

テーマ：巣ごもりによる在宅トレーニング需要を取り込み売上増加に貢献

売上拡大

販路拡大

企業名

有限会社伊藤鉦鋳工所

企業
プロフィール

【業種】 製造業
【代表者】 代表取締役 伊藤 允一 氏
【創業年】 昭和25年
【従業員数】 10名
【URL】 <http://ito-gen.jp/>



事業の現状と
相談のきっかけ

●コロナ禍の中、トレーニング器具の製造販売を強化

- ・主要鋳物製品の採算は低いため、トレーニング器具「ケトルベル」の製造販売開始。
- ・相談者は、コロナ禍の販売不振に危機感。
- ・コロナ影響でフィットネスクラブ休業に伴い「ケトルベル」の需要が増加傾向。
- ・その需要の上手い取込みを思案中であった。

ヒアリングによる
課題の整理

●売れ筋製品の生産能力向上と幅広い重量ラインナップ展開

- ・売れ筋の初級者用16キロと中級者用24キロで需要急増。36・44キロのラインナップはまだない
- ・生産能力不足や鋳型費用の増加等、増産体制構築が課題。
- ・体制構築資金の確保と生産能力の向上、さらにラインナップ拡充を課題と設定。

課題解決の
提案・アドバイス

●16・24キロの増産と36・44キロのケトルベル投入

- ・中国製の軽量ケトルベルと差別化した自社製「ハードスタイルケトルベル」の需要は底堅く見込める。
- ・16・24キロの増産対応と4～48キロ全重量の製品ラインナップで差別化を提案。
- ・自社運営の「ハードスタイルジム」を活用したコンテンツ配信とハードスタイルケトルベルで更なる差別化・高付加価値化を提案。

取組内容と成果

●2ヶ月で前年販売実績を上回り、コロナ禍での減収を緩和

- ・鋳型増設し、生産能力を倍増した結果、受注の増加を吸収できた。
- ・2ヶ月でケトルベルの前年販売実績を上回った。
- ・幅広い重量ランナップで他社との差別化が図れ、あらゆる顧客ニーズへの対応が可能となった。
- ・今後はジムの有効活用により、トレーニングに関するコンテンツ配信を行うことで、ハードスタイルケトルベルの受注増を図りたい。

事業者の声

新型コロナウイルス感染症の影響で激変する環境の中、COのいつも明るく親切な対応が一番心を落ち着かせてくれた。今までの支援もあり、ケトルベル事業が第二の柱になっていたので持ちこたえられている。従来事業と両輪にまで育てるような夢のあるアドバイスも受けており、ますます今後は楽しみだ。



コーディネーター

よろず支援拠点 くわなサテライト
立道和久