

新事業展開への支援で販路開拓が実現

(有)モンパクトル (三重県)

(本社)三重県名張市東田原2732-4、(設立)平成6年1月、(資本金)3,000千円、(従業員)5名
(事業内容)洋菓子の製造販売を行う事業者。

1. 相談のきっかけ

- ・事業者の店舗がある名張市では、少子高齢化が避けられず、買い物客の減少が想定されていた。
- ・このような中で事業者は新たな事業展開を模索していたところ、平成26年10月に伊賀市にある産学官連携地域産業創造センターのインキュベーションマネージャーから当拠点を紹介され、同社の吉島専務が当拠点に來訪された。

2. 課題整理・分析

- ・少子高齢化が進んでいる名張市内では、今後の店頭での洋菓子販売は、伸び悩みが予想されるので、市場拡大が必要と判断。
- ・そこで同社の主力商品である「天使のロールケーキ」に続く新商品の開発が必要であると判断。
- ・しかし、生菓子は賞味期限が短く廃棄ロスが大きいため、収益的に寄与する焼き菓子の新商品とすべきと判断。
- ・焼き菓子を開発しても、自前のホームページが無く情報発信がしにくかったため、広告や宣伝にも注力が必要。
- ・一方で、新事業展開についての行政等の施策で利用できそうな案は多くあった。

3. 解決策の提案

- ①名張市内の既存のマーケットからの商圈拡大の必要性を助言。まずは三重県内への市場拡大を提案。
- ②単なる新商品ではなく、より情報発信効果を高めるために、地域の資源を活かした新商品開発を助言。県が認定した地域資源を活かした商品づくりとブランド化を提案。
- ③さらに、広告宣伝を充実させるために、施策体系を整理したうえで効果的な補助金制度を紹介。
- ④優先順位をつけながら効果的に事業展開すべく、三重県が、昨年4月に制定した条例に基づき開始した「三重県版経営向上計画」を紹介し、中期的な事業計画書を作成することも提案。

4. 成果

- ①地産地消ネットワーク「たべねっとみえ」の物流を利用することで、名張市を越えて、桑名市への市場拡大を図り、自社の人気の焼き菓子「焼きドーナッツ」を桑名市内の大手スーパーで販売開始ができるようになった。
- ②伊賀忍者の携帯食で昔から地域の名物である「かたやき」を基にココナッツミルク等を加え、女性や子供でも食べやすい一口サイズ「かたやき小焼き」(賞味期限3カ月)をお土産商品として開発。さらに、忍者のキャラクターを考案し、県内有名観光地7か所をイラスト化したシリーズ物を発売。当地でのお土産商品としての定番化を狙い、営業開始に至った。「かたやき」「忍者」はいずれも三重県認定の地域資源に該当。
- ③「小規模事業持続化補助金」の採択を受け、ギフトカタログの作成や店舗の看板費用等に活用した。
- ④三重県産業支援センターの職員である伊賀地域駐在インストラクターと名張商工会議所の経営指導員の支援のもとに現在事業計画を策定中。
- ⑤実施機関の知財総合窓口に繋ぎ、キャラクターの商標登録化を進めており、ブランド保護も進捗中。

新商品「かたやき小焼き」伊勢志摩編



三重県版経営向上計画

