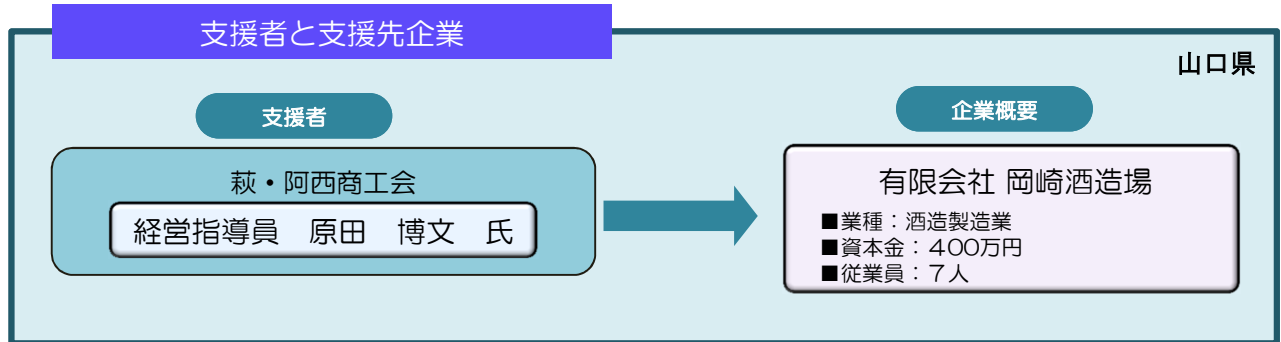


## ◆売上拡大手法の類型：改良・新商品×新市場開拓

事例⑮ 山口県・萩・阿西商工会支援事例  
「完全無農薬米を100%使用した新酒の販路開拓支援」

## 1. 持続化補助金を活用した売上拡大支援事例の概要

## (1) 企業概要と支援の経緯

支援先企業は大正13年酒類製造業として創業、地域の老舗企業である。山口県北部の景勝地である長門峡を源流とした軟水と、高度に精米した酒造用好適米を使い、良質な酒をとなるよう品質管理を徹底している。主力商品である「長門峡」はなめらかな口当たりで飲みやすいと評判を得ており、平成24年度全国新酒鑑評会では金賞を受賞している。年商の90%は萩市を中心とする県内近郊で販売されており、一部はドイツにも輸出されている。また村おこし事業として、地域資源にも認定されている、地元産柚子を活用した清酒ベースの「ゆずりキュール」を日本で初めて商品化し、女性を中心に高い評価を得ている。本年はNHKの大河ドラマの撮影地として萩がクローズアップされ、観光客の増加が見込まれるため、山口県としても様々な県産品拡販のイベントが予定されている。今般、支援先企業では原田経営指導員と協議の上、持続化補助金を活用して、完全無農薬米を使用した身体にも環境にも優しい酒を開発し、今後の主力商品として県内外の販路拡大に注力していく方針である。

## (2) 支援先の経営環境と経営課題

安定した固定客も多いが、近郊地域の高齢化による顧客の減少や若年層の酒離れによる消費量の減少は避けられず、売上の拡大が急務となっている。新規取引先の開拓と新商品の開発・拡販が当面の経営課題である。

## (3) 今回対象とする市場の特徴

山口県は酒処として全国に知られているように、酒造所の数も多く競争の厳しい環境にあり、萩市内だけでも5社の酒蔵が存在する。従い地域近郊を中心とした県内市場のみでは、シェアの奪い合いとなり、販売の拡大は難しい状況にある。新商品の開発を機に、健康志向の顧客を主たるターゲットに消費量の多い都市圏での市場獲得を目指す。

