

# 伝統和菓子店、V字回復への挑戦

合名会社北川天明堂 (熊本県)

和菓子の製造販売

## 1. 相談のきっかけ

- ・金融機関からの紹介で、売上向上に悩む伝統和菓子店。
- ・一時期は、業績好調から自社工場の建設、従業員40名を雇用する成長を遂げていた。
- ・バブル期を境に、業績低迷から借り入れ依存の経営を行い従業員の雇用を守ってきたがついに限界が訪れ、近年、工場の売却、大規模リストラを実施し、経営の再起を図る。

## 2. 課題整理・分析

- ・看板商品は【天明饅頭】【酒カステラ】【チーズ饅頭】といった古くから地域に愛される和菓子。
- ・季節商品として季節の果物を使ったスイーツなども人気メニューの一つ。
- ・古くから地域に根ざした「川尻店」と新規出店の「白藤店」の2店舗。白藤店は某洋菓子店の近隣出店に伴い大幅な売上減少。
- ・BtoBとして冠婚葬祭による卸販売も売上の大きなウェイトを占める。

## 3. 解決策の提案

まずは、

- ・地元川尻店の来店増加策に焦点を当てて販促活動を提案。
- ・隣接する熊本伝統工芸館での夏休みイベントに対する施策と敬老の日対策を実施し、来店客の増加を目指す。



## 4. 成果

- ・川尻店で夏休みイベント連動のチラシを展開。
- ・人気商品の一つ、チーズ饅頭を「焼きたて」で提供。イベント時は、ある程度のロスを覚悟し、来店時にいつでも焼きたてが食べられるよう準備を行った。
- ・手作り蜜と、くずきりをあしらったカキ氷がメディアに取り上げられ、来店客増加の後押しとなった。
- ・夏休みお盆期間中の売上高は、前年対比で2倍を達成。
  
- ・敬老の日対策としてメッセージ入りかすてらを販売。
- ・チラシ作成を支援し、店舗配布を中心に販売展開を行った。目標販売数を30セットのところ、80セットを売り上げることに成功。
  
- ・販売展開を進める上で、問題が浮き彫りになった。
- ・経営陣のみで企画から販売を行っており、従業員との間の温度差が原因で販売チャンスを逃していることがしばしばある。ここで一旦立ち戻り、攻めの組織作りに着手し、改めて販売強化へ取り組む予定。