



RANRAN
FARM

チャレンジしてみませんか?
販路開拓

商工会のDOCORE事業をご活用ください

- ◎商工会指導員とともに歩んだ、販路開拓の成功事例
- ◎DOCOREプロモーション活動の紹介
- ◎DOCORE(育成ショップ)事業「販路開拓④ステップ！」
- ◎県青連・女性部・保険相談会のお知らせ

【取材協力】 (株)太宰府工芸、らんらんふぁーむ、串屋せん

販路開拓



左から三代目の矢野和也さん、会長の井上太賀子さん、先代の娘で和也さんの妻の清子さん

屋久杉展示
太宰府工芸 ☎092-924-0127

世界自然遺産が生んだ森の宝 匠の技で屋久杉ブランドを世界へ発信

「太宰府工芸」は樹齢1000年以上の屋久杉の原木を仕入れ、工芸品の製造、販売を一貫して行う屋久杉木工専門店である。三代目の矢野和也さん・清子さん夫妻と、清子さんの母で会長の井上太賀子さんを中心に、小物から大型家具まで一つ一つ丁寧に木工品を製作している。

1968年、木材店を創業した太賀子さんの夫・井上昭雄さんには「いつかは銘木を扱いたい」という思いがあった。その遺志を継いだ太賀子さんが1991年に屋久杉専門の「太宰府工芸」の前身となる会社を起業。やがて娘夫婦が母の支えとなり、3人でコツコツと事業を軌道に乗せてきた。

「1993年に屋久島が世界自然遺産に認定されるとアジアの富裕層からの注文が増え、通信販売にも力を入れ始めました」という和也さん。職人としても業界内で高い評価を得ており、2006年に三代目を継いだ。

しかし、やがて大型家具店が次々に地方へ

進出、価格競争も激しくなり、事業の行く末が見えにくくなった。

「原料には限りがある。価値をわかる人だけに商品を提供したい」。そんな思いを抱いていた和也さんたちに2018年、小野村指導員が経営革新計画を提案した。屋久杉の希少価値を理解する新たなターゲットの開拓のため、太宰府市商工会が国の伴走型小規模事業者支援推進事業を選択。補助金を活用して東京インターナショナル・ギフトショーに3年続けて出展した。

屋久杉の質感を実感してもらえるよう展示した原木が、想像以上の反響を呼んだ。バイヤーのほか工芸職人、占い師など幅広い客の注目を集め、3年間で売り上げは1.35倍になった。

「新たなお客さまと出会うきっかけを作ってくれた小野村さんに感謝しています。今後も屋久杉のパワーを届けていきます」と和也さん、清子さん、太賀子さんは笑顔で口をそろえた。



- 1 3人とも工芸職人で、太賀子さんは86歳にして現役だ。
- 2 屋久杉の神棚は特に好評。ノベルティの小物や御朱印帳など客の要望による商品も多い。
- 3 展示会では太宰府市の法被を着て接客を行った。

株式会社 太宰府工芸
代表取締役 矢野和也
太宰府市大字内山982-1
Tel : 092-924-0127



太宰府市商工会／経営指導員 小野村 聡太郎

専業主婦から経営者へ大転身した太賀子会長と和也さん・清子さん夫妻はとにかく仲が良く、いわば三人四脚で積極的に事業を上げてこられました。その並々ならぬ「屋久杉愛」をより多くの方に伝えたい一心で関東への販路開拓を提案したところ、リピート率が大変高く、ギフトショーでも毎年多くのお客さまが心待ちにされています。もちろんそれは屋久杉が持つ本物の力もありますが、何よりお三方の優しいお人柄があってこそです。屋久杉ストーリーを紡ぎ続けるお三方を、今後も全力でサポートさせていただきます。

