



「知恵の経営」 認証企業インタビュー

オオクワ京都昆虫館

自社の取組を『魅せる化』し、さらなる事業発展に寄与！

「知恵の経営」のススメ

2019.07-08版

「知恵の経営」とは

多くの企業には、その強みの源泉となる「知恵」があります。こだわりの経営方針、独自の技術を担う人材や経験の蓄積から培ったノウハウ、顧客との強いつながりなどです。

京都府では、中小企業の皆さまが、自社の知恵を新たな視点で見つめ、「報告書」にまとめる中で、強みの見える化、知恵を使った課題克服を促し、経営を発展させるための支援を行っています。

「知恵の経営」 認証制度

各社の「報告書」を京都府知事が認証します。
(評価会は2か月に1回程度、随時受付)

<認証ポイント>

- ・ 知恵の評価
(強みの特異性・優位性・成長性)
- ・ 知恵の把握と活用
(強みを活かした事業計画の実現性・市場適合性)
- ・ 知恵の開示
(強みの説明と成長戦略の具体性)

「知恵の経営」のサポート

商工会や商工会議所等の中小企業応援隊が「報告書」づくりをお手伝いします。自社だけでは気づきにくい強みの掘り起こし、経営戦略の検討などに、一緒に悩み考え伴走支援を行いますので、ぜひご相談ください。

<認証後のメリット>

メルマガ等での支援情報提供、本チラシや府ホームページでの紹介、資金支援(文化産業振興資金)、販路開拓(チャレンジ・バイ)

人材確保のために
自社の魅力を
どう伝えるか！

事業承継を
どう進めるか！

景気の波に備えて
採るべき戦略は
何か！

問い合わせ先：京都府商工労働観光部ものづくり振興課(TEL:075-414-4851)

詳しくはWEB「京都府の産業支援について」へ

昆虫飼育の楽しさを伝える京都府内で唯一の昆虫専門ショップ

オオクワ京都昆虫館（向日市）の代表一色正典さまにお話を伺いました。

京都府内で唯一の昆虫専門ショップ

—まずは、御社の概要を教えてください。

一色) 弊社は、2000年6月に創業した、主にクワガタムシとカブトムシを扱う昆虫専門ショップです。爬虫類などと合わせて昆虫も扱うショップは他にもありますが、昆虫「だけ」を扱うショップとしては、京都府内で唯一となります。事業としては①昆虫生体の販売、②飼育用品の販売、③昆虫イベントの開催、④昆虫標本の販売を行っています。



（左から、①店舗外観、②店舗内観）

—専門ショップならではの昆虫の数・種類ですね。御社の社名である「オオクワ京都昆虫館」の由来は何かありますでしょうか。

一色) 創業の際にオオクワガタをメインに販売するお店にしたいという思いから「オオクワ」、京都地域に根差したビジネスを展開し、地域の皆様から愛され、信頼されるように展開していきたいという思いから「京都」、昆虫の生体や標本を多くの皆様に観て感動して楽しんでもらう展示を行いたいという思いから昆虫店ではなく「昆虫館」とし、それらを組み合わせて「オオクワ京都昆虫館」としました。

実店舗とインターネット店舗双方で評判を呼ぶ取組

—込められた思いが実現されたお店となっていますね。「甲虫王者ムシキング」がブームになっていた時代には、京都府内に10店舗以上あった昆虫を扱うショップも現在はほとんどが廃業されているようですが、そのような状況下でも事業を継続できた御社の強みを教えてください。

一色) お客様と信頼関係を築くことができていることが大きな強みと言えます。当店では専属契約している養殖ブリーダー等による独自の仕入れネットワークを活用し、希少なヘラクレスオオカブトやオオクワガタをサイズ別に常に在庫販売することで、お客様のニーズに応えてきました。さらに、昆虫に対する豊富な知識・情報をもとに、お客様の昆虫飼育のレベルや昆虫の成長段階に合わせて一人ひとり丁寧に分かりやすく説明することで、高い顧客満足度を実現しています。

