

老舗の逆襲！ コアファン掴む「深海戦略」

外部支援者と実現した第二の創業

2026年3月4日 経済産業省 関東経済産業局 デジタル経済課 EYストラテジー・アンド・コンサルティング社主催 DX推進セミナー

株式会社金津屋 代表取締役 鈴木 隆志
専務取締役 鈴木 知樹



電信柱が高いのも、郵便ポストが赤いのも、
すべて社長の責任である

金津屋とは

- ・新潟県五泉市で創業117年、従業員24名の金物店。明治41年 鋳掛屋（穴の空いた鉄鍋の補修）として創業
- ・本日はバリューアップDX事例として、地方の金物屋が、「深海戦略」という戦略で、全国のコアファンを獲得した取り組みを紹介



金津屋のバリューアップDXとは

全国の職人さんが「誇り」を持って仕事に打ち込めるよう支援し、その結果として企業価値が高まる好循環を生み出すこと。



金津屋の歴史

業種・業態に固執せず、何度も事業を転換し、117年の歴史を築く



「深海戦略」とは

- ・ 通常のブルーオーシャン戦略は、競争の激しいレッドオーシャンを避けるもの
- ・ ブルーオーシャンはいずれレッドオーシャン化するという弱点がある
- ・ 深海戦略とは、大企業が激しい価格競争を繰り広げる「浅瀬（レッドオーシャン）」を避け、特定のこだわりを持つ人達だけが住む「深海」のようなニッチな市場で、独自の価値を作る経営戦略

レッドオーシャン



ブルーオーシャン



深海の超ニッチ市場

STPを明確にした、差別化集中戦略

外部支援者



支援期間：1999年～現在
 25年来の社長の精神的な支柱。
 魂の着火剤としての「心理的安全性」。



支援期間：2022年6月～現在
 DXを包括的に支援。
 私たちの強みを「深海戦略」という
 コンセプトに言語化



支援期間：2025年6月～現在
 中小企業診断士養成過程の
 実習生による診断や、
 神戸大学MBA生による
 ヒアリングによりビジネス
 モデルを磨き込んだ。



支援期間：2022年6月～現在
 DXの専門家と出会いを支援。
 「深海戦略」の発表の場をいただき、
 DXを進める同士との親交の場にも。

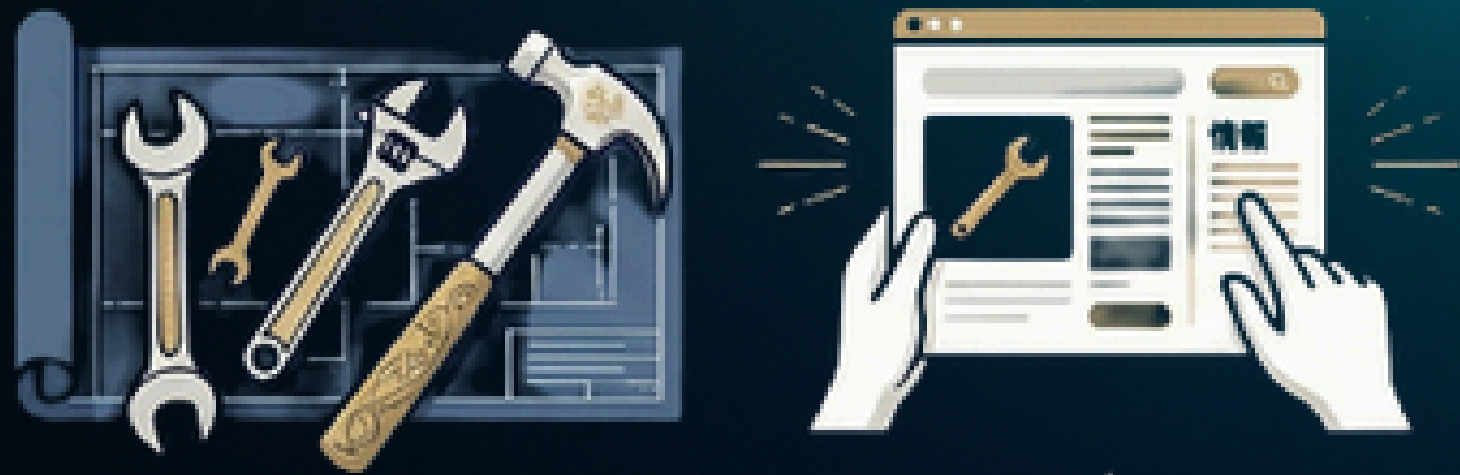


支援期間：2024年3月～現在
 職人の熱量と当社のビジョンを
 「財務の言葉」に翻訳。



職人の「カスタマイズ欲」を解放する次世代ビジネスモデル

プロの「カスタム欲」の解放とコミュニティ形成



双方向の「共創パートナー」関係

単なる販売店ではなく、熱狂的なコミュニティを通じて顧客と深い関係を構築します。



共創コミュニティ



75%

利便性を極めた「即日出荷率 75%」

卓越したオペレーションにより、プロが求めるスピード感を圧倒的な時間価値として提供。

顧客価値とエンゲージメント (プロを惹きつける仕組み)

