

北海道——札幌市

(株) 秀岳荘

圧倒的な品数と細やかなメンテナンス
道内アウトドア用品で地域一番店!!

「アウトドア・レジャー用品の地域一番店」として他を圧倒する(株)秀岳荘。聞けば、長引く不況のなかでも「休日は店舗前の国道が渋滞、セール日は平日でも朝から200人以上の行列ができる」ほどの人気店。

小野浩二社長によると、そのひとつは「圧倒的な品揃え」にあるという。事実、登山、キャンプ、カヌー、自転車などジャンルごとに各店舗が持つアイテム数は数十万点に上るといふ。同社では「売り場の担当者がいいと思つた商品を仕入れ、自己責任で売る方式を採用」しており、「結果として品数がドンドン増え、気付けば国内屈指といわれる品数になった」そうだ。ちなみに、現場に権限を移譲して取り扱う商品を増やしていくこの方法は、1990年代にディスプレイ分野で大躍進した「ドン・キホーテ」グループが採用していることでも知られる。「何をどう売るかはアウトドア



白石店の売り場面積は約700坪、店内には天井付近まで商品が積まれている

「道内シェアの半分以上を占める」というからビックリだ。この強さの秘密は

「圧倒的な品揃えと、それを支える独自の経営手法が特長の企業。従業員が多くがアウトドア愛好家のため、顧客のアドバイザーとしても高い評価を得ています。今後も道内のアウトドア業界を牽引する存在としてさらなる成長発展を期待しています。」

太鼓判押します!!

東京中小企業投資育成(株)業務第三部
藤原直人さん

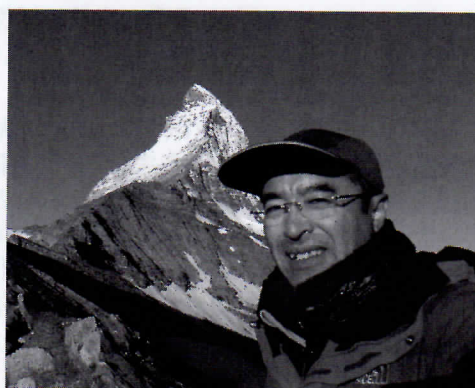
圧倒的な品揃えと、それを支える独自の経営手法が特長の企業。従業員が多くがアウトドア愛好家のため、顧客のアドバイザーとしても高い評価を得ています。今後も道内のアウトドア業界を牽引する存在としてさらなる成長発展を期待しています。

「何をどう売るかはアウトドア

社長の自社採点

| | |
|-------|-------|
| 企画開発 | ☆☆☆☆☆ |
| 営業力 | ☆☆☆☆☆ |
| 成長力 | ☆☆☆☆☆ |
| 収益力 | ☆☆☆☆☆ |
| 地域貢献力 | ☆☆☆☆☆ |
| 人材力 | ☆☆☆☆☆ |
| 専門性 | ☆☆☆☆☆ |
| リサーチ力 | ☆☆☆☆☆ |
| 計画性 | ☆☆☆☆☆ |
| リスクマネ | ☆☆☆☆☆ |

■会社概要
本社・札幌市白石区本通1南2(白石店3階)
011-860-1113 / 創業1955年
資本金5000万円 / 従業員53名
<http://www.shugakuso.com/>



自身も大のアウトドア好きで、休日はもっぱら山や川に遊びに出かけるという小野社長

好きの社員たちに一任して、本部はそれを支援する。普通のチェーン店では絶対にマネできないことだ」と小野社長は胸を張る。

もうひとつの特徴は「充実したメンテナンスサービス」だ。同社の店舗で買った商品なら基本的に無料、他店で買ったものなら数百円という格安価格で請け負う。しかも、ゴムやジッパー、タグなどが入ったウェアの裾上げから、テントのシヨックコード(ポール内に張ってあるゴム



縫製部門を持ち、修理や改造のほかウェアや小物などオリジナル商品の製造も行っている

状のロープ)交換、ガソリンランタンやバーナーの火力調整部や空気圧縮部品の修理など、メーカーでもサジを投げるようなものでも積極的に引き受けるという。「アウトドア用品はけっして安いものではないので、大事に使ってほしいという思いからはじめた」と小野社長。すぐに儲けになるわけではないが、これが顧客との信頼構築に欠かせないのだという。

気になる今後の展開だが、「あくまで地元にとどまる」と小野社長は話す。道外に店舗を拡大するとサービスの質が「薄く」なるし、何より「アウトドア好きの社員たちが休日に仲間と遊びに行けなくなるのは避けたい」と苦笑する。案外、この言葉にこそ同社の強みがあるのかもしれないだろうか。

社長のひとこと

QRコードからのアクセス
電話番号も載せてあります。