

スープの充てん作業用に自動包装機を購入。新商品開発で外販も強化。

久留米市 **そば・うどん店**

有限会社 筑後家徳兵衛



1989年「徳兵衛うどん三瀬店」を創業、1993年「有限会社筑後家徳兵衛」設立。1998年「徳兵衛うどん上津店」開店。2019年「徳兵衛うどんみやき店」「徳兵衛うどん朝倉店」を開店、現在に至る。

所在地 福岡県久留米市本山 1-5-23

電話番号 0942-22-8881

<http://www.tokube.net/>



企業情報



経営革新の概要

スープの充てん用に自動包装機を導入。

持ち帰り用うどんスープを自動で充てんする自動包装機を導入しました。各本支店でそれぞれ作っていた持ち帰り用スープを一ヶ所で製造し、作業負担の軽減と袋破損などの問題を解決する目的で実施したものです。今後は、自動包装機を活用して、もつ鍋セットやそうめんセットなど季節のメニューをいつでも味わえるよう贈答用の商品を開発していく計画です。

取組み・挑戦

スープの充てん作業が飛躍的に効率アップ。

導入後は、旗艦店の職人が作ったうどんスープを自動包装機で袋詰めし、同じ品質のものを各店舗に届けられるようになりました。手作業で1分間に1袋製造していたものが約20袋へと大幅に増え、生産効率がアップしました。全自動であるため、スタッフの負担が軽減し労働環境の改善に役立っています。

これからに向けて

未来のためのセントラルキッチン構想。

3年後にはセントラルキッチンを作り、各店舗に同じ品質のうどんを提供する体制を整えていく計画です。将来の労働者不足に備え建設するもので、ひいては、地域の皆様においしいうどんを変わらず提供していくための計画と捉えています。

支援者からの
応援メッセージ



久留米商工会議所
指導員
福嶋 芸郎さん

江頭社長の人柄に魅せられ約15年間、金融相談や事業計画作成支援、出店戦略や従業員のスキルアップ支援など経営全般に渡って共に歩んで参りました。久留米を代表するうどん店になるよう、益々のご活躍応援しております!!



▲ 持ち帰り手打ちうどんや手作りお惣菜が充実。



▲ もつ鍋セット。



▲ 地元の常連さんなど、テイクアウトも好評。

INTERVIEW



代表取締役

江頭 康夫
EGASHIRA YASUO

テイクアウト事業の強化と 通販サイト開設で お客様のニーズに対応。

八女市 専門料理店

バル&キッチン SoL



10年の和食経験を経て、二度渡西し2016年八女で開業。本場スペイン料理の味を気軽に楽しめる本格バル。パエリア、オードブルのテイクアウト・バスクチーズケーキのお取り寄せ事業のほか、店舗隣でフラメンコ教室を開催。

所在地 福岡県八女市本村 425-11

電話番号 0943-24-8941

<https://sol-spain.com>



企業情報



経営革新の概要

要望の多い人気スイーツをお持ち帰り商品に。

当店は八女市内唯一のスペイン料理専門店です。コロナ禍の影響で店舗のみの営業は厳しいと感じていたため、以前より好評だった「濃厚バスクチーズケーキ」をテイクアウトできないかと思い、製造と販売の強化に踏み切りました。

取組み・挑戦

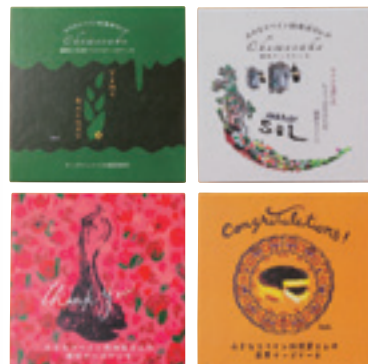
従業員が作成したパッケージデザインを採用。

人気メニューの「濃厚バスクチーズケーキ」は地元産八女茶風味もあり、パッケージは「ノーマル」「八女茶」「お祝い」「感謝」を作成。今後もイベントに応じて様々なデザインを考えていきます。その他、スペイン料理のパエリア、アヒージョなどの単品料理やオードブルもテイクアウトを強化し、チラシを作成しました。

これからに向けて

専門店ならではの魅力ある商品を届けたい。

オンラインショップ開設など販売チャネルを増やし、SNSを活用した販売促進で、新規顧客の獲得を図ります。新しい事業のおかげでスタッフとの連携も深まりました。今後は新しい商品の開発にも挑戦したいと思っています。実は今考えている商品があるのですが、今はまだ内緒にしておきます。楽しみにしてください。



