

センター活用事例

あきた農商工応援ファンド事業

売れる物を集めて売れる場所に 持っていく物販イベントを展開

建設業者が異業種に進出するケースは近年増えてきている。本業が縮小傾向と判断したら事業を継続しつつ早期に多角化を模索するのも賢明なことと言える。売れるものを見つけ出し、売れる場所を確保すれば活路はある。

建設業を母体に新規事業に進出

能代市の株式会社白神フォレストコーポレーションは、建設用木材製品や天然水「白神山水」の販売、および特産品の開発販売を主たる事業内容にしている。秋田市に本社のある中田建設株式会社の子会社で、当初は建設用木材製品の販売が中心だったが、藤里町で「白神山水」の製造販売の構想が持ち上がったとき、中田建設も取水地の探索や工場の建設に携わり、その縁で白神山水の販売チャンネルの一つとなった。

「建設業という本業の事業がやや縮小傾向だったため雇用の維持のためにも新規の進出分野を模索していたところでした」（中田範彦取締役営業部長）

消費地での物販イベントを軸に

現在は、東京などの大手デパートやショッピングセンターを会場にして「白神フェア」と銘打った物販イベントの開催を事業の中心に据えている。

「白神フェア」では、能代山本地域を中心にした周辺の食品関連企業に参加を呼びかけ、秋田の食の売り込みに力を注いでいる。

秋田の産物を全国の消費者に発信していくのが事

同社の看板商品である天然水「白神山水」と自社開発商品。



株式会社白神フォレスト コーポレーション

〒016-0801
秋田県能代市浜通町4-59
Tel. 0185-52-4130
Fax. 0185-52-4150
<http://www.shirakami-fc.co.jp/>

業の主軸なので、自社商品は必ずしも多くはないが、取引先との口座開設には自社商品の存在が条件になることもあり、現在は4種類の自社商品を用意している。

自社商品の開発をしたこれからは正念場

その一つが、「どーも！だまこです！」と名付けられた商品。地元の伝統食である「だまこ」をアレンジしたもので、団子状にしたご飯に具材を練り込み、季節を問わず気軽に美味しく食べられるようにしたもの。

この商品の開発に際してあきた農商工応援ファンド事業を利用し、試作品開発費用や食品商談会出展にかかる費用などに充てられた。

2年近い開発期間を経て今年の3月から販売を開始したばかりだが、店頭に並べるだけでコンスタントに売れるという商品ではないため、今後は売り方の工夫に力を入れていきたいと考えている。

「白神フェア」告知のツールとして、ホームページ、ブログ、ツイッターなどを活用しており、これからは自社のオンラインショップも充実させていきたいとしている。



- 1 白神フェアと銘打った物販イベントを大手デパートで繰り広げている。
- 2 建設業からの経営多角化ビジネスを語る中田範彦取締役営業部長。
- 3 ツイッターをはじめインターネットでの情報発信も積極的に活用している。
- 4 「どーも！だまこです！」。販売促進のために作成されたレシピブック。



事業の解説

あきた農商工応援ファンド事業

農林漁業者と中小企業者等が連携した新商品の開発や販路開拓等の取組を支援します。

【制度の利用・お問い合わせについて】

あきた企業活性化センター／経営革新・設備資金担当まで。