事業基盤と収益戦略 (持続可能な高収益モデル)

在庫を「戦略的資産」と捉えるコスト構造

在庫を「戦略的資産」と捉える競争優位の競争コストを重かしのコスト構造。

競争優位を生む投資



即納体制



リアル店舗

Shopify等の最新テック基盤

デジタルとリアルを融合したOMO体験

OMO拠点としてのリアル店舗を組み合わせたハイブリッド戦略。

ストックとフローを組み合わせた高LTVモデル



高回転な販売

ストック収益

顧客生涯価値の最大化

高回転な販売とストック収益を掛け合わせ、顧客生涯価値の最大化を実現しています。

事業基盤と収益戦略 (持続可能な高収益モデル)



「社長、もう限界です」

心理的安全性研修



DXのOSは「最新ツール」ではなく「心理的安全性」



「失敗しても大丈夫」が、自律的な提案を

地域還元プロジェクト

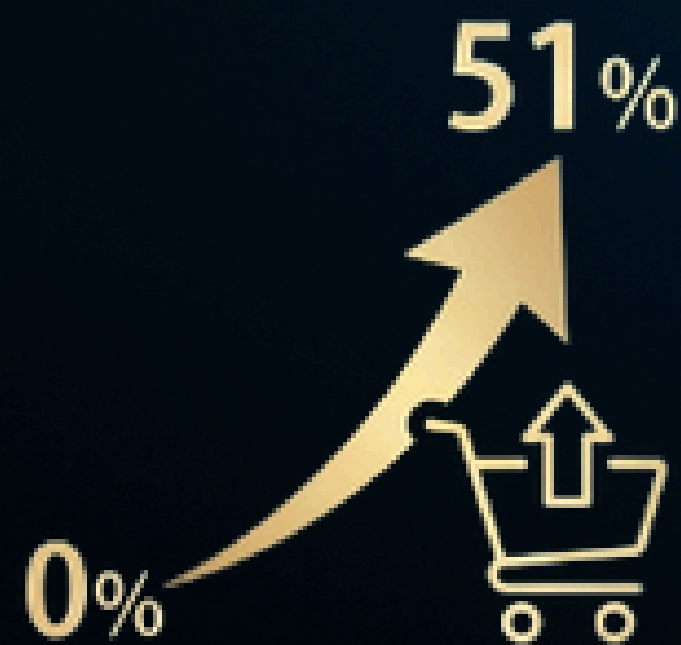


HOME お知らせ **にいがたMADOプロジェクトとは** 新潟の四季を快適に メンバー 採用情報



“にいがた”の暮らしを考える

