

下期対策 ~ 「売場で勝つ」ために

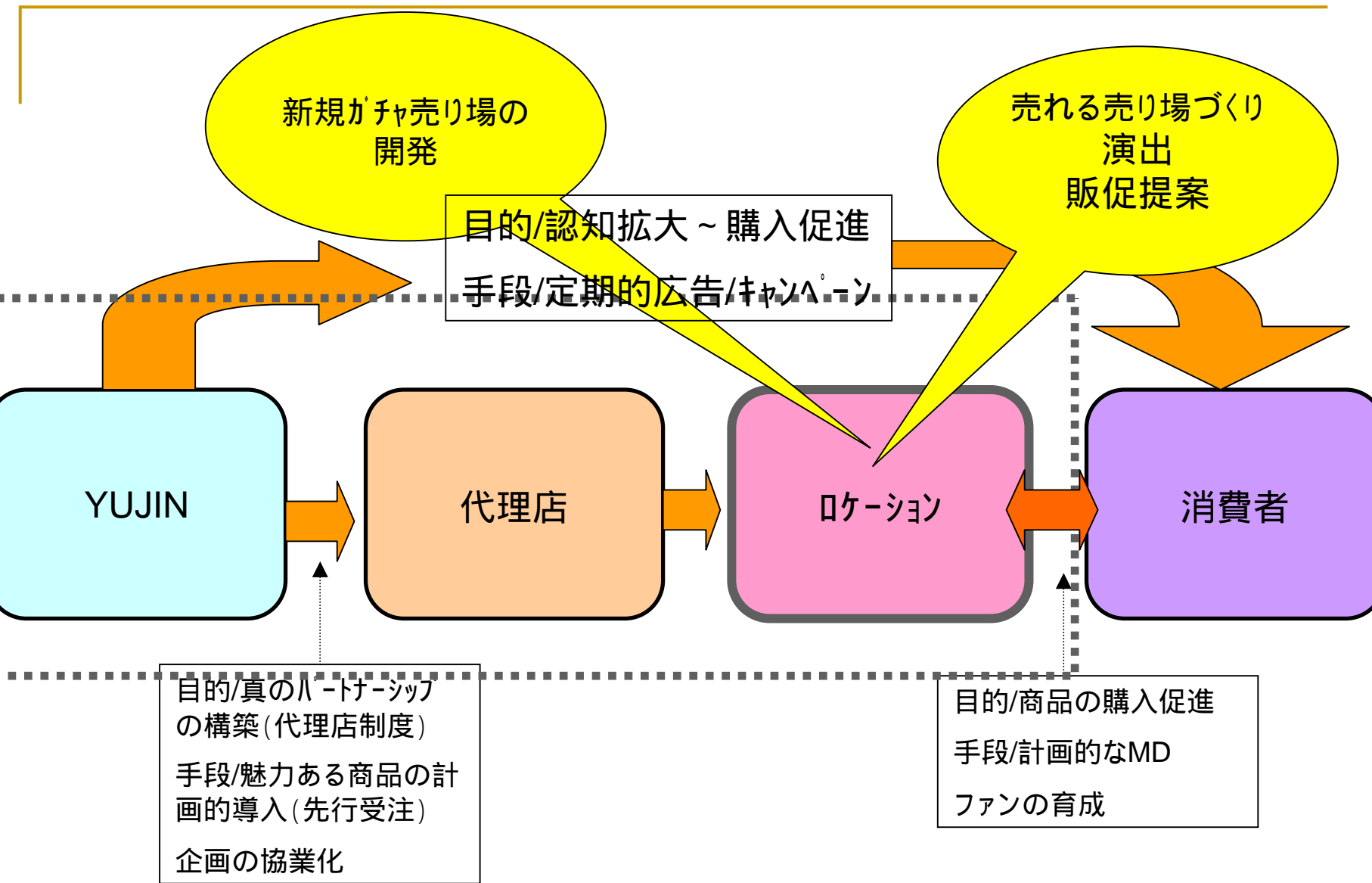
消費者、売り場を基点においた行動計画

2006.11.22

株式会社ユージン

YUJIN

下期最重要テーマ：「売り場で勝つ」



売りの仕組みをイメージしながら、すべてのお客様の満足を目指す

ガチャ事業

1. フィールドチームの結成

- 本部交渉と売り場づくりの業務に特化
- 売れる売り場を立案 各既存ロケーションへ展開

2. 売れている商品の販売強化（後掲）

- 4P（プロダクト、プロモーション、プレイス、プライス）に応じて戦術を立案
～ガチャ2（ガチャマシン）の拡販と連動

3. 新規市場開拓のスピードアップ化

- 新規にガチャの売り場を創造
～ 外食、アパレル、水族館、ディズニーストアなど、

4. 集中戦略の推進

菓子ペンディング事業の休止（今期中）

FM事業

1. CVSへの提案の強化

- 当社のコーナーを創造し、ビジネスチャンスを広げる

2. ホビーの深掘り

- イベントへの出展を強力に推進
- NEWホビーを追求

3. プレミアムの企画力向上

アジア販売事業

