

どこに相談していいのかわからない…

起業したい!

商品デザインを変えたい!

売り上げをアップしたい!

事業の先行きが不安…

ネットショップを始めたいけど…

新分野に参入したい!

資金繰りを改善したい…

中小企業・小規模事業者のための経営相談所

岩手県

よろず

支援拠点

by 中小企業庁

# 総合的なリフォームができる、 「次世代の塗装業」への進化

一般住宅の塗装を本業としていたものの、顧客ニーズに合わせて事業が多様化。強みを整理していく中で、これまでにない新たな価値が見つかりました。



事業者

川上塗装工業株式会社

◎代表者名/川上秀郎

◎住所/岩手県盛岡市三ツ割3丁目2-11 ◎電話番号/019-601-4014

## 1 相談のきっかけ

### 最初の入口は、従業員と業務の増加に伴う相談

従業員の増加に伴う人事制度上のアドバイスを求めてきたのが、相談のきっかけ。本業は塗装業ですが、それ以外にも携わる仕事の種類が増えてきたため、それぞれの所掌などをきちんと整理し、業務改善を行いたいという要望がありました。

## 2 課題整理・分析

### 多様化する事業を、改めて整理・棚卸しする

売上の多様化によって事業実態の把握が困難になっており、現行の業務内容の整理・棚卸しを検討することが必要でした。そこで、塗装・屋根板金・大工の3種類に事業を整理。分析の結果、塗装以外の構成比が倍増、顧客の「複合メニュー利用率」も上がっていることがわかりました。

## 3 解決策の提案と実施

### もはや、単なる塗装業ではない！ 総合サービスが可能な専門家集団へ

事業者の強みを再定義すると、自社内で塗装・屋根板金・大工などの総合的な住宅メンテナンスが可能であること、現行の社員体制でそれぞれのメニューを「自社職人」が責任を持ってできることが、最大のアピールポイントであることを確認。そこで、従来の「屋根塗装業」から「総合的なリフォームができる塗装業」へと、事業ポジショニングを変更することをアドバイスしました。

これを踏まえ、新たな特徴をアピールできる組織体制づくりや、一人の顧客に「複合メニュー」を積極的に売り込む営業ツールの見直しなどを提案。HPやチラシ、パンフレットなどを活用し、新たな強みとして打ち出していきました。

## 4 支援の成果

### 新たな価値を打ち出し、売上も1.5倍に！

新たな特徴をアピールするために、「塗装職長」や「大工職長」といったチームリーダーを立て、専門性を高めるよう組織を再編成。また、複合メニューを打ち出した情報発信ツールを整備したことで、他工事との複合受注が増加。前年比の1.3倍に売上がアップするなど、成果が現れています。



### ◎相談者の声

よろず支援拠点は、外部ブレーンや社外会議室のような存在。社内でまとまらないことでも、相談するとわかりやすく整理してくれます。コーディネーターとの「壁打ち」を通じて、自社の強みを再認識できました。

### ◎岩手よろず支援のポイント

相談の入口は違いましたが、事業者と課題整理をしていく中で「とりくむべき本来の課題」が見え、新たな価値を見出したことが大きかった。結果として、差別化されたポジショニングを確立することができました。

私たちは自社職人で総合的な工事ができます!!