

北陸支部 統括プロジェクトマネージャー 増森 正樹

【ポイント】～顧客視点で卸の役割を見直し、営業力強化～

台所・調理用品、園芸用品など家庭用品の卸売業であるサンプラスは、変化と競争の激しい流通業界にありながら富山を地盤に半世紀の間に営業エリアを中部・信越8県に広げ、売上高が中部圏で5指に入る成長を遂げた。しかし、小売店とメーカーの連携が進み、自社の役割を見直す時期に来ていると感じた小池社長は中小企業基盤整備機構北陸支部へ相談に来られた。経営実務支援による業務改善、専門家継続派遣による営業革新プロジェクトを行った結果、消費者の立場を理解した営業活動ができるようになった。ライフスタイルを提案する活動が小売店や消費者に評価された結果、付加価値の高い商品の販売比率が向上した。

企業概要

- ▶ 企業名：株式会社サンプラス
- ▶ 業種：台所など家庭用品の卸売業
- ▶ 本社所在地：富山県富山市本郷2349-2
- ▶ 資本金：50百万円
- ▶ 設立：昭和29年5月
- ▶ 売上高：2,288百万円
- ▶ 従業員数：26人



代表取締役 小池博文社長

サンプラスは、ホームセンターやドラッグストアなど小売店からの要望にきめ細かく対応する事で、顧客の成長に伴い売上高、対象エリアも拡大してきた。

しかしながら、PB商品にみられるように小売店とメーカーの連携が進み、卸の存在意義が問われてきた。

激しい環境変化に振り回されながらも子会社に物流機能を持ち、情報化投資を強化するなど内部処理の効率化を図って体質強化に努めてきた。しかし、売上の減少が続きこれまで以上の対応策を考える必要に迫られていた。そうしたおり、中小機構北陸支部の窓口相談を受けたことがきっかけとなり、経営実務支援による業務改善、専門家継続派遣による営業革新プロジェ

クトを実施することになった。

支援課題の設定とプロジェクトマネージャーの視点



増森正樹 統括プロジェクトマネージャー

会社を訪問した際、あまりの在庫の多さに驚いた。「小売店からの要望にきめ細かく対応する」ということは、聞こえは良いが、裏を返せば御用聞き営業であり、その結果として欠品を恐れ、在庫が増えていた。

まず、そこから手をつけ提案型営業への取組みに変えていくことを考え、小池社長に提案した。第一段階における具体的成果として4,500万円分の在庫を圧縮することができた。この成功体験を生かして「やればできる!」との気持ちを大切にして営業革新プロジェクトへステップアップさせた。

支援内容と支援成果

「経営実務支援事業」

○支援テーマ

「受発注・在庫改廃ルール化と在庫削減」

ABC分析による不良在庫の見直し、受発注業務プロセス改善、スピード処理化などで製品在庫を圧縮した。

成果

- ・在庫削減：4,500万円
- ・在庫回転数：20日⇒13日

「専門家継続派遣事業」

○支援テーマ

「営業革新プロジェクト」

営業強化と商品開発強化を以下の内容で、きめ細かく支援した。

営業強化では、①取引先別営業計画の策定と実行

②リテールサポート新企画、新サービス開発と実行③場面別行動モデル開発と改善④営業効率に関する改善を実施。

商品開発強化では、①生活シーン、ニーズ研究、情報収集、分析②新商品、新カテゴリーアイデアと企画③仕入計画と導入戦略④店舗導入計画と提案を実施。

何れの支援内容においても、「考えて、試して、結果を反省して、考えを見直す」を粘り強く繰り返し行った。

成果

- ・新企画目標売上 月500万円を達成。
- ・粗利益率2%増加。
- ・オリジナルの情報提供ツール「サンプラスニ

ュース」の定期発刊が定着化。

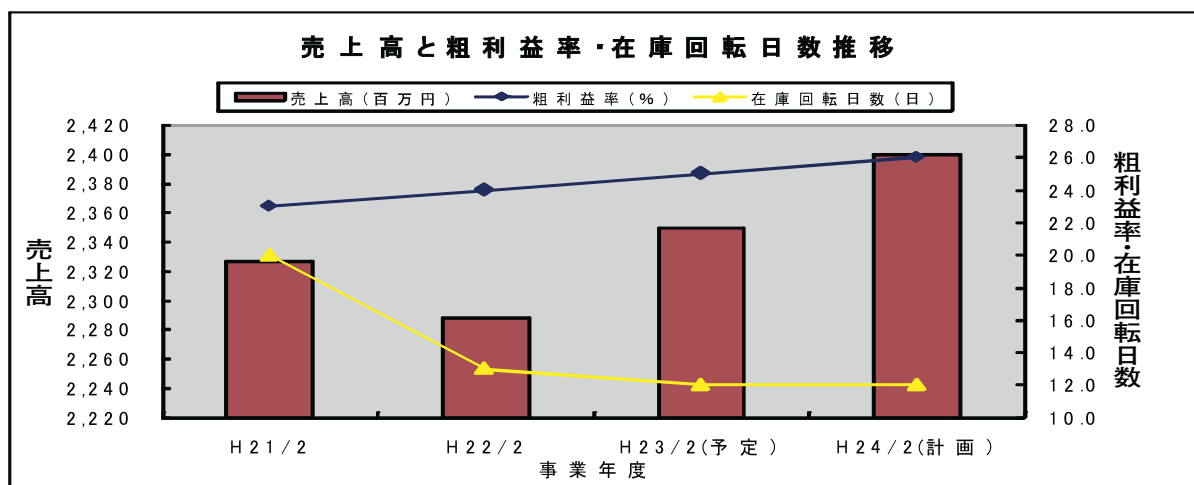
さらに中小機構の「ハンズオン支援」の良さを理解いただき、引続き、「専門家継続派遣事業」を利用して、「事業承継計画」の支援を実施している。さらに、後継者の育成には中小企業大学校を利用する予定である。



経営者のことば

家庭用品卸売業は、製・配・販の中間ポジションで「卸機能の効率性」を提供し「トータル流通コストの最小化」と「売れる企画販売提案」を使命としています。最初に「適正3週間在庫」、続いて「新規売上月500万の販売企画」に取組み一定の成果を上げることが出来、中小機構様の継続のご支援に感謝申し上げます。

当面对策と恒久対策に分けて、検討したことが問題解決の突破口になりました。



経営実務支援事業 H21.3 H21.8 在庫削減 4,500万円

専門家継続派遣事業 H21.9 H22.8 新企画目標売上高 500万円(月)を達成

- ・事業承継計画作成支援
- ・事業計画実現支援
- ・後継者、人材教育(中小企業大学校)