

創業・新事業展開型 株式会社ツーンネット

全国展開を目指す時計、貴金属の修理チェーン

中部支部 統括プロジェクトマネージャー 野尻 一男

【ポイント】～フランチャイズ導入による全国展開と株式上場の実現に向けた複合支援～

10万人都市を中心に、駅構内に立地し顧客の利便性が高く、時計、貴金属、宝石のリペア・リフォーム・リサイクル業に特化したサービスショップ。機械時計、高級時計の時代に、「修理のできる店舗」になっている。貴金属・宝石にはデザインの流行があり、その加工職人を社内に抱え修理からリサイクルまで100%の対応を行っている。これらのサービス業を全国展開するために、FC参加制度（社員ののれん分FC制度）を確立し、平成22年50店舗を開店し、3年後には100店舗を目指している。4年後には株式上場を実現するために、内部管理体制、業務改革を推進中である。

企業概要

- ▶ 企業名：株式会社ツーンネット
- ▶ 業種：時計、宝石等の修理、リサイクル、販売
- ▶ 本社所在地：愛知県稲沢市田代1丁目9-13
- ▶ 資本金：49百万円
- ▶ 設立：平成2年11月
- ▶ 売上高：440百万円（平成21年3月期）
- ▶ 従業員数：78名



代表取締役 瀬口良人社長

瀬口社長は30年前に某会社を設立し、顧客管理、人材の育成が原因で破綻する危機を経験している。その経験を生かして、市場・顧客の明確化、人材の育成を重要項目として、時計、メガネ、貴金属等のリフォーム、リサイクルを全国展開するために、平成2年に(株)ツーンネットを設立した。対象市場規模は1兆円から2兆円と推定され、従来の小売ではなく、リペア、リフォーム並びに消費者から直接買付・回収するリサイクル業務と自社で作製した商品を販売するビジネスモデルである。4年後には100店舗まで拡大するためにフランチャイズ展開を導入し、IPOを目指している。

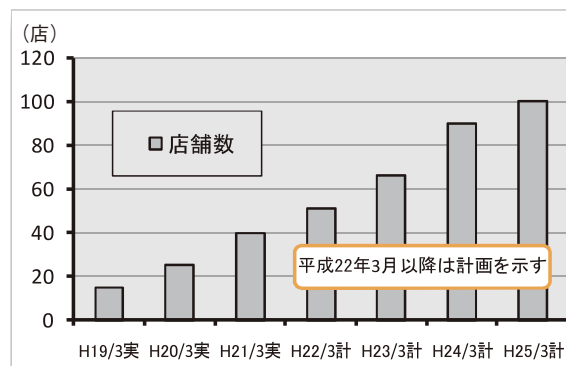
【時計、宝石等の展示、店舗の概況】



【開店した店舗状況：平成22年3月期実績】

地区(該当県名)	店舗数
関東地区(東京都、千葉県、埼玉県等)	8
中部地区(愛知県、岐阜県、三重県)	35
関西圏(大阪府)	3
九州地区(長崎県)	4

【全国店舗設置状況(実績・計画)】



支援課題の設定とプロジェクトマネージャーの視点



野尻一男 統括プロジェクトマネージャー

全国展開を目指すための課題は、第一段階は①フランチャイズ展開の方法、②店舗の運営マニュアル、③FCオーナーの経営能力向上、第二段階では④多店舗の経営の見える化、⑤株式上場のための内部管理体制の構築等であった。FC関連の仕組み構築は専門家派遣、株式上場のためには、中部支部IPO社長交流会を企画して、IPO専門家との相互啓発の場を設定して対応した。

支援内容と支援成果

企業側の受け入れ体制は社長を中心にして経営課題を解決するために、支援テーマ毎にプロジェクトチームを設定し、関連責任者を含めて推進した。支援の基本は経営課題を深く掘り下げるために、窓口相談の場を活用して、社長を中心として議論をした。経営課題から支援テーマ、支援目標へと展開して、成果物を明確にした。平成18年は、組織づくり、成長するため

のFC展開の基礎づくりからスタートし、現在も専門家派遣は継続している。

この間、売上高、店舗数は大きく成長した。特に支援開始時、平成18年の店舗数は6店舗であったが、平成22年には50店舗で、東京から九州まで商圈を拡大できている。経営数字の見える化をするために、IT導入を図り、CIO（情報責任者）が中心となって運営している。支援内容については、時系列で支援メニュー、支援テーマを下図表に示す。主な支援として、FC展開、事業計画、資金調達、内部管理体制、IT導入など中小機構の支援メニューをタイミング良く導入してきた。

経営者のことば

中小機構のセミナーに参加し、専門家派遣制度の説明を受け、早速申し込みました。統括プロジェクトマネージャーからその都度の経営課題に対するアドバイスを受け、FC展開方法、事業計画の策定、内部管理体制、IT活用と幅広く支援して頂きました。2年間、IPOを目指す社長交流会に参加し、株式上場の幅広い情報提供を頂いています。その結果、当社の幹部従業員が大きく成長ができたことを深く感謝し、4年後に株式上場を目指して頑張ります。

