

中小企業診断士

上野

UENO Toshio

敏男

商店女将さんの  
食品製造への挑戦

## 岐阜商工会議所専門家研究会(ぎふ専研)

当研究会は岐阜商工会議所に登録している各専門家25名が研鑽を重ね、企業や事業支援の実践に役立てることを目的としています。

主な活動は、企業経営に関する法律、税務、財務、販売、事業承継、ITなどの事例を通して各専門分野からの意見や提言を行い、企業最適化を図ることです。

筆者が東北地区の中小企業支援センターにビジネス開発ディレクターとして勤務していた当時の事例を紹介します。

## 支援の経緯

昔から伝わる仙台名産「しそ巻き」を女将Aさん独自の工夫で商店内において姉と共同で商品開発を進め、創業後1年が経過した。

本業経営は店主である主人任せでAは経営の素人であったので、行政の産業振興課へ相談し、中小企業支援センターの紹介を受け、出前経営相談事業で担当者の筆者が支援を行った。

## 商品の特徴

昔から伝わる仙台名産しそ巻きを現代風にアレンジ、老舗の「仙台みそ」と地元農家と契約した「新鮮なしそ」をミックスした独自の商品。手頃な価格で、栄養価も高く、美味しさを追求した商品となっている。

## 支援の概要とポイント

① Aさんを訪問、姉妹にヒヤリング、現状の経営資源や課題、問題点の把握。  
② 計画的な事業計画の作成。進捗

状況管理(PDCA管理/図表1を参照)・指導。

③ 商品パッケージデザイン・商品説明パンフレット作成支援。

④ 販路拡大支援(経営支援中の市内米・総菜店、食品卸・小売業者の紹介)。

⑤ 中小企業支援センター主催の産業フェアを紹介、出店、プレゼンを行う。

⑥ 地元ラジオ局から取材、放送により知名度アップ。

①～⑥は経営の素人の課題・問題点と捉えることもできる。これらの支援により、Aさんの開発した独自商品がクローズアップされ、世間に認知されることとなった。

2014年 X 月 X 日

■表1 ビジネスにおける 事業進捗状況チェック表 (期間は随意…1年、1ヶ月等)

事業	P 計画	D 実施(事業・準備)	C チェック、検証	A 修正・調整、改善
既存事業				
既存事業修正 or 新規取組事業				
全体 ・まとめ・バランス				

●スピード、対応力→決断をすばやく、状況に柔軟に対応→実績の積み重ねが力となる。

②の計画的な事業計画は現状の「企業力」を十分に把握した上で無理のない計画作成が望ましい。計画作成のみでは成功はあり得ない、専門家等により、事業の進捗状況や課題・問題点をタイムリーにチェックしてもらえる環境であればなお、事業の成功の確率は高まる。

③の商品パッケージデザイン、パンフレット作成は筆者の専門分野ではないので、知人の大学4年生女性Bさん(情報デザイン科)に頼んで、スケジュールを調整、一緒に企業訪問を行い、Aさん姉妹の要望も取り入れて作成した。Bさんにとり、就職活動中であり、デザイン実績は採用の際、有利となり、翌年地元印刷会社にデザイナーとして就職となった。

④の販売先は筆者が経営支援中の市内5店舗を有する米・総菜店の仙台三越百貨店地下食品店舗での販売、本店での販売、また東北地区・関東地区への食品卸・小売業の本社に併設するミニスーパーでの販売先を紹介し、取引が開始された。以前はAさんの知り合いの市場のみでの販売であった。

⑤、⑥は知名度・認知度アップの戦略ともいえる。

## この事例から学ぶビジネス成功のための留意したい5つのポイント

- 1 核となる商品・サービスの独自性があるか。
- 2 事業全般にわたり大局から俯瞰できるか、できない場合協力者(できれば専門家の協力を得る)がいるか。
- 3 現在の経営資源(人・もの・資金・ノウハウ・必要な情報等)の冷静な判断と将来の見通しがあるか。時流にマッチした事業であるか。
- 4 最後に経営者自身の強い意志(継続性が必要)。
- 5



中小企業診断士  
上野敏男

●プロフィール  
うえの としお  
流通関係の民間企業を経て、中小企業、創業者等の経営指導、販路開拓、商店街活性化支援等を展開している。中小企業支援センター(鳥取県、福島県、仙台市、群馬県)のマネージャー等を歴任、初代岐阜市商店街活性化プロデューサー。