



知的資産経営報告書（2012年度版）



バルーナッツ

<http://www.balloonuts.jp>



1. バルーナッツについて

わたしの“想い”

バルーナッツは、小さい頃から風船が大好きだった私がつくった風船業者です。資金面や自分の子育ての都合など、とても個人的な理由で起業しましたが、たくさんの人に支えて頂き、たくさんの愛情で私と息子とバルーナッツを育てて頂きました。

お世話になった多くの方々への恩返しの意味も込めて、たくさんの人を笑顔にする風船を、いただいた金額以上の価値と愛情をいっぱいつけて、お客様にお届けしていこうと考えています。

平成25年1月15日

バルーナッツ 代表 金子めぐみ

「起業を希望している女性の皆様へ」

もし今の自分が納得のいく働き方をしていなかったり、好きでもない仕事を仕方なくしていたり、組織に所属していることで自由がきかなかったりして、起業を考えているとしたら、是非その夢を叶えて幸せになって欲しいです。

女性がみんな幸せでにこにこしている方が、男性も嬉しいのだから、女性は幸せになるべきだと思います。

「自分の好きなことを仕事にする」ための第一歩が、「自分の知的資産を知る」ことです。

「知的資産経営報告書」と聞くと難しそうに感じますが、「知的資産」というのは、土地やお金など目に見えるものではなく「自分が持っている良いところ」なので、それを活かした経営ということです。

自分らしくお仕事をしていきたい女性の皆様はすでに「自分にできること」を知っているとおもいますが、改めて自分の「知的資産」について考えると、起業する勇気が湧いてくるかも知れません。

この知的資産経営報告書を見て、自分の知的資産をお金に換えていくことができるということを知って欲しいです。

私みたいに特別な技術や経験や資本金がなくてもちゃんとお仕事になっていったし、納得のいく子育てをしながら、普通に生活できるレベルで稼ぎながら10年が過ぎました。

この知的資産経営報告書があなたへの「大丈夫だよ」のメッセージになって欲しいと願っています。

金子めぐみ



2. バルーンナッツの事業内容と強み

2-1 風船をつかったさまざまなサービス

◎ブライダル装飾

結婚式場様での披露宴会場の装飾や、披露宴の演出として、仕掛けのあるバルーンを納品します。
装飾も風船をつかうと空間を好きな色や雰囲気になれます。



◎店内装飾

店内を風船でいっぱいにしてポップに演出すれば、お店の開店や改装を、より印象的にすることができます。

◎出張バルーン教室など

企業様の販売促進として、お客様への感謝際などへの出張バルーン教室をはじめタイルクラフト教室、キャンドル教室などもおこなっています。



◎風船の卸し

風船の卸しも行っています。東急ハンズ様へはオリジナル商品をご提供させていただいており、おかげさまで定番商品となっています。

◎イベント・集客

それぞれのイベントに合ったデザインのバルーンをつかった会場装飾で購買意欲を高めます。商工会や青年会議所のイベントなど、バルーン装飾やパフォーマーの手配も可能です。

