

サポ かな

12

使える! 中小企業支援策を2分で拾い読み
第236号 2020年12月

CONTENTS

| | |
|--|----|
| 特集 コロナを機に、より前へ | 02 |
| ・事例紹介 ~株式会社 さくら住宅/prink | |
| ・自社PR用動画作りのキモ ~実演販売士 レジェンド松下 | |
| 提案力×伴走力 よろずの支援事例 ~社会福祉法人 明星会 | 08 |
| KIPインキュベートルーム入居企業、自社を語る[Vol.1] ~P to P 合同会社/ | 09 |
| 祝!! 役員功労者表彰を受賞しました | |
| 「かもめクーポン」対象製品募集 | 10 |
| 中小企業のための金融相談/セレクト神奈川NEXT/ 溶接技術コンクール | 11 |
| KISTECからのご案内 ~電子線描画装置を利用した微細加工の取組 | 12 |
| 原寸図鑑[Vol.7]~株式会社 検査技術研究所の NS+システム スクリーニング技術 | 13 |
| ターニングポイント—運命を変えにいく! [Vol.23]株式会社 サンケイエンジニアリング 代表取締役 笠原 久芳 氏 | 14 |
| 下請かけこみ寺相談事例/募集中 KIPプレスト隊派遣 | 16 |

コロナ禍を機に、より前へ!

キーワードは「地域からの信頼」

公益財団法人
KIP 神奈川産業振興センター



地域顧客からの信頼をコツコツと積み上げる コロナ禍を機に、より前へ

未曾有のピンチにあって、これまで培った地域顧客からの信頼に加え、よりお客さまへの想像力を働かせ、ツールや提案力を強化する2社を紹介する。「結局、住宅リフォーム業とは何か」「いつもお店を開けていることがお客さまの喜ぶことなの？」と自社の存在意義をいっそう突き詰め、新サービスを展開。ファンになった顧客の口コミで、客先は広がる一方だ。

●経営総合相談課 TEL 045(633)5201



常務取締役 福田千恵子氏(左)、代表取締役 二宮生憲氏

住宅リフォーム さくら住宅

株式会社 さくら住宅

代表取締役：二宮 生憲
創 業：1997年
所 在 地：横浜市栄区桂台西2-4-3
T E L：045(895)4321
<http://www.sakura-jutaku.co.jp/>



1 小口から顧客目線でサービスを積み重ねてきた、地域での圧倒的信頼感
により春の落ち込みを夏以降でカバー

- ・玄関に非接触水栓付の洗面化粧台
- ・リモートワーク用レイアウト変更
- ・宅配受取ボックス設置
- ・抗ウイルス加工の床材や壁紙
- ・除菌水による水回り洗浄
- ・自炊が増えキッチンをより快適に

