

売れる「商品づくり」と「売場づくり」で活路を拓く

株式会社植嶋 奈良県生駒郡斑鳩町

創業以来 80 余年続く菓子総合商社の株式会社植嶋は、このたび「奈良祥樂（ならしょうがく）」というプライベートブランドで菓子の直販店を開設した。出店は昨年 12 月に JR 法隆寺駅前と本年 1 月に近鉄大阪難波駅の駅ナカ Time's Place 内の 2 か店。同社は、これまでも新商品の自社開発を進めるとともに、大阪市内に自社直営のアンテナ店舗を出店し、消費者の生の声を吸収してきた。今回さらに踏み込んで、自前の本格的な小売店舗を出店し、小売ノウハウの研究・蓄積を図りながら、本来の顧客である小売店に「売れる売場」や「売れる商品」を提案・提示し、取引進展に活かしていきたい考えだ。



「法隆寺店」(左)と「近鉄なんば店」(右)

近年、メーカーと小売の間に位置する菓子卸売業の置かれた状況は厳しさを増している。デフレの進行に伴い川下からの商品単価の切り下げ要求が強まり利益率は下がる一方。そのうえ、大手小売業とメーカーの直取引増加などで、商機そのものも減少している。また、少子化で菓子の主要購入者である子供の数が年々減少するとともに、菓子小売は菓子小売店からスーパーやコンビニに代わるなど、菓子卸売業を取り巻く環境も様変わりしている。

そのようななか、同社は「奈良祥樂」というブランドを昨年立ち上げ、付加価値の高い商品づくりと売場づくりを行っている。

商品づくりでは、「シルバー」「ゴールド」「グリーン」の 3 つのレベルを展開。「シルバー」ではあられやかきんとうなど昔懐かしいお菓子を、「ゴールド」では奈良県産の醤油を使った団子や

奈良産米粉ロールケーキなどのより高級なお菓子を、「グリーン」では大豆の健康パワーを生かしたソイパウンドなどを地元大学などと連携しながら開発し提供している。



「奈良祥樂」ブランドで開発した商品群

一方、売場づくりでは、3 つのレベルを生かして同社オリジナルの商品を中心に和洋菓子売場づくりの提案をしている。

「価格競争に飲み込まれたら将来はない。今後も自社開発で高付加価値商品のラインナップを増やすとともに、それらを活用した売れる売場をスーパーなどに企画提案していく」と植嶋社長は力強く語っている。(井阪 英夫)

株式会社 植嶋

〒636-0193 奈良県生駒郡斑鳩町龍田 2 丁目 2-11
 TEL : 0745-74-1111 FAX : 0745-74-0251
 URL : <http://www.ueshima-net.co.jp/>
<http://www.nara-shougaku.jp/>