定量的成果：バリューアップDXの実証



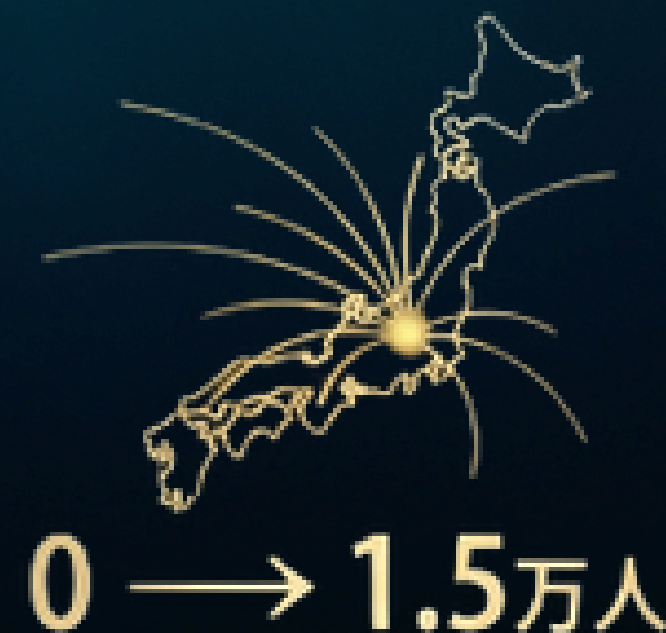
EC売上比率: 0% → 51%

店舗売上を逆転



ROAS: 866%

驚異的な投資対効果



県外顧客数: 0 → 1.5万人

商圈の全国化



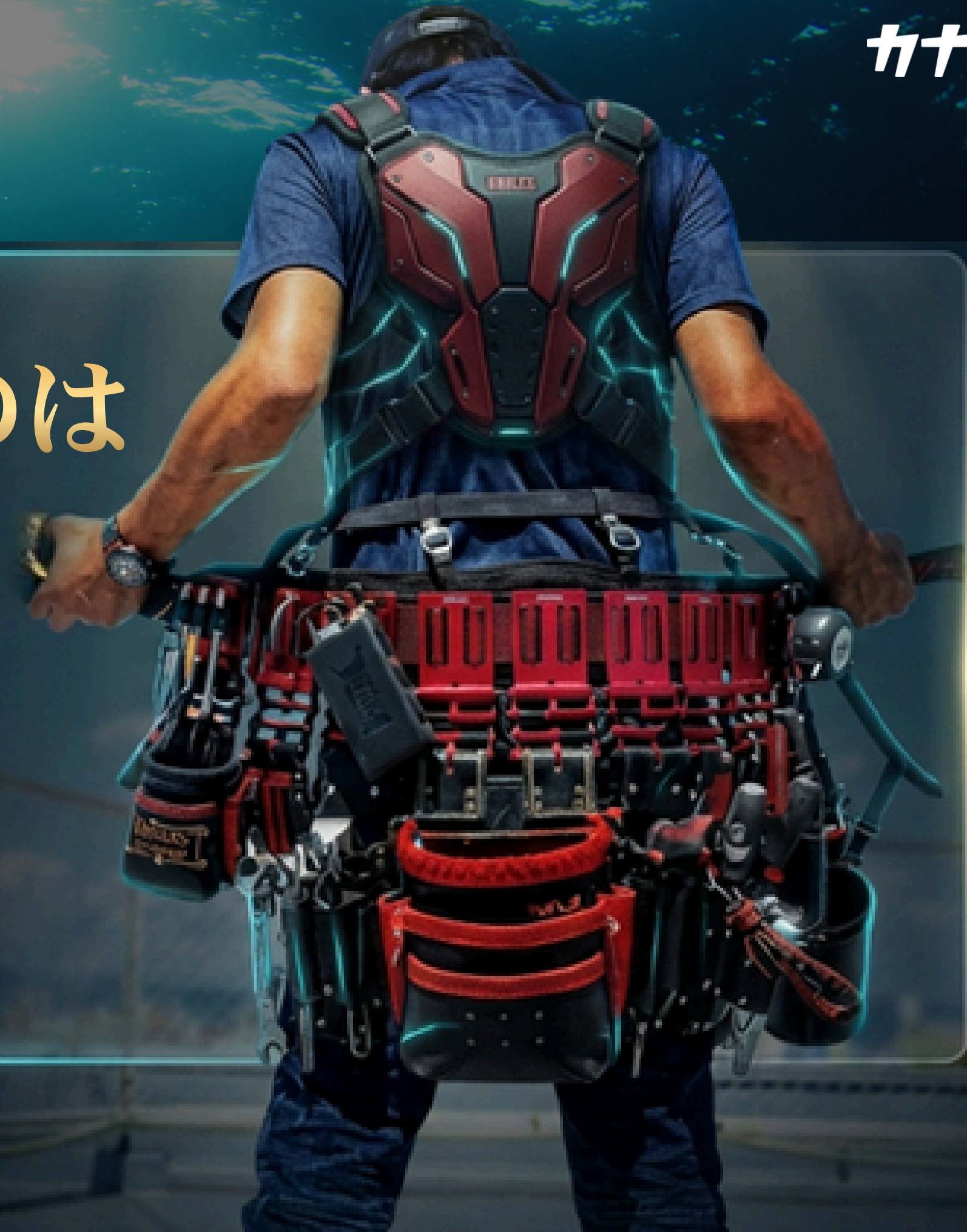
即日出荷率: 86.6%

信頼の証

職人が手に入りたいのは 「相棒」と「誇り」

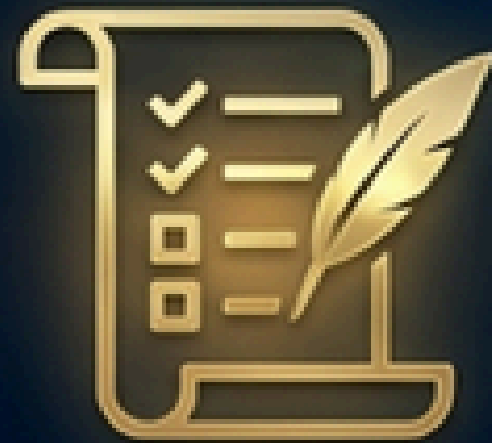
価値提案 (Value Proposition):

- ✓ プロのカスタマイズ欲を解放
- ✓ 即日出荷率 86.6% (時間価値)



明日からできる3つのアクション

Step 1



社内で
「心理的安全性」の
簡易アンケートを取る

Step 2



外部専門家と
月1回の壁打ちをする

Step 3



自社の「深海」を
1つ見つける

会社が劇的に変わるのも、
社長であるあなたの決断次第。

一番変えるべきは「心理的安全性」という土壌。

次は、皆さんの番です。深海は待っています。