

MANAGEMENT
SUPPORT 2
CASE STUDIES

経営支援 事例集 2

うきは市商工会
令和5年度伴走型小規模事業者支援推進事業

持続的な発展へ向けた
さまざまな支援事業の
事例20件を掲載



Ukiha City Society of
Commerce and Industry

はじめに

令和2年から続くコロナ禍、令和5年は7月豪雨による未曾有の災害、さらに少子高齢化により、中小企業は厳しい経営環境におかれています。日頃から災害に対応する事業継続力強化計画を立て、しっかりと準備しておくことが大事であり、さらに、アフターコロナへ移行し、未来を切り拓く経営革新計画を立て、変革を求められていると思います。

私の仕事に例えさせてもらえば、うきはの地域資源である木と水を活用した製材業であり、木の魅力を将来に向かって伝えていくことが、成長や発展につながると考えています。分野を

限定せず、既存概念にとらわれることなく、薪ストーブや薪サウナ、酸素ボックス等の新しいことに挑戦することは、リスクもあり勇気もいりますが、新しいにぎわいやチャンスが生まれてくると信じております。多くの情報を捉えるため、同業種や異業種の方々と交流し、意欲を高めることも大切です。

本書は、うきは市商工会員がさまざまな工夫を重ねて、支援事業を活用した取り組みを、事例集としてまとめしております。国の支援策や商工会の伴走型支援など、商工会の強みを最大限に活かし、地域経済の活性化に取り組みヒントが満載です。

本事例集が、会員皆様の課題解決に向けたきっかけとなり、事業継続や事業承継、アフターコロナ対策として、新たな企業価値創出や人材確保を目指す取り組みの後押しをさせていただければ幸いです。

末筆ながら、本書作成にあたりご協力を賜りました会員の皆様並びに各関係機関のご支援に御礼申し上げます。

令和6年2月

うきは市商工会

会長 堤 豊仁

CONTENTS

— 目次 —

-
- | | | | |
|----|---|----|-----------------------------------|
| 4 | ファゼンダかじわら株式会社 ■ 小規模事業者持続化補助金 | 15 | サラベリーダンススタジオ ■ 特定創業支援事業 |
| 5 | 味 楽 ■ 小規模事業者持続化補助金 | 16 | ていーだりハビリ鍼灸マッサージ院 ■ 特定創業支援事業 |
| 6 | miel ■ 小規模事業者持続化補助金 | 17 | MAHORO756 ■ 特定創業支援事業 |
| 7 | よかもんいちご ■ 小規模事業者持続化補助金・経営革新計画 | 18 | うきはんと ■ 特定創業支援事業・経営革新計画 |
| 8 | 株式会社シンクロライフ ■ 小規模事業者持続化補助金・経営革新計画 | 19 | 株式会社 泉商会 ■ 事業継続力強化計画 |
| 9 | 有限会社 総合緑化コガキュー ■ 小規模事業者持続化補助金・経営革新計画 | 20 | 家庭保険サービス株式会社 ■ 事業継続力強化計画 |
| 10 | ミリオンソフト株式会社 ■ 経営革新計画 | 21 | テクレル株式会社 ■ ものづくり補助金 |
| 11 | 有限会社 武内自動車商会 ■ 経営革新計画 | 22 | 有限会社 日新工務店 ■ 経営力向上計画 |
| 12 | ことばの教室ことりんく ■ 経営革新計画 | 23 | 有限会社ジェイエヌ開発 ■ ものづくり補助金・経営力向上計画 |
| 13 | まーさん 食堂 ■ 特定創業支援事業 | 24 | 支援制度紹介 |
| 14 | 鰻のぼりよしゐ ■ 特定創業支援事業 | 26 | あとがき |
-

コロナ禍でのニーズを捉え、ピンチをチャンスに変える

緊急事態宣言下に得た課題解決の機会

業務効率化とネット販売の収益力向上

浮羽町で、すもも・桃・ぶどう・栗・柿などの多品目の果樹栽培を行うファゼンダかじわら株式会社。平成13年に代表の梶原嘉将よしまささんが、うきは市で就農し、平成24年に合同会社を設立。平成26年にジェラート部門「ソルベッチdo うきは」をオープンし、平成30年に株式会社へと組織変更し、現在に至る。地元のパラエティ豊かな農産物をふんだんに使用し、素材そのままの味を大切に「したジェラートはファンも多く、市外客も多く訪れている。しかし、コロナ禍に休業を迫られ、イートイン需要を失う事態に陥った。従来より、自社ホームページを通じて販売はしていたものの、通販システムを導入しておらず、購入者とは主にメールでのやり取りを必要としていた。また、決済手段が振込のみだったため、処理に手間を要するなどの課題を感じていた。そこで、小規模事業者持続化補助金を活用し、ネットショップを構築することで、課題解決するための取り組みを開始した。



