

レオタード製販業の経営計画の作成とブランド向上による経営革新実行支援

事業者	支援機関・協力機関
サヨリ商店街株式会社	新居浜商工会議所

企業の概要

平成12年創業のバレエのレオタード、フラダンス衣装などのネット通販業。関東などの都市部を中心に顧客を持つ。当初は輸入販売だったが、7年前からオリジナル製造販売に切り替え、大手競合との差別化を図ってきた。売上高5,200万円。従業員11人。

支援の概要

◆ 支援の経緯

都内で商品展示会を開催するため、社長が小規模事業者持続化補助金について商工会議所に問い合わせた。経営分析を行うと、高品質ながら値頃感がある強みを持つものの、広く認知されていないことや、縫製外注先の職人高齢化などの問題が浮かび上がり、ブランド化や縫製の内製化などの課題が判明した。

◆ 経営課題へのアプローチ

- ①経営計画を策定し、課題を整理した
補助金申請を今後の経営計画作成の機会と位置づけ、市場分析や課題解決の優先付けを通し、同社の強みや機会を見いだした。
- ②経営理念を確立し、会社としての方向性を定めた
専門家派遣制度を活用し、ブランド化のために経営理念と会社の方向性を確立。これを基に、中期のアクションプランを策定した。
- ③専門家派遣制度や補助金制度などの適切な施策を活用した
課題解決の優先順位と内容に応じて、多彩な支援施策を活用し、課題解決を図った。

◆ 支援成果

- ①26年12月期の売上高で前期比104%を実現
- ②展示会実施による知名度向上やロゴマーク設定等によるブランド力向上
- ③社員のモチベーションアップと新規人材の採用
- ④経営革新計画承認とものづくり補助金により設備を導入し内製化を実現

注目ポイント

◆ 根本的な課題抽出と適切な施策の連続的活用

補助金の活用では単発的な支援に陥りやすいが、丁寧なヒアリングから課題抽出と整理、優先順位付けを図り、課題解決に適切な施策を連続的に活用した。

◆ 必要なときにタイムリーな支援を提供する「給水所型支援」

企業の業歴や環境によって課題も支援のニーズも異なる。必要とされる支援をタイムリーに提供する給水所的な役割を担った。