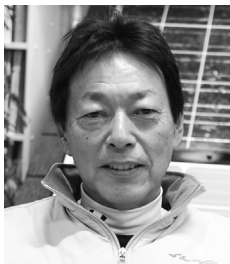




## 新規事業の「便利屋」ビジネスで 地デジバブルの落ち込みカバー

奈良県奈良市に立地する「サポート」は、混売スタイルで年商1億3,000万円を売り上げる有力地域店だ。家電不況の最中、新規事業として便利屋「ベンリーサポート」を立ち上げた。社員の意欲を高めながら顧客との接点を増やし、粗利益の底上げを狙う。月200万円の売り上げで、家電の落ち込みを吸収。顧客管理は「羅針盤」で行う。



サポート  
山本 龍男 社長

所在地	奈良県奈良市
年商	1億5,000万円
粗利率	33%
店舗	26坪
顧客数	1,400世帯
従業者	7人
系列	混売



「粗利アップ」と「意欲向上」  
「顧客接点アップ」の3本の矢

奈良県奈良市、近鉄富雄駅から10分程度歩くとログハウス風の建物が見えてくる。地域店「サポート」だ。

年商1億5,000万円、粗利率33%の同店は、山本龍男社長を筆頭に、息子の将一さん、営業と施工の両方をこなす従業員5人の計7人で、1,400世帯のお客に対応している。

2011年の地デジバブル崩壊以降、売り上げの落ち込みは前年比で10%程度にとどめるなど健闘している。

そんな同店が12年9月に立ち上げた新規事業が、いわゆる便利屋と呼ばれるサービスの「ベンリーサポート」である。

お客のお困りごとを徹底的に解決するサービスで、その内容は多岐にわたる。例えば、草刈りや換気扇の掃除など細々とした家事のサポートから、お客宅の家具の移動、不要なものの廃棄や処理、犬の散歩やお子さんやお孫さんの送り迎えまで行う。

まさにお客のお困りごとならなんでも解決すると意気込みで臨んでいる。

もともと地域密着の御用聞きサービスを展開する地域店にとって、便利屋サービスは相

