

長崎の食財を都市圏へ 柔軟なビジネスモデルの提案

有限会社堀野商事 (長崎県)

県内産の食材、加工品の販路開拓、事業拡大を支援(主力事業はスクラップ事業)

1. 相談のきっかけ

- ・見込み客との接点、受注獲得に悩んでいた。
- ・コーディネータより、よろず支援拠点事業の紹介を受けて来訪となった。

2. 課題整理・分析

- (強み)
 - ・当社は首都圏における独自の販路(料理長組合や高級食材販売業者)を保有。
- (課題)
 - ・求められる食材の取引業者を探し出す負荷が大きい。
 - ・県外業者との新規取引には、慎重な姿勢が目立つ。
 - ・加工処理や配送、安定供給等で求められるレベルに達しない事業者が多い。

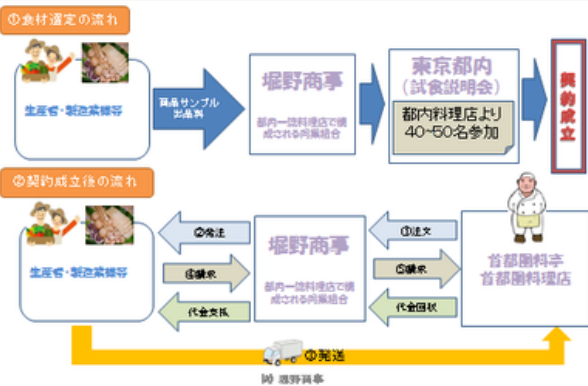
3. 解決策の提案

- ・仕入先のターゲットを地場の事業者だけでなく、加工設備を持つ鮮魚店まで拡大することを提案、条件に適する県内業者を紹介。
- ・仲介手数料による商売にこだわらず、自社仕入や現金買取等、取引形態に柔軟性を持たせる。



4. 成果

一流料理店への販売



・加工設備を持つ鮮魚店と提携し、幅広い商材を安定供給できる仕入ルートを確立させた。これにより、引き合いがあったカラスミ用のボラの卵巣について、新たな商談が成立し、平成26年度シーズンより販売することとなった。またカラスミの完成品に加え、クジラ、クエ等の商材についても、新たに商談が進みつつある。

・従来にはない商材を取り扱えるようになり、首都圏の取引先に対する提案力も向上、自社の存在価値を高めることができた。