

経営革新等支援機関による

# 中小企業・小規模事業者支援 優良取組事例集



経済産業省 中小企業庁  
経営支援部経営支援課

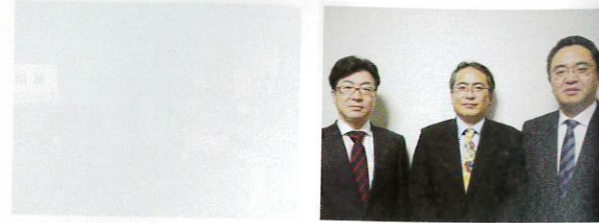
# 事業承継後の新商品開発等に向け、 コンセプト設定や使用する材料の提案を実施

認定  
支援機関

## 旭日税理士法人

税理士法人

〈所在地〉宮城県仙台市宮城野区原町5-11-22  
〈設立〉平成15年 〈従業員数〉16名  
〈認定日〉平成24年12月21日



### 事業承継後の新商品開発等に取り組む企業を支援

税理士の他、社会保険労務士・行政書士が在籍することに加え、弁護士事務所を併設する同機関は、税務以外にも労務や法務など経営に関する様々な支援をワンストップで提供している。

同機関の顧客であるパン粉の製造、及び、パン粉を含めた食品の卸売業を営む株式会社かね久(以下、同社)の前身である金久商店は、事業承継にあたって事業を引き継ぐ者がおらず困っていた。そこで、同機関のネットワークを介して、同社の現取締役社長である遠藤氏(以下、同氏)を金久商店に紹介した。このような経緯もあり、同氏の承継に伴い同社の屋号が変更された後も、継続的に税務関連サービスを提供していた。

その後、大手卸事業者との競争が厳しいこと等から、同社から相談を受け、新商品開発や取引先の囲い込みに向けた企業競争力強化のための支援も提供することとなった。

経緯

### 規格外の食材を活用した大手との差別化等を提案

まず、同社が新商品として、石巻市で水揚げされる牡蠣と同社のパン粉を用いた「カキフライ」の製造・販売実施を検討していたことに対し、多くの家庭で揚げ物調理が敬遠されている傾向を日頃の情報収集により把握していた同機関は、市場ニーズに合った有望な商品である旨を伝えた。

さらに、販売コストを安くして大手卸事業者との差別化を図るため、調達コストを抑制できるとの見込みから通常廃棄される「規格外に大粒の牡蠣」を原材料として活用することを提案。

また、販売先の囲い込みに向けては、パン粉の揚げ方等のノウハウに同社が長けていることを踏まえ、同社の取引先(パン粉の卸先)であるとんかつ屋等に、パン粉の揚げ型を活用したメニュー開発支援等のコンサルティングを提供できれば、大手卸事業者のサービスと差別化が図れるのではないかと提案した。

支援内容・工夫

### 新商品開発や新事業展開に成功し、売上拡大にも繋がる

規格外の材料を活用した差別化支援やコンサルティング事業の提案を通じ、商品開発のコンセプトや販売先の囲い込みに向けた方策を明確化した同社では、新商品開発や取引先へのコンサルティングサービスの提供等の取組を推進。結果、事業承継前と比較し売上の拡大を実現した。

成果・効果

### 支援内容の強化を図り、シニア世代の創業にも注力

今後は、同社に対する今回の支援のように、新商品開発に関するアドバイスなど従来の支援より一歩踏み込んだ経営支援を提供する顧客を増やしていきたいと考えている。また、周囲に創業の意志の強いシニアが多く存在することから、シニアの創業支援を強化していきたいと考えている。

今後の取組

## 株式会社かね久

中小企業・  
小規模  
事業者

飲食料品卸売業

〈所在地〉宮城県多賀城市大代3-8-62  
〈設立〉平成26年 〈資本金〉300万円  
〈従業員数〉3名



### 大手との差別化を図るため、新商品開発等の取組を決意

自社で粉砕処理を実施した、粉砕したてのパン粉の販売を主力とする食料品卸事業者である同社は、前身である金久商店の時代から、パン粉の種類を豊富に有しており、取引先のニーズに応じたパン粉を販売することを心掛けている。

以前に金久商店のオーナーが廃業を検討していた際に、税務関連サービスを提供していた旭日税理士法人(以下、同機関)から、現在の代表取締役である遠藤氏(以下、同氏)の紹介を受け、同氏が現在の株式会社かね久という名称で事業を引き継ぐこととなった。

その後、パン粉の卸売事業は大手卸事業者が価格攻勢を仕掛けており、競争環境が厳しく、差別化を図るための新商品開発や、別の事業者には販路を奪われないための販路囲い込みなどの必要性を感じていた。そこで、同機関に相談し、同機関からの支援を受けながら企業競争力強化を図ることとした。

経緯

### 規格外の牡蠣の確保や取引先のメニュー開発等を実施

新商品開発に関しては、同社が考えていた近隣の漁港で水揚げされる牡蠣を活用し、同社のパン粉を用いた商品に対し、同機関が把握している消費者の実態を踏まえて、ニーズの見込める商品であると判断したことを受け、製造・販売の開始を決意。また、販売コストを安くして大手卸事業者との差別化を図るため、調達費用の抑制のために「規格外に大粒の牡蠣」を原材料に活用することの提案を受けた同社では、同氏が以前食品関連事業者に勤めていた際に構築していた人脈を活用して、材料の調達先の確保を実施した。

この他、取引先の囲い込みに向けては、同機関からパン粉活用ノウハウを生かした取引先へのメニュー開発等を行うコンサルティング事業の提案を受け、とんかつ屋等に対しメニュー開発や調理方法のアドバイスを提供等、取引先との関係強化を図った。

取組・工夫

### カキフライの開発と取引先との関係強化に成功

同機関からの規格外の材料を活用した差別化支援やコンサルティング事業の提案等による支援により、商品開発のコンセプトや取引先との関係強化の方策を明確化した同社では、新商品の製造・販売の開始や取引先の囲い込みを通じ、売上の拡大を実現。現在では、新たな雇用に向けた計画を描いている等、追加の人員費を許容する余裕も出てきているという。

成果・効果

### 更なる収益確保に向け、新商品の販路開拓に注力

宮城県産の食材を用いた新商品開発に積極的に取り組んできた同社であるが、その商品開発を収益に還元するため、同機関の支援を受けながら今後は販売先の確保・拡大に注力していきたいと考えている。