

行きます。聞きます。提案します

～商工会の支援事例～ **7**

販売促進策の立案から実践まで伴走型支援を実施

「サンライズ。ドーナツ」：富来商工会

ヘルシーで人気のおからドーナツを移動販売

「サンライズ。ドーナツ」は「おからドーナツ」を主力商品とし、地元スーパーなどの店頭で移動販売車による出店販売を行っています。

事業主である高橋外世美さんは、旧富来町の豆腐製造業に嫁ぎ、家業を手伝っていました。製造過程でできるおからを利用して作り始めたドーナツが評判となったことから、平成二十年に現在の移動販売事業に取り組みました。

材料に青大豆や米油を使ったドーナツは、ヘルシーでリーズナブルで、子どもからお年寄りまで幅広い年代の消費者に支持されています。



ドーナツと移動販売車

専門家派遣制度を活用し体系的な販促策を立案

しかし、過疎と高齢化が進行する能登地域で、安定した売上を維持していくのは大変難しく、その対策として、移動販売車を増車し、二台体制でシフトを組み、出店エリアの拡大や新規客獲得を目指したいと高橋さんが、車両購入にかかる融資の相談に來られました。

相談の過程で、高橋さんの中に「規模を拡大するリスク(投資回収・顧客開拓は可能か)に対する不安がぬぐい切れていないことがうかがえたので、この機会に専門家を交え、投資に対する効果判断を含め、今後の販

売戦略について、アドバイスを受けてはどうかと提案し、今回の支援をスタートしました。

県の専門家派遣制度である企業ドッグで、派遣いただいた中小企業診断士から、ヒアリングや決算書などの資料をもとに、「増車後の収支見通しのシミュレーション」と「収益アップに向けた販促策(5%アップ作戦)の提案」をいただきました。「5%アップ作戦」とは、売上を形成する四つの要素(顧客数)「来店頻度」「商品単価」「買上点数」を各々5%アップさせる対策)

この指導によって、借入後の返済も含めて、今回の投資の妥当性を確認することができ、また、販促に関する具体的な戦略の方向性についても整理することができました。



事業主の高橋さん

改善策の着実な実践を伴走支援

その後、商工会では、専門家の提案を基に、改善策が着実に実践されるよう伴走して支援を行いました。

一つは増車後のシミュレーションをもとにした融資あっせん。もう一つは「5%アップ作戦」を受けた、販促策の具体的な取組支援です。

特に、販促策の取組支援については、取組みやすさや効果の高さの観点から、優先順位をつけ、一緒に方策を考えながら進めました。

例えば、商品POPや販促チラシなどの制作にあたっては、本人の意見をもとに具体的にデザイン案を提示しながら進め、事業主のイメージが膨らむよう心掛けました。



制作した商品POP

今回一つ一つの改善策を着実に実施したことによって、高橋さんは、何かしらの効果を実感(客の反応が向上、買上げ点数アップなど)することができ、

その小さな成功体験が、次の取組みに向けたモチベーションアップにつながったようです。



制作したスタンプカード

担当経営指導員から一言

エースで四番、しかも監督も務めなくてはならない状況に身を置く小規模事業者の身近な相談相手となり、時に専門家派遣制度を上手く活用し、着実に経営改善が前に進むよう今後とも努めていきたいと思えます。

担当経営指導員・執筆
富来商工会
経営指導員 浜野誠一

サンライズ。ドーナツ

〒九二五-〇四四六
志賀町富来地頭町六一七三
TEL 〇七六-七四二一〇一五八

浜野指導員の行ったサンライズ。ドーナツ様への支援は、平成二十八年度石川県商工会優秀支援事例の優秀賞を受賞しました。