

# 無垢の木の良さを活かす伝統技術の伝承と販路開拓の推進

## 企業紹介

### 有限会社 井上建具

- 代表者：寺澤 一郎
- 所在地：下伊那郡松川町生田874-1
- 従業員数：4人
- 事業内容：木材・木製品製造業
- 連絡先：0265-36-6105

## 支援を受けて

山口上席には業界の詳しい資料等を提示頂き、とても参考になっています。上席との話で方向性に自信が持て適格なアドバイスで修正点を見つけられることがあり、信頼しています。これからも良き相談相手として支援して頂ければありがたいです。



寺澤 社長

## 支援概要

### ■企業の現状・課題及び支援の経緯

相談事業者は、昭和26年に先代が「障子/襖、カマチ戸」など無垢の木を使って始めた注文建具店である。10年ほど前から注文建具の市場が既製品建具に押され、新築住宅における注文建具の割合が減少し、売上が停滞傾向になっていた。平成28年5月に先代社長が亡くなり、相談者が取締役役に就任した。現代表は、「生粋の建具職人であった先代が築いた事業スタイル」を維持しつつ、持続化補助金事業等を活用し、新たな販路開拓に向けて「ポスティング・折込チラシ・ホームページ制作」を実施し、新規顧客の開拓に取り組んだ。

支援に至る経緯は、「相談者が実施する販促策に基づき、如何にして業績アップにつなげるか」の伴走支援の要請が商工会担当経営支援員からあり支援を展開。相談者の事業基盤は請負業であり、元請からの受注減少が売上減の要因ではあるが、その需要を一般顧客層に求めるには段階的な推進プロセスが必要となっていた。

相談者の強みはクオリティーの高い建具を素早く仕上げられる 熟練の職人、建具技能士が揃っている事 であり、関連業者にはその技能評価がより認識され易いことが強みとなっている。一般顧客層のニーズは「早く・安く」である事を踏まえ「事業基盤はB to B を主体とし」商圏の拡大を図る方向性で新たな連携先の掘起しを提案した。

### ■実施した支援内容

- 1 建築・リホーム業界の市場動向を調査データを基に分析し、販売戦略・ターゲットの絞込を実施。
  - (1) 事業環境の変動・競争激化等により必要となる 販促策等、新たな事業対応について提案。
  - (2) 市場拡大が見込めるリフォーム市場の販路開拓に向け 推進すべきと思われるプラン案を提示。
  - (3) 新たに取組む販路開拓の方向性を提示し、見込化に向けての推進プロセスについて説明。
- 2 業績アップを図る上で目指すべき 販路開拓の方向性について説明し、想定される選択肢を提起。
  - (1) 既存取引先の受注減少を踏まえ、新たな受注先開拓と、ニーズの多様化に向けた事業体制を提案。
  - (2) 中期の事業計画において、下記3事業の事業展開の具体化を基に、事業戦略のあり方を検討。
    - ① 従来事業枠の基盤部門
    - ② 新たな連携先開拓枠の拡販部門
    - ③ 一般顧客層枠の掘起し部門

## 支援の結果及び今後の展開等

担当支援員さんからの依頼内容は端的で「業績アップを図るための支援をお願いします」との指示であった。2回の支援で結果を語るには早いですが、マーケティング支援には 早々に手応えを感じる場合が多々ある。今回の場合も経営計画と事業計画に対するコンセンサスが共有できている事 その要因となっており、今後の販路開拓には 三つの支援枠があるが、「新たな連携先の開拓」が 中核的な支援だと思う。

## 支援を実施して

上席専門経営支援員 山口 真次

伴走型支援の提案を 前向きに受け入れてくれた「担当支援員と相談者」は、初回に事業実態に基づく販路開拓のあり方を提起したところ、即実践されており、既に「評価・改善」の段階に達していた。40代の相談者は実に意欲的であり、何をすべきかを明確に捉えておられる。良き相談相手になる事がタスクである。

