

# 平成29年度 経営支援事例報告書

## 【テーマ】

支援区分	その他経営支援
支援テーマ	B toC への広報活動における新工場の認知度アップと販路開拓支援

## 【企業の概要】

名称	株式会社ドアーズ	創業年	2014年
代表者	瀬田 拓也	業種	製造業
商工会	日野町商工会	(取扱い商品等)	ドア取付、修理等

## 【支援の概要】

<b>1. 相談の経緯</b> <p>工場を移転する所を探したいと相談があった。先代から日野町で事業を行ってきたが、人口減少に伴って仕事量が低下してくことに不安をもっていたため、米子市内に新工場移転先を決定。しかし工場周辺の住民に何屋なのか、工場で何を作っているのか何も周知できるものがなかった。そこで会社の認知度の向上と販路開拓を図る必要があり、PRに向けた支援を行うことになった。</p>	
<b>2. 経営課題</b> <p>売上増加対策 ① 新工場の認知度向上 ②営業による顧客数増加 ③ホームページ等による販路開拓</p>	
<b>3. 支援内容</b> <p>1. 現状分析 ・ 経営者へのヒアリング ・ 課題問題の抽出</p> <p>2. 経営計画 ・ SWOT分析、環境分析、経営計画作成支援 ・ 持続化補助金事業計画書作成支援</p> <p>3. 持続化事業実行支援 ・ HP、車両広告、販促グッズ、集合広告、単独チラシ作成支援</p>	
<b>4. 支援の成果</b> <p>・ 小規模事業者持続化補助金事業計画承認 持続化補助金事業計画に取り組むことで、現状分析ができ課題問題を把握して解決への実行に結び付いた</p> <p>① 新工場周知に関する販路開拓による売上増加 ② 認知度向上を目的とした営業によりお客様の増加 ホームページによる引き合いと見積依頼の増加 (実施期間約3ヶ月) 問合せ33件内7件受注 売上約40万</p>	<b>5. 成果物等の写真</b> <p>看板作成</p>  <p>販促グッズ</p> 
<b>6. 事業者の声</b> <p>販路開拓の取組内容が多かったため、タイムテーブルを使用しながら実行していきました。新工場の看板が完成し周辺住民への認知度アップが図れ、工場の説明など安心して営業ができるようになりました。またホームページから問い合わせや注文も入り、補助金を活用した販路開拓の提案をしてもらえて良かったと思っています。</p>	

## 【報告者】

センター	西部商工会産業支援センター	担当者名	足立 尚子
------	---------------	------	-------