

経営のご相談は
お近くのBSD
(ビジネス
サポートデスク)
まで!



しょうが どう
株式会社尚雅堂

#販路開拓 #経営計画策定

2008年以来、尚雅堂の日本全国への販路拡大に寄与してきた京都商工会議所。元々は書画用品の問屋であった同社がオリジナル商品の開発に着手し、販路開拓事業に参画したのが活用のきっかけだった。さまざまな専門家からの意見を踏まえて試行錯誤を重ね、やがて「伝統の加工技術を用いながらも、現代の生活様式に馴染む友禅紙アイテム」という、尚雅堂を象徴するスタイルが完成。現在、取り扱いアイテムの数は2000品番まで拡大している。「当時、販路開拓事業の担当者であった田村さんにもよく相談させていただいた」と松尾さんは当時を回想する。

「商工会議所はうちの名参謀」

尚雅堂の直営店オープンへと

つながる共創の物語

陰ながら支えた
商品開発

長年の構想
「直営店のオープン」

こうしてオリジナル商品を充実させてきた尚雅堂は、昨年7月、満を持して初の直営店「ADASHINO HOUSE」を嵯峨鳥居本にオープン。実はこの長年の構想も、2017年に再び担当となった田村経営支援員(以下、田村)から勧められた「知恵の経営報告書」の作成に取り組んだことで自信をもって推進できたことと松尾さんは振り返る。「知恵の経営報告書」とは、自社の特長や強みを整理することで、今後の方向性を定め、経営力や収益を高める方法を見つける京都府の施策。これにより松尾さんは直営店の必要性を改めて強く自覚し、やるべきことが明確化したのだそう。



田村経営支援員

代表取締役
松尾 安浩さん

商工会議所を
使いこなす秘訣

田村は「商工会議所を上手に活用している事業者さん」と松尾さんを紹介している。定期的に近況報告があるので、いま何を課題にしているのかをリアルタイムに知ることができ、タイミングよく施策や制度の提案ができるからだ。実際、販路拡大からオリジナル商品開発、直営店オープンまでこぎ着けた松尾さんに「次は、今後10年、20年先を見据えた事業承継への準備ですね」と田村は語りかける。尚雅堂の次なる課題へのステップ、その第一歩はすでに始まっている。

詳細はWebから
ご確認
いただけます



株式会社尚雅堂

京都市右京区太秦門田町4-1
TEL:075-881-8488

尚雅堂初の直営店「ADASHINO HOUSE」。
ノートや御朱印帖等、さまざまな柄の和紙製品が並ぶ。▶

