



「きっかけは巡回」
当社は、昭和元年、能美市（旧根上町）で、現代者祖父が創業した写真館です。
昭和五十一年、現代者の父が法人化し、平成十年、創業の地から現在の商業開発地区へ移転しました。
平成二十二年、現代者の山田邦央氏（写真）が代表取締役就任し、現在に至っています。

行きます・聞きます・提案します

～商工会の支援事例～ ②

後継者独自の収益力あるサービス確立に向けた 販路開拓支援

(有)ヤマダフォト 能美市商工会



お店の外観

定休日の水曜日。従業員は女性三名で、現代者の妹もカメラマンとして活躍しています。

自社店舗でプリントや撮影機器・写真用品の販売、スタジオでの各種記念撮影の他、市内結婚式場、セレモニーホールでの撮影、地元小・中学校の卒業アルバム製作などを行っています。

巡回時に、現状、課題について説明したところ、新サービス作りに意欲を示した為、支援を開始しました。

「後継者独自の売上の核となる事業開発が課題」

事業承継時は、どこにでもある「写真屋さん」だったので、競合他社との差別化が図れず、危機感を抱いていたことから、SWOT分析を利用して悩みを文書化し、目に見えるカタチにしたところ、行動すべきことの動機付けとなりました。

専門家の中小企業診断士塩山徳宏氏を交えた会議により、他

店との差別化をキーワードにした新事業候補が複数出されました。特に、女性カメラマンによる可能性について議論が深まり「マタニティフォトサービス」というキーワードが出てきたことが、当社の方向付けに大きな貢献をしました。



専門家の指導のもとポストイットに差別化のキーワードを整理

「ターゲットを女性に絞った販路開拓を推進」

新規事業として、女性客に絞る思い切った戦略を取ることにしました。

専門家に(株)ウーマンスタイル代表取締役成田由里さんを招き、女性ならではの指導を頂きました。

初めての女性専門家の招へいはスタッフの共感を呼び、強み・

弱み作成シートを通し、経営者・従業員の意思疎通が円滑になり始めました。全員でファンづくり計画を作成したところ、経営の基本である「誰に・何を・どのように」売るかについて、理解を深めることができました。

「新サービス実現に向けたハード・ソフト面での改善」

以下、当時の「やらなければならぬリスト」です。

- ・女性カメラマンを活用した安心してマタニティフォトを行える撮影場所の改装工事
- ・女性をターゲットとした際のイメージと現状のギャップを解消する内外装改修工事
- ・女性カメラマンの存在と安心してマタニティ撮影ができることの周知広報

設備投資に対しては戸惑いを感じていたようですが、「一度、小規模事業者持続化補助金」が始まったので、利用を勧めたところ、二年連続で採択され、設備の改善と周知広報ができました。当社の強みである「女性」をキーワードにしたサービス確立により、「写真屋さん」から事業コンセプトが明確な「まちの写心館」へと改善されました。

「新たな撮影プランで来店頻度を高め固定客化を目指す」

山田社長は、「今期は、法人

化四〇周年を迎える大きな節目の年です。「写真を通じて、幸せ、感動、家族の絆をカタチにして、優しい温かい世の中を実現する」というコンセプト実現を目指します。」と力強く話しています。

担当経営指導員から一言

今回の支援を通じ感じたことは、「見える化」の大切さです。現代者のもやもや感、ポストイットに記入し、貼り付け、眺めることで解消して行きました。何がしかのキーワードが目飛び込んでくるのです。今回は、それが「女性カメラマン」でした。現代者自身も経営に関する多くの課題に対して前向きになれたように感じます。

担当経営指導員・執筆

能美市商工会

主任経営指導員 岡本光正

(有)ヤマダフォト

〒九二九〇一三

能美市大成町二一七

TEL〇七六一―五五〇〇七六

岡本指導員が行った、(有)ヤマダフォト様への支援は、平成二十七年石川県商工会優秀支援事例の優秀賞を受賞しました。