

アフターコロナにトライ!!

コロナショックが経済に与えた影響は大きいですが、いつまでも下を向いてはいられません。アフターコロナの戦略を立てるうえで、3つのキーワードを考えてみました。

ニュー
ノーマル

ニューノーマル(New Normal)とは、直訳すると「新しい常態」。これまで「新しい」と考えられていたことが、ある時点をきっかけに「標準」になることを指す造語です。たとえばコロナ禍で取り組み始めたテレワークなどが、そのひとつの例です。ITの進展、少子高齢化、脱炭素社会など、いま一度、まわりを見直すと、思わぬヒントが転がっているかもしれません。

選択と
集中

少数の分野に事業を絞り込み、思い切って集中的な投資を行う戦略も考えられます。仮に本業が市場縮小している場合、自社の周辺領域へと投資軸を変えながら業態転換を図っていく「市場対応型」か、安定した本業を捨ててでも新たな事業に舵を切る「未来創造型」か、成長性と収益性の高い事業を慎重に見極めて取り組むことが求められます。

イノベ
ション

イノベーションといっても、大胆な変革には勇気が入ります。この時期は大きなコストをかけず、粛々と改善活動を行うべきです。アフターコロナを考慮して、収益構造の改善やビジネスプロセスの効率化などの土台づくりを行うのです。たとえばチャンネルに関して、ネット戦略だけでなく自社商品・サービスを求める顧客との接点が見つかるかもしれません。

100 未来につぶく百年企業
商品開発にトライ

有限会社 **フードスタッフ**

取締役社長 溝邊 利江 氏【湯布院支部会員企業】 URL <http://foodstuff.co.jp>

代表取締役会長
河越 祐人 氏

由布市湯布院町川北字深山1757-7
TEL.0977-28-2121



ネットショップ「極旨家ゆいん」で大分県産食材にこだわった自社商品を販売



それぞれの素材の特徴を活かした商品に仕上げている「極旨スパイス」シリーズ



新ブランドの「大分香豊」シリーズは七味唐辛子に大分の素材をプラスした調味料



溝邊利江取締役社長

大分の食材にこだわったお取り寄せ商品開発に取り組む

新型コロナウイルスの感染拡大に伴う観光客の激減により、宿や観光施設のほかに土産品業者も苦境に立たされています。一方で、いわゆる「巣ごもり需要」が喚起されたことで、土産品をEC市場を通じた「お取り寄せ」商品として販路拡大に取り組む土産品メーカーが増えています。

別府市に本社を置く宝物産株式会社(河越祐人代表取締役社長/荘園支部会員企業)グループに属する有限会社フードスタッフも、そのひとつ。大分の食材にこだわった同社商品は県内の土産品店や道の駅、宿泊施設等で購入できますが、最近では自社サイト「極旨家ゆいん」でも人気を高めています。溝邊利江取締役社長は、もともと乳製品会社勤務の経験を活かし、濃厚ソフトクリーム等のヒット商品の開発をしております。同社でも安心・安全で美味しい商品づくりに積極的に取り組んでいます。

「これまで地域の特産品を使ったオリジナルアイスのほか、調味料やハム・ソーセージ等も手がけてきました。人気の『極旨スパイス』シリーズは、大分県産かぼすや柚子、唐辛子、大葉等を使用したバリエーション豊かなスパイス。『大

分香豊』も人気で、七味唐辛子にカボス皮や柚子を新しい薬味として加えた“八味唐辛子”で、麺類や焼き鳥、餃子、ピザ等、様々な料理に合うと評判です」と溝邊社長。

同社ではHACCPの認証と共に、かねてからの懸案事項であった乳製品の製造許可を、コロナ禍の中で2021年7月に取得しました。これによりチーズやバターなどの二次加工品の製造が可能になったため、長年温めていた商品開発に着手。試行錯誤の末、大分県産生乳を用いた無塩バターと、梅塩昆布、かつお醤油、ラムレーズン・クランベリー、黒豆酒粕を混ぜ合わせた4種類のOEM商品開発に成功。伝統的製法を使うことで濃厚かつ口溶けの良い「おつまみバター」に仕上がっており、都内5つ星ホテルのバーに採用されるまでになっています。

「私たちが美味しいと信じる大分の素材を、これまでの経験や知恵を投じて、より美味しくしたうえで多くの人たちにお届けすることが使命だと思っています」

溝邊社長は、早くも次の商品開発に着手しているとのこと。どんな商品が生まれてくるのか、非常に楽しみです。

100 未来につぶく百年企業
店舗戦略にトライ

有限会社 **コダマ**

代表取締役社長 児玉憲明 氏【大分支部会員企業】 URL <https://cs-kodama.com/>

本店 大分市府内町1-6-19
TEL.097-536-1510



2022年2月から3月にかけてオープン&リニューアルさせた3店舗。左から森町バイパス店、ガレリア竹町のファンキファラゴ店、本店隣の電動アシスト館

思い切った店舗戦略を断行し、「日本一の地域一番店」を目指す

テレビ、ラジオ、イベントと、いまや大分県民で知らない人はいないと思われるほどエネルギッシュな活躍ぶりを見せている児玉憲明氏。今日まで地域づくりに注いできた情熱は、みらいしんきん同友会サイト「e-DoYou!」の連載コラムでご存知の方も多いと思われます。その一方で、経営者としての才覚も存分に発揮しており、屋号「サイクルショップコダマ」の自転車販売店を展開する有限会社コダマの代表取締役社長としての手腕に注目が集まります。

「東京で保険会社に勤務の後、1998年に帰郷してきたのですが、商売をする大分をもっと面白くしたいと、自分自身も楽しみながら、まちづくりに取り組んできました。最初に手がけた大分パルコ(当時)にオープンした若者向け自転車店も、地域活性の一助になればとの思いからでした」

業界では異色の存在である同社は、徹底した地域密着路線を掲げながら、メーカーとの直取引による大量仕入での販売価格低廉化、日本初の量販店への卸業務、ロードサイド型大型店舗のオープンと、今では当たり前になっている取り組みを全国に先駆けて実践してきました。

時代の趨勢を見ながら、スクラップアンドビルドで展開してきた店舗戦略も先見性をもって取り組んできましたが、



最新鋭のスポーツバイクが揃う「ジャイアントストア別府」



児玉憲明代表取締役社長

この春、点と点を結んだひとつの形が見えてきました。「府内町本店を修理・メンテナンスも充実させた旗艦店としながら、隣に九州初の電動アシスト自転車専門店を設置し、ガレリア竹町にスポーツ&ファッションサイクル専門店『ファンキファラゴ』の2店舗を中心市街地にオープンさせました。ロードサイド大型店の森町バイパス店も同じく今年春にリニューアルを行い、わさだ店とあわせて郊外型店舗として地域での存在感を一層高めました。また2019年には別府に『ジャイアントストア別府』を出店し、サイクルツーリズムの推進に民間企業として参画。各店舗に配属されたスタッフも意欲的に取り組んでいます」

この時期に取り組んだ一連の事業展開により、店舗別のセグメント体制も確立したようです。

かねてからの健康志向に加え、コロナ禍において世界的な自転車ブームが到来しており、「日本一の地域一番店」をめざす同社の次の戦略に期待が寄せられます。