

新規事業に伴う販路開拓支援事業

宇土市商工会 大仁田 俊之

事業者名：ナカファーム

業種：製造小売業



グーペを使用した自社 HP

担当者コメント

不動産賃貸業を営んでいたが事業承継を行い、新たにアクアポニックスを活用した高麗人参の栽培をはじめ、新商品の開発を積極的に行っている。事業者は製造小売業が初めての経験でもあり、販路開拓を積極的に支援していきたい。

支援テーマ

<input type="radio"/>	創業
	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
	その他

支援前の課題

【企業概要】

1992年から不動産業賃貸業を開業し、2018年6月息子に事業承継を行い、2021年11月から熊本県宇土市の自身が保有する土地にてビニールハウスを建設しアクアポニックスにより水耕栽培による高麗人参の栽培を開始。現在、高麗人参のカプセルや錠剤、チップスなど数種類の商品を製造販売している。

(創業) 令和3年6月

(代表者の年齢) 70歳

(現状分析)

- ・強み⇒商工会会長や団体の長により人脈が多く、全国的なネットワークも多い。
- ・弱み⇒高麗人参栽培が気候等の問題で安定的に栽培できない時期がある。
- ・機会⇒SDGSの認知度向上している点と健康食品ブームである。
- ・売れ筋商品・顧客ニーズの把握⇒

ECやテレビショッピングで健康食品のニーズが高く、消費者動向調査において、特に高齢者層での健康志向の水準が非常に高い。

- ・競合する店舗等

九州県内でも水耕栽培での高麗人参栽培は珍しく、無農薬で地球にやさしい循環型栽培により他社との差別化を図っている。

【支援課題・支援計画】

(支援課題) 新商品開発・販路開拓・展示会出席

(短期計画) 既存商品のターゲットの明確化、販路先の方向性

(中長期計画) ECや展示会等による販路拡大

支援内容

事業計画策定支援

商品化するに伴い事業計画作成による「持続化補助金」の申請支援を行い、パンフレット制作、ECサイトの構築などを行い、販路開拓に伴う重要なツールとなっている。

専門家派遣支援

商品が特殊であり、ターゲットと販路先を明確化する必要があり、事業者とのヒアリングの際専門家派遣の必要性を感じ、専門家派遣を通算3回実施した。専門家派遣により販路の方向性だけではなく、食品表示の問題やパッケージ表記の課題、事業 PR やブランディングの為の SNS 活用など様々な助言を頂き、事業者と共にひとつずつ支援し課題解決等おこなっている。

HP 作成支援

自社に HP がなく、県連が推進する HP 制作サービス「グーペ」を紹介し HP 制作支援を行った。事業者の妻が積極的にグーペの制作方法を学び、難しい点は専門家による指導を受けるなど、EC サイトとの連動をおこない、自社の重要な栽培方法等説明をおこなっている。

展示会出展支援

商工会の伴走型による「FOODSTYLE Kyushu2022」に出展した。事前準備としては商談会出展に係る商品陳列レイアウト並びに FCP シート作成等を支援した。当日は展示ブースのレイアウトや試食方法を提案して店舗と商品の PR を支援した。2023 年度は「FOODSTYLE Kansai2023」に出展する予定。



事業者様の声

第2の人生として新しい事業では初めてのことが多い私に、商工会の皆様はいつも丁寧に指導して下さり、感謝しています。

栽培の安定化や販路開拓先など取り組まなくてはいけないことがたくさんありますが、妻と共に今の生きがいとして日々勉強しながら一步一步前進してまいります。

取組の中で、おすすめしたい自社のアピールポイント

土壌栽培方法は大量製造できる利点もあるが、当社はアクアポニックスによる水耕栽培により SDGS による栽培に強いこだわりを持っています。熊本の地下水と錦鯉で育てた安心安全の高麗人参をぜひお楽しみください。

