

県名	熊本県	商工会名	八代市商工会
事業者名	ミートショップかたやま		
題名	鮮度維持と賞味期限を延長する真空包装機の導入による販路開拓		
			
ミートショップかたやま			

氏名	井上 俊嗣
支援テーマ	
☐	創業
☐	経営革新・事業再構築
☐	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
☐	DX・IT化支援
☐	価格転嫁
☐	事業継続計画 (BCP)
☐	その他

※複数のテーマ選択可

支援前の課題
【事業所について】 八代市鏡町にある創業47年の精肉専門店。精肉小売・卸売のほか、バーベキュー場運営やイベント出店も実施。九州産精肉を中心に鮮度にこだわった販売で、地域住民から信頼を集めている。
【課題】 ・粗利率の低下 学校給食・施設向け納品が売上の7割近くを占めているため、粗利率が16.2%と低く収益性を圧迫 ・販売機会ロスの発生 鮮度重視のため在庫を増やせず、遠方注文や急な需要に対応できないケースが多い ・商圏人口の減少・高齢化 過疎地域に指定された鏡町では新規顧客獲得が難しく、販売エリア拡大が急務 ・販促活動の弱さ SNSの投稿は簡易的で、商品の魅力や強みが十分に発信できず、新規顧客獲得に繋がっていない
【事業計画】 1.真空包装機の導入(持続化補助金を申請支援) 2.販売エリアを鏡町周辺から熊本県南へ拡大 3.SNS活用の強化
【予算】(実施前) (3年後) 売上: 31,204千円 → 39,500千円 粗利率: 16.2% → 17.9%

支援内容
【支援内容】 1.真空包装機の導入支援(持続化補助金を申請支援) ・鮮度を維持しながら賞味期限を延長可能とする ⇒ 在庫量増加と商品発送を可能にし、機会ロスを解消する 2.販売エリアを鏡町周辺から熊本県南へ拡大 ・ブランド肉や馬刺しなどの差別化商品を遠方顧客へ提供(発送開始)・チラシ作成 ⇒ 販売エリアを拡大し、新規顧客獲得に繋げる 3.SNS活用の強化 ・ITに強い長男をSNS担当に任命。Instagramを中心に来店(焼き鳥販売)情報や、調理動画など、自店の魅力を発信 ⇒ 固定客化及び、地域外顧客への認知度向上に繋げる
【成果】 ・1年目実績 売上:33,397千円(107.0%) 粗利率:13.7%(84.5%) ⇒ 売上は順調に増加。しかしながら、粗利率については導入に伴う期首在庫過多により悪化しているが、不良在庫は少ない状況。在庫が安定してくる次年度以降に向けて改善していきたい ・販売エリア拡大 ⇒ 真空包装機導入により定量在庫を増加。これまでの逸失売上の回復(機会ロスを削減)、県南一帯(宇城・宇土・芦北など)への販路拡大に繋げることができた ・顧客ロイヤリティ向上 ⇒ SNS強化により、自社の既存顧客の囲い込みと新規顧客の獲得を両立した

支援の経過	
期間	支援内容
R5年6月	事業所より相談があり、支援開始
R5年8月	持続化補助金申請支援
R5年12月	事業実施
R6年3月	事業完了、以後継続支援
R7年9月	新規事業支援開始

支援内容の感想
真空包装機の導入により、鮮度の保持と在庫の拡充が可能となりました。これにより、熊本県南一帯への販路拡大やSNS発信の強化とも相まって、従来の機会損失を解消し、安定した販売基盤の構築につながりました。現在支援中の新事業(居酒屋の出店)と並行し、課題である粗利率の改善について引き続き支援してまいります。