

会社概要

社名	GREENMONGER【川口市】		
代表者	熊木 翔	業種	造園工事業
従業員数	2人	URL	https://greenmonger-g.com/
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> ・庭園設計・施工 ・植木の剪定、植栽 ・外構工事 		
沿革	平成27年 川口市にて創業 平成29年 「経営革新計画」承認		 企業ロゴ

「経営革新計画」に取り組んだきっかけ

＜当時の課題＞

○造園工事等は下請けで入ることがほとんどであり、収益性が低く、売上の伸びも頭打ちとなっていた。

＜解決への道筋＞

○熊木社長が元来犬好きであり、犬に関する幅広い見識を有していたことや、ドッグランの管理実績があったことを「他社にはない強み」と考え、「犬のための庭」をコンセプトとした新規事業を考案した。

○熊木社長には同業種での15年の勤務経験に裏付けされた確かな施工技術があった。

○これまでの勤務経験やボランティア活動から、「犬のための庭」のニーズを感じとっていたが、それを前面に打ち出している事業者が埼玉県内に見当たらず、ビジネスチャンスがあると感じた。

「経営革新計画」のテーマと概要

テーマ	「ドッグガーデナーによる犬と人に心地いい庭」を打ち出したエンドユーザーからの受注獲得事業
計画期間	平成28年1月～令和元年12月(4年計画) 【平成29年3月承認】

造園業
15年以上の経験・技術

犬好き、知識豊富



- ✓ 強みのかけ算で他社にない価値を提供
- ✓ “ドッグガーデナー” というブランディングをして発信



- 顧客が「安心」を感じる ⇒ 固定客化
- 仕事の波を平準化、従業員雇用増予定 (2→4人)
- 業界としての人材育成

- 積極的な電話営業により犬関連の事業者からの受注を獲得し、下請けからの脱却に成功。
- 「犬のための庭の専門職人」を全面に打ち出したHPの作成により、エンドユーザーからの受注を多数獲得。
- 受発注サイトのユーザー評価で満点を獲得し、評価ランキング1位を獲得。

「経営革新計画」の実践

1 地道な営業活動

- 「犬のための庭」を前面に打ち出した電話営業とポスティングを地道に続け、徐々に受注実績を増やして行った。また、施工実績はHPやSNS、ブログ等の様々な媒体を駆使して発信した。
- HPの制作にあたっては、愛らしい犬のイラスト作成をイラストレーターに依頼し、HPの各所に掲載するなど、愛犬家の目をひくよう細部にまでこだわった構成にした。

2 顧客フィードバックの獲得

- 当初、施工先への紙によるアンケート調査を予定していたが、一方向のやり取りとなることから、お客様からメールやラインで意見を吸い上げる方法に切り替えた。
- 施工を通じてお客様から「犬好きな社長」と認識されており、お客様が飼い犬をトリミングした際にはその様子がラインで送られてくるなど、施工後も良好な関係を継続している。

3 新たな技術の習得

- 剪定や植栽だけでなく、住宅の外構工事を独自に学習し、業務の幅を広げた。



施工事例①



作業風景

「経営革新計画」の成果

- 受注の約半分が新規事業に関するものとなり、新規事業が利益の柱となった。
- 「犬のための庭」を打ち出したことによって、不動産業者や他の建設業者から声がかかるようになり、BtoB事業においても新たな取引先を開拓することができた。
- 過去に出店していた受発注サイトにおいて、投稿されたユーザー評価の全てで最高評価を獲得することができた。
- 造園業の閑散期であっても、犬のための庭の芝張りやメンテナンスなどを受注できるようになり、年間を通じた仕事の波が同業他社よりも少なくなった。

成功の秘訣

- 会社名の「GREENMONGER」や「ドッグガーデナー」など、一般的な造園業者にはあまり馴染みのない、人々の興味をそそる造語を作り、様々な媒体で発信し続けたことで、「犬のための庭」という事業を多くの人々の記憶に残すことができた。
- 顧客との施工前のやり取りも含め、懇切丁寧な対応を徹底したことにより、受発注サイトにおいて、「真摯な対応」「丁寧な対応」という評価を多く得た。
- 犬にとって安全な植物や肥料、消毒を選定できることなどを積極的に宣伝したことにより、他社との差別化を図ることができた。

「経営革新計画」に取り組んでよかったこと

- 経営革新計画を策定したことで、目指す方向を可視化することができた。
- 経営革新計画の承認取得により、お客様や会社様からの信用を得ることができた。
- モデル企業の指定を目指したことで、商工会議所との関係性を深めることができた。

これから「経営革新計画」に取り組む皆様へメッセージ

経営革新計画を作成したことで、現状の問題点や売上を伸ばすための取組の方向性が明確になりました。また、経営革新計画の承認を取得した旨をインスタグラムなどに掲載したところ、閲覧した方から好意的な反応が多く寄せられました。こうした理由から、計画の策定が非常に有意義なものであったと感じており、現在は、新しい経営革新計画の策定も視野に入れています。この制度を活用したことがない事業者におかれては是非活用することをお勧めします。



熊木社長



施工事例②



施工事例③