ネットショップ開業サービスを利用して構築

コロナ禍の巣ごもり需要に対応すべく、主に都市部のファミリー層をターゲットとし、オリジナルジェラート開発とネットショップ構築を事業計画。商工会の支援のもと申請し、令和2年に採択を受けた。

従来より大きめの500mlカップは家庭の冷凍庫に収納しやすく重ねられる形状のものを採用。ファミリー層のニーズに応えるため、お子さま向けに「牛乳・いちご・ミルク・きなこ」の3種

類を詰め合わせるなど、セット商品の展開にバリエーションをもたせた。

ネットショップは、カートシステム・商品管理・決済機能など、ネット販売に必要な機能を予め備えたネットショップ開業サービス(BASE)を利用して構築。運用を開始した。

カートシステムと決済機能が付いたことで顧客側の利便性が高まり、購買率の向上が見られた。また、遠方客の利用があるなど、新規顧客獲得にもつながったと感じている。一連の取り組みの結果、業務効率化とネット販売での収益力を向上させることができた。また、商品開発の取り組みにおいては、新たなアイデアを得る機会にもなった。今後も顧客満足度を向上させるため、パッケージの完成度を高める取り組み

や新商品の開発を視野に入れていく。「果物、農産物が持つ力を引き出し、新たな魅力を追求しながら、よりよい産品を生産し、より多くのお客様へお届けしたい」との思いで、ファゼンダかじわら株式会社の挑戦は続いていく。

ファゼンダかじわら株式会社

- 所在地 〒839-1408 うきは市浮羽町山北1485
- TEL 0943-77-2502
- 代表者 梶原 嘉将
- 創業年 2012年
- 事業内容 果樹栽培・ジェラート製造販売
- 従業員数 7名



「ソルベッチdo うきは」スタッフのみなさん



店舗では旬の果物を中心に約16種類が並ぶ

チラシで顧客にPR、初めての試みに挑戦

コロナ過を契機に 時代の変化に対応する

看板メニューのちゃんぽんをはじめ、ラーメン・お好み焼・焼きめしなどの人気メニューが盛りだくさん。地元で愛され続ける老舗大衆食堂「味楽」は今年で創業42年を迎える。先代が昭和57年に創業し、現在は店長の熊谷憲正さんと女将のりり子さんの夫婦で切り盛りしている。

コロナ禍前は常連客が大半を占めており、お客さんの顔を見れば注文メニューが分かるほど、地元客を中心とした営業を行っていた。しかし、コロナ禍になり時短要請などのあおりを受け、

来客数が減少。創業以来初めて、一人も来店しない日もあった。その頃、商工会役員を務める地元経営者に商工会の活用を勧められ、小規模事業者持続化補助金のことを知った。

「それまで一度も商工会に出向いたこともなかった」と、りり子さん。その後、商工会を訪ね、助言を受けながら採択へ向けた取り組みをはじめた。

アフターコロナを見据え、今後も店内飲食中心の営業形態を続けることを前提に「時代の変化に対応」するための取り組みを計画。地元客へ向けたPR活動と女性視点での店づくりの二つを目的に事業計画書を作成し、小規模事業者持続化補助金を申請した。

初めてのPR活動と 女性目線での店づくり

無事採択を受けた後、まずは地元客へ向け、「コロナ禍でも元気に営業していること」を知らせるため、商工会が市内全域に発行している会報誌への広告掲載とチラシの新聞折込を行った。チラシは地元デザイナーに依頼し、クラフト紙に店の暖簾の色である紺色で表現。

店の雰囲気似合う素材で温かな印象に仕上げた。その結果、女性客から「カワイイ!!」と高評価を得た。また、チラシを見たお客さんが「久しぶりに食べたくなった」と来店するなど、効果を強く実感できた。次に和式トイレから水洗トイレに改修し、女性用のトイレを増設。昭和の面影が残る古き良き店内はそのままに女性客にも快適な空間を提供できるようになった。

本事業により、時代の変化に対応するための店舗環境が整ったことで、感染防止対策に留意しつつ、14店舗が出店するマルシェを開催するなど、積極的な営業活動が可能となった。その取り組みは新聞に取り上げられ、店の周知にもつながったと感じている。

アフターコロナの現在は客層が変化し、遠方客や外国人客、女性客などの新規客も増加。夫婦で来店する常連客も増えるなど、一連の取り組みに手応えを感じている。

「ゆっくり、のんびり、ほっこり」をモットーに、いつまでもお腹と心を満たせる「みんなのリビング」でいられるよう、今後も老舗の挑戦は続いていく。



紙質にもこだわり作成した折込チラシ



野菜たっぷりの看板メニュー、ちゃんぽん



店長の憲正さん(左)と女将のりり子さん(右)

