

株式会社タバタG&T

 田畑 辰夫 (たばた たつお)
 田畑 グリシー (たばた ぐりしー)
 0766-75-7247
 〒939-0156
 富山県高岡市福岡町小野221-2

事業者概要

創業以来30年にわたり、自動車部品の金属加工を請け負う工場を営む。金属加工の技術が評価されたことで、平成29年法人化を果たし、株式会社となった。その後、自社で加工技術を学んだ職人を部品工場へ派遣する事業へと業態を変化させたことで、自社工場の空きスペースを活用し、地元のおりん販売業者から加工の委託を受注することとなった。一つひとつ手作業であることが付加価値になり、継続的に委託を受けている。



店舗外観



コンセプトに沿って開発したカラーおりん

支援のポイント

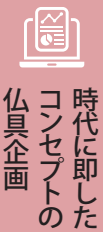
新商品の開発が初めてだったため、職人氣質の相談者が関係者を巻き込んで開発を進めるのが難しく、一時は行き詰っている様子が見受けられました。そのため、相談者の思いに傾聴し、言語化することで、関係者との意思統一を支援しました。また、信用金庫と連携し、スケジュールの進行管理をサポートしました。

地元信用金庫と連携して実施した、おりんの商品開発と販路開拓の支援



01 下請けではなく、自身がデザインした商品を直販したい

手作業での金属加工技術が好評であることから、仏具の一つであるおりんの製造メーカーから加工委託を受注していた。自社スペースの有効活用や、加工技術向上の目的もあったため、当初は売上を意識していなかった。しかし、発注数が増えてくるうちに、現状の加工費では、生産量を拡大することが難しいと判断。自社事業として、オリジナルおりんの製造や自主販売を行っていくことをもくろみ、地元の信用金庫に支援を依頼。そこで当拠点を紹介されて、相談に訪れた。



02 自社の想いを表現するコンセプト設計・新商品開発が課題

相談者は、販路拡大に向けて、信用金庫が主催するマッチング商談会への出品を検討。そこでCOは、まずおりんの販売意図や顧客層についてヒアリング。すると、従来品と異なり、購入者がデザインや音色を楽しめて、心が癒される品でありたいという思いが判明。また、受託加工では製品のための納品だったため、パッケージなどの納品物一式の用意や販路の開拓も必要であると判断。そこで、商談会に向けたスケジューリング、商品コンセプト作成、デザイン・パッケージ開発、販路開拓を課題と設定した。



03 独自性を持ったおりんの開発と商談方法取得の支援

まず自社商品として必要なものを洗い出した。その後、商品コンセプトや顧客層の設定、ブランディングに不可欠な商品ストーリーなどを作成。さらに、商品企画では、得意の色付け技術を活かした「カラーおりん」を提案。相談者の想いを尊重し、競合優位な価値付けを狙った。一方、パッケージ会社の選定を支援するとともに、展示会でのプレゼン資料の作成などを通じて、職人氣質の相談者が商談相手に要点を伝えられるように努めた。その他、SNSや自社ECサイトの開設、商品紹介ページの制作も支援。



04 目標としていた商談会での初受注に成功

試行錯誤の末に完成したおりんは、「ろくろ師の手わざ 縁がさねりん」として、シリーズ化して販売。当初の目標であった信用金庫のマッチング商談会では、早速1社と契約。その後、東京ケーブルテレビで取り上げられ、落語家から受注し、話芸で利用されることとなった。さらに、若手僧侶グループから檀家50件分を発注。こうした取り組みを通じて、自社ブランドのおりんを初めて販売することができた。今後、ネット販売でのSEO(検索エンジン最適化)の強化や各種展示会への出展を予定している。



自社商品の開発に向けて、自分たちだけでは何から始めたらいいかわからないところを、COが根気強くサポートしてくれたおかげで、私の思いを形にできました。CO側の提案を一方向的に押し付けるのではなく、自分たちが大切にしている点を尊重してくれたので、企画を進めていくのが楽しくもあり、自信にもつながりました。

