

Next vol.2 Business

FMBコンサルタントをご利用いただき
次なる事業展開をされた経営者様へインタビュー



株式会社池内工務店様は、住宅工事やリフォームの新規顧客開拓を図るため、地元の商店と連携を図った「リアルリンク」という新たな営業手法を展開されています。そのきっかけとなったのが、平成19年1月にFMBコンサルタントのサポートにより兵庫県から取得した経営革新計画の承認でした。「取得をきっかけに補助金などの助成にもつながり、営業ツールとして確立しつつあります」と話す池内修常務に、地域活性化とビジネスの両立を目指す熱い思いを伺いました。



株式会社 池内工務店
常務取締役 池内 修 様

地域活性化に向け、商店と連携した新たな営業手法を展開。 「経営革新計画を取得したことが大きな自信になりました！」

～こんなビジネスを展開されています～

地元商店と連携、 リフォーム工事の顧客を獲得 工事代の1%を地域商品券で還元

一般住宅やリフォーム工事では、取引先から紹介を受けたケースが最も成約につながる確率が高いことに着目。そこで地元の商店と連携して加盟をいただき、お店に買い物に来られたお客様を紹介してもらい、発注をいただいたお客様に工事代の1%分を加盟店で使える商品券として還元することで、お互いの売り上げアップにつながる新たな営業手法「リアルリンク」を考案されました。



情報誌の他に、広告媒体としてリアルリンク専用サイトも。

お客様へのインパクトを考える

—まずは新たな営業手法に取り組んだ経緯について聞かせてください。

公共工事の減少によって主力の建築工事が少なくなる中で、新たな事業の柱としてリフォーム事業にも力を注いでいます。しかし、近年、悪徳業者の存在などの影響を受け、お客様は業者選びにより慎重になっており、信頼のおける人からの紹介に頼るケースが増えているのが現状です。そのためには何かでお客様にインパクトを与えないといけません。近年、量販店はどこもポイントカードでお客様の囲い込みを図っていますが、工務店でもこうした方法を活用できないかと考え始めたのがきっかけです。そして、新規顧客の開拓と、紹介してくださった方への還元、さらには発注してくださったお客様のすべてが得をするシステムを構築しようと、商店と連携するモデルを思いつきました。

—当社の支援を受けることになったきっかけは？

新規顧客の開拓手法についてあれこれと頭の中では考えていたのですが、それをどのように形にすればいいか迷っていました。ぼんやりと経営革新計画の取得

へのチャレンジも選択肢の一つとして考えていたのですが、実際にどう申請したらいいかわからず、自分たちでやるにはハードルが高すぎるなと感じていました。そのころ、ちょうどFMBさん主催の「公的支援策活用セミナー」が神戸であり、それに参加しました。上地社長の講演を聞いて、それならやってみようということでサポートをお願いしました。

「申請書の書き方のノウハウが 得られました！」

—実際に支援を受けられていかがでしたか？

申請のお手伝いをいただき、申請書の書き方のノウハウを得ることができたのは大きかったですね。それからはプレゼンする方法についても自分なりに勉強しました。他人任せでは身につけませんし、やり始めたら面白かったですよ（笑）。経営革新計画を取得して以降は、さまざまな認定や補助金制度にチャレンジすることができ、プレゼンに関しても自信を持つことができました。

—具体的にどのような認定を受け、補助金を獲得することができたのでしょうか？

まず、優れたビジネスプランを評価する神戸市の「KOBEドリームキャッチ



プロジェクト」の認定を得ることができました。これがきっかけとなり、日本経済新聞や神戸新聞にも紙面で取り上げていただき多くの反響がありました。また、この連携モデルで国土交通省の「建設業の新分野進出モデル構築支援事業」の採択を受け、補助金をいただくこともできました。

はじめに経営革新計画を取得したことによって、会社、事業に対して公的なお墨付きが得られたという信用が、大きな後押しになったと思っています！

本気で地域への貢献を考える

—新たな営業のモデルということですが、地域活性化のための発想がすばらしいですね。

行政からの補助金や寄付金に頼る一過性の施策ではなく、恒久的に展開し、拡大していける地域おこしをコンセプトに発案したのが「リアルリンク」です。私も工務店と商店、サービス業の皆様が一丸となって地域のお客様にポータルサイトと情報誌を提供し、地域振興協力券と名づけた商品券を発行することで地域にお金が落ちるように考えました。うちの取り組んでいるモデルが面白そうだなと思ってまねをしようと考えるところがあるかもしれませんが、どれだけ本気で地域に貢献できるか、その気持ちがないとここまでたどり着けません。

—反響はいかがですか？

いただいた補助金を使って、地域の情報誌「リアルリンク」を1万部作成して、お店などに置いてもらっています。新聞に取り上げていただいたことで、その記事自体も営業ツールになりますし、これまで出入りしている既存のお客様のもと

にも情報誌を配るなどして認知を広げています。当初は、商店街との提携をと考えていたのですが、古くからのいろいろな関係もあり1社と提携することは難しいということがわかり、今はお店ごとをお願いしています。すでに商品券も30万円分発行しており、お店の方にとっても実際に効果があるのだということを実感していただきながら進めているところです。

—社内のモチベーションにもつながっていますか？

今は、私一人で取り組んでいる段階で、まずは自分ひとりでなるべく費用をかけずにどこまでこのモデルを営業ツールとして確立できるかが課題だと思っています。ホームページも自分でさわっていますし、情報誌の写真も自分で撮影しています。今後、効果がどんどん出てくれば、社員にもかかわってもらって、それが次のモチベーションにつながればと思っています。

地域活性化のモデル作りを

—今後の課題は？

継続的に印刷費をどう稼ぐかですね。発行部数をもっと増やしていけば媒体としての力がつき、広告も取れると思うんです。そうすれば、お金をかけずに営業ができるでしょう。情報誌を置かせていただくことでそのお店も将来の見込み客にもなりますね。ホームページももっと充実させて自然に呼び込めるような仕掛けを考えていきたいですね。それから、商店街や地域の活性化を研究している大学とも連携できないかなとも考えています。そうして地域活性化のモデルを作りたいですね。



今後の新たな営業展開について、会話がはずみました。

—現在も補助金や制度の情報収集は積極的になされていますか？

もっぱら公的機関のホームページやFMBさんのホームページをチェックしています。これからもFMBさんから情報をいただきながら、自分たちの考えていることに合う制度があればどんどん活用していこうと思っています。

～インタビューの最後に～

この営業モデルで収益が上がれば、また次の新たな展開につながっていくことと思います。そうすれば、もっと大きな額の補助金を申請することもできると思います。大きな額の補助金ほど申請時の報告書の作成など大変な作業になってきますので、そのときは是非ともFMBコンサルタンツをご利用ください。お忙しい中、ありがとうございました。



神戸本社前にて
右) 池内常務様 左) FMBコンサルタンツ上地

■インタビュー企業様 DATA

株式会社 池内工務店

設立：1960年7月
代表取締役：池内 勝
従業員：35名
本社：兵庫県神戸市中央区旭通2丁目10-25
TEL：078-252-0136
<http://www.ikeuchi-koumuten.co.jp/>