担当　小川大輔 コーディネーター

応援購入サービス「Makuake」初の地方物産展を企画！売上総額800万円超！新規の販路開拓にも！

会社名　ひなもり銘木、すし貴、オカザキ食品、安田屋など

会社概要　木製品製造業、飲食業、食肉卸業、食品加工業など

１．相談のきっかけ

コロナ禍において催事が軒並み中止となったり、緊急事態宣言により販路先自体の集客力が落ち込んだことで売上激減に見舞われ、ネット通販に活路を見出したいという相談が多数寄せられた。

２．課題整理・分析

専任担当がいない中で、ネット通販でリアルの売上減をカバーするほどの安定した売上を立てるには時間がかかるため、即効性には乏しい。

かといって、何もしない訳にはいかないので、ネット通販初心者でも売上に繋がる仕組みを考える必要があった。

３．解決策の提案

応援購入サービス「Makuake」は固定費が掛からず、売れた分だけ製造～発送すれば良く、在庫リスクもない。

また、それを見た全国のバイヤーから取引依頼が来ることもあり、新たな販路開拓に繋がる可能性もあるため、マクアケ社に提案し、全国初の地方物産展の開催に漕ぎつけた。

４．成果

宮崎県よろず支援拠点、みやざきフードビジネス相談ステーションの相談者から出品希望者を募り、18社が参加。4月～6月までの３ヶ月間で、応援購入者数は1,000人を超え、売上総額も800万円超となった。

また、この物産展への出品をきっかけに Makuake上で見た百貨店バイヤーから商談依頼が舞い込み、新規の販路開拓に繋がった商品だけでなく、プレスリリースやメディア掲載を通じてバイヤーの認知獲得～販路開拓になった商品も複数。物産展での一時的な売上のみでなく、今後の継続的な売上に繋がる突破口にもなった。

さらには、この物産展がきっかけでMakuakeを知った事業者からの出品ニーズが急増しており、コロナ禍における新たなテストマーケティング～販路開拓の方法として、県内事業者に広く認知してもらうことにも成功した。

５．相談者の声

●ひなもり銘木様の声（売上180万円超、応援購入者111人）

クラウドファンディングをやってみたいと思っていたときにこのお話をいただき、テストマーケティングとして今回チャレンジしましたが、目標金額を大きく上回る結果となり大変びっくりしています。 また、百貨店のバイヤーさんからも複数ご連絡をいただき、販路拡大のきっかけにもなりました。

今まで催事への出店案内をお送りしていた既存のお客様に対して、このような形で新商品発売の案内ができたのも良かったです。 今回の結果を踏まえて、また新商品のテストマーケティングの場としてMakuakeに挑戦していきたいと思っています。