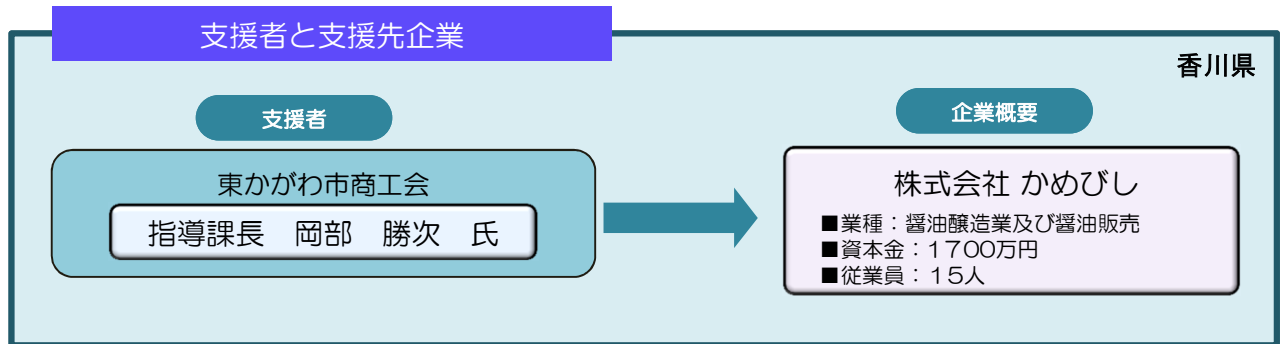


## ◆売上拡大手法の類型：改良・新商品×新市場開拓

事例⑱ 香川県・東かがわ市商工会支援事例  
「醤油ベースの和風ピザ開発と販路拡大支援」

## 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

支援先企業は宝暦3年（1758年）の創業から現在18代目260年を迎える地域の代表的な老舗企業である。2003年に18棟の建物が有形登録文化財に指定され、麴作りが機械化される中で現在も伝統製法（むしろ麴法）を唯一続けている醤油蔵となっている。同社はこの伝統製法で作られた醤油をベースに新しい発想を取り込んだ様々な商品開発に取り組んでいる。15名の若い従業員の自由な発想を生かし、これまで醤油をフリーズドライ製法で粉末にした「ソイソルト」や、醤油入りのチョコ「ソイショコラ」等を販売。既に人気商品に育っている。支援先企業の経営者は様々な新規事業のアイデアを有しており、東かがわ市商工会の岡部経営指導員は巡回の際に、新規事業として蔵を改装したレストランを開業し、そこで醤油ベースの和風ピザを提供する計画の相談を受けた。岡部経営指導員は支援先企業がその知名度を生かして、うどん屋や御茶屋を敷地内で既に営んでおり、接客業の経験も豊富などから、新規事業の推進のために持続化補助金を活用することを提案。今回の申請に至った。

## (2) 支援先の経営環境と経営課題

食生活の多様化や簡便化により、醤油そのものの国内出荷量はこの数年伸び悩んでおり、ぽんずや、つゆ・たれなどの醤油加工品に生産の軸を移しているメーカーも多くなっている。しかしその一方、世界的な日本食ブームにより輸出力は急増し、海外工場での生産も盛んに行われており、今後は一過性のブームに終わらせないために、日本食以外での使用方法の提案や、味覚に合った醤油を開発するなどの対策が求められている。

## (3) 今回対象とする市場の特徴

東かがわ市には年間約75万人の観光客が訪れており、支援先企業が位置する引田地区は「引田の町並み」と呼ばれ、江戸時代の古い街並みが美しい風情ある観光地となっている。引田地区には年間約8万5千人の観光客が訪れており、近辺に本格的なレストランが少ない為、地元に加え観光客の来店も期待できる。

## (4) 課題解決策と今回の支援内容

岡部経営指導員は、支援先企業が有する強みを生かし、260年の歴史を誇る醤油蔵を活用した産業観光をキーワードに、瀬戸内海の豊富な水産資源と高品質の農産品を組み合わせた、このレストラン事業は和風ピザを目玉に、地元の若い人たちや、東かがわ市・引田地区を訪れる観光客にも受け入れられると判断した。また、支援先企業の経営者のアイデアと実行力、若い従業員の新規事業にかける熱意のもと本助成金を活用して新規事業に取り組めば、支援企業の新たな柱になる事業となり、地域の活性化にも貢献する事ができると考えた。

持続化補助事業としては以下を実施する。

- ・本格的なナポリ仕様のピザ焼窯を設置
- ・専門家による指導
- ・首都圏より著名なシェフを招聘し、瀬戸内海や地元の食材を使用したメニュー作り、醤油ベースの和風ピザのレシピ考案。
- ・その他、レストラン運用に係る助言。

事例⑩ 香川県・東かがわ市商工会支援事例  
「醤油ベースの和風ピザ開発と販路拡大支援」

## 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

支援先企業と東かがわ市商工会とは、これまでに他の施策を活用した支援の実績もあり、岡部経営指導員は経営者のアイデアの1つとして、レストラン事業があることは承知していた。持続化補助金の申請に当たっては、経営者自ら事業計画を作成する事が重要で、アイデアを具現化する作業の重要な一歩となることを確認。計画の作成時には以下のようなアドバイスを行った。

- ①自社の強みを最大限に生かすという視点で、新規事業を計画する。
- ②実際に事業運営を行う際に核となる、若い従業員の意見も考慮した計画とする。
- ③中長期的に、地域社会の活性化に貢献する事業となることを意識した計画とする。

## (2) 売上拡大支援のための創意工夫

本事業の成否は地元の若者やファミリー層に加え、当地を訪れる観光客を如何に取込むかにかかっている。このためには地元の農産・水産物を活用したメニュー開発が重要であり、岡部経営指導員は農協や漁協の協力も得て食材の発掘を支援した。また、醤油蔵として多様な醤油を開発している強みを生かして新たに開発した和風ピザは、醤油ベースのピザという新規性・話題性を有しており、パブリシティ効果を期待できることから、目玉商品としてPRの中心とするよう助言した。

## (3) 小規模事業者支援のポイント

岡部経営指導員は日頃の巡回相談時から、多忙な支援先企業経営者との情報交換を欠かさず、経営者の様々な事業アイデアを聴取していた。また国や県、他の支援機関等で活用できそうな施策に関する情報提供を行い、経営者の思いを具体化できる方策の助言も行ってきた。これらの支援活動は商工会としての日常業務ではあるが、支援先企業のように地域を代表する老舗企業の経営者と密にコミュニケーションを取ることは、決して容易なことではない。

今回の持続化補助金の申請にあたって、地域の活性化に貢献する新規事業という視点は重要であり、また若い従業員の育成にも資する事業化という面は経営者にとっても価値のある取組と言える。本事例のように小規模事業者支援が実効をあげるには、支援機関の経営指導員と企業経営者間の信頼関係を確立することが如何に重要であるかを示している。



岡田社長（右）と岡部経営指導員（左）

完成したピザ窯と岡田社長（下）



## 3. 支援成果

- ① ナポリ仕様のピザ焼窯を設置。地域にある他のレストランとの差別化を実現した。
- ② 専門家によるオリジナルメニューの提供が可能となり、客単価のアップが図れる。
- ③ 地元の食材を豊富に使用し、6次産業化を目指すことが可能となった。

## 売上拡大支援のポイント

- ① 自社の強みを最大限に生かした事業計画の作成支援
- ② 地元の食材を活用したメニュー作りで、地域に受け入れられる事業推進を支援
- ③ 販売促進計画の立案と進捗管理に関する支援