

経営デザインシート(事業が1つの企業用)

自社の目的・特徴・事業概要

スナック・BAR・旅館・高齢者施設・お祭り・カラオケ大会など、様々な店舗、施設、イベントにカラオケ・音響機器をレンタルしています。
カラオケは「うた」をみんなのものにしました。うたえばいつでも主人公になれます。人と人の気持ちも通じ合います。そんな人々を、そんな時間をしっかりとサポートしてきました。うたで、社会を明るく元気にしていく。

経営方針

うたと音楽のチカラを信じて、より多くの人にカラオケを楽しんでもらうためにレンタル先を増やしていく。カラオケ機器のメンテナンス・アフターフォローなど、しっかりとしたサポートを心がける。顧客増・顧客満足度増を実現し、群馬県ナンバー1のカラオケ機器レンタル会社を目指す。

資源

ビジネスモデル

価値

資源

ビジネスモデル

価値

内部資源

カラオケ事業者では、創業43年と古く、地元へ根付いている。カラオケ・音響機器の取付工事も自社で行う。

知財
群馬県で唯一、全国第一興商ディーラー会に所属し、直接メーカーと取引できるため、取扱い機器・メンテナンスが充実している。

外部調達資源(誰から)

メーカー-DAM・JYOSOUND
知財
カラオケ機器・通信による登録、楽曲提供

資源をどのように用いて価値を生み出したか

様々な取扱い機器から、顧客のニーズにあった、商品の提供をしている。

誰と組んで
カラオケ機器メーカー

提供先へのアクセス法
営業社員
紹介

知財の果たしてきた役割
取扱い機器・メンテナンスの充実による他社との差別化・競争力

提供してきた価値

提供先(誰に)
店舗(主に飲食店)
介護施設
イベント会場
何を
カラオケ機器
音響機器

提供先から得てきたもの
・売上
・顧客からの信頼

内部資源

高い営業力・商品知識をもった営業社員
・豊富な取扱商品
・顧客のニーズに答える取付工事の技術
・顧客の情報に答えられる柔軟な対応
・必要な情報を更新していくHP

知財
同業他社より、幅広い対応・サポート

外部調達資源(誰から)
・メーカー
・全国カラオケ事業者協会
・顧客

知財
豊富な商品、必要な情報

資源をどのように用いて価値を生み出すか

高い営業力をもって、カラオケ機器のみならず、店舗・施設に必要な商品を提供し、取付工事の技術を活かして、納入から取付まで一括して自社で請負う。HPから新規顧客を獲得。

どんな相手と組んで
カラオケ機器メーカー
全国カラオケ事業者協会
WEBコンサルト

提供先へのアクセス法
営業社員
紹介
HP

知財の果たす役割
高い営業力と豊富な取扱商品で顧客増・満足度増を果たす

提供する価値

提供先(どんな相手に)
店舗
施設
イベント会場

何を
カラオケ機器
音響機器
BGM・ディスプレイ
コロナ対策グッズ・衛生商品
防犯カメラ
大型LEDビジョン
プロジェクター

提供先から得るもの
・売上
・顧客からの信頼
・なにもに困っているか、どんな商品が必要があるのか情報

これまでの外部環境

+要素
老人介護施設の増加により、施設によるカラオケ機器レンタルの増加

-要素
主なカラオケ機器レンタル先である、飲食店(スナック・クラブ)の減少

市場状況
・若者のお酒離れなど、主な取引先である飲食店(スナック・クラブ)が減少傾向にある。コロナによりイベントが中止でカラオケ・音響機器の短期レンタルも減少となっている。

事業課題(弱み)

営業時間が13時~22時と遅く、若く優秀な社員が入っていない。

「これから」の姿への移行のための戦略

これまで

これからの外部環境

+要素
コロナ対策グッズの需要増加、カラオケ事業者の選り直し。

-要素
同業の市場の取り合い

市場予測
施設も飲食店もシビアになっていく、生き残りをかけ、カラオケ事業者の選り直し、機器の充実を考えていくようになる。

移行のための課題

・営業の強化・HPの強化
・情報力の強化・サポートの強化

必要な資源

・営業力がある人材
・取扱い商品の知識
・要望に答えられる商品、技術
・魅力的なHP

知財
コミュニケーション力の高い営業
ノウハウ。豊富な取扱商品

解決策

・社員に商品の勉強会や営業セミナーを開催
・カラオケ機器だけでなく、メーカーと協力し様々な商品を取扱う。
・全国のカラオケ事業者と交流があるので、そこを活かし成功事例など聞き、積極的に取り入れる
・HPを見直し、バージョンアップさせ、HPから問合せを増加させる

これから