公塚さんはここで活用

FILE 0

恐れずに新商品開発に踏み切って 本当によかったです

商品が続々と登場。 す。そのため、まずは若いお父 業です。起業のきっかけは、子 形式への転換も果たしました。 きるようにと、割賦からレンタル した。さらには、 所用浄水器の割賦販売を始めま きるような、安価で高品質な台 さんやお母さんたちでも購入で しいお水を提供したかったからで どもたちに、刺激が少なくおい 浄水器レンタル業を営む中小企 上げにも少なからず影響が出て しかし、 当社は、 大手メーカーの競合 昭和58年に創業した 気軽に利用で 当社の売り

ことをしても失敗するかもしれ まざまな思いを抱えながら、最 き詰まる」という焦り。「新しい このままでは、 という恐れ。 いずれ経営が行 経営者はさ

です。布施さんには親身に対応 た。 すべき課題が大分明確化しまし 指導員の布施さんに出会ったの を訪ねてみました。そこで経営 ません。そんなとき、ワラにも て相談するうち、 していただき、当社の経営につい すがる思いで相模原商工会議所 問題点と解決

なり、 呂用浄水器の開発に踏み切った の方などをターゲットにした、風 自 益な指針を得ることができまし 増加のために何をすべきか、有 おっしゃっていたことがヒントに 強化』という視点が重要だ」と た。特に、講師の方が「『現業の 経営革新塾」を受講。 社製品の強みを生かす敏感肌 また、商工会議所が開催する 奇抜な新商品ではなく、 売り上げ

終判断を自ら下さなくてはなり のです。

株式会社 日本シンクマスタ 代表取締役 公塚 悦弘 さん

成功しました。 こうして、新商品の認知度を高 明する機会が豊富にあるのです。 め、 フィルター交換やボデー本体の 無事、承認を得ることができ め、売上を着実に伸ばすことに 存の優良顧客に対面で直接ご説 宅にお邪魔し、台所用浄水器の 低利融資にもつながりました。 画」を作成。神奈川県に申請し、 商品開発に関する「経営革新計 定期交換を無料で行っているた 幸い、当社ではお客様のご自 布施さんの協力を得ながら新 風呂用の新商品について、

と思います。 これからも現状に甘んじること 今期も順調に推移しています。 なく、経営努力を積み重ねたい おかげさまで当社の業績は、

担当者からひと言

相模原商工会議所 経営指導員

布施 昭愛

ご相談は最寄りの商工会議所までお気軽にどうぞ

す。

に商工会議所に来所され、 いました。その後も、

綿

をとても熱心に受講し、納得

公塚さんは「経営革新塾

できるまで、何度も質問して

頻繁

る既存ユーザーが、 といえそうです。 商品もレンタルすると 台所用浄水器のよさを

ことにより、 まれています。 揮できたことが、成功の要因 うシナジー効果を十分に発 も敬意をもって支援を続け さらなる経営革新に取り組 あくなき向上心を原動力に、 が承認されたのだと思いま 密な事業計画を練り上げ たいと思っています。 商工会議所としては、 「経営革新計画 その後も、 風呂用 今後 0) 知