

# 松倉メガネ大改革、夢を描ける企業へ！ ～ 5年で10店舗を目指す本当の目的は？～

普通のサラリーマンをしていた松倉さんでしたが、転職を考えた時、創業者でもある父親のメガネ屋で顧客や従業員の為に一従業員として働くことを決意します。

そして、リーマンショックや大手メガネ店の進出により売上が下がっていく中、それに逆行する様に新店舗を出す話が出てきます。その新店舗の店長として松倉さんが動き出すこととなります。

集客方法に悩む中、接客の仕方を大事にしていくことをモットーにして、売上げをあげていきます。さらに店舗の拡張を考えますが、父親との考えが合わずに中々思うように動けません。その後なんとか店舗を増築し、売上げも増やすことに成功します。

そして今は、店舗を拡張できるスペースもなくなってきたので、新店舗を出すことを考えます。その新店舗の店長になる従業員の為に、集客に苦しんできた松倉さんがしたこととは…。

また10年以上続けて浸透してきた「メガネ3本5000円」の薄利多売を捨てて新しく選んだ価格帯とは…。

3年で1店舗だけではなく、2店舗目も出店して売上げが増え、さらに3店舗目に取り掛かろうとしている松倉さんが本当に大事に思っていることとは…。

すべては、最後まで聞いていただければわかります。ぜひゲストの方と一緒にご参加くださいますよう、よろしくお願いいたします。



報告者 松倉 年幸 氏

松倉めがね 代表取締役  
東住吉区矢田6丁目3-3  
眼鏡・サングラスの小売業

(東住吉支部会員)

開催日

2018年 8月 27日(月)  
18:30 ~ 21:00

受付開始 18:00 ~

参加費無料

例会の参加費は無料です  
(懇親会に出席される方は別途費用が必要となります)。

会場

阿倍野市民学習センター

(阿倍野ベルタ3階 講堂)  
大阪市阿倍野区阿倍野筋 3-10-1-300  
TEL 06-6634-7951

(地下鉄谷町線 阿倍野駅 上)

# 8

## 月 東住吉支部 例会

会員外の方も無料で  
ゲスト参加できます

※会員の方は e-doyu で出欠の連絡をおねがいします。

※お申し込みは下記を記入して FAX06-6941-8352 までおねがいします。

### ■ 同友会の支部例会の特徴

- 会員による生きた経営体験の報告  
同じ悩みを持つ経営者のリアルな経営体験の報告
- 参加者でのグループ討論  
グループ討論でさらに深めて行くことができます
- 懇親会でさらに交流を深めてください
- 経営の本質的課題を深く掘り下げて討論する学びの場  
ぜひ一緒に支部例会にご参加ください。

※会員以外の方のご参加も歓迎です。

参 加 者	住 所	
	会社名	役 職
	氏 名	電 話
	支部名 (会員のみ)	

支部例会に参加する  懇親会に参加する (チェックをつけてください)