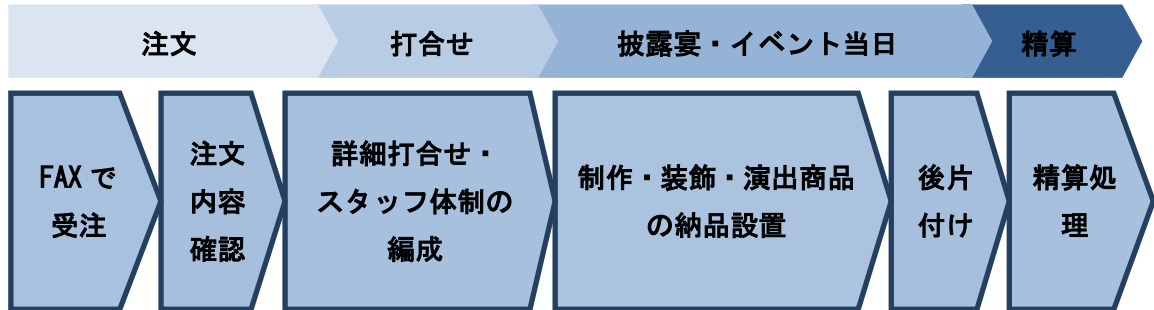


◎バルーンギフト

お誕生日や発表会、最近では卒業のための花束のかわりなど、以前は生花を贈っていたシーンでバルーンが使われています。また、バルーン電報も一般化してきました。



2-2 受注から装飾当日までの流れ



2-3 バルーナッツの強みと弱み

【強み】

- ・煙火従事者手帳を毎年取得しているので東京の一部業者しかできないコンサート演出的な遠隔操作でのバルーンパークができる。
- ・経験豊富なので予算に合わせた様々な提案ができる。お客様を愛する心があるのでご納得のいく最善のご提案を本気でみつけられる。
- ・仲卸業者として同業者に販売できる掛け率で仕入れをしている。
- ・都内業者に比べ価格が安く、リピーターが多い。

【弱み】

- ・高所作業等、危険を伴う作業ができない。
- ・ネットショップが今はない。
- ・アルバイト人材の入れ替わりにより技術指導に時間とコストがかかっている。

【その理由・背景】

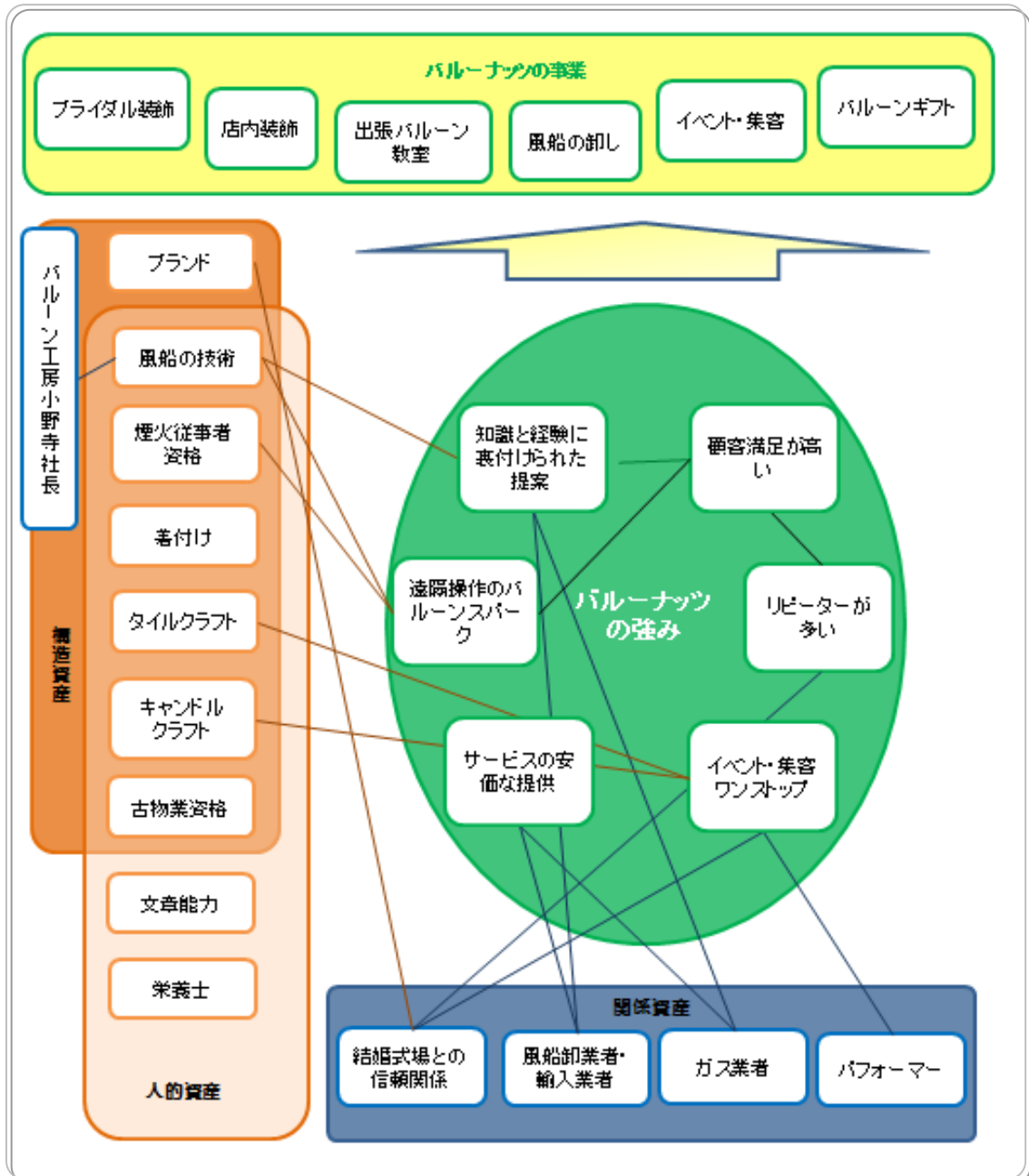
- ・家賃が安い土地柄(羽生)で、コストを抑制し、顧客に還元
- ・シェア日本一の風船輸入卸売業の会社社長から信頼を得て最良の掛け率へ
⇒安価に販売
- ・日本一の風船メーカーの社長から信頼
⇒仕入れの相談。旧商品の特価販売で優遇

