

株式会社アイリス



代表者 茂木 みさ子

所在地 群馬県渋川市村上3781-1

事業内容 測量業務全般、設計業務
ドローン事業、施工及び管理業務、請負業務全般
地元産野菜の販売

参加の背景

渋川市を中心に建設会社からの現況測量や自治体の入札業務を主力としてきたが、受注の安定性や収益モデルの多様化、業務効率化の遅れが大きな経営課題となっていた。

特に、現在の建設会社や自治体に依存した受注経路だけでは将来的な成長に限界があると感じており、ドローンや3Dスキャナを用いた最新技術による新領域の開拓が急務であった。

こうした状況を打破するため、3Dデータ関連業務の拡大による高付加価値化と、自社で案件をコントロールできる自走型のビジネスモデルへの転換を志した。

策定ビジョンと変革プラン

経営ビジョン

株式会社アイリスは、全社員が専門サービス業の技術者として、責任をもって行動し、地域に信頼される企業であり続けます。

中期ロードマップ

今後5年間で創業以来の売上規模となる4,000万円を突破し、毎年1,500万円ずつの純増を目指すステップシナリオを策定。

マーケティング 変革プラン

県内の同業者間では、価格実態が判明しており外注が出しにくいという業界特性に基づき、埼玉県・栃木県・茨城県の測量会社約200件を対象とした隣県へのテストアプローチを実行した。

具体的には、単発・短期間の測量依頼に対応する「スポット測量請負サービス」のチラシを作成し、FAXDM後の電話反響を検証する実証実験を行った。

また、導入したドローンや赤外線カメラを用い、太陽光パネルの不具合点検や森林管理など、民間市場における新たなニーズの有無を検証するテストマーケティングを実施した。



作成した「スポット測量請負サービス」のチラシ

組織・人財プラン

社員の特性に合わせ、知識習得が得意な中途社員をインサイドセールス等のWeb・販促担当へ配置するなど、適材適所のマネジメントを導入した。

取組成果

隣県3県への継続的なFAX配信と追客により、これまで接点のなかった県外案件の獲得に向けた具体的なアプローチ体制を構築した。ドローン事業の実証実験では、「設置直後の点検ニーズは低い」という市場実態を把握し、戦略判断に不可欠な一次情報を得ることができた。また、赤外線カメラによる異常検知など、他社と差別化できる技術的強みを明確化できた。

今後の課題

テストマーケティングで得られた「大手設置業者はドローンを自社保有している」といった市場実態を踏まえ、今後は森林分野や太陽光設置業者への直接ヒアリングを強化し、真に収益化可能な「勝ちパターン」を絞り込む。