

# 中小企業あきた

- 1 県外の食品産業の活性化にむけて  
　　食品関連事業者セミナーを開催 ..... 1  
2 外国人材受入れ・共生セミナーを開催 ..... 2  
　～外国人技能実習制度の理解を深める～  
3 秋田県農業機械商業協同組合理事長を訪問 ..... 4

- 組合相談コーナー ..... 5  
○景況レポート 8月分 ..... 6  
○話題の広場  
　　中央会事業より ..... 8  
　　アラカルト ..... 9  
　　インフォメーション ..... 10

10  
OCTOBER.2019



## TOPICS 1

### 県外の食品産業の活性化にむけて 食品関連事業者セミナーを開催



[セミナー講師の森光氏]

食品需要は少子高齢化、人口減少などを背景に国内市場は縮小傾向で推移しています。県内でも消費量の低迷やコンビニやスーパー・マーケットへの顧客流出など、業界を取り巻く環境は厳しい状況にあり、首都圏など県外への販路開拓に取り組む事業者も増えてはいるものの、販売先の確保は大きな課題となっています。

そこで、県内の食品産業の活性化に繋げ、今後の企業経営の参考としていただくことを目的としたセミナーを8月30日(金)、秋田市のホテルメトロポリタン秋田において開催しました。

「スイーツパン」という新たな手土産市場を切り開き、広島県三原市のパン屋を東京駅で行列の絶えない店舗にまで成長させた株式会社「八天堂」の森光孝雅代表取締役を講師に迎えたこのセミナーには77名が出席、「人生、今日がはじまり～良い品、良い人、良い会社つくりへの挑戦」をテーマに八天堂の代名詞となっている看板商品『くりーむパン』の商品化から現在に至った経緯についての講演が行われました。

森光氏からは、「これまで数百種類の新商品を作ってきたが、どれも「奇をてらった」商品だったため、一時メディアで取り上げられることはあっても定番には決してならなかった。多少でも余裕があるうちに新しいコンセプトを考え、選択と集中が重要と主力商品を1つに絞り込んだ。

スタンダード×スタンダードでなければならぬと考え、「クリームパン」と「口どけ」を掛け合わせた『くりーむパン』を試行錯誤の末、1年半かけて

ようやく完成させた。これまで食べて溶けるようなパンはどこにも無く、このパンには手土産としての市場があることに気がついた。

東京の市場では、商店街の小さなスペースから売り始め、8か月後には日本中から名品が集まる品川駅での販売まで一気にこぎつけることができた。人気番組で取り上げられたことが大きく、24時間フル稼働で作っても間に合わず、欠品が許されないエキナカで売り切れが続出したことで更に人気に火が付いた。これまで発売してから10年半、都内店舗では、ほとんどが前年対比アップで推移しているが、くりーむパンだけで右肩上がりが永遠に続くことはあり得ず、資源がない中小企業はある程度資源ができたら事業の種まきをし、それを「道」にしていかなくてはならない。

商品を考え、販売し、プロモーションするのは全て「人」である。当社は人の育成に一番力を入れている。人を育てていくためには事業をしっかりやっていかなくてはならない。圧倒的に付加価値の高い商品・サービスを作り、利益を稼がなくてはならない。利益がなければ従業員や地域への貢献は出来ないため、利益は徹底的に追及していかなくてはならない。

販売では、「東京」は最も大きな市場であり決して外すことはできない。簡単ではないが、何より規模が圧倒的である。「売り場は東京なんだ」と一点集中し、まずは東京から、そして更には全国へと発信できるように一緒に頑張りましょう」と参加者に呼びかけを行い、講演を締め括りました。