

皆様方におかれましては、新型コロナウイルス感染症の影響で経済活動が限定されており、事業の継続や雇用維持に奔走されておられることと存じます。

当情報誌では、「withコロナ」をテーマに、前向きに取り組む事業者や団体、国内外の市場動向を紹介するとともに、各専門家の提言等を紹介します。

今回は、今年度、新規事業として実施する「かごしまの逸品ワンストップサポート事業」(P5参照)の総括的なアドバイザーである株式会社ビジネスアーチの伊藤裕様の提言を紹介いたします。

伊藤様は、沖縄・鹿児島を中心に中小企業や自治体の振興事業に携わられており、昨年、当協会が実施したビジネス経営セミナーの講師や企業の個別指導をしていただきました。

裕の ワンポイント アドバイス!

～ビジネス推進力と地域商社の必要性～



皆さん、初めまして。株式会社ビジネスアーチの伊藤裕と申します。沖縄県の6次化プランナーや沖縄県・鹿児島県の商工会連合会登録専門家として中小企業支援と自治体の振興事業などに携わっております。昨年は、鹿児島県特産品協会の会員の事業者様と伴走型の支援をさせて頂きました。損益管理、課題整理、商品やサービスの企画・設計、小店舗向けのHACCPマニュアル作成、競合分析の仕方、販路との仲介など、実際のビジネスに必要な知識やノウハウを伴走型で提供するものでした。

高度成長期の時代は、ある程度品質の保証できるもので安価であれば、大量に売れ、高価なものも一定の基準を満たせば売れました。ところが、バブルが崩壊し、少子化、高齢化、長期デフレ、ネット普及など取り巻く環境が変わり、消費傾向も変わりました。

国内で13兆円を超えていた百貨店の売上も、今や6兆円に届きません。また、全国上場スーパーの売上も毎年減少傾向です。そして、ここに来てコロナ禍の影響で、小売業態も一部を除いて、更に深刻な状況になっています。

これまでビジネスセミナーや補助事業が実施され、商品開発やサービスの企画開発、販路開拓の支援などが全国で行われてきました。しかしながら、なかなか効果が出ない状況が続いてきました。ここで言う効果とは、実際に売れて事業者が儲かるということです。実際のビジネス上の取引の条件や、商品の価格設計の仕方、商流の仕組などが考慮された商品が作られていないからです。ターゲット選定も売り方も物流も複雑になり、取引の条件も複雑かつ細かくなっています。6次産業化の総合化計画の認定取得事業者の内、ビジネス化率は、10%も無いと言われています。これは私も実感していますし、農水省の農業生産法人向けの投資ファンドに聞いても同じ意見でした。

一方、産業祭に出店される中小零細企業の方々にセミナーを実施した際に、商品やサービスの原価率や会社の損益分岐点(収支)の分かっている方は、30%程度しかいませんでした。平均客単価から想定して売れる価格の限界もありますし、平均客単価は売先によっても異なります。食品であれば、コロナ禍でも売上が期待できそうな、自家需要素材や宅配関連の商材、総菜用の1次加工商材などが狙い目です。各社業態の売上実績から、有効な販売先を考えながら事業者を継続して支える商社の様な機能が重要です。



『伴走型商品開発・販売支援の作業フロー』

伴走型で商品開発から販売まで支援する地域商社の機能が求められています。マーケットの情報を先取り、販売先との連携を深め、伴走型でサポートするビジネス推進を特産品協会が担い、会員企業の事業をこれから更に後押しできると思います。今年度の「かごしまの逸品ワンストップ事業」では、実践で必要とされるノウハウや経験でしか得られない情報をマンツーマンでお伝えすることにしています。



飲食業界全体で考えるwithコロナ ～業界の現状と今後のあり方～



鹿児島県飲食業生活衛生同業組合 理事長
(康正産業株式会社 代表取締役)
肥田木 康正 氏

今年に入り、コロナウイルスの影響で全国的に甚大な被害を受けている飲食業界。最近では、企業の存続や売上低迷を少しでも解消しようとテイクアウトや通販などに注力する飲食店の姿が増えつつあるが、今回、鹿児島県飲食業生活衛生同業組合の肥田木理事長に「コロナ禍」での飲食業界の現状と今後のあり方などについてうかがった。

ー飲食店（業界）の現状ー

全国の飲食店では、営業すると赤字になるため閉めている店も多いと聞きます。

当社では、コロナの影響が顕著に出始めた後も予約や食材の状況を考え、商業施設内の店舗以外は原則営業していましたが、売上実績は前年対比で約半分となりました。勿論、開店に当たっては、これまで通りに一般衛生管理基準に則り、まずは「従業員が絶対に感染しない」「持ち込まない」等、基本姿勢の徹底を社内に呼びかけたところです。今回のコロナ禍は、改めて危機管理や今後の取組姿勢等を見直す機会となっております。

