

若い店長を支えるベテラン

マリリア



20代店長を40代のベテランが支える店をめざす方勇子社長（日吉駅前店）

率が上がるはず。ミセスを固定客にするには、世間話でストレスを取り除いてあげられるセンスが必要」と改めて実感している。

出店は路面や郊外商業施

横浜市を中心に9店を運営するマリリア（方勇子社長）は、若い人がプレタを売れる店作りに力を入れている。その一環で最近、20代店長を支えられる40代の販売員を募集し始めた。売上高は前期（03年8月期）から増収に転じ、今期も前期比6%増とピーク時に迫る勢いだが、「ベテランの力を生かせば、まだまだ伸びるはず」と人員補強

を考えた。

横濱市を中心に9店を運営するマリリア（方勇子社長）は、若い人がプレタを売れる店作りに力を入れている。その一環で最近、20代店長を支えられる40代の販売員を募集し始めた。売上高は前期（03年8月期）から増収に転じ、今期も前期比6%増とピーク時に迫る勢いだが、「ベテランの力を生かせば、まだまだ伸びるはず」と人員補強

顧客には、品揃えの中心である「伊太利屋」ファンが多い。自営業者や高所得の夫を持つ女性たちだ。彼女たちに平均年齢25歳の店長たちが対応することで、これまで売り場にフレッシュな感覚を与えてきた。「し

設が多く、黙って客数が伸びる立地ではない。「ディディア・パラキア」などインポートの比率を高めたり、ワンピースにボレロを付けた商品企画でセット比率を上げたりと、客単価アップに努めてきた。

横濱市を中心に9店を運営するマリリア（方勇子社長）は、若い人がプレタを売れる店作りに力を入れている。その一環で最近、20代店長を支えられる40代の販売員を募集し始めた。売上高は前期（03年8月期）から増収に転じ、今期も前期比6%増とピーク時に迫る勢いだが、「ベテランの力を生かせば、まだまだ伸びるはず」と人員補強

かし、それだけでは長続きしない。その中に一人でもベテランがいれば、もっと客単価やリピート

次の課題は客数を増やすこと。来期も増収を目指し、売上高9億5000万円を超えることが当面の目標だ。

横濱市を中心に9店を運営するマリリア（方勇子社長）は、若い人がプレタを売れる店作りに力を入れている。その一環で最近、20代店長を支えられる40代の販売員を募集し始めた。売上高は前期（03年8月期）から増収に転じ、今期も前期比6%増とピーク時に迫る勢いだが、「ベテランの力を生かせば、まだまだ伸びるはず」と人員補強

もっと客単価やリピート

面

横濱市を中心に9店を運営するマリリア（方勇子社長）は、若い人がプレタを売れる店作りに力を入れている。その一環で最近、20代店長を支えられる40代の販売員を募集し始めた。売上高は前期（03年8月期）から増収に転じ、今期も前期比6%増とピーク時に迫る勢いだが、「ベテランの力を生かせば、まだまだ伸びるはず」と人員補強

面

面