▲ 八女茶ほか、ギフト用にパッケージを各種ご用意。



▲ パエリアのテイクアウト用チラシを作成。

INTERVIEW



オーナー

今村 俊一氏
IMAMURA SYUNICHI

支援者からの
応援メッセージ



八女商工会議所
経営指導員
中村 誠也 さん

店内飲食を中心とした営業形態が厳しくなる中、菓子製造販売のための店舗改装やオンラインショップ販売事業を計画されていました。当所として、小規模事業者持続化補助金や経営革新実行支援補助金等の申請手続きの支援をさせて頂きました。積極的に新たな事業展開に挑戦される今村様を今後も支援していきたいと思っております。

空き事務所を宿泊できる 体験型ショールームに。 新たな販促機会を創出。

大川市

管工事業（さく井工事業を除く）

もりた住機設備株式会社



1968年設立。地元でいち早くLPガスを販売。得意とする管工事業（水道配管事業）を軸に、住宅リフォームやオール電化リフォームなどを手掛ける。再生可能エネルギー（太陽光配電事業）も開始。

所在地 福岡県大川市大字酒見 517

電話番号 0944-88-3333

<http://883333.jp/>

企業情報



経営革新の概要

入浴・宿泊できる体験型ショールームを開店。

所有していた空き事務所を「諸富店」として改築し、入浴・宿泊ができる体験型ショールームとしてオープンしました。ガス衣類乾燥機や照明器具、内窓、置き畳などを導入。リフォームを検討中のお客様への販促スペースとして運用を開始しました。

取組み・挑戦

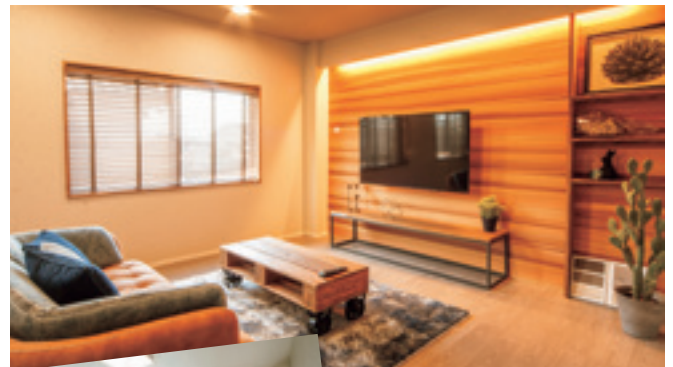
家電やインテリアを揃え、リアルな生活空間を提案。

導入したガス衣類乾燥機を脱衣所に設置し、実際に使用して仕上がり goodness を体感していただくことができました。和室に設置した和紙調の内窓は、障子のような雰囲気演出するほか断熱効果も。テーブルやペンダントライトに大川の家具を使ったことで、木の温かさを感じるリアルな生活空間を再現できました。「この空間をそのままリフォームで再現してほしい」とオーダーをいただくこともあり、改装の成果を実感しています。

これからに向けて

体験型展示で販売促進。受注数アップを目指す。

諸富店のオープンで新たな営業機会に気づき、販促の視点を広げることができました。今後は諸富店を基盤として、多様なニーズに合わせた生活空間を提案したいと考えています。リフォームに限らず、新築も視野に入れた事業展開も見据えています。



▲ ワーキングスペースも兼ね備えたリビング。



▲ 置き畳を配した和室。



▲ 諸富店では入浴体験も可能。

INTERVIEW



取締役

森田 明子氏
MORITA AKIKO

支援者からの
応援メッセージ



大川商工会議所

事務局長 兼
中小企業相談所長

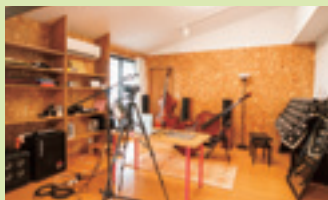
松原 誠さん

お客様へのサービスをより強化していくという森田さんの事業転換期に、経営革新計画そして経営力向上計画の作成支援を行いました。テレワーク等に伴う部屋のリフォーム需要を見据えた取組みとなっており、お客様の利便性向上と自社の経営向上につなげていくものとなっています。今後も経営が順調にいくお手伝いが出来ればと思います。

OA 機器への設備投資で実現。 オンラインレッスンと ライブ配信サービス。

筑前町 著述・芸術家業

時津りか



1999年東京藝術大学を卒業後、現在ソロコンサートや室内楽、オーケストラ等多方面で活躍中。大学や高校で後進の指導にもあたっている。九州管楽合奏団所属、自由な形態のユニット「リベルタ」主宰、コントラバス・アンサンブル「フレンズ」代表。

所在地 福岡県朝倉郡筑前町弥永 1069-1

電話番号 0946-22-9215

企業情報



経営革新の概要

コロナ禍を機に広げたオンラインの舞台。

イベントや音楽会は中止になり、対面レッスンも困難になったので収録や配信に必要な機材を揃え、オンラインで完結するビジネスモデルを構築しました。一つはオンラインの「コントラバス塾」。音大受験を目指す高校生のほか、未経験の方も参加してくださいました。もう一つの取組みはライブ配信です。「ZAIKO」や「ツイキャス」を使って演奏風景を配信しています。

