

140年続く地元の鍛冶屋が高知県内外で注目され始めた

黒鳥鍛造工場(高知県)

代表者: 梶原照雄 概要: 高知県幡多郡四万十町で代々続く鍛冶屋。包丁、農具、漁具、林業用のあらゆる刃物の製造・修理

1. 相談のきっかけ

平成27年4月
後継者である三男が事業承継のまえに販路拡大をしたいと地元商工会に相談。

経営指導員と連携して、当拠点のサテライトで販路拡大支援を受けることとなった。

2. 課題整理・分析

強みと問題点

4代目である現経営者は土佐の匠を受賞する名工。
質の良い商品を低価格で販売している。

経営者、後継者、共に経営に無頓着。「白色申告」状態。
後継者は技術を習得するための時間の確保も必要。

チャンス

- ・平成28年に奥四万十博が開かれること。
- ・小規模事業者持続化補助金が募集されること。

3. 解決策の提案

商工会経営指導員とよろず支援拠点のチーム支援。

商工会

儲けるための事業計画づくりを支援

- 「白色申告から青色へ」
- 「持続化補助金の活用」

よろず支援拠点

「強み」の情報発信を提案

- 「ポスターのデザイン」
- 地域集客のための情報発信を提案→「フェイスブックページ」
- 通信販売を提案
- 「ふるさと納税」

4. 成果

<平成27年～平成28年>
持続化補助金の事業計画づくり

何を伸ばせば儲かるかが分かったため、事業承継をする覚悟がお互いにできた。

ポスター・フェイスブックページの作成
ファンの獲得
地元イベントでの売上増
観光客を店舗へ誘導

ふるさと納税
通販客の獲得と売り方の研究

<平成28年～平成29年>

商品開発
デザイナーコラボで、利益率の高い商品の開発
外商の事業化が進行中



<完成したポスター>



<フェイスブックページ>

<ふるさと納税>

平成27年

直売をメインにすることで技術を習得する時間も取りながら 売上2倍、利益2.5倍

平成28年

デザイナーコラボ商品の開発。
売上も順調に右肩上がり推移