

「欲しい!」と思える「商品・サービス」の事例



21

販路開拓上の5つの課題

1. 対象が決まっていないこと
2. 商品を決めていないこと
3. 何もできていないこと
4. うまく説明できないこと
5. ただ、まっていること

販路開拓の取り組みは

「売る」ことを頑張るのではなく「欲しい人を見つけること」

準備のゴールは、納得



ひとは、疑問を感じている間、欲しくても
●購入の意思決定はしない

22

Q バイヤー様が事業者に期待する商品とは？



A: 売れる商品が欲しい！

23

Q 販路開拓【商談上の問題点】

事業者さんの自己紹介になっている。

販路先のために事業者さんが具体的にどのような貢献
が出来るかを分かって貰う

販路開拓は売り込みではなく
提案
↓
恋人をくどくための準備が大切！

24

商 談 を成功に導く情報提供

事業者さんの
プロフィール

今回の提案
商品

消費者への
ご提案

事業者さんの
特徴(売り)

ターゲット&
ニーズ

取引先への
ご提案

事業者さんの
想い

①経営方針
②独自ノウハウ
③主要実績
④品質管理
⑤販売体制
⑥開発体制

①対象者
②想定用途
③比較特性

25

商 談 を成功に導く情報提供

事業者さんの
特徴(売り)

経営方針	地域生産者とともに発展する 優れた素材を調味料に変えることで江戸の誇れる産品を世に広めます。
独自 ノウハウ	無敵商品が作り手 通常は難しい、職人(生産者)の名前を使用する許諾が得られています。 インパクトが強い、リピートが期待 消費者に、飽きのこない味覚を追求し、商品づくりに反映させています。
主要実績	高い品質基準をクリア ロコ百貨店や大手商社ロコ百貨店等4社に納入させて頂いています。 卸下だけでなく地元からも売場 地元で推進中のスーパー H D 社様に、販売協力頂いております。
品質維持	不良が発生する原因を徹底的に排除 調味料のシソカクテル、各種JAS研究所の衛生基準を受けています。 すべての商品は、職人による味の監修 すべて素材を生産される職人との共同開発で、味覚監修を受けています。
商品開発	長く愛され続ける商品づくり シリーズ展開しておりますので、消費者を飽きさせることはありません。 これまでにないおでやがさ カラフルさを重視し、売り場演出を考慮したデザインを展開しています。
販売体制	必要なものを速にお届けできる体制 生産能力を拡大させており、商品の安定供給につとめています。 販売に力がかかる手間は当社がお引き受け 売り場が華やかになる、演出効果の高いPOPを提供させて頂きます。

26

収益力向上 支援事例

27

栄養ケアステーション和さん



代表 所澤 和代様

昭和54年、国家資格である
管理栄養士の資格を取得。
●その他、民間資格として、
高難易度の「糖尿病療養指導士」
、「在宅訪問管理栄養士」を取
得し、東京医科歯科大学医師
会産業医研修講師の経験を有
している。
●現在は、独立したフリーの管
理栄養士として活動中。

28

(有)まつ井さん



29

(参考) 経営革新計画とは

【スキーム】

次の取り組みを行い、3年間で経常利益3%以上、および付加価値額（営業利益＋人件費＋減価償却費）9%以上向上させる計画が認定されるもの。

1. 新商品（製品）の開発又は生産
2. 新役務（サービス）の開発又は提供
3. 商品（製品）の新たな生産又は販売の方式の導入
4. 役務（サービス）の新たな提供の方式の導入、その他の新たな事業活動