味楽

所在地 〒839-1321
うきは市吉井町684-3

TEL 0943-76-4061

代表者 熊谷 憲正

創業年 1982年

事業内容 飲食業

従業員数 2名

イートイン休業期間にオンラインストアを整備。販路拡大へ

変化を読み取り オンラインストアを整備

うきは産のフルーツをはじめ、新鮮な素材を生かしたタルトや焼き菓子が並ぶケーキショップ・カフェ「miel」^{ミエル}。代表・中野恭輔さんは神奈川県で修行後に帰郷。地元、吉井町に店を構えて今年で11年目を迎える。近年は、大量に発生する農作物ロスをなくすために規格外の果物でピューレを製造し、プロ向けに販売する取り組みや本市加工施設の指定管理事業なども手がける。また、令和4年には福岡市に2号店「miel」^{ミエル}千早店」をオープンするなど、着実に事業を拡大している。



コロナ禍に企画したイラストレーターとのコラボレーション焼き菓子BOX

令和2年、緊急事態宣言下にイートイン営業休止が強いられた際は感染防止対策に加え、雇用維持などの課題にも直面した。社会ではステイホームが求められ、消費行動も大きく変化。すぐに「在宅での消費需要」に対応する必要性を感じた。そこで、販路拡大を目的にオンラインストアを整備するため、事業計画を開始。商工会のサポートを受け申請し、同年5月、小規模事業者持続化補助金（コロナ特別対応型）の採択を受けた。

地域とともに 持続的な成長を目指す

従来の焼き菓子やチョコレートに加え、在宅時間を快適に楽しむことを目的としたニーズに着目し、材料とレシピがセットになった手づくりキットなども新たに商品開発。そして、ホームページにカート機能を実装し、オンラインストアの運用を開始した。併せて、インスタグラムなどのSNSを活用し情報発信も積極的に行った。

オンラインストア運用においては、クリスマスなどの繁忙期を除く通常営

業時に、顧客ニーズにマッチするコンテンツを継続して創出し続けることの難しさを知った。

「常にアンテナを張り、その時に的確なコンテンツを最適なツールを提供する重要性を感じた」と中野さんは言う。

一連の取り組みで、オンラインストア運用のノウハウを蓄積できたことが大きな収穫になった。効果としては、インスタグラムのフォロワーが増加。これまで同店を認知していなかった潜在層に対し、効果的なアプローチができ、来店動機を高められたと感じている。

「多くの人のおかげで、この地で10年、営業させていただいた。もっと元氣な街になるよう、うきはに人を呼べるようなコンテンツづくりにも取り組み、地方発のビジネスモデルとなれるような事業を継続して行っていきたい」と中野さんは語る。

地元の魅力や特性を理解し、地域が抱えている課題さえもビジネスとして取り込み実践してきた。事業を通じた地域活性化も見据え、今後も持続的な成長を目指しながら、地域とともにその歩みを進める。

miel (ミエル)

所在地 〒839-1321
うきは市吉井町1340

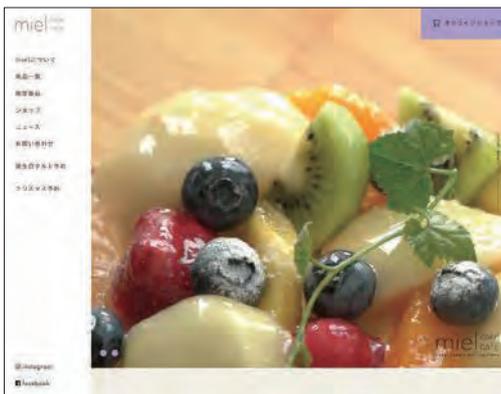
TEL 0943-75-3802

代表者 中野恭輔

創業年 2013年

事業内容 洋菓子製造小売業

従業員数 10名



カート機能を実装したホームページ



伝統的な蔵を改装したスタイリッシュな店内

顧客ニーズを捉え、進化し続けるエンターファーム

新たな魅力の提案

浮羽町三春の「よかもんいちご」は、いちごの生産・加工・販売事業、いちご狩りの観光農園事業を行う。新進気鋭の若手農家、代表・淵上義孝さんが21歳の時に創業し、今年で15年目を迎える。

独自に考案した、エンターテイメントとファーム（農園・農家）を掛け合わせた造語「エンターファーム」をキーワードに、「エンターファーム」による喜びをつくる豊かな人生」という経営理念を掲げ、これまでも数々の取り組みを行ってきた。

コロナ禍では、いちご狩りの一時休止を強いられ、売上が三割減となるなど大きな打撃を受けた。そのような状

況下、持続的に顧客満足度を維持していくためには、顧客に対し新たな楽しみや魅力を提案する必要があった。

令和2年、小規模事業者持続化補助金を活用することで、「新たな体験型ディ

イキャンプサービス事業」を計画。事業計画書を作成し申請を行った。採択

を受けたのち、よかもんいちごの農園内で四季を通じてディキャンプとパー

ベキューを楽しめる体制を整備。補助金を活用して、パーベキューコンロ

の導入と「よかもんCAMP」のウェブサイトを開設した。

その取り組みの結果、コロナ禍で加速したアウトドアブームも追い風となり、顧客満足度と客単価の向上、新規

顧客獲得の成果を得ることができた。

ユーザー目線で

ニーズをとらえる

次なる取り組みとして、アフターコロナを見据えた「新たなエンターファーム事業の開発・提供」を目的に経営革新計画を策定。承認を受け、顧客満足度をさらに向上させるための施設拡充計画に着手した。