【その理由・背景】

- ・スタッフに男性がいないので、力仕事やハシゴ仕事は外注になり、べらぼうに高くなる
- ・経営者がパソコンに不慣れ



3. バルーナッツの知的資産と事業のつながり



図表は、バルーナッツの知的資産が、“強み”にどう結びついて、事業につながっていくかを表したものです。



4. バルーンナッツの事業環境とビジネスリスク

(ビジネスチャンス)

- ウェディングセレモニーのオリジナル傾向によりバルーンをつかった装飾・演出のニーズが高まる。
- 式場をつかったの費用のかかる結婚披露宴ではなくレストランや会場を借りてのパーティが増えると、高価な生花のかわりに装飾としてバルーンが使われるようになる。
- 少子化により、こどものバースデーを祖父母、伯父伯母も一緒に祝うようになるため、バースデー向けバルーンの個人販売が増える。

(ビジネスリスク)

- ヘリウムガスが供給不安定。
- ネットショップからの配送サービスが増えている。
- 結婚しない人、しても披露宴をしない人が増えている。
- 不況により広告代理店の外部発注が減っている。
- イベント、披露宴等納品実施日が重なるため、受注量が限られる。

(知的資産と事業のつながりから見えてくるもの)

- ・ウェディングに限らず、風船をつかった装飾・演出のニーズは増えている。しかし、そのコアとなるヘリウムガスの供給が不安定な状態になっており、今後も楽観を許さない。
- ・バルーンナッツの人的資産・構造資産は多いが、このうち「着付け」「古物商資格」「文書能力」「栄養士」は事業に結びついていない。

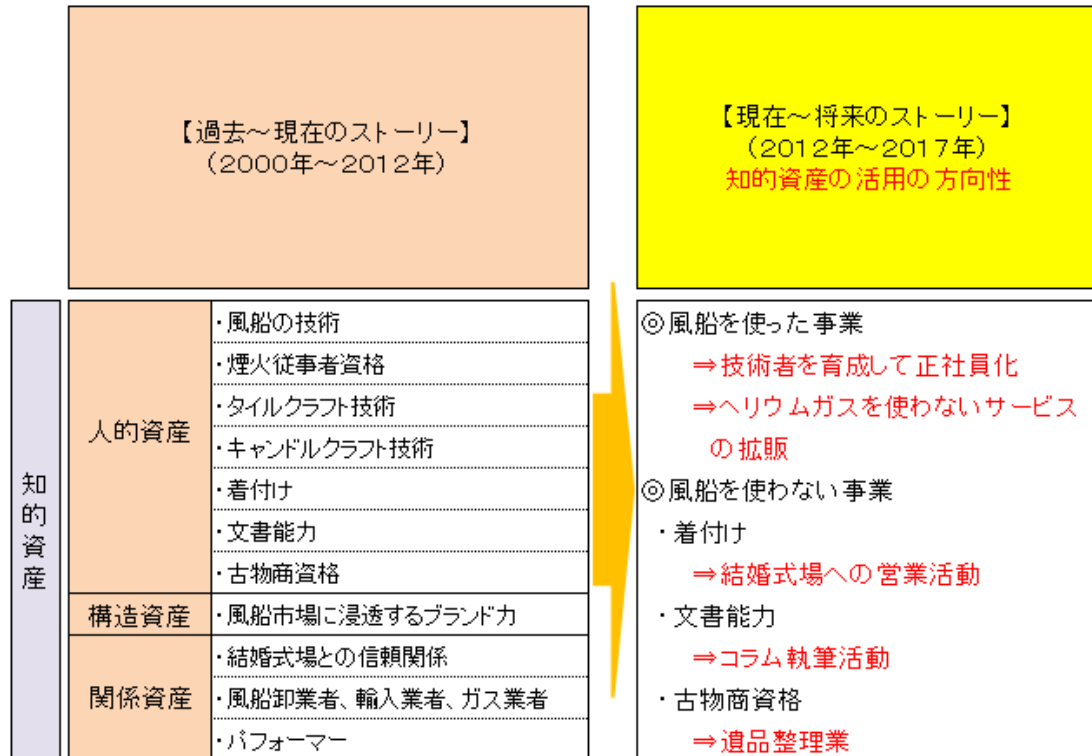
(今後の事業に向けての方向性)

