

たった3ヶ月で！？首都圏販路拡大&数千万円規模の商談が舞い込む！！

株式会社清藤木工(青森県)

木製家具・什器の製造販売、建築付帯工事の請負

1. 相談のきっかけ

大正8年創業の老舗木工家具製造会社で青森県内において知名度が高いが、近年の家具製造メーカーの拠点が人件費の安い海外に移ったことで販路が縮小傾向にあった。

そこで、本企業での今後の販路拡大を首都圏に拡大するためにはどうすれば良いか、(公財)21あおもり産業総合支援センター取引推進課に相談したところ、当拠点を紹介され27年7月来訪。

2. 課題整理・分析

本企業は、NCルーター・塗装クリーンシステムブース・椅子張工場などを有しており、かつ、熟練職人による他社にはない高い技術力があつたが、これらの強みを活かしてきれていなかった。

そこで、当拠点八島SCoは首都圏に販路を拡大するため以下の課題を設定した。

【課題①】自社の強みを整理する。

【課題②】首都圏販路拡大を想定した顧客ニーズを把握する。

この2点の課題を明確にして新製品開発をすることとした。

3. 解決策の提案

当拠点と話を重ねる中で、当社の持つ加工技術・生産能力・職人の技術力、それぞれの具体的な強みが明確になった。

また、八島SCoの推薦を受けて、(公財)21あおもり産業総合支援センターの専門家派遣事業を活用し、朝日放送「大改造!!劇的ビフォーアフター」1級建築士の匠として出演した経験があり、インテリアなどを中心に様々な企業のプロダクトデザインを手がけてきた倉田代表を専門家として派遣することとした。また、当拠点とのネットワークがある東京の大手インテリア商社との商談マッチングの機会設定を提案。



4. 成果

【成果①】

専門家から首都圏を想定した具体的な市場ニーズやデザインのアドバイスを受け、清藤木工の強みを活かした商品設計が可能になった。ネット販売を想定した新商品を倉田代表のデザインにより開発&販売することにつながった。

【成果②】

大手インテリア商社は工場を視察し、高い技術を実感。その結果、27年11月現在、都内70店舗を有するインテリアショップ用商品開発の商談が進行中。数千万円規模の取引が見込まれる。

【総合的な成果】

相談企業、(公財)21あおもり産業総合支援センター取引推進課、当拠点のスピーディーな連携が大きな成果となった。下請けに回りがちなところを自社の強みを見極め、商品開発を行い、かつ、首都圏への販路拡大に繋げた。大手インテリア商社と都内有数のインテリアショップ用の商品開発を対等な立場で商談できるようになった。商圏を首都圏に拡大したことで外貨獲得(県外から収益)の足掛かりを作ることができた。

【清藤木工の技術力&強み】



【全国を販路として見据えた新商品と大手インテリア商社とのマッチング】