

経営革新申請とマッチング機会の提供で販路拡大を加速する

栄進広報株式会社 (東京都)

昭和50年創設、電柱広告、看板運搬、高所施工請負

1. 相談のきっかけ

よろず支援拠点開設記念セミナーの告知で来所。

主力事業が東電グループの電柱広告製作、看板運搬、施工のため、需要激減に悩む。新たな事業展開(落書き防止サービス)を収益事業にするために今後の展開について相談に来た。

2. 課題整理・分析

- 1:新事業の強みは
・重曹プラストを活用した環境配慮型の高圧洗浄サービス展開出来る点
- 2:会社の強みは
①野立看板等高所作業のノウハウ、人材を育成しているところ
- 3:今後の方向性は
新事業の理解度向上と販路拡大の加速

3. 解決策の提案

自社の真の強みは環境配慮型の高圧洗浄サービスを、長年培った看板取り付けに伴う塗装、左官(高所、建築物の補修技術)サービスを付加して展開出来る点。この点を分かりやすく首都圏の自治体等、清掃ニーズが高い関係者(指定管理者等)へPRしていく。



4. 成果

真の差別化ポイントは①落書き除去作業と②落書き防止(2度と落書きが出来ない塗装技術)を③作業難度の高い現場(高所等)でもリーズナブル(1㎡ 1,500円)で展開出来る点。既に

①青山トンネル上(首都高速上)落書き除去作業

②青山学院:高等部外壁部分 落書き除去作業等を多数受注し、引き合いも増えている。



綺麗になった!

事業PRを加速させるために、支援拠点にて経営革新申請に関する専門家を紹介し、申請作業の効率化に努める(平成26年10月申請予定)と共に、また特定管理会社、商業施設管理会社(大手不動産会社等)とのマッチング機会創出のために東京商工会議所への入会を奨め関連部会の入会と交流会等の機会提供に努めている。