観光農園を利用する来園客にとって、トイレ事情は大問題。ツアー客であれば、スケジュールに道の駅やパーキングエリアでの休憩が組み込まれ、事前に準備できるが、一般客はそうはいかない。

これまでもトイレは設置していたが、農園から150mほど離れていた。来園客の多くを占めるファミリー層や女性が、快適に過ごせる環境にするためには、清潔で衛生的なトイレを農園の近くに設置する必要があった。そこで、経営革新計画を活用し、農園の前に洋式水洗トイレとおむつ替えスペースを造設。照明や装飾にも気を配り心地よく使用できる環境づくりに努めた。その結果、来園客に好評で、衛生面の強化、顧客満足度の向上、競合他社との差異化につながったと感じている。

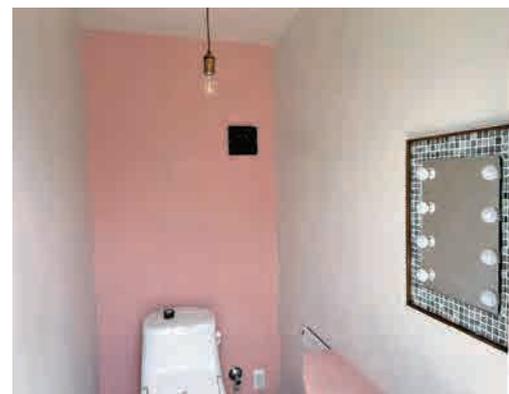
今年も農園の敷地内に、収穫したいちごをすぐにスイーツに加工できる体験型カフェ「よかもんいちご研究所」をオープン予定。エンターファームは着実に進化し続けている。今後ユーザー目線でニーズをとらえ、柔軟な発想と行動力で、事業の持続可能な発展を目指していく。



代表・淵上さん。現在、うきは市商工会青年部副部長も務めている



「よかもんCAMP」ウェブサイトトップページ



来園客が心地よく過ごせるよう造設したトイレ

よかもんいちご

| | |
|------|------------------------------|
| 所在地 | 〒839-1407 うきは市浮羽町三春2495-2 |
| TEL | 090-9790-0742 |
| 代表者 | 淵上 義孝 |
| 創業年 | 2009年 |
| 事業内容 | いちご生産農家・観光農園 |
| 従業員数 | 11名 |

ターゲットへ計画的にアプローチ、コロナ禍を乗り越える

課題を見極め事業計画し 積極的に取り組む

浮羽町山北で、宿泊できる古民家レストラン「きふね」を運営する株式会社シンクロライフ。熊本出身の鍋島崇暢たかのぶさんが代表を務める。道の駅うきははほど近く、見晴らしのよい高台にあり、歴史ある古民家と現代的なデザインが見事に調和する空間で、十割蕎麦と地元食材を味わえる。また、広い敷地内ではキャンプやグランピングなども楽しむことができ、市外から多くの観光客が訪れている。平成29年11月にオー



飲食・宿泊事業の他、レンタルサイクル、カヌー体験の2つのアクティビティを用意。さまざまなカタチで“わくわく”を提供している

ブン以来、幅広い年齢層が多目的に利用可能な施設で、飲食・宿泊事業を展開し、今年で7年目を迎える。

創業以来、順調に成長してきたが、コロナ禍においては休業を余儀なくされ売上が減少。雇用維持などの課題も発生した。しかし、厳しい状況を早急に乗り越えるべく、事業計画を練り、積極的に取り組みを行った。

コロナ禍における 観光客へ向けた取り組み

コロナ禍では、都市部に住む人々は3密を避けるために、自家用車で行けるエリアで旅行を楽しむ傾向があった。そこで、うきは市に訪れる観光客をターゲットに、新たな顧客獲得と販路拡大を目指し、周知計画を開始。令和2年、商工会を通じ申請を行い採択を受けたのち、小規模事業者持続化補助金を活用して、耳納の里と県道151号線に看板を設置する取り組みを行った。観光客の周遊ルートを洗い出し、目にするポイントに効果的に配置した結果、新規客の来店促進につながり、一定の成果を得ることができたと感じている。

次なる計画として、令和4年に経営安定化を図るべく、新たな収益の柱として、パン製造小売事業立ち上げの取り組みを開始。“お客さんへワクワクを提供したい”という理念のもと、従来からのターゲットである女性向け新しい魅力を提供することで、客単価の向上を目指した。経営革新計画を策定し申請承認を受け、パンを製造・販売する店舗として利用するため、離れにあった古民家のリノベーションを実施。また、オープンの導入も行った。そして、蕎麦粉を使用したパンなどを開発し、パン屋「そらいろ」を新設した。

