

## 青年部事業所の各種施策・政策活用事例

商工会名	広島（都道府県） 沼隈内海商工会		青年部員名	高野憲治
企業名	有限会社たかの		代表者名	高野敏幸
企業概要	業種	小売業	設立年	昭和34年4月
			従業員数	6人
補助事業名	小規模事業者持続化補助金		テーマ区分(選択) 新商品開発・設備投資・広報・新規開拓・その他(販路開拓)	

【施策・政策を活用した経緯】※企業の経営状況、問題・課題等を含め記入

### ■経営状況

当社は仕出し弁当及び惣菜を店頭販売するとともに福祉施設向けの給食も行っている。仕出し弁当や惣菜の主要販売先は、地元の造船業を中心とした沼隈地域のお客様であり、福祉の給食については地元社会福祉協会と連携して、給食にて販売している。➡商圏が3<sup>キ</sup>圏内

当社は、仕出し弁当を行う前（約30年前）は、造船工員向けに飲食店を営んでいた。当時、飲食店のメニューに祖母が利用していたオリジナル調合の調味料が大変人気であった。現在の代表に事業承継したときに飲食店から弁当屋へ業種変更。当社の売上割合は、店頭弁当販売（6割）・福祉給食販売（4割）であり、店頭販売の主要顧客は、常石造船関係の方であり、日替わり弁当が大変人気である。（弁当販売については、男性客が7割・女性客が3割）

弁当屋の店内で飲食店時代に祖母が使用していたオリジナル調味料を「さばったれ」という商品名で販売。当商品は、平成24年まで「さばったれ」という商品名で販売していたが、平成25年6月より商品名及び形状もリニューアルし「ビンゴソース」として商品化。1年目年間1万本・2年目年間約2万本を販売した。ビンゴソースの売上は、総売上の10%程度（600万円）になり、利益率が良く、弁当販売と異なり商圏も広いことから、現在、ビンゴソースを主体とした当店オリジナル調味料の開発及び販路開拓に力を入れている。



■課題等

【会社全体の課題】

聞き取り調査及び専門家を活用して下記の課題の抽出を行った

- ①事業承継 ②従業員教育 ③衛生管理

【弁当部門の課題】

弁当に関する課題は下記の通りである

- ①弁当の種類絞り込み ②ヘルシーメニューの作成 ③メニュー表のリニューアル  
④企画弁当の立案 ⑤売上順位・利益順位の管理 ⑥価格の見直し

【福祉給食の課題】

- ①利益率が低い ②請負給食数が減少傾向

【ビンゴソース部門の課題】

さばったれのリニューアルと販路開拓等が課題。

- ①新商品開発 ②販路開拓・広報支援 ③生産性 ④商品のシリーズ化 ⑤パンフレットの作成

【その他】

憲治氏の家を建てたいという目標を実現するためライフプラン（貯金計画）の作成

当補助事業にて上記の課題を抽出したためビンゴソースのパンフレットを作成し販路開拓することとなった

【主な活用内容、方法等】

下記4つの項目で当補助事業を行った

【新商品開発支援内容】

- ①コンセプト作り ⇒ 商工会支援  
②パンフレットデザイン ⇒ 商工会・デザイン会社 tutu が支援  
③商品取引シート・販路開拓計画・営業手法 ⇒ 商工会が商談等にも同行して支援  
④広報支援 ⇒ 費用を掛けずに広報するパブリシティ戦略を活用

【活用の成果】

※なるべく具体的な数値等（売上、来店数、指標等）を含め記入

- ①「さばったれ」の時の販路先は「道の駅アリストぬまくま」のみ。  
➡当パンフレットを活用して商談を行うことで現在は、卸先店舗数約80店舗。業務用卸先14店舗（飲食店7店舗・ニチエー7店舗）。さらに、毎月平均20校の小学校学校給食に利用されるようになった。  
ネット販売、スーパー2企業（ニチエー・エブリィ）  
②「さばったれ」の時は年間150本程度の販売が「ビンゴソース」にリニューアルして年間2万本売れるようになった 売上本数130倍増  
さばったれ年間売上：30,000円  
➡ ビンゴソース年間売上：6,000,000円

写 真(3枚程度)

別紙参照

【活用後の声】

補助金を頂いたことも良かったが、経営計画を作ることが勉強になった。

今後も活用して行きたいです。