中小企業の『脱・下請け』を実現する販路獲得の新サービスを開始。日本初。

近年のコロナ禍で元請け会社からの仕事が激減し、一般客からの直接受注を目指す下請け工事店（塗装店、屋根工事店、水道工事店等）が増えている。

2021年版「中小企業白書」によると建設業・製造業の40%以上が新規市場開拓を最も重視し、人材・資金面を超えて第１位となっている上、新規市場開拓未達成企業の抱える課題として「企画力やアイディア不足」「強みを活かせる市場やニーズ調査不足」「販売チャネル確保不足」「開拓のための相談相手不足」が列挙されている。大阪信用金庫による2021年統計データでは中小企業の経営課題として「販路開拓」を挙げる事業所が55.7%とされ、2位の「人手不足（21.2%）」を2.5倍以上も引き離す圧倒的第1位であり、脱下請けの取組は全国的に益々加速するものと思われる。

そのような工事店の生き残りを賭けた脱下請けの取組を支援すべく、自らも脱下請けに成功した経験を持つ新潟市の広告デザイン事務所「美写紋堂」が脱下請けに特化した販促物デザインの新サービスを開始、ホームページを開設した。
ＨＰでは作例の他、これまでの脱下請け成功事例なども多数見る事ができる。

ＵＲＬ：https://bishamondo.net

Generated by ぷれりりプレスリリース
https://www.prerele.com