

新事業進出による売上拡大

株式会社くるみーる（奈良県）

近隣で買い物に不自由されている方々に、便利さとつながりを提供する移動スーパー事業

1. 相談のきっかけ

- 相談者は、地元で長年にわたって親しまれてきた米穀店の4代目で、若い頃からお店を切り盛りしていた。
- 多くのお客様が高齢となり、日々の買い物に不自由されている方が増えていた。
- それらの方々に、また買い物を楽しんでもらいたいとの思いから、移動スーパー事業への進出を考えた。

2. 課題整理・分析

- これまで扱ったことのない生鮮品の仕入先の確保や取引条件の交渉、その取扱いノウハウの習得など、事業全般に関する経営知識が不足していた。
- 事業計画の外枠はできていたが、実際に開始するためには、詳細を明確に詰めていく必要があった。

3. 解決策の提案

- 業界OBからの情報を得て、小売業における類似事例や、大手流通業での取り組み等の情報を提供した。
- 事業計画の実現可能性を高めるため、既存事業の強みをどのように活用するかという観点を中心に、計画策定とその見直しを繰り返し支援した。



4. 成果

- ハードとソフトの両面の準備が順調に進み、平成28年11月に移動スーパー事業を開始することができた。
- 高齢でお店に出かけることが難しい方や、周りの人に迷惑をかけることを気兼ねして買い物をためらっている方に、ゆっくりと商品を見て選ぶ楽しみを提供するビジネスモデルを構築できた。
- 事業開始にあたって、小規模事業者持続化補助金の採択を受けた。事業開始後に地域社会への貢献が評価され、奈良県ソーシャルビジネスコンテスト2017で優秀賞を受賞した。
- 新事業開始後の1日当たりの売上は、事業開始前に比べて約50%増加した。



移動販売車



お客様とのふれあい



ゆっくりと見て選ぶ楽しみ