

[機構について](#) > [情報提供活動](#) > [動画で見る企業事例「企業未来！チャレンジ21」](#) > [2004年放送分](#) > 4月3日放送分 顧客候補をつかまえる方法！？～食品卸問屋の新しい形～

## 4月3日放送分 顧客候補をつかまえる方法！？～食品卸問屋の新しい形～

3日(TX・TVO・TSC)

4日(TVA・TVH・OX・TVQ・RCC・TVQ・OTV)

5日(BSJ)

東京都で食品卸売業を営む(株)ニックフーズ(資本金2億4,880万円、従業員数40名)は、厳しい経営を強いられる卸売業界において、独自の情報仲介機能を生かした戦略で躍進している会社。顧客ニーズをサポートする提案型営業によって取引先を総合的にバックアップすることで卸売業の新たな役割を築き、逞しく事業を展開する同社の姿を紹介する。

### 顧客候補をつかまえる方法！？

～食品卸問屋の新しい形～

[視聴覚教材No. TV16-1](#)

[動画配信中\(新規ウィンドウ\)](#)



東京・渋谷の居酒屋にやってきた志垣さん。なにやら変わったグループを発見。

料理を写真に取ったり、食べながらメモをしたりと、ちょっと他のグループとは違う様子。実は、今回紹介する(株)ニックフーズの社員の方々だった。早速、どんな会社なのか訪ねてみる。



こちらが、(株)ニックフーズの天木社長。



同社は、食肉から野菜まで幅広い食品卸売業を営んでいる会社。

主な顧客を、本社から近く、店舗が密集している街に絞ることで、営業と配送の効率化を実現。



また、付加価値のつけにくい原材料を、顧客ニーズに応じて加工することで、競争力を上げている。そして、更に、他社と差別化を図るために開催しているのが、『食・未来塾』。

『食・未来塾』では、講師による業界動向の講義や、食材の使い方の参考となる「提案メニュー」の試食会があり、外食産業の人たちが自由に参加できる。



今回の「提案メニュー」の一つ、メロンとスモークサーモンのクリームパスタ。取扱商



品のスモークサーモンと生パスタを売るために、このメニューを提案する。

セミナーの講師は古田氏。アメリカから輸入した調理機器販売の傍ら惣菜店を営んでいるため、海外の外食事情や業界動向に詳しく、様々なテーマについて講義をしている。



試食会が始まった。こちらの男性は、「提案メニュー」を参考に、自分の店の新メニューを考えたという。

『食・未来塾』の提案者は、講師も担当する古田氏。アメリカで出会ったプレゼン方法を、天木社長に提案。「情報とはこちらから発信しないと集まってこない」と語る。

**POINT:**

- ・情報は発信すれば集まる
- ・人が集まるところに情報が集まる情報が集まるところにお金が集まる





『食・未来塾』の参加者を営業担当がフォローする。商品開発担当と打合わせ、「提案メニュー」の食材を利用して、個々の参加者の業種に合わせたメニューを再提案する。

次のステップがメニュープレゼンテーション。『食・未来塾』の参加者へのプレゼンテーションは商談成立の可能性が高いという。

POINT: 既に興味を持っているお客様なので商談成立の可能性が高い!



現在、力を入れているのは繁盛店や顧客の店舗を訪れ、人気メニューなどをリサーチすること。顧客の業態がどんどん変化する今、「もっと、スピードをつけた提案をしたい」と、天木社長は、これからの(株)ニッケフーズの姿を語った。

[ひとつ上の階層へ](#)

[利用規約](#) [法的事項](#) [プライバシーポリシー](#)

Copyright©2007 Organization for Small & Medium Enterprises and Regional Innovation, JAPAN