

独自の「すえひろがり企画法」や「縁起こしブランディング」を活用し、
さまざまな事業課題を抱えるお客様の商売繁盛を支援。

繁盛処 縁達磨、「常勝」をテーマに掲げたスポーツ事業部「縁廻（えんかい）」を新たに設立。

繁盛処 縁達磨（神奈川県鎌倉市、代表取締役 マリンス晃治、以下 縁達磨）は、この度、事業拡大に伴い、「常勝」をテーマに掲げたスポーツ事業部「縁廻（えんかい）」を新たに設立。支援事業部の「縁月（えんづき）」、日本文化継承事業部の「縁鶴（えんづる）」に続く、第三の事業部として、お客様の商売繁盛に貢献してまいります。



■プロスポーツチームの運営に参画

自社のブランディングとマーケティングノウハウを活用し、神奈川県に拠点を置く三人制プロバスケットチームの運営に参画。プロスポーツチームを強化する上で重要とされる3つの軸（勝利、普及、資金）への貢献を目指すべく、チームのリブランディングを皮切りに活動を本格化してまいります。（リブランディングの詳細は後日発表いたします。）



■コンセプトは「繁盛処」。鎌倉に拠点を置く商売繁盛支援会社

商売繁盛を願う人たちが、世界中から集う場所になりたい。

縁達磨は、複雑な事業課題を抱えたお客様の課題を解決に導くことで、何度でも訪れたい場所（会社）になることを目指しています。またお客様の商売への貢献だけでなく、心が満たされるやりがいのある仕事を通して、「縁達磨に携わってくださる方々の毎日が繁盛してほしい」という願いも込めています。

縁達磨では、失われた時代と揶揄される今の状況を打破するキッカケになるため支援事業「縁月（えんづき）」、日本文化継承事業「縁鶴（えんづる）」、スポーツ事業「縁廻（えんかい）」の3つの事業部を展開しています。それぞれの事業部は干支から着想を得た名前となっており、将来的には12の事業部を立ち上げ、ビジョンである“失われた時代に終焉を告げる”の実現にむけて活動をより強化していきます。



縁月事業部

「飛躍」をテーマに掲げた、縁達磨の主軸事業。縁起こしブランド戦略、縁起こし販売促進、縁起こし商品開発の3つの内容を軸にしています。中長期的なゴールから逆算した、PR発想の企画を得意としており、ブランド戦略の立案から獲得型広告運用まで一気通貫で伴走することで、お客様の商売の飛躍に貢献します。

縁鶴事業部

「継承」をテーマに掲げた、日本文化継承事業。支援事業で培ったPR発想の思考力を武器に、日本文化にまつわるものを独自の視点で商品化。1000年先まで残すことにチャレンジしています。縁達磨ではこれまで、日本茶の起源とされる茶葉を使ったフレグランスブランド、千葉県産の銘柄豚を使ったブランド開発、老舗うなぎメーカーのリブランディングなどを実施しています。

縁廻事業部

「常勝」をテーマに掲げた、スポーツ事業部。支援事業で培ってきたブランディング及びマーケティングのノウハウをフル活用し、プロスポーツチームを強化する上で重要とされる3つの軸（勝利、普及、資金）を強化し、常に勝ち続けられるチーム作りへの貢献を目指します。

■縁達磨の独自手法。人に伝えたい設計図「すえひろがり企画法」

約2年にわたり、500種類以上の人気商品や話題になったキャンペーンの分析を通して、編み出した独自の企画法です。新規性、意外性、エンタメ性などの8つのツボを商品開発や企画に取り入れることで、バズる可能性を最大化することができます。「すえひろがり企画法」を取り入れた商品開発支援及びプロモーション案件では、広告費ゼロ円で初月10万袋の販売を達成し、Amazonでも売り上げランキング1位を獲得するなどの結果が出ています。





■倒すべき敵を定める独自のブランディング手法「縁起こしブランディング」

「心・敵・技・体・動」の5つの工程からなる独自のアプローチを取ることで、中長期的な販売効率を高めるためのブランド戦略の立案及び実行支援を行っています。倒すべき敵を定めることで、取るべき行動とそうでない行動が明確になり、ブランドの活動に一貫性と継続性をもたらします。



繁盛処 縁達磨 | enndaruma inc.



繁盛処 縁達磨は、“商売繁盛の縁を引き起こす”をミッションに掲げた、鎌倉に拠点を置く商売繁盛支援会社です。ブランド戦略立案、販売促進施策、商品開発を中心とした支援事業を軸に、お客様が抱える複雑な事業課題を解決に導くことで、商売繁盛へ貢献してまいります。

<https://enndaruma.co.jp/>

<https://www.instagram.com/enndaruma/>

【お問い合わせ】

株式会社enndaruma

info@enndaruma.co.jp

