

マーケティング強化策について

2024年1月31日

三重県信用保証協会
三重県中小企業支援ネットワーク推進事業
経営改善コーディネーター
稲垣 航

令和5年度三重県中小企業支援ネットワーク推進事業(個別事例研究会)

支援先概要

創業 平成6年

業種 食料品工業(水ビジネス)

従業員数 9名

経営状態 売上減少傾向

令和5年度三重県中小企業支援ネットワーク推進事業(個別事例研究会)

取扱商材



ウォーターサーバー用ガロン水
売上構成 60%



自社ブランド天然水
売上構成 35%



自社天然水を使用した食料品
売上構成 5%

ウォーターサーバー用ガロン水

売上構成60%

納品先 1社

ピーク 50,000本/月



現在 20,000本/月





自社ブランド天然水

売上構成35%

500ml、1.5ℓ、10ℓ、20ℓ、炭酸水

道の駅、サービスエリア、宿泊施設、飲食店、自社通販サイト等

売上金額に大きな増減なし

自社天然水を使用した食料品

売上構成 5%

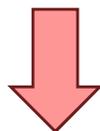
自社の水を使用した伊勢うどん
※製造は県内製麺事業者

販売先は天然水と同様



社長の考える課題

- ウォーターサーバー用ガロン水の販売量回復
 - ・ 5年前、納品先企業がウォーターサーバー事業の縮小を決定
 - ・ 以降、契約件数が徐々に減少、今後回復の見通し無し



- ・ 別企業にウォーターサーバー事業化を売り込み中
- ・ 新規納品先獲得の見通し薄

強み

採水地は全国屈指の水質を誇る河川の水系
自社で採水、ボトリング
オリジナルラベル製作可能

弱み

ウォーターサーバー事業は他社運営(資本金)
自社ブランド天然水の価格競争力
販売促進についてアイデア、スキル、人材不足(営業力)

令和5年度三重県中小企業支援ネットワーク推進事業(個別事例研究会)

専門家派遣の提案

【テーマ】

自社ブランド天然水、食料品販売事業の見直し

令和5年度三重県中小企業支援ネットワーク推進事業(個別事例研究会)

他力本願



ウォーターサーバー用ガロン水
売上構成 60%

自社努力で収益改善余地アリ



自社ブランド天然水
売上構成 35%



自社天然水を使用した食料品
売上構成 5%

令和5年度三重県中小企業支援ネットワーク推進事業(個別事例研究会)



自社ブランド天然水
売上構成 35%



自社天然水を使用した食料品
売上構成 5%

自社努力で改善余地アリ

ただし...

売上の伸ばし方が分からない

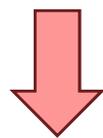
『2事業のマーケティング支援』をテーマに専門家派遣

面談後の感想

- ・これまでは社内で漠然と悩んでいただけ
- ・丁寧かつ具体的な提案だった
- ・業績改善に向けた道筋を示していただいた感覚

提案実現に向けた課題

- ・社長のみでの取組みは困難
- ・社外の人材に支援いただく必要あり



- ・地域のデジタル人材
- ・金融機関の紹介
- ・よろず支援拠点など

伴走支援者の
フォロー