

オンリーワン・ナンバーワン商品のホールケーキで販路拡大

有限会社御献上カスティーラ（秋田県）

「城下町秋田からお客様のおいしい洋菓子(カスティーラ)を献上したい」という思いで1994年に創業、クリームチーズにこだわった「ミルクチーズケーキ」が人気で店舗販売に加えて通販でも全国に届けている。

1. 相談のきっかけ

社長は、ここ数年売上が減少していることから2号店を改装して売上拡大を図るとともに、人員配置が非効率だったことから厨房設備を2号店に集約し、業務効率を上げようと考えてメインバンクの支店長に相談した。支店長は、この計画だけでは融資が難しいと考えて、よろず支援拠点に一緒に来訪された。

2. 課題整理・分析

1時間のヒアリングと簡易なABC分析の結果、以下のとおり強みと課題を分析した。

○一番売れて評判が良い商品は、ホールケーキ(1日平均24個・1680円)であり、地域のオンリーワン商品で大きな強みになっているが、その強みをまだ十分に生かし切れていない。

○ネット販売も行っているが、商品訴求がうまくいっていないため、売上が上がっておらず、テコ入れが必要である。

○店舗改装と厨房設備集約化という方針は妥当であるが、それに必要な資金を調達するためには、この事業計画では金融機関を納得させる計画になっていない。

3. 解決策の提案

売上を拡大するために、3つの解決策を提案した。

○現在店舗売り中心で販売しているホールケーキは、非常に人気があるので地域のスーパー等での外販も行うことを提案。

○他地域でも十分売れる商品力があると判断し、低迷しているネット販売を強化するため、ネット販売に詳しい専門家派遣を提案。

○店舗改装と厨房設備集約化の資金調達に向けて、メインバンクが納得できるような具体的な事業計画書を一緒に作成することを提案。

4. 成果

よろず支援拠点の提案を受けて、強みはホールケーキであることに社長が気づいたことで、即座に積極的に対応された。

○まず外販の提案については、積極的な営業活動を展開したところ、秋田県内で複数店舗経営するスーパーの秋田市内の4店舗にホールケーキを継続して納品することに成功。その結果、月の売上が前年比で40万円増を達成。現在さらなる販路開拓を進めているところである。

○ネット販売については、専門家派遣を実施している。今後、売上増加が期待される。

○資金調達については、社長が何度もよろず支援拠点を来訪し、コーディネーターとともに議論を重ねて事業計画書を完成させた。それを金融機関に提出した結果、無事に融資が決定され、現在店舗改装、設備導入しているところである。11月1日に2号店がリニューアルオープン予定であり、さらなる飛躍が期待される。

<相談者の声>

「自社の強みがホールケーキである事を再認識できた。

また、外販というチャンネルで積極的に販路拡大していく方向性も見いだせた。

作成した事業計画書で資金調達もできたので、さらに売上を伸ばしていきたい」

