

既存事業との相乗効果を意識した事業拡大で、売上アップ

売上
拡大

佐賀県よろず支援拠点

平成14年創業。郷里に戻り、牛乳配達業を営む。事業者のフットワークの良さ、コミュニケーション力が人気を呼び、佐賀市内だけでなく、近隣市にまで100件ほどの固定顧客を有する。

●会社名 エグチ宅配センター
●代表者名 江口 文彦（えぐち ふみひこ）
●住 所 佐賀県小城市牛津町牛津 5-14
●電話番号 (0952) 66 - 5613

1. 相談のきっかけ

売上拡大と雇用創出のために、新しい事業にチャレンジしたい

相談者は、従業員を雇えるような事業を展開し、地域の雇用創出にも貢献したいとの思いがあった。その折、当拠点開催のセミナーへの参加を通じて当拠点の取組を知り、何か新しいことにチャレンジしたいと考え、来訪した。

2. 課題整理・分析

事業者自身が気づいていない「強み」を生かした、既存事業との相乗効果が高い事業展開が必要

事業者は、佐賀県内に100件の固定客を有しており、自らが車で配達するフットワークの良さ等による、顧客との信頼関係が背景にある。また、コミュニケーション能力に長けており、商工会議所の勉強会や交流会へも積極的に参加し、顧客以外にも幅広い地域のネットワークを有する。さらに、健康に関しても非常に造詣が深く、それらは、事業者固有の強みであるため、それを生かした事業の展開を考える必要があると考察。

3. 解決策の提案と実施

「自ら選んだ、佐賀のこだわり商品」のサービスを提案、商品候補についても具体的に提案

既存の牛乳宅配事業と両立可能なうえ、地域に根差したネットワークを生かせる事業として、「佐賀のこだわり商品」を選別し、自ら顧客に届ける」サービス展開を提案した。実現に向け、ホームページでの情報発信、チラシの作成も提案。デザインについては、当拠点を通じた専門家派遣制度を活用して支援を進めた。

また、当拠点が支援する他の事業者の商品の中から、コンセプトに合う商品を選別し、商品候補として提案した。



江口代表



支援にあたった今金 Co

ホームページ作成、チラシの配布で顧客開拓を実施
扱う商品を選別し、販売体制を整えた

支援を受け、チラシやホームページが完成。牛乳配達時はチラシを配布するなどして、サービスを告知した。また、提案を受けた商品候補のなかから、サービスのコンセプトに合うものを選び、販売体制を整えた。



作成したチラシ 事業者自身が目利きのポイント等を説明する

4. 支援の成果

新事業の導入が実現し、年間売上は2割増加
相乗効果で、牛乳の宅配先も1割増加

サービス開始により、事業者の年間売上がこれまでと比べ2割増加した。加えて、口コミ等による相乗効果で牛乳宅配の取引先も増え、前年比較で1割増加した。

また、商品選定についても、現在は、事業者自身もネットワークを生かして商材発掘を進めており、今後さらなる売上拡大が見込まれる。

相談者の声

これまで、具体的な解決策の提案は受けられなかったが、佐賀県よろず支援拠点で、じっくり話を聞いてもらい、自分でもできそうで、投資を含めたリスクが少ない現実的な提案をいただき、新事業が開始できた。

支援のポイント

相談者自身の強みを生かしながら、現在の事業との相乗効果を生みだすことや、事業者が楽しくできる事業であることを意識し、提案した。このサービスは、佐賀県内のこだわり製品の生産事業者にも新たな販路となり、有益なものになると考える。