

会社名 石垣食品株式会社
代表者名 代表取締役会長 石垣 裕義
(コード番号 2901 東証 JASDAQ スタANDARD)
問合せ先 経理総務部(電話 03-3263-4444)

経営再建に向けた営業組織改革とダイバーシティーの促進について ～サーパス社の営業 BPO サービス導入により石垣食品の営業活動を強化～

日本初の水出し麦茶を開発した石垣食品株式会社（東京都千代田区、代表取締役会長 石垣 裕義）は、上場企業を中心に BtoB 向け営業とデジタルマーケティングの BPO サービスを展開する株式会社 Surpass(東京都品川区、代表取締役 CEO 石原 亮子)に業務委託をすることで、営業組織改革とダイバーシティーを促進してまいります。

BPO の活用で営業に関する人件費を変動費化し、収益性の改善、向上に努めてまいります。

■経営再建に向けて BPO を導入する背景

当社の主力商品である家庭用の水出し麦茶は、少子化の影響を受けこの 20 年間マーケットの縮小が続いてきました。マーケットの縮小と共に本来迅速に打開策を打つべきでしたが、今日まで社内で模索するに留まっておりました。今後はよりスピーディーな組織、営業改革を実施しなければならない中で、外部の専門家と共創するにいたしました。また今後当社の顧客層を広げていく為にも、ダイバーシティーは欠かせないテーマである為、営業組織改革とダイバーシティー推進を支援している株式会社 Surpass（以下、サーパス）を選定いたしました。

■株式会社 Surpass について

サーパスは上場企業に向けて、営業の戦略提案や改善などのコンサルティングサービスと実働をワンストップで提供しながら、クライアントにとって最適な営業活動を仕組化するサービスを女性メインで提供しています。これまでサポートしてきたクライアントは 100 業種以上。多種多様なエンタープライズ企業において実績があります。

■営業組織改革とダイバーシティー推進の基本方針

1. 収益性の向上

営業戦略立案、実働、仕組み化をワンストップで依頼することにより一貫性を持ち、スピーディーに属人化しない再現性ある営業の仕組みを構築し、生産性向上と収益体質の改善を両立させます。

2. 女性の視点を取り入れたマーケティング・商品開発を強化

多様な視点を活かした営業やマーケットリサーチを得意とするサーパスと共同で世の中のニーズを的確に把握し、これからの時代に合った健康志向の高いお客様に選んでいただけるような商品開発も行ってまいります。

■今後の展望

当リリースの取り組みをはじめ、今後経営再建に向けた効果的且つ具体的な取り組みを実施してまいります。