



| 企業名 | 株式会社内藤 |      |           |
|-----|--------|------|-----------|
| 代表者 | 内藤康    | 所在地  | 小浜市       |
| 業種  | 塗箸製造   | 事業内容 | 若狭塗箸の製造販売 |

## オリジナルグッズの提案による吉野家との取引開拓

現状

2017年に小浜信用金庫の紹介で内藤社長がよろず支援拠点に相談に来られた。下請企業で利益率が悪化してい るとのことで、下請けから脱却して自立した経営につなげる販路開拓についての議論を行った。問屋から受注して 製造しているため、問屋を飛び越えて直接消費者へ販売するのは難しいが、例えば大手の外食チェーン店などと の直接取引なら問題ないだろうとのことであった。



大手牛丼チェーンの吉野家にターゲットを絞って商品企画とアプロー チ先の探索を行った。

調査してみると吉野家は過去に丼のプレゼント企画を行い、大人気 だったことやインスタグラムで吉野家を検索すると数十万という画像が ヒットすることから、日本全国に多数の吉野家マニアがいることが分 かった。そこで、どうしたら吉野家が若狭塗箸に興味を示してもらえる か、吉野家マニアが喜ぶ箸はどのようなものか、吉野家として取り組 むメリットは何か、などを議論した。そして最初の相談から2年が過ぎた 2018年11月にようやく吉野家の外販事業本部との商談にこぎつけ、 2019年4月に吉野家オリジナルの若狭塗り箸を納品した。

## 分析提案



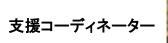
吉野家オリジナル箸



成果

父の日、母の日ギフトとして冷凍牛丼とのセット販売を行ってもらったと ころ、オリジナルデザインの丼とのセット品は発表から2週間ほどで完 売し、通常の丼とのセット品も6月初旬には完売した。吉野家側もこれ までの父の日企画ではあり得ない好調な売れ行きであったと言ってい る。これ以外に吉野家コラボ第2弾、第3弾の企画が決定している。









有限会社中西昆布 企業名 福井市 代表者 中西伸治 事業内容 業種 小売業 昆布加工販売業

## 入門用だしセットを核とした新たな需要の開拓



現状

昭和7年に初代が京都での修行を経て福井市内に創業した。相談者はその三代目。近年、食生活の洋風化や核 家族化が進み、消費者の昆布離れが加速しており、相談者は、マーケット縮小に大きな不安を抱いていた。そん な折、取引のある金融機関の支店長からよろず支援拠点を紹介され、来訪した。 「今の若い人たちの昆布離れについて、時代の流れで仕方ない」と、前向きな発言がほとんどなかった。



今や昆布は世界のシェフたちの間で、最高級の食材として扱われてい るという事実を指摘し、昆布離れした若い人たちが、また昆布に戻って くる可能性を示唆した。そのためには、一般的に手間がかかると思わ れている昆布でダシを取ることは意外に手軽であることや、自然食品 である昆布の素晴らしさを世の中に伝えていくことが大切だと説得し

簡単に出汁が取れる入門編の商品として、だしキットの試作品を開 発。1リットルの水に、一定量の昆布と鰹節を入れて、一晩置くだけで、 翌朝にはダシができているというもの。

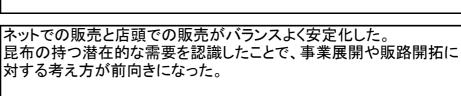
だしキットは「天然だし入門セット」と命名。パッケージデザインもアドバ イスした結果、全国紙や地方紙、専門誌やラジオなどいくつものメディ

分析提案

アに取り上げられると、在庫商品が数時間で完売。その後も生産が追 い付かない状況が続き、ネットでの注文も増えた。店舗に来店する新 規のお客様も増加した。



開発した 天然だし入門セット





成果



中西社長

