

観光客向け商品開発による販路開拓

高森町商工会 砂原 孝一

事業者名：阿蘇丸漬本舗 徳丸漬物

業種：食料品製造業



店舗外観（左上）
新展開の瓶詰め商品（右下）

担当者コメント

商工会が積極的に支援した結果、商品開発・販路開拓に対して積極的に補助事業を活かした事業計画です。
今回の補助事業についても、計画策定スキルが高く伴走型支援が可能な事業所でした。

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
○	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
	その他

支援前の課題

【企業概要】

徳丸漬物は昭和45年の創業以来、九州のへそと言われる阿蘇の中で地元の野菜を使ったすべて手作りの漬物を多種取り揃えている。

熊本県阿蘇郡高森町の国道265号線に面しており、高森町の中でも郷土料理の田楽、あか牛料理店、休暇村 南阿蘇やペンションなど宿泊施設が数多く並ぶ観光に特化した通りである。

その中で当店は加工施設を備えた直売店と同じ敷地内に併設した飲食店からなる田舎づくりのお店。平成26年に事業承継を行い、3代目として事業を進めている。

(創業) 昭和45年

(代表者の年齢) 34歳

(現状分析)・強み 化学調味料無添加のものなど幅広い商品 季節ならではの商品展開

・機会 ネット販売

・競合する店舗等 小売店、スーパー

(支援課題)・一般的な袋づめの商品を販売していたが、贈答用商品としてのニーズが少ない。

・生産受注体制の再構築、生産性向上への取り組み

支援内容

フェーズ1 販路開拓支援

小規模持続化補助金で開発した瓶詰め商品「NAGI」をびぶれす広場「南阿蘇マルシェ」にて販売。購入年齢層などを確認。

このマルシェの来客は中高齢者がおおく、この年齢層には瓶詰めではなくある程度内容量がある、袋詰め商品が購入された。また、今回の事業でターゲットとしている30歳から50歳女性には瓶詰め商品「NAGI」を、手に取っていただき高評価であった。

結果、このターゲット層の主な購入機会として、イベントによる販売・インターネット販売・空港などでの土産購入が考えられるので付加価値の高い容器・持ち帰ることが容易な大きさ・食べきりサイズで販売することとした。

フェーズ2 生産体制確立支援

瓶詰め商品「NAGI」は現在の設備では、1回の生産で20個しか作成できない状況である。販路の空港など決定したので生産が間に合わない状況となり、コロナにより少しでも日持ちがする商品の提案を空港などから要望された状況となった。

昨年導入した瓶詰め脱気機を活用し、従来の袋詰め商品から賞味期限を1.5倍から2倍まで増やした瓶詰め商品としていたので、小型ヒーター式ボイル槽・加熱殺菌後用の冷却槽を導入することで1回の生産で48個生産でき、品質についても担保できるようになるが、購入資金がコロナ禍の売上減少により確保できない状況であった。

この設備に導入に係る補助事業がないか調査したところ「くまもと型小規模事業者経営発展事業」が該当することがわかり事業計画を策定することにした。この補助事業計画を申請するためには、中小企業等経営強化法に基づく経営力向上計画の認定が必要であったので、サポートオフィスに相談し、専門家派遣事業を活用し支援を行った。

計画策定から申請期限まで1か月しかなく、申請書の作成については専門家の意見を聞きながら修正を繰り返し行った。

(進捗・成果)

瓶詰め商品「NAGI」の開発をおこなったことで、賞味期限が長期化した。

また、量産体制を整備したことにより贈答用需要の拡大、取引先が拡大し販路開拓につなげることができた。

(むらから・まちから館、Café & Meal MUJI COCOSA 熊本下通店、DEAN & DELUCA 福岡店 他)



ボイル槽本体



冷却用の水槽



詰め合わせギフトボックス

事業者様の声

計画策定のための情報提供や専門家派遣など商工会の皆様はいつも丁寧に指導していただき、感謝しております。今回は、卸売りのための商品開発および生産体制の確立するでき、今後の販路開拓につながりました。

取組の中で、おすすめしたい自社のアピールポイント

目指す販路として地元物産館等から始まり、阿蘇くまもと空港売店や熊本駅などに卸すことにより、高森町のPRができインターネット販売にて固定客となっていきたいと思っています。