# 地域のイノベーションに貢献できる新事業展開

宇城市商工会　草野千加子

事業者名：有限会社松海苑

業　種　：飲食業

**担当者コメント**

料亭はコロナで大打撃を受けたため別の分野に新展開したいと意欲的であった。その意欲をなくさないようヒアリングを大事にし、伴走的な支援をしていくことが大切だと感じた。

事業再構築で建設した別棟

| 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】
和食料理・旅館「松海苑」創業 45 年、店舗は国道 266 号線沿いの高台にあり、不知火海を一望できる抜群のロケーションが自慢の割烹旅館である。主な顧客は近隣の会社の団体や市役所、JA、昼は女性のお客様が多く、法事などの宴会が多い。主な商品は昔から不知火海産として有名な地魚や松合ガニをメインとした懐石料理・祝い事・仏事料理・宴会料理などを提供している。コース料理は 2,500 円～10,000 円である。
（創業）昭和 50 年 2 月
（代表者の年齢）63 歳
（現状分析）
・強み　全室個室で全室テーブル席、高齢者や車いすでの来客対応可。不知火海を見渡せる高台に位置しており、700 坪の敷地内に 50 年になる桜の大木が 10 本あり桜の名所となっている。
・弱み　宴会会場を主体とした店舗となっているためコロナ対策に対応した店舗づくりが十分にできていない。主要顧客が長年の固定客で高齢化しており、コロナの影響有無にかかわらず当店への来店頻度が減少している。
・機会　コロナ禍でも野外で料理を提供する店舗に関しては売上が伸びている傾向にあり、宇城市内で海鮮炭火焼を提供する店舗がない。
・売れ筋商品・顧客ニーズの把握　健康志向による日本料理の需要が高まっている。
・競合する店舗等　近くに 2 件（すし店等）あるがそれぞれ特色を生かした経営のためあまり影響ない。
【支援課題・支援計画】
（支援課題）コロナで売上が減少していたため、既存事業を見直し売上を取り戻す。
（中長期計画）現在の宴会店舗は継続し、テラスによる海鮮炭火焼の提供を始める。

## 支援内容

フェーズ１　新商品開発支援
事業者は今までの日本料理・懐石料理以外に新たにウナギや牛肉・ジビエ等の焼肉の提供をしたいと考えていたが、既存の魚介類を中心とした和食と異なり、これまでのノウハウや当店のブランド力の発揮が困難でリスクが大きいため、海鮮炭火焼の方が望ましいと提案する。
海鮮炭火焼以外にも、宇城市にはフルーツが豊富なため、フルーツジュースの提供も提案する。
新商品開発にあたり、専門家の支援を受けた。別棟の営業開始にあたり、商品の提供をおこなうために準備をすすめている。

フェーズ２　事業再構築補助金申請・実績報告支援
海鮮炭火焼テラス席や別棟が必要となり、事業再構築補助金を申請することとなった。第 1 回事業再構築補助金の申請だったため、手探り状況での支援であった。事業計画の内容、事業化見込みの売上算出方法やそれを表す図表等を助言提案する。また、電子申請に関して入力支援した結果、採択された。その後、事業計画通りにいかず、工期が大幅に遅れたが、スムーズな実績報告を行えるよう資料の事前確認等を随時行った。

フェーズ３　販路拡大支援
店舗内の動線やレイアウト等に関して助言提案する。また、チラシの内容に関しても助言提案を行う。海鮮炭火焼のターゲット層である 30～40 代のファミリー層の利用率が高い instagram などの活用方法に関しても助言等を行う。

（進捗・成果）
事業見直しや新商品開発をおこなったことにより、近隣にないお店づくりをおこなうことができた。
事業終了して間もないため、成果がでるのはまだ先であるが、これからの動向に期待したい。

## 事業者様の声

事業再構築補助金という大きな事業計画を初めて提出するにあたり、
商工会なくしてはとても難しい書類づくりは不可能で、すべてにおいて
指導してもらいどうにか書類提出することができました。
感謝しています。
取組の中で、おすすめしたい自社のアピールポイント

今までやっていなかった新分野の料理提供（海鮮炭火焼）をすることで新しい層のお客様を取り込むことができ、宇城市内にはない炭火焼なので地域貢献にもつながったと思う。