

# 経営革新計画承認企業のご紹介

取材

「中小企業等経営強化法」に基づき、経営の相当程度の向上が図られる新たな事業活動（経営革新計画）を京都府知事が承認する「経営革新計画承認制度」において承認を受けた株式会社土屋念珠店の代表取締役土屋 隆氏に、その取り組みや展望について伺いました。

## 数珠のイメージを変え、新たな販売チャネルを開拓

### 数珠の製造・卸売を営んで80余年 職人の手仕事で顧客の要望に対応



代表取締役 土屋 隆氏

当社は、1935(昭和10)年の創業以来、数珠の製造・卸売業を営んできました。玉の素材や大きさから房、糸まで、選び抜いた材料を用い、職人の手で丁寧に作ることを大切にしています。玉の穴に合わせた糸選び、数珠の重さを考慮した結び方など、高い強度で長持ちする数珠を提供できるのも手作業だからこそです。一品ひとしな注文に応じることで、お客さまの細かいご要望にも対応しています。

現在、全国の仏壇・仏具店や寺院門前の土産物店などに卸していますが、近年宗教用具の市場規模の縮小に加え、コロナ禍で観光地の客足が遠のいたことが重なり、売上の減少傾向が続いていました。この状況を打開するために、従来の「仏具」のイメージを変え、新たな販売チャネルを開拓する必要性を感じていました。それを実現するべく経営革新計画の作成に取り組みました。

### カタログギフト、オンラインオーダーメイド 新サービスで販売チャネルを開拓

事業計画に基づいてまず着手したのが、カタログギフトを活用した販売です。成人式などのイベントに合わせた数珠のカタログギフトを作成。新サービスによって、紳士服販売店など新たな販路の開拓と、若い世代が「数珠を持つ」機会の創出につ

なげたいと考えています。

もう一つ取り組んだのが、数珠のオーダーメイドシステムの開発です。オンライン上で玉や房を自由に組み合わせ、オリジナルの数珠を作成・注文できるシステムを開発しました。既存の卸先にシステムを提供し、B to B to Cのサービスを確立することで、大切な取引先の市場も守りつつ、当社にはない拡散力で、販売促進が可能になると考えています。システムの運用を開始し、徐々に注文が増えつつあります。

経営革新計画を作成して良かったのは、自社の現状や課題を「見える化」できたことです。現実を客観的に把握することで自社の課題と強みを認識し、課題解決の糸口を見出すことができました。今後は新サービスを軌道に乗せ、売上回復へとさらなる成長を目指していきます。



オンラインシステムの画面



カタログギフト

### Company Data

- 代表取締役／土屋 隆
- 所在地／京都市下京区花屋町通新町西入東若松町830番地
- 電話／075-361-0396
- 創業／1935(昭和10)年7月
- 事業内容／数珠および数珠アクセサリー製造卸