

山内経営コンサルティング事務所のクライアント事例です。
たび重なる苦労に積極的に立ち向かうオーナーの生き様をごらんください！感動ものです。

不況も不況、さすがに今年はダメだ…と言われていたときに
「このままいけば売上5倍はなんとかなりそう」という事例です。

押し寄せる苦難を乗り越え地域戦略で開眼。 1年でお客2倍、粗利3倍。お客の98%が 福岡駅南2丁目住民のエステサロン

150万円もの高額ローンを組ませるエステ店に疑問を感じ、独立。福岡から遠く離れた京都に出店して3ヵ月で撤退。ワンルームマンションでお客を増やした腕を見込まれ雇われ店長に。やがて業績不振、倒産寸前。店長だったことから数千万円もの負債を抱えます。しかし心機一転、こんどはメンズエステに挑戦するも大赤字…。ところが、偶然誘われて参加した勉強会が窮地を救います。経営のルールを学んで、あっという間に大逆転。常に前向きで決してあきらめない人、『エグゼ』赤松由梨社長の波瀾万丈の物語です。来店型の小売・サービス業すべてに通用する戦略事例です。

【山内からのアドバイスはこうでした！】

「あの広い道路から向こうに行ってはダメ。こっちの広い道路も渡ってはダメです。半径500メートル以内に繰り返し配布してください」
「来店されたお客様に対する感謝のメールと、相手の期待を超えるサービスを提供してください」

★かつてのエステ業界と言えば…

キャッチセールス、強引な勧誘、化粧品など不要な購入、高額ローンの契約、入金後の雲隠れ……。かつて、そんなニュースを見たり読んだりしたことがあるのではないのでしょうか。一部の悪徳業者的なエステにより、多くのエステサロンが客離れを起こすなど業界イメージを低下させた時期がありました。

赤松由梨さんも、似たような店を経て独立した一人です。マンションの一室でエステサロンを開業し、**毎晩、手書きでチラシ**をつくってはポスティング。近所の主婦に人気があったのですが、どうしてもと頼まれてほかの店の店長として勤めはじめました。

★「高額ローンを組ませるお店にいました」

その店のオーナーは赤字解消のために「前受金」の制度をつくります。長期にわたりサービスを受けられることと引き換えに、高額ローンのローンを組まされるお客が増えました。「お給料が上がってうれしかった」と赤松さんは告白しています。

しかし、そのうれしさも長くは続きませんでした。買ったチケットでエステに通うことができるのはせいぜい1年。その後、2年も3年も返済が続くお客をみて、「わたしはなんてことをしてしまったんだろう」と、お客が気の毒に思えてなりません。雇われ店長だったにもかかわらず、赤松さんは多額の負債を抱えたまま、業績不振で倒産寸前の店を引き継ぎます。



「チラシを11万枚配っても、来店客はゼロ。どうしようかと思いました。ところが…」

EXE (エグゼ)
赤松由梨社長



★チラシ11万枚、お客ゼロ

エステを再開した赤松さんですが、もともと腕は確か。独身女性の常連客をどんどん増やします。**お客思いの赤松さん**はひらめきました。「男性客を増やして、常連さんに紹介しよう」と。そして、長年の常連客に言いました。「メンズを集めるけん、3ヵ月だけおやすみしてね」。

ところが、なかなかお客が来店しません。あっという間に3ヵ月が過ぎます。このままでは引くに引けません。前の店の返済もあります。**赤字がふくらむばかり**。それからさらに3ヵ月。スタッフを増やし、店から遠く離れた地域にもポスティングし、繁華街で手渡ししたチラシの総数は11万枚。しかし……「チラシを見た」という来店客はゼロでした。

★奇跡の復活

一念発起してオープンさせた『エグゼ』です。給料を払うスタッフは4人いました。ところが毎月の売上は100万円いくかどうか。家賃や化粧品仕入、駐車場代や営業経費などを差し引くと…。

しかしエグゼは復活します。料金を上げたわけでもなく、低価格にしたわけでもなく、広告宣伝などの経費は大幅カットし、それでもお客の数は1年で倍増、粗利益は3倍に増えたのです。

その秘密はすでにタイトルに示されていますが、**赤松さんのドラマ**はまだあります。**【お客が増える！No.8】**をごらんください。

★【お客が増える！No.8】は2社の事例を勉強できます

【お客が増える！No.8】には、エステサロンエグゼのほかに、**沖縄で【制限食】宅配業**を営む、**有限会社パーソナルフードサービス**

の事例も紹介しています。

糖尿病など生活習慣病の人にとって、カロリーや塩分をひかえた食事を毎日つくるのは困難です。健康で長寿の沖縄を維持するために精一杯お役に立ちたい。その想いで新城一美社長は創業しました。「制限食」は当初、一日10食。**エリア拡大は慎重市町村ごとに各個撃破**、身の丈にあった経営で今や一日1200食。沖縄で圧倒的1位の市場占有率を占めるまでになりました。

経営者としての経験を積み、お客の声を聞き、勉強を重ねた社長ほどやるべきこと、やりたいことがあふれてきます。

しかし小さな規模の会社は個別撃破主義こそ成功の近道。その大切さをあらためて教えてくれた取材でした。

お客一人ひとりに対応するとはこういうことか、と驚かれるのではないのでしょうか。大手が参入を試みても、結局はあきらめるほどの経営をごらんください。

■<読むCD> お客が増える！No.8 (エグゼのレポートと動画です)

事例1・押し寄せる苦難を乗り越え地域戦略で開眼。1年でお客2倍、粗利が3倍。福岡駅南2丁目のお客で98%のエステサロン

事例2・生活習慣病予防のための食事を宅配。大手参入も予防し、身の丈経営で沖縄1位

※不況無縁の事例をPDFファイルにてごらんいただけます。(パソコン上で、あるいはプリントしてお読みください)

※取材会社を紹介した動画(3分~5分)も同じCDにはっています。

※インタビュー中に発言した「なるほど語録」もごらんください。

■販売価格 5,880円 (税込)

【お客が増える！No.8】編集協力/山内経営コンサルティング事務所 制作・販売/お客が増える★プロダクション

<今すぐファックス24時間受付> **FAX. 092-737-8861**

<読むCD> お客が増える！No.8 申込書

ご住所	〒		
会社名			
お名前			
TEL		FAX	
Eメール			

※商品は、お客が増える★プロダクションより直接、お届けします。

日本の小売業・飲食業・サービス業を変える！ 山内経営コンサルティング事務所

810-0001 福岡市中央区天神 4-8-2 天神ビルプラス5F

TEL. 092-600-8439 FAX. 092-737-8861

e-mail : top@yamauchikeiei.jp http://www.yamauchikeiei.jp