

小売店舗の運営代行

エニーズ SPA展開を支援

オーダースーツ訪問販売のエニーズ(大阪市、川崎母子社長)は、小売店舗の運営代行業を始めた。製造小売り(SPA)に進出しようとしているアパレルメーカーや、多店舗展開を

売場面積三・三平方メートル当たり毎月三万八千―四万五千円の基本料金を徴収するほか、売上高の五%前後を報酬として受け取る。最初の一年間で六カ所の代行契約を見込む。

検討している個人経営の衣料品専門店に利用を呼びかける。訪問販売で培った接客ノウハウを新事業に生かす。

売れ筋の変化に応じて商品を素早く企画・供給する目的でSPA展開を考えているアパレルは多いものの、小売店の運営に通じた人材が不足していることが

五十人のエニーズ社員で構成するチームが店舗運営にかかわる日常業務全般を代行する。接客や売り上げ管理、在庫管理、ダイレクトメール発送といった販売促進策の実行などを手がける。

障害になっている。また個人経営の専門店の場合、社長以外に店舗管理ができる人材が少ないことが多い。エニーズはこれらのニーズに対応することで業容拡大を図る。