

研修受講の成果事例：経営管理者養成コース

■ 新商品開発×新市場開拓！ [九一庵食品協業組合]

【研修の特徴・ポイント】

自社における新たな取り組みを、少人数制による「ゼミナール」を活用し、講師のアドバイスを受け実行プランを策定し、自社で実践することで、成果に結びつきます。

【成果事例】

九一庵食品協業組合は、「九州で一番美味しい豆腐を造る」との強い思いのもと、長崎県大村市に工場を設置し、豆腐・厚揚げ・うすあげ・ごま豆腐等を製造している。

同社は、既存の事業を活かしつつ新たな事業を模索していた時に、豆腐を作った後にでてくる“おから”は、これまで一部肥料として使っていたが、多くは廃棄となっており、年間多額の廃棄処理経費が発生していた。また、同社の取締役・総務部長である徳田氏は、本研修を受講し、「ゼミナール」における自社テーマとして、「おからを有効活用した新製品開発」に取り組み、ゼミの成果物として計画書を作成した。

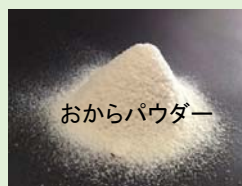
これまでも乾燥おからの粉末は他社でも商品化されていたが、差別化を図るべく、研修修了後、作成した計画書を基に1億円投資し、専用工場を建設・機械を調達し、粉末を更に微粉末にした新製品「乾燥おからの微粉末」の生産体制を確立した。

結果、口当たりでザラツキが多く用途が限定されていた全粒製品が、口当たりがなめらかで用途拡大が期待できる新製品（微粉末製品）の開発ができ、製パン・製粉事業者など新たな市場への営業展開を進めることとなった。

徳田部長自ら営業活動を行い、ハウステンボスのXmasケーキで一部使われたり、おからクッキー、おから紅茶など新たなコラボ先や販売代理店が少しずつ増えたことで微粉末製品（おからパウダー）の売上は上がり、一昨年度2,380万円、昨年度3,860万円の売上を達成できた。

経営的にも、新製品×新市場開拓ができ、当製品は成長・利益拡大が見込めることから、今後も販路開拓を進めていきたいと考えている。

「研修で学んだ『一つのことを進めるには、一つの方向性だけで考えるのではなく、多面的に考える』という言葉が今回の開発でも活かされた。」と本人は語る。



大村本社



新製品「乾燥おからの微粉末（おからパウダー）」

売上額の推移

1年目	0万円
2年目	2,380万円
3年目	3,890万円

乾燥おからの微粉末製品の売上額の推移

【 経営管理者養成コース（4日間/月×6ヶ月） …… 研修の概要 】

本研修では、経営幹部、後継者を対象に、経営管理者として必要なマネジメントノウハウやスキルを毎月4日間×6ヶ月間のインターバル・計24日間かけて学んでいただきます。

経営計画・人事・財務・営業などの「マネジメントノウハウ」に加え、管理者としての役割、ロジカルシンキングなどの「ヒューマンスキル」、そして自社課題解決に繋げる「ゼミナール」の三本柱により総合マネジメント能力を身につけてもらいます。

会社名：九一庵食品協業組合
業務内容：豆腐・厚揚げ・うすあげ・ごま豆腐等製造販売

所在地：長崎県大村市東大村2丁目1808番地1
従業員数：170名 資本金：4,000万円



徳田 義彦氏
取締役・総務部長