

# 美味しい健康献立で健康寿命の延伸と日本食文化を変える社長の「夢」に挑戦！

## 株式会社グローバル・アイ(大阪府)

<創業> 2007年、<代表取締役> 田崎和弘氏、<業種> IT・食品通販を営む事業者。医療機関との共同研究に基づいた健康献立レシピを配信提供するビジネスで創業した。

### 1. 相談のきっかけ

- 事業者は「食」「健康」の総合プラットホームとして利用者の健康寿命の延伸、さらには地域事業者の活性化という社会貢献の意識が非常に高く、健康を気遣う人だけでなく、療養者の方にも医療機関で蓄積された美味しい献立をもっと社会に届けたいとの想いが強かった。そこで、宅配弁当業界や通販業界への参入を志していた。
- かねてから中小機構の支援を受けており、当拠点の紹介を受け来訪相談に至った。

### 2. 課題整理・分析

- これまではレシピ配信が事業のメインであったが、実際の弁当販売に進出する上では、地域の宅配弁当業者と連携しながら、ウリとしたい健康弁当を地域の利用者へ提供する仕組みづくりが必要と判断。
- しかし、宅配業者の開拓をする営業経験者が社内存在せず、また、業務提携をしても、その提携先の拡販を支援するノウハウを持っていなかった。
- そもそも、社員の意識においても危機感に欠け、全員が一丸となって業績向上を目指す姿勢が不足していた。

### 3. 解決策の提案

- 拠点内でCOとSCOの2名で相談に応じることを計画。
- 営業並びにフランチャイズ知識が豊富なSCOから、基本の営業活動から必要なスキル、事業展開体系までを毎週のミーティング形式で作成することを提案。契約→研修→ターゲット地域→チラシ展開→配食と事業を進めることを助言。
- その過程での研修内容から地域選定方法、営業セールストーク、チラシの内容、価格決定まで自社のビジネスモデル構築を総合的にアドバイス。
- 社長の思いを社内にもきちんと発信し、社員に対しても事業の意義を浸透させるよう助言。



### 4. 成果

- 当初は経験者も不足し社内での仕組み構築も遅々として進まなかったが、助言のとおり社長の強力なリーダーシップと発信力が生き、社員にも事業の意義が徐々に浸透、新事業に対して社内でも自発的・前向きな風土が醸成された。
- 作成された営業体系に基づき事業展開を実施。その結果、様々なメディアで事業者の取組が取り上げられ、大企業との提携にもつながり、徐々に形となった。
- さらに、宅配事業と同時進行で進めていた通販事業が関西のTVに放映された。その結果、顧客は急拡大。著名なワインソムリエとのタイアップ企画や大手菓子メーカーとのコラボ商品の開発もあり事業は順調に推移している。

