

オンリーワンとなる『食の名匠』シリーズ贈答品の開発・販売で売上倍増

(株)ナカギ商事(岩手県)

シャディー(贈答品)の代理店、学校指定衣類の販売

1. 相談のきっかけ

◆贈答品販売の低迷、少子化に伴う学校指定衣類販売の低迷に悩んでいる。

◆盛岡信用金庫との合同相談会にて当拠点に相談。

2. 課題整理・分析

◆課題
・売上アップ
・経営改善、廃業も視野

◆分析
最近、香典返し需要に対応し商品開発を行い「県産品」のセットを提案し、やや好調。取り扱い商品を増やすべく、県内のほとんどの道の駅を視察。商品探索を行っていた。

3. 解決策の提案

◆「いわて 食の名匠」
・取引アイテムから、「いわて 食の名匠」ブランドとして商品展開することを提案。
・「しいたけの匠」、「せんべいの匠」、「わかめの匠」など、それぞれを小箱や小袋に詰めそれぞれの詰め合わせを季節や葬儀屋ごとに替えることにより香典需要に対応できる。また同じアイテムを別の葬儀屋には売れないという特異な商慣習にも対応できる。



4. 成果

- ◆顧客へ提案したところ即採用！
⇒売上大幅アップ(前月比200%超)
- ◆次なる商品開発へ意欲
- ◆事業継続に意欲



地域ブランドとして商品展開、商品ラインナップを拡大