

ケーススタディ：しまむら

《シートを利用した研究課題》

- 《資料番号：戦略 B-2-2「業界の市場規模としまむらの財務状況企業理念」より》
 - ・キャッシュ(現金)を内部留保するのではなく、投資活動にまわす企業のリスクは具体的にどのようなものがありますか？
 - ・どのような競争環境の時にキャッシュを投資活動にまわした方が良いと思いますか？
 - ・売上が伸びているのに、営業利益率が低下している時、その企業ではどのようなことが起きていると想像できますか？

- 《資料番号：戦略 B-2-3「しまむらの成長を支えた基本戦略」より》

しまむらとユニクロの戦略の違いを、小学生にもわかるように難しい言葉を使わずに説明してみよう。

- 《資料番号：戦略 B-2-4「しまむらの店舗展開」より》

しまむらはファッション衣料を扱う業態で成長しましたが、若年層をターゲットにした「アベイル」や衣類ではない商品を扱う「バースデイ」「シャンプル」「ディバロ」という幅広い小売業態を経営するようになりました。そのメリットとデメリット、チャンスとリスクについて考えてみよう。

- 《資料番号：戦略 B-2-5「しまむらのマーチャンダイジング」より》

若年層の顧客にしまむらをアピールする一つの方法として、「東京ガールズコレクション」への参加があります。高校生から20歳までの年齢層にしまむらをアピールする方法として、どのような方法が考えられますか？また、そのアピール方法と店舗での売り方の工夫を連結させて考えてみよう。

- 《資料番号：戦略 B-2-6「しまむらの徹底した合理化戦略」より》

図表「財務比率の比較」をみて、ユナイテッドアローズとしまむらの経営戦略の違いを説明してみよう。

- 《資料番号：戦略 B-2-7「しまむらの人材を活かした経営」より》

しまむらの強みの一つは、パート社員の存在だと言えます。パート社員を大事にする仕組みを箇条書きにして整理してみよう。