

クラフトコーラの開発・販売による収益向上

会社名 レイドバック珈琲(株式会社ヨシカワ)

会社概要 世界各地から届く最高品質のスペシャルティコーヒーをドライブスルー×サブスクで提供する専門店

1. 相談のきっかけ

コロナ禍での収益向上のために、店舗内でメニュー提供していた「クラフトコーラ」を流通商品化したいという相談をきっかけに支援を開始。

2. 課題整理・分析

クラフトコーラの製造について、自社で取り組むか、食品製造事業者へ委託するかを検討していたため、それぞれのメリットとデメリットを説明して、現状では製造委託でのスタートがベストの選択であるとの提案を行い、製造ロットや委託先選定時のポイントについてアドバイスを実施。

3. 解決策の提案

県内の食品製造事業者のなかから同社の製造・販売計画に適切な製造委託先2社を選定して情報提供の上、相見積書の取得をフォロー。委託先を決定してビジネスマッチングを実施。

4. 成果

- ① 令和3年5月よりクラフトコーラの販売を開始。
- ② 現在は自社店舗での販売のみであるが、宮崎空港や県内雑貨店での販売も開始予定。今後の売上拡大が見込まれる。
- ③ 小売バイヤーから既存商品以外に他のフレーバーやテイストを求める要望があったため、新商品開発を目的として、みやざきフードビジネス相談ステーションの実施する「フードビジネス商品開発・ブラッシュアップ支援補助金」の案内を行い申請を支援。
無事に採択となり3種のテイストの新開発のほか、3本組み用化粧箱の作成によるギフト市場の開拓及び商品PR動画等の販売促進ツールの作成により、今後益々の売上拡大が見込まれる。
- ④ 今後は、インターネット市場での販売促進について支援を継続予定。



5. 相談者の声(芝 真悟 様)

クラフトコーラを商品化するにあたり、どこから手をつけたらいいのかあてもなく困っていたところに、よろず支援拠点のサポートのを知り相談しました。製造委託先の紹介から相見積の取得まで丁寧にサポートしていただき、スムーズに商品化まで進めることができました。