

顧客ニーズに合わせた販路開拓と売場づくりの工夫で売上アップ！

企業組合がね栗の里（山口県）

平成23年12月に設立された、地場産品がね栗の加工販売を行う事業者。現在、栗のコンポートやグラッセ、ペースト、ペーストを活用したお菓子の製造販売を営む。

1. 相談のきっかけ

販路開拓の為に平成27年2月に開催された「第49回スーパーマーケットトレードショー2015」に事業者が出展した際、ブースにてよろず支援拠点の紹介を受けたことで当拠点を知り、売上拡大策の相談のために来訪することになった。



2. 課題整理・分析

源平合戦に敗れた平家一族から伝承されたとされる岩国市の特産品「がね栗」は、生産者が生栗としてJAを中心として取引先への販売実績があり一定の知名度を有していたものの、加工食品としての販路開拓は途上であったことから、「がね栗」という商品力を市場にマッチさせるために下記のとおり課題を整理。

- ①顧客ニーズの再検討と、商品にマッチした販売チャネルの設定。
- ②営業および販促方法の確立と方向性の決定

3. 解決策の提案

- ①本商品のニーズを持った顧客が集客する販売チャネルを改めて選定するよう助言。具体的には、当拠点の販路開拓のサブコーディネーターが、地域産品に対する購買ニーズの高いと思われるサービスエリアを紹介し商談を実施。またサービスエリアで、来店される顧客にとって気軽に試してもらいやすい商品づくりを提案。
- ②顧客に商品を手にとらせ、「買いたい」と思わせるコミュニケーションツールを戦略的に設置するインスタプロモーションの手法を助言。



4. 成果

提案の結果、以下のような成果が見られた。

- ①2015年4月より、事業者とサービスエリアが共同で開発した「がね栗ソフト」、オリジナル商品の「がね栗アイスマルク」「がね栗タルト」「がね栗サンド」の4商品を新たに導入。結果、数十万円/月の販売実績となり主力販売商品となった。
- ②サービスエリアと共同で立案したプロモーションとして、「がね栗」のタペストリー等の販促物を作成し設置した結果、より魅力ある売場づくりが実現し、目に見えて集客が増加している状況。今後も、がね栗という地域産品を生かした加工食品のさらなる販路拡大が見込まれる。



サービスエリアにおけるプロモーション



売場