※原則落ちることはない（採択されるまで修正するため）が、補助金の事業計画書よりもはるかに大変

※補助金と違い、いつでも申請可能

※採択されているだけで補助金の加点項目となることがある

30

事業者さんの状況を考慮し成果を出す

31

新規事業選択で悩んでいた勝どきの店舗
「葦駄天」の事例

【企業概要】

・築地直送海産物と鹿児島直
送黒豚に
こだわった和食屋

【特徴】

・高層マンションが立ち並ぶ地
価の高い立地だが、体に良い
食事をリーズナブルに提供して
いる。

【相談の期間】
2014年8月～



勝どきにある店舗と商材

補助金施策を上手に活用し成果を出す。

33

前に出る営業展開を行う株式会社エクスカリバーの事例

【企業概要】

・中延に「うまかもん若鷹」、戸越に「天ぶら食堂若鷹」の2店舗を展開している

【特徴】

・社長は九州出身のプロレスラーで、レスラーのセカンドキャリアを考え、飲食店を創業するに至った
・プロレス業界に携わる人の資金獲得の手段として飲食店を始めた



2018/12/26

専門家の役割

事業者さんの真の強みを創る

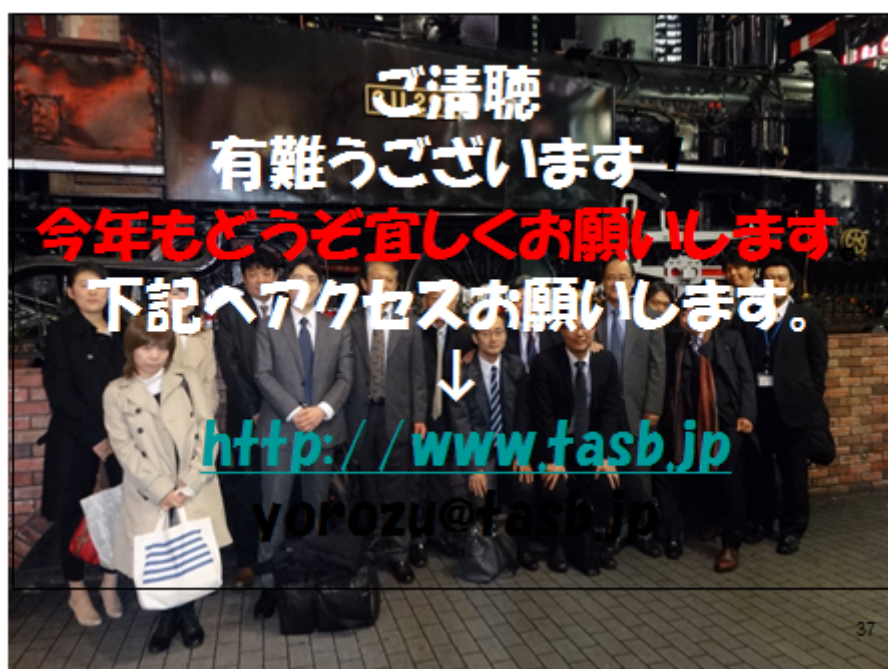
新たな視点で市場を創造する。

地域の支援体制を育む・活かす

事業者さんの自立力を育てる

具体的な成果に繋げる



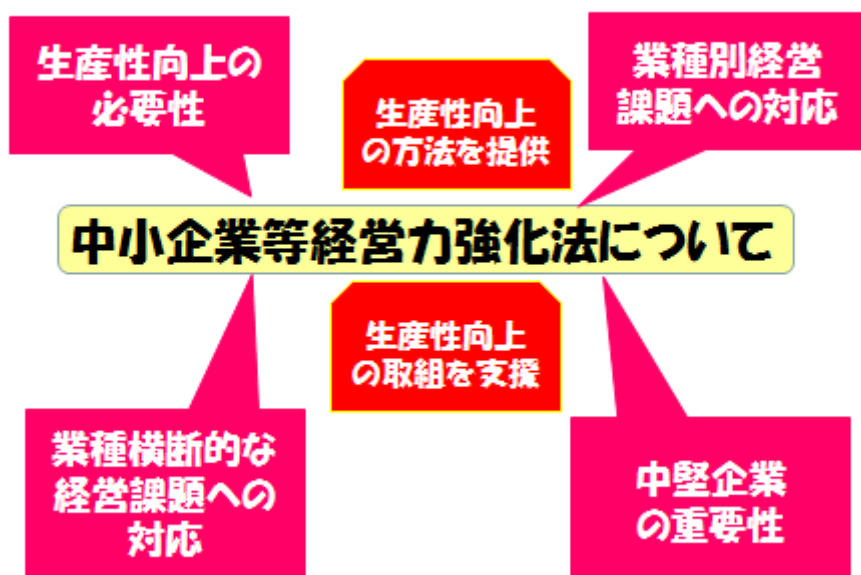


利用方法

お電話下さい:
03-6205-4728
メール下さい:
yorozu@tasb.jp

どんな事業者(事業ステージ、業態、業種等)さんのために
何を(相談会、セミナー等)したいのか?
等をお聞かせ下さい。

38



39

(参考) 経営力向上計画とは

【スキーム】

- ・人材育成、コスト管理等のマネジメントの向上や設備投資など、自社の経営力を高めるための計画を立てるもの
- ・必ずしも設備投資を伴わなくてよい(全事業者申請可能)
- ・生産性を高めるための設備を取得した場合、固定資産税の軽減措置(3年間1/2に軽減)するほか即時償却などの税制面の支援を受けられる

※原則落ちることはいし、用紙も2枚程度。すぐに申請できる。

※補助金と違い、いつでも申請可能

※採択されているだけで補助金の加点項目となることがある

40