

助けてゴードン!!

宝飾小売店 業績アップへの道

第1回

どうする？在庫問題

「毎年膨れ上がる長期滞留在庫の処分が課題」

多くの小売店にとって、滞留在庫の問題は悩みの種。減らしたい思いはあっても一向に減らず、気が付いてみると増えていた、などというのもよくある話だ。不要な在庫を常時抱えている環境を許してしまうと、表面に見えない在庫（倉庫在庫）が増え、商品回転率が低下して資金繰りを悪化させる。ジュエリーは小さい商品だけに、不良在庫が倉庫を占領して困ることにならないことが、事態をより深刻化させてしまう要因でもある。

とはいえ、買取仕入れをしていれば必ず余剰在庫問題は生じるものだ。これを解消するために期末になると多くの店舗で在庫処分セールが行われているが、「これは赤字を切りたくない…」という商品への思い入れや「この商品は3年目だけどまだ売れる…」という色気などにより、結局売れない在庫を残してしまっているのが現実ではないだろうか。



ノウハウは値引率にある

ある宝飾チェーンでは、毎年、長期滞留在庫を地金買取業者に赤字で売却していた。しかし売上げが思うように伸びず、赤字を出さずに滞留品を処分しなければならない事態に陥ったときに、ゴードン・ブラザーズ・ジャパンに支援を依頼。その結果、売上高も粗利率も目標を超過、当初予定した以上の資金を確保することが出来た。

その秘訣はプライシングにあったという。「各店舗の特性に合わせ、滞留在庫に加えて通常在庫も活用しながら製品カテゴリーごとに週単位で割引率をコントロールしていました。一律の値引率を設定するわけでもなく、仕入れ値に左右されるわけでもない。ゴードン社には110年の業歴で積み重ねた膨大なデータベースに基づくノウハウがあるようです。セールの目的は滞留在庫を翌年に持ち越さず少しでも多く現金化することですから、売れると判断したものは、ほとんど値引きしないケースもありました」と宝飾チェーン社長。加えて、チラシや店外ポスター、各種メディア戦略を含む集客プロモーション、商品陳列や商品POPの打ち出し等についても、滞留在庫の販売に特に有効な方法を提案されたという。

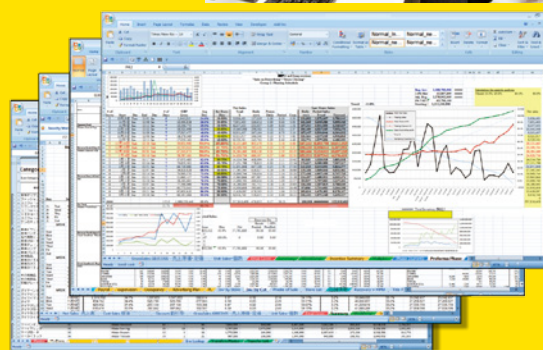
信頼ある屋号のもとで新鮮さを演出

「従来の販売手法へのこだわりや商品への思い入れが、かえって邪魔になる場面があることが身に染みて分かりました。ゴードン社

の分析に基づく機動的な販売戦略は、とても真似できるものではありません」。さらに真似できない要素として、ゴードン社が持っている在庫、支援している他店の在庫を投入することで、これまで自社で取り扱ってこなかったブランドや商品が店頭に並んだことも集客や売上に大きくプラスになったという。「既存顧客には商品面でも価格面でも驚きと新鮮さがあつたようです。私どもは長年この地で商売をしてきましたから、地域に根ざした看板があります。そこにゴードン社のノウハウが加わることで、新規顧客だけでなく既存顧客にも新たなアプローチができました。また、ゴードン社は米国の老舗企業と日本の政府系金融機関の合併企業ということで、取引を開始する際の安心感も大きなポイントでした」（宝飾チェーン社長）

	目標	結果	達成度
売上高	4億6,000万円	5億4,300万円	118%
長期滞留品消化	1億円	1億800万円	108%
粗利益率	11.0%	19.2%	175%

