。今が踏ん張り時と捉え、店長やパイヤーへの教育、モデル店舗のフォーマット作りなど、次への飛躍の準備を進めている。

T社長はタナベ経営が提唱する“1・3・5の壁(※)”に強く共感され「創業後、初めての壁を感じている」とのこと。個人商店から組織経営への脱皮を強く意識し、これまですべて1人で意思決定をしてきた環境から、招聘した幹部の存在により、2人3脚ができる体制になった。さらに少しずつ幹部社員が育っており、戦略を誤らなければまだまだ伸び代はあるとの自信である。攻めと守りの役割分担で、日々次のステップを目指されている。その姿勢を、ぜひ自社の成長へのヒントとしていただきたい。

- ◆上記コンテンツは、タナベ経営 メールマガジン「マネジメンター (無料)」バックナンバーより掲載しております。詳しくはこちら http://www.tanabekeiei.co.jp/member/mail_magazine/index.html
 - ◆本レターの内容につきましては万全を期しておりますが、ご利用によって被ることのある損害に対しましては責任を負いかねますのでご了承ください。掲載された記事の著作権は、すべて(株)タナベ経営および原作者にあります。
- 発行・編集 株式会社タナベ経営

納得の1枚。知らぬ間に身につく経営の原理原則。

タナベFAXレポート

業績が低迷していく要因は、景気などの外部環境ではなく、自社の強みが市場とマッチしないために生じるものです。自社の現状を見極め、将来を見据えた対策の手を打っていくことが大事です。貴社に毎月3回、FAXでお届けする『タナベFAXレポート』は、時流をとらえ、現在の経営環境の中で実践できる【経営の原理原則】をご提供いたします。



年会費：6,300 円(消費税込)

配信日：毎月3回(5・15・25日)年間36回配信 / サイズ：B4サイズ1枚/回

※配信日が土日祝日の場合、原則として翌営業日(平日)に配信させていただきます。
※ご入金確認後、配信させていただきます。年会費制ですので、期間途中の返金はいたしかねます。

お申込欄 FAX:06-7177-4026

お申込者名	ふりがな	部署 お役職	
ご住所	〒		
TEL		配信先 FAX	

お問合せ

(株)タナベ経営 ネットワーク本部
TEL :06-7177-4006
FAX :06-7177-4026

FAXにてお申込下さい

「個人情報のお取り扱いについて」

タナベ経営では、個人情報の保護につとめております。詳細は弊社のプライバシーポリシー(<http://www.tanabekeiei.co.jp/policy/>)をご覧ください。なお、ご記入頂いたお客様の個人情報は、当該会員・セミナー・商品のお申込に関する確認・連絡および経営情報・催物などのご案内をお送りさせていただく際に利用させていただきます。