1. 日本と連動した商品提案、売り場作りの実施

2. ビジネスパートナーとのマーケティングを含んだ新しい取組みの構築

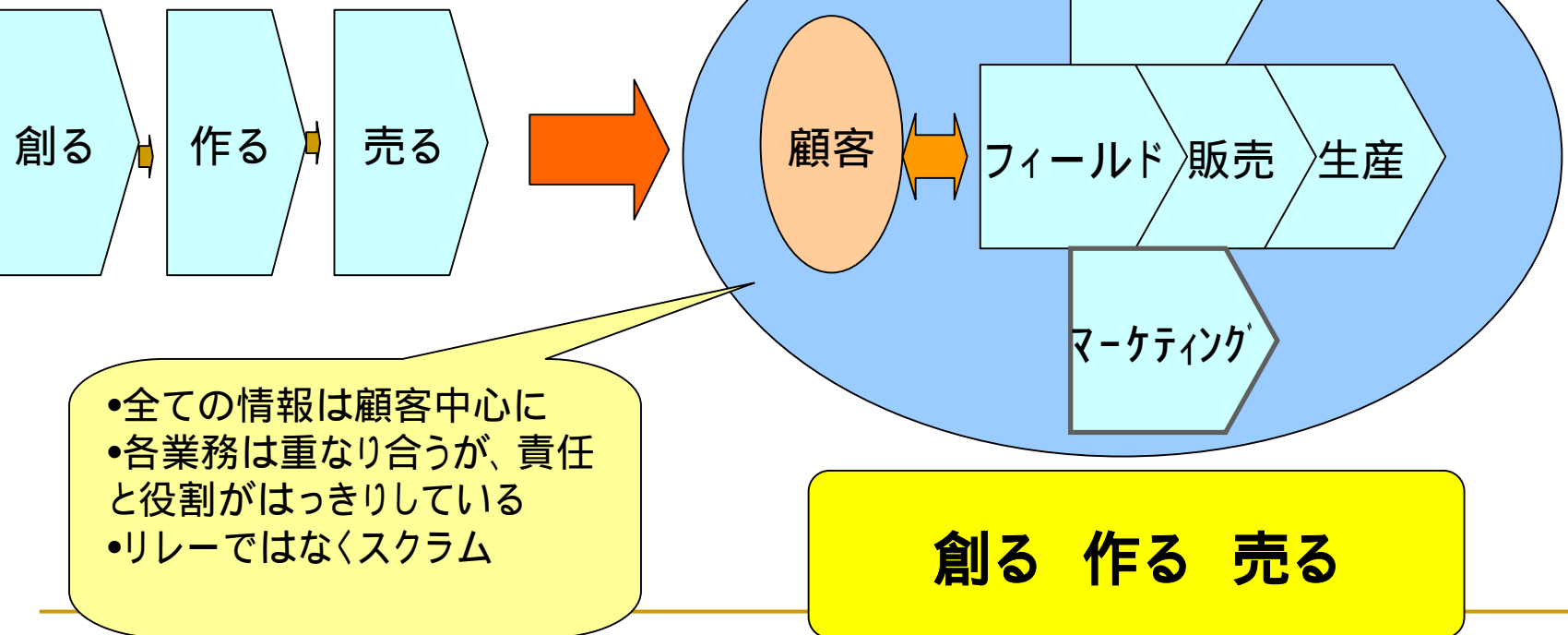
経営基盤の整備

- 上記行動の迅速化のために組織改革を実施(後掲)
～事業部制の採用(11月) 「売り場で勝つ」
 - 企画との連動による原価企画の推進
 - ユージン香港の稼働、新規工場開拓
 - SCMとグローバル物流一貫体制の構築
 - CRM(顧客リレーション強化)の推進
～ファンクラブの設立(12月) ファンの囲い込み、売り場の活性化
- 原価削減
- 物流コスト削減

組織改革

～「一気通貫」の組織に

スピード(スループットを速くする)
チャレンジ



下期重点商品

- ・任天堂DS周辺商品

タッチペン ハードケース ソフトケース

- ・ディズニーキャラクター商品

カラフルペンライト ガチャポケマシン

- ・ポケモンキャラクター商品

立体ポケモン図鑑(ダイヤモンド・パール)

- ・データカードゲーム連動商品

キラレボ キラリカ ワンタメ

- ・フィギュア(SRD X)

ローゼンメイデン