

支援機関連携と専門家の知見導入で伴走支援を実現



当社新製品のレオタード生地「バレエジャージ」

支援機関 新居浜商工会議所
支援内容 経営分析と事業戦略策定支援

事業者 サヨリ商店街株式会社

代表者名 代表取締役 千葉 小織
業種 アパレル製造小売業
所在地 新居浜市下泉町1-3-39
設立 平成16年1月
資本金 1,000万円

支援に至る経緯

国内外に市場をもつ「女性が輝く企業」を、商工会議所が支援

当社は、輸入子ども服・雑貨等のインターネット通販会社として平成12年に創業。平成16年に法人化した。現在ではバレエ用レオタードを中心としたアパレル製造小売業として、国産生地・国内縫製にこだわった高品質の製品を製造販売している。

女性の感性を反映したものづくりと、ECの知見を活かした販売ノウハウが当社の強みである。しかし、近年は競合の増加や材料費の高騰など、厳しい外部環境の影響で業績が低下傾向である。地域で貴重な、女性が中心のものづくり企業を守るため、商工会議所として支援することになった。



国産生地、自社工場縫製のバレエレオタード、ネットでの顧客の声を反映、商品化しながらブランディング

支援の内容

支援機関連携により、伴走支援のスキームを構築

1. えひめ産業振興財団の専門家派遣を活用

今回の支援においては、財務面だけでなく販売・製造・管理・マーケティング・人事など、横断的に社内の課題を検討する機会にしたいと考えた。そこで旧知のえひめ産業振興財団プロジェクト・マネジャーに相談し、同財団登録のビジネスアドバイザーによる派遣指導を行うことになった。

派遣専門家には、上記の課題解決に定評のある中小企業診断士を選任し、スケジュール調整を行った上で半年間を目途に伴走支援を行うこととした。

2. ビジネスアドバイザーによる伴走支援

派遣専門家であるビジネスアドバイザーは、伴走支援の初期の段階で経営課題を以下の通り抽出した。

- ①主力であるバレエ用品の売上増加
- ②新規事業企画による販路開拓
- ③経営管理とマーケティング強化

課題が明確になったことで、アクションプランのイメージが付きやすくなり、その後の千葉社長とのディスカッションが円滑に進む効果があった。

支援の効果

派遣専門家による支援で、多くの新たな気づきを得られた。

支援を行う中で、以下の効果が得られた。

①新製品開発と新規事業展開

バレエ教室単位での受注が見込める新製品として「バレエジャージ」を開発。チームオーダーが取れる体制が整った。また、レオタードのレンタルサービスも動き出した。

②価格体系の見直し

今回の支援で改めて製品原価を把握、価格と加工メニュー見直しの貴重な資料となった。

③ネット販売の立て直し

本来当社の強みであったEC部門にも、ネット導線の複雑化などの問題があることが分かった。改善に向けての良いきっかけとなった。

今後の展開

新戦略始動—成長へのステップ

新しい事業戦略が形になったことで、ロードマップと目標、推進上の課題が明確になった。これまでとは異なる運営をしなければならない困難さもあるが、社長の意識は高まっており、新たなステージでの成長につながると期待できる。

今後の課題はネット販売の立て直しだが、まずは新製品であるバレエジャージのランディングページ制作を先行させる。ECサイト全体の再構成が必要であるという認識は社長を含めて共有しており、引き続き必要な支援を続けていきたい。



新サービス「レオタードレンタル」 「各種チームウェア」

活動を振り返って

review

事業者の声

代表取締役 千葉 小織



創業20年余り、2016年に小売業から製造業に、大きな変化を遂げましたが、業態が変わったにもかかわらず、緻密な原価計算、データ分析もできておらず、なんとか新型コロナを乗り越え、現場のルーティンをこなすのが精一杯。少子化、物価高、まだまだ大きな不安の波がやってきます。今回の支援を得て、BtoCからBtoBへ。ここ半年で大きく変わりました。その足掛けを作ってくださったこと、その不安を取り除く未来明るいミッションを与えてくださったことに感謝しております。

支援者の声

新居浜商工会議所
経営指導員 佐藤 尚史



同社の支援を約10年に亘り伴走で支援してきました。製造部門を内製化していたことで、コロナ禍でバレエ教室が相次いで休校になり、レオタードなどの主力商品が売れないという厳しい状況でも、マスク製造という形で乗り越えることができました。今回の支援では、懸案事項であった人事・価格・新事業について整理できたと思います。社長のバイタリティと革新的なアイデアで、現在進行している事業が軌道に乗り、更なる発展につながるよう願っています。