

自家製梅干しの生産体制の増強を通じたコロナ禍における売り上げ回復計画

売上拡大

企業名

松本農園

企業
プロフィール

【業種】 製造業

【代表者】 代表 松本 清 氏

【創業年】 2010年 3月

【従業員数】 5人以下

【URL】<https://www.matsumotofarm.com/>



事業の現状と
相談のきっかけ

●市場の需要に対応した商品開発と生産体制の増強計画

・相談者は、若者を対象としたパッケージデザインと、独自の商品企画などにより、ユーザーの支持を集め、全国各地のイベントや展示会への出店を通じて販売ルートの開拓を行って来たが、新型コロナウイルス感染症の影響で、各地の催しが中止となり売上が減少。コロナ禍に対応した新商品開発等の体制強化と、かねてより計画されていた製造設備の増強計画を実施するにあたり、まつさかサテライト宛に相談があった。

ヒアリングによる
課題の整理

●コロナ環境下に対応可能な商品の開発

・コロナ感染症の影響により、観光需要が落ち込みを見せる中、相談者が主な販売拠点として位置付け、対面での営業展開を行う全国各地のイベントや催事が軒並み中止となり、売り上げが大幅に減少した。対応策として、コロナ禍に適応した日持ちする商品への改善計画、感染予防に配慮した製造ラインの新設を通じて、売り上げ回復とアフターコロナに向けた事業体制の構築に取り組むこととした。

課題解決の
提案・アドバイス

●新たな取り組みに向けた支援

・計画当初は、新商品開発に的を絞った設備導入を計画されていたが、特定の商品に頼るリスクも考慮し、現行商品ラインナップ全般に効果が及ぶ計画への修正を提案。加工設備の新設計画では、感染リスク低減の手段として、設備素材等を含めより感染防止効果の高い仕様とすることを提案した。また、対面販売以外の窓口強化として、SNSを有効活用する事により、対面販売が困難な状況においても顧客が増加する仕組みづくりについてアドバイスを行った。

取組内容と成果

●新工場稼働による生産体制の増強を通じて売り上げ増加が実現

・新規製造設備導入により、従来製品よりも2倍以上の長期保存が可能な商品へのラインナップの転換が可能な体制の構築が実現。異業種とのコラボを通じて企画を行った新商品の開発も完了し販売が開始された。

従来比1.5倍の生産能力の新工場の稼働が開始、感染症対策に向けて生産設備と衛生基準を強化した事により、安定した品質で大量の商品が提供可能な生産体制の確立が実現した。

コロナ禍における自粛が緩和されたことにより、需要が回復傾向にある各地の販売拠点に向けて安定した供給が可能な態勢を整え、順調に売り上げを伸ばしている。



事業者の声

事業所の所在地が遠方の為、主に電話とメールを通じての相談対応が多いのですが、今回のコロナ禍での対応策、新工場の設立など、事業運営の各節目ごとに事業計画の作成のサポートを通じて、着実に成果に繋げることが出来ました。今後も栽培からお客様の手に梅干しが届くまでを自らで行い、堅実な業務運営を進めてまいります。

コーディネーター

よろず支援拠点まつさかサテライト
コーディネーター 石倉 豊生
当初から取り組んでこられた全国各地のお客様との信頼関係の構築を重視した地道な営業スタイルが実を結び、成果が出て来ました。地元でも注目される企業様として、今後も地域の食産業のけん引役を期待します。