宝飾チェーンに対する長期滞留在庫の現金化支援結果



米国での110年の業歴で積み重ねた膨大なデータベースに基づき、ゴードン社の分析力は日本を含む世界各国で成果を生んでいる。

お気軽にご連絡ください。
在庫回りのお悩みに対し、
貴社とともに製品価値の最大化を
目指します。

株式会社ゴードン・ブラザーズ・ジャパン
アセットソリューション部
TEL: 03-3518-9464



宝飾業界担当 小池 芳典 氏

【企業概要】

Gordon Brothers Japan
GORDON BROTHERS GROUP

株式会社ゴードン・ブラザーズ・ジャパン
設立: 2006年
本社: 東京都千代田区内神田1-1-14
事業内容: 動産評価、動産換価、動産担保融資、等
主要株主: 日本政策投資銀行
Gordon Brothers Group, LLC

助けてゴードン!!

宝飾小売店 業績アップへの道

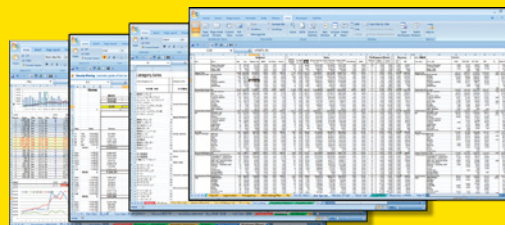
第2回

どうする？ボーナス商戦

「動産担保融資で品揃えを強化し、販売チャンス逃さない」

冬のクリスマス、年末商戦に次ぎ、ジュエリーの需要が高まる季節がやってくる。夏のボーナス商戦は特に「頑張った自分へのご褒美」という自家需要売上げの比率が高まるため、クリスマス商戦の中心となるギフト需要と違い、多様化する女性自身のニーズに対応する幅広い品揃えが求められる。

しかし、商品ラインナップの拡充には、当然お金がかかる。資金が潤沢にある小売店であれば問題はないが、滞留在庫を抱えながら新たに品揃えするために資金調達をすることは従来では難しかった。結局、代わり映えのしない商品でボーナス商戦に臨むこととなり、店頭でインパクトを与えることができないまま、書き入れ時であるはずのチャンスを逃してしまっているのが現実ではないだろうか。



米国での110年の業歴で積み重ねた膨大なデータベースに基づき、ゴードン社の分析力は日本を含む世界各国で成果を生んでいる。

在庫が担保になる新たな資金調達「ABL」(動産担保融資)

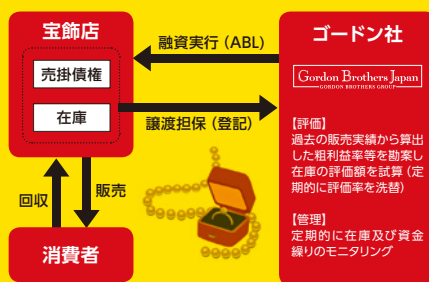
そこで今注目されているのが、ABL(アセット・ベースド・レンディング)という資金調達方法だ。従来の資金調達の場合、評価されるのは借り手の事業価値と担保になる不動産資産や個人保証が主体。しかし、ABLでは在庫(原材料、商品)や売掛金といった動産が担保となる点が新しい。担保として提供する在庫や売掛金の所有権は貸し手に移るものの、実際の動産は借り手に残り、通常の企業活動の範囲で原材料を生産活動に利用することができる。また、在庫も販売することができる。もちろん、貸し手に対しては、担保となった在庫や売掛金等の増減を定期的に報告する必要があるが、その分、貸し手から事業そのものや業績に対する深い理解を得られるのも利点である。

このように、流動資産を有効に活用することで、不動産資産がない企業でも融資を受けられる可能性が高まるのがABL。経済産業省を中心に政府が本腰を入れて普及に取り組み始めた資金調達システムとしても注目を集めている。