また、業界としては、店舗面積の限られたラーメン店や鍋、焼肉店等でのソーシャルディスタンスや大皿の問題等の対応策は必要と感じているところです。このような問題は、今後も試行錯誤し、広い視野を持ちながら慎重に見極めていく必要があると思います。

ー県内飲食店に伝えたいことー

最近の飲食店は、テイクアウト等で独自色を出せていることが強みだと思います。その強みを活かして更にデリバリー分野を充実させ、今では、飲食店と地元タクシー会社がタッグを組んだ「天文館出前便」などの報道を耳にする機会が増えました。このような新たなアイデアや斬新な取組みが、これからは必要になってくるのかもしれませんが。

ただ、私としては、飲食店は店舗でのおもてなしが本来の姿だと考えていますので、今回の取組みは今後も継続しつつ、コロナ終息後は、実店舗にお越しいただけるきっかけ作りとしなければなりません。

また、これからの季節、湿気や気温の上昇とともに商品や食材の管理が非常に難しくなってきます。特にテイクアウトに取り組んでいる飲食店の皆様には、消費者に対する『テイクアウト商品の早めの消費アラート』を呼びかけるとともに、“衛生管理の徹底” “絶対食中毒を出さない” ための基本姿勢の再確認は、ぜひお願いしたいと思います。

現在、昼間の飲食店は緩やかに客足が戻りつつあるものの、夜の繁華街には以前ほど人が戻っていません。繁忙期の12月もこのまま戻らないのではないかと不安で一杯ですが、各飲食店の皆様には経済活動正常化された時に直ちに対処出来るよう、今できる準備はしっかりと行ってほしいと思っています。

ー今後、県や協会等に求めることー

いま、飲食業と同じく、全国の宿泊業界も大きな損害を受けていますが、ファミリーや県内小中学校向けに「教育旅行」と銘打って、地元宿泊・消費に繋がるような補助があっても面白いかもしれません。

また、県内の飲食店は個人営業が殆どです。県補助金などによる初期投資等への援助には、非常に感謝していますが、現状、「店舗に食べに来て！」と広告等を打ち出せない状況が続いております。しかし、こういう時だからこそ、県民の皆さまに地元食材や地域商材を改めて考えていただくチャンスと捉え、ECサイト等で通常、未流通の商品を最前面に出し、今後の消費にも繋がる包括的なキャンペーンを打ち出してほしいと思います。



(6月上旬、上海市内)

新型コロナウイルス感染拡大以降の中国・上海市の現状について

上海代表処一般代表 湯ノ口 恒 氏

2020年1月5日、WHOが中国武漢市において原因不明の肺炎が発生したと報告してから、5ヶ月が経ちました。現在、中国では、感染の拡大が懸念される北京市を除けば、落ち着きを取り戻しつつあります。一時運行時間を短縮していた公共交通機関やタクシーもすでに元の状態に戻り、通勤時間には多くの人で賑わっています。一方で、現在でも、外出時はほぼ全ての人々がマスクを着用し、建物に入る際には検温や識別コード(※)の提示を求められることもある等、まだ緊張感を拭き切れていない印象も受けます。

上海市では、感染が拡大していた春節の時期(1月下旬)には、生鮮食品やマスク等が品薄となりましたが、現在では、通常どおりの品揃えで、安価なマスクやアルコール消毒液が手に入ります。また、複数の輸入会社によると、日本産鮮魚の入荷が一時期不定期となったものの、現在は問題なく輸入できており、中国国内の輸送も問題ないとのこと。中国国内のモノの流れは、すでに回復したといえるでしょう。

さて、今回、大きな影響を受けた業態の1つが飲食店です。上海市内では、すでにほぼ全ての飲食店が再開していますが、飲食店関係者からは、2月に来店客が激減してから、なかなか戻らず、売上が厳しいとの声が多く聞かれました。特に、宴会や接待の減少、多くの日本人駐在員が中国に戻ってきていないため、鮮魚や焼酎の消費は落ち込んだといわれます。

現在、多くの日本食レストランでは、特別価格での飲み放題やメニューを提供するイベントが行われています。その甲斐もあり、以前とほぼ同水準、または8割程度まで回復してきたという飲食店が見られるようになりました。早く通常の売上に戻そうと、各飲食店が工夫しながら取り組んでいます。