この取り組みの結果、レストランの利用客の多くが、お土産としてパンを買って帰るなど、好循環を築くことができた。あわせて顧客満足度の向上にもつながったと感じている。

コロナ禍を経て、ライフスタイルが大きく変化する中、同社は便利さだけでなく、人とのコミュニケーションを大切にしたいと考えている。地域社会との連携を重視し、働く環境の整備にも力を入れ、今後は地域雇用創出に向けた取り組みを進めていく構えだ。

株式会社シンクロライフ

所在地 〒839-1408
うきは市浮羽町山北694-1

TEL 0943-73-7380

代表者 鍋島 崇暢

創業年 2017年

事業内容 飲食業・宿泊業・パン製造小売業

従業員数 7名



代表の鍋島さん。年齢を問わず楽しめる空間づくりに努めている



導入したオーブン。「蕎麦パン」も好評を得ている

ニーズの変化に応じ、自社の強みを最大限に活かすために 市場ニーズの変化を読む

吉井町で、緑化樹木の生産・販売・造園工事を行う有限会社総合緑化コガキュー。樹木医（林野庁認定登録）である代表・古賀隆博さんをはじめ、1級造園施工管理技士・1級土木施工管理技士などの有資格者が在籍し、樹木の生産から緑化工事の施工、管理にいたるまで、豊富な専門知識と経験で幅広く事業展開している。

近年、公共事業や大型都市開発の減少、住環境やライフスタイルの変化により庭の面積が縮小するなどの影響を

受け、緑化樹木の需要は減少傾向にある。市場ニーズの変化に伴い、同社の生産体制も大量少品種型から少量多品種型に移行。従来の取引先から受注が減少する中、販路開拓の必要性があった。

コロナ禍では、自宅で過ごす時間が増え、ガーデニング・家庭菜園市場は若年層の新規顧客が拡大するなど、注目を集めた。そこで、小規模事業者持続化補助金を活用し、自社ウェブサイトを構築による植木・苗木の個人顧客向け販路開拓計画を開始。令和2年、採択を受け、自社ウェブサイトとオンラインストアを構築し運用を開始した。

樹木に関わるスペシャリスト 新しい事業展開

次なる取り組みとして、代表・古賀さんの息子である政範さんを中心に、新事業「ロープ高所作業特別教育事業」を立ち上げた。

樹木医でもある政範さんは、10年ほど前から、高所作業車やクレーン車が進入できない特殊条件下でもロープを使い木に登ることで安全に剪定・伐採作業をする「特殊伐採」に関する技術を

学び続けてきた。今では国際資格・ツリーワーカークライマースペシャリストの有資格者で、九州においては「アーボリスト（安全な樹上作業のための専門技術者）」として先駆者の存在である。

平成28年、高所作業労働者の危険を防止するため、労働安全衛生規則が改正され、ロープ高所作業を行う場合は、ライフライン設置、作業計画の策定、特別教育の実施などが義務づけられた。そういった背景のもと、習得した専門的知識と技術、資格を活かし「ロープ高所作業特別教育講習会」を開催することで事業化を計画。令和4年、商工会のサポートを受け経営革新計画を策定し、申請のうえ、承認を受けた。

経営革新計画を活用し、講習会で受講者へ貸し出しする昇降器具を導入。令和5年、講習会を開始した。今後も九州一円の高所作業者を対象に定期的に開催していく予定だ。

先進的で高度な技術を持つ樹木のスペシャリストとして、事業を通じ環境保全や高所作業労働者の安全に貢献するためにも、今後も持続可能な経営を目指す取り組みを行っていく。



マスター樹護士アーボリスト®・古賀政範さん(上段左)と「ロープ高所作業特別教育」受講者のみなさん



開設したホームページトップ画面



ロープ高所作業特別教育講習会

有限会社 総合緑化コガキュー

所在地 〒839-1321
うきは市吉井町335-1

TEL 0943-75-5170

代表者 古賀隆博

創業年 1970年

事業内容 樹木植木生産販売・造園業

従業員数 15名

自社の強みを活かした局面打開への取り組み

新たな取り組みを成功させるために

昭和39年に飯塚市で創業したミリオンソフト株式会社。昭和50年より現在のうきは市に移転し、木工用クッション材をはじめ産業用マット材など発泡品（主にポリウレタンやポリエチレンなど）の加工を専門に行う。同社の強みは、顧客のあらゆる要望に対応できる技術力とスピードであり、小ロットから大量生産まで幅広いサービスを提供している。近年は精密機械の保管・輸送用に適したケースや緩衝材など新たな分野への販路開拓も進めている。コロナ禍では、感染拡大に伴い各国



