

IT の導入で小売業の現状に風穴を

2020 年 09 月 15 日 | 株式会社イシバシ



株式会社イシバシは、都内にオーダーカーテンの専門店を4店舗構える企業です。小売業の厳しい現状を打破すべく、中小機構が実施する「IT 経営簡易診断」の支援をうけて、IT の導入で経営改善を図っていきます。

※IT 経営簡易診断とは・・・？

中小機構がご提案する、自社の IT 経営をチェック&見える化する簡易診断サービスです。

専門家との3回の面談を通して経営課題・業務課題を整理し、IT 活用の可能性を無料でご提案します。

(※本事業は既に終了しており、後継の事業は IT 経営サポートセンターです)



取締役部長：酒井亘さん

弊社はカーテンの専門店と不動産業を運営しております。創業当時から今に至るまで紳士服、化粧品など様々なものを扱ってきました。現在はカーテンの専門店がメインとなっていて、都内にカーテン・アイという名前で4店舗ございます。長さを1cm単位でご注文頂けるオーダーカーテンを販売しております。ドイツ・スペイン・トルコ等、ヨーロッパからの輸入カーテンを扱っているのが当店の特徴で、他にはない生地のカーテンを手にとってご覧いただけるのが魅力です。弊社では現地に行って仕入れており、また直輸入なのでマージンもかからず、お客様にリーズナブルなお値段でご購入いただくことができます。

【課題】利益が低い悩みに対して何から取り組むべきか分からなかった

大型量販店や小売店の合併吸収など、小売り業を営む人にとっては厳しいご時世だと考えています。弊社でも新たな試みとして EC ショップに出店しています。EC ショップは路面店と違い、日本全国からお客様が来て下さいます。しかし、集客力が高いというメリットはあるのですが、一方で決済手数料や利用運用費など差し引かれるものも多く、結果として利益率は低下していたことが課題でした。売上が伸びても、その分コストが上がっているのに、利益率は逆に下がってしまったのです。そこで、単に売上を伸ばすだけでなく、利益をしっかりと確保するために何か新しい事を始めなければならないと考えておりました。しかし、新しく何かを始めるにしても、何をやるべきか、何からスタートすればよいのかわからなかったのです。インターネットや IT の有効活用など、自分たちの分からない事柄に、どうやって取り組めばよいのかと迷っていました。その中で具体的な案の 1 つとして、手数料や運用費など引かれるコストを出来る限り少なくするために、自社サイトを構築して販売、またそのサイトは BtoC のみではなく、BtoB（対法人販売）にも適した仕組みを作りたいと考えていました。

【導入】コスト負担の少ない仕組みが導入の決め手

経営コンサルタントとして指導して頂いている企業様から、この「IT 経営簡易診断」という制度をご紹介頂きました。IT を導入する際には、コスト面での不安があったので、値段とコスト次第で検討するつもりでした。アドバイザーの方には、弊社のそういった事情をよく汲み取って頂き、資金的負担の少ない方法を示して頂いたので最終的に導入を決めることができました。また、IT 導入だけではなく、インターネット上で集客するためのノウハウなどマーケティングについても指導いただいております。他にも、オンライン上で接客できるシステムも現在構築中です。



【効果】低コストで導入、広がる未来への道筋

IT 導入やシステム構築などは、通常は相談するだけでコストが掛かったりするものですが、「IT 経営簡易診断」のような無料で相談できる制度があるというのは知らなかったもので、紹介して頂いてとても有り難かったです。ご相談にのって頂く中でいくつかシステムを導入することを決めましたが、弊社の要望通り低コスト・低価格であるだけでなく、中小企業の IT 支援に関連する助成金もご紹介頂くことができました。

こうした助成金なども活用し、想像していたよりも低コストでシステム導入が実現でき、とても助かりました。また、アドバイザーの方には、IT システムの導入だけではなく、データの活用方法も教わっています。例えば総務省のホームページからデータを取得したり、経営のための情報を得る手段を教わったりすることもあります。こうした、外部の方々からの助言で、自分たちで悩んでいるだけでは分からなかった、弊社が抱えていた問題が見えるようになりました。弊社の課題や弱点を知るためにも「IT 経営簡易診断」を受けたことがプラスになっています。専門家の方の視座を生かした企業経営をすることで、今後の道が見えてきました。

【展望】社会状況に合わせ、IT と共に会社を進化させる

この先も時代がどう変化していくか分かりません。今はコロナなどの影響があったりと、誰にも先が読めない状況です。また、今回に限らず今後もこのような社会不安や経済危機は幾度となく発生することでしょう。したがって、今回導入するシステムも私の中では、あくまで過程の 1 つだと考えています。いずれはどんな時代の波にも屈しないような、社の発展と安定を進めていきたいと考えています。今できることとして、IT などの良い仕組みはどんどん取り入れていき、変化に対応できる会社になっていければと考えています。

社名： 株式会社イシバシ

HP： <https://www.curtain-i.com/>

代表：代表取締役 水野 力

主な事業：オーダーカーテン専門店 カーテン・アイの運営

所在地：東京都立川市幸町 3-32-5

創業：1959 年 12 月 24 日



ここからアプリの事例ページはこちら