

## 経営支援員 と 二人三脚



経営支援員とともに、自社の課題解決や発展に取り組む小規模・中小企業をご紹介します。

### 心躍る帽子を

### より多くのお客様へお届け

### 生産性の向上でラインナップを拡大

#### 事業計画書の策定で 目の前の課題を浮き彫りに

京都知恵産業フェアへの出展等、機会があるたび京都商工会議所の支援メニューを活用してきたという大南さん。「フェアで配布したパンフレットを見て、関心をお持ちいただいたバイヤーさんとの取引につながりましたと振り返ります。

転機は新型コロナウイルス感染症の流行で、市場を取り巻く環境ががらりと変化したことでした。需要が停滞し、材料費等が高騰する中、「お客様や仕入先、外注先をどう確保していくか。5年、10年先の事業の成長を見据えた準備が必要だと考えました」。早速、洛南ビジネスサポートデスクを訪れ、中西支援員のサポートで事業計画書を策定。「今まで売上や原価、利益率等をじっくり検討したことはありませんでした」と大南さん。事

業を具体的な数字で表すことで、現状の課題が把握でき、今取り組むべきアクションが明確になったといえます。

#### 上質でオリジナルな帽子を お客様の手に

事業計画では「ブランドの向上とファンづくり」を目標に立てました。オリジナル리티の高い商品の充実、他社とより差別化できる品質を実現するため、京商の支援を受けて補助金を活用。新たな機器を導入し、アトリエも拡張したことで生産性の向上にもつながりました。

また、国産シルク生地を扱う工場等外注先を自ら開拓し、従来の麦わら素材に加えて、春夏向けの新たな帽子のラインナップを広げています。「今後は、素材やデザインにこだわったハイエンドモデルを提供す

る等、自社のブランド価値を高めていきたいですね」と頬を緩めます。

#### 魅力的な情報発信で ファンの心に訴える

コロナ禍のピンチを支えてくれたのは、百貨店の催事等に足を運んでくれるお客様だったといいます。近年はインターネットで商品を買って調べてから、実店舗で買い物をする人が増えており、ホームページやSNSの活用にも目を向け、魅力的な情報発信でファンづくりに取り組んでいます。

「京商はいつでも相談できるパートナー」。これからも京商を活用しながら、帽子作りを続けていきたいと話します。「かぶるとココロがウキウキする帽子を提供したい」。アトリエにリズム良く響くミシンの音が、大南さんの夢を紡ぎ出していきます。



上質な素材のみを使用し、かぶり心地やシルエットにこだわった「日常をちょっと素敵にする」帽子を製作。商品やイベント情報の詳細はホームページをご覧ください。



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!



ohminami yukari chapeau  
京都市伏見区両替町2丁目348-1エグザス伏見408  
☎075-606-1205  
<https://ohminamiyukari.jp/>