

商工会 NEWS

Fukuoka-Pref.

令和4年 **5**月 505号
(隔月発行)

行きます 聞きます 提案します

まずは、何でもお気軽にご相談ください

- ◎補助金活用で、新サービスや新商品を開発した事例
- ◎多彩な広報戦略で、売り上げを拡大している事例
- ◎各部会の活動報告、DOCORE×大丸福岡天神店共催企画

【取材協力】 鬼王荘、かみかわ建装、味処 峠茶屋、Morrow珈琲

※撮影のため、マスクを外しています

補助金活用で新提案



働き方を変えるワーケーションで旅館の新たな活用スタイルを提案

福岡市中心部から車で約40分、山あいになたずむ薬王寺温泉は、古くから湯治場として愛されてきた。「旅館 鬼王荘」は昭和30年に現代表・原田一徳さんの祖母が創業。一帯は“博多の奥座敷”として昭和60年代に隆盛を極め、今も2軒の旅館が湯治場の風情を守っている。

鬼王荘を切り盛りするのは、一徳さんと妻で3代目女将の結実子さん、一徳さんの母・ヒデ子さんの3人だ。創業当初から商工会には加入していたが、どう利用しているのかわからなかった。年々客足が減る中、約7年前に結実子さんが会計相談のため商工会を訪れたのがきっかけとなり、その距離がグンと縮まった。

令和元年に小規模事業者持続化補助金を活用し「企業向け宿泊型研修プラン」として宴会場に机や椅子を導入したところ、都会の喧騒を離れ、集中して研修できると反響を呼び、団体予約が相次いだ。しかし、その直後のコロナ禍。

そこで結実子さんが少人数イベントを企画し、調理担当の一徳さんが新メニューを開発するなど、新たな価値創造を進めている。

令和3年には旅館の新たな活用法としてデッドスペースにコワーキングスペースを導入するため、事業再構築補助金を申請、採択されたが、同時に希望していたトイレの洋式化は認められなかった。そこですぐに福岡県宿泊施設対応強化補助金を申請した。「梶原指導員が臨機応変に適切な補助金を提案してくれたので2つの望みが叶いました」と結実子さんは胸をなでおろす。

今年1月に完成したコワーキングスペースには、作家も執筆に訪れるそうだ。「前に立ち、直感で動く妻を裏で冷静に支えるのが私の役割」と一徳さん。夫妻のコンビネーションは抜群だ。

「商工会の支えを含めて周囲と協力しながら旅館の可能性を探り、お客様に提案していきたい」と、結実子さんは楽しそうに語ってくれた。



2



3



4



5

1「ワーケーション」に着目して取り入れたコワーキングスペース
2 コロナ禍で生まれた「夏みかんゼリー」
3 自家菜園の野菜をたっぷり使った古賀市の郷土料理鶏すきも好評だ
4 自然に囲まれたテラス席
5 ヨガ体験などの少人数イベントを実施

旅館 鬼王荘
代表 原田 一徳
古賀市薬王寺81
Tel : 092-946-3017



お2人の思いに対して最適な計画を提案・支援

古賀市商工会
経営指導員 梶原 和貴



コロナ禍もなんのその、少人数のイベント実施やテラス付きコワーキングスペース導入など、時流を読んだアイデアはすべて女将の結実子さんによるものです。SNSを活用した積極的な情報発信も、頑張っているらしいです。そんな女将の頑張りを、代表の一徳さんが陰でしっかりと支える姿にも心を打たれます。私の役割は、お2人の思いに対して最適な計画を提案し、支援すること。今後も旅館の魅力はもちろん薬王寺温泉そのものを広くPRするために、古賀市との連携も想定しながら支援に取り組みたいと考えています。

新しい「福岡県中小企業振興資金融資制度」のご案内

「緊急経済対策資金」に新型コロナウイルス感染症の影響を受けた中小・小規模事業者の皆さまが、金融機関の継続的な伴走支援を受けながら経営改善に取り組む「伴走支援型特別保証制度」を活用した融資制度が、令和4年4月からがスタートしました。



