

商品開発のアイデアコンペで、 販路拡大と地域おこしを目指す

川崎大師 松山 (株式会社 IPO・M&A コンサルタントグループ)

会社概要

〒231-0062 横浜市中区桜木町 1-7-7

業 種 経営コンサルタント業・小売業
資 本 金 995 万円
取締役(店長) 松山悦子
従 業 員 数 5 名
事 業 概 要 経営コンサルタント、漬物の販売、飲食店の運営

URL <http://kawasaki-daishi.com/>

取締役(店長) **松山 悦子氏**



当店は 2017 年に創業 100 年を迎える漬物屋です。100 周年という節目に向け、新しい取り組みを行いたいと考え、13 年に現在の屋号に変更し、さらには経営の多角化として、店内に和カフェをオープンしました。

「なぜ漬物屋が和カフェを？」と思われるかもしれませんが、折角お参りにきていただいても、この周辺には休憩できるようなカフェがありません。



店頭にて



店内の和カフェ
「小さな奇跡のお店
川崎大師 松山」

せっかく川崎大師の仲見世商店街に立地しているのだから、和風のものを取り入れたカフェは面白いのではないかと発想です。もともと川崎宿では、奈良茶飯という茶飯と奈良漬が大ヒットしたそうで、「東海道中膝栗毛」にもそう書かれています。そういう歴史的な伝統のあるものにカフェをプラスというのは、情報発信にもちょうどいいのかなという思いがありました。

地元ゆかりの人とともに 伝統ある地域を活性化したい

せっかく飲食スペースを造ったのなら、そこでイベントもできるし、販路も開拓していきたい。イベントをやるにしろ、販路を開拓するにしろ、まずはチラシで告知・宣伝をしなくてはと思いましたが、社内にデザイナーはいませんし、デザイン会社に依頼するのも高額だというイメージがありました。そこで、以前にセミナーに参加したことはあったものの、利用の機会が無かったクラウドソーシングを改めて検討してみました。事例などを見ると 1 万円くらいでできるらしいのですが、まさかと思いながら試してみると本当に 1 万円で素晴らしいチラシができた。これは非常にいい仕組みだと思いました。それで、これならもっといろんな広がりが出

この課題を解決 !!

- 人材確保
- 営業力強化
- 販路拡大
- コスト削減
- 商品・サービスの高付加価値化

るかもしれないと、今回、商品開発のアイデアを募集しました。もともと創業 100 年に向けて、漬物の商品開発をどうしようか、いろいろな試行錯誤があったんです。チラシを作ってみて、これならいけるんじゃないかって。今はまだ募集の段階ですが、反応は結構よくて。一人の方が 3 回くらい提案をくださったとか。しかもその方は、料理研究家だそうで。募集中ではありませんが、もうこの人に決めようかなと。

実は今回は、神奈川県にゆかりのある方限定で募集をかけました。川崎大師名物の漬物ですから、川崎大師そのものの町おこしみたいなこともやりたくて。名物の食べ物で地域活性化、というのがよくあるじゃないですか。うちが 100 年続いてきた背景には、江戸時代からの奈良漬の古い歴史があり、その延長での商品開発ということが大事だと思います。ならば、ゆかりのある方と一緒にやりたいんです。



トライアルのハードルを クラウドソーシングが下げる

クラウドソーシングのメリットには、スピードもありますし、コストもあります。でも一番の魅力は、チャレンジができる、トライアルがしやすい、ということではないでしょうか。

例えば今回の商品開発みたいにアイデア出しを業者さんに依頼するならば、かなり本格的にお願いしなければなりません。向こうもビジネスとなると、それなりの量を求めますから。以前、店頭でから揚げもやろうと、あるコンサルタントとお話をしたことがあるんです。すると、のぼりを作ろう、ポスターを作ろう、チラシもやろうと、毎月 5 万で年間 50 万円とかいう提

案をされたんです。こちらで細かいディレクションをしたいのに、そのハンドリングがきかないというか。でもクラウドソーシングだと、そこは自在に使えて、駄目なら駄目ということで非常に冒険もしやすいし、トライアルしやすいんですよ。

新しい人との出会いで、 新規事業、販路拡大へ

先ほどの、商品開発はこの人をお願いしようかなという方は、料理教室もやっていらっしゃるそうで。うちもカフェで料理教室のようなイベントをやりたいと思っていたから、ちょうどいいですし。クラウドソーシングでやると、新しい出会いが広がりますね。

イベントとともに、販路拡大のためネット販売に乗り出し、それを広げていきたいという思いもあります。今年あるいは来年に向けて EC サイトみたいなものを作っていき計画です。それには、いわゆる目玉商品が必要じゃないですか。なぜ今回、商品開発するかというと、ネットと販路開拓ということの第一歩だったので。そのために、今回こういう方みたいな人との新しい出会いがあると助かります。



川崎大師 松山様のコーポレートサイト
<http://kawasaki-daishi.com/>