

読む



ビタミン

地域に根ざす工務店

・リフォーム店を元気にするビタミンです。

2021年2月号

今月のひと言

今こそ「範囲の経済」を。

コロナ禍で「新常態」に。じゃ、俺の会社はどうすれば、いいの？
そこでヒントを一つ、「範囲の経済」という視点です。
こちらはあるサイトからの引用です。「範囲の経済」のやり方と効果をわかりやすく記してあります。参考になれば幸甚です。

中小企業は範囲の経済、規模の経済、経験効果を意識するべき

1つ言えるのは、中小企業だからこそ「**範囲の経済**」をしっかり意識するべきだということです。

「範囲の経済」を意識すれば、限られた資産を有効に使って新規事業に参入することができます。併せて「規模の経済」についても確認しておけば、大企業が有利な事業に参入してしまうことを防げるはず。

あとは資金力、労力が限られているからこそ、「経験効果」もしっかりと念頭において考える必要があります。

つまり中小企業だからこそ、**限られた資産をもっとも効果的に使える方法**を考えなければいけないということですね。

あとはもちろん、出ていく資産を有効活用するだけでなく、入ってくる利益についても最大化を図るべきです。

この2つが揃ってこそ、中小企業が大企業相手に戦っていけます。

利益を最大化するためには、**商品価格を適正にすること**を考えましょう。

日本の中小企業は、無理な価格競争や自社の商品の過小評価によって、安すぎる価格設定をしてしまいがちです。

しかし価格設定が安すぎると、忙しいのに利益が出ず、だんだんと消耗してしまい、やがて倒産に至ってしまう可能性が高くなってしまいます。

うーん、と思われちゃったら、今すぐ「範囲の経済」で検索してみてください。
この視点は暮らしの見直しにも応用できると思います。

コロナ禍の販促対策でお悩みの方へ？

ホームページ
OBリピート
イベント企画
チラシづくり
etc.

オンラインで
きつと
何とかする

“何とかする”のは、御社の
価値を武器にすること!

御社の魅力や強みを
ターゲット顧客が「価値」と感じ、
見込み客を集客し、アポ取りへ!
まずは2時間、試してみませんか？

販 促 企 画 室

ZOOM

コロナ禍、イベントもままならない、お客様宅へもお邪魔しにくい。
この逆境をチャンスにしよう！できることは必ずあるはずだ！！

反響のあるチラシをつくりたい、
集客できるイベントがしたい、
OB施主からの紹介やリピートを増やしたい、
ホームページをもっと効果的にしたい...等、
目の前の**集客のお悩み**を、御社に伺い**その場で解決**。

基本的な進め方

■事前ヒアリング

まずはお電話にてご相談内予をヒアリングさせていただきます。
そしてZOOM相談の日時を決定します。

ZOOM 会議

■ヒアリング

再度ご要望を伺ったり、似た事例のご紹介
をしたり、解決策や改善策をご提案します。

■ご提案内容のビジュアル化

その場でホームページやチラシのラフデザ
インを行ったり、進め方や戦略展開などを
分かりやすくビジュアル化します。

■最終調整

ビジュアル化したラフデザ
インやご提案についてのご意見
を伺い、ご納得頂けるよう、
最終調整をいたします。

ZOOMで打合せをしながら
共有画面でラフデザインを作成。
意思疎通がスムーズに！！

楽しく 元気に

私がなんとかします!



販売促進職人
早川 大二

日本全国の地域に根
ざす工務店やリフォーム、
エクステリア店の
販売促進を手がけて
約30年。

様々な場所、場面で培った豊富な販促の
ノウハウを駆使し、御社の思いや強みを
活かしたオリジナルの販促手法やツール
をその場で提案・作成いたします。

費用は

10,000円 / 1時間

※消費税別

- 2時間 20,000円が基本料金です。
- 以降1時間ごとに10,000円
(30分 5,000円で計算させていただきます)
- ※研修講師はこれに含みません。
- ※ご不明点やご質問がある場合は、
以下早川まで直接ご連絡ください。

TEAM 会援隊 販促事業部 eN

早川携帯：090-2745-7935

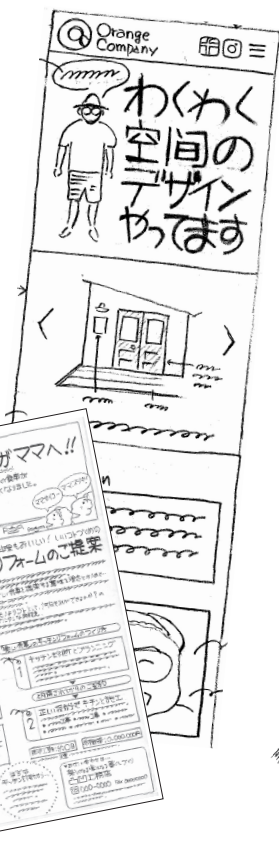
早川mail：d2.hayakawa@kai-en-tai.com

横浜オフィス

〒236-0011 横浜市金沢区長浜 2-10-22-102



約2時間



変化の激しい時代は続く。
そこで、変化を生き抜いてきた先人から学びましょう。

お手本は松翁（松下幸之助）の 「ちょっと、いい話」から



変化が急で激しいほど、自分が問われるようです。

今から流行りそうな「ジョブ型雇用」のコンセプトは松翁の言う「社員稼業」か。



諸君は「社員稼業の社長」である。
何々の会社の社員としての職を持って世に役立つということは、本質的には独立していることである。
皆さんは社員という会社の社長である、独立している一つの職業を持っているんだ、こういうように考えてはどうか。