最新の情報・詳細につきましては、当協会ホームページをご覧ください

福岡県信用保証協会 検索 <https://www.fukuoka-cgc.or.jp/>

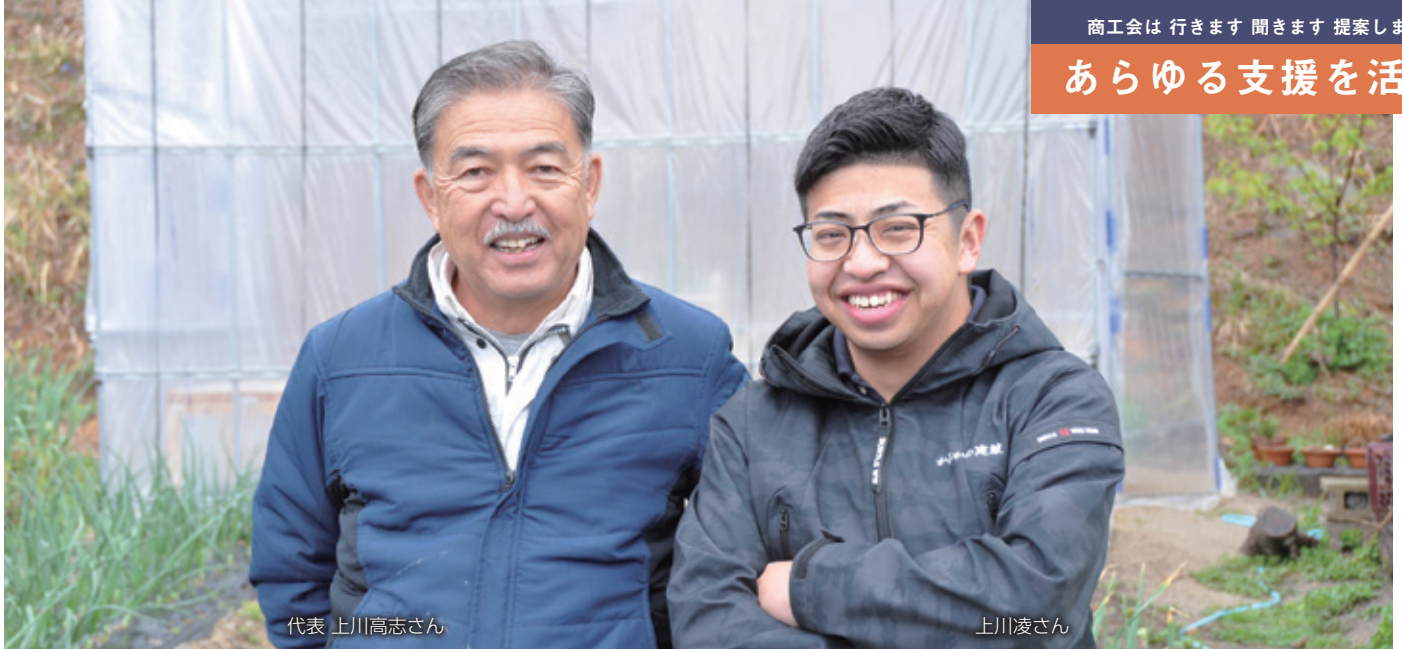


中小企業のベストパートナー
福岡県信用保証協会

お客様相談フリーダイヤル
0120-112-249

お問い合わせ先

■ 本所営業部 : ☎ 092-415-2601 ■ 久留米支所 : ☎ 0942-38-1022
■ 大濠支所 : ☎ 092-734-5923 ■ 筑豊支所 : ☎ 0948-22-3585
■ 北九州支所 : ☎ 093-551-2634 ■ 大牟田支所 : ☎ 0944-52-6011



代表 上川高志さん

上川凌さん

SNSを活用した効果的な発信で 着実に顧客のすそ野を広げる“父子鷹”

