事例 No.7

＃新商品開発　＃卸・小売業　＃しずおか焼津信用金庫

経済産業省 関東経済産業局

新商品に関する販売戦略策定による新市場の開拓および経営革新計画策定を通じた試作品開発資金の獲得を実現。

有限会社 T.N.M.INTERNATIONAL（静岡県静岡市）

2000年の創業以来、住宅建材の輸入と卸販売を営み、その後家具・インテリアの輸入販売などに注力。木製品を軸としながら、時代の変遷と共に取扱商品は変化しており、近年では、位牌や骨箱などの葬祭用品について、自社で企画開発、中国協力工場で製造した製品の輸入卸売を中心に事業を営んでいる。https://www.tnm-intl.com/

tnm int'l 有限会社 T.N.M. INTERNATIONAL

課題と対応・成果

【経営課題】

創業より住宅建材や家具、葬儀用品などの木製品などの製品展開を行ってきた。新たに「癒やし系インテリアグッズの開発による多角化」を考えていたが、商品の具体化や事業化へのノウハウが不足していた。

【マネジメントメンターの取組内容】

■新商品販売戦略策定の相談役

新商品コンセプトの分析を通じ、既存事業ではターゲットとしていなかった、**若年層や女性などの新市場開拓**をアドバイス。
また、販売網についての戦略策定もサポート。**大手雑貨店への販路開拓。ＳＮＳ等を活用したマーケティングやＥＣサイト構築の専門家**を紹介した。

【成果・効果】

■試作品開発の資金を獲得

従来から社長が構想していた癒やし系インテリアグッズに伴う**経営革新計画を策定し承認**を受けた。また、試作品開発の**「経営革新計画促進事業費補助金」を申請し採択された**。

■新商品の事業化が実現

煙とLEDの輝き、クリスタルオブジェにより、幻想的な雰囲気を醸し出す、モダン香炉「夢宙」が完成。
販路開拓を実施した**大手雑貨店での取り扱い**や、**自社ＥＣサイトでの販売**が開始された

新現役交流会について

【交流会活用のきっかけ】

■従前より、しずおか焼津信用金庫から新商品について経営革新計画策定支援を受けていたところ、新現役交流会により外部の専門家の知識を活用して、計画をより精度の高いものにするという提案を受けた。
■当初は、自社のような中小企業が専門家を活用しても良いのかという不安があったが、自社と信金だけでは開けなかった新事業展開への活路を見いだす為、参加に至った。

【マネジメントメンターを選んだ理由】

■決め手は「新現役の自社に寄り添った姿勢」

■新商品の具体化や事業化の専門知識はもちろん、**本課題解決後も経営相談に応じていただける方**を重視。
■自社では過去に専門家を利用したことがなく、自社で外部人材を活用することにためらいがあったが、マネジメントメンターからの**「どの企業の社長も同じようなことでお悩みですので御安心ください」**という言葉に感銘を受け、自社に寄り添った提案をいただけると直感し、支援を依頼した。

今後の課題・展望

■マネジメントメンターには現在も社長の相談役をお願いしており、共に新事業の売上を増加させるべく尽力している。
https://www.tnm-intl.com/muchu/

活用企業、マネジメントメンター、開催機関からのコメント

経済産業省
関東経済産業局

新現役交流会活用企業

有限会社
T.N.M.INTERNATIONAL
代表取締役
増田英雄氏

新現役交流会に参加し、商品開発の具現化や事業化の専門知識と人脈をお持ちの大津氏と出会い、癒し系インテリアグッズ「夢宙」の事業化の実現が可能となりました。

当社の主力となる葬儀用品に加え新たな商品を具現化でき、大変喜ばしく思っております。

弊社は木製品の輸入卸売りを中心に事業を営んでおり、現在では葬儀用品を主体に取扱っておりますが、デジタル化の流れもありライフスタイルが急激に変化する中で今後どのように事業展開をしていくべきなのか、近い将来予定している息子への事業承継と合わせて思い悩んでいました。

そうした中、しずおか焼津信用金庫より、新現役交流会の活用について提案がありました。

当社の事業規模で参加することに対して、当初は躊躇もありましたが、大津氏と出会い、経営課題について話し合い、**新商品の事業化につなげることが出来ました**。

大津氏の**知識や経験、幅広い人脈無くして成しえなかった成果であり、思い切って参加して良かった**と心から思います。

また、その過程において息子も交えて新たな事業展開に向けて取組めた点も役立ったと考えております。

末筆ながら、経済産業省関東経済産業局としずおか焼津信用金の皆様に感謝いたします。

マネジメントメンター

大津尚史氏

当該企業の主たる事業は、葬儀会社への葬儀用品の製造・販売です。少子老齢化の日本において、死亡者数は増加傾向にありますが、葬儀業の市場は横ばいとなっています。これは社会環境、経済環境が変わり、消費者のライフスタイルの変化、葬儀に対する価値観が変わり、一般葬から家族葬、通夜・葬式を行わない直葬を行う消費者が増え、葬儀単価が下がってきていることに起因しています。当該企業はB to Bだけでは、今後の成長は難しいとの判断からB to C事業への参入を決めました。

企業の強みである、葬儀関連製品であるお香、木材を使用した雑貨の新製品開発を行いました。新製品のコンセプトは、人間の5感を満たす製品です。ターゲットは30代～50代の女性、アロマ、雑貨に関心の高い女性向けのLEDランプ付き香炉、中国の倒流香炉をベースにモダン香炉を開発しました。

今回の支援に関しては、**新製品のコンセプト開発、製品開発のスケジュール作成、プロトタイプ製品開発、調査設計・分析、ブランド名の開発、商標登録申請、営業戦略策定、販売促進計画策定、また静岡県の経営革新促進事業費の申請の手伝い**等、幅広くおこないました。

販売促進ではランディング・ページの制作、インターネット広告への策定、雑貨店店頭でのPOP類開発、DVD製制作の支援もおこないました。

また、全国展開している雑貨店へ人的コミュニケーションネットワークを利用し、製品の定番取扱をする事も出来ました。

開催機関

しずおか焼津信用金庫
東新田支店　支店長
北川裕之氏

成功ポイントは主に３点あると考えます。

１点目は**お客様と当金庫双方が共に寄り添い、経営課題を共有していた**点です。

個人創業当時から当金庫をメインバンクとして利用いただいていたこともあり、日頃から定期的に訪問し業況のみならずその時々の社長の考えや経営課題に触れることで信頼関係が築けていたことです。

新現役交流会は経営課題を整理し、解決に導くための有力なツールであると考え、活動事例をご案内させていただきました。

２点目は、事業承継を考え始めた時期だったことです。創業社長である現代表は、世の中のライフスタイルの変化に合わせ、業態を柔軟に変化させてきましたが、**事業承継や今後の事業展開を考える上で、自身の経験だけでなく、現在の問題や将来の展望について話し合える壁打ち相手を必要としていた**ことです。

３点目は社長の事業に対する情熱です。当金庫主催のビジネスマッチング商談会への参加をはじめ、経営革新、補助金申請等、**常に前向きに事業に取組み新たなことに挑戦する気持ちを持ち続けているからこそ、新現役交流会への参加を決断**し、この取組が有意義なものになったと考えます。

当金庫は本部に伴走支援に係る専門部署お客さまサポート部を設け営業店と連携し、お客様に頼られる伴走者となることを目指しています。今後も、お客様の課題解決に尽力してまいります。