

## 飲食業

### 1. 企業概要

お客様自身が契約農家を選べる農家指名制を取り入れた「安心・安全な野菜の宅配事業」を柱とし、「農」に関わるサービスの企画・運営・商品開発を通じて、人と人をつなげる事業を行っている。



### 2. 相談内容

起業して4年目に入っているが、宅配事業の契約者数や自社のオリジナル商品である人参ジュース「TUTARIKI」の販売がなかなか思うように伸びず、もっとPRして売上を伸ばしたいという相談。



### 3. 強みとキツキ

#### 強み

- 生産者の顔が見える宅配事業のため、品質が良く安心・安全がモットー。
- 自社商品は原料に人参しか使用しない100%の人参ジュースで差別化されている。
- 生産者とのパイプが強く、信頼関係を築いている。

#### コーディネーターのキツキ

- そこで…
- 経営者の強い思いと、しっかりした事業プランや商品提供をしているので、その価値のわかる所に情報発信ができれば成果が出るはず。

### 6. 成果

#### 販路拡大成果

人参ジュースが食品大手通販で取扱い開始となった他、都内スーパーとも成約。また、補助金を活用した新サービスは、大手保育事業者などと成約する等順調に推移している。



### 商談会へのエントリーを提案

豊島区が主催の食品に特化した商談会で商品をPR。



### 4. 提案および支援内容

#### ネットワークを活用

としまビジネスサポートセンターの持つネットワークを活用し、商品価値を理解してくれるバイヤーを紹介。



丸正総本店での日販の様子

#### プラン作りのサポート

強みを活かした新サービス開発において、プラン作りのサポートを行った。同時に、小規模事業者活性化補助金申請のサポートを行う。



マンションでの収穫体験の様子