

新商品開発による事業再建及び販路開拓事業

担当者コメント

山江村商工会 氏名 西 志倫

事業者名：山江村ヤマメ生産組合

業種：養殖業



事業所の風景

事業承継をするためにも水害で失った多くの事を復旧させたいとの相談からまずは売上を戻すことを考えました。取引先が機能していない状況で新たな販路の開拓をするために新商品の開発に釣り組みました。

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
○	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】

令和2年7月豪雨災害により、養殖していたヤマメ約6万匹、什器備品、排水管などが被害に遭いました。また、取引先の物産館や旅館も被災したため、少数のヤマメを個人に販売する営業スタイルへと切り替えています。従業員は雇っておらず、後継者もいない状況ですがヤマメを養殖できる数少ない立地条件の下、少しずつヤマメの数も増えてきており、販路拡大していくような取組を考えています。

(創業) 平成元年4月

(代表者の年齢) 67歳

(現状分析) ・強み→希少価値のあるヤマメの取扱い

・弱み→取引先が被災し販路が少ない

・機会→競合が少ない

・売れ筋商品→ヤマメ鮮魚、ヤマメの黄金卵、甘露煮

【支援課題・支援計画】

(支援課題) 売上回復・販路開拓・事業承継

水害で被害を受けた取引先が再建しつつあるものの、コロナの影響で旅館、飲食店との取引が今一つ伸び悩んでいます。販路開拓のために新商品の開発を行い、災害前、コロナ禍前以上に売上を伸ばすことを目標にしています。同時に事業承継も考えており、販路の開拓を行い、引継ぎがスムーズに行えるようにしていきたいと考えています。

支援内容

フェーズ1 新商品開発支援

商工会独自予算で専門家を招聘し、新商品と販路についての指導を仰ぐ。ヤマメの鮮魚は一般のお客様にとって、焼く手間がネックになるので、塩焼きにした商品を真空パックで販売することに。おつまみ用にヤマメの燻製も作成。個人のお客様に飛び込み営業（金融機関・役場などの公共団体）したが反応がよくリピーターも増えてきています。

フェーズ2 ネット販売の構築支援

新商品を販売する手段が対面販売のみなので、より多くの消費者に知ってもらうために専門家によるネット販売支援を行いました。周知ができていないので売行きはまだまだですが、少しずつ売上が伸びています。

フェーズ3 チラシの作成による周知支援

商品の周知に必要なチラシの作成支援を行いました。デザイナーにお願いして写真撮影、チラシの構成などお願いしました。イベントなどで出店する時に来場者に配るなどで新商品の周知を行っています。

フェーズ4 事業承継マッチング支援

事業承継・引継ぎセンターや日本政策金融公庫へ登録を行い、事業承継のマッチングイベントなどへの参加支援を行いました。面談希望者は7名程でしたが、実際に事業所を訪ねてこられた方は2名でした。1名の方を後継者候補として雇用しノウハウを教えるが、今の売上では衣食住の確保ができないので、地域おこし協力隊を受けてもらい、その傍ら仕事のイロハを覚えてもらう予定でした。しかし、折合いがつかず現在も承継希望者を探している状況です。

(進歩・成果)

売上は被災前と比較すると徐々に回復してきている状況にあります。今後はさらに販路を広げていき、イベント関係に出店している業者と契約しており、1回の取引で2000匹の売上になる予定です。マッチング後はいい人材と出会えず成立しませんでしたが、本人の親族に後継者候補が出てきた（まだ大学生）ので親族内承継に切り替える予定です。



チラシ写真



オープンネームマッチングの様子

事業者様の声

商工会連合会の事業でマッチングイベントへの参加要請があり、今回事業承継をおこなうきっかけとなった。今後も商工会の支援を受けながら引き続き取り組んでいきます。

取組の中で、おすすめしたい自社のアピールポイント

山江村で唯一のヤマメを取り扱っている事業所です。

今後もお客様を大事にして、事業継続・販路拡大に向けて頑張ります。

