

五代目現場女子社長による直火の炎の復活ストーリー

株式会社WINGED WHEEL(大阪府)

<創業> 2007年 <代表取締役> 別所 由加氏 <業種> ランプ製造業

1. 相談のきっかけ

●相談者は、製品品質の良さから海外にも多数の販路を広げ数十名の社員を雇用する企業と成長するも、ランプから電気へと時代の趨勢とともに事業が傾き、数年前に一度解散。しかし直火の炎を絶やしたくないという4代目の母親が再興し、その後、娘である現社長が引き継いでいた。

●そうした中、海外展開の可能性も見据え、販路拡大時の注意点の助言を聞きたいと相談に訪れた。



<以前の工場内の風景>

2. 課題整理・分析

●職人が高齢化し、販路拡大に向けての生産体制が構築できていない。

●販売チャネルの選択、販促策の立案も不十分。

●社長自身のランプ製造の技術の習得も万全ではない。

●現社長は、社会人経験がなく製造、仕入、営業、経理面などの全般の経営知識が不十分である。

→これらを計画的に解決していく必要があった。



<商品>



3. 解決策の提案

●夢、志、アイデア、行動力は十分あるため、今一度事業の方向性を整理するため、中期の経営計画を策定することを提案。

●具体的な計画項目としては、
・製造スキルの習得計画の確立
・オンラインショップの構築
・販路拡大のためのパンフレットやチラシの作成など。

●また、販促コストの確保の為、小規模事業者持続化補助金の申請にチャレンジすることを提案。

●事業者のストーリーを生かして、メディアでの宣伝活動強化も助言。



<製造の様子>

4. 成果

●当初は経営経験の不足と思いが先走り、優先順位が定まらず一進一退を繰り返したが、中期経営計画をまとめあげ、生来の行動力で一つ一つ着実に課題を解決。

●平成27年は、情報発信にも力を入れ、テレビをはじめとしたマスメディアにも多数取り上げられ、ハリケーンランプは生産が追い付かず50人待ちという状態にもなっている。

●また小規模事業者持続化補助金も採択され、自社パンフレットを作成し既存客ならびに新規客への営業活動を強化している。

●今年度は、拡販型の新商品のランプの開発から販売とギフトセットの拡販、展示会への出展等によりさらなる拡大を目指している。



WINGED WHEEL
Hurricane Lamp

[ハリケーンランプ]



<別所氏>