

# 経営理念に合致するビジネスモデル構築支援

ネオクリエイト（福岡県）

オリジナルテキストスタイルデザイン企画制作、卸・小売業

## 1. 相談のきっかけ

・企業の広告物制作という下請け事業から自立するため開発したオリジナルテキストスタイルデザイン（絵柄）商品の販路開拓相談。



## 2. 課題整理・分析

・メーカーとしてとにかく製品を売りたいと奔走するが、販路開拓先の焦点が絞れていない。  
・「デザインの可能性追求」という理念に立ち戻り、ビジネスモデルやターゲットを検討すべき。



## 3. 解決策の提案

・現在持つデザインのコンセプトが「ホームタウン」であり、第一弾として福岡の街を商品に描いた。よって、福岡の街のデザインに共鳴する取引先や行政との連携を提案。

・また、社長1人でデザインのコーディネイトも営業もするには限界があるので、理念に共感してくれる営業パートナーとの連携を提案。



## 4. 成果

・上記の分析・提案を踏まえ、以下の行動を実践。

- (1) 福岡市の担当者を紹介し、「福岡市カワイイ区」へアプローチ。
- (2) 契約書の見直しをサポートし、経営理念に合致した取引先との関係を重点的に強化。
- (3) よろず支援拠点が間に入り、理念に共鳴する営業パートナーを紹介（よろずの相談者）。

・行動の結果、以下のような成果につながっている。

- (1) 「福岡市カワイイ区」の応援商品として登録され、他の応援商品の2倍以上の「いいね！」を獲得。
- (2) 取引先にてトートバックに加え、傘とマグカップの追加取り扱いが開始。また、新潟の大学教授から新潟版のデザイン製作もできないかという問い合わせがあった。
- (3) 営業パートナーと顔合わせを終え、協力が進行しつつある。

<相談者の声>

初心を再確認し、事業の方向性を軌道修正でき感謝している。



© coordinia