

# 店内外のディスプレイを改良して訴求力をアップ

女性店主が一人で切り盛りする地元で人気のお直し屋さん。訴求ポイントを明確化した店づくりを追求している

お客様の要望に応えて、お直し・仕立てを始める

西武池袋線東久留米駅の西口から徒歩で約5分。周囲にはマンションや個人住宅が多く、駅前の喧騒から離れた比較的静かな立地に建つビルの1階にファンシーショップ サンドリーはある。須賀恭子さんが、オーナーである夫の意向で店主となり、今から17年前にオープンした。須賀さんは結婚前の5年間、縫製工場に勤務。家庭に入ってから、内職などで縫製の仕事を続けてきた。

主に手作りのドールやバッグ、エプロンなどを販売する雑貨屋としてスタートしたが、お客様からの要望に応じて洋服のお直しを受けるようになった

た。それに続けて、仕立ても始めた。お客様から送られた見本をもとに型紙を起こす、当店オリジナルデザインの普段着も製作している。

開店当初は義妹が日中の間、店番を担当。須賀さんは自宅で作業をし、夕方から店に出るというスタイルだった。その後、義妹が店を辞めてからは、店舗内に作業場を設けた。以前は店内すべてが売り場スペースだったが、現在は入り口を入った手前が販売スペース、奥が作業スペースとなっている。

一体うちは何屋なのか？  
訴求ポイントが分からない

ところが、お直しと仕立てを始めて

みたところ、須賀さん自身が店の訴求ポイントを明確にすることができないという問題が浮かび上がった。今までは「雑貨屋」だったが、これから大きく打ち出していきたいのはお直しと仕立て。では、チラシや看板などには、どんな店だとうたったら良いのか。それが分からなかった。

もともと自分でやりたいと言って始めた店ではない上に、店舗経営は初めての経験。にも関わらず、すべてを一人で切り盛りしなければならぬ状況とあって、店内のレイアウトや店外のディスプレイ、店のPRなど、随所が中途半端だった。作業場には大量の生地や糸類が煩雑に置かれ、必要な物がどこにあるのか把握しきれておらず、仕事の効率に差し障っていることも自覚していた。

そんな時、地元を中心に活動している中小企業診断士に勧められたことを



店内風景

きっかけに、商店街パワーアップ作戦を利用してみるようになった。

「お直し屋さん」を  
前面にアピールする

派遣された専門家からは、お直し屋であることをしっかりとアピールすることというアドバイスを受け、チラシとA看板には「東久留米のお直し屋さん サンドリー」と大きく入れた。

また、これまで店頭ディスプレイが



店頭



- 店名 …………… お仕立て・お直し&雑貨店サンドリー
- 業種 …………… 婦人服縫製業、小物販売業
- 所在地 …………… 東久留米市本町 1-4-40  
ニアサイド 102
- 電話 …………… 042-476-3341
- URL …………… <https://sundry3341.amebaownd.com/>
- 営業時間 …………… 12:00 ~ 18:00
- 休業日 …………… 日曜日・木曜日
- 活用施策 …………… 商店街パワーアップ作戦

不十分だったため、初見では何屋さんなのか分りにくいという問題点があった。そこで、当店の強みであるパターンオーダーのサンプルや商品などを店の外にディスプレイし、観葉植物も置いた。

さらに、決して広くはない店内をより有効に使うために、不要物を一斉に処分。工場からもってきてストックしていた大量の余り生地は、一枚ずつ裂いて畳み、「ご自由にお持ちください」と書いて店外に置いておいたところ、あっという間になくなった。これも、お店を知ってもらう一つのきっかけになったことだろう。

平成26年7月には売り場スペースの一角に、手作りの試着室を設置したことにより、お客様と相談をしながらお

**商店街パワーアップを  
利用してみよう**

複数の専門家による様々な支援を通して、須賀さんの中で「うちはお直し屋さんなんだ」と再確認できたことは

直しを出来るようになった。直近の平成27年11月には、POP製作の専門家の指導のもと、一昨年に購入して活用しきれなかった店頭ブラックボードの作成に挑戦。4色のマーカーを使い、お仕立てと小物づくりをアピール。同店の雰囲気になさわしい、温かみのある看板を作ることができた。



作業風景

何よりも大きい。これからは、お直し以上にやりがいを感じられ、利益率も良い仕立てにより力を入れていきたいそう。昨年末に習ったブラックボードは、今後、レジ横に置けるようなミニサイズのボードを使って、「今日はいいお天気ですね」といった一言メッセージから始めたいと考えている。



**店主 須賀恭子**

専門家の先生はとても優秀な方々ばかりで、おかげさまでいろいろと勉強になりました。店内レイアウトの変更などは、自分の意志ではなかなか実行できずにいたので、「いらぬ物は捨てましょう!」ときっぱり言っていただいですごく助かりましたね。商店街パワーアップ作戦は、良いタイミングで少しずつアドバイスをくださるので、無理なく改善できていると思いますし、せっかく教えていただいたことはしっかりやろうと肝に銘じています。