## (4) 課題解決策と今回の支援内容

支援先企業では課題解決策として以下を策定、原田経営指導員は具体的な活動を可能にするための情報提供、専門家の手配、展示会への同行支援（国内）を実行した。

- ①東京・大阪地区での展示会に出展  
山口県美祢市秋吉町の完全無農薬米「イセヒカリ」を100%使用した純米大吟醸新酒「志舞」の認知度向上のため、都市圏の酒小売店や百貨店などの新規マーケット獲得を目指す。  
出展予定の展示会は以下の通り
  - ・やまぐち地酒維新（東京・大阪）
  - ・やまぐち食材等提案会（東京）
 東京地区に専従者を雇用し、首都圏での販促・販売力強化を目指す。
- ②海外での展示会に出展  
本格的な海外展開を視野に、JETRO主催の台湾食フェアに出展。
- ③ホームページのリニューアル  
商品紹介、通販機能の改善・充実。  
ミラサボ活用による、専門家派遣手配

事例⑮ 山口県・萩・阿西商工会支援事例  
「完全無農薬米を100%使用した新酒の販路開拓支援」

## 2. 売上拡大支援のために果たした支援者の役割

## (1) 事業計画作成及び実行支援の内容

原田経営指導員は支援先企業の経営者とは、日頃の巡回相談の際に新商品の開発を梃に売上の拡大、新規顧客の獲得を図るといった計画の相談を何度か受けており、事業化計画の概要は承知していた。持続化補助金の申請にあたっては経営者に事業計画の原稿を作成して頂き、それをベースに数度のヒアリングを重ねて、事業計画と実行計画のブラッシュアップを実施して、最終稿を作成した。その際の留意点として、原田経営指導員は以下の点を中心に助言した。

- ①新商品の開発・販売を中心とした計画となる為、中・長期的な視点から作成する。
- ②首都圏に於いても、清酒の販売競争は熾烈なものがあり、新商品の特徴を前面に出した強力な販売戦略が不可欠となる。
- ③海外展開にも本格的に取り組む姿勢を反映する。

## (2) 売上拡大支援のための創意工夫

支援先企業の年商の約90%は萩市を中心とする県内近郊での販売である。県外、特に首都圏での販売を目指すには、他社商品との差別化を図ることが不可欠となる為、新商品「志舞」の特徴、優れた点を整理し、販売に際してはそれらを強調した販促物の制作を助言した。具体的には以下の要素を訴求する。

- ①酒米の「イセヒカリ」は伊勢神宮の御神田で栽培されていたコシヒカリ由来の新品種で希少米。幻のコメと言われていること。
- ②「イセヒカリ」は小粒な硬質米で、「志舞」の製造には困難が伴ったが、支援先企業の優れた酒造技術を駆使して、製品化に成功したこと。
- ③無農薬・無化学肥料栽培されたイセヒカリと、秋吉台の麓に湧き出す清水を使用して製造され、身体にも環境にも優しい商品であること。

## (3) 小規模事業者支援のポイント

小規模事業者の支援に際しては、下記のような視点で支援活動を継続するよう、原田経営指導員と商工会スタッフは心掛けている。

- ①日々の巡回訪問の中で、多忙な経営者とできるだけ接点を取りタイムリーな情報提供を実施。
- ②国・県の施策を有効活用するよう促し、特に新規事業への取組に関しては、経営者のアイデア段階から情報の交換、計画策定への助言等を行う。
- ③他の支援機関（山口県酒造組合、物産協会、観光協会等）とも連携し、持続的な伴走支援活動を行う。



岡崎社長（右）と  
原田経営指導員



新酒「志舞」

## 3. 支援成果

- ①新酒「志舞」の試飲用商品が完成し、リーフレットとともに販売促進活動が可能となった
- ②海外も含めた展示会に出展し、積極的な販路拡大策を実施し、新しいマーケットへの展望が開けた

## 売上拡大支援のポイント

- ① 支援先企業の経営者との情報交換を密にして、新規事業への取組に関しては早い段階から事業計画の策定を助言し、経営課題の解決に取り組む
- ② 顧客ニーズの把握・新しい販路の獲得の為、積極的に国内外の展示会に参加し、商品の改良・製品力の向上に資する支援を実施
- ③ 他の支援機関との連携を強め、伴走支援を徹底する