

事例2

会社概要

社名	株式会社ジェラートマリノ【熊谷市】		
代表者	池田 順也	業種	食料品製造業
従業員数	5人	URL	https://www.gelato-marino.com/
事業内容	・天然素材を使用したジェラート、シャーベットの製造・販売 ・果実を器にした「総天然氷菓」の製造、BtoB卸売、工場直売 ・6次産業化支援(農産物の加工・商品開発サポート)		
沿革	1986年:アイスクリーム製造業として創業 2016年頃:工場直売店を開始 2024年:事業承継を行い、現代表(池田順也)が就任 現在は「6次産業化パートナー」として、農家のオリジナルアイス制作を多数手がける	 <p>事業所の外観</p>	

「経営革新計画」に取り組んだきっかけ

<当時の課題>

○原材料高騰と収益性の低下

卸販売・OEM製造を中心としてきたが、原材料費の高騰により薄利な状況が続いていた。店舗販売も強化していたが、固定費を賄うほどの規模には達していなかった。

○高付加価値なビジネスモデルの必要性

単なる下請け製造ではなく、自社の強みである「企画・デザイン力」を活かした、高収益かつ安定した売上を作れる新たな柱が必要だった。

<解決への道筋>

○「6次産業化パートナー」への転換

単にアイスを作るだけでなく、農家の「規格外品を何とかしたい」という悩みに寄り添い、商品開発からパッケージデザイン、SNS発信まで一貫してサポートする体制を構築することとした。

「経営革新計画」のテーマと概要

テーマ	「6次産業化・特産品づくりのパートナー」への革新
計画期間	令和2年11月～令和6年10月(4年計画)【令和4年2月承認】



新たな価値の創造

- 農家の課題に寄り添い、特産品を共に創る「6次産業化パートナー」へ
- 製造だけでなく、価値を共創する企業へと転換
- 規格外や余剰品を活用し、食物ロス低減を実現



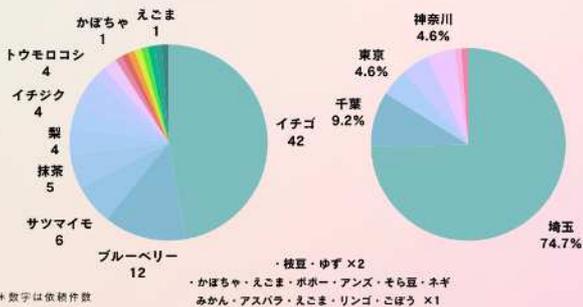
6次産業化農産物による

【ジェラート製造実績】

令和5年10月～令和6年11月

【品目】

【生産地】



*数字は依頼件数

【ジェラートにできない食材は無い!?】

ほぼ全ての農産物に対応可能。また、卵、味噌、醤油、日本酒、狭山茶など加工品からも美味しく作ることが出来る為、その可能性は無限大∞

* 確かな品質と信頼の実績

ジェラート一筋39年。豊富な経験と知識で企画から製造、保管、デザイン、SNS発信まで全面サポート。



* 安心の小ロット対応

カップ製造は280個から可能。更に、最新型カップシーラーを導入し、衛生面と品質管理を大幅に強化。賞味期限無し。

【生まれた成果】

- * 売上高88.7% ↑ 付加価値額130% ↑
- * 給与支給総額 19.1% ↑ 向上 (計画前と計画後の比較)



お問い合わせはお気軽に今すぐ LINE >>>



もっと知りたい。社長の想い。 HP >>>



もっと身近に。日々の発信。 SNS >>>



Instagram

「経営革新計画」の実践

1. 業界最小クラス「小ロット製造」による参入障壁の排除

- 個人農家でもリスクなく取り組めるよう、最小ロットを「カップアイス280個」からに設定。
- 市場に出せないB級品や余剰品をジェラートに加工することで、フードロス削減と農家の収益化を同時に実現した。

2. 「売れる商品」にするためのトータルブランディング

- 製造だけでなく、パッケージデザインやPOP作成、キャッチコピーの提案までを内製化し、ワンストップで提供。
- 自社のInstagram(フォロワー6,000人超)を活用し、完成した商品の情報発信や認知拡大を支援した。



学校・農家との連携により開発したアイス



SNSを活かした情報発信

「経営革新計画」の成果

○経営の向上

計画期間において付加価値額約130.0%増、給与支給総額約19.1%増と大幅に実績を伸ばすことができた。

○新たな顧客層の開拓

「特産品を作りたい」という農家や農業法人からの依頼が増加。県外の道の駅や、いなげや(スーパー)、シルスマリア(生チョコ専門店)など、取引先が多角化した。

○社内の意識改革と効率化

「パートナー」としての意識が浸透し、社員の主体性が向上。デジタルカップシーラー導入等により生産性と衛生面も強化された。

成功の秘訣

○相手の想いを形にする「共創」の姿勢

単なる受託製造ではなく、農家の方の「大切に育てた作物を無駄にしたくない」という想いを汲み取り、企画段階から共に作り上げる姿勢を貫いたこと。

○「見せ方」の工夫

「アイスにしたい農作物をお持ちいただければ特産品が作れます」という分かりやすい訴求と、SNSを活用した発信力が信頼獲得につながった。

「経営革新計画」に取り組んでよかったこと

○地域とのつながりが深まった

生産者との直接取引や、行政(埼玉県農林部など)との連携が増え、地域課題解決に貢献できる企業としての地位を確立できた。

○事業承継の加速

計画推進を通じて、後継者(現代表)の強みであるデジタル発信やデザイン力が経営に直結し、円滑な事業承継と成長戦略の刷新が同時に実現できた。

これから「経営革新計画」に取り組む皆様へメッセージ

○自社の「強み」を再定義するチャンスとして、計画策定は自社が誰にどのような価値を提供できるかを見つめ直す良い機会です。私たちの場合は、「製造技術」に「デザイン・発信力」を掛け合わせることで、独自のポジションを築くことができました。地域の課題解決と自社の成長をリンクさせる視点を持つことをお勧めします。



見て楽しい、食べて美味しい！映える創作ジェラート



代表取締役 池田 順也