

地元食材を活用した小千谷の魅力を発信する新たなビジネス展開の具現化。

ラーメン無尽蔵城内家 (新潟県小千谷市)

平成30年より、小千谷市内でラーメン店「越後秘蔵麺 無尽蔵 城内家」を1店舗、フランチャイズ契約し、経営。



課題と対応、成果

【経営課題】

コロナ禍においてラーメン店の集客に苦戦する中、逆に、何か新しいことを始めるチャンスと考え、事業の多角化を検討していた。具体的には小千谷の魅力を発信する地元食材を活用したスイーツやクラフトビールを新商品とし、キッチンカーでの販売を検討していた。しかし、自社に新商品開発のノウハウや事業化に向けたデータが不足しており、今後の事業展開を明確化したいという課題があった。



【マネジメントメンターの取組内容】

■ 新商品のコンセプト策定支援

地元、小千谷の魅力を発信したいという経営者の思いをベースに、他社と差別化を図るため、**地元食材の蕎麦や野菜等を活用した新商品を検討**。同社は、当初、クラフトビールの製造・販売も並行して検討していたが、**スイーツだけでなく軽食としても対応可能な「ガレット」を提案**。



■ 販売戦略策定支援

新商品である「ガレット」のターゲット層や販売価格の設定等、具体的なマーケティングプランの検討を支援。具体的には、マネジメントメンターがインターネット上での需要調査等の市場調査を実施し、ファクトデータに基づいた販売戦略策定に向けて支援を実施中。

【成果・効果】

地元食材を活用した新商品のコンセプトが明確になり、ファクトデータに基づいた具体的な販売戦略の策定に向けて取組を開始することができた。

新現役交流会について

【交流会活用のきっかけ】

従前より経営の相談相手となっていた長岡信用金庫の担当者に**新たなビジネス展開を目指したい旨を相談**したところ、新現役交流会の紹介を受けた。地域には数少ない専門的な知見を持った人材とのマッチングを目指して参加した。

【マネジメントメンターを選んだ理由】

■ 決め手は「幅広い知見と提案力」

その際、**幅広い知見と自分にはないノウハウを持っていることや具体的な販売戦略の提案**を受けたため、「この人と挑戦したい！」という思いになり、支援を依頼しようと決意した。

【契約内容】

- 月1回の支援、1回あたり50千円/月での契約。
- 6ヶ月の契約。

今後の課題・展望

- 年内に新事業をスタートするべく、準備を進めている。今後は各種イベントへの参加や、将来的にはキッチンカーの台数を増やし、フランチャイザーとしての展開も視野に入れている。
- 次の事業展開としてクラフトビールの製造販売へ挑戦を検討しており、引き続きマネジメントメンターに伴走支援をしていただきたいと考えている。

新現役交流会活用企業

ラーメン無尽蔵
城内家 代表
小野寺克樹氏



弊社は、ラーメン無尽蔵フランチャイズ店を1店舗経営しております。

フランチャイズ店における新たな商品開発や、新規顧客を開拓するというのが難しく、尚且つコロナ禍の中で**新しいビジネスチャンス**を模索している中で、新現役交流会に参加させて頂きました。

弊社に足りないノウハウやマーケティング戦略を専門家の楠田様に学ばせて頂きました。楠田様の**知識や経験、幅広い人脈のおかげで今後のビジョンが明確**となり、未経験であったガレット事業に対しても前向きに取組み始めることができたと感じております。

現状、本業が人手不足の状況であり、新事業の開始が予定より遅れていますが、確実に実行する予定です。

末筆ながら、このようなご縁を頂きました。経済産業省関東経済産業局と長岡信用金庫の皆様には感謝致します。

マネジメントメンター

楠田清敏氏



課題をお伺いしたところ、スイーツのキッチンカーによる新事業の展開ということでしたが、具体的にはクレープを考えているということで、目新しさもなく魅力に乏しいことや競合も多いことから、魅力的な事業展開を図るためのアイデア見直しから実施することを提案しました。

まずは**魅力の創出とその戦略構築が大切**ということで下記の検討を進めました。

1. **小千谷の自然の良さを伝えたいという目的からも、素材について小千谷産食材を利用するというアイデア創出。**（小千谷はへぎそばが有名でその原料の蕎麦栽培も盛んで、小麦粉のクレープではなくそば粉で作るガレットで、食材も小千谷産野菜などの食材をふんだんに利用することを考えた）

2. 上記の**アイデアをコンセプトにまとめて、ターゲットの仮説設定。**

3. **インターネットによる消費者調査でコンセプト評価を行い、消費者ニーズの確認。**

4. その上で**マーケティング戦略（特に商品戦略、流通戦略、コミュニケーション戦略）を立案**してそれに基づき実践すべき内容を確認。

5. 実際の運用マニュアル作り、試作や提供などの運営テストを経てキッチンカー販売の開始。

以上について一緒に取り組み、確実に実践頂いています。

開催機関

長岡信用金庫
小千谷支店
高野雅也氏



成功のポイントは主に3点あると考えます。

1点目は、小野寺様と当金庫との関係性の深さです。平成30年独立創業時から当金庫メインで取引をしていただき、定期的に面談を重ねることで、**本業に関する様々なご相談をしていただける関係を構築**しておりました。新型コロナウイルス流行により、来店客数の減少から売上確保に苦戦している中、**「ピンチをチャンスと捉えて何か新しいことにチャレンジしたい」という小野寺様の意向**を受け、専門家の知見を生かしたサポートが受けられる新現役交流会の活用事例を案内し、参加を提案させていただきました。

2点目は、伴走支援体制です。新現役交流会の面談後、中小企業119を活用し、全3回の面談には担当者当金庫審査部経営支援課が同席しました。複数人で面談することにより、様々な意見が飛び交い、**新規事業開始に係るアイデアを具体化、共有できたことは、大きなポイント**だったと思います。また、その後の民民契約に至るまでも小野寺様の良き相談相手になることができました。

3点目は小野寺様の事業に対する熱意です。既存のFC契約では制約も多く、できることが限られていましたが、常に自分が何か新たにできることはないかと考えながら、前向きに事業に取組み、事業を通して地域に貢献したいという強い思いを持ち続けていたからこそ、今回新事業展開に繋がったものと考えます。

新事業開始以降も様々な課題が出てくると思われそうですが、メイン取引金融機関として、代表小野寺様、楠田様との連携を密にして、支援協力させて頂きたいと思っております。