

神戸三宮高架下でのブティック創業支援

ランダー ブルー
Lander Blue 福田 人之(奈良県)

3年越しで、念願の関西メンズファッションのメッカでブティック創業

1. 相談のきっかけ

- ・ 長年勤務していた神戸の衣料品店を退職し、創業を決意した。その際に、ネットで調べたところ当拠点の存在を知り、相談に来られた。

2. 課題整理・分析

- ・ 出店予定地は男性衣料品販売のメッカで周辺の集客力はあるが、競合が多く、明確な差別化が必要。
- ・ 仕入れ等運転資金、賃借物件の保証金等が必要で、融資額は相応の額になり、明確な資金計画が必要。
- ・ 神戸・名古屋で創業希望。より良い立地条件(通行量とターゲット属性)の物件の取得が必要。

3. 解決策の提案

- ・ 自身の持つノウハウ(商品の目利き、運営、管理・仕入れの人脈)を反映させた、ストアコンセプトの確立と、顧客ニーズに合いかつ、差別化できる品揃えを行う。
- ・ 融資を受けるための収益計画、資金計画を策定すること。
- ・ 出店候補地周辺の通行人数・属性を調査。商店街調査データの活用および、平日・休日に周辺の通行量・通行人の属性を実地調査する。



4. 成果

- ・ 初回相談から約3年後に、条件に見合った物件(通行人数及び属性)を見つけることができた。その間、創業の準備として百貨店の専門店で接客等のノウハウを強化、仕入先等の新規開拓(イギリス等からの直輸入)を行うことができ、自社の強みを強化。さらに競争力が向上した。
- ・ 事業計画を策定し、日本政策金融公庫から希望額の融資が執行された。
- ・ 平成29年4月29日に神戸三宮高架下に「Lander Blue」をオープン。5月度の売上は概ね創業計画通りとなり、幸先の良い創業ができた。衣料品の需要期である秋以降は重衣料品の販売が始まり、更なる売り上げ増が見込まれる。

海外直輸入商品



店舗 正面

