

「地域産業資源活用計画」策定による 愛媛県ブランド地鶏の二次加工品開発・販売支援

支援の
ポイント

- ① 高齢者雇用を実現する「地域産業資源活用事業計画」策定・認定を道標に、事業基盤の確立
- ② 消費者をターゲットとした二次加工品開発で、事業幅を拡大
- ③ アドバイザーに信頼を寄せる若い専務への経営指南
- ④ 事業発展と専務の夢の実現に向けた多層的なフォローアップ

支援の経緯

支援企業は、愛媛県八幡浜市でLPガスやガス機器、携帯電話等の販売事業を行っている地元密着型企業であるが、平成19年に養鶏事業を開始した。本業とは全く異なる分野への進出でもあり反対の声もあったが、社長は、長らく地域を支えてきたミカン畑が農家の高齢化などで放置されていることに心を痛めており、廃園となったミカン畑を活用して雇用を生み、地域に貢献したいとの思いから養鶏事業開始に踏み切った。

八幡浜商工会議所は、事業開始に当たって愛媛県養鶏試験場が開発した愛媛県の認定ブランド「媛っこ地鶏」の養鶏を勧めるなど、同社の新事業展開を伴走支援している。同社は、鶏精肉を飲食店などの業務用食材として“一羽売り”で販売してきたが、部位売りニーズが高まる中、残余部位の発生とその有効活用が新たな課題となってきた。会議所指導課長の田中指導員と佐伯アドバイザーは、ブランド力の強化と加工商品開発、事業計画の精緻化を目的に、「地域産業資源活用事業計画」の認定を当面の支援目標とする方向で、支援を開始することにした。

支援のプロセス

支援企業は、既に鶏めしやチキンカレー商品を開発していたが、認定を受けるためには、域外市場を狙った新規性・話題性・市場性の評価基準をクリアできる商品開発が求められる。佐伯アドバイザーは、専門家としてプロのレストラン・シェフの支援を仰ぐこととした。シェフの発案で、残余部位の胸肉を活用した「一夜干し」の開発に取り組み、味・食感・価格面から高評価を得られる商品が開発できた。その間、会議所では試食アンケートや、愛媛県養鶏研究所や保健衛生所からの情報提供などの側面支援に回り、佐伯アドバイザーは申請書作成支援を行った。中小機構・四国本部の支援により事業計画書をブラッシュアップし、平成24年3月に認定を受けることができた。

■地域産業資源活用事業計画の実行支援

計画では、5年後に5,000万円の売上達成を目標にしている。認定を受けた一夜干し、モツ、鶏ガラは消費者を対象とした二次加工品であり、今までの業務用精肉とは販路が違う。市場に受け入れられる更なる商品開発や販路開拓が必要となる。佐伯アドバイザーは、モツや鶏ガラの商品開発に取り組むとともに、域内の高級スーパーへの販売支援や、FOODEX JAPANや銀座の大手デパートが開催する愛媛フェアなどへの出展支援を重ねた。田中指導員は、会議所交流事業での実演販売など会議所のツールの活用や、県や銀行の商談会など情報提供により、支援を行った。



湾を見下ろす風通しがよく日当たりの良い山頂の農園で伸び伸びと育つ「媛っこ地鶏」。

規格外のいりこやちりめんじゃこ、和菓子の切れ端を餌に与えるなど、愛媛県が進める「エコフィード」の考えを導入して飼育している。

■支援の成果

本事業における販路拡大やマーケティングは、社長のご子息である専務が担っている。平成20年に佐伯アドバイザーが支援を開始した当初は、見込先のリストアップ手法など営業のコツやノウハウを伝授した。また、佐伯アドバイザーが銀行勤務時代に築いた人脈を駆使して、松山など域内の飲食店やホテルなどを紹介したり、営業同行などきめ細かな支援をした。

現在では、専務が積極的に営業活動を行っており、佐伯アドバイザーの細かい支援はさほど必要でなくなっている。また、TV番組『どっちの料理ショー』で食材として選定されたことや、南海放送『もぎたてTV』の取材、プロの料理人も購読する雑誌『料理天国』の取材など、マスコミへの露出が増えたことにより、一気に同社の「媛っこ地鶏」の知名度が向上した。これらがプラスとなって二次加工品の売上も好調で、加工品だけで約1,500万円、鶏肉事業の全売上の4割を占めるまで成長した。

しかし社長も専務も、雇用拡大を果たせたことが最も重要な成果と考えている。養鶏・加工事業だけで新たに10名の雇用を創出した。八幡浜では現在高齢化が急速に進んでおり、「事業を起こすことで雇用を生み、中高年の方々の“生きがい・やりがい”に貢献する。」というビジョンが、お二人の原動力ともなっている。

■若手後継者の成長を促す経営指南役

専務は、佐伯アドバイザーから得たものとして、①アイデア ②人脈 ③財務など計数知識 の3点を挙げてくれた。佐伯アドバイザーが銀行の八幡浜支店長だった頃からの知り合いで、販路開拓の手ほどきから資金繰りまで、何でも相談しているという。何か分からないこと、知りたいことがあれば、直ぐに電話で問い合わせる。佐伯アドバイザーは嫌な顔を一つもせず応えてくれ、若い専務にとっての良い経営指南役ともなっている。



鶏舎の前で、(左から)佐伯アドバイザー、「媛っこ地鶏」の販路開拓を一身に背負う専務取締役、田中指導員。鶏舎は、高密度にならないよう、十分なスペースを確保している。

フォローアップ活動

■事業発展と夢の実現に向けた多層的なフォローアップ

現在、下記の多面的なフォローアップ支援を行っている。

- ①知的財産保護：認定商品（一夜干し）のロゴマークの商標登録。
- ②“燻製”の商品開発：佐伯アドバイザーが隣町燻製加工業者をマッチング済み。OEM生産を委託する予定。
- ③ 精肉の解体・加工の内製化によるコスト削減・利益率向上：食品衛生法など関連法規に詳しい厨房整備士を専門家派遣。来年3月の加工工場竣工を目指し、愛媛県HACCP取得や設計図作成などの整備を支援中。
- ④直売店（専務の夢）：イートイン機能を持たせた直売店の事業開始に向けて、事業計画の検討中。

佐伯アドバイザーとしては、「地域産業資源活用事業計画」の認定は、事業を動かすための“道標”と位置付け、その実行支援や今後の事業発展に向けた様々な面からの支援こそが重要であると考えている。田中指導員は、同社の新事業が軌道に乗るお手伝いをする中で、地域の活性化が図れることを最終目標としている。

OJTについて

■佐伯アドバイザーを「教師」とした組織的なOJTの取組み

八幡浜商工会議所では、案件の担当指導員だけでなく、経営指導員全体でOJTを受けている。四半期に1回、「情報交換会」の名称で、佐伯アドバイザーと田中指導員含む6名の指導員と補助員が参加して、各自の担当している案件の情報交換・情報共有を行っている。その際に、佐伯アドバイザーは担当する案件を報告するだけでなく、知識を伝授できることがあれば、積極的に話すようにしているとの事である。例えば、「商標登録のやり方」や、「リスケのやり方、業務改善計画の作り方」などである。

田中指導員は、佐伯アドバイザーの金融知識や足で稼ぐ販売促進のやり方、国の制度融資書類の取り纏め方などが大いに参考になったという。また、情報交換会に参加している他の指導員は、「今回のような新規事業の立ち上げ支援プロセスを学べるのは貴重だ。企業の伸びる所を見つけて伸ばす視点が大変参考になる。その他、商標登録のような実践的知識や、金融機関サイドのモノの見方を教わっている。」と話してくれた。