



有限会社さとう化粧品店
代表取締役 佐藤吉光氏

1949年会社設立。宮崎市橋通りの橋百貨店に化粧品小売「メッセージ」を出店。社員16人(メーカー派遣含む)。

バブル崩壊後、店舗網の縮小を余儀なくされてきた宮崎市のさとう化粧品店は、事業承継をきっかけにMAS監査サービスを導入し経営の立て直しに成功した。経営理念から練り直して経営計画を策定、社員に新たな指針と進むべき道を示すことなどで業績を急回復させた。

(2月3日、本社会議室にて)

シリーズ

中期経営計画で

企業が変わる! Vol.13



——老舗化粧品店の3代目として奮闘されていますね。

佐藤 当社は宮崎市の目抜き通りにある百貨店にテナント出店しています。今でこそ、資生堂やコーセー、ジュルスチュアートなど有名ブランドの取り扱いで全国トップ10に入る売り上げを誇っていますが、数年前までは厳しい経営が続いていました。長引く消費低迷で、10店ほどあった店舗網を縮小し、現在の1店にしました。

——経営を立て直すことができず理由は何だったのでしょうか？

佐藤 2年前、社長に就任した際、神社会計事務所さんに勧められてMAS監査サービスを導入しました。まず「中期経営計画立案セミナー(將軍の日)」を受講。経営理念を改めて作り直し、中期計画を立案しました。さらに単年度計画に落とし込み、日々の経営に取り組んでいます。

「二人でも多くの女性を美しく輝かせたい」が新たな経営理念。化粧品を販売するだけではなく、お客様を美しくすることが当社の使命であると社員に伝え、また計画を数字で示すことで、社員にもやる気が出てきました。例えば、毎月の「元氣会議」では、売上目標に届かなければ全員で理由を検証し、イベントなど対応策を考えています。導入後3カ月で業績がめざましく回復し、現在は2ケタ成長を続けています。経営理念の重要性を改めて認識しました。

銀行からの信頼も獲得

——金融機関との関係も良くなったようですね。

佐藤 売り上げ、利益、キャッシュフローなどを綿密にシミュレーションし、数字に裏付けられた計画を作成して

銀行に提出しています。以前は資金繰りに汲々としていましたが、自信を持つて経営に取り組めるようになりました。目標は多店舗化です。この店で運営ノウハウを確立し、20年後に30店、年商100億円、利益10億円を目指します。やるべきことも分かつており、計画より早く実現できる手ごたえを感じています。

プレゼント

企業の成長に不可欠な「経営計画」について解説した書籍「実践経営計画」をご希望の方全員に差し上げます。下記事務局までお問い合わせください。

運営:「あんしん経営をサポートする会」事務局
(株式会社MAP経営内)

TEL:03-5365-1500
e-mail:anshin@mapka.jp

ユーザーの声が聞ける!

「將軍の日」特設サイト
URL:www.shougun.jp

経営者・後継者のための

中期5カ年計画立案セミナー

- 東京会場 3月19日(金)、25日(木)
4月21日(水)、27日(火)
- 名古屋会場 3月18日(木)
4月20日(火)
- 大阪会場 3月29日(月)
4月15日(木)
- 福岡会場 3月17日(水)
4月20日(火)

【各回とも10:00~19:00 参加費52,500円(税込)】

ショウグンと 將軍の日

この1日が企業の
更なる成長を約束!

- ☞ 専用システムを活用、わずか1日で経営計画書を作成!
- ☞ 5年間の損益・貸借・キャッシュフローを瞬時に確認し、何度でも徹底的なシミュレーションができる。
- ☞ 経営成長を目指す経営者のための、少人数制の実践セミナー(毎回6社限定)!

詳しくはWebで!!

將軍の日