

企業概要

■社名：株式会社柳屋奉善（三重県）

<https://www.oinotomo.com>

■従業員数：18人 ■資本金：10百万円

■売上高：86百万円

■事業内容：和洋菓子の製造販売

■知的財産：商標3件



最中の皮に紅羊羹を丸く流し込んだ和菓子『老伴』

相談のきっかけ

創業430年、老舗和菓子製造業者である当社は、松阪銘菓“老伴（おいのとも）”ブランドで年配のなじみ客あるいは地域イベント（お祭り）ならびに地元スーパーはもとより老舗大手デパートでのお中元、お歳暮需要への対応を図ってきた。ただし、これまで従来の商品に頼りきりで、新規顧客開拓あるいは新製品開発への対応が遅れがちになっていた。そこで、長年親しまれてきた“老伴（おいのとも）”ブランドを活かしながらも、現状のビジネスモデルを再検討し、新規ターゲット顧客への訴求力向上のための具体的な戦略を策定する必要があると考えた。

課題と支援の内容

課題	支援のポイントと活用した専門家
ビジネスモデルの再検討	<ul style="list-style-type: none"> 売上アップに結びつけるため新たなビジネス全体像の再検討（製造、販売、知財） 中小企業診断士 弁理士
新規ターゲット顧客の選定	<ul style="list-style-type: none"> 現状の市場ならびに顧客動向等を整理した上で、当社製品が持つ顧客への提供価値を再整理 ブランド価値（独自性）を活かせるターゲット顧客の選定 中小企業診断士 弁理士
ブランド戦略の検討	<ul style="list-style-type: none"> 新規ターゲット顧客に対するブランド力（認知度、訴求力）向上のための新パッケージ、商標（取得予定）、プロモーション方法等具体的訴求方法等について検討 中小企業診断士 弁理士
ブランド戦略実践の場づくり	<ul style="list-style-type: none"> 新規ターゲットに対する“ブランド戦略実践の場”として“バイヤー商談会”への参加。また、よろず支援拠点とも連携し、補助金を活用した“HPリニューアル”等を支援 中小企業診断士 弁理士

リーダー：東條寮（中小企業診断士）

支援担当者：門田則昭（三重県知財総合支援窓口）

支援を通じてできたこと

項目	支援成果
新規ターゲット顧客を踏まえたブランド戦略の構築	<ul style="list-style-type: none"> 看板商品である“老伴（おいのとも）”の価値、用途、方向性、ブランドとしての訴求方法等について整理し直すことにより、新規ターゲット顧客への具体的なアプローチ方法を整理でき、今後の営業方針が明確となった。
ブランド認知度アップならびに新規顧客開拓のための具体策実行	<ul style="list-style-type: none"> バイヤー商談会等への参加を通じ、ターゲット顧客に対するブランド認知度アップが図れたとともに、これまでのものでづくりに加え、消費者目線”のものでづくりができるようになり、今後の製造、販売戦略構築に有意義な経験ができた。

社長の支援成果についてのコメント

支援を通じて、自社商品を改めて見直すきっかけができ、今後どのようにして自社ブランドを活かしつつ、新規顧客を獲得してゆけばよいかを学べた。専門家の先生指揮のもと「知財総合支援窓口」「よろず支援拠点」「地元商工会議所」の連携支援という大きなお力添えを頂き、事業存続に希望が持てた。