中国における本県産食材や焼酎の継続的な消費を図る上で、日本食レストランは重要な販売チャネルとなります。当所としても、関係者と連携しながら、少しでも早く元の状態に戻り、更なる消費拡大につながるよう取り組んでいきたいと思えます。

※携帯アプリを使い、パスポート情報等を入力することで、自身の入境歴を色で識別できるQRコード。⇒赤色は14日間隔離が必要な状態、黄色は7日間隔離が必要、また発熱等の症状がある状態、緑色は隔離の必要がない(入境後14日以上経過した)状態を示す。地方政府ごとに運用している。



香港における新型コロナウイルス感染拡大の影響と変化

鹿児島県香港駐在員 豎山 英之 氏

香港における新型コロナウイルスの感染状況は、本稿執筆時点の6月16日現在で、感染者累計1,112人、死者4人となっている。このところは新規感染者も海外からの輸入事例がほとんどであり、市中感染も見られなくなってきていることから、状況は比較的落ち着いてきていると言える。

振り返ってみると、旧正月以降、多くの市民が不要不急の外出を控えたことにより、元来外食の多い香港人が自炊を行う機会が増え、スーパーマーケットでは売上が増加し、巣ごもり消費の影響でEC事業も大幅な伸びを見せることとなった。旅行会社など異業種からのEC事業参入も増えている。

反対に、飲食店は政府による営業規制も重なり売上が激減。テイクアウトやフードデリバリーサービスの利用増加による下支えはあったものの、前年対比で70%も売上減となる店舗もあり、高級店を中心に一時休業や閉店するところも出るなど、苦しい状況が続いていた。

4月中旬以降は、感染者数の増加が急速に鈍化し、各種規制も徐々に緩和されてきている。飲食店では客足が戻ってきており、5月からは前年並みの売上に戻っているところも多くなっている。この立ち直りの早さは香港市場の魅力だろう。入境規制により人の移動が制限されているため航空便が大幅に減少しているが、香港の需要回復に対して貨物輸送のキャパシティが追いついていないという話もある。

香港政府の発表で、中華圏以外からの入境制限及び強制検疫措置については、9月18日まで延長されることとなった。展示会出展などのため香港に出張し、対面での商談ができない状況であるが、これをオンラインで代替しようという動きが活発化している。既に香港貿易発展局ではオンラインプラットフォームを整備しており、ほかにもWeb会議システムを使ったオンライン商談を実施するところもある。オンラインでのビジネスマッチングにはまだまだ課題も多いと思われるが、リアルイベントである展示会と並び、今後は商談ツールのひとつとなっていくと思われる。

鹿児島県香港事務所は、現地情報の収集や提供、ビジネスマッチングなどを実施しており、ぜひお気軽にお問い合わせいただきご活用ください。今後とも事業者の皆様方と一体となって県産品の振興や販路拡大に取り組んでいきます。



～コロナ禍でも出来る！新たな特産品PR方法～

報告

世界各国では新型コロナウイルス感染症が猛威を振るっている影響で、経済活動が減速し、国内においても、未だ全国各地に影響が出ております。県内事業所においても、感染拡大防止の観点からイベント等の見直し要請や観光客の減少による甚大な影響を受け、特産品の販売機会及び売上・収益の大幅減など、多大な影響を受けております。

そこで今回、当協会としては、会員の皆様と一緒にこの影響を最低限に抑え、物産観光展の中止により影響を受けられた事業者の商品を中心に、一般消費者や小売店・業務店等への販売機会を創出するため、3月下旬よりECサイトによる「どんどん鹿児島！かごしま特産品応援キャンペーン」を開始しました。

このキャンペーンは、サイト上で県内の特産品製造事業者の商品等のPR・販売や出品企業のサイト情報の紹介等を行っており、通常、物産展等のみの取扱い品や在庫過多となった商品や、その他多数の特産品と製造事業者も紹介しております。

また、開設後は新聞やテレビなどのマスコミにも大々的に取り上げられるなど、今では非常に多くの反響があり、サイト閲覧数や県外（特に関東）からの購入者など飛躍的に伸びております。更に6月1日のデザインリニューアル及び機能の充実に加え、7月1日からは、大手ポータルサイトでの広告や利用者への特典企画などを効果的に行い、より多くの消費者に本県特産品の魅力を伝えていきたいと考えております。

その他、当協会では「ふるさと納税返礼品の提案」や「飲食店の弁当販売企画による応援」「メルマガでの国や県の各種緊急支援策情報の配信」など様々な活動で事業者の支援を行っております。今後、元の生活に戻るには、まだ時間を要する事が予想されますが、いつの日か「コロナ禍」を抜け出し、「withコロナ」として全ての経済活動が正常化するその日まで、引き続き関連機関と連携して柔軟な事業実施に努めて参りますので、一緒にコロナ禍を乗り切りましょう!!

