

# よろず サポート レポート

YOROZU  
Support Report

## 秋田県よろず支援拠点

0円  
相談

幅広い経営知識と高い専門性を有する多数のコーディネーターが、相談者の課題を抽出把握して、課題解決を目指した提案に基づきチーム支援します。

【お問い合わせ】 TEL.018-860-5605

## 「顔が変わる」支援を



チーフコーディネーター  
加藤 剛 かとう たけし

大手小売業において店長、商品部長、プロジェクト室長などの経営幹部を経験し、独立後は海外展開支援コンサルタントとして日本の食や伝統産業の海外展開をサポート。

よろず支援拠点では、事業者様の課題解決に向け、コーディネーターがチームとなって支援をします。現在私たちが目指しているのは、「顔が変わる」支援。お店の売り場や商品のデザインなどが変わるのももちろんですが、様々な提案・検討を重ねていくことで「良いものができた」という自信やモチベーションが事業者様の顔を輝かせ、自然にお客様の顔も変わり、結果がついてきます。

今回は、昨年度実際に「顔を変えた」実績を紹介します。

1. 社会福祉法人南秋福祉会  
指定障害福祉サービス事業所 中野つくし苑  
秋田県秋田市下新城中野字街道端西40 TEL:018-853-7792
2. シンセイ科学株式会社  
秋田県にかほ市芹田字高磯126 TEL:0184-37-3588
3. 株式会社安藤醸造  
秋田県仙北市角館町下新町27 TEL:0187-53-2008

## 1. 「どう作るか」から「どう売るか」へ

売り方を変えただけで売上げが伸びた事例がある。指定障害福祉サービス事業所である中野つくし苑では、事業所利用者と職員が、事業所で栽培して収穫した野菜等を乾燥加工し商品化している。加工している野菜・果物は年間30種類あり、単体商品のほか、「切干大根」用や「みそ汁の具」用など、複数の野菜を組み合わせた商品もあったが、なかなか売上げが伸びなかった。乾燥野菜なので、見た目が小さく軽くなってしまうことで価格設定がむずかしく、採算が合わないことが課題であった。

よろず支援拠点では、30種という種類の豊富さに着目し、5種類ごとに組み合わせ、シンプルでオシャレなイメージの統一ラベルを付してリニューアルすることを提案。ラベルの統一によりコストを削減する一方で、内容物とおすすめの用途は簡易的な別のラベルを貼付することであらゆる組み合わせに対応できるよう工夫した。また、野菜だけでなく果物も入れることで見た目が華やかになり、さまざまな料理へのアレンジの幅も広がった。お客様に足を止めてもらうため、売り場ではこれまでの平置きをやめ、立体的なフック式ディスプレイで「見せる」売り方に変更した。

商品の中身は変わらず、「見せ方」を変えただけで、雑貨店などの新たな売り場の開拓にも成功し、売上げは従来の4倍となった。雇用の拡大や賃金のアップだけではなく、「オシャレな商品をつくっている」ということが、利用者と職員のモチベーションアップにも繋がっているという。



Before

After

華やかな  
ビジュアルが目を引く。  
売り場でのお客様との  
会話も増えたという。

### 支援のポイント

コーディネーター  
木村 まゆみ きむら まゆみ

「見せ方」を変えることにより売上げアップを目指し、「ものづくり」から「売り方」への事業のステップアップを支援します。



## 2. 商品の価値を上げるブランディング

シンセイ科学株式会社では、もともと休耕田を利用して活どじょうを養殖し首都圏の飲食店へ卸しており、佃煮、甘露煮、せんべいという加工品も開発し販売も行っていましたが、加工品の売上げがなかなか伸びず苦戦していた。よろず支援拠点では、価格に対して商品の価値を見だしにくいことが弱みと分析し、味、商品のビジュアルなど、異なる得意分野を持つコーディネーターがチームとなり、商品価値向上のための戦略を考えた。3つの商品はターゲットがそれぞれバラバラだったので、今回はせんべいに絞って取り組み、これまでお酒のおつまみとして売り出していたところを、どじょうの栄養価の高さに着目し、美容と健康を打ち出した商品にすることを提案。ターゲットを女性に絞り、商品名とパッケージを刷新することで、秋田の新たな特産品を生み出した。



Before

After

つまみとして  
販売していた商品を、  
美容と健康を打ち出した  
商品名とパッケージに。

### 支援のポイント

コーディネーター  
高橋 利恵 たかはし としえ

商品コンセプトを明確にしてターゲットを絞り、その価値を伝える商品戦略のお手伝いをします。



## 3. 経費をかけずに売り上げアップ

よろず支援拠点では、お金をかけずに売り上げを上げるための「0円店舗改善」を支援している。仙北市角館の株式会社安藤醸造本店では、蔵の前に商品が置かれており、その歴史ある魅力的な姿が十分にお客様に伝わりにくく、内蔵、居住空間、お店が同じ空間にある特徴的な建物の造りも活かしきれていなかった。蔵の存在感を際立たせるため、蔵の前に陳列されていた商品を居住スペースに移動し、見せるディスプレイにより居住スペースにも注目を集められるようレイアウトを変更した。

また、まっすぐに長い造りのお店に商品が平らに置かれている状態から、お客様が足を止めるポイントとなる凹凸をつくり、商品が目にとまりやすいよう陳列を工夫。店舗改善後、お客様の滞留時間は伸び、売上げアップが期待される。



Before

After

蔵の存在を  
際立たせ、建物の  
魅力も伝えられる  
レイアウトに。

### 支援のポイント

コーディネーター  
広瀬 典子 ひろせ のりこ

事業者様が持っている価値をお客様に伝えるため、事業者様目線ではなく、お客様の目線でのお店づくりを形にしていけるのが私たちの支援です。



## よろず支援拠点がチームでサポートします

よろず支援拠点では、結果にこだわった支援をします。何をやれば本当に売上げが上がるのかを見極め議論して、良いものになるよう練り上げていく。良いものができて事業者様が納得できると、事業者様の顔が変わります。昨日までは違う場所に立っているような気持ちになる。そうすると、意欲が湧き、心が変わる。事業者様が頑張れるステージをつくるのが私たちの仕事です。



事業にはご自身で気づかない強みがあります。一緒に考えましょう。