保有在庫価値の範囲内であれば赤字、債務超過でも融資可能

ゴードン・ブラザーズ・ジャパンのABLの特徴は、「担保価値」と「資金繰り」に依拠していること。「担保価値」とは在庫や売掛債権等の評価額であり、「資金繰り」が回る見込みがあれば、「担保価値」の範囲内で継

ABLのスキーム図



続借り入れも可能となるといった柔軟な資金調達システムだ。一般的には融資対象として検討もされない赤字企業、債務超過企業であろうとも、担保価値を超えない範囲であれば融資することが可能となる。

実際に昨年、ゴードン社から動産担保融資を受けたある宝飾店。来るボーナス商戦に向けて、30代、40代向けに、国内外の大手ブランドからクリエイター系ジュエリー、メーカーのノンブランド品まで幅広くラインナップするため、ゴードン社に融資を依頼した。ゴードン社が持つ膨大なデータベースに基づき在庫評価が行われ、半年間の期限一括返済という形で1億円の融資を取り付けた。「ここ数年赤字が続いていましたから、ABLの存在は本当にありがたい。不動産や個人保証が担保となる融資と違って、実に機動的なシステムだと思います。資金使途については細かく問われません。もちろん品揃えのための資金に充当したのが大部分ですが、宣伝や広告、臨時スタッフの人件費といった運転資金全般に活用させていただきました」。

ボーナス商戦のために初めて大きな仕掛け

ができたことで、この宝飾店では6-7月の売上げが前年同期比155%を達成。もちろん開店以来、同時期の売上げとしては最高額となった。「ジュエリー業界に詳しい方がいるので、店頭での見せ方や集客方法のアドバイスをもらえたことも大きかったです。また、一般的な融資と違い、毎月ゴードン社に在庫状況をレポートしていましたので、私どもの商売の流れや顧客の特徴も理解してもらえたことで、年末商戦に向けた融資も継続して取り付けることができました」(宝飾店社長)

お気軽にご連絡ください。
動産担保融資により貴社とともに
事業の最大化を目指します。

株式会社ゴードン・ブラザーズ・ジャパン
アセットソリューション部
TEL: 03-3518-9464



宝飾業界担当 小池 芳典 氏

【企業概要】

Gordon Brothers Japan
GORDON BROTHERS GROUP

株式会社ゴードン・ブラザーズ・ジャパン
設立: 2006年
本社: 東京都千代田区内神田 1-1-14
事業内容: 動産評価、動産換価、動産担保融資、等
主要株主: 日本政策投資銀行
Gordon Brothers Group, LLC

助けてゴードン!!

宝飾小売店 業績アップへの道

第3回

どうする? リニューアル戦略

「改装後の来店動員につながる効果的な閉店セール」

好調な株価と景気回復ムードの一方で、実質賃金は下がり続けており※、消費者にその実感は乏しい。当然財布のヒモは堅く結ばれ、多くの小売店では集客に苦戦している。

そんな節約志向が高まる中で消費者に買ってもらうには“仕掛け”が重要だ。そこで、繰り返し実施されるのが「リニューアル戦略」。オープンセールの次に客数を集められる即効性のある販促企画として、業種・業態を問わず多くの小売店で取り入れられている。「店じまい・売り尽くしセール」と「リニューアルオープンセール」といった2度のセールのセットにして、来店動機を喚起しようというものである。

しかし、消費者にもすっかりお馴染みとなっているこの企画。セールを繰り返すたびに売り上げが伸びなくなり、思うような効果が得られなくなっているのが現実ではないだろうか。

※厚生労働省「毎月勤労統計調査」

徹底した商圈 / 顧客分析で 改善点をあぶり出す

北関東を中心に展開するある宝飾チェーン店では、各店舗でたびたびセールを開催しても売り上げが伸びず、行き詰っていた。そこで、ゴードン・ブラザーズ・ジャパンに展開店舗のうち3店舗の改装セール支援(1ヶ月)を依頼。いずれも出店後5年以上経過しているショッピングセンター内店舗であった。

宝飾チェーン店からゴードン社へのお題は、“売上を伸ばして粗利益率も確保する”こと。滞留在庫の処分といった思い切ったプライシングによるセールではなく、あくまで通常の実在庫を用いた仕掛けが求められた。

