

専門家派遣などを通して 経営が安定し新規受注増へ

課題

大手との取り引き開始で 業態が一変するも設備が古い

大正11年、地域の写真館などへアルバムや台紙、学校へ卒業アルバムホルダーなどを販売する紙製品製造業者として創業した有限会社館。市場環境の変化により、売り上げ、利益ともに低下を続けていたが、平成22年、現経営者の子息が入社し営業を強化したことにより、富士フィルムの子会社である富士フィルムイメージングシステムズとの取り引きが開始され、業績が向上する。

また、富士フィルムから写真館で利用する顧客、写真管理システム開発の打診があり、その「顧客・販売管理システム」の開発に成功したことで、従来の小規模写真館や高校・大学などの学校、衣装店、冠婚葬祭式場に加えて、中・大規模写真館との取引が加わったのだ。現在は富士フィルムにも認められる技術力、さらに同社との信頼関係をベースにした営業力を武器に販路拡大を図っている。

とはいえ、工場、機械、事務所などの企業設備は老朽化しており、新たな設備投資が課題になっている。また、富士フィルム以外で、現在も200社程度ある有力取引先の小規模写真館への営業アプローチも重要な懸案事項だった。

支援

取引先支援のために 新システム開発に挑む

支援にあたってきた東郷町商工会では、まず経営状況を分析した結果、粗利率の低さが目立ったため、消費税軽減税率対応相談窓口等事業を利用して、専門家派遣を実施。経営計画に間接費を含めるようアドバイスを行った。さらに、弥生販売という別会社で行っていた顧客管理は、顧客別の売り上げデータしか把握しておらず、新たな経営計画立案のために顧客別売り上げの明細、さらに製造売り上げ原価も含めた分析を行うように提案した。

また、金融機関との取り引きでも、これまでは信用金庫を中心に3行との取り引きがあったが、さらにパイプを強化するために新たな信用金庫を紹介。その際に、従来の3行からの債務を一本化。その結果、金利も低利となり、企業としての格付けも向上することになった。

そして、販路開拓の課題に対しては、小規模写真館の経営を支援するツール「顧客・販売管理システム」の市場を拡大



富士フィルムイメージングシステム
のカタログ掲載の商品

するために、「ミラサポ」を利用して、2回にわたって専門家を派遣した。また同システムのPR、販売促進を目的としたホームページ作成のために申請書作成支援を実施。こうした支援もあって、同社の経営は新規受注も増加し、安定傾向に向かい始めた。

同社は商工会の支援のもとで販路拡大とともにシステムの精度向上を図っている。

支援の経過

期間	支援内容
H29年6月	経営力向上計画の策定支援
7月	金融機関紹介
11月	経営革新計画の策定支援
H30年2月	ものづくり補助金の申請支援
8月	ものづくり補助金の申請支援

会社概要

会社名：有限会社館
所在地：愛知県東郷町春木千子545-15
電話番号：0561-38-2645
URL：http://www.tachi.co.jp
代表者名：館良典
創業年：大正11年
従業員数：9名
商工会名・担当者名：東郷町商工会・星野恵助