

地方の醤油・味噌製造販売店のウェブを活用した全国への販路拡大

2019年12月13日 | 株式会社 庄司久仁蔵商店



創業60年以上の歴史を持つ庄司久仁蔵商店。これまでは制作会社にホームページおよびネットショップの運用を委託していたが、自社での更新が一部しかできなく、急ぎの情報もすぐに配信できない状況であった。そこでそういったジレンマを払拭し、全国の顧客に最新の情報をお届けできるよう、クラウド型のホームページ作成サービスに切り替え、自らいつでも新鮮な情報をユーザーへ向けて情報発信できる環境を社内に構築した。



庄司さん 「当社は地域密着型でビジネスを続けています。こちらの自社店舗のほか、かつては近隣の小売店さまを経由して、地元のお客さまにご愛顧をいただいております。しかしクルマ社会への転換が進み、お客さまの多くがそうした小売店からスーパーマーケットや専門店が入居する郊外のショッピングモールへとお買い物先を移したことで、また小売店さまご自身も後継者問題などで廃業されるケース

が多くなったことで、そうした取引先が激減し、弊社はこれまで通りのビジネスモデルを転換する必要に迫られていました。

そうしたなか、長くお付き合いをいただいている山形信用金庫から、ホームページの活用で新たな販路を切り開いてはどうかというご提案をいただいたのです」

【課題】適切なホームページの運用が行えない状況であった

庄司さん 弊社が当時開設していたホームページはプロの制作業者に依頼して作ったものでした。見栄えはよく、店舗のPRにはつながっていましたが、新製品を掲載しようと思っても打ち合わせ、依頼、制作に時間がかかる状況でした。またこちらが IT にあまり詳しくないこともあって、依頼がうまく伝わらず、もどかしい思いをすることもありました。そうしたなか、山形信用金庫からいただいた提案は、IT の知識がない私たちでも比較的簡単にホームページやネット通販の仕組みが作れるツールを利用してみてはどうかというものでした」

【導入】実際にツールを利用するにあたって、苦労したこと

庄司さん 「山形信用金庫が提携するアドバイザーの定期的な訪問を受け、ホームページ制作ツール「w i x」を導入。マンツーマンでご指導をいただきました。ただ“比較的簡単”とはいっても、何も勉強しなくていいわけではなかったもので、ひとつひとつアドバイザーにうかがいながら前に進んでいきました。



いままでは業者さんに任せていた写真もこちらで撮影することになりましたが、思うようには撮れず、またこれはいいと思ったものがアドバイザーからダメ出しされ、落ち込むこともありました(笑)。ただそうした苦労を積み重ねたことで、自社の製品の魅力をネットの向こうにいらっしゃるお客さまにわかりやすく伝えるにはどうするか、真剣に考えることができたと思います」

【効果】ツールの導入により得られたカード決済対応

庄司さん 「前のホームページでも、通信販売は行っていました。ただクレジットカードでの決済には対応していなかったため、代引きか商品到着後のお振込での決済でした。代引きは手数料がかかりますし、お振込は新規のお客さんにご利用いただきにくい部分があります。

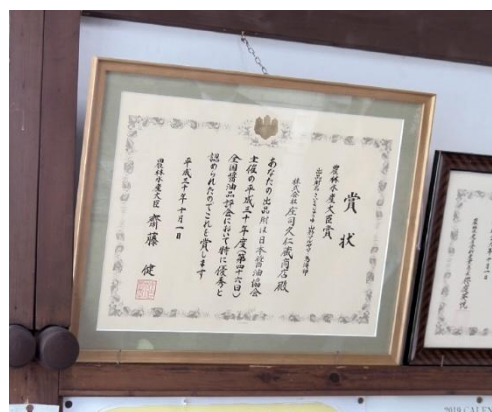
今回のツールはクレジット決済の代行機能も含まれているため、弊社が新たにクレジットカードの加盟店になるといった手間もなく、スムーズにカード決済を導入できました。また更新の方法をひと通り学んだことで、これまでの数カ月に1回、業者さんに頼んで更新するスタイルから、必要なときに、自分の手の空いたタイミングで更新できるようになりました。

