

小売店からものづくり企業へ

株式会社リッターメガネ (滋賀県)

小売店が、顧客ニーズに対応したメガネサービスを提供

1. 相談のきっかけ

- ◆メガネ小売店を営む中で、目に障害のある方と接し、障害対応メガネを開発し提供したいと考えた
- ◆しかし、メガネ開発者(事業者)の協力が欠かれないが、関連情報に不案内である
- ◆メガネ開発者等の紹介を求めて、地元商工会職員とよろず支援拠点に来訪

2. 課題整理・分析

- ◆メガネ開発者等への紹介は簡単だが、どのような立場(共同事業の呼びかけか、委託発注者か)で交渉に臨むかが重要
- ◆開発・製品化に要する費用の負担(手当て)についての考えが定まっていない
- ◆また、ユーザーの声の集約が不十分な状態
- ◆ものづくり企業としての新規事業をどのように取組むかについての考え方が明確でない

3. 解決策の提案

- ◆障害対応メガネの開発・製品化には、事業計画が必要
- ◆まず、市場調査を始め、ユーザーの意見を聞き取る
- ◆小売り経営者として、メガネ開発を呼びかけるのではなく、障害対応メガネ事業を担うものづくり経営者として、事業の全体像の把握が必要

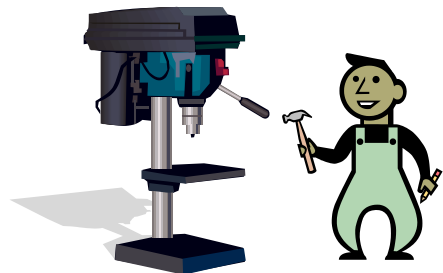
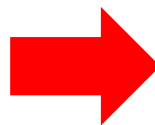


4. 成果

- ◆よろず支援拠点への来訪目的を明確にした
- ◆ユーザーへのアンケートを実施し、ユーザー意向の把握をサポートした
- ◆本事業を主体的に取り組むための事業計画の全体像を取りまとめた
- ◆本事業の根幹をなす事業の主体は誰か、連携者の位置づけ、資金計画、売り上げ計画の観点から、事業を見直し、実現可能なビジネスモデルの構築ができた
- ◆小売事業者からものづくり事業者へシフトするための条件等を整理
- ◆現在は、みずから新規ものづくり事業の立ち上げに向けて試作段階に至っている



(メガネ小売)



(特定用途メガネづくり)