

段階的な施策活用で、低迷する新商品の本格的対策と販路開拓を伴走支援

事業者	支援機関
有限会社 つず美湯元園	伊豆の国市商工会

企業の概要

創業56年の和洋菓子製造小売業。工場併設の本店と伊豆長岡駅前店で、特産のイチゴ、栗などを使用した菓子を中心に販売し、地元固定客や観光客に愛顧されている。代表者夫婦で、伊豆韮山に新しい名物を作ろうとロールケーキの開発に取り組んだ。従業員4名。

支援の概要

◆ 支援の経緯

反射炉に因んで開発した商品「反射炉大砲ロールケーキ」は売上が低迷。対策に悩む同社に、地元商工会の企業応援隊が訪問し、本格的な商品開発を提案する。若いスイーツ男子をターゲットに、夫婦で初めて取り組むマーケティング活動を支援した。

◆ 経営課題へのアプローチ

- ①特産品等販路開拓支援事業を活用し、徹底した商品ブラッシュアップ
当初商品力の診断から入り、売上低迷の要因分析を実施した。その後、専門家のアドバイスや県連主催のモニター会の結果を受け、「地元で評判の商品」を目指す。味のバラエティー充実、食べやすいサイズ、価格設定等の視点で徹底的に商品を見直した。
- ②持続化補助金の活用で、商品パッケージや販促ツールを製作
商工会は持続化補助金の活用を提案。代表者夫人がセミナーを受講し自ら経営計画を作成した。パッケージの製作、HPのリニューアル、店頭のぼりの設置等に活用。
- ③伊豆の国ブランド認定商品として、地域イベントを活用して販路開拓を継続支援
韮山反射炉の世界遺産の申請・登録を期に、一気に販売拡大策を展開した。商工会アンテナショップでの販売、伊豆の国市や近隣支援機関等と共催する展示会への出展を行い、販路開拓を継続支援した。

◆ 支援成果

- ①27年度上期で反射炉大砲ロールケーキの販売実績が日販50本を達成
- ②同商品が韮山反射炉に因んだ【伊豆の国ブランド】認定を獲得
- ③伊豆地域のイトーヨーカ堂、東海キヨスク等の常設販路を開拓

注目ポイント

- ◆ **地元で受け入れられる商品仕様、地元を優先した販路開拓を実施**
地元で評判を得て実績を作ることを優先。黒のスポンジケーキ、バタークリームの使用などの独自アイデアと、親しみやすい味や値頃感ある価格設定で、地元販路を開拓。
- ◆ **事業者の自主性、自立検討を重視し、進捗に応じた段階的な伴走支援を継続**
事業者の自立性を重視。支援制度を段階的に活用し、十分な理解と対策を見届けた後に次の展開を提案した。他の商品にも自ら対策を講じるなど販促活動が定着した。