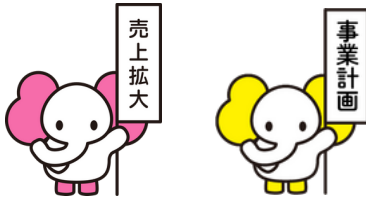


支援事例紹介

中村製菓本舗



人気の道の駅での直営店出店を機に 消費者直販への転換を加速

企業情報

中村製菓本舗は、山口県萩市に製造場兼店舗を構える大正12年開業の老舗菓子店。開業当初は、カステラや饅頭、柏餅など様々な製品も製造・販売し地元で親しまれた菓子店である。萩の名産品である夏みかんを使った菓子は当初より観光客からも評判であった。現在も夏みかんの丸漬けや、皮の砂糖漬けなどその伝統の味を守り続けながら、ジャムなどの夏みかんを使った新製品の開発にも熱心に取り組んでいる。



既存の夏みかん菓子も店頭で販売

きっかけ

コロナ禍で旅館での委託販売が激減。販売チャネル開拓が急務。

2020年から始まったコロナ禍は、観光地である山口県萩市での宿泊客を激減させ、旅館での委託販売の売上がコロナ前の半分以上まで落ち込んでいた。自社店舗での小売りも実施していたが、もともと観光スポットからやや離れた場所にあり観光客はあまりいなかった。

一時は廃業も頭をよぎったが、相談者はそれでも何かできることはないかと考え、新製品の販売やネット通販などで売上回復を図りたいとよろず支援拠点に相談に訪れていた。

課題の把握

道の駅で菓子販売のチャンス！売上点数などをCOと分析

ネット通販においては、県の支援により送料無料キャンペーンが実施され一時的に売上が上がっていた。しかし、店舗の県外での知名度が高くなく、キャンペーン終了後なかなかリピートに繋がらず苦戦していた。

そんな折、萩市内でも集客力のある道の駅で蒸気饅頭（たい焼きに似た餡子菓子）店が高齢のため閉店することになり、その後継として出店しないか、と声がかかった。

しかし、その場で菓子を製造して販売するような営業形態に経験がなく、応じるかどうか躊躇していた。そこでCOは、前店主の夫人から材料の原価やおおよその販売状況などを詳細に聞き出すように提言。得られた数字や家賃・光熱費などから収益構造を分析し、同じ場所で夏みかん菓子の販売も行った場合のシミュレーションを行ってみることとした。

支援内容

詳細な経営計画策定をサポート。不安払拭して出店を決意。

COは、Excelを使い相談者にシミュレーション内容を提示。休日と平日では大きく来客数が異なることから、それぞれの適正な人員配置数を提示。また、蒸気饅頭の販売単価を変数とし、単価の変更による売上額の変化が分かりやすいようにした。

相談者はこれを受けて、自分で数字を自由に変えてシミュレーションを実施。来場者数や配置人員、営業時間からより現実的な販売個数を割り出し、利益を見通せる経営計画を策定することができた。

併せて、出店が決まった後の準備期間を考慮し、店舗改装やオペレーションの訓練期間などのスケジュール策定をCOと共に実施した。結果、不安を解消したうえで出店応募に踏み切り、道の駅の審査もクリアして繁忙期となるゴールデンウィークまでに出店することができた。

ポイント

相談者は来訪当初、とにかく現状を打開すべくやれることからなんでも手を出していくように動いていた。そこで支援方法としては、あくまで現状を数字で把握するように心がけ、行動をどのように変えればその数字が変わっていくのかを示すようにした。

これにより、効果的かつ現実的な打ち手が見えるようになり、目標に向かうスケジュール感を考慮しながら行動されるようになり、安心して新規出店へと舵を切れた。



焼き器を前の店舗から譲り受ける

成果

前年比売上倍増でV字回復！ さらなる販路拡大も視野

新規出店により令和4年5月は、蒸気饅頭の売上に加え新店舗でも夏みかん菓子を販売し、コロナ前に比べると倍以上の増加となり、新たな販路ができた効果は大きい。

出店した道の駅は、県外からの来場者も多く店頭でネット通販の案内も行う事で、お土産で購入して帰った顧客からのリピート購入も期待できる。新規出店を機にブランド価値を高め、県内外からの指名買いを獲得していきたいところである。



COと共に試行錯誤しながら

相談者から ひとこと



道の駅での出店はこれまでに取り組んだことのない事案で、どうするかとても悩みましたが、現実的な数字を目にすることで一歩踏み出すことができました。一時は、あまりの売上の減少に廃業することも頭によぎりましたが、まだまだもう少し新しいことにチャレンジして踏ん張っていこうと思えるようになりました。

中国経済産業局
公益財団法人やまぐち産業振興財団内

山口県よろず支援拠点

☎ 083-902-5959



YAMAGUCHI
YOROZU

〒754-0041 山口市小郡令和1-1-1
山口市産業交流拠点施設 4F



✉ info@yorozu-yamaguchi.go.jp