

〈支援企業を訪問しました〉

## 有限会社 マツエ 殿

「経営革新計画に取組み、地域に根ざした企業でありつづけたい！」

有限会社マツエは昭和34年創業（業歴57年）の上尾で一番古い眼鏡・補聴器・時計の専門店です。技術と信用を社是に、地域に根ざした企業であり続ける事を事業への思いとしております。

当社は家族経営で、①高い技術力と接客力②高品質の眼鏡（HOYAレンズ）③認定補聴器店（ほとんどのメーカーの取扱い可）等の強みは有するが、平成24年秋の上尾地区大型店出店の影響を受け、所属する商店街での買い物客数は減少し、当社も主として眼鏡部門で影響を受けています。そこで、現状を打破すべく、上尾商工会議所にご相談し、経営発達支援計画の一環である「上尾市内小規模事業者需要動向調査」に応募し、採択され、お客様の的確なニーズを掴むべく「顧客アンケート調査」を実施しました。結果、従来漠然としていた点が明確になり、気がつかない点を発見できたりすることが出来ました。



店舗外観

つまり、ターゲットを明確にした店舗コンセプトを確立し、お客様から見てわかりやすい、他店との違いが分かる店づくり、品揃え、サービスを展開していこうという動機づけができました。

そこで、国・埼玉県でも推奨している「経営革新計画」承認も取得するため、具体的なプランを作成し、実行すべく、サポート役として、企業OBで経験豊富な種々の能力を持った人材が豊富なアブセックに支援要請をしました。アブセックは要請をお受けし、相応しい人材を派遣させていただきました。

アブセックの支援は顧客ニーズアンケートの分析から始まり、当社のSWOT分析、上尾地区の人口動向等市場調査、眼鏡・補聴器の業界動向等作業を実施しました。

更に、社長の理念、思いを「経営革新計画」に織り込むべく、具体的プラン策定の段階では種々指導・助言を行いました。

その結果、

- ①高齢者のニーズに合わせた送迎・出張サービスの実施
- ②競合店舗の少ない地域を重点地域とする販売戦略
- ③高齢者の利用が多い市内循環バスへの車内広告掲示等新規顧客開拓策等の具体的プランを策定しました。

そして、埼玉県から「経営革新計画」について、承認を取得する事が出来ました。



イーゼル黒板

最後に松江社長から商工会議所、アブセックの指導のもと『今回の取組は、楽しく取組むことができました。自分自身の意識が変わり、前向きな戦略・戦術を考えるようになりました。経営革新計画についてご指導を受けた事が、企業経営のプラスになったと実感しています。今回の取組み成果はこれからですが、皆様から必要される店づくりに積極的に取り組みたい。』との力強いお言葉を頂きました。

（斉木 記）

ご意見・お問い合わせはこちらまで



上尾商工会議所 桶川市商工会 伊奈町商工会 北本市商工会 鴻巣市商工会  
アブセック事務局 TEL 048-773-3111 E-mail [abcec@ageocci.or.jp](mailto:abcec@ageocci.or.jp)