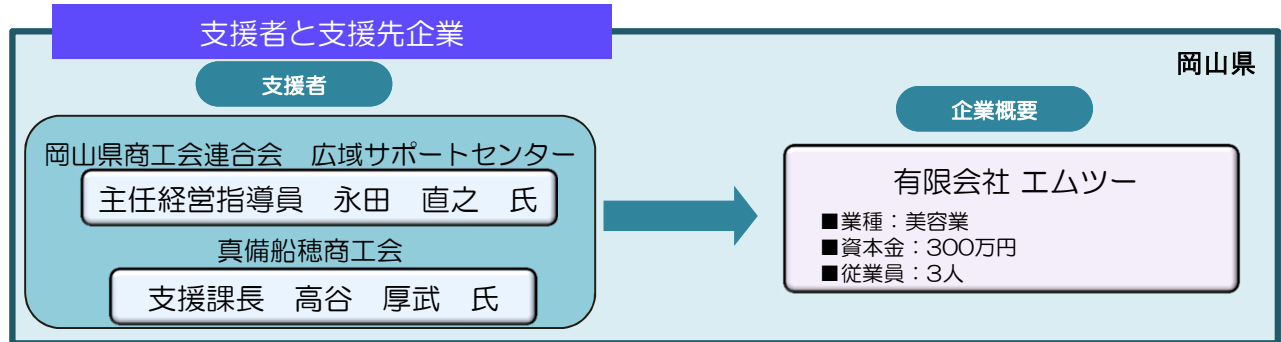


◆売上拡大手法の類型：改良・新商品×既存市場

事例⑬ 岡山県・真備船穂商工会支援事例
「着物をリメイクしたカジュアルドレスの販路拡大支援」

1. 持続化補助金を活用した売上拡大支援事例の概要

(1) 企業概要と支援の経緯

支援先企業は平成5年創業、美容業全般・着付け・貸衣装等を営む、地域では老舗企業である。開業時からの顧客も多く、固定客に恵まれている。しかしながら、時代の変化と共に近年は競合店も増え、業界としても消費者の節約志向もあり全般的に売上の減少が続いている状況にある。一方で業務の多様化につとめており、美容業のみではなくブライダル衣装貸付、フェイシャル、ボディエステ、訪問美容等のサービス拡大も図っている。

真備船穂商工会では年々変化する会員のニーズを把握し、柔軟に対応する体制を整備しており高谷支援課長は会員への定期巡回の際には若手の指導員や職員を帯同し現場でのOJTを通じて支援能力の向上を図っている。今回、支援先企業の訪問時に、同社の新規事業である「着物ドレス」の認知度向上策につき相談を受け、ブランディングの提案を行う際に、販路拡大・広告戦略に適した小規模事業者持続化補助金の活用を提案した。

(2) 支援先の経営環境と経営課題

経営環境の変化としては以下のとおりである。

- ①「美容業」と「理容業」で顧客が流動的になっており、男性客が獲得できる一方、女性客が流出するなど「理容店」も競合店となっている
- ②和服自体は着付けなどの知識が必要で、手間が多いため面倒に感じる世代が増えており、窮屈さを感じるため、従来は利用していた高齢者世代にも和服離れが進んでいる

こうした中、経営課題は以下のとおりである。

- ①全般的に高齢化に伴う常連客の減少及び今後の客数低下
- ②後継者の養成、確立
- ③財政的経営基盤の強化

(3) 今回対象とする市場の特徴

- ターゲットとする顧客は大きく2つに分かれる
- ①高齢者で着物に関する知識は豊富であるが、手間が多い為、面倒・窮屈とを感じる世代。
 - ②着物には魅力を感じるが、着付けができない比較的若い世代。

ネットによるキーワード検索では、着物ドレスに対する検索数はこの1年間で39.2%増加しており、和ドレスで20.5%、リメイクドレスで29.4%と関連する商品への関心は高く（2015年1月現在）、顧客開拓の余地は大きいと判断される。経営革新計画に於ける販売目標では、3年後に約500万円の売上を見込んでいる。