取組み・挑戦

いつでもどこでも学べるオンラインレッスン。

4Kビデオや収録用マイクを導入し、オンラインレッスンをスタート。その中で技術の向上を高めるために生徒さんから事前に練習動画を送っていただき、オンライン上で指導。レッスン後に「手直しレッスン動画」を配信することで、いつでも復習できる環境が整いました。場所と時間を選ばないのがメリットですね。

これからに向けて

音と映像、演奏の臨場感を追求する。

配信映像のクオリティを高めたいと思います。カメラを増やし、アングルを切替えることで演奏の臨場感を追求したいですね。そして、ゆくゆくはコントラバスだけでなく音楽全般を学べるミュージックスクールを展開していきたいです。



◀ カメラやマイクなどの機材を使って
オンライン配信。



▲ ライブ配信の様子。



▲ 対面指導は距離を取りながら実施。

INTERVIEW



コントラバス奏者

時津りか氏
TOKITSU RIKA

支援者からの
応援メッセージ



筑前町商工会
経営指導員
廣重 美香さん

オンラインでのコントラバス塾を開校するなど一早く対応されました。音楽家の経営革新実行支援金の支援については、商工業者とは違った目線での支援も必要であり、時津さんからの音楽業界の現状などヒアリングを十分に行っていました。今後もオンライン塾生や演奏会へ来ていただく方が増えることを応援していきます。

伝統技術「へら絞り加工」の魅力を伝える商品と販促ツールを作成。

久留米市 金属製品製造業

有限会社 江口へら絞り製作所



へら絞り加工技術を基盤に1975年創業。金属全般のへら絞り及び旋盤加工を行う。より高い精度の確率、難材の対応、生産性の向上を目指しフルオートスピニングマシンを導入。オンラインショップも開設。

所在地 福岡県久留米市田主丸町豊城 482-1

電話番号 0943-72-3539

<https://www.eguchi-hera.com>



企業情報



経営革新の概要

「へら絞り加工」した銅製フラワーベースを開発。

伝統的な職人の金属加工技術である「へら絞り加工」を強みに、これまで製鉄所や半導体メーカーの生産機械部品製造を主力としていました。コロナ禍で得意先からの受注が半減。これを受けて、新たに一般消費者向けの商品として銅板を「へら絞り加工」したオリジナルのフラワーベースをつくり、販売を開始しました。補助事業では商品パンフレットとホームページを作成しています。



取組み・挑戦

販促ツールの作成で認知度向上と新規開拓。

パンフレットは500部作成し雑貨店や駅などに配布しました。贈答品用に受注をいただくなど、とても喜ばれています。また、ホームページが完成したことで、まだまだ一般の方には認知度の低い「へら絞り」の技術を、より多くの方に知っていただけるようになりました。個人だけでなく企業からも問い合わせや相談をいただき、新たな取引につながっています。



◀サイト内にはオンラインショップも開設。

これからに向けて

伝統技術のストーリーをSNSで発信する。

「へら絞り」は完全な手作業で作り上げる全国的にも珍しい伝統技術です。今後さらに多くの方の目に留まり、技術のストーリーを知っていただけるようにSNSでの発信にも力を入れていきます。



▲この道40年の職人が手づくりするフラワーベース。

INTERVIEW



代表取締役

江口 聖二氏
EGUCHI SEIJI

支援者からの
応援メッセージ



田主丸町商工会
経営指導員
長野 亮一さん

全国的にも珍しい「へら絞り」の技術を活かし、会社の長い歴史の中で初めて一般消費者向け商品を作りました。手探りの状態からでしたが、商品を手にとった方から喜びの声をいただくことがチャレンジの励みになっています。今後は販路開拓支援に取組み、より多くの方に「へら絞り」を知っていただきたいと思ひます。

本格フレンチシェフの洋風おせちを販売。真空包装技術で生産性向上。

久留米市 専門料理店

OKUMURA-TEI



2012年、昭和初期の民家を改装し洋風キッチン&草木染めギャラリーとしてオープン。調理師学校の講師やフランスでの修行、大手ホテルなどの経験を持つオーナーシェフと、以前草木染めの工房を営んでいた奥様と夫婦で経営。

所在地 福岡県久留米市田主丸町常盤 1130-1

電話番号 0943-72-3785

企業情報



経営革新の概要

真空包装で本格フレンチ技術を最大限に。

自宅で温めて食べられる真空包装の洋風おせちを開発。併設する草木染めのギャラリーで作った風呂敷に包んで販売しました。さらに、ランチなどで使用する自家製ドレッシングや香草オイル、サラダチキンなどをテイクアウト商品として展開。フレンチのシェフが作る本格メニューとして近隣店舗と差別化を図りました。

