

★☆☆親切に、丁寧に、几帳面に、勤勉にありがとうと喜ばれる人になろう。★☆☆

CR 社内報《No.105》

～経営に科学を～

2008年 10月 11日

(有)カトルルームコーポレーション

社内報編集室

社長報告

●大恐慌時代こそ、大躍進の時代●

ニューヨーク株が一時8000ドル割れ、日経平均株価も8,276円をはじめ連日の株価大暴落と世界恐慌の懸念が一気に広がった歴史に残る悪夢の1週間となりました。日本だけで考えても平均株価は今年に入って約46%も下落しました。これは時価総額207兆円が下落したこととなり、GDP(国内総生産)の4割にもあたるとつもない資産が減少したこととなります。これにより、企業収益の悪化、個人消費の減少は確実な見通しです。ガソリンの高騰、食品の値上げなど、インフレ化の不況という最悪の時代の波を「どう生き抜くか」これは経営判断としてとても重大な局面であると感じた1週間でありました。そして出した結論が価格破壊の堅持(プライスデストロイヤーのリーダーとなる)。そのための競争力と収益性の向上を図るため新たに以下の**1戦略2方策**を今期の緊急追加対策としました。

戦略1 価格凍結宣言の実施

あらゆるものが値上げになる中、生活の防衛企業として新規顧客拡大の大チャンスと考え、1000円(税込1050円)の価格を凍結する。

方策1 ドミナントエリアづくりとしての新業態「カット＋白髪染専門店」の開発

従来のカット専門に顔そり＋洗髪＋白髪染の作業をプラスした「カトルルームプラス」を山形市、天童市のカトルルームドミナントエリアの中心地に新規開店いたします。(収益性を確保するための大型店舗の居抜き物件にて設備投資を抑えました。洗髪染色設備備品を居抜き中古品で賄います。

これにより従来のカット専門へいきなりジャンプすることへのためらいがあった新規顧客を獲得し、カット専門店へのイメージアップを合わせて行うことができる。一般個人店(フルサービス)→カトルルームプラス(個別料金)→カトルルーム(、カット専門)

方策2 価格凍結宣言を販促媒体にて強調(テレビ CM 放映を12月度より追加)し、新規顧客へも新たなアプローチをロコミ、宣伝の両面 PR を実施

安さだけでなく品質重視を合わせて強調する。「価格凍結宣言」「技術保証制度」を訴求するとともに友人紹介キャンペーンの実施。

不景気こそ大躍進のチャンスと捉え積極的に競争力と収益性のバランスを考えたローコストハイイメージ店舗づくりとサービス向上を実行していきたいと思えます。まさに大チャンス到来です。