「社員稼業」の社長とは諸君である。私もそうである。

こういう襟度(きんど)を持って仕事にいそむべきであると、私は考えております。

とすると「ジョブ型雇用」へのスライドも、へっちゃら。

ジョブ型雇用とは、職務(ジョブ)の内容に基づいて必要な経験・スキルを持つ人材を雇用する制度である。職務内容は、あらかじめジョブディスクリプション(職務記述書)に明記してあり、応募の際もそれに基づいた仕事内容や求められる成果、必要な経験・スキルなどが明らかにされる。

プロモーション ドキュメンタリー レポート



川上“JAY”社長
と早川大二の

イベント 仕掛けの オレンジ

VOL.3

札幌の小さな工務店「オレンジカンパニー」のデザイナー社長が、オレンジらしさを活かしたイベント戦略に挑戦！ワクワクしながら仕事がしたいという方のお役に立てばと、その軌跡を嘘偽りなく誇張もせず、レポート形式でお伝えします。

REPORT 3 WEB提案

“何を？” “誰に？” “どう売るのか？” これは、私はずっと言い続けている、販促の根本的な考え方。本来であれば「何を？ = 商品（価格）を設定し」「誰に？ = ターゲットセグメントし」「商品とターゲットにどう売るのか？」という順番で考え、それを事業計画に落とし込むのがセオリーです。しかし、もともとWEB制作の依頼であり、事業計画からの依頼を受けた訳ではないので、WEB制作に取りかかりました。要の商品が決まっていまらなかったが、それでも「ワクワク空間をデザインで叶える」という理念が明確になり、ターゲットも、やりたいコトが明確な人、積極的で社交的な人、センスのあるデザインが好きな人、ともともと明確になっていたので、制作に入るコトに無理はありませんでした。

またWEBを作成するプロセスの中で商品開発をすることになり、打ち合わせをしながら固めて行く方法を選びました。

企画段階で意識したのは『オレンジカンパニーらしさ』で、オリジナリティがあり会社の価値が伝わるようにと心がけました。

まずはトップページ案（PC版）を見てください。

動画の多用、YouTubeチャンネル開設で再訪アクセスを狙います。ちょっと変わった見せ方ですが、それもオレンジさんらしさ。

動画の多用、YouTubeチャンネルで再訪アクセスを狙います。



オレンジカンパニーの
デザインとは？



こんなデザインはいかが？
オレンジの空間提案



いわゆる施工事例です。
デザイン事例のご紹介



いろんなイベントやっています！
わくわく Orange



さりげない愛しき日々よ
気ままな BLOG



オレンジカンパニーのテレビ番組!! (なんちゃって)
オレンジてれびじょん



絶対に見てはいけない！
NG集



おもしろい！ためになる！ (たぶん)
お家の雑学コラム



NPO 元気に暮らす会に
取材されちゃいました



知りたいコト、ありますか？
お問い合わせ

B to B

ビルダー・設計事務所の方へ



WAKU WAKU
WAKU WAKU
WAKU WAKU

■ 企業理念

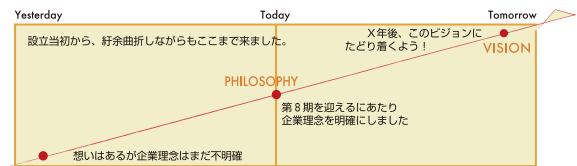
わくわく空間をデザインで叶える

■ びじょん

わくわく札幌をデザインで叶える

わくわく札幌をデザインで叶える

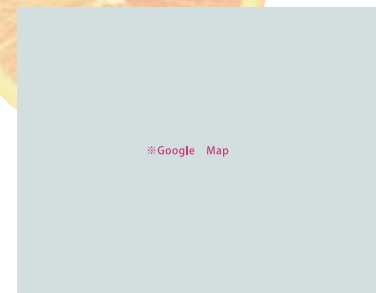
住まいや店舗等の空間に留まらず、様々なコミュニティ、イベント、など、
人々が集い語り、共感・理解を深められるような「居場所」をデザイン
(企画・プロデュース) し札幌を安全で、夢と活気に溢れた街にします。