取組み・挑戦

目標販売数をクリア。生産性の向上も大きな収穫。

家庭で温かい洋風おせちを味わっていただくことが付加価値になると考え、真空包装を採用しました。今年は50個が予約で完売し、お客様からは「家族みんなで楽しめます」など好評をいただきました。また、真空包装の活用で仕込みがしやすくなり、通常営業の作業効率や生産性も格段に上がりました。

これからに向けて

来年は洋風おせちの販売数アップを。

真空包装で旬の食材を良い状態のまま保存できるようになり、サービスの質も向上できたと感じています。来年は洋風おせちの販売数をさらに増やすのが目標。イートイン・テイクアウトともに今後も新しい挑戦を続け、お客様に満足していただける料理を作りたいと思います。



▲真空包装のお料理と組合わせた「洋風おせち」。琵琶の木で手染めた風呂敷に包んで販売。



◀手作りドレッシングと香草オイルも、全てオーナーシェフの手作り。



INTERVIEW



オーナーシェフ

奥村 公記氏
OKUMURA KOKI

支援者からの
応援メッセージ



田主丸町商工会
経営指導員
長野 亮一さん

経営革新計画策定2回目となる今回は、自宅でもお店の味を楽しんでいただけるようにとの想いから、おせちやローストビーフの真空包装販売に取組まれました。他の商品にも応用するなど補助事業を有効活用されています。また、店内の感染対策にもしっかりと取組んでいらっしゃいますので、安心して来店いただければと思います。

クローズドタイムを活用した テイクアウト体制構築で さらなる集客・売上拡大を図る。

柳川市 専門料理店

豚骨らーめん・創作麺 CRAZY MALT



2007年、三潁郡大木町にて創業。2014年、柳川市に移転。社員数4名の豚骨ラーメン専門店。麺はこだわりの2種を使い、重厚な3つの羽釜で作られるスープは、豚頭とゲンコツを使った久留米伝統の「呼び戻し」製法。

所在地 福岡県柳川市三橋町柳河
823-1 北寺ビル1階
電話番号 0944-69-9191
<https://crazy-malt.com/>



企業情報



経営革新の概要

テイクアウト商品強化で販売促進。

販売強化のために新商品を開発。半加工ラーメンを販売したほか、クローズドタイムを利用したテイクアウト限定メニューの販売を企画しました。販促のために新しくデスクトップパソコンを購入。ホームページと動画の作成、チラシ配布やLINEアカウント運用で集客を図りました。完全予約制のグリルドポーク(焼豚)専門店業態の準備も進めています。

取組み・挑戦

テイクアウト用の新商品開発で売上拡大。

ラーメンの持ち帰りは思った以上の反響があり、成果を感じています。また、クローズドタイムを活用したテイクアウト事業では、既存メニューにない「焼豚チャーハン」や「高菜チャーハン」、「ホルモン焼」を取り入れ、新たな需要獲得を目指しました。

これからに向けて

オンライン活用で効率的な受注体制を。

テイクアウトの実施により、完全予約制のグリルドポーク(焼豚)専門店の構想が大きく前進しました。テイクアウトは注文の時間帯が重複する傾向にあるため、オーダーシステムの改善と人員確保が目下の課題です。今後はホームページやLINE、SNSなどをうまく活用して効率的な受注体制を構築します。



▲ テイクアウト用のメニュー表。
お持ち帰り用「らーめん」は500円。



▲ 「焼豚チャーハン」(560円)と
「らーめん」(590円)。

INTERVIEW



オーナー

中ノ森 隆氏
NAKANOMORI TAKASHI

支援者からの
応援メッセージ



柳川市商工会
経営指導員
青木 一幸さん

若く明るく前向きなご性格でお客様にも愛されている上、真摯にご商売に向き合っていることを強く感じ、地域をけん引するリーダー企業の一つになってもらいたく重点支援先を選択させていただきました。福岡県経営支援モデル企業にも推薦し、経営革新計画及び実行支援補助金も申請採択。コロナ禍でも前向きに取り組んでいらっしゃいます。

工具持ち込み不要！ DIYの作業場を開設し 新規依頼のきっかけづくり。

みやま市 木造建築工事業

今村弘建設



1965年瀬高町にて創業。家族で経営。モットーはお客様の困った顔を笑顔に変える「ねきだれ大工」。近隣住人(旧瀬高町8,000世帯)を中心に、新築、リフォーム、手摺工事を行う。また介護保険を使用した住宅改修の事業も展開。

所在地 福岡県みやま市瀬高町下庄 698-1

電話番号 0944-62-4314

<https://imamurahiroshikensetsu.com/>



企業情報



経営革新の概要

作業場をDIYの作業場に改装。

作業場の一部を改装し、DIYの作業場をつくりました。以前から構想はあったものの、場所の確保や道具の準備を考えるとなかなか思い切れずにいたのです。補助金事業で念願の作業場を開設し、インパクトドライバーなどの工具も購入できました。

