

ジェラートの店頭販売の減少を BtoB への新事業で補う

課題

新自動車道の開通で 店頭販売が減少してしまった

岩手県遠野市上郷町の農産物直売所「夢産直かみごう」でジェラートの製造・販売店を運営する合同会社ユニコファーム。本業が酪農で、搾って3時間以内の自社生乳を使用。原材料から加工・販売まで一貫体制で製造するジェラートは、新鮮で濃厚だと高い評価を得て、リピーターも多い。遠野産ブルーベリーなど地元産を中心とした季節の野菜や果実を使った季節限定ジェラートも積極的に開発しており、フレッシュで自然な味わいが人気を集めている。店頭での販売のほか道の駅などでの委託製造販売が売り上げの1割、卸売販売が1割という売り上げ構成で、順調に推移していた。

転機が訪れたのは、2019年3月の東北横断自動車道釜石秋田線の開通だった。店舗は、遠野と釜石を結ぶ国道沿いに立地しており、地元顧客のほか地域外からのビジネスや観光、買い物の休憩場所として利用されてきたが、自動車道開通後、利便性が向上したことで休憩を取らずに通る車が増加。5月の大型連休はさほど影響は出なかったが、6月以後は客足が落ち、売り上げは開通前の2割減となった。

これまででも、2015年に近くの遠野インターチェンジに道の駅が設置されたことで直売所の集客は8%低下したが、今回は当初からそれ以上の影響が出るのが予想されていたため、今後の経営の維持・強化策を立てることが急務の課題となっていた。

支援

店頭販売の不振を PB商品開発で補う

同社から相談を受けた遠野商工会では、現状の店舗販売（BtoC）だけでは売り上げの減少は避けられないと判断。打開策を検討するためヒアリングを行ったところ、近隣市町村からのジェラートの製造依頼が増えているほか、自社のオリジナルジェラートの卸売の依頼も寄せられていることがわかった。

自動車道開通による来店客数の落ち込みを補うカギは、業務販売（BtoB）であるとして、BtoBの割合を増やすべく経営革新計画の策定に取り組むことにした。

打診のあった道の駅と産直販売所と共同で、無農薬カボチャジェラート、山ブドウとチーズクリームのジェラート、



PB商品として開発した、カボチャのジェラート

甲子柿ジェラートなどオリジナリティの高い高付加価値ジェラートを開発。自社が得意とする高いレシピ開発力と高い加工技術で開発したPB（プライベートブランド）商品の開発に好感触を得た。地元農産物を積極的に活用したジェラートは消費者の本物志向や健康志向に応じて高い訴求効果が見込めると同時に、自社の優位性を高めることとなるため、今後もバリエーションを拡大して受注拡大を目指す。

さらに、共同開発したPB商品は、自社店舗でも週末に季節限定品として販売することで店舗の売り上げアップを狙う考えだ。

支援の経過

| 期間 | 支援内容 |
|---------|--------------------|
| 2017年5月 | 経営革新計画の策定支援 |
| 6月 | 経営分析シートの活用によるヒアリング |
| 7月 | 専門家派遣による支援 |
| 10月 | 経営革新計画の提出 |
| 2017年度 | 経営革新計画の承認 |

会社概要

会社名：合同会社ユニコファーム
住所：岩手県遠野市青笹町青笹10地割55-1
電話番号：0198-65-2100
代表者名：入倉康彦
創業年：2015年
従業員数：1名
商工会名・担当者名：遠野商工会・鎌田友広