

【特集】 成長に導く 価値の再定義

経営資源の
見直し

自社技術
による新たな
市場開拓



価格競争
からの脱却

新たな
市場の創出

自社の持つ経営資源の価値を見直し、 新たな市場開拓、取引先の拡大を目指す



株式会社まるしげ

国産メンマで市場を開拓
竹林を経営資源に

代表取締役 竹尾滋展さん

長年の歴史を有する企業であっても、従来の顧客に依存しているだけでは経営状況の悪化から脱することはできない。中小企業や新たな事業を起こそうと考えている経営者にとって、既存の技術や商品、経営資源が持つ価値を見直し、新しい市場を創出することは大きなビジネスチャンスとなる。

事業の方向性を模索していた脱サラ起業家は、自らが有する経営資源を活用して新たな事業を興す「エフェクチュエーション」の経営理論に基づいて、放置されていた竹林に価値を生み出す事業の展開に踏み切った。

300年以上の歴史を持つ老舗醤油蔵元では親族内承継による経営者の交代を経て、自社の醤油づくりの技術を生かしたOEMによる取引先拡大に積極的に取り組んでいる。

両者の取り組みからは、今まで気づかなかった自社の経営資源や、長年培われてきた技術の新たな生かし方のヒントを見出すことができる。



ミエマン醤油 合資会社西村商店

老舗醤油蔵元 逆境からの脱出
事業承継を転機に

代表社員 西村真美さん

contents

P6
INPIT三重県知財総合支援窓口
支援先事業者の声
株式会社ルミナ
知財と現場力で、ネイル業界の
新しい可能性を切り拓く



P7
経営支援課 販路開拓支援班
営業力強化支援促進事業
専門家派遣による支援事例



P8
三重県事業承継・引継ぎ支援センター
相談事例レポート
事業譲受 株式会社アルフハナ
事業譲渡 寺田林右衛門本店