取組み・挑戦

初心者でも失敗しない安心安全なDIY。

DIYは正しい知識を持っていないと配管や配線を壊して危険につながったり、サイズが合わずに失敗で終わってしまったりすることもしばしば。当社の作業場では、建設現場で経験を積んだ大工職人や建築士が設計から組立てまでをサポートしています。学習机に合う棚を作りたいと親子で利用された方からは、「いい思い出ができた」と好評をいただきました。

これからに向けて

体験してわかる、ものづくりのおもしろさ。

DIYをきっかけに、事業の柱である家のリフォームや新築の需要を掘り起こし新規顧客の獲得ができることを期待しています。ゆくゆくは、さらに作業場を改装し、リフォームや新築のイメージができるショールームを併設する予定です。今後も、ものづくりのおもしろさを伝えていきます。

支援者からの
応援メッセージ



みやま市商工会
経営指導員
田中 邦弘さん

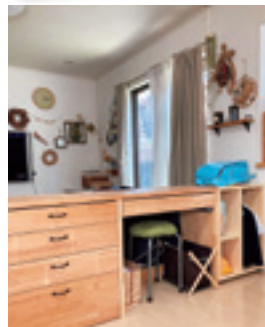
当時、代表者のご子息であった広一氏から、事業承継とともに新たな事業【建設会社が行う本格的なDIY事業】を行いたいとの相談がございました。実施することで、新規顧客の取込みや、既存のお客様と接点をもち、新たな販路の開拓と売上増加につながるものと思います。今後も広一氏をサポートし事業を応援していきたいです。



◀子どもでも使いやすいように、
小さめの工具を購入。



◀作る楽しさを体感。難しい箇所は、
すかさず補助。



◀親子がDIYした右側の棚は、
デスクとピッタリ。

INTERVIEW



代表

今村 広一氏
IMAMURA HIROKAZU

ワンコイン弁当、 テイクアウト惣菜を機に 新たな顧客層を獲得。

広川町 食堂・レストラン

居酒屋 籠 - かご -



大阪で10年、中華料理専門店で修業をしたのち、地元広川町に2015年オープン。名物の麻婆豆腐は有名で、広く人気を集める。一般的な居酒屋に比べ本格的な中華レストランとなり、一線を画している。

所在地 福岡県八女郡広川町新代 631

電話番号 0943-24-8607

<http://www.izakaya-kago.com>



企業情報



経営革新の概要

ワンコイン弁当で主婦層の心を掴む。

「昼は定食・夜は居酒屋」と来店型の営業だったこの店にとって、コロナ禍による外出自粛は大打撃でした。そこで、ワンコイン弁当を企画し、弁当3種を発売。店先に看板を出すまでとは全く違う客層が集まるようになりました。道路を挟んで向い側がドラッグストアだったことが功を奏したのだと思います。お子さま連れのお母さんなど主婦層にも来ていただけるようになりました。

取組み・挑戦

テイクアウトをきっかけに認知度アップ。

来店客の6割が注文をする人気メニュー「麻婆豆腐」をテイクアウト用に変え「マーボー丼」の販売を始めました。その他、日替わり弁当と唐揚弁当、テイクアウト惣菜約20種を用意。今まで昼休みや仕事帰りの男性客が大半を占めていましたが、買い物帰りの女性客が増え、認知度が高まった手応えを感じています。

これからに向けて

オリジナル商品の販売促進に注力。

「麻婆豆腐の素」や「中華万能たれ」、「エビチリソース」などオリジナル商品を開発しました。店内ポスターやチラシ、SNSでの配信で少しずつ注文が入り始めたところです。今後に備え、料理の提供以外でも売上が立つよう販促に力を入れていきます。

支援者からの
応援メッセージ



広川町商工会
経営指導員
田中 美穂さん

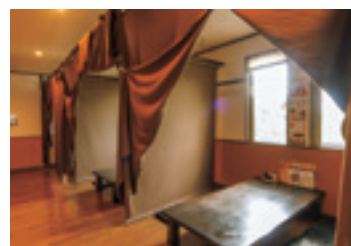
早期にテイクアウトに取組まれ、地域の飲食店のけん引役となった事業者様です。本事業では、事業計画の策定から進捗確認、実績報告の策定を支援しました。取組む前に相談いただくことで、補助金や専門家の活用などできる支援が広がります。今後も活用できる支援策をご提案し、伴走的に応援していきたいと思っております。



▲ テイクアウトをスタートしたことで女性客が増加。



▲ 万能たれ等のオリジナル商品。



▲ 店内にも商品ポップやチラシを掲示しPR。

INTERVIEW



代表

庄籠 壮氏

SHOGOMORI TAKESHI

八女産あまおう 100%使用。 スパークリングワインの開発による 新規顧客の獲得と売上拡大。

八女市 酒類製造業

立花ワイン株式会社



地域の特産品であるキウイの加工工場として1992年第三セクターで開業。現在地元特産フルーツを原料にフルーツワインの生産を行っている。そのノウハウから各地より醸造委託も増加。また観光用に工場も開放し見学が可能。

