

卸売業から小売業への前方多角化事業

ネオドリーム 佐々木健一（奈良県）

ショッピングセンターへの店舗出店で業績拡大を目指す

1. 相談のきっかけ

- 創業時から当拠点で、事業計画策定、資金調達で支援。本年度に、小売業進出の相談があった。

2. 課題整理・分析

- 現業へ負担をかけない体制作り。
- 資金面で負担をかけない、在庫投資対策が必要。
- 立地・商品にあった店舗コンセプトの確立。
- 立地に応じた品揃え戦略が必要（大手店舗との競合あるいは調和の取れた品揃え）。

3. 解決策の提案

- 新規でパート雇用し、現業（営業活動等）への影響を小さくする。
- 卸売業との仕入れ共有化、共有できない場合、委託仕入れ等での在庫対策を実施。
- 店舗コンセプトを検討するとともに、商業施設の同階にGAP、無印良品があるため、品揃えをファッション雑貨とし、ターゲットを絞込み、品揃え戦略を確定する。



4. 成果

- 平成29年7月「FROU FROU」にオープンする。
- 店舗コンセプトは、「手ごろな価格でおしゃれな雑貨を選ぶことのできる雑貨屋」とした。
- また、主力客層の主婦層にターゲットを合わせた品揃えとするが、売行き管理を行い、さらに消費者から魅力のある品揃えとしていく。
- また、海外製でも日本の厳しいチェックに合格したものだけとし、目の肥えた消費者に選ばれる商品群とした。
- 本業の卸売業の売上に加え小売の売上が計上され、月商ベースで約40%程度向上した。

店舗全体



品揃え



SC内の店舗位置

