

販売戦略見直しと 値上げ成功で、経営回復! 次なる目標は海外への挑戦



株式会社富岡食品

創業大正15年、業務用の売上が約7割を占める独立系の大豆加工品メーカー。



相談のきっかけ

コロナ禍で外食産業向け売上が激減 経営改善が急務に

売上の15%を占めるコンビニ向けおでん商品の販売が、オペレーション見直しで長期的に減少。さらにコロナ禍でコンビニおでんや外食産業向け売上が激減し、財務状況が悪化。経営改善が急務となっていた。



相談内容

販売戦略と営業手法の見直し、懸案の値上げ交渉に挑む



高付加価値・高利益率商品に集中し、低利益品の積極販売を抑制する戦略を提案。営業では訪問目的を明確化し、顧客から情報を「聞き出す」手法や接戦案件の管理・共有、成功事例のロールプレイング活用を指導。利益が出ない商品は値上げ交渉ツールで適正価格化へ導き、毎月進捗を管理。助言はすべて実行され、金融機関も同席するなど複数機関が連携して支援を行った。

支援結果

5回の値上げが功奏し、利益が約7倍に! 新規顧客獲得も好調

高粗利商品の拡販や5回の値上げ交渉がすべて成功し、新規顧客数は4~5倍増。コロナ5類移行で外食需要が戻り、2024年3月期売上高は前年比115.8%、経常利益は前年比696%を達成、債務超過も解消した。さらに省人化の設備投資も実施し今期から本格稼働。今後は高粗利商品の強化、適正価格化、海外展開を加速する。



代表取締役 社長 富岡 宏臣

食品の専門家であるコーディネーターの信頼できる助言は大きな支えとなり、適正価格への値上げを実現。経営が安定し、社員も生き生きと変わった。今後、海外輸出拡大に向け、再び専門家がいる埼玉県よろず支援拠点に相談したい。

支援策のポイント

- ✓ 実態に即した実行可能な提案
- ✓ 営業ロールプレイング、上司の同行販売、接戦案件の管理などの実施を支援。
- ✓ 支援ツールとして中小企業庁編「経営力向上のヒント」などを紹介。

スマホからでも
見ることができます



埼玉県よろず支援拠点