中小企業のベストパートナー

～県内中小企業の5割以上にご利用いただいています～

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

信用保証
協会とは

公的な保証人

経営支援の
取り組み

ニーズに応じた
資金調達が可能

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



情報感度の高い女性たちをターゲットに ブランディングと販路開拓に成功

国道10号線から入るとすぐに、大きなイチゴのオブジェが出迎えてくれる。「RANRAN FARMイチゴ狩り&直売」の看板ロゴは、シャープなラインがスタイリッシュ。よく見ると「らんらんふぁーむ」の「ら」と「ん」でイチゴを描いている。このオブジェもロゴも、小規模事業者持続化補助金や福岡県経営革新実行支援補助金を活用して、昨年12月に作成したものだ。

就農から10年、^{あらかんじ}蘭完爾さんは、今後の農業にはブランディングと新たな販路開拓が必要と考えて商工会に相談。アドバイスを得ながら、情報感度の高い20～40代の女性をターゲットに、集客エリアを小倉地区に絞ったブランディングと販路開拓に取り組んだ。

ホームページとロゴを作成し、贈答用のパッケージデザインを一新。アルファベットの黒とロゴの赤、コントラストがきいたパッケージは「ワンランク上に映る」と評判が良い。そのおかげ

が「ふるさと納税返礼品」イチゴ部門ランキングも、前年9位から堂々トップに躍り出た。

これまで大手旅行サイト頼みだったイチゴ狩りも、今期は集客の7割が自社サイト経由になり、手数料経費が大きく削減できた。来園者の多くがイチゴのオブジェ前で記念撮影を楽しみ、SNSでシェアされた写真をきっかけに、新たなお客さまも増えている。

実は蘭さん、就農前はブライダルビデオグラファーだった。そのスキルを生かして始めたのが、イチゴ狩りの動画撮影サービス。来シーズンから本格稼働させる計画で、浸透すれば「ここにしかないサービス」として注目されそうだ。

「イチゴ狩り用ハウスの増設や直売所などの施設整備も進めたいし、先々は新たに桃の栽培に挑戦、桃狩り観光も実現させたいですね」と蘭さんは目を輝かせる。販路開拓作戦第1弾の成功を経て、次なる展開が楽しみだ。



1 HPやロゴ、オブジェでイメージ一新。イチゴ狩り園は町の観光スポットに 2 大粒のあまおうがひときわ映える新パッケージ 3 高設栽培でイチゴ狩りも快適

らんらんふぁーむ
代表 蘭完爾
築上郡上毛町吉岡609-1
Tel : 050-3590-1583



上毛町商工会／経営指導員 安本 諭

「自社のブランド化を図りたい」と相談に来られた蘭さんは、今後の農業の在り方や「BtoC」の販路開拓など、しっかりした考えをお持ちでした。それが、さまざまな試みが確実に成果へ結びついた何よりの要因です。イチゴ狩り園は今や町の大切な観光資源。オブジェは「インスタ映え」スポットとしてすっかり話題になっています。イチゴ狩りに桃狩りも加えた観光農園という将来構想の実現が本当に楽しみです。私も、皆さんのチャレンジを精一杯サポートしていきます。ブランド化を検討されている方はぜひご相談ください。

「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

QRコードから **出店中**

販路開拓



県産大豆使用のヘルシーな「おからかりんとう」健康ブームの波に乗り、ついに海外進出

カリッ、サクサクッ……一口食べると止まらない。薄い生地で軽い食感の『おからかりんとう』は幅広い世代から支持され、DOCORE ショップをはじめ約120カ所販売中だ。この大ヒット商品を生んだのは、居酒屋『申屋せん』の店主・相島敏博さんとミカさんご夫妻である。

敏博さんが老舗蒲鉾社を辞め独立・開業したのは2009年のことだ。地元客が引きも切らない人気店となったが、2年後、前職の社長からのリクエストが転機となった。

「工場見学者への手土産に菓子を作って欲しいと言われ…。常温保存できて福岡らしさやプレミアム感がある品という無理難題でした(笑)」

敏博さんは会社員時代に調味技術や食品加工に携わり、舌を鍛えた。さっそく県産大豆ふくゆたかを使って、お菓子作りが好きなミカさんと試作を繰り返し、3カ月で『おからかりんとう』を作り上げた。またたく間に口コミで人