若い頃は料理人だった上川高志代表が1990年に創業した「かみかわ建装」は、今年30周年を迎える。開業資金が少なく、済むからと塗装業を始めたが、もともと手先が器用で、ちょっとした工事は何でもこなしてきた。その仕事ぶり与人柄が評判を呼び、`町の大工さん、が激減した今、クチコミで年々仕事が増えている。2年前には一人息子の凌さん(25歳)も加わり、内外装や外構・設備工事など仕事の幅や対応エリアが着実に広がっている。

凌さんはITを駆使して広報活動にも力を入れている。もともと高志代表も趣味の狩猟や井戸掘りを紹介するYouTubeチャンネルを開設したほどデジタルに強い。現在、公式サイトやGoogleマイビジネス・LINE WORKSで事業を紹介し、Instagramでは家庭菜園や狩猟などプライベート写真も含めたライフスタイルを発信。これを見たフォロワーから、仕事を依頼さ

れる機会も増えつつある。

商工会とのつきあいは長く、税務相談、事業計画書や補助金申請書の作成、IT専門家の派遣、LINEワークスセミナー受講など、あらゆる支援を活用している。今年3月には凌さんが青年部に加わり、新たな人脈作りに取り組み始めた。

個人客との直接契約で良心的な価格設定、利益の確保を実現し、顧客とも丁寧につきあっている。

「商工会は頼もしい相談役です。私たちを理解した上で的確なアドバイスや情報提供をもらえるので助かっています」と高志代表。

父と息子が一緒に仕事をすると聞くと難しさを想像するが、上川父子は例外だ。職人気質の父と、人懐こくコミュニケーション上手な息子との絶妙なコンビネーションが微笑ましい。互いを尊重し、ともに進化する「父子鷹」の仕事ぶりに、多くの信頼が寄せられている。



1 施主の希望に丁寧な仕事で応える。2 仕事の合間に土に向かう、働き者の高志代表。3 家族や仲間と、捕らえた猪肉でしばしばバーベキューを楽しむ。

かみかわ建装
代表者 上川 高志
遠賀郡遠賀町
芙蓉 1-2-15
Tel: 093-287-7499



商工会の支援メニューを 課題解決にしっかり活用

遠賀町商工会
経営指導員 丹生 宜秀



私が担当するようになって、もう7-8年が経ちます。特に凌さんが戻られてからの2年間は、関わる頻度が増え、距離がずいぶん縮まりました。商工会の存在理由を十分に理解し、自社の課題をしっかりと把握して相談に来られるので、課題解決もスピーディーです。お二人の仕事は丁寧で早く、料金も良心的。あらゆる修理やリニューアルにも親身になって対応されるので、個人のお客さまにとって頼もしい存在です。青年部の活動を通じて、今後は凌さんが町の活性化にも一役買ってくださると期待しています。

「急な運転資金が必要だ」、「店舗改装の借入がしたい」など
事業に関する融資全般のご相談をお受けします!

ふくぎん法人ビジネスサポートセンター

☎0120-279-005

午前9時から午後5時45分(土日、祝祭日、12月31日から1月3日を除く)
ご相談の内容によっては「ふくぎん法人ビジネスサポートセンター」での
お取扱いができない場合がございます。

あなたのいちばんに。
ふくおかフィナンシャルグループ

福岡銀行

DÔCORE どここれ

ふくおか 商工会 ショップ

福岡県の逸品の数々を、全国の皆様にお届けします。

**福岡県
よかもんショップ**

楽天市場ウェブサイトにて

**出店中
QRコードから**

きめ細かなサポート



オリジナル加工食品の販売と 仕出し料理の宅配事業で、新事業に挑戦

田川から行橋に抜ける県道34号線の立石峠。そのすぐ手前に建つ「味処 峠茶屋」は、約45年の料理人人生を歩んできた藤田秀敏代表が「季節の移り変わりを感じるこの場所に、ぜひ店を開きたい」と10年前に開店した店だ。ランチタイムの定食類から手の込んだ会席膳まで、多彩なメニューが楽しめる。

