

シヨッププロデュースや店舗運営システムの独自開発など 多様な支援でファンシー雑貨専門店の「繁栄」を後押しする。



会員への最大のサービスは タイムリーな情報の提供

JVA(ジャパン・バラエティグッズ・アシエーション)は、ファンシー雑貨小売事業者らが2004年に立ちあげた業界屈指のポランタリーチェーンだ。ポランタリーチェーンとは小売事業者が連携し、仕入れの共同化等で競争力アップを目指す集まり。FC(フランチャイズチェーン)よりも緩やかに結ばれた相互扶助的組織であることが多い。

04年の設立時に22社103店舗だった会員数は現在では49社233店舗に広がり、メーカーや問屋といった仕入先29社も加盟している。

この組織の繁栄のために、出店交渉やシヨッププロデュースをはじめとする幅広い経営支援サービスを提供しているのが長浜市の株式会社JVAだ。FCでは

チェーンの本部機能にあたるが、あくまでも会員企業の意志を優先し、徹底的に縁の下から「サービスを「提供する」という姿勢を貫く。

「会員は東北から九州まで国内各地に広がり、10〜40店舗を展開される企業も数社おられるが、10店舗以内の地域密着型店が中心だ。こういった会員が切望されるのはさまざまな有益な情報。次に売れる商品は何か。いつどこに大型商業施設ができるか。そこへ出店するにはどんなシヨップがふさわしいか。地域密着店が独力では入手が難しいそれらの情報をキャッチし、タイムリーにご提供することが私たちの大きな役割だ」と川崎幸治社長は話す。

店舗運営ノウハウ蓄積へ 自社ブランドの直営店も展開

JVA会員が商うファンシー雑貨の購買層はティーンエイジャーだけに、売

筋がめまぐるしく変わり、商品サイクルは非常に短い。少女たちに選ばれるお店であり続けるには、先端情報を常にキャッチし、商品構成を次々と切り替えてはならない。

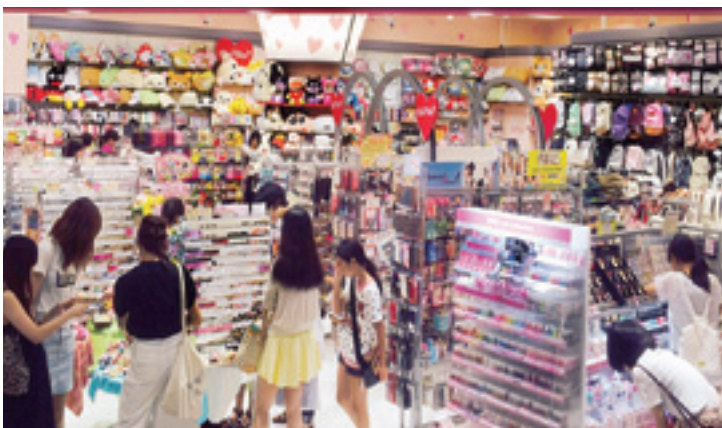
さらには、少子化による購買層減少も経営にじわじわと影響を与えている。地域密着店が善戦するには、相当の投資や能力が求められる市場なのだ。

「JVAのもとで豊富な情報を共有し、店舗運営面でも多様なサポートを当社から受けられるメリットは、小規模な会員ほど大きく感じるはず。情報収集力等が潤沢でない会員の支援こそが私たちの使命だ」。

新規出店のためのさまざまな支援サービスのファーストステップは出店交渉。同社では、イオンモールなどSCデベロップ(大型商業施設の開発業者)の出店計画を常につかむよう努め、その情報提



広域商圏型商業施設向けブランド「シューシュー」



ティーンエイジャーたちにぎわう店内。直営店「シューシューゆめタウン徳島店」(客数約12,000人/月)



業界最先端の独自システム(左)、オリジナルラッピング資材(右上)、販促ツール(右下)

在庫管理や業務分析に役立つ

業界最先端のシステムを自社開発

膨大な商品数を扱うファンシー雑貨。業界を知らない業者が業務効率化システムを開発するのは難しい。株式会社JVAは、常に業界最先端のシステムを自社で開発できるようシステム開発部門に力を注ぎ、会員の経営力強化に貢献している。

「中核を成すS-N-A-V-I(シヨップナビゲーションシステム)は在庫管理を効率化できるうえ、日々の売上・仕入・返品・棚卸等のデータをJVAサーバーに送信すれば、各種の指標が還元され、会員が自店の状況を客観的に把握できる。お店のPOSレジやハンディ端末とも連動させているので、検品作業や仕入れ金額入力等を効率化できて、人件費節減へもつながられる。一方、全国の会員店舗から商品ごとの日別売上や前年対比の伸び率などの詳細な情報があるS-N-A-V-Iに集まるわけだから、そのビッグデータは貴重な経営資源になる」。

新しい業態開発に力を注ぎ

お客さまに愛され続ける専門店へ

これまでも輸入菓子専門店とのコラボレーション型シヨップを運営するなど、新たな魅力創造のための業態開発に力を注いできた。最近、人気のインポートコスメティックセレクトシヨップのFC店を徳島と広島に出店したのも、次の業態開発へ向けた布石だという。

「当社ブランドの『シューシュー』『キュラ』にインポートコスメを融合させて、既存ターゲットのティーンズ層に加え、より年齢の高い購買層の拡大も図りたい。ファンシー雑貨は少子化の影響をファッション業界ほど受けてはいないが、明日への備えは怠れない」。

現在の顧客であるティーンエイジャーたちが、やがて家庭をもち、お子さんと一緒に来店いただけるような長く愛される専門店であり続けることを、川崎社長は心から願っている。

供と合わせ、出店を望む会員に代わってシヨップイメーজ構築を伴う企画書作成やデベロッパとの折衝を代行している。また、施設の多様化に因應するために直営店を運営。広域商圏型商業施設向けのブランド「シューシュー」、小商圏型向けの「キュラ」など、多様な条件下での店舗運営ノウハウを蓄積してきた。出店が決まった会員には、その経験に基づき、店舗設計や商品構成までフォローするシヨッププロデュースを実施している。

Profile

株式会社JVA

- 本社/長浜市末広町240-6
- 設立/2004年
- 資本金/2,000万円
- 従業員数/55名
- 事業内容/ファンシー雑貨専門店の経営支援業務

<http://www.jva-k.jp/>



代表取締役
川崎 幸治氏

Voice

全国展開するポランタリーチェーンの本部が長浜にあることを驚かれましたが、能動的に動けば、東京でも長浜でも情報収集のスピードに大きな差はありません。地域貢献のためにも地元長浜にこだわり続けます。