

コンセプトづくりから販売までの一貫支援を受け新事業分野へ進出！

エンドレス・ジェネレートシステムズ株式会社（栃木県）

オリーブ事業(栽培・加工・販売)、住宅設備器材及び太陽光発電の販売・施工を営む事業者。

1. 相談のきっかけ

○主力取扱品である太陽光発電装置事業の先行きが厳しく、以前から知人であったCOのいる当拠点に過日より相談していた。

○相談者(社長)が小豆島出身であることからオリーブを活用した新たな商品化(化粧品、石鹸、油、漬物等)を考えており、小豆島から遠く離れた栃木県で何ができるかを相談すべく来訪となった。

2. 課題整理・分析

経営全体としては、太陽光発電装置事業が縮小する見込みに対し、オリーブ事業を拡大し、全体の売上高を維持し資金繰りの安定化させる必要があった。しかし、新事業や未知の分野であり、完全に手探りの状態にあった。

そこで、商品化するものの選定・順序付け、商品コンセプトづくり、仕様の企画・製造、効果的なマーケティングと実際の販売等、一連のビジネスプランの明確化が必要であった。

3. 解決策の提案

○商品仕様が比較的単純な、一般的な食用オリーブ油や新漬オリーブ豆・オリーブ油化粧品等を商品化し、次のステップで、オリーブ搾りかすや葉を用いた石鹸などの二次商品を製造する、という順序付けを提案。

○事業の方向性の整理のために、経営革新計画承認へのチャレンジも提案し、計画策定を支援。事業リスクを低減しながら売上を確保すべく、小豆島現地の知人の会社からOEM提供で事業を始めることも提案。

○コンセプト策定や商品ネーミング、チラシ・HP作成、商標化など当拠点を通じた専門家派遣も活用することを提案。

○事業者が最終目的と位置付けている、二次商品についても、県内の化粧品メーカーや成分分析機関などと、開発に係る事前交渉の可能性について議論を展開。

4. 成果

○新事業分野進出に向け作成した経営革新計画の承認を得られ事業の方向性が明確になった。
○当拠点を通じた専門家派遣で、食用オリーブ油等の商品がまずは完成。特に商標・ネーミングについては県内デザイン学校と連携して広く学生から公募を通じ決定したことで、デザイン性の高い商品に仕上がった。

○県内のスーパーマーケットや首都圏の量販店への販路も広がり、また、ネット販売でも検討が進んでいる。現在は、二次商品開発に向け関係者と研究・検討中である。



〈とある展示会での陳列の様子〉



〈完成した商品(左から、オリーブ油・オリーブのおつけもの・化粧品)〉