

# 自社の強みを明確にし、 卸売部門の営業力強化の方向性を示唆

## 株式会社 三国屋

代表者名 上村 辰美 所在地 坂井市  
業 種 食料品製造販売業  
事業内容 各種茶葉の製造・販売

### 事業活用までの経緯

同社は50年以上にわたり地元で愛される老舗の茶舗である。日本茶、紅茶、中国茶、ハーブティー、健康茶を扱う専門店「三国屋善五郎」を全国のショッピングセンターを中心に20店舗以上展開しているほか、県内食品スーパー等には普段使いの茶葉を卸しており、古くからの固定ファンも多い。しかしながら、TVCM等で消費者にも馴染みの深い全国ブランドのメーカーが低価格の商品を展開し、さらにペットボトルの普及で急須を持たない家庭も増えてくるなど茶葉の需要減少もみられることから、先行きに危機感を抱いていた。

そこで、卸売部門の今後の方向性を再検討すると共に、営業力強化を図るため、当センターに企業診断の依頼があった。



### 活用内容

中小企業診断士の資格を有する職員が、卸売部門の営業メンバーと定期的な検討会議を実施。まず、売り場における同社のポジションと強み・弱みを再確認した後、全国メーカーとの価格競争を避け、味や色、香りへのこだわりを伝える方策について議論を重ねた。検討に当たっては、消費者の声を聞き出すために女性モニターを公募してグループインタビューを実施し、メーカー側が気付かない視点からの意見の掘起しも行った。こうした中、同社新商品の「プレミアムティーバッグシリーズ」は、昨今のお茶を飲むシーンを想定して「マイボトルに最適」を謳い、簡単・手軽に、マイボトルで、急須で淹れた味わいを楽しめる（しかもペットボトルより安価）という点を打ち出した商品となった。当センターが開催したメディア向けの商品等発表会「合同プレゼンテーション会」にも参加し、マイボトルを使った実演風景がテレビや新聞紙上で紹介されたことで、商品の特徴をPRする機会に繋がっている。



### 利用された 企業からの 声



卸販売課 係長  
丸山 俊樹 氏

具体的な提言やご指導をしていただき、自社の取り巻く状況や問題点の再確認を行い、柔軟な考えで視点を変えて、今後の課題を具体化することができました。弊社にしかできない強みを行動化し、今後、お客様よりさらに支持される企業を目指していきます。