

地の不利を利に替え、過疎地起点の 地域連携新商品で地産外商を目指す計画

概要

熊野は急激な過疎化により商圈は縮小している。しかし当社は、価値ある地域の歴史文化等地域資源を活用、高性能な設備を導入し、県内外の事業者間連携による新商品開発と地産外商の実現を目指している。直前の課題である製造上の手作業工程等の不効率を解消し、受注余力を生み出すことによって新商品の量産化を行う。

取り組みのきっかけ

東紀州は人口減少地域で、現状のケーキ等の洋菓子店・喫茶店では将来はない。特に熊野市は急激な過疎化により商圈は大きく縮小している。

そこで、今後を見据え、価値のある地域の歴史文化等地域資源を活用し、高性能な設備を導入、地域特性ある洋菓子を中心に新商品の量産化を図る。県内外の事業者間連携による新商品開発と地産外商を実現する。

取り組みの目標

「熊野で作って熊野地域外で販売する」ビジネスモデルに取り組む。橿原市主催の市みやげ物発掘プロジェクトに応募者から依頼を受けて応募作品を同社が試作、優秀賞を受賞し商品化、現在OEM提供している。

また、伊勢志摩サミットで提供した日本酒メーカー依頼により「酒かすを用いた商品」を開発、本商品も製造している。

そのため、現状では生産能力が限界で受注余力がないことから、自動化機器を導入し、品質の安定化と量産化を図る。



ホットミックス（攪拌機）



デポジッター（充填機）



作業中の様子

有限会社もんいまあじゅ

代表取締役 濱口 佳丈

所在地：〒519-4325 熊野市有馬町5821-33

連絡先：TEL 0597-89-6810 Fax 0597-89-6820

E-mail：captain.santa33@icloud.com

URL：http://monimage-kumano.com/

企業情報

従業員数：6人

資本金：300万円

創業：平成15年5月1日

創業種：食料品製造業（パン・菓子製造業）

特色：子供からお年寄りまで、幅広い年代を対象に、ハイセンスで、手作り感たっぷりのアットホームなお店で、地域No.1店と自負している。

(2)デポジッター導入による生産性向上検証

商品名	作業時間		短縮時間
	導入前 (手作業)	導入後	
シュー生地 (1バッチ=320個)	30分	4分50秒	25分10秒
フィナンシェ生地 (1バッチ=280個)	25分	7分00秒	18分00秒

①ホットミックスとデポジッターの操作は、関与するスタッフが新人に教えられる程度の習熟度を達成した。

②両機械とも入力数値を標準化・マニュアル化することで品質のバラツキをなくし均一性が実現した。

③本設備導入によりミキサー作業・終点作業の生産性が大きく向上した。

同社としては、ホットミックスとデポジッターの導入による生産性向上及びOEM（卸売店）への進出により、開発商品の売上増加を見込んでいる。

同時に新設備により攪拌、充填工程に要する時間が短縮でき、製造原価の削減につながった。



作業中の様子

開発製品・技術等のアピール

1. 商品開発力

菓子業界にとらわれないデザインを目指している。

2. 厳選した素材を使用

厳選素材と人工保存料等、添加物は一切使用しないこだわり。

3. ストーリーにこだわる

歴史性、文化性が高い食品を焼き菓子などに応用する。

4. 異業種連携

酒造メーカーなどとコラボした洋菓子を開発する。

今後の展望

「商品企画」と「レシピ作成」に加え、新規設備を導入することで生産性能力の向上と品質を安定させ、機械化による量産化体制の構築で、OEM企業を目指す。

そして、新たな設備の導入により新規の引合いや見込みの受注量に対応する。

今後は、お客様から得られた情報を迅速に活用し、効率良く商品開発することで自社のストアロイヤリティの向上に繋げていく。また、OEM企業としてのブランディング（デザイン・品質・独自性）に努めていく。

日本全国の名産品（日本酒、ワインその他地方名産品）を活用した「製菓商品」の開発、つまり、菓子以外のブランド飲料食品の製菓商品を開発する経営戦略「地産外商戦略」は非常に期待できる分野である。

同社の商品開発力とデザイン力で、熊野市製造元の各地方土産が、全国各地土産物店の店頭と並び日が来ることを大いに期待している。