

コロナ禍における 新たな市場の開拓

敦賀合同青果株式会社

代表者名 武田 元之
所在地 敦賀市
業 種 卸売業
事業内容 青果物卸売業

事業活用までの経緯

同社は敦賀市で青果物卸売業を営んでおり、県内及び滋賀県北部の量販店、小売店、業務店、学校給食センターや調理校などを主要な顧客としてきた。

これまで、BtoB取引のみで、消費者への直売は行ってこなかったこともあり、コロナ禍で飲食店向けの売上げが伸び悩み、顧客構造の見直しを迫られていた。

その中で、卸売市場では「食品ロスになる野菜」でも、一般消費者にとっては意外なニーズがあることに気付いた。また、「卸売市場法」の改正によりBtoC取引が可能となり、一般消費者向けの新たな事業に挑戦したいと考え、相談に至った。



活用内容

同社にとって一般消費者への販売は未経験の事業であったため、商品戦略、販売促進策を具体的に考えることを提案した。同社は市場内に新たに、「フードロスコーナー」を設置し販売を開始。SNSを活用し、積極的な情報発信を行った。その他にもキャッシュレス決済の導入など、新しい手法を取り入れていった。助言に際しては、消費者目線で、どうすればうれしいかを考える意識付けを特に重視した。

その結果、フードロスコーナーの売上が月間100万円を超えるようになり、SNSのフォロワー・登録者も増加し、若い客層も増えた。さらなる売上向上のため、顧客の要望を生産者にフィードバックし作物の品質向上や需要のある品種の強化につなげることを目指している。



利用された 企業様の声



代表取締役 武田 元之 氏

相談を進める中、支援者とのつながりが増えるたびに様々なアドバイスをいただき大変助かりました。相談回数に上限がなく、地元でも相談ができたので、効率的に利用できました。社員の声から始まったフードロス事業ですが、確実に成果を上げ、現在はオンライン販売などにも挑戦しています。