

助けてゴードン!!

宝飾小売店 業績アップへの道

第4回

どうする? 不採算事業/店舗の閉鎖

「閉鎖業務のアウトソースで資源の再配分 or 再チャレンジを実現」

金融庁は中小企業金融円滑化法に基づき返済猶予を受けてきた中小企業に対し、転廃業を促す方針に転換し、支援に乗り出している。廃業支援という言葉には、経営基盤の弱い企業の退出を求めるような印象を受けるかもしれないが、ここでいう廃業支援とは、むしろある程度経営余力のあるうちに計画的に事業を終了することを支援する取り組みに重点を置いている。債務超過に追い込まれ、にっちもさっちも行かなくなってしまう前に、納得のいく形で事業から撤退することができれば、ダメージが少ない状態で再チャレンジすることができるからだ。

不採算事業からの撤退、不採算店舗の閉鎖も同じこと。切り離すことで経営資源を再配分し、早めに本業に集中することができる。

とはいえ、廃業・撤退・閉鎖にあたっては、大きな決断と様々な手続等の専門知識が必要になる。どうしていいのかわからないままに、情性で事業継続しているのが現実ではないだろうか。

閉鎖業務をアウトソース することのメリット

北陸地方を中心に展開しているある宝飾チェーンA社では、店舗のスクラップ&ビルドを進めていく中で、不採算店舗の閉鎖を決定した際には独自に閉店セールを行っていた。「セールとはいえ利益の確保は考えますから、やはり売りやすい商品が売れていき、売れ難い商品が残るとというのが通例でした」とA社社長。売れ残り商品は、セール終了後に廉価で処分するか、自社の他の店舗に送り、再販の機会を待つことになるのだが、売れ残った在庫を移動するだけでも人手とコストがかかるうえに、閉店セールで売れ残った商品が次の店舗で売れる保証はどこにもない。

そうした状況が繰り返されているなかで、ゴードン・ブラザーズ・ジャパンと出会った。「減損を先送りしているに過ぎない」という指摘を受け、店舗閉鎖の支援を依頼することに決めた。「そもそも、スタッフが高いモチベーションをもって閉店セールに臨むことは難しいものです。それならば、ノウハウを持った専門家にアウトソーシングするほうが、スムーズに、そして短期間で成果を上げてくれるだろうと考えました」

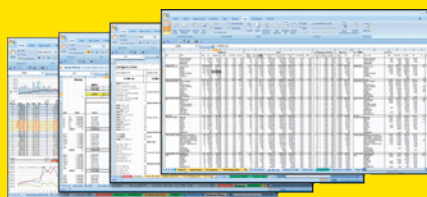
不採算店舗の切り離して、 成長分野に資源を集中

ゴードン社は、マネージャーや店長と協働するポジションにメンバーを派遣。陳列や販促方法など閉店セール時のオペレーションを指揮し、売り切りに向けた戦術を実行した。例えば、過去の経験値と緻密なデータ分析に基づいて、売れ難い商品や在庫過多の商品は値引き率を高くするなど、商品ごとに値決めを行った。そして、あらゆる商品が期間内に等しく売れていくよう、毎日の販売データを見ながらプライシングの変更を加えていった。また、既存顧客を閉店によって失ってしまうのではなく、Eコマースを含め、自社の他の店舗へ誘導していく仕組みを構築していった。あわせて、ゴードン社は、予めセールの売上高を保証し、該当金額を先にA社に支払うことで、自ら事業リスクを負担してA社を支援した。

「閉店セールをゴードン社に任せたことで、将来に向けて成長する店舗に集中することができました。前向きなことに人的資源を充てることができたのは、会社にとっても重要なポイントでした。また、事前にゴードン社が売上高保証金額を支払ってくれたことでキャッシュを確保でき、長年温めていた新規事業も立ち上げることができました」(A社社長)



ゴードン社が予めセールの売上高を保証し、当該金額を先に支払うことにより、自社の損益・収支をセール前に確定することが可能となる。



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。
閉鎖のサポートにより
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】

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

Gordon Brothers Japan
—GORDON BROTHERS GROUP—

委託販売先募集

ゴードン社が保有する在庫の委託販売先を募集しています。
業界標準の委託価格より圧倒的な安さを約束。お気軽にお問い合わせください。