代表・鳥越さん(左)。今後も自社にしかできないことを追求し、積極的な事業展開に取り組む

の都市でロックダウンや工場の操業停止が発生。サプライチェーンは混乱し、製造業は大きな影響を受けた。自動車産業に関わる同社も一時的に生産調整を余儀なくされる事態に陥った。そこで、局面を打開すべく、代表・鳥越眞稔さんは自社の強みを活かして商品開発を計画。新たな取り組みを成功させるため、経営革新計画を活用し事業展開を図った。

ニーズを分析し競争優位性を築く

近年、毎年のように全国各地で自然災害が頻発し、甚大な被害が発生している。そのため、事前防災の必要性を重視した国や自治体によりハード・ソフト両面からさまざまな防災体制の強化が進められている。その状況を踏まえ、同社は防災ニーズに着目し、災害時組み立て簡易ベッドの商品企画を進め経営革新計画を策定。申請のうえ、承認を受け、商品開発を実行した。

台風や豪雨による風水害が多発するこの地域では、段ボール製の場合、水没により使用できない可能性がある。そこで、水や汚れに強く長期保管が可能

なプラスチック製段ボールを使用することで簡易ベッドを製作。広げて差し込むだけで簡単に完成し、3面の高さがあるパーティションでプライベート空間を確保できるようデザインした。

コロナ禍における災害では感染症対策も必要とされた。簡易ベッドは一定の高さがあり、床のほこりに付いたウイルスを吸い込むリスクを下げるとして、国や学会が避難所での使用を推奨。それを受け、段ボールベッドを備蓄する自治体も増加傾向にあった。同社の商品は水に強いいため、消毒も可能。繰り返し使用でき長期使用を考えるとコストパフォーマンスも高く、カスタマイズ可能など、ニーズに対し適合性と優位性があるため、早い段階で自治体へ納入実績を得ることができた。

同社は本取り組みを基に、今後のサプライチェーンリスクに備えるため、従来の取引関係に依存しない新たな取引機会の創出を目指し、他分野における商品開発や販路開拓を進めていく構えだ。引き続き、あらゆる要望に応えられる体制を整え、持続可能な発展に向けた経営を目指していく。



開発したプラスチック段ボール製ベッド。高さがあるパーティションで快適性とプライバシーある空間を確保

ミリオンソフト株式会社

所在地 〒839-1402
うきは市浮羽町浮羽431-1

TEL 0943-77-5111

代表者 鳥越 眞稔

創業年 1964年

事業内容 製造業(ウレタン加工)

従業員数 16名

新規顧客獲得へ向けた新たなアプローチで課題解決

コロナ禍における

店頭販促強化の取り組み

自動車整備・販売・板金塗装・保険の4本柱のサービスを展開する吉井町の有限会社武内自動車商会は、昭和41年に創業し、現在の代表・武内健剛けんこうさんで二代目となる。同社は、技術の進歩、社会の変化に対応しながら、ユーザーの立場でベストなサービスを提供することに努め、地域に根差した経営を行っている。

7年ほど前、家族連れや女性客でも安心して気軽に立ち寄れる空間づくりを目指して、広々としたショールーム

をリフォーム。キッズスペースも備え、明るく親しみやすい雰囲気にした。しかし、店舗外装デザインを整備するまでには至っておらず、課題を残していた。

コロナ禍においては、新車販売イベントをはじめ、販売促進イベント開催の自粛が続いた。対面営業ができず機会損失を招いていたため、新規顧客獲得へ向け新たなアプローチが必要とされた。そこで、従来から抱えていた店舗外装の課題も併せて解決するため、デジタルサイネージ（LEDディスプレイ電子看板）を導入し、店頭販促への取り組みを計画。商工会のサポートを受け、経営革新計画の策定を行った。

時代のニーズに対応しつつ 堅実経営を貫く

令和3年に承認を受け、店頭販促計画に着手した。国道210号線に面する立地を活かし、デジタルサイネージを設置。日々、国道を走るドライバー向け、最新の情報を伝えることが可能となった。また、自社のサービス内容や電話番号、新車情報などを静止画と動画によってインパクトのある表現

として見せることで、訴求力と利便性が格段に増し、店頭販促の情報発信において同業他社と差異化を図ることができた。さらに、感染対策を強化するため、空気清浄機の導入も行い、コロナ禍における時代のニーズに対応した。一連の取り組みを経て、店舗環境の利便性と快適性を向上させることができ、顧客満足度を高めるための一要素を構築できたと感じている。

現在、少子高齢化や人口減少に伴い自動車整備士の数が年々減少しており、同社でも重要な課題となっている。「今後はより働きやすい環境づくり、人材育成にも力を入れ、人材確保に努めていきたい」と語る武内さん。今年3月には三代目となる予定の息子が帰郷し、整備士として入社する予定だ。次世代への事業継承も視野に入れ、組織強化も図っていく。

