

## 平成23年度事業 「県央地域 経営診断事業」

### 診断事例 Part ③

平成23年度山口商工会議所では、小規模事業者を対象に個別経営診断事業を実施しました。

昨年経営診断した事業所の中で、掲載の承諾をいただいた事業所を平成24年6月号よりシリーズで紹介いたします。

### 株式会社 きららマーケティング

山口市小郡花園町2-12

T E L 083-976-8460

営業時間 9時～18時

休業日 土・日曜日

駐車場 4台

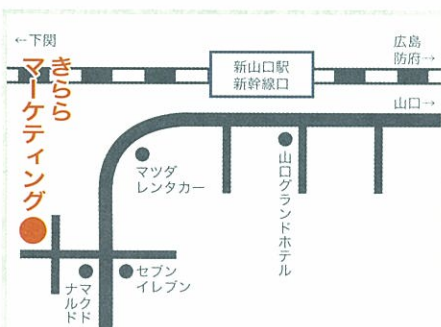
H P <http://www.kirara-m.com/>



#### 【事業所概要】

各種広告の企画制作、ブランド構築支援を中心に請け負っています。「マーケティング」とは、伝えるため、売るための「仕掛け作り」です。お気軽にご相談ください。

- 企業・団体のブランディング構築支援
- プロモーション企画提案
- 各種広告物の企画デザイン
- オリジナルキャラクター提案
- イベントの企画運営
- 各種メディア広告代理業務



### 事業者の悩み・指導希望内容

新規事業計画「住まいづくり相談カウンター」事業

### 改善指導について

◎「住まいづくり相談カウンター」事業

ブライダルカウンターや保険の相談カウンター同様に、専門家の視点で住まいづくりのアドバイスおよびメーカー紹介を行う相談カウンター事業を企画。しかし、この事業は初期費用や、家賃・人件費等のランニングコストがかかりリスクも大きいため、まずは住宅関係に特化した情報誌を発刊し、1～2年程度続けることで、住宅メーカーや工務店とのつながりを広げて行き、各社のニーズや情報収集を行った後、カウンター事業を具体的に展開することが良いとの結論になった。

具体的には、a) 情報誌を作成、b) 一般消費者に情報誌が認知された後、カウンターを設置、d) 県央部以外の地域に展開、e) 県内外に拡大、というステップを想定している。

事業の軌道修正を事業者自らが検討され、住宅関係の情報誌の発刊から手がけていくことは実現性の面でよい判断と思われる。今後は、情報誌の発刊を通して、ハウスメーカーや工務店とのネットワークを強固なものにし、カウンター事業の必要性を理解してもらうことが必要と考える。

情報誌の発刊を続ける中で、「住宅相談カウンター」をイベントとして組み込み、住宅関連企業にも具体的に見える形で実施し、最終的に「住宅相談カウンター」につなげていくことが出来れば、当初の構想を実現できることが規定できる。

### 受講を終えて（受講者の感想）

この度は、ビジネスサポート「元気プロジェクト」に参加させて頂き、誠にありがとうございました。3ヶ月という短い期間ではありましたが、コーディネーターの松永先生には毎回親身になって当社の新規事業について意見やアドバイスを頂き、感謝しています。当社の課題は、会社の安定経営につながる売上の軸がないことでした。創業から2期が過ぎ、徐々に仕事の幅やクライアントの数も増加してはいるものの、プロモーションの企画から広告の制作・実施という長いスパンの案件が多く、どうしても月々の売上に差が生じてしまっていました。

そんな現状を打破するために、売上のベースとなる新規事業を立ち上げて、次のステップへと進みたいと思い、元気プロジェクトに申し込みました。

本業が企画業務のため、新規事業についてのアイデアはいくつかあったのですが、その中でも自分が得意とする住宅関係の新規事業について相談をさせて頂きました。人に話す事で、自分が何をしたいのか、どう工夫すれば、クライアントや、利用されるお客様の共感が得られるのかなど、課題を整理する事ができて、貴重な時間になったと思います。この事業で得たものを活かして、会社の新しい柱となるように頑張りたいと思います。ありがとうございました。

### コーディネーターより

最初の訪問で社長さんにお会いし、新規事業の企画提案書拝見して、事業を創造する力を持っておられる方であることを感じました。関係者がまだ気づいていないニーズを見つけ、形のあるものに仕上げることは、やりがいがあるものの実現するには様々なハードルが出現します。今回は、事業をすぐに始めることはせず、情報誌の作成から取り組み、アイデアを工務店やハウスメーカー等に理解してもらい、臨時に体験してもらうことで、少し回り道にはなりますが、住宅業界の関係者に、この事業の必要性について理解の輪が広がっていくことを期待します。