ECサイト「かごしま特産品ねっと かごいろ」の周知について

皆様方におかれましても、当サイトの多方面への周知につきましてご協力・応援くださいますようお願いいたします。

また、当サイトへの出品は随時受け付けておりますので、この機会に是非、ご活用ください。

【かごしま特産品ねっと】 <https://kagotokunet.shop-pro.jp/>



(お問合せ・申込先)

公益社団法人鹿児島県特産品協会 担当：遠矢、木下

TEL：099-223-9177 E-mail：t.tooya@k-p-a.jp

『ポストコロナに向けて今こそ取り組むべきデジタル化 ～事例から学ぶ ネットショップ活用のヒント～』の紹介について

GMOペパボ株式会社が提供するネットショップ作成サービス「カラーミーショップ」では、コロナ禍におけるEC市場の需要や今後のについて、最新のトレンドやショップ運営者の事例を紹介しております。

ネットショップ開設等ご興味のある方は、下記YouTubeチャンネルをご覧ください。

【YouTubeチャンネル】 <https://www.youtube.com/gmopepabo>

今こそワンチーム！乗り切ろう！コロナ禍！

1. 「かごしまの逸品ワンストップサポート事業」のご案内

当協会は、本県特産品を製造している企業に対し、専門家の個別派遣や意見交換会、テスト販売等を通して、経営から商品開発、国内外への継続的な販路開拓までをワンストップでサポートしビジネスモデルを構築するため、JAPANブランド育成支援事業(国補助事業)を活用して標記事業を実施します。

今回は、食品事業者が抱えている経営課題等に合った専門家を直接個別に派遣し、サポートいたします。(工芸品事業者を対象とする事業もございますが、後日案内します。)

また、その他にクラウドファンディングを活用して日本全国へ本県特産品の情報発信することで、新たな市場でのサポーター作り、ブランド化・販路開拓を目指す支援事業も実施いたします。

近日中に支援対象企業の募集を開始しますので、是非、皆様お申込みください。

1. 事業実施期間

令和2年7月～令和5年3月(3ヶ年度)

2. 内容

(1)かごしまの「食」ワンストップサポート事業

ワンストップセミナー、ワークショップ、OJTサポート(個別Skype会議含む)による経営課題と事業者毎の収益目標に合わせたターゲットティングを行い、対象マーケットの顧客分析、競合分析など実務の共同作業を展開します。

①支援企業数 食品事業者5社/年 通算15社

②事業内容

- ・各社の経営課題等の抽出
(商品設計、商流と販路開拓、ブランド戦略、販売計画、HACCP対応、原価計算、資金調達等)
- ・課題に対する専門家が個別に支援、ブラッシュアップ
- ・専門家の支援で新たに開発した商品をテスト販売、定番化へつなぐ。

(2)クラウドファンディングを活用した特産品振興支援事業

クラウドファンディングを活用して日本全国へ本県特産品の情報発信することで、新たな市場でのサポーター作り、ブランド化・販路開拓を目指します。

また、事業者のプロジェクトの目的・資金調達目標に合わせてコンテンツ制作からポータルサイト運営者との折衝など実務を遂行するノウハウを実践でサポートします。

①支援企業数 事業者5社/年 通算15社

②事業内容

- ・研修会、基本方針の策定
- ・プロジェクトのコンテンツ制作、運営管理、ポータルサイトとの折衝など

2. 特産品振興支援員をご活用ください

当協会では、企業の新商品開発や既存商品のブラッシュアップなどの様々なお悩みを解決するため、食品担当・工芸品担当の特産品振興支援員が常駐しております。

お電話でのご相談はもちろん、出張相談、セミナー講師、コンクール等の審査員としても派遣(無料)を行っておりますので、当協会ブランド支援センターへお気軽にお問合せください。

また、4月より新支援員として非常にアグレッシブな米蔵 優支援員(工芸品担当)が加わりました!!

今後、お電話・メール等でもご相談を受付けておりますので、いつでもご連絡ください。

<お問合せ先>

(公社)鹿児島県特産品協会 ブランド支援センター

(食品担当:稲森 龍平、工芸品担当:米蔵 優)

TEL:099-239-3981

左 米蔵支援員(工芸)
右 稲森支援員(食品)

