

老舗製麺所の新商品開発と取引拡大を支援

売上拡大

商品開発

企業名

陣田屋商店

企業
プロフィール

【業種】 製麺業
【代表者】 代表・店主 神山 透
【創業】 1931年（昭和6年）
【従業員数】 4人
【URL】 <https://www.jindaya.com/>



事業の現状と
相談のきっかけ

● コロナ禍を乗り越えるために、 販路を拡大したい

- ・相談者は老舗製麺所で、有名レストラン・料亭やうどん店へ納入。
- ・店舗で小売すると共に、ネットショップでも販売。調理した麺類を提供する直営店も経営。
- ・コロナ禍で業務用の販売・小売りともにダメージを受けた。販路の拡大やネットショップの改修について、当拠点へ相談に訪れた。

ヒアリングによる
課題の整理

● 強みを活かした新商品開発と アピール力をアップする

- ・伝統的な製麺方法はプロの料理人からの評価が高い。
- ・店主は研究熱心で事業者向けにオリジナル麺も製造できる。
- ・地域の特徴を活かし他にない新商品の麺を作り、HPを改善してアピールし販売拡大につなげるのが課題。

課題解決の
提案・アドバイス

● いなべ産極細蕎麦の開発とHP の改善

- ・三重県ではそばの産地のいなべ市の蕎麦を使い、乾麺で細さを通常の半分にする極細麺の製造にトライ。
- ・石臼挽きのそば粉を使うこだわりの麺で、桑名商工会議所と連携し「みえセレクト」に応募。
- ・ネットショップを改善することで小売の強化、HPの改良では「オリジナル製麺」で業務用をアピール。

取組内容と成果

● オリジナル製麺の新規取引獲得と小売り取引の増加

- ・通常の半分の細さに製麺し歯切れ・のど越しを追求した「いなべ産極細蕎麦」は、「みえセレクト」に選定される。マスコミにも取上げられ、プロにもアピールできた。
- ・HPの改良に際しては「オリジナル製麺」の項目を追加し、小ロットでも業務用オリジナル麺を製造できることを明示した。
- ・業務用販売で新規取引を獲得し、店頭やネットショップの販売も増加した。

事業者の声

- ・桑名商工会議所の経営指導員の方やWebデザイナーのCOの方がそれぞれの良さを出して、よろず支援拠点くわなサテライトのCOを中心としたチームで支援してもらえたことが心強く嬉しかったです。これからも期待しています。

コーディネーター

よろず支援拠点くわなサテライト
コーディネーター 立道 和久

店主の大事にしている思いを理解して、アイデアやアドバイスを今後も継続的に提供していきます。

