

老舗おたふく豆店の、業績V字回復への希望

有限会社津志田商店（熊本県）

煮豆の製造販売

1. 相談のきっかけ

- ・金融機関からの紹介で、売上向上に悩む老舗煮豆屋さん。
- ・看板商品のおたふく豆は大正時代から地元で愛され、かつては、料亭で津志田を知らないのもぐりといわれるほどの高い商品力を誇っていた。
- ・時代の変化や原材料の高騰、妥協なきものづくりにおける高コストが災いし販売に苦戦している。

2. 課題整理・分析

- ・販売機会は、お正月用としての利用の年末に約8割の売上が集中。
- ・店舗移転による既存利用客の低迷、平常月の自家消費の低迷、さらに、平成27年2月に取引先である某百貨店の閉店による売上減少が見込まれ、緊急に売上増加、取引先開拓が必要である。
- ・信用保証協会の評価も直近に控え、売上拡大の可能性を緊急に作り上げる必要がある。

3. 解決策の提案

- (1) 既存客への移転告知
- (2) 新店舗地域への認知度向上と来店促進
- (3) 業務用取引先の開拓
- (4) 経営革新(既存の事業形態から新たな事業への革新)を提案、平成26年9月までに(2)、(3)、(4)を実施



4. 成果

(2) 新店舗地域への認知度向上と来店促進

地域への告知方法として折込チラシを活用、自家消費拡大のため、買いやすいお試し商品を作り、試食＋お試しという流れで折込を実施、2980枚 12件の来店＋購入 客単価約1700円 CPO2300円という結果であった。

継続して折込展開を行うとともに、年末の販売数増加対策として更なる折込チラシの活用を行う。

(3) 業務用取引先の開拓

金融機関と協力し、お茶小売業の開拓に成功。

(4) 経営革新

単なる卸販売ではなく、津志田商店ブランドを活かしたコラボレーション商品開発に着手。

某パン屋とコラボして「究極のアンパン」の試作開発に着手。近日中に商品化。

また、県内空豆農家より、煮豆技術指導の要請があり、伝統の技術を提供することによる新事業展開を模索中。