

体験型ショールーム建設による販路拡大

熊本市植木町商工会 田上 航成

事業者名：寺本建装株式会社

業種：一般住宅リフォーム業



担当者コメント

営業手法を増やし、業務効率化を行うことが重要であると感じた。事業拡大や雇用創出への意欲が高く、伴走型の支援がしやすい事業者であった。

支援テーマ

	創業
	経営革新
	地域資源活用・新連携
	農工商連携・6次産業
○	販路拡大・販路支援
	海外展開・海外販路開拓
	事業再生・再チャレンジ
	事業承継
	ものづくり
	雇用・労務関係
	資金繰り
○	持続化補助金
	その他

支援前の課題

【企業概要】

熊本県北部で一般リフォーム業を行っている。塗装業が主な収益であり、確かな技術と丁寧な施工・提案により、自社営業だけでなくリピート顧客や紹介からの新規顧客を獲得している。また元受けや下請けを行わない完全自社生産型の体制の為、他社と同価格で高品質な施工を実現している。有資格者も多く、少数精鋭で取り組んでいる。

(創業) 平成 29 年 6 月

(代表者の年齢) 43 歳

(現状分析)・強み 完全自社生産型独立系の塗装業の為、低価格・高品質

・機会 国道沿いに有り、交通量が多い道路に面している。

・売れ筋商品 アステックペイント。認定施工店でしか、使用できない高品質な塗料。
価格は若干高くなるものの、機能性は抜群。

・顧客ニーズの把握 塗装依頼をする顧客は余裕資金がある層が大多数。

低価格よりも、高くても良い商品・施工を求める傾向に有り。

・競合する店舗等 大手住宅メーカー、近隣の建設会社

【支援計画】 短期・中期・長期に計画を分ける。

(短期計画)・ショールームを作り完全訪問型営業からの脱却。お客様を呼び込める環境を作る。

(中長計画)・営業職を増員し、訪問型とショールームでの提案の2班体制を整える。

(長期計画)・見習い職人を採用し、将来の業務を担う人材の育成に注力する。

支援内容

(1) 経営計画作成支援

事業規模拡大したい意欲はあったものの、現状の課題整理が行えていなかった為、課題の抽出、その課題解決に向けた取り組みや方針の作成を提案した。取り組みの中で営業活動の効率化と、お客様を呼び込める環境の整備などのアドバイスを行った。また個別相談会で中小企業診断士との面談を2度行い、今後の計画や取り組み内容についての話し合いを行った。

(2) 販路拡大・業務効率化支援

ショールームの建設を行うことになった。現在は事務所兼倉庫となっており、お客様の来店はほとんどなく、訪問や電話での問い合わせが大半を占めていたが、塗装を検討しているお客様の来店や、実際の商材や効果をお客様宅以外での提案の場を設けることができ、販路拡大や業務効率化に繋がる。また設置費用に伴う持続化補助金の申請書類作成支援を行った。

(3) 認知度向上支援

体験型ショールームを設置した。さらに認知度を向上するために既存顧客へのメールでの連絡や、SNSやHPでも大々的にショールームの案内を告知するように提案した。SNSでショールームを見ましたというお客様の来店から契約に繋がるケースや、今後の塗装を考えている新規のお客様との接触数も増加し、『ショールームが有る熊本県北の塗装屋』として認知度向上に繋がった。



事業者様の声

弊社は建築業に携わっておりますが、現在世の中はインフレの過渡期と思われまます。そのような状況下で弊社には、集客力・高価値化が課題となっております。それにあたりお客様により良い工事のご提案が出来るスペース（ショールーム）の確保が必要となり、商工会の担当者様にご相談させて頂きました。

取組の中で、おすすめしたい自社のアピールポイント

ショールームへのご来店で、お客様に塗装工事後のイメージをカラーシミュレーション（パソコン）を使い実感して頂く事や、サンプル塗装した塗り板での色・艶の確認、遮熱実験器具を用いた遮熱塗装工事効果の体感型ショールームを創り、多くのお客様に、ご来店頂き弊社の認知度とお客様の購買意欲を高めさせて頂きたく思っております

