

株式会社夕月

1963年設立の魚肉練り製品メーカー。包装かまぼこは日産約13万本の生産が可能で、業界トップクラスの生産能力を誇る。

店舗改善・イベント開催・オンライン強化で
売り上げ1割増を実現

課題

- 直販ブランドの整理ができておらず、顧客認知度も低い
- 直販における新規顧客獲得とリピート購入のための施策がない

成果

- 売り場改善と年間販促計画作成を実施。イベント来場者は大幅増加
- ECサイトの改善により、お歳暮売り上げで前年比154%を達成



顧客導線と購買動向を意識して売り場のレイアウトを変更

支援事業実施の経緯



① 支援を受けた背景

震災と競合参入により
卸売事業の収益性が悪化

2010年ごろから100円商品の流行の波が食品業界にも押し寄せ、利益確保に苦戦。そうした状況下で震災が発生し、風評の影響で商流を断ち切られる。さらに競合他社の参入も相次ぎ、主力商品の販売状況が悪化。原料や燃料費の高騰も利益を圧迫しており、抜本的な打開策が必要となっていた。

利益率の高い
直販事業への転換が急務

卸売事業の業績悪化を受け、粗利率の高い直販事業を強化することを決意。震災前に東京駅での1年間の限定販売で1億円を売り上げた実績から、直販事業に可能性を感じていた。一方で、エリア拡大や販路開拓に関するノウハウが不足しており、具体的な展開手法に関する知識を求めている。

👉 事業者採択のポイント

- ◆メールや電話などを通じて申請サポートを行いながら、実情を丁寧にヒアリング(→P7)

② 専門家とのマッチング

専門家からの紹介で事業に参加。
事業活用で費用問題をクリア

直販事業への本格参入について、取引のある金融機関に相談したところ、船井総合研究所を紹介される。同社との相談を進める中で、投資能力に限りがあるため費用面で懸念が生じたが、解決策として本事業を紹介され、参加することを決意。直販事業に長けた専門家を選出してもらい、支援がスタートした。

👉 マッチングのポイント

- ◆事業者が特定の専門家を希望する場合も、事業者が抱える課題の支援が可能かを精査(→P8)

専門家
Profile

株式会社船井総合研究所
中野 一平氏・横山 玟珠氏・中山 凌輔氏

食品製造業・醸造業を中心にコンサルティングを行う。「時流適応×一番化」のBtoB拡大、通販・直販支援を得意とし、1000件超えの事案で商品開発、販路開拓、EC強化、工場祭などで実績を上げている。

3 課題特定支援／計画策定

直販比率10%を目標に 直販強化の全体戦略を構築

専門家が提示した、同規模の事業者や地域性が似た事業者の成功事例を参照し、直販事業の売り上げを5年後に2億円、直販比率を10%以上とする目標を設定。達成に向けて、段階的な到達目標と、必要なアクションの洗い出しを行った。当初は高級路線ブランドでの販路拡大を狙っていたが、ブランド整理の中で認知度が低いことが判明。専門家の助言により、卸売りで既に認知度が高い「夕月」ブランドを直販でも全面的に訴求する方針に切り替えた。

👉 課題特定のポイント

◆事業者の状況を把握し、取組の実行可能性を検証。場当たり的な対応となっている場合には、助言や調整を行う(→P9)

4 課題解決支援

事業者の実行能力に応じ柔軟に方針を転換

当初の計画では新商品開発にも取り組む予定だったが、生産体制により実現が難しいことが判明。専門家から「投資や期間を要する新商品開発よりも、既存商材を活用した販売強化に注力すべき」との助言を受け、早期に販売促進を重視する方針へ転換した。



スライド式バナーや人気商品ランキング、SEOを意識したコンテンツなどを搭載し、ECサイトをブラッシュアップ

店舗・イベント・ECの 三つのアプローチで売り上げアップ

専門家から、直販事業においては「認知してもらうことが最重要」との指摘を受け、施策を展開した。直売店の売り場改善では顧客導線を意識し、冷蔵ケースをレジ前に配置するなど戦略的な店舗づくりを実施。イベント施策では、キッチンカー導入やはがき告知などにより前年比228%の来場客数を記録した。ECサイトではデータに基づく改善と週1回のメールマガジン配信により、お歳暮売り上げで前年比154%を達成。これらの継続的な取組により2023年度売り上げは前年比1割アップとなり、スタッフのモチベーション向上にもつながっている。



イベントスケジュールを作成し、余裕を持って告知を行うことで来場者数も増加

5 支援への評価と新たな課題

専門家の事例提示と データ重視の指導が学びになる

専門家が規模感と地域性に合った成功事例を各フェーズで提示してくれたことで、施策の意味を理解し、成功のイメージを持つことができたことと評価している。また、専門家の指導は全てがデータに基づくものであり、データ収集・分析の重要性を学んだ。現在はシステム改善を進め、効果的なデータ取得が可能な仕組みを構築中。今後は売り上げ2億円、直販比率10%達成に向けてより緻密なアクションプランを策定し、自社の売り上げ向上と地域活性化につながる取組を継続していく。

専門家
Comment



株式会社船井総合研究所 中野 一平氏

事業者の意欲的な取組姿勢により 多岐にわたる直販拡大施策を実現

夕月さんへの支援では、練り製品市場が厳しく、本業である卸売りの業務と並行した社内調整が大変な中、直販強化の目標達成に向け前向きに取り組んでくださり、大変やりがいを感じました。直販に携わるスタッフの皆さまは、各種企画においても自発的に案を出すなど、高い意欲を見せてくださいました。この高い協力体制の下、直売店売り場改善、工場祭開催、EC強化を実現。現在、データ分析の仕組みも構築中であり、直販拡大の礎作りにも貢献できたことをうれしく思います。この取組を継続していただき、売り上げ向上と共にいわき市の地域活性化にもつながることを期待しております。