

経営革新、くまもと型経営発展支援補助金の活用

芦北町商工会 城本 和弘

事業者名：株式会社 MONARIO

キャピタルフーズ

業種：菓子・パン小売業



本社事務所

担当者コメント

ピンチこそ最大のチャンスである。
代表の強い意志と従業員の協力があってこそ道は開けると改めて感じた事例です。

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
<input type="radio"/>	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】

(創業) 平成 19 年 3 月

(概要) 平成 19 年設立。全国の百貨店での催事販売を主としています。
また、熊本城下にある観光施設「城彩苑」内に直売所があります。

(現状分析)・強み 若年者を雇用し、若い感覚をとりいれている

- ・弱み 原材料、原油の高騰、円安による原材料価格の上昇
- ・機会 インバウンドの回復
- ・売れ筋商品・顧客ニーズの把握

自社が提供する商品の豆乳フルーツプリンは、豆乳、大豆、果汁など植物性由来の物を使用し、賞味期限が 180 日持つことで消費者が安心して食べられる商品です。

くまモンの人形焼きは熊本県産の小麦と米粉を使用し、つぶあんやクリーム、チーズなどの味を販売していました。対面販売を実施している城彩苑で人気の高い商品でしたが、コロナの影響により、百貨店の催し物や物産展等の中止となり、売上が大幅に減少し、対面販売中心の方式は顧客ニーズに合わない状況となっていました。

支援内容

フェーズ1 商品改良支援（経営革新、くまもと型経営発展支援補助金の活用）

第1は EC サイトに対応できる商品の改良を行いました。これまで対面でのみ販売していた当社の人気商品「くまモンの人形焼き」について、経営革新、くまもと型経営発展支援補助金を活用して新鋭設備の導入し、長期保存が可能な商品を開発し、卸販売や EC サイトを中心とした通販、お土産の販売を新たに始め、商品改良支援に取り組みました。

具体的には、「くまモンの人形焼き」の改善を目的に、脱酸素剤対応の特殊な包装機設備を導入し、日持ちする商品に変え、商品力の向上に取り組みました。横型に包装する機械を導入することで密封率が上がり、商品の日持ちが伸びて、賞味期限がいままでは1日～3日だったのが3ヶ月まで伸びました。商品力の向上により EC サイト、卸売りなどでの販売が可能となりました。

フェーズ2 既存の販路拡充支援

既存の販路改善を目的に円安やコロナ後の経済の回復に伴い予想されるインバウンドの回復にあわせて直営店でもある熊本城彩園での販売強化を行いました。

フェーズ3 新たな需要の取り込み支援

熊本県菊陽町に進出予定の TSMC の進出に伴い、他県から芦北町へ関連企業が移転してくることが予想されることから地元での卸売りの販路開拓を行いました。



（豆乳フルーツプリン）



（くまモンの人形焼）

事業者様の声

これまで現場に行って実演販売しなければならなかった人形焼きが、対人販売で培った全国のお客様への電話、ファックスによる注文の受注、EC サイト構築によるネット販売が可能となりました。また賞味期限が伸びることにより卸売りに対応できる商品となり、販売先として難しかったお土産店等へも販路拡大に繋がりました。

取組の中で、おすすめしたい自社のアピールポイント

商品を長持ちさせることで当社が持っている百貨店などの対面販売の販路だけでなく、外部(展示会・ネット販売・営業活動)での販路開拓が可能となり、国内での販路が増えました。さらに対面販売でこれまで培った人脈（バイヤー）やネットワーク（顧客リスト）を生かし、国外の販路を開拓できるようになりました。