同社は、今後も持続可能な経営を目指し、移りゆく時代のニーズに迅速かつ的確に対応しながらも、初代から受け継ぐ時代に翻弄されない「堅実経営」を貫いていく構えだ。



国道に面した立地を活かし店頭販促を展開



地元を愛し、地域おこしにも積極的に取り組む代表の武内さん



店頭販促に効果的なデジタルサイネージを導入

有限会社 武内自動車商会

所在地 〒839-1312
うきは市吉井町清瀬489-10

TEL 0943-75-2390

代表者 武内 健剛

創業年 1966年

事業内容 自動車整備事業

従業員数 7名

よりよい支援提供と感染防止対策のために

自らの経験がきっかけに 社会に羽ばたくお手伝い

私設の言語療法室「ことばの教室ことりんく」は、ことばの遅れがある子どもへの発達支援を目的に平成29年12月に創業。利用者の社会的自立に向け、主に小児を対象として生活スキル向上を目指したトレーニングなどの支援事業を行っている。

言語聴覚士の代表・吉岡麻衣さんは幼少期に言葉が出てこなかった経験があり、小児に特化した支援教室を開くため言語療法の専門知識を学んできた。しかし、その教育課程や医療現場では、脳卒中の後遺症、認知症などによる大

人のための支援が中心で、小児への支援は不十分だと感じていた。

近年、就学時において、何らかの特別支援を必要とする親子が増加傾向にある。同教室でも小学生を中心に市内外を問わず新規相談件数が増加。その背景には、筑後地区における療育施設や病院がすでに飽和状態であり、年齢や療育期間で機械的に支援が打ち切られてしまうという現実がある。

吉岡さんは各々必要とされる支援のタイミングといずれ訪れる社会参画を視野に入れたサポートを重視するため、個人の特性や課題に応じた個別トレーニングを実施。社会性を育む目的で、夫が営む「ばんのもっか」協力のもと、買物体験やおやつ作りなどの調理体験を行い、実行機能の向上にも注力する。そのうえ自他ともに存在価値を認め合える環境づくりに努めている。

コロナ禍では教室の中止や利用人数の制限を強いられる事態に。対面での支援業務が中心のため感染防止対策の強化が急務となった。そこで、より質の高い支援業務を行うためにも経営革新計画を活用する取り組みをはじめた。

感染対策と設備の充実化で 質の高いトレーニングを提供

令和3年、経営革新計画の承認を受け、教室の増設および生活スキルトレーニングメニューの導入を実施。増設により、自宅共用であった玄関を教室専用入口として独立させ、母家と扉で仕切ることで部屋数を確保した。年々需要が高まる保護者や成人向けの指導にも利用でき、2階はカルテの収納やスタッフルームとして活用している。

また、増設スペースには、子ども用サイズの特注キッチンを設置。買物から調理、後片付けまでを一貫して体験することで、生活スキル向上させるための効果的なトレーニングが提供可能になった。母家の一角にはパーソナルスペースを設けるなど、感染防止対策を含め多様なニーズに応じることができ、利用者にも好評を得ている。

『社会にはばたくまで、一緒に悩み考え、その想いを胸に、今後も持続可能で包括的な支援をするため、地域社会の理解向上と連携を図りながら、利用者へ寄り添った支援を続けていく。』

ことばの教室ことりんく

所在地 〒839-1321
うきは市吉井町1127-5

TEL 0943-76-9219

代表者 吉岡麻衣

創業年 2017年

事業内容 発達障がい者支援

従業員数 2名(外注スタッフ)



感染防止対策を兼ねるパーソナルスペース



トレーニングのための子どもサイズ特注キッチン

経営に関する知識を深め、安定経営に力を注ぐ

夢を叶えるために

吉井町にある沖縄料理店「まーさん食堂」の代表・仲村良一さんは、前職のサラリーマン時代から沖縄料理店の開業を夢見ていた。令和2年1月に脱サラし、開店計画に取りかかった頃、国内でも新型コロナウイルス感染症が流行しはじめる。しかし、脱サラ後だったため、沖縄料理店オープンへの歩みを止めず進行することを決意。夢を叶えるために奔走した。

前職はアミューズメント施設の店長をしていた仲村さん。そこで得た知識や経験を基に独自に事業計画書を作成。

それを手に信用金庫へ融資の相談へ向かった。その際、うきは市が開催している新規創業者向けのセミナー「うきはスタートアップセミナー」の案内を受け、すぐに受講を申し込んだ。

同年9月、「うきはスタートアップセミナー」が始まり、新規開業を志す他の参加者と共に受講した。キャッチコピーの重要性や記帳方法などを学び、「マーケティングや経営に関する知識を深めることができた」と仲村さんは言う。また、経営計画の目標数値に対し専門家より具体的なアドバイスを受け、計画改善につながったことも受講の大きなメリットだったと感じている。

