

# ちょっとした動画UPで注文倍増

(有)吉田研磨工業(岩手県)

工作機械の刃物研磨、路上の氷を割るアイデア商品として『割るぞうくん』を開発

## 1. 相談のきっかけ

◆本業で何度も研磨を重ねた工作機械の刃は不用材としていたが、これを活用しオリジナル商品「割るぞうくん」を開発。もっと売りたい。

◆盛岡信用金庫との合同相談会にて当拠点に相談。

## 2. 課題整理・分析

### ◆課題

冬場、路上の氷を割る商品として「割るぞうくん」の売上アップ。

### ◆分析

もともと金属や木材を何度も切断する刃を原料としているため、小さな力で大抵の氷は割れる。効果や利便性が高い。

・見た目と訴求方法をもっと改善する必要がある。

## 3. 解決策の提案

◆自社HPに動画をアップ  
実際使っているところを自社HPに動画でアップし、使っているシーンをイメージしてもらう。



## 4. 成果

動画を作成し、自社HPに掲載したところ、

◆当製品の売上が昨年度比で倍増

◆氷のみならず、木の根っこ処理などの

用途提案動画も検討

◆次なる改良へ意欲



割るぞうくんの使い方



割るぞうくんの使い方

