

パンにもhimono: フランス料理とのコラボ商品「ペッシュール」の開発販売

(有)ヤマカ水産(静岡県)

大正元年創業の老舗水産加工会社。高級干物を販売展開することを計画。

1. 相談のきっかけ

・本企業の会社専務:小松寛氏は、伝統産業である干物業界を根本からひっくり返すようなことを仕掛けたい、という思いから、フランス料理のシェフと手を組み、今までにない干物を新商品として開発したいという思いがあった。

・もともと本企業は新商品開発・事業化に向けては、取引先などへの信頼性確保のために、経営革新計画の取得を目指し、地元商工会議所等にも相談していた。

・そんな中で、他支援機関からの紹介を受けて、よろず支援拠点に来訪し、計画づくりの相談を受けるに至った。

2. 課題整理・分析

・新商品イメージの具体化については、別途本企業が関係を構築していた、専門家(増井シェフ:フランスシュバリエ勲章を受章した仏料理シェフ)のプロデュースにより順調に進む見込みであった。

・経営革新計画の認定に向けて計画づくりを進めるにあたっては、単独で支援に臨むより、多数の専門的視点を強化するという意味で、複数の支援機関が協力しながら本企業をサポートすることが、必要と判断。全体をコーディネートする支援体制づくりを行うことを課題として挙げた。

・また、事業開始時におけるイニシャルコストの負担軽減に向け、資金支援を享受できる施策活用も事業者には求められるところであった。

3. 解決策の提案

・まず、当拠点は、専門家(増井シェフ)や地元商工会議所と一体となった支援チームを編成し、事業者をサポートする方針を立案、各機関同士で合意形成を図った。

・専門家には引き続きの商品開発支援を、商工会議所には日常的な計画書作成のフォローを、それぞれ依頼し役割分担。

・経営革新計画づくりについては、新商品開発による事業展開のイメージを具体化し、また書面上で独自性ある商品価値を十分に計画書面上で表現するよう、拠点がメインで助言。

・また事業者のニーズに合った施策として、静岡県産業振興財団が助成している「地域密着ビジネス新事業」にチャレンジすることを提案。拠点は同財団とも連携して、事業者が助成金を獲得できるよう、地域密着性の高い事業である点を強調するよう、計画書のブラッシュアップの際に助言。

4. 成果

<各種施策活用が実現化>

役割分担を明確にした重層的なチーム支援が奏功し、ビジネスプランが明確化したことで、平成26年度末には地域密着ビジネス新事業の助成獲得に成功し、また経営革新計画もほぼ同時に承認。今回の事業について取引先や金融機関等対外的な視点での信頼度が向上し、今後の事業成長の足がかりが掴めることとなった。

<専門家(増井氏)の協力のもと新商品の開発も結実>

・専門家(増井氏とタッグを組んで新商品開発が成功。その結果、「パンにも合う干物」というコンセプトのブランド「ペッシュール」が誕生。

<商品認知度の拡大とさらなる事業拡大見込み>

平成27年6月22日にプレスリリースを実施、新商品の販売に至った。

・新商品販売の当日は地方紙とローカルテレビ局数社の取材があり、日経MJにも掲載されるなど順調な滑り出しとなった。

