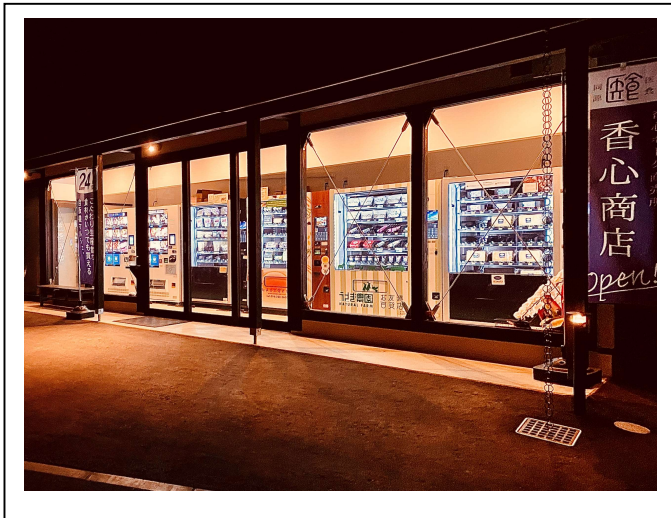


自販機及び厨房設備を併設した直売所の建設

菊陽町商工会 氏名 渡邊 千登勢

事業者名：有限会社阿蘇グリーン農園

業種：小売業



『香心商店』外観

担当者コメント

事業所との意思疎通を図り、十分なヒアリングの重要性を再確認しました。また、事業再構築補助金の採択事業者であり、スムーズに補助事業を完了できるよう支援しました。

支援テーマ

	創業
	経営革新
	地域資源活用・新連携
	農商工連携・6次産業
<input type="radio"/>	販路拡大・販路支援
	海外展開・海外販路開拓
	事業再生・再チャレンジ
	事業承継
	ものづくり
	雇用・労務関係
	資金繰り
	持続化補助金
<input type="radio"/>	その他

支援前の課題

【企業概要】

関連会社で養豚業を営んでいる(有)コーシンと連携してブランド豚『香心ポーク』の直売所を運営している。『香心ポーク』は農場 HACCP を取得した設備で、徹底した衛生管理のもと飼育した安全安心のブランド豚肉の商品として、東京をはじめ日本全国の飲食店に販売している。

売り上げは『香心ポーク』の精肉・加工品の卸売りが大半を占めており、コロナ以前の構成比は飲食店卸 73% イベント 10% 直売所 15% ネット 2%であった。

(創業) 平成 14 年 3 月

(代表者の年齢) 70 歳

(現状分析) コロナ禍打破のため、下記のとおり現状分析する。

- ・強み→『香心ポーク』の品質と安全性。
- ・弱み→飲食店向けの売り上げ依存度高い。
- ・機会→通販・自販機等の非対面サービスが増加している。
- ・売れ筋商品・顧客ニーズの把握→外食から中食・内食への需要変化。ギフト市場の拡大。
- ・競合する店舗等→スーパー、道の駅、百貨店、ネット等。

【支援課題・支援計画】

(支援課題) 短期・中期に計画を分ける。

(短期計画) コロナ禍での売り上げ確保

(中長期計画) 新規事業の売り上げ拡大

支援内容

フェーズ1 店舗移転および新事業にかかる支援

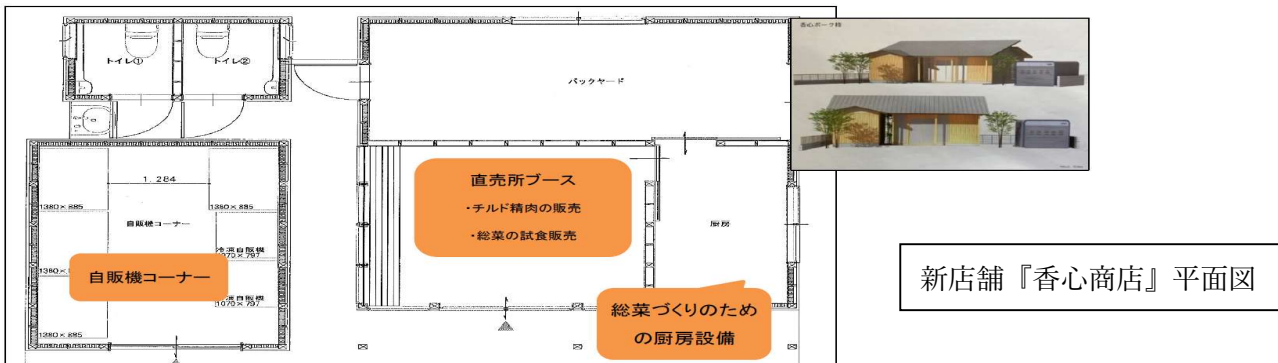
コロナ禍により当初売上高の大半を占めていた、飲食店卸しの売上が激減し、イベントへの出店機会がほぼ消滅する危機的状況となった。

そのため、非接触・非対面で24時間販売が可能となる自販機による販売を計画。しかし、従来店舗が立地していた土地は借地で、24時間の営業が不可能であったため、店舗移転も合わせた支援を行うこととなった。更に、新店舗にフードロス対策として総菜厨房設備の導入を助言した。

今回の取り組みは、新たな販売方法と厨房設備の導入で事業再構築補助金を活用することとなり、採択を受けることができた。

(進捗・成果)

新店舗は『香心商店』という名称で、営業を始めており自販機ブースでは『香心ポーク』・『香心ポークを使用した総菜』を24時間提供し、順調に売上を回復させている。



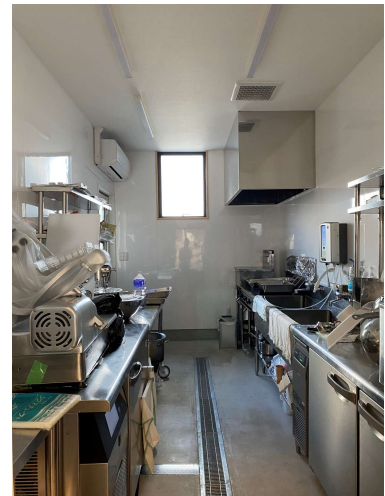
『香心商店』内観



直売所ブース



自販機ブース



厨房施設

事業者様の声

コロナ過の中 時代のニーズに対応すべく、事業再構築補助金を活用して自販機ブース・厨房施設を併設した直売所建設に取り組みました。

事業計画申請書を作成するにあたり、商工会の助言アドバイス等の支援を受けながら、計画を詰めていきました。無事、補助金を交付頂き、今後のビジネスの展開が拓けました。ありがとうございました。

取組の中で、おすすめしたい

自社のアピールポイント

ブランド豚肉【香心ポーク】の直販や、今まで構築していたネットワークを活かしたこだわりの商品を揃え販売しています。自販機ブースは365日24時間ご購入できます。