ゴードン社が重視したのは、商圈分析と顧客分析、そして既存セールの方法について。分析の結果、ショッピングセンター全体の顧客特性に合わせた販促が行えていないことが問題点として挙げられた。ショッピングセンターを訪れている顧客層とこの宝飾チェーン店の顧客層にズレが生じており、チェーン本部が主導する全国統一のセルフフォーマットが合っていなかったのである。

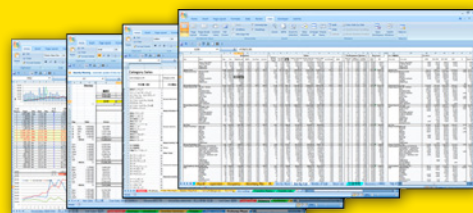
まずは店内装飾の刷新に着手。トレンド性の高い目玉商品を設定し、店頭が目立つ場所に配置した。そして、外から見ても明らかにセール中であることがわかるように、アイキャッチ効果の高いPOPに変更。「これには販売員からの抵抗もありました。もともとシックで高級感のある売場でしたから、本当にこれでいいのかと不安があったようです。私としても思い切った決断になりましたが、本部とゴードン社とで役割を決めて根気よく説明したことで、

販売員のモチベーションが変わったことも大きかったと思います」と宝飾チェーン社長。

日々の割引率コントロールで 粗利益率も確保

次に、折込広告(チラシ)を見直した。チラシは「地域密着性」「価格訴求性」において効率的で効果的な媒体であり、このチェーン店ではこれまでも活用していたが、ゴードン社は新たに3パターンのチラシを用意。テストマーケティングとして3パターンすべてのチラシを打ち、反応の良かったものを2回めで大々的に使用することにした。また、これまで感覚的に決めていた折込地域は、顧客住所から選定した。「結果は意外なものでした。反応の良かったチラシは文字だけで“売り尽くしセール”と告知するもの。これまではたくさんの商品画像にそれぞれのスペック、販売価格、割引率を明記していましたが、どんな商品がどれほどお得なのかと想像を掻き立てるチラシが集客につながったようです。

その他、過去2年間の売上分析、在庫分析によりセール商品と割引率を設定し、本部や販売員とのミーティングを重ねて商品投入のスケジュールや店頭オペレーションなど細部まで決定。セール開始後は、ゴードン社の膨大なデータベースに基づくノウハウにより、日々の動向をみながら商品ごとに割引率をコントロールした結果、期間売上高は2.75倍を達成し、粗利益率も50%に踏みとどまった。チラシを打った直後や土日だけでなく、平日にも日替わりの目玉商品等を盛り込んだことで確実に集客し、新規顧客の獲得や商圈の拡大に成功した。「改装セールのリニューアル後を



米国での110年の業歴で積み重ねた膨大なデータベースに基づき、ゴードン社の分析力は日本を含む世界各国で成果を生んでいる。



従来のチラシ(左)と
反応の良かったチラシ(右)



改装セール支援(1ヶ月)結果

	前月	セール月	達成度
売上高	2,500万円	6,800万円	275%
粗利率	63%	50%	—

期待してもらうための予告でもありますから、改装セールで顧客が広がったことはとても大きかった。おかげさまで、改装後の売上も前年超えを達成しています(宝飾チェーン社長)

お気軽にご連絡ください。
セール支援を通じ貴社とともに
事業の最大化を目指します。

株式会社ゴードン・
ブラザーズ・ジャパン
アセットソリューション部
TEL: 03-3518-9464

宝飾業界担当
小池 芳典 氏



【企業概要】

Gordon Brothers Japan
—GORDON BROTHERS GROUP—

株式会社ゴードン・ブラザーズ・ジャパン

設立: 2006年

本社: 東京都千代田区内神田 1-1-14

事業内容: 動産評価、動産換価、動産担保融資、等

主要株主: 日本政策投資銀行

Gordon Brothers Group, LLC