(4) 課題解決策と今回の支援内容

今回の新規事業である「着物ドレス」は着物をリメイクして洋風のドレスに作り替えるもので、世界に一つしかないという希少性、また着物と比べて着付けなどが不要で、手間や窮屈さを感じさせずに個性を発揮することが出来るのが最大のメリットである。このような特性を広く認知させるPR・販売促進策を持続化補助金を活用して実施する支援が重要となる。具体的には以下を実施する。

- ①着物ドレスの試作品・サンプル数を増やして、店内での展示や展示会、ファッションショーへの出品を行う
- ②展示会でのPR効果を活用した広報活動
常連客に対するDMでの案内とチラシ作製を行い町内に対して新聞折り込みによるPRを行う。各種ドレスについては1月、卒業式や入学式のある3-4月が最も需要が高く、通常チラシ等の広報活動も2-3か月前に行う。
- ③雑誌掲載による県内への周知
隔月で発行されている専門誌への広告掲載。この専門誌は県内の美容室、喫茶店などで幅広く読まれており、県内でのPR力は高い。

事例⑬ 岡山県・真備船穂商工会支援事例
「着物をリメイクしたカジュアルドレスの販路拡大支援」

2. 売上拡大支援のために果たした支援者の役割

(1) 事業計画作成及び実行支援の内容

当補助金申請に当たっての事業計画は支援先企業の経営者に商工会主催の持続化計画書作成セミナーに参加してもらい、経営者自ら事業計画を作成し、その上で高谷課長を中心に商工会スタッフが詳細なヒアリングを行い、専門家の意見を参考に経営者と綿密な打ち合わせを行いながら事業計画の作成支援を行った。また下記のような専門家派遣を活用して支援を実行した。

- ①中小企業診断士：着物ドレスについて、事業発展の可能性や、ブランド力強化の方針（具体的には商標保護策の実施、ロゴの策定等）についてアドバイスを実施。また商工会主催の経営革新塾及び個別相談での財務分析、計画遂行時の留意点等についてのアドバイスを通じて中長期的な事業計画の策定を支援、経営革新計画の申請に繋げる予定（27年2月申請済）。
- ②司法書士・行政書士：デザイナーや縫製会社に対する業務委託契約書の作成に対するアドバイス
- ③弁理士：自社商標登録についてアドバイス

(2) 売上拡大支援のための創意工夫

高谷課長は企業情報サービス(JSR)を活用した分析で美容業界、呉服業界等で「着物ドレス」の認知度が向上している事、またネットでのキーワード分析ツール(GoogleAdwords)でも「着物ドレス」の検索頻度が伸びている事などから、本事業の市場性が見込める事を確認した。また県内には競合する企業がほぼ存在しないため、まず近隣（真備町内への新聞折込）や支援先企業の美容店の常連顧客等へのPR（DM送付）を実施して、「着物ドレス」の訴求を図ることとした。

(3) 小規模事業者支援のポイント

経営資源に恵まれない小規模事業者にとって、自身の既存事業を遂行するだけで手一杯となる場合が多い。新規事業の事業計画を着実に実施する為に、高谷課長と商工会スタッフは以下の3点に注力した。

- ①国の施策の活用：本助成金とミラサポでの専門家派遣の有効活用。
- ②伴走支援：具体的には商工会主催のセミナー及び個別相談への帯同支援であり、問題や課題に対して解決策の提案を行った。
- ③商工会が一体となった支援活動：支援管理を行う経営指導員と担当者である若手指導員や職員が連携する体制を構築。これにより経験のある指導員が支援のコーディネートを行うことで、若手の指導員や職員が経験を積めるとともに、迅速かつ確実な支援が可能となる。



高谷課長（左）と岡野社長（中）、川上主事（右）



岡野社長と着物ドレス

3. 支援成果

- ①「きものサローネ in 日本橋」に出展。商談件数15件、成約見込み5件を達成。
- ②登録商標による「竹姫」のブランド力の確立。
- ③契約書の作成による委託先との安全な契約関係構築。

売上拡大支援のポイント

- ① 事業計画の作成に当たっては、商工会主催のセミナーに参加し経営者自身が専門家と相談する機会を設け、事業ビジョンを計画に落とし込む重要性を認識してもらう。
- ② 計画の実行段階では、実際の販売の際に問題となるような事項を各分野の専門家のアドバイスを受けながら解決していく体制を提供する
- ③ 県連や商工会のあらゆるリソースを活用した伴走支援を徹底する