

県産品とコミュニティストアをマッチング

久保木米菓

(千葉県)

銚子で3代、90年間継ぎ足して来た秘伝のたれが自慢の、炭火手焼き煎餅屋。

1. 相談のきっかけ

地場スーパーの倒産により販路が縮小。

2. 課題整理・分析

- 倒産した地元スーパーへの依存率が高かった。
- 他地域から進出した中堅スーパーへの営業努力がなされていない。
- 他地域への販路拡大努力がなされていない。
- パッケージなどでの商品の魅力の訴求が十分でない。

3. 解決策の提案

- よろず支援拠点と銚子商工会議所との連携体制を背景として、地元の商工業者ネットワークのハブである商工会議所を活用することを提案。
- 商工会議所に対して、銚子セレクトなど商業振興インフラの活用支援を依頼。
- 他地域で支援中のコミュニティストアへの紹介を提案。



4. 成果

- よろず支援中の、印西市のコミュニティストア P店に取扱いの検討を依頼。
- P店は産直物販へシフトを図っており、店内に印西産煎餅コーナーを設置している。
- P店は、取扱う物産を地元産のみではなく北総地域産のものまで拡大し始めていたところ。
- 当社よりサンプルを預かりP店へ提供、取扱いの内諾を得る。
- 当社とP店の間で、取扱う上での商品企画について協議開始。
- 商品訴求力強化のために、商品名、各商品の特徴、当社の歴史などを書いた葉を封入することをよろずより提案。(検討中)