所在地 福岡県八女市立花町兼松 726

電話番号 0943-37-1081

<https://www.tachibanawain.co.jp/>



企業情報



経営革新の概要

家飲み需要と若い新規顧客の開拓へ。

当社は国内でも珍しいフルーツワイン専門のワイナリーとあり、フルーツワインの製造をはじめ一般の工場見学も受入れていました。しかし、このコロナ禍で工場見学が激減。家飲み需要が高まったこと、新規顧客の獲得と売上の拡大に、以前から要望の強かったスパークリングフルーツワインの商品化に取組みました。

取組み・挑戦

初のスパークリングワインの開発と商品化。

八女産あまおうを贅沢に使用した商品を開発。今回の補助金でスパークリング加工を他社で行うことができ、商品化が叶いました。また、その商品を印象付けるパッケージから展示会等での販促物としてポスターパンフレット、タペストリーなどを制作。ECサイトの強化も図りました。女性や若い方を中心に好評です。

これからに向けて

フルーツワイン専門ワイナリーの強みを活かして。

予約や問い合わせを多くいただいています。これまで同様、直売所や道の駅、物産館での販売を強化していくほか、イベントやネットでの販売などさらに販路を拡大していく予定です。また、会社のPRにも繋げ、これまででも依頼が多かったOEMでの製造にも取組んでいきます。



◀ 新商品PR用のパンフレットも制作。

INTERVIEW



代表取締役

野中 偉夫氏
NONAKA ISAO



▲ ワイナリーに隣接する直売所には旬のフルーツワインのほかスイーツといった加工品も販売。

支援者からの
応援メッセージ



八女市商工会
事務局長
太田 博文さん

立花ワイン(株)様は立花町の基幹産業であるキウイ、イチゴ等のフルーツを加工しワインを作る地域特産品開発のパイオニアです。これからも地域に根ざした事業活動を期待しています。商工会としては各種の支援ツールを活用し、事業者様のバックアップ的な支援を実施していきたいと思っています。

「下請け」から「元請け」へ転換。 天然素材を使った 合掌づくりの家を提案する。

八女市 一般土木建築工事業

有限会社 立石工務店



2002年設立。親子3代にわたり建設業を営む。地域のハウスメーカーとして、見積・受注・設計・施工管理を行い、木造住宅の新築・改装(リフォーム)、木工事の下請け、公共工事などを手掛ける。

所在地 福岡県八女市星野村 8888

電話番号 0943-52-3555

<http://tateisi-koumuten.com/>



企業情報



経営革新の概要

新たな柱となる元請けの施工事業。

事業の約8割を占めていた木工事の下請け業がコロナ禍で半減してしまいました。より安定的な事業を展開していくために、「下請け」から「元請け」への転換を決意。提案力の強化を目的に「3DCAD」を導入し、広報物としてパンフレットも1,000部作成しました。

取組み・挑戦

本当に居心地の良い家づくりを伝える。

パンフレットでは、天然素材八女杉無垢の自然乾燥材を使った合掌づくりの家を提案しています。自然乾燥材とは、法隆寺の五重塔にも使われていて耐久性や通気性に優れた資材です。特性を知る工務店ならではの強みを活かして、住み心地の良い家づくりを伝えるツールが完成しました。自社運営のハウジングカフェ「星野村 カフェ&ジムSora」などで手に取ることができます。

これからに向けて

家づくりセミナーで新規受注を強化。

今年の7月からハウジングカフェを発信地として、家づくりのセミナーを開催します。テーマは「自然素材の良さ」や「失敗しないための家づくり」。自社の家づくりをPRして、新築受注に向けた取組みを強化していきます。

支援者からの
応援メッセージ



八女市商工会
経営指導員
富松 宏元さん

立石弘和社長はまだ若く希望に満ちた青年です。父親の後を継いで会社の強みを生かした事業へと変革のチャレンジにも積極的で、今後の展開も期待できます。会社の実績につながるサポートを目指し、伴走支援を心掛けて行きたいと思っています。



▲ 3DCADで提案。



▲ 趣ある空間も演出。柱を使わない合掌づくりの構造。



▲ ハウジングカフェ。

INTERVIEW



代表取締役

立石 弘和氏
TATEISHI HIROKAZU

オリジナルパッケージで 他社との差別化を図り ギフト商品の販売に注力。

うきは市 各種商品小売業

生活購買店 reed



2016年開業。全国各地より厳選した衣食住に関わる商品や、毎日の生活の中で暮らしに寄り添ってくれる道具やモノを販売。店頭では様々な企画展や限定商品の展示会を行う。

