

【自社の本業は何か？を列記す】ることが事業成長の種になる】

我が社は昭和元年から昭和 49 年まで「お名入れタオルの全国卸」

社名は「(株)ハヤシシンチェーンタオル」
お名入れタオルの全国チェーン

我が社は、49年間、1年に中元・歳暮の2回の名入れタオル販売というのんびりした商売をし続けてきました。

しかし、昭和49年1月に始まった「オイルショックが引き金」になって倒産の瀬戸際になりました。(タオル価格の高騰と町の商店の衰退による)

【倒産の淵から1年半で、革命的に再生させたものは、本業の列記から】
この時の、

お名入れタオルのハヤシシンチェーンの本業は何だと思えますか？

【本業は】

- ① お名入れタオルの予約商売
- ② 販売店は会社に見本を見せて売る商売
- ③ 販売店は集客しない商売
- ④ 販売店は売ってから仕入れる商売
- ⑤ 販売店は在庫を持たない商売。
- ⑥ 弱者だから、逆転の発想の商売

【その後の我が社の再生戦略】

1. 昭和 49 年オイルショックでタオル高騰と町の小売店が壊滅状態で当社も壊滅状態
我が社は上の本業を基にして、
米国シアーズローバックの「有店舗カタログ販売」を本業とする計画をたてた。
2. 昭和 51 年 1 月に「我が社は一冊の百貨店」で再建大会で、2000 店の販売店でスタート
我が社は何をするのも「パートナーと組む経営」をとりました。
それまでの 1 年と 6 カ月で全国の溺れる商店の藁になって 2,000 店のチェーン店を作り
そして、商品の専門店と合併で商品点数 3,000 点のカタログを作ってスタートしました。
今治タオル、有田焼陶器)、美濃焼陶器、鞆・傘、金物、漆器等々
我が社は、販売店を全国の町の小売店とパートナーとなって短期間に増設
商品は、大阪市内の専門店とパートナーとなって専門店と組んで短期間に増やした。
3. 昭和 53 年ギフトが沸騰 「愛をかたちに」に変更 (団塊世代が世に出た時代)
本業追加:「家庭の冠婚葬祭のギフト販売」
ギフトを贈る心理を「安く買って高く贈る」に対応」 価格 5,000 円 35R○○○○M3900

4. 昭和 54 年に 大きな中央物流センター開設:全国オンラインネットワーク完成
ジャストインタイムの納品体制実行
本業追加「ジャストインタイムの納品力強化」を図った。
5. 昭和 58 年「有店舗カタログ通販」を別会社として始めた。
本業再興:「家庭用品のカタログ販売」S61 年に年商 200 億円 S62 年に年商 300 億円
6. 昭和 63 年にギフト本社と通販会社合併し、新 FC チェーンを発足
本業追加:「全国統一イメージの店」を広げた。
7. 平成 1 年にカタログギフトを発刊 本部が全国宅配をする。
本業追加:「全国宅配力強化」
8. 平成 3 年バブル崩壊から 中元・歳暮始める。
追加本業:「全国宅配無料のお中元・お歳暮」でセンセーショナルなデビュー
9. 平成 9 年 消費税5%不況を乗り越え大発展
追加本業:「我が社は 365 日消費税還元価格よりグッと安い」
価格 5,000 円 35R○○○○M3900
このタイトルで平成 17 年まで伸び続けた。最高卸価格 1000 億円(小売価格 1540 億円)
10. この間、中国潮州に、美濃焼の大手メーカーと近代的陶器工場設立
中国昆明に 10 万坪の花園を、国内のバラ園と合併での設立
11. 我が社の大きな失敗は「販売店を有店舗ネット販売に誘導できなかった」ことです。