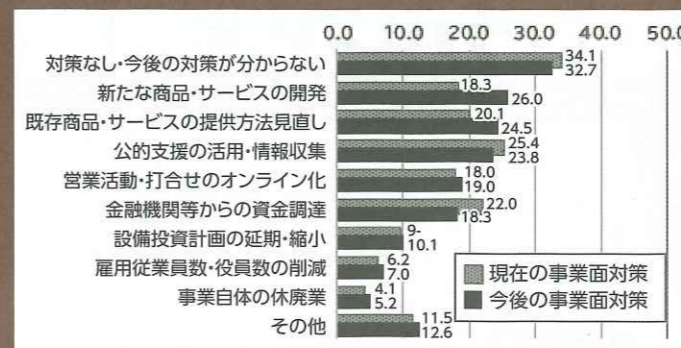
「コロナに負けない家づくり」が好評

3 直ちに今期の売上目標額を3割下げる
異例の状況下で社員に負荷をかけない！ 役員の給与大幅カットなどを実行
こんな時こそ経営者が「それでも利益の出る体質」に

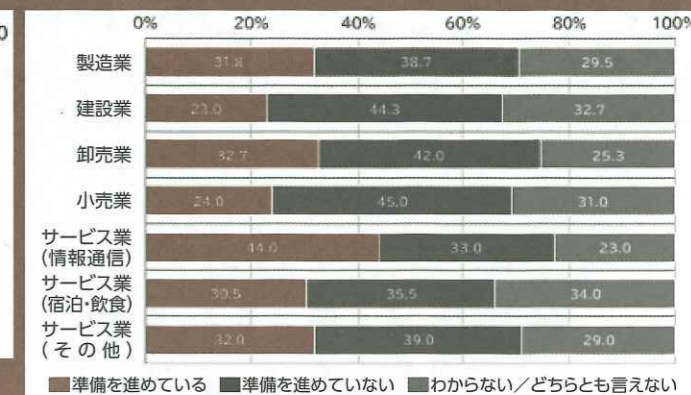
新型コロナウイルス感染症の中小・小規模企業影響調査 2020.7

(独)中小企業基盤整備機構 企画部調査課 中小企業アンケート調査

現在と今後のコロナ禍対策 (複数回答 n=2,000)



事業継続への業種別準備状況 (複数回答 n=2,000)



事実 その① 横浜市栄区桂台地区では3軒に1軒が顧客

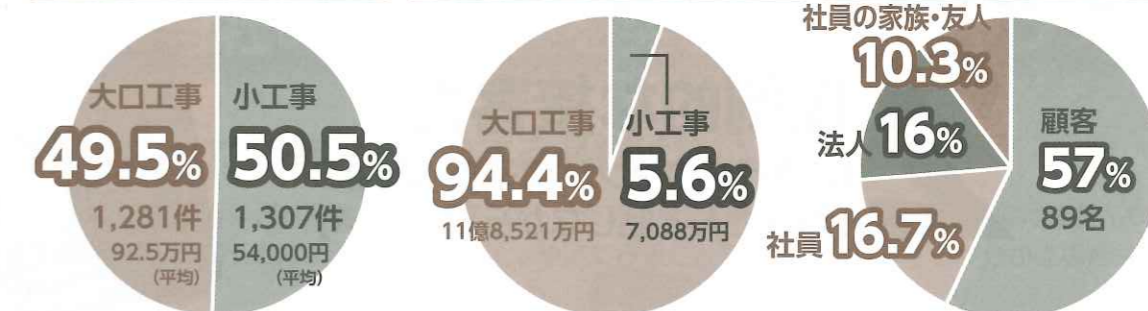
事実 その② 「地域に必要な存在」と、顧客が次々と株主に

中小企業が勝ち残る方法として ・価格競争に走らない ・社員間競争をしない の2つを上げる
二宮社長。さくら住宅は、創業翌年から20年以上に渡り連続黒字、顧客のリピート率9割以上、工事施工実績は6万件以上に上る。驚くべきは、受注件数の約半数が障子の張替や柱の傷の修理、電球の取り換え、水漏れ修理といった「小工事」が占めていること。まさにここに、さくら住宅が躍進を続ける理由がある。コロナ禍でも小さな仕事を誠実に続け、大口注文を引き寄せている。(取材日 10月26日)

小工事件数の占める割合 (R元年度)
受注総件数 2,588件

小工事受注額の占める割合 (R元年度)
受注総額 12億5,609万円

株主構成比 (R2年3月31日現在)
株主合計 156名



4 「職人を守りたい！」外注先の職人に独自の見舞金(総額1,000万円)を6月から前年の仕事、家族構成に応じて1回10~30万円
(見舞金の原資は資本金の3倍以上の「利益剰余金」)

5 自分たちの仕事の価値を再認識

お客さま宅を訪問し、お困りごとに向き合って役立つ。感染対策(換気、マスク、消毒など)を徹底し、工事をスピーディーに「今後も小さい仕事から誠実に！」