所在地 福岡県うきは市吉井町 1137-2F

電話番号 0943-76-9480

<http://reed-life.com/>



企業情報



経営革新の概要

オリジナルのギフトパッケージで差別化を図る。

ギフトアイテムの売上をアップさせる試みとして、オリジナルのギフトボックスと包装紙、ショッピングバック、シールなどの周辺資材を開発・作成しました。コロナ禍と同時に売上が伸びているオンラインショップのギフト需要に対して、商品の付加価値を高めました。

取組み・挑戦

提案の選択肢を増やし、顧客満足度を向上。

ギフトパッケージのパターンは、お付き合いのある大分県在住のイラストレーター・ムツロマサコさんにデザインいただきました。主役となる商品が引き立つよう、できるだけシンプルに仕上げられています。これまでは既製品の無地のギフトパッケージ1種類しかなく、お客様に選択肢がありませんでしたが、選択肢が増え、より魅力的なギフト提案ができるようになりました。

これからに向けて

オンラインショップからのギフト需要を強化。

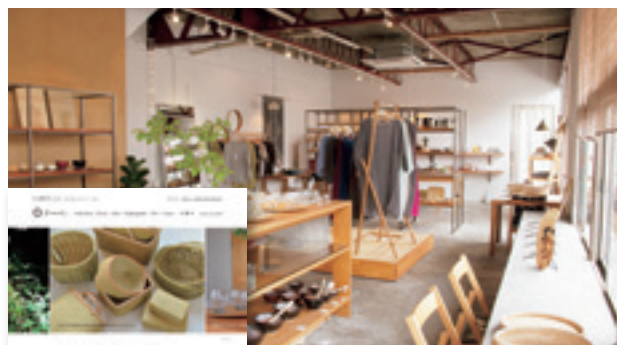
店頭でのギフト需要に比べるとオンラインショップからのギフト需要はまだまだ少ないのが現状です。現在は約15%のギフト率を3年後には30%にまで増加できるように、オンラインショップでの販促を強化していきます。

支援者からの
応援メッセージ



うきは市商工会
経営指導員
矢野 朝美さん

新型コロナウイルス感染症の影響により、消費者のネット通販利用が急増していることにいち早く着目し、オンラインギフト需要に向けた先読みした行動力に心を動かされました。これからもreedさんのファンとして応援、そして引き続き必要に応じた支援を行ってまいります。



◀商品は100種類以上。

◀昨年リニューアルした
オンラインショップ。



▲全国の作家が手がけた生活雑貨が
取揃う。

INTERVIEW



代表

中村 航介氏
NAKAMURA KOSUKE

設備導入で生産性向上。 惣菜やワインの販売で 顧客のニーズを開拓。

うきは市 酒場・ビヤホール

Vin café PROSPERO

ヴァン カフェ プロスペロ



2018年創業。ソムリエがセレクトする世界のワインを提供するカフェ&バー。常時80種類のワインを在庫・管理し、販売。生産者や他社と連携をしたイベントを開催するなど、従来のカフェ&バーにとられない営業を展開。

所在地 福岡県うきは市吉井町 1251-6-2 F

電話番号 0943-73-7303

<https://vincafe-prospéro.com>



企業情報



経営革新の概要

設備投資で環境改善。テイクアウトも実施。

テイクアウトメニューを開発し、チラシの制作やSNSを使った告知で新たな顧客を開拓。大型冷蔵庫や冷凍庫、ガスレンジ、作業道具などを導入し生産性向上を目指しました。冷凍庫の保存量は約5倍に増え、オープンの容量アップや作業スペースの確保で一度に調理できる量が増加し、作業時間が短縮されました。

取組み・挑戦

生産性向上で新たなターゲットを発見。

夜営業がメインでしたが、コロナ禍でランチ営業やテイクアウトに挑戦しました。テイクアウトではキッシュなどのメニューを開発し、ワインと合わせて販売。その結果、潜在顧客や従来の作業の改善点など多くの気づきがあり、今後の営業について新しい視点で考えることができました。作り置きや商品開発がしやすい環境が整い、作業効率も大幅にアップしたと実感しています。

これからに向けて

ワインの楽しみ方を、地元でさらに広げられたら。

テイクアウトがきっかけで、ワインショップとしての伸びしろがまだまだあるとわかりました。今後も継続して惣菜やチーズ、それらに合わせたボトルをご提案し、家庭で気軽にワインを楽しむ習慣を広げて新たなニーズを開拓したいと考えています。



▲ 設備が整ったことで、店内そしてテイクアウトで楽しんでほしいアイテムが充実。



▲ テイクアウト用のキッシュは、ピース買いも可。

INTERVIEW



オーナーソムリエ

石井 徳氏
ISHII TOKU



支援者からの
応援メッセージ



うきは市商工会
経営指導員
森山 圭さん

カフェとして留まることなく、自社の強み(うきは市唯一のソムリエ、ワインの知識、イベント開催力)などを活かし取組んでいます。商工会としては青年部担当の経営支援員が中心となり、事業者の想いを形にするためサポートをしました。知恵を出し自ら行動されており、商工会としても継続して応援していきます。

