

# 継続した新商品開発とリピーターから広がる販路

産山村商工会 横田 淳

事業者名：DABERIBA

業種：食品製造業、飲食業



自家製造のアーモンドの商品群

## 担当者コメント

働く時間を工夫して労働力不足を補いつつ、効率的な売上の確保が今後重要になってくるのをひしひしと感じました。

## 支援テーマ

	創業
<input type="radio"/>	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
<input type="radio"/>	持続化補助金
<input type="radio"/>	その他

## 支援前の課題

### 【企業概要】

「うぶやま村」の地域特性に魅力を感じ移住、別企業で働いた後に平成29年にカフェをオープンし、飲食店と焼きアーモンドの製造販売を行っている。観光客がよく利用するやまなみハイウェイから1.3Kmと近く、近隣には飲食店2店舗、観光地の池山水源等があり往来は多いところである。

(創業) 平成30年5月

(代表者の年齢) 52歳

(現状分析) 焼きアーモンドとカフェ(食事あり)

- ・強み：焼きアーモンドは九州の中でも製造者が少ない。近隣にカフェは少なく、観光地で往来が多い中には良い立地である。
- ・弱み：冬期は凍結等による交通規制により、売上が減少する。
- ・機会：健康志向の後押し、オシャレなお菓子の人気増加
- ・売れ筋商品・顧客ニーズの把握：焼きアーモンドは九州でも珍しく、贈答用としても人気が高い
- ・競合する店舗等：近隣に一般食堂1店舗と焼肉店2店舗

### 【支援課題・支援計画】

(支援課題) 販路開拓・新商品開発

(短期計画) 商品開発のための後方支援を行う

(中長期計画) 焼きアーモンドの外部販売強化、ネット販売への取り組み

## 支援内容

### フェーズ1 創業支援

平成29年度に創業支援として専門家派遣を行い事業コンセプトの磨き上げと実現可能性の検証、課題の洗い出しと対策について指導を行った。事業資金に乏しかったため金融斡旋により事業費用、店舗改装費用の資金調達の支援を行った。創業後には食品衛生関係の指導も行い、事業リスクへの備えをすることで安定した経営の実現を支援した。

### フェーズ2 商品開発支援

店舗の知名度も上がりカフェを訪れる人も多くなってきた中、今後売上を伸ばすためには販売に時間を割かなくて良い焼きアーモンド関係の売上を伸ばすために、アーモンドを加工した商品の開発を支援した。

令和3年度においてアーモンドバターを試作が上手くいったため、「熊本県中小企業者業態転換等支援事業補助金」において機械の導入を行う支援を行った。また、商品力強化のために「産山村6次産業化試作品開発補助金」を活用し商品化した結果、店頭やイベント出店で一定数の販売実績ができたが、アーモンドバター自体があまり一般的でないためお客さんの反応はまちまちで消費方法の提案を行う等して販売に繋げている。

### フェーズ3 商品開発支援

これまで飲食店と製造小売りの二本立てであったが、売上が順調に伸びていく中で週末のランチタイムは繁盛するもののメインの料理は1人で行っていることで対応できる客数が制限され、昼下がりのカフェ客に対するメニューが少ないことによる機会損失が発生していた。

新たな商品開発を行う中でディスプレイ機能の向上を目的に冷蔵ショーケースの導入を行うべく持続化補助金の活用を支援を行った。一番はカフェ客に作り置きが可能な商品を提供することでお客さんも食べるものが少なく残念な思いをさせることも減り、新商品の投入でリピーターにもリーチし売上に繋がることをしっかりと認識した。

新商品はいずれも大成功ではないが少しずつ売れており、新商品を投入しなかった場合に比べて取り組んで良かった、機器導入の補助金は大変助かったとの声があった。



## 事業者様の声

毎年何かの新商品を投入することで、お客さんを飽きさせない新たな楽しみを提供していくことが重要だと考え、事業に取り組んでいます。

補助金の活用で自己負担を減らせたことも、積極的な事業展開を後押ししてくれました

### 取組の中で、おすすめしたい自社のアピールポイント

産山へ遊びに来られた際はぜひうちでアーモンドやランチを食べてください。リピーターさんも新商品をどうぞ。

