

地域資源(広陵町の靴下)の活用

株式会社創喜 (奈良県)

靴下、アームカバー等の製造販売

1. 相談のきっかけ

- 南都銀行の紹介で当拠点を知った。
- 第3回ナントサクセスロード(ビジネスプランコンテスト)に応募するための申請書(事業計画書)のブラッシュアップ支援を希望された。

2. 課題整理・分析

- 現在の全社的経営のなかの本事業の位置づけを明確にすること。
- なぜこの事業をしようと考えたのかという根本的な想いを整理すること。
- ターゲットの明確化、販売戦略、価格戦略、商品の差別化、プロモーションなどのマーケティング戦略を策定すること。
- 生産体制を構築すること。
- 売上見込みなどの収支計画を作成すること。

3. 解決策の提案

- 左記の課題整理と分析において抽出した事項を、ナントサクセスロードへの応募スケジュールにあわせて優先順位をつけて日程を落とし込み、ひとつひとつクリアしていくよう助言した。
- それぞれの課題項目については、適宜当拠点でブラッシュアップ支援を行い、精度を高めた。



4. 成果

- 残念ながらナントサクセスロードの入賞はならなかった。
- ただ、ナントサクセスロードに応募するということにきっかけに、自社の課題や進むべき方向性が明確になった。また、やろうとしていたことにも自信がつき、従業員の中でも前向きな気持ちの表れとモチベーションもアップした。
- ナントサクセスロードで事業化を考えていた葛のしぼりカスを使ったエコ素材で編んだ靴下等の商品化も完成し、来春(平成30年春)に販売を予定している。
- 販路拡大については、すでに数社の小売店等へ提案しており、また、今後の展示会への出展等にて新たな商品として提案していく予定であり、積極的に小売・卸売業などのバイヤー向けにアピールしていく。
- 一番の成果は、ビジネスプランコンテストに応募するということにきっかけ(機会)に、経営や事業、将来像などを見つめ直すことができたことである。