コロナ禍による飲食業界への打撃は大きく、藤田代表も昨年、峠茶屋に先駆けて四半世紀にわたって運営していた、複合施設内の飲食事業から撤退した。今は心機一転、峠茶屋をベースに新たな挑戦に着手した。それが味噌や万能酢、チキン南蛮のたれなどオリジナル加工食品の販売と、仕出し料理の宅配事業である。

商工会の野見山指導員は、時短によって売り上げが大きく減少する中、各種給付金や補助金の申請支援や業態変更に伴う専門家派遣など、きめ細かなサポートを行ってきた。

「補助金の申請や、食品表示、HACCP（ハサブ※）のことなど本当にお世話になりました。野見山さんがいなければ、これほど順調に話は進まなかった」と、藤田代表は振り返る。

経営革新実行支援補助金を使って、新しい冷蔵庫や宅配用の軽ワゴン車を購入。仕出し料理の宅配用パンフレットも新たに制作した。開発したオリジナル加工食品には適切な食品表記ラベルを貼って、峠茶屋店頭以外に近隣の道の駅でも販売を計画している。

また、HACCPの考え方を取り入れた衛生管理を職場に定着させることで、従業員の意識改革を進めていきたいと考えている。

「アイデアは次から次に湧いてきます。釜めしの宅配もやりたいし、屋号の焼き印を押しただし巻き卵も販売したい」と、目を輝かせる。あくなき藤田代表の料理人魂が、峠茶屋の明るい未来を切り開くのは間違いない。



1 茶屋らしさを感じさせる切妻屋根。2 本場宮崎の名店の味を再現したチキン南蛮のたれと、自家製手作り味噌。3 だし巻き卵には焼き印で屋号を記す。4 各種会合での評判も上々の仕出し弁当。

※ HACCP…衛生管理の国際的手法。日本は2021年6月から食品関連全事業者に導入・運用が完全義務化された。

味処 峠茶屋
代表者 藤田 秀敏
田川郡大任町大字大行事
枯松ケ谷 2819-4
Tel : 0947-63-2300

タイムリーな情報提供で あらゆる挑戦をサポート

赤村商工会
経営指導員 野見山 英俊



藤田代表には料理人としてはもちろん、経営者として常に考え続け、自ら行動するバイタリティーがあります。それは長いキャリアを通じて培われたもので、誠実なお人柄と相まって「お役に立ちたい」という私のモチベーションにつながっています。オリジナル加工食品の開発や宅配など新規事業への思いは強く、私もタイムリーに的確な情報が提供できるよう心がけています。週に数回はランチでお世話になっており、最近個人的に気に入っているのは、とんかつ定食です。どのメニューの美味しさも、私が保証します。

あらゆる事業承継について、お気軽にご相談ください。

後継者がいない

会社の合併や他社の買収について聞きたい

経営者保証がネック

承継方法がわからない

**事業承継に悩むすべての中小企業を
全力でサポートします！**

お早めの相談が解決の早道です！

M&A マッチングのサポート

後継者人材バンクの活用

事業承継計画の策定支援

専門家による的確なアドバイス

福岡県事業承継・引継ぎ支援センター

相談無料：月曜日～金曜日（祝日除く）9:00～17:00
福岡市博多区博多駅前2丁目9番28号
福岡商工会議所ビル8階
TEL : 092-441-6922
<https://fukuoka-hikitsugi.go.jp>



コーヒー嫌いから自家焙煎のエキスパートへ 商工会との二人三脚で地域を活性化

「Morrow 珈琲」は地域初の自家焙煎珈琲豆専門店だ。代表の三宅淳司さんはもともとコーヒー嫌い。しかし大手商社マン時代に福岡市内の珈琲店で飲んだ一杯に衝撃を受け、コーヒーの虜になった。「人生を変えたこの感動を自分の手で多くの人に伝えたい」とその店で修行し、会社を辞めて平成27年9月に起業した。

創業当初、小さなスペースを借りて豆を焙煎し、近所のパン屋の軒下で出張販売を行っていたところ口コミで噂が広まり、念願だった戸建ての現店舗へ移転を果たす。そして経営革新計画を申請し、DOCORE ショップへの出品などを経て、着実に認知度が上がっていった。