季節にあった商品の紹介、新製品のご案内など、よりお客さまの求める内容を提供できるようになったと思います」

before



after



【展望】地元中心から全国にむけた、自慢の商品の情報発信～販売拡大

庄司さん 「醤油や味噌は、著名なブランドを持つ会社さまが大きなシェアを握っています。弊社のような企業はたとえばスーパーマーケットなどの売り場でそうした会社さまと競い合うことは不可能です。しかし弊社の原点であるものづくりに立ち返り、美味しい商品に手間をかけ、ご評価いただくお客さまを獲得していくことは、大企業にはできない強みだと思っています。



今回のツールを使ったホームページ作成とカードに対応したネット通販への取り組みで、弊社のファンを全国に広げていけたらと思います。また各地方には、弊社のような地域密着型で醤油、味噌づくりを行う事業者さんがいらっしゃいます。そのなかには弊社のように、ネット通販に取り組もうと考えていらっしゃるところも少なくないと思います。そうした事業者さんとも競い合うことで、小さな会社の醤油、味噌の美味しさ、素晴らしさを全国に発信していくことができたらと思っています。今回の取り組みを、その第一歩にしたいですね」

社名：株式会社庄司久仁蔵商店

HP：<https://www.maruyama-yamagata.com/>

事業内容：マルヤマ醤油・山形みそ・味たまり醸造元
(味噌・醤油製造販売)

所在地：山形県山形市東原町一丁目 6-2

従業員数：2名

創業年：昭和 21 年

法人化：昭和 28 年 1 月

平成 30 年度（第 46 回）全国醤油品評会最高位農林水産
大臣賞受賞



ここからアプリの事例ページはこちら

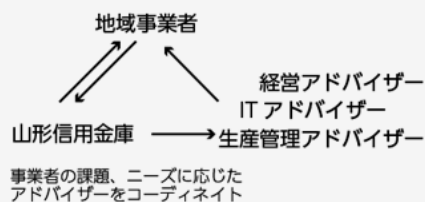
人的ネットワークで支援する地域業者の IT 化促進(支援者の紹介)

鈴木さん 地域の企業さまを支援し、売り上げを伸ばし、発展をお手伝いすることが私たち地域に根ざす金融機関の使命です。庄司久仁蔵商店さまにおかれましては、早い時期からホームページを立ち上げておられるのに、それがなかなか売り上げに結びつかないということをお聞きしておりました。その課題をどう解決するか、弊社が契約するアドバイザーと相談し、今回のホームページとネット通販の仕組みを事業者さまご自身で作れるツールをご紹介することになった次第です。ただ当初、アドバイザーとのお話では3カ月、長くても半年ほどで新たなホームページが立ち上がるかと考えておりましたが、庄司さまご自身もお仕事が忙しかったこともあり、思った以上に時間がかかりました。



しかし最終的にご満足いただけるホームページが完成したこと、またご利用になるお客さまからもいいご評価をいただいているということをお聞きし、満足しております。ここ山形県は、やはりものづくりが盛んな地域です。しかし品質のいいものを作っても、全国にうまく発信しなければ、売り上げにはつながりません。私どもは今回のような IT の活用、そしてネットワークを組む全国各地の信用金庫とも連携し、山形のいいもの、美味しいものを PR し、今後も地域の事業者さまの発展に尽くしたいと思っております。

山形信用金庫の地域事業者支援のカタチ



支援者	山形信用金庫
創立年月日	昭和 24 年 5 月 30 日
本部所在地	山形市鉄砲町 2-18-5
本店所在地	山形市白山 1-10-3
出資金	1,048 百万円
会員数	22,623 名
店舗数	14 店舗
役職員数	151 名