

エニーズ 店舗運営を代行 販売員の地位向上も目的



川崎 昌子社長

エニーズ(大阪市、川崎昌子社長)が、小売店舗の販売スタッフから売り上げや仕入れの管理まで一括して委託するリテール・エージェンツ事業を始めた。メーカーにとっては人件費や販売員募集など小売店舗の運営コストを軽減することになり、リスクを分散させることができるのがメリット。すでに教店舗で販売員の提供や売り上げ管理を始めており、今後契約企業を増やす構えだ。

同社は「バックトゥザベイビー」ブランドで訪問販売によるスーツ事業を進めている。スタイリングと顧客のキャラクターを引き出すハードとソフト両面からアプローチする「キャラクター」が販売員で、このキャラクターリストの「第2ステージとしての位置付け」(川崎社長)が今回の事業だという。

同社が提供するのは販売経験のあるスタッフで、提

供先の商品コンセプトに適した知識や教育を事前に行う。また船井総合研究所による店舗コンサルtantを受け、より体系的な即戦力となるスタッフを提供するシステムを作った。

店舗運営面では売り上げから仕入れ、在庫の管理までマネジメント面もカバー。販売と店舗運営のできるスタッフをそろえ、体系的な人材育成を行うことでリテール・エージェンツの品質を保持していく。「有能な販売員の地位を高めたい」と川崎社長は抱負を語っている。