

CASE 1

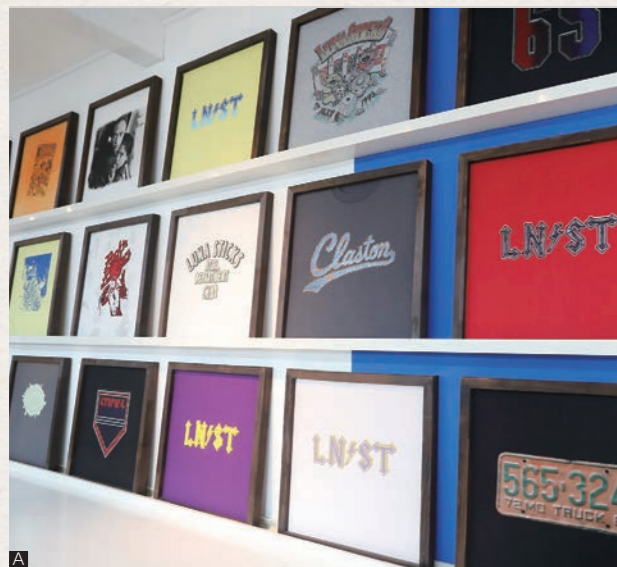
「表現力」で魅せるプリント

「共に創るモノづくりを目指しています」と 沼倉佑亮さん



[一の彩 (有限会社めまくら) | <http://www.ichinosai.com/>]

〒012-0813 秋田県湯沢市前森4-2-12 / TEL.0120-1031-82・FAX.0183-79-6862
E-mail: office@ichinosai.com



デザイナーと職人をつなぎ、
「たったひとつ」のプリントを。

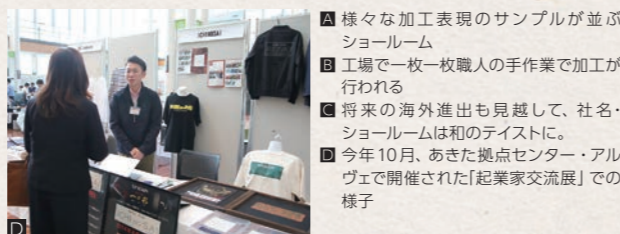
受注生産から、提案型の営業へ

有限会社めまくらは、湯沢市の中心地で飲食店などを運営する会社として1972年に設立。現社長で2代目の沼倉克彦さんが布製品へのプリント加工を行う工場を創設。県内随一のシルクプリント工場へと成長する。現在は「一の彩」として、加工を行うファクトリー部門と、アパレル製品の提案型営業・企画販売を行うプロデュース部門、2つの事業を柱として経営を行っている。

「一の彩」というブランド名は、克彦さんの息子でマネージャーの沼倉佑亮さんが大学在学中、プリントの企画提案事業を行った際に使い始めた名前だ。「受注生産をするだけの工場から、提案型の企業へと変身できないか」と考えた佑亮さんは、サンプルを携えて営業活動を始めた。学生の営業など相手にされず、受注が取れない時期もあったが、服飾デザインの専門学校に通い、社会人と学生が働く目的を考えるサークルの代表も務めるなど、行動範囲の広い佑亮さん。人脈を生かし、在学中から多くの受注をとった。卒業後は大手繊維メーカーに就職。2016年、本格的に家業に就いた。

自分たちの加工技術を発信できる企業に

一の彩の営業を通じて佑亮さんが改めて気づいたのは、自分たちの工場が持つ技術の高さ。しかし、デザインの現場と加工を行う工場との間に全く接点がないため、どんな加工ができるのかがデザイナーに認知されていなかった。そこで、佑亮さんが考えたのは、一の彩でできることを積極的に発信すること。デザイナーと職人とをつなげ、ともにクリエイティブすること。「安さだけを求めるのではなく、理想を実現するために一緒に努力する、そんなモノづくりをしたい」と佑亮さん。当センター主催の「起業家交流展」には2年連続で出展。ともにモノづくりができる企業との出会いもあり、更なる人脈づくりにつながった。今後の活躍に期待だ。



A 様々な加工表現のサンプルが並ぶショールーム
B 工場一枚一枚職人の手作業で加工が行われる
C 将来の海外進出も見越して、社名・ショールームは和のテイストに。
D 今年10月、あきた拠点センター・アルヴェで開催された「起業家交流展」の様子

事業概要 起業家交流展

県内に事業所を構える創業・起業家同士の交流を図ることで、新たな人脈づくり、事業の継続・発展、新しいビジネスの創出に繋げることを目的に開催します。

お問い合わせ あきた企業活性化センター／総合相談課 (018-860-5610)まで。

CASE 2

お客様目線を意識し、好転

「進化して200年を迎えたい」と決意を語る 金昇一郎さん



[弥助そばや | <http://yasukesobaya.jp/>]

〒012-1131 秋田県雄勝郡羽後町西馬音内字本町90 / TEL.0183-62-0669・FAX.0183-62-2058



昔ながらの経営を見直した結果、
店主自身、驚くほどの展開に

時代の変化で生じた悩み

文政元(1818)年創業。羽後町に伝わる「西馬音内そば」発祥の店である弥助そばや。初代・金弥助が十代で家を出て、放浪の末に大阪・砂場で学んだといわれるそのそばは、つなぎに布海苔を使う手打ちの二八そば。冬でもキリリと冷やしたつゆで味わう「冷やがけ」が定番だ。

来年は創業200年。現在は6代目の金昇一郎さんが味を守る。老舗として客を集める同店だが、人知れず経営の悩みを抱えていた。もともと単価と利益率が低いところに、原材料の値上がりや宴会の減少が重なり収益が悪化。メインバンクに相談したところ「経営面での具体的な助言を受けるべき」と「よろず支援拠点」を紹介された。

改善後、明らかな変化

“よろず”のコーディネーターの助言を受け、見直したのは次の点。これまでは昔ながらの「冷やがけ」単品を一押ししていたが、「お客様の目線に立ったメニュー作り」を心がけ、冷やがけに天ぷらや小鉢を付けたセットメニューを

おすすめにした。メニュー表は、おすすめ商品が分かりやすいように作り変え、売れ筋の分析、原価の算出・把握、安定した利益率のメニュー構築、ホームページの開設も行った。

一番の収穫は、新たにおすすめとした「ひやかけそばと天ぷら」のヒット。「今はお客様の8割がこのメニューを頼む。おすすめを分かりやすく提示するだけでこんなに売れるようになるとは」と金さんは驚きを口にする。利益を確保でき、経営は好転した。

心境の変化もあった。経営に前向きになった金さんは、来る200周年に意欲を燃やす。老朽化した玄関の改修、通信販売の開始とパッケージの制作など。新たな計画について「また活性化センターに相談したい」と話す。「初めはこうした支援機関があることすら知らなかった。相談して本当に良かった」と笑顔を見せる。



A 「ひやかけそばと天ぷら」(税込1,000円)。以前は売れ筋4位だったが、「おすすめ」としたところ、ダントツで一番人気に
B 掲載順を改め、作り直したメニュー表
C 創業以来、「二万石橋」のたもとにある同店



事業概要 秋田県よろず支援拠点

秋田県内の中小企業・小規模事業者のための経営相談所として、売上拡大、経営改善など経営上のあらゆるお悩みの相談に対応します。コーディネーターを中心とする専門スタッフが適切な解決方法を提案します。

お問い合わせ あきた企業活性化センター／秋田県よろず支援拠点 (018-860-5605)まで。