コロナ禍を乗り越え安定経営に注力

融資を受けることが決まり、物件を押さえ、本格的に店づくりを開始した。コロナ禍の厳しい時期であったが、メニュー開発や選定、スタッフ確保などの準備を行い、並行して、施工会社と感染症対策を含めた店舗設計を進め、着実に歩みを進めた。

令和2年中にオープンを予定してい

たが、新型コロナウイルス感染症の影響により、建設資材の納入遅延などで工期に遅れが生じ、翌年の令和3年1月にオープンに至った。

開店初日は満席。入念に練った事業計画に手応えを感じた。しかし、ほどなくして緊急事態宣言が発令され、休業を余儀なくされた。休業中も固定費などの負担が発生し、経営は厳しいものだった。逼迫（ひっ迫）していく状況下、支援対策の助成金などを探し求めたが、開業当初に申請可能なものは少なく、時短協力金のみでやりくりして乗り切ることができなかった。

同年4月、沖縄料理に夢をかけるヒロインの物語、NHK連続テレビ小説『ちむどんどん』の放映がスタート。沖縄料理が注目を浴び、仲村さんの店にとっても追い風となった。次第に来店客も増え、現在、経営は順調である。

今後もインボイス制度や確定申告などの経営に関するセミナーに積極的に参加し、安定経営に注力していく。将来的には多店舗展開も視野に入れており、まずは料理ができるスタッフを育て、店舗運営を安定させていく計画だ。



ボリュームも満点の軟骨ソーキそば。うきはにいながら、本場のソーキそばを味わえる



「まーさん」は沖縄の方言で「おいしい」の意味



沖縄出身の代表・仲村さん。12年前にうきはへ移住した

まーさん食堂

所在地 〒839-1321
うきは市吉井町1416-1

TEL 0943-75-3533

代表者 仲村良一

創業年 2021年

事業内容 飲食業

従業員数 4名

地域と共に持続可能な経営の実現を目指す

経験を基にメニュー開発 店名に込めた地元への想い

吉井町にある「鰻のぼり よしゐ」は令和3年に創業。看板メニューの吉井名物「石窯まぶし」が評判を呼んでおり、遠方客も多く訪れている。

代表・堀 義隆さんは中学生の頃から料理の道を志し、久留米筑水高校食物調理科へ進学。卒業後、老舗料亭へ就職し、板前として和食の基礎を学んだのち、大学の食堂で調理師として勤務。その後、大手コーヒーチェーンの店長となり、立ち上げから店舗運営に参画。数年後には同コーヒーチェーンの中で最優秀店舗賞を受賞するなど、店舗運



そのまま・薬味乗せ・お茶漬けの三段階で楽しめる看板メニューの吉井名物「石窯まぶし」

営のノウハウを学び経験を積んだ。さらには、大分県日田市の鰻料理専門店に修行し、創業に至った。

初めて鰻の「まぶし」を食べた時、その鰻のおいしさと食べ方に感動したことが、開業のきっかけとなった。その魅力を多くの人に伝えたいと考え、これまで培った経験を基にメニュー開発。熟した石窯で提供することで、温度を保つ機能性と他にはない独自性を併せ持つ「石窯まぶし」が誕生した。また、以前から地元で貢献したいという思いがあり、自分の店を持つなら吉井町と決めていた。その思いは店名の『よしゐ』や看板メニューに冠している『吉井名物』にも反映されている。

地域に根差し 持続可能な経営の実現へ

創業にあたって、計画書は自身で作成し、開店準備を進めた。融資の相談のため信用金庫へ訪れた際、「うきはスタートアップセミナー」の受講を勧められ、修了者にローンの金利割引や専門家の個別相談など多くのメリットがあることも知り、申し込みを行った。

セミナーでは、起業プロセスからビジネスプランの立て方、資金調達方法までを短期集中で一貫して受講することができた。起業に関する一通りの知識を学ぶことができ、市や商工会をはじめ、関係先の支援体制も心強く感じた。

開店した当時、世界中でオミクロン株が猛威を振るう中、国内では感染者数が低くおさえられていた。しかし、予断を許さない状況に変わりなく、自由が制限された中で店舗運営を続けるしかなかった。来客のない日もあり不安も抱えたが、来店客の「おいしい」の一言が原動力になり、乗り切ることができた。次第に来店客も増え、今では6〜7割をリピーターが占めている。

課題としては、鰻の仕入れ価格高騰がある。できるかぎり価格を据え置くよう努めたが、値上げを実施した。

「価格を維持するために質を下げることはせずに、お客様に満足していただける料理とサービスの提供を大切にしていきたい」と堀さんは言う。その経験に裏打ちされた信念と確かな技術で、今後も地域に根差し、持続可能な経営の実現を目指していく。

鰻のぼり よしゐ

所在地 〒839-1321
うきは市吉井町1003-20

TEL 090-7454-3175

代表者 堀 義隆

創業年 2021年

事業内容 飲食業

従業員数 2名



代表・堀さん。飲食業に関して豊富な経験をもつ



和の雰囲気を出す店舗外観