

廃業寸前の家業の立て直しに成功

株式会社サヌキ

震災を契機に家業を継ぐ

平成4年、大学院で計測工学の修士過程を修了した尾藤氏は大手鉄鋼メーカーにエンジニアとして入社、電気回路の設計に明け暮れる毎日であった。実家は創業60年を数える作業服の製造・販売業を営んでいたが、海外で生産される商品との価格競争に対抗できず年々自社生産の比率が低くなり、卸売業に転換したものの明るい見通しが立たず、やむなく廃業する予定であった。

ところが、平成7年1月に阪神・淡路大震災が発生し、自宅は全壊、会社も甚大な被害を受けた。尾藤氏は毎週末神戸に帰り、家族や家業のためにあれこれ働くうちに、廃業すれば家族や従業員の生活が立ち行かなくなるのではないかと思い始めた。その矢先に父が入院、これを契機に多額の借入金と売上減の2つの重荷



◎原料のペットボトルとエコ作業服に囲まれ尾藤社長

を承知の上で、同年7月に勤務先を退社し、専務取締役として会社再建に立ち上がるのであった。

利益の出る体制づくりから着手

まず、尾藤氏が着手したのは不良在庫の処理である。年商に対して驚くほどの在庫があったため、メーカーと根気強く交渉し売れ筋商品と交換してもらったり、廉価販売で現金に替えていった。また、徹底した経費の節減や無駄の排除に取り組むとともに、市販の仕入・販売管理ソフトを導入しキャッシュフローを重視した経営に転換、その結果、僅か4年で借入金の完済に成功した。

しかしこの間、営業にも精一杯の努力をしてきたつもりであったが深刻な不況も重なり、得意先の倒産や作業服の受注の伸び悩み等により、平成11年度の売り上げは震災前の3分の2まで落ち込んでしまった。しかし、一筋の光が差し込む。立ち直りのきっかけを与えてくれたのはインターネット通販であった。

ネット販売で豊富な商品知識を培う

もともとパソコンに興味を持っていた尾藤氏は、平成11年5月に店舗紹介のホームページを立ち上げるが、それをビジネスに繋げる気は余りなかった。ところが2ヵ月後、股下95センチの作業ズボンがあるかという問合せのメールが届き、丁寧に

対応したところ6万5千円の売り上げに繋がる。そこでネット販売に可能性を感じ研究を重ね、2年間で4回もの大リニューアルを図る度に売り上げを伸ばし、現在ではネット経由の販売が平均月商130万円を突破、まだまだ伸びる勢いである。

ネット販売を通じての最大の収穫は、商品知識が飛躍的に向上したこと。メーカーごとの微妙な色やサイズの違い、機能性等これまで聞いたことがない質問に対応していくうちに、顧客ニーズに対して的確なアドバイスが出来るようになり、店頭での売り上げも大幅に増加した。また、ペットボトルのリサイクル原料によるエコ作業服の販売にも積極的に取り組んだことも当たり、業績はピーク時を上回るV字回復を果たしたのである。

目指すは購買代理店

震災、そして未曾有の不況という逆風の中、家業の立て直しに見事に成功した尾藤氏が次に取り組むのは自社カタログの制作。メーカーから支給されるカタログは分厚過ぎて、顧客はかえって選択に悩むため、プロの目から厳選した良い商品を提案する「購買代理店」を目指す。

現状に満足することなく、新たなアイデアで積極的に事業展開を図る尾藤氏の挑戦はまだまだ続く。

【株式会社サヌキ】

設立 昭和11年2月11日
 資本金 2,000万円
 代表者 尾藤 唯之
 所在地 神戸市兵庫区下沢通1-3-3
 ☎078-575-2277
 従業員 5名
 業務内容 一般作業服・事務服の製造・卸売