—そうなんですね。

一色) また、お客様から非常に喜んでいただいている取組の一つとして、お客様が養殖又は採取した昆虫の買い取りを行っています。しかし、買い取り制度は判別を誤ると間違った生体をお客様に提供しかねないリスクがあります。当店では専門店ならではの目利き力を活かして、種類や性別等の見極めを誤ることなく、間違いのない生体をお客様に提供し続けており、これも当店の信用度の向上に大きく繋がっています。



（オオクワガタの生体販売）



（ジオラマ標本の展示販売）

—なるほど。

一色) また、当店は楽天市場等を通じてインターネット販売も行っています。インターネット販売ではお客様が安心できる細やかなメール連絡を行っているほか、季節や気温に応じた独自の梱包方法を用いることで、夏の猛暑日や冬の真冬日でも生体の到着ゼロを実現しています。これらの取組が功を奏し、楽天市場では昆虫部門で8年連続1位を獲得していますし、実店舗やインターネットで一度取引をさせていただいたお客様のリピート率はほぼ100%で、長年継続して当店の商品を御購入いただいております。また、これらの取組がお客様の『口コミ』で広がり、御来店やインターネットで注文いただく件数も増えており、お客様がお客様を呼ぶ好循環に当店は支えられています。

「知恵の経営」に取り組み、創業当初の想いを再燃

—素晴らしいですね。ところで「知恵の経営」に取り組みされたきっかけは何だったのでしょうか。

一色) 開業してから約20年が経つ中で、当店の取組について、振り返り・見直しを行い、今後の事業展望を改めて考えたいと思っていましたが、何かの機会等がない限りなかなかできることはありません。そのような中で京都商工会議所から「知恵の経営」を御紹介いただき、実践セミナーを受けたのがきっかけです。

—なるほど。実際に取り組みされてみていかがでしたか。

一色) 実践セミナーはワークショップ型のものでしたので、中小企業診断士や京都商工会議所の経営支援員さんに第三者視点から意見をいただきながら、自社の振り返り・見直し、また強みの掘り起こしができ、当店にとって非常にありがたい取組となりました。また、その後の報告書作成において、今までの当店の店舗運営を振り返る中で、創業当初の熱い思いが再燃し、今後のモチベーションアップにもつながりました。

自社の取組を「魅せる化」し、さらなる事業発展に寄与

—そうなんですね。

一色) また、報告書については専門的な知識のある方だけでなく、一般の方にも読んでいただき、さらなるファンを増やしていきたいという考えもありましたので、作成にあたっては読みやすさ・分かりやすさを意識して、図示化などを積極的に行いました。専門的な知識がない方にも御理解いただけるように作成するのは大変苦労しましたが、自社の取組を分かりやすく伝えるということも本取組により、初めて意識的に行いましたので、その際に試行錯誤して完成した内容を当店のHPリニューアル時にもベースとして活用しました。その結果、HPへの大幅なアクセス増や新規顧客との取引などにもつながりましたので、本当に取り組んでよかったと思っています。

—まさに「知恵の経営」で私たちが目指している、自社の取組を『魅せる化』することによる経営課題の克服や収益につなげる経営を実践いただいているのですね。最後に今後の事業展開について教えてください。

一色) 今回「知恵の経営」に取り組み、当店の強みだけでなく、弱みも把握することができました。その弱みの一つとして、受注のピークとなる夏場以外のシーズンについて、著しく売上が落ちることが挙げられます。その対応策として、現在、ファミリー層を中心として死んだ昆虫に対して標本化の需要が高まりつつありますので、「生きているかのように今にも動き出すかのようなリアル感」をコンセプトにジオラマ標本作製に注力し、昆虫生体・飼育用品の販売に並ぶ主力事業にしていきたいと考えています。また、昆虫イベントの受注を積極的に行い、PR・普及活動をさらに進め、お客様をさらに増やしていきたいと考えています。

—今後の展開が楽しみです！