■ 会社概要

会社名：株式会社オレンジカンパニー
所在地：〒064-0918 札幌市中央区南18条西14-1-36 スターゲート伏見A-1
電話：011-200-9024 F A X：011-200-9025
メール：info@orange-company.jp
設立：2013年12月
代表者：川上 喜久
業務：一般住宅、店舗・オフィス等のデザイン及び設計/施工
新築/リノベーション/リフォーム
登録：建築業許可番号 北海道知事許可(般-1)石第23324号
建築士事務所登録 北海道知事登録(石)第4878号
保証：瑕疵保険 建設工事保険

■ あくせす



WAKU WAKU
WAKU WAKU
WAKU WAKU

☎ 011-200-9024
📞 お問い合わせ



デザインとは	空間提案	事例紹介	イベント	気ままなBLOG	オレンジTV
NG集	お家雑学コラム	NPO取材	お問い合わせ		
ビルダー・設計事務所の方へ	オフィス紹介	プライバシーポリシー			

株式会社 オレンジカンパニー
所在地 ■ 〒064-0918 札幌市中央区南18条西14-1-36 スターゲート伏見A-1
電話 ■ 011-200-9024 FAX ■ 011-200-9025
E-mail ■ info@orange-company.jp URL ■ http://orange-company.jp/

Copyright © 2020 ORANGE COMPANY All Rights Reserved.

今回はここまで。みなさんの今後のWEB改善のヒントになれば幸いです。

不易流行

今こそ欲しい「思い立ったが吉日」。
トライしないとサクセスは…

竹内謙礼の

顧客をキヤッチ

愛知県内でセレクトショップ「オクテット」などを展開する林商店(名古屋市中区)が、ユニークなセットアップスーツ「ワークワイドウエア」を発売した。コンセプトは「背が低くておなかが出ている男性向けのスーツ」。林啓成社長がお客様の悩みを聞いてひらめいた。

「大きなおなかに服のサイズを合わせなくてはいけないから、袖や着丈がどうしても長くなり、タボタボの服を着ることになってしまう。体形が服にあわなくて悩んでいるお客様は意外に多いんです」。林社長は2月にワークワイドウエアの開発に着手したが、想定していた以上にスーツ作りに苦戦した。

体形は人によって異なるため、多くの人に最適なジャケットとパンツの形状の開発が進まなかった。それでも生地メーカーと何度も話し合いを重ねて、8月にクラウドファンディングでの販売にこぎ着けた。

苦境でも「動き続ける」意識を

ワークワイドウエアを着用した人の評価は上々という



集まったお金は総額100万円弱。9月と11月の2回に分けて、共感してお金を出したサポーターにスーツを送付した。「コロナ禍でスーツのカジュアル化はさらに進みます。今、ここで動かなければ次がありません」。緊張感を持つ林社長。12月から店頭販売が始まったワークワイドウエアに期待を寄せる。

「コロナ禍は『立ち止まる企業』と『動く企業』に分かれる。今回の事例のように、苦しい中で新しいことを生み出すために動くことは大変かもしれないが、その状況下で生まれた商品は、平常時よりも商品力のあるものになりやすい。商売の世界は風が過ぎ去るまで待っていると吹き飛ばされてしまうかもしれないが、動いていれば足腰が鍛えられ、嵐が過ぎ去った頃には苦境に強い企業になっているのである。(マーケティングコンサルタント)」

工務店さんがいるところなら...
日本全国東奔西走どこへでも!
呑んで騒いで時折仕事。

早川大ニの
よいどれ



渡り鳥 旅日記



ハ十九合目 金沢は僕の故郷だ

概ね35年前(30歳頃)から、僕の渡り鳥人生は始まった。北海道から沖縄まで、日本全国を飛び回っていて、この経験はかけがえのない僕のビタミンになっている。行く街行く村に溶け込み、常に良い所を見いだし、愛そうともしているのだ。でもそれは反面、僕自身の“自分の故郷を愛する”という気持ちを希薄にさせていたのではないだろうか?とも思う。コロナ禍にあって出張が極端に少なくなり、自宅近辺を散歩することが日課になった。その日課、もうすぐ1年になるが、最近ジワジワ心に沁みてきた心の変化がある。それは“この横浜金沢区は僕をいつも優しく包んでくれる。僕もこの街を愛しているのだな”“金沢は僕の故郷” そう思えるのだ。この感覚、横浜に生まれ育った僕だけどここの歳になって初めてだ。

▼トンネルを抜けると「金沢文庫」だった
金沢区称名寺内にあるのです



▼金沢文庫駅近くの焼き鳥屋「修」最近発見。夕方一人酒を楽しんでいる。酒もつまみも種類豊富で抜群に旨し!



※金沢文庫は、鎌倉時代中期の日本において、金沢流北条氏の北条実時が設けた日本最古の武家文庫。



▲八景島シーパラダイスの海で釣りができる



▲狸がゴミをあさったりもするそれも歩道橋の上で



▲正月早々、季節外れの梅も咲く!!



故郷探訪散歩

自宅近くの丘から

まだまだおとなしくするつもりはないが、さりげなく平凡な日々もまた愛おしい。