

域外からの需要を取り込むための地域水産物加工事業の立ち上げ

赤羽屋磯辺商店（青森県）

人口11,000人、水産業の盛んな鰯ヶ沢町で、釣り客を主な顧客とする旅館業。宿泊客から好評を得ていた料理を加工品として商品化・ブランド化することで、旅館業活性化の糸口を見出すことを計画。

1. 相談のきっかけ

- ・旅館業は、近年業績が横ばいで、今後の収益の柱に新たな事業にチャレンジしたいと考えていた。
- ・伝統的製法のイカの塩辛は宿泊客から多大な好評を得ていた。
- ・本商店は祖母が作ってくれた添加物に頼らない、昔ながらのイカの塩辛を商品化して売り出し、宿泊客だけではなく首都圏や、観光客にも販売したいの思いから、よろず支援拠点に訪訪。

2. 課題整理・分析

- ①事業計画の策定及び確固たる経営体制の確立
 - ・新事業開始にあたって必要となる資金調達額を算出し、長期安定した経営を行うため、事業計画書の作成が必要であった。
 - ・また、事業の長期継続を前提とすると、ひとつの企業体として成立させることが求められ、事業本体とは分離し、きちんと人的資源を割り当て、権限・責任を分化させた経営体制を確立することが必要であった。とりわけ誰が責任を持ってこの事業を切り盛りするのか、という点を確定し計画づくりに当たることが重要であった。
- ②生産・管理体制の構築
 - 低コストかつ円滑な加工生産・管理体制の構築が必要。
- ③安定的な仕入先・販売先の確保
 - 原料値上がりや、販売量の季節変動を、加味した安定的な取引先・販売先の確保が必要。
- ④綿密な販売計画の立案
 - 想定顧客リストの作成、計画的な販売促進、営業活動の実施が必要。

3. 解決策の提案

- ①具体性のある事業計画づくりとご子息の事業運営参画を促進。
 - ・今後の事業継続に向け、必要資金額も含めた具体的かつ実現性のある計画を作るよう助言。
 - ・また計画策定支援を通じ、作成及び計画実行担当者をご子息とし、責任者として当該事業を運営できるよう、経営参画を促進。
- ②極力少ない初期投資・運営費用で加工販売を行う体制づくりの提案
 - ・地域の居抜き物件を活用し新たな加工所を設置するよう提言。
 - ・事業立ち上げ時の資金確保のため、人件費や販売促進費用などへの補助金制度活用も提案。
- ③安定した取引確保・販売推進のため取引先への情報発信手法を提案。
 - 販売計画全体をフォローするとともに、仕入・販売先確保のため、商品のこだわり等、各種商品情報をしっかりバイヤーや消費者に情報発信すべく、HP開設までを助言支援。

4. 成果

<事業者の成果>

域外需要を取り込むためのビジネスを、事業として独立・確保することに成功、販路も拡大中。

- ・子息による創業・事業運営が実現、また従業員も2名雇用し経営体制が確立。
- ・策定した事業計画に基づき、加工製造にあたり、原料の大量仕入・一貫生産によるコストダウンが実現。
- ・県の起業支援型地域雇用創造事業に採択され、創業時の資金が枯渇するリスクを低減できた。
- ・域内消費が落ち込む中、県外百貨店等で開催される、物産展へ積極出展。新商品のこだわりを前面に打ち出して販路拡大。

<成果に向けた取組>

拠点が商工会と連携し、事業の成長度にあったサポートを実施。

- ・事業立ち上げ後、拠点の勧めもあって事業者は商工会にも加入。商工会を通じて地域のイベントや直販施設、観光施設にて商品販売が実現し、また商工会主催の商談会やイベント情報をもとに販路を拡大できた。商工会と拠点の連携した取組みが成果に結びついている。
- ・また、拠点が開催する出張相談会に、商工会相談員とともに事業者の定期的な参加を促すことで、さらなる経営発展に向けた課題解決策を商工会と連携して検討中である。
- ・さらに、商工会とともに経営支援を展開する中で、平成26年度補正予算「小規模事業者持続化補助金」に応募することを後押しし、商品ブランド化・販路開拓事業として採択され、積極的な首都圏等大消費地に向けての販促活動を行うことで今以上の拡販の可能性が期待される。



酵母の力

昔ながらの製法により、酵母の力を活かした爽やかなような発酵食品となっております。

空気と良く触れ合わせていただくことにより、酵母が空気に触れ合うことで発酵が促進され、旨みが増します。