

キラー商材に絞った販路開拓戦略を実施して事業の拡大を実現

株式会社ホットアイアース（東京都）

品質が劣化しない真空パック商品の販売。

1. 相談のきっかけ

当社では、真空パックと包装の技術を組み合わせ、品質が劣化しないパック飲料の商品開発を行い、起業した。

創業間もない企業では実績もなく、融資を受けることが難しい。融資を受けるにはどうすればよいか、また、販路開拓をどのように進めていくべきか相談を行った。

2. 課題整理・分析

- ・真空パック商品以外にも複数の特許出願済みの商材を持っており、何から売るかを決めかねていた。
- ・さまざまな引き合いがあり、社長はその対応に追われており、契約成立までに時間を要していた。
- ・設備投資には1,000万円の借入が必要となるが、販売実績が十分でない状態で融資を得ることは難しい状態であった。

3. 解決策の提案

- ・早期に実績を作る必要があることから、複数ある商材のうち、真空パック商品の契約締結を最優先課題と位置づけ、事業活動することを助言した。
- ・契約が締結できた場合には、契約書を持参して銀行に融資相談を受けることを助言した。



4. 成果

・事業を大きくするためには、まずは少しでも実績を作ることが最良の手段であることから数ある引き合いの中から、最も契約締結の確率が高く、かつ全国的に知名度のある企業1社に絞って営業活動を展開した。

・契約締結の確率の高い顧客は高級感のある通販サイトの企業であったため、高級感のあるパッケージデザインとした(右下図の個別包装を高級感のあるパッケージで包装する)。

・商材の良さを高く評価してもらい、無事に契約の締結に成功した。その契約書を持って金融機関に融資の相談を行ったところ、金融機関も当社商品を高く評価してくれ、融資に前向きな姿勢を見せている。

<相談者の声>

「コーディネーターの方の、融資相談を受ける前に実績を作るべき、という助言が非常に有効だった。契約締結という事実がある場合とそうでない場合とで金融機関の対応は全く違うものになっていたと思います。今後はさらなる販路開拓戦略および社内体制の整備についてもお願いしたい。」

