

イタリアでの新規輸入ルート開拓をマネジメントメンターが伴走。 独自の輸入ルートを確保し、売上増加を達成。

株式会社ビオリー (東京都品川区)

1996年創業。当初は化粧品販売業として開業したが、自動車部品会社に勤めていた現会長の息子が「イタリア車の部品」卸売事業を立ち上げ。現在は、欧州車部品販売、化粧品等販売、料理店の経営を行っている。

<http://www.bealre.co.jp/>



課題と対応、成果

【経営課題】

自動車部品販売事業の売上が高止まりしていた中で、「**イタリア車の部品**」に特化した事業戦略に舵を切ろうとしたが、現地取引先や輸入ルートに課題があった。新現役交流会ではイタリアに縁のある方からの支援を希望した。



【マネジメントメンターの取組内容】

■ 現地企業とのコンタクト、商談を実施

マネジメントメンターはイタリアの航空会社に勤めた経験があるが自動車に関する知識はほとんど無かった。しかし当時の交友関係を活かして、現地の部品事業者を全リスト化しコンタクトを取った。商談には社長と2人で現地へ赴いて交渉を支援。輸入ルートについても社長と二人三脚で新規ルートを開拓した。

■ 輸入コスト・粗利などのシミュレーションを実施

輸入コストや粗利については仕入対象とする全部品について行い、国内取引に比べ資金化に時間が要することや、為替も考慮しながらシミュレーションを実施した。

【成果・効果】

■ 独自の輸入ルートの確保、得意先からの信頼獲得、売上増加を達成

自社の独自輸入ルートを確保したことにより国内市場では手に入れることが出来ない部品の確保が可能となった。その結果、「**同社にお願いすれば大丈夫**」という信頼を獲得することができ、**売上も新現役交流会参加前と比較して1.5倍ほど増加した。**

新現役交流会について

【交流会活用のきっかけ】

当時の支店長より新現役交流会の案内を受けた。コンサルタントは必要とはしていないが、自社の課題と一緒に向き合ってくれる人を探しており、当初はあまり期待はしていなかったが新現役交流会への参加を決めた。

【マネジメントメンターを選んだ理由・契約内容】

■ 決め手は「人柄」と「一緒にやりましょう!」という姿勢

課題について高い専門性を持って「**指導してもらい、共感し「一緒にやりましょう!」という伴走する姿勢が決め手**となった。双方向で話し合うことで協働して取り組むことが出来て良かった。

【契約内容】

- 支援期間中は週3日程度出勤。支援開始当初はほぼ毎日出勤いただき支援を受けた。報酬としては1日1万円程度と別途交通費を支払い。
- 契約期間は明確に定めず、結果的には2年間程度支援をいただいた。

今後の課題・展望

- 欧州車部品販売事業については、このまま高い信頼を維持することで着実に売上を計上していき、今後は化粧品販売等の別事業において、新たな事業展開を検討中。

新現役交流会活用企業

株式会社ビオリー
会長
久地岡 正義 氏



当社の扱う自動車部品はイタリア車製が6割を占めており全国約100社以上の整備工場や部品商と連携しております。

イタリア車は国内市場規模が小さい為、当社にとって商機と捉えておりましたが、部品の仕入れ先や輸送手段を持ち合せていない事が課題でした。

新現役交流会に参加し、イタリアに精通したマネジメントメンターと出会い、その方の人脈を活かし現地部品仕入れ先の選定や輸送手段の検討を行いました。

現地イタリアへマネジメントメンターと共に訪問し、部品業者及び輸送業者と面談を行い、仕入金額や条件等の商談を行いました。

その結果、新現役交流会の活用を通じて**念願であった「海外企業との直接取引」を実現**する事が出来ました。

現在では、**現地法人との信頼関係も構築され自動車部品の輸入販売をスムーズに行う事が出来ております。**

この現地イタリア部品商との直接取引は、仕入れルートの確立だけでなく、入手困難な部品の確保が可能となった事から販売先の信頼を得るに至り、**新たな企業との取引開始（販路拡大）の足掛かりとなりました。**

新現役交流会は、当社にとって良い転機となりました。

開催機関

大東京信用組合
大井支店
志水 氏



当組合は2016年に第1回目の新現役交流会を開催しており、本開催は信組業界では初めての取組でした。

その第一回目に株式会社ビオリー様にご参加頂きました。

初めての新現役交流会開催でしたが、久地岡会長（当時社長）には「大信さんからの提案だから」と全面的に信頼していただき、ご参加いただいた経緯があります。

社長様とは日常的に悩み（課題）を相談して頂ける距離感にあり、こうした信頼関係があった事が交流会参加につながったものと思います。

交流会では、良い出会いに恵まれ社長様には大変喜んで頂きましたが、我々としまでも**お客様の課題解決に直接お手伝いが出来た**点は、本当に良かったと感じております。

これからもしっかりと伴走支援を展開していきたいと思っております。