気が広がり、客からの問い合わせが殺到した。

そこで只限経営指導員(現：久留米南部商工会)に相談したところ、2015年から「道の駅みやま」で販売できるようになった。それを機に売り上げは一気に増え、客の要望に応え次々にラインナップを広げていった。2020年に田中経営指導員も支援に加わり、経営発達支援事業による伴走型補助金を活用して全国規模の食の展示会『スーパーマーケット・トレードショー』にも出店。バイヤーから注目される商品となり、フランスなど海外の会社からもオファーが入るようになった。

「道の駅に商品を置いてから、状況が激変しました。やはり商工会は頼りになります。今後も食べ物を通じて、多くの人に感動を届けたい」と満面の笑みで語る敏博さんご夫妻。さらに、事業再構築補助金を活用して新たな事業を計画しており、現在、新商品開発の真っ最中だ。お二人の食へのあくなき探求と挑戦はこれからも続く。



1 機械でこねた生地を手作業で伸ばし、均等にカット。2 フライパンで一袋分(100g)を10分間かけて低温でじっくりと揚げる。3 今年は全国から10を超える催事、展示会に呼ばれる人気ぶりだ。

申屋せん
代表 相島敏博
みやま市瀬高町
下庄2144-4
Tel：0944-63-6969



みやま市商工会／経営指導員 田中 邦弘

今年7月、福岡県のトップランナー企業に認定されるなど、昨今のご活躍には目を見張るものがあります。2月にはDOCOREショップと博多大丸が組んで実施した『学ぶ。お店屋さん』に出店され、消費者の意見を積極的に取り入れて分析を行うなど、商品のブラッシュアップに努める姿勢には頭が下がります。居酒屋を営業しながらの商品づくりはご苦労も多いでしょうが、楽しみながら新商品開発に取り組まれている姿に元気をいただきます。今後は県と連携して、海外への販路開拓支援に力を入れていきます！

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

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！

後継者人材バンクの活用

M&A マッチングのサポート

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

DOCORE プロモーション活動、展開中!



KBCラジオ
毎週月曜日
13:40~
10月より放送開始!
(10月~12月)
(MC:杉山39氏)

よかもん発見ローカル旅! どおこれ!? 福岡新定番

自称「ミスター DOCORE」の杉山39さんが生産者のもとを訪ね、商品のこだわりやルーツはもちろん、各商工会がどのような支援をしているのかをリスナーに紹介する番組構成です。

※出演者は本会にて選定しますのでご了承ください。



約80の事業者が

出演されています!

これまでに



どおこれ?

認知度向上のため、
プロモーション活動を行ってまいります!



その他にもテレビ番組出演やラジオカー（アイタカー）中継、アサデスラジオなど、KBC九州朝日放送さんの全面バックアップでDOCORE事業と商工会をプロモーションしています!

紹介動画、SNS、ホームページもご覧ください



紹介動画



Twitter、Instagramのフォローをお願いします!



ホームページ

DOCORE

ふくおか 商工会 ショップ

どおこれ

福岡県商工会連合会が推進する『DOCORE（どお、これ）事業』は、会員事業所の皆さまのビジネス展開を、各商工会がサポートする上でのバックアップとなる取り組みです。さまざまな広報活動のほか、マッチングサイトや企画催事、代行商談会など細やかなサポートを通じて、皆さまのビジネスの成功を応援しています。

販路開拓
方法を紹介
次のページ

資金
調達
どうしよう?



創業
計画書って
どう作れば
いいの?

事業者の皆さまのご相談に専門スタッフが応えます! /

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

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)

インターネット
からの
ご相談はコチラ



登録は
カンタンだね!

step

1



売れる商品へ
ブラッシュアップ!

step

2



DOCORE
出展者



ヒット商品を見つけない!



バイヤー

DÔCORE *logi*