

知恵 ビジネスレポート

京都ならではの強みを活かし、新たな顧客創造を実現している元気な事業者を紹介します。

新市場に向けた成長戦略

ナクス株式会社【上京区】 <http://www.naxis.net/>

西陣で帯地を製造していた同社は、1897年に洋装向け細巾織物の製造へ移行。現在は衣料品のブランドタグなど服飾資材全般を製造・販売し、海外を中心に売上を伸ばす。2005年からは新たな成長戦略として、社内外の高い技術力や提案力、顧客とのつながりを活かし、大手通販会社などへ雑貨製品のOEM生産を開始。さらに、そこで培ったマーケティング情報や技術ノウハウをもとに、オリジナルブランド「IROORI」を立ち上げ、



ネットで経営革新

株式会社丸嘉【伏見区】 <http://www.maryoshi21.com/>

創業以来、地元建築業者への木材卸を営んでいた同社は、いち早くインターネットを核としたビジネスモデルの可能性に着目し、専門スタッフからなるWEBチームを組織。「無垢フローリング」に特化したネットショップを開設し、全国的一般ユーザや設計事務所などに顧客を広げる。さらに2005年には、古屋の廃材を再利用する「古材事業」に着手。WEBサイトでの情報発信を戦略的に活用するとともに、実際に素材感を体験できる京町家を



改造した「木のショールーム」も構え、京都産木材の魅力や活用方法を紹介。年々、有名飲食店や百貨店、ホテル、住宅などでの利用が増加し、今後は海外輸出も予定している。

お問合せ 中小企業経営相談センター ☎075(212)6470

*知恵のチャレンジャーネットワークでは、「知恵ビジネス」を目指す方を募集しています。 <http://www.kyo.or.jp/chie/>