

## 》商工会議所活用レシピ

# FILE 18

旧態依然とした経営スタイルに決別！  
実践型の講座が自信につながりました



有限会社中山写真館  
代表取締役  
中山 浩行さん

当社は、総社市で開業して以来、100年を超える歴史を持つ写真館です。

父が現役だったころは、店を開ければお客様が来て、写真を撮るだけで経営が成り立っていました。でも、最近はまだ中の写真店がどんどん少なくなってきました。

消費者ニーズが残っているのは、和服を着るようなフォーマルな撮影。ハレの日のお客様は、髪を整え、化粧をし、着物や小物を借り、着付けをお願いし、写真を撮って……と大忙し。事前の準備だつて大変です。そんなお客様のために、一連のサービスをセットで提供できれば、とても便利ですよ。

問題は、営業の窓口をどこが担うのか。お客様から最初に料

金をいただく事業者が、ほかに発注する権限を持っているわけですから、利幅も大きい。4代目になる私は、当社がこの機能を担うことを目指しました。

そのころ、運よく総社商工会議所が開催している「総社寺子屋」に出合うことができました。

さまざまな業界の後継者・若手経営者がメンバーで、少人数形式で経営について勉強する場を得たのです。

講義では、徹底して客観的データの重要性をたたき込まれました。このため、日常の経営の場面でも、何をやりたいのかをはっきりさせ、冷静に考えた上で、行動に移せるようになってきました。

例えば、販促チラシを打つにしても、広く薄く配布するので

はなく、重点エリアを選択して何度も繰り返し返しアプローチすることにより、顧客獲得を図るのです。

要は、「お客様を連れてくる」

ことに、どれだけ力を入れられるかだと思います。お客様の声を聞き、顧客視点でビジネスを展開することが、何よりの戦略だと思っています。

先代の父とは、親子だからこそ、気持ちを通じるところもありますが、やりにくいところもありません。後継者にはキャリアがないので、自分で考えるトレーニングを積むことこそ自信につながります。

商工会議所事業への参加をきっかけに、業務を変革する勇氣を手に入れた後継者は、多いのではないのでしょうか。

ご相談は最寄りの商工会議所までお気軽にどうぞ

担当者からひと言



総社商工会議所  
(岡山県)  
事務局次長・経営指導員  
石原 和則

平成21年に当所が実施したアンケートによると、廃業を考えている人の53%が、「適当な後継者がいないため」と回答しています。

「総社寺子屋」は、本当に役に立つカリキュラムにしたいとの思いから、集団指導ではなく個別指導にしてみました。

明確な問題意識を持った後継者など7人を対象に、議論↓実習↓効果測定を繰り返す密度の濃い内容にしました。おかげさまで、すでに成果が出てきたとのうれしい報告もあります。

事業者の皆様には、困ったときは、まず商工会議所にご一報いただきたい。地元の「相談窓口」として、どんどんお役に立ちますよ。