

平成23年度事業 「県央地域 経営診断事業」

診断事例 Part④

平成23年度山口商工会議所では、小規模事業者を対象に個別経営診断事業を実施しました。

昨年経営診断した事業所の中で、掲載の承諾をいただいた事業所を平成24年6月号よりシリーズで紹介いたします。

コットンハウス 櫛の木

山口市道場門前2-4-7

TEL 083-928-6388

営業時間 10時～18時

店休日 水曜日

駐車場 商店街

H・P <http://www.yamaguchi-machinaka.com/mtx/archives/1233079473/1234223161.html>



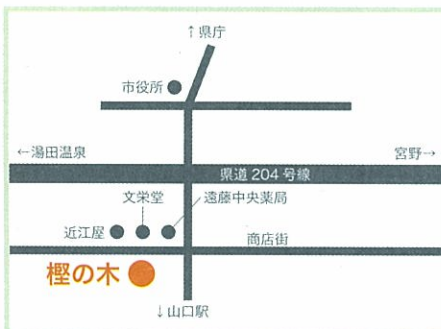
【事業所概要】

パッチワーク、ソーイング用コットンなど各種生地を販売しております。

麻の布、手づくりのエプロン、ワンピース、ホームドレス、バッグ等も好評頂いています。

しっかり丁寧な縫製で大好評の手作りエプロン、ウェアやパッチワーク用・洋裁用の布など、豊富な品揃えでお待ちしております。

最近では、オーダーメイドのエプロン、ホームウェアが人気です！



事業者の悩み・指導希望内容

- ①新たな来店客の掘り起こし、
- ②客単価・来店頻度のアップ、
- ③広告宣伝の見直し

改善指導について

- ①新たな来店客の掘り起こし

赤ちゃん用の生地や、製品の展示販売を、来年の4月以降に開催することを計画。以前、良く利用していた生地の卸問屋の営業担当者へ声を掛けることにした。赤ちゃん用の生地やそれを使った作品の展示販売については、4月に開催することが出来る。

継続的な取組みとして、年に2回程度、選んで仕入れた生地とそれを使った作品の展示と販売を実践していく。また、イベントなどで購入されたお客様向けに、ハンカチサイズのカットクロスを用意する。

- ②客単価・来店頻度のアップ

型取りから縫製・仕上げまでを受けるサービスに、さらに力を入れる。気心の知れている馴染み客に限定して営業する。「女性物イージーオーダー」の商品メニューとしては、ワンピース、ブラウス、スカート、パンツなどで、型紙の用意ができているものから始める。定期的、継続的に行っている創業祭等のイベントの活性化にも取り組む。

- ③広告宣伝の見直し

創業祭の開催を地域情報誌に掲載する。記事に関連した作品の展示、ファッション誌に掲載された写真の紹介、取り上げた生地の誕生からこれまでの沿革の紹介なども検討する。

受講を終えて（受講者の感想）

この度は、商工会議所からの勧めにより、経営診断を受診させていただきました。3回に分けて、診断士、指導員より色々適切なアドバイスや課題改善の指導を頂き、本当に有意義な時間でした。

今まで行ってきた販売方法、イベント、顧客サービス、宣伝等、色々なことをお客様の年代別に書き並べてみました。そうすると、開店時から15年くらいは、将来に対しての希望で胸を膨らませて、エネルギーに仕事をしてきたことが、記憶によみがえってきました。当店は、今の業態に転換してから、30年近く立ち、私自身も高齢になり、体の調子と相談しながら、細々と営業しておりますが、やや、経営がマンネリ化しており、改善が必要だと思っておりましたし、今回ご指導を頂いて、今のままで良いことと、改善が必要なことが見えてきました。

経営を続けてもあと4～5年と考え、このままの状態では先細りだなと感じており、今回は、良いタイミングで受診させて頂いたと思っております。本日から初心に戻って、小さいことから積み重ねていき、頑張っ

コーディネーターより

代表にお会いしてお話を伺い、20年前は布生地や手芸用品を買い求める来店客も多く、パッチワーク教室も開かれ、賑わっていた様子が伝わってきました。生地の仕入れや展示品の制作、型紙作成など、利用者のニーズを先取りしながら商品提供に努力されています。現在は、生活スタイルが変わり来店客も減ってきましたが、定期的なイベントや創業祭等を開催し、「女性物イージーオーダー」サービスを提供することで、新たな固定客の発掘にも効果が出るものと期待しています。また、来店客が5年後、10年後も足を運べるよう、頑張っていられることを願っています。