

地域産品を使った新商品開発や効果的な販路先の確保により売上拡大を目指す

会社名 N菓子店(栃木県)

塩谷郡在住の50歳代女性による洋菓子・焼き菓子の製造・販売店。

## 1. 相談のきっかけ

- ・事業者は、様々な職業経験を経て、焼き菓子製造・販売店の創業を決意。
- ・栃木県産業振興センター主催の創業サポートアカデミーの受講をきっかけに、「創業補助金」の申請を決めた。
- ・補助金申請に必要な事業計画策定に向けてアドバイスを受けるため、よろず支援拠点に来訪。

## 2. 課題整理・分析

- ・現在の事業所は、製造・加工所のための機能。販売も行える体制はあったものの、来店者は少なく売上は僅少であった。
  - ・また、創業時に自己資金や補助金だけでは足りず、金融機関からの借入も受けていたため、借入返済負担により、常に運転資金が不足している状態であった。
  - ・また売れる商品が見いだせず、新商品開発・製造で試行錯誤の連続であった。
- ⇒まずは、売れる商品づくりと、商品の販売先を確保し、売上拡大を進めることが最大の課題であった。

## 3. 解決策の提案

- 【商品力を高める方策を提案】
- ・新商品開発・試作に向けて、地元産品にこだわった食材を用いた商品づくりなど、具体的な手法を助言。
- ・包装紙やパッケージデザインについても、こだわりが消費者に伝わるものとなるよう助言。
- 【効果的な販売促進策の提案】
- ・県内各地で行うイベントへの積極的参加とSNSを利用した自店の告知手法を助言。
- ・HP作成に向けて専門家派遣活用を提案。
- ・地元での販売先確保に向け、営業活動先(観光物産所、スーパー、農産物直売所等)を複数提案。
- ・販売ツールとしてのバーコード(JANコード登録)取得を提案。
- 【資金助成制度の活用を提案】
- ・上記の販促費等を安定確保するため、小規模持続化補助金制度の申請についても提案。書類作成方法などについてアドバイス。

## 4. 成果

- ・地元スーパーへの営業活動により、取引が可能となり、自店で製造管理が可能な数量と取引条件について協議中。
- ・現在の事業所に本格的な販売コーナーを増設し、併せてオープンテラスを新設し喫茶コーナーの新設を行う工事を準備中。

(三輪カーゴ)

地元産物を使ったケーキ: 左から洋梨のシャルロット、苺のシャルロット、レモンポンタケーキ