- ・ヘリウムを使わない風船のサービスの拡販に力をいれる
 - ・風船以外のビジネスへの展開
 - ・「着付け」に関するもの
 - ・「文章能力」に関するもの
 - ・「古物商資格」に関するもの
- ※「栄養士」の資格については、次のステップでの活用を計画



5. 今後のビジョン

5-1 過去～現在～将来の価値創造のストーリー



5-2 今後の知的資産活用の方向性

① コラム執筆活動

《概要》旅行誌の営業ライターとして培った当社代表の文章力を活かして、不定期に募集されるコラムの執筆に応募する。定常的な仕事量が約束されるわけではなく、全てが採用されるわけではないが、高い確度で収入につながる。本業の閑散期が利用できるのも、業務の平準化を図れるメリットがある。広くメッセージが発信でき、あわせて表現の欲求を満足できる。

② 遺品整理業

《概要》故人の部屋の片づけ、清掃、不要品の処分などの遺品整理を遺族に代わって行う。資格は必須ではないが、(一社)遺品整理士認定強化が、業界の健全化を目的に一定のガイドラインを定め、専門的な知識と法規制に沿った対応が可能な人材育成を行う。

代表は、遺品整理士養成講座を修了、古物商取引の認可も取得済み。



《遺品整理業界の市場》一人暮らしの65歳以上の老人は480万人で、20年後には717万人に増加（49%増）と予想される（平成22年国勢調査から読売新聞社推計）。一方、引き取り手がなく孤立死した人は3.2万人（平成20年：NHK調べ）であったが、近親者や地域社会とのつながりが希薄になってしまったことから、20年後には独居老人の増加率を凌いで5万人を超えると予想される（NHK調べ）。業界には便利屋や引っ越し業等4～5千社が参入していると言われるが、トラブルが多く、業界の秩序と信用を求める声が強く、これらを背景として遺品整理士が誕生した。まだ300人程しか存在しないので、希少価値が高い。

5-3 将来の目標

バルーナッツの目標は、「まわりのひとをハッピーにする」こと。

知的資産経営報告書としては異例ではあるが数値目標はもたない。

バルーナッツのお客様からハッピーになったと感謝されるシーンが一つでも多くみられるようにすることが目標である。

基本情報

名称：バルーナッツ（代表：金子めぐみ）

代表者プロフィール：飲食店、小売店等に勤務の後結婚。リクルート社の契約社員として、旅行誌の営業ライターとして活動の後、出産、育児、起業準備期間を経て平成12年起業。

所在地：埼玉県羽生市西3-22-1 サンコートグレイス101

業種：風船を使った店舗ディスプレイ、イベント・ブライダル演出業

創業：平成12年12月

電話：048-562-6205

アルバイト：4～6名

◎問い合わせ先 BALLOONUTS〈バルーナッツ〉代表 金子めぐみ info@balloonuts.jp

作成支援者：中小企業診断士 秋山敏生