

支援事例

| | | | | | |
|-------|-----------|----|------------------------------|---------|---|
| 商工会名 | 五木村 商工会 | 氏名 | 池田 知史 | 情報開示の可否 | 可 |
| 支援テーマ | 販路拡大・販路支援 | 題名 | 直売所新設によりECとのハイブリッド型展開で売上強化事業 | | |
| | 持続化補助金 | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |

<支援企業の概要>

| | | | | | | |
|------|-------------------|---------|-----|-------------|-----|-----------|
| 事業所名 | (有)村上精肉店 | 従業員 | 3 人 | 創業/ 会社設立 | 創業日 | 1973年4月1日 |
| 業種 | 食肉加工部・小売業・飲食業・宿泊業 | うち家族従業員 | 0 人 | | 業歴 | 51年11ヶ月 |

○企業概要

現代代表の父が創業。平成7年8月法人成りし、有限会社村上精肉店となる。平成28年12月現代表へ代表者変更し、令和2年7月豪雨で被災した。復旧・復興に尽力され令和3年11月美食の森「Reピエ」（飲食、宿泊業）を開始した。町の猟友会と連携しており、ジビエが美味しく食べられるように、狩猟の仕方から指導しているため、質の高いジビエを仕入できる。「Reピエ」（飲食店）で提供しているジビエ料理が好評であり、飲食を利用していただいたお客様からその場でジビエの肉を買いいたいとの要望を受けるほど評価をいただいている。

○支援のきっかけ（相談内容）・支援前の課題

【支援課題・支援計画】

（支援課題）食肉は卸のみで、店頭販売ができておらず、販売チャンネルが少ない。

（短期計画）持続化補助金を活用し店頭販売ブースの新設

（中長期計画）自社ECはあるため、飲食店で食べて肉を味わい、肉を買ってもらい、自社ECへ誘導する。

定期購入してもらえるよう自社のファンを増やし売上増加

（現状分析）・強み→質の高いジビエ料理（肉） うまかもんグランプリベストセレクション受賞

・弱み→販売チャンネルが少なく、機会を喪失している

・機会→ジビエの認知度も上がってきており、近年コロナの影響で家庭でのバーベキューが増え、普通の肉だけでなくジビエを注文するお客様も増えている。

・売れ筋商品・顧客ニーズの把握：鹿肉のローストが人気

・競合する店舗等：同町内にジビエ肉加工業者が1事業者あり

○支援内容および支援後の状況・効果

フェーズ1

熊本県商工会連合会が主催する「うまかもんグランプリ」に「球磨産天然鹿ロース肉ロースト」をエントリーベストセレクションに認定される。

フェーズ2

ジビエ肉の店頭販売をするため、持続化補助金を活用。

事務室の近くに使えない冷蔵庫等を置いているだけのデッドスペースがあり、そこを改装し、直売所を新設する。小売に関しては自社ECのみとなっているため、販売チャンネルを増やし、販路拡大を図る。

販売時には、ECサイトのQRコードを載せた自社パンフレットを入れるようにし、ECサイトへの勧誘を行い、店舗でもECサイトでも購入可能な状態をつくり、リピーターを増やしていく。

（進捗・成果）

持続化補助金は採択を受けることができ、その後は、建設会社の都合がつかず着工までに時間がかかったものの、実績報告も完了し、店頭販売が行われている。

○今後について（目標や課題など）

今後は、ジビエの認知度を更に向上させるため、自治体を巻き込んで、若い世代への普及を目指す。学校給食への提供、子ども食堂等企画しジビエを広めて、更なる集客の強化を計画している。