食生活を意識した新商品 「プレミアムミニ食パン」。 地域の特産品にも着目。

うきは市 菓子・パン小売業

YOSHII ふなき



1990年創業のベーカリーショップ。店舗販売の他、「道の駅うきは」「耳納の里」で販売のほか、市内の保育園・介護施設へ納入。安心安全な原材料と製法にこだわりを持つ。1992年、全国植樹祭にて天皇皇后両陛下へ最高級絹食パンを献上。

所在地 福岡県うきは市吉井町生葉 730-8

電話番号 0943-76-2794

企業情報



経営革新の概要

高級食パンブームを追い風とした商品開発。

地元で人気の食パンよりも小さい「プレミアムミニ食パン」を販売。現代の食生活に合った食パンの楽しみ方を提案し、新たな需要を開拓します。うきは産のフルーツや野菜、(株)藤井養蜂場様のはちみつなどの地域資源を活用し、調理パンのメニューも拡充。チラシやSNSで周知を図り、新規顧客にPRしました。

取組み・挑戦

新商品開発と店舗整備で売上回復を。

冷蔵ショーケースを新設したことで陳列スペースが十分に確保でき、効果的なディスプレイが実現しました。店舗への誘導のために看板も制作。さらなる集客が期待できます。本事業のおかげで従来の課題を解決し、アイデアを実行に移すことができました。経営革新に向けて大きく前進できたと実感しています。

これからに向けて

社会の変化をチャンスに変える。

今回開発した3種の「プレミアムミニ食パン」をベースに商品開発を重ね、集客に繋げていきたいです。更には地域の特産品を使い、市外・県外からの観光客も取り込んでいきたいですね。昨今の高級食パンブームや中食需要といった食生活の変化を好機と捉え、これからも挑戦し続けます。



▲ 大型看板は国道沿いに設置。



▲ 惣菜系サンドが並ぶ、今回導入した多段冷蔵ショーケース。



▲ 店内には常時約80種類のパンが勢揃い。

INTERVIEW



製造責任者

船木 宗一郎氏
FUNAKI SOICHIRO

支援者からの
応援メッセージ



うきは市商工会
経営指導員
森山 圭さん

事業計画策定支援から商品開発、販売促進、マッチングなど様々なサポートをしてきました。昔ながらの製法を守りつつ、トレンドを捉えた新商品開発を行うなどチーフを中心に頑張っています。商工会として引き続き応援していきます。

感染症対策に応じた魅力ある陳列改善で満足度アップを図る。

うきは市 菓子・パン小売業

ぱんのもっか



2010年、吉井町に「モナパン」を開業。2013年、移転に伴い屋号を「ぱんのもっか」へ。地元うきは産を原材料に農園や食事処などとコラボしたパンの提案を行う。また、朝ごはん会、夜ごはん会なども開催。

所在地 福岡県うきは市吉井町 1127-5

電話番号 0943-75-3303

企業情報



経営革新の概要

レイアウトを改善しアイテム数を増加。

これまでは商品を隙間なく並べ、お客様が密の状態での入退店をしていました。コロナ禍で入店人数を制限。感染症対策に対応した陳列改善を図るため、新たに棚や木箱を導入しました。レイアウトを見直したことで一時は20アイテムしか陳列できなかったパンを100アイテムにまで増量。テラス用テーブルを設置し、安心してパンを召し上がっていただける場もつくりました。

取組み・挑戦

行動動線を効率化。安心安全な環境を整える。

商品数が増え、お客様には大変ご好評をいただいています。これまでパンが少なくなるとお客様の間を縫って何度も補充に出ていましたが、棚が増えて補充回数が半減したことで、お客様やスタッフにとって安心安全な環境を整えることができました。

これからに向けて

お客様第一の店づくりを目指して。

これまで「食べて健康に！」をテーマにパンづくりをしてきました。コロナ禍をきっかけに、よりお客様の視点に立てたことで、安全に購入できる店づくりについても考えることができたと思います。今後も子どもからお年寄りまで幅広く楽しんでいただけるよう、来店されるお客様を一番に大切にしていきます。



◀ イートイン用のテラステーブル。



◀ 多い日には2,000個のパンを売上げる。



▲ 壁付き棚のほか、バケット仕器などを設置。

INTERVIEW



代表

吉岡 亮次氏
YOSHIOKA RYOUJI

支援者からの
応援メッセージ



うきは市商工会
経営指導員
森山 圭さん

地域外からのお客様が多い店舗とあり、新型コロナウイルス感染症拡大により大きな影響を受けました。そこで本計画を通して、入店制限、レイアウト変更、従業員の皆様を感染から守る対策と同時に生産性向上に知恵を出し取組まれています。商工会として引き続き応援します。