平成30年、隣接する筑前町に2店舗目を開店。令和元年には持続化補助金(コロナ型)を活用してホームページを充実させ、通信販売を強化。客層を全国に広げた。令和3年には筑後市内に3店舗目を開店。経営革新実行支援補助金を活

用してコロナ感染予防の環境も整えた。もともとコーヒー嫌いだったからこそその徹底した味の追求と深い知識が支持され、店頭販売・通販ともに順調に売り上げを伸ばしている。

今やコーヒーのエキスパートとなった三宅さんの特長は、そのフットワークの軽さだ。イベント出店やラジオ番組への出演など、商工会の提案にはすぐに応えた。小郡市の提案を受けてオリジナル商品を作ったり、有志と共に自費でカフェマップを制作したり、地域活性化への取り組みも率先して行っている。

税務以外はほぼ商工会の支援を活用しているが、商工会任せにせず、二人三脚で歩むことが目標達成の秘訣と三宅さんは言う。同じ志を抱く人に惜しみなくノウハウを開示する三宅さんのもとには、人も情報も自然に集まって来る。「良いものはシェアする。それが店や地域の発展につながります」と笑顔で語ってくれた。



1 1日10数種類の豆を約10時間かけて焙煎する 2 地元になんだ商品も多い。DOCORE ショップには、ドリップパックと手作りお菓子各2品を出品中
3 組み合わせが選べるギフトも人気 4 飲食スペースもある開放的な店内

Morrow 珈琲
代表 三宅 淳司
小郡市横隈1664-10
Tel: 0942-65-7238



頼れる相棒になれるよう
しっかりとサポート！

小郡市商工会
経営指導員 加藤 麻衣



とにかく「すごい！」の一言です。三宅オーナーの積極性や提案力、スピーディーな対応にはいつも驚かされます。商社時代の経験や人脈も生かし、直感で動きながらも先々の計画を綿密に練られています。こちらの提案に対して、いつもさまざまな意見やアイデアをいただけるので、学ぶ点が多く刺激的です。温かいお人柄もあって、小郡エリアのカフェ業界をリードする存在になった三宅オーナーが、これから何にチャレンジされるのか、1人のファンとしても楽しみです。今後も頼れる相棒になれるよう、しっかりとサポートさせていただきます。

事業者の皆さまのご相談に専門スタッフがお応えします！

ビジネスサポートセンター

相談内容 創業資金 事業拡大の資金 販路拡大

資金調達 どうしよう？ 創業計画書って どう作れば いいの？ 事業の悩みを 解決 できます！

福岡 TEL0120-713-817 営業時間 平日9:00~17:00 (土日祝、12月31日~1月3日除く)

北九州 TEL0120-055-817 インターネットからの ご相談はコチラ

西日本FH 西日本シティ銀行

令和3年度 福岡県商工会青年部連合会 リーダー研修・ビジネス交流会を開催しました

3月15日(火) 17時より、中小企業振興センター（福岡市博多区）の2階大ホールにて、令和3年度福岡県商工会青年部連合会 リーダー研修・ビジネス交流会を開催しました。新型コロナウイルス感染症拡大防止の観点から一昨年・昨年と2年続けて中止したため、今回は規模を縮小した上で、実に3年ぶりの開催となりました。

研修は、全国商工会青年部連合会の石倉大祐会長を講師に迎え、「青年部の可能性」というテーマで、青年部活動における

リーダーシップの重要性や、地元を愛すること、商工会の支援を上手に利用して補助金等の施策を活用することについて、貴重なお話がありました。

終了後に会場およびリモートで参加者から寄せられたアンケートでは、今後の事業活動にとって大いに参考になる情報が得られ、非常に良い研修であったと高い評価が寄せられました。



令和3年度 福岡県商工女性主張のつどいを開催しました

令和4年3月7日(月)に中小企業振興センター2階ホールにて、各地区から選出された女性部員が日ごろの活動や地域振興の取り組みについて事例発表を行う、『令和3年度 福岡県商工女性主張のつどい』を開催しました。

今回は新型コロナウイルス感染症の急拡大を受けて規模を縮小し、会場には発表者が在籍する女性部から約5名の女性部員が出席しました。審査員をはじめ参加者は各地区の代表4名の発表に、熱心に耳を傾けました。

発表者は下記のとおりです。(発表順)

- ①筑豊地区代表 飯塚市商工会女性部 鎌倉恭子さん
- ②北九州地区代表 遠賀町商工会女性部 村田英恵さん
- ③筑後地区代表 東峰村商工会女性部 長沼由美さん
- ④福岡地区代表 宇美町商工会女性部 古賀ひろ子さん

最優秀賞には、「おもてなし事業」のリニューアルをきっかけとして、伝統技法である「茜染め」に取り組んだ女性部の生き活きた様子を発表された、筑豊地区代表 飯塚市商工会

女性部の鎌倉恭子さんが選ばれました。

最優秀賞に選ばれた鎌倉さんには、令和4年7月26日に大分県で開催される「商工女性の主張発表九州ブロック大会」に出場し、福岡県代表として頑張っていただきます。

主張発表の審査の間に税理士の井上明彦氏をお招きして「インボイス制度について」をテーマに講演を行いました。インボイス制度と自身の事業について考える機会となり、大会に参加した皆さんにとって有意義な一日となりました。



飯塚市商工会女性部
鎌倉恭子さん



遠賀町商工会女性部
村田英恵さん



東峰村商工会女性部
長沼由美さん



宇美町商工会女性部
古賀ひろ子さん



福岡県商工会壮青年部連合会 令和3年度「地域リーダー育成セミナー」を開催しました

3月29日(火)に福岡市の中小企業振興センターにおいて、数多くの地域貢献活動に取り組まれてきた、八女市商工会元青年部長の栗原悠次さんを講師としてお招きし、「あなたが主役でまちが輝く～地域のためにできること」と題して、講演会を開催しました。

栗原さんは、地域活性化のポイントとして、地域住民こそ

一番のコンサルタントであり意見に耳を傾けること、地域資源を徹底的に掘り起こすことの重要性を挙げられ、またメジャーリーガー大谷翔平氏の目標設定方法などを参考に、自分の得意分野の掘り下げ方について説明されました。講演の最後には、地域や小規模事業者振興に関する質問を通じて、壮青年部員との有意義な意見交換ができました。



F-CSNET 通信かわら版

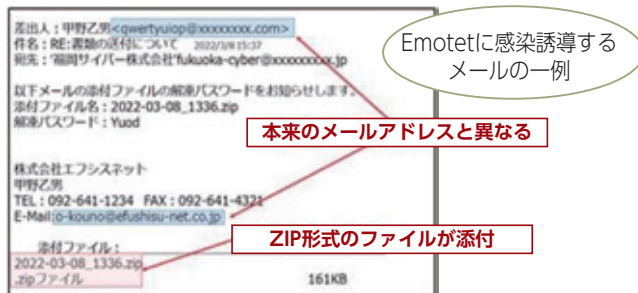
F-CSNET

福岡県警察サイバー犯罪対策課

福岡県内企業でEmotet(エモテット)の感染被害が多発しています！

Emotet (エモテット)とは？

- ◎電子メールの添付ファイル(ExcelやZipファイル等)を主な感染経路とするコンピュータウイルス。
- ◎取引先などになりすまして届いたメールの添付ファイルを開封すると、メールアドレス、パスワード、メール本文等の情報が盗まれます。さらに、感染拡大を目的としたメールを取引先などに勝手に送信します。



- ◎感染を放置しておいたため、情報が盗まれて感染が拡大しただけでなく、さらに他のコンピュータウイルス(ランサムウェア等)に感染した例もあります。

感染による影響

自社の事業継続に支障が出るだけでなく、取引先の業務を妨害して迷惑をかけることになるなど、自社の業務や信用に大きく影響します。

対策と対応

- ◎怪しい添付ファイルは絶対に開かない！
- ◎取引先名で送られてきた心当たりのないメールは、添付ファイルを開く前に電話で確認する。

感染が疑われる場合は

一般社団法人JPCERTコーディネーションセンターの無料ツール「EmoCheck」で感染の有無を確認し、対策を取る。 <https://www.jpccert.or.jp/at/2022/at220006.html>



※尚、感染が確認された場合、被害が拡大しないよう関係各所へ連絡を取り、上記対策法を早急にお伝えください。



- ★ F-CSNETは、公的機関(九州経済産業局地域経済情報政策課、福岡県警察本部生活安全部サイバー犯罪対策課、福岡県商工部中小企業振興課)と、4つの中小事業者支援団体とが連携し、県内中小事業者を対象に、サイバー犯罪の被害防止等に的確に対応することを目的として発足したネットワークです。
- ★ 福岡県警察サイバー犯罪対策課では、随時情報をホームページに掲載していますので、ぜひご覧ください。
<https://www.police.pref.fukuoka.jp/seian/cyber/index.html>

みんな教えて！



『学ぶ。お店屋さん』実施報告

開催期間／2022年2月23日(水・祝)～3月1日(火)の7日間



「事業者育成」と「テストマーケティング」が目的の「DOCOREふくおか商工会ショップ」が、7日間限定のブースを大丸福岡天神店に出店しました。オリジナル商品を持つ9事業者(すべて食品関連)が出店。期間中に直接お客さまから感想や意見を聞き、バイヤーを招聘して商品評価を実施しました。その結果をもとに、自店商品のさらなるブラッシュアップが進むことを期待しています。

お客さまの声

- ・もう少し安ければ、会社で毎日食べたいくらい。
- ・味も値段も満足。やみつきになり、リピ買いしました。
- ・食べきりサイズや小分け入りがあると、使いやすい。
- ・パッケージがおしゃれだし、少量パックがあるのでありがたい。
- ・安全安心な原材料で、身体に良さそうなので購入した。
- ・無農薬栽培の原料で作っていると、もっとアピールしては？
- ・商品説明が長く、買う気が失せた。
- ・福岡名物なので、他県の人への土産にしやすい。
- ・具材が少ない。具材を増やした内容量の多いサイズが欲しい。
- ・地元の材料で安心できるし、作るのが簡単でいい。

実施した取り組み

- ◎WEB広告と、インフルエンサーによるInstagramへの投稿PR。
- ◎大丸のバイヤーによる、座学の実施。
- ◎出展事業者に事前と事後、「傾向と対策」のアンケートを実施。
- ◎売り場装飾物のデザインを統一し、一体感のある空間を演出。

バイヤーの評価

- ・パッケージにアレンジレシピが見られるQRコードがあり便利。
- ・飲みやすく美味い。具体的に商談を進めたい。
- ・試食したお客さまが戻って買っていたので、味は確か。
- ・添加物が入っている商品を改良し、無添加シリーズにしては？
- ・若い世代が買ってみたくなる商品を作って欲しい。
- ・パッケージに個性がなく、サイズが大きいため陳列しにくい。
- ・持ち運びがしやすく目立つ。通販でも紹介しやすい。
- ・中元や歳暮で展開したいが、パッケージに改良の余地がある。
- ・価格も手ごろで味も良いが、発信力が弱い。
- ・試食無しでは売りにくい。パッケージの情報が多すぎる。

大丸スタッフからの声

- ・商品の完成度が高く、見せ方や売り方も上手。
- ・もう少し個性的なパッケージデザインにした方が良い。
- ・似た形状の商品が多いので、POPを使って選びやすくしては？
- ・品質の高さをもっと訴求した方が良い。
- ・熱意のある接客が、かえって逆効果になっている。
- ・パッケージや売り方に個性が欲しい。
- ・目玉商品の存在が、かえって他の商品を売りにくくしている。
- ・ブランディングとパッケージに課題あり。
- ・使い方がわかりづらい。



今後の課題

開催までの準備期間が短かったため、催事へのコンセプト等の浸透に差がありました。次回は事前に企画趣旨をしっかりと理解してもらい、お客さまに届きやすいテーマを設定した上で、開催していきたいと考えます。