

三年熟成醤油のネット販売を支援

有限会社内田定三郎商店（島根県）

大正元年創業の歴史ある醤油屋。四代目のご主人はもろみの3年熟成を継承し、松江の味を大切にしている。

1. 相談のきっかけ

まつえ産業支援センター経由の相談案件。

代表者は醤油製造にこだわりを持っている。

原料は、大豆が島根県産、小麦が山口県産を使用し、熟成期間も通常より時間をかけて行うなど、手間暇のかかった製品となっているが、高齢化により、お客様が減少しており、相談があった。

2. 課題整理・分析

■問題は、販売方法。

家族経営で手づくりのため生産量が限られている。

配達主体で個人向けが中心であることから、販売先の拡大が見込めない状況。

卸売、料理店等への販売へも拡大したい意向。

販売方法は、自宅配達50%、店頭販売45%、Tel・fax注文販売5%。

3. 解決策の提案

当店の強みである松江の味を大切に「塩分控えめ、まろやかな味」を生かした商品PRをIT活用で行う。

よろず支援拠点を通じた専門家派遣制度を紹介し、概要、登録手続きを説明。



4. 成果

・新しいファン層の獲得と分析ツールを活用した販売戦略をたてるようになった。

- ①投稿のタイミングとリーチの動きを確認。
- ②ファン層は女性で年齢層は40歳代に集中。
- ③投稿記事には、懐かし道具と料理における醤油の利用法についてファン層が反応。
- ④千葉県ラーメン屋からさいしこみ醤油の注文があった。第一号の新規顧客。
- ⑤「いいね」投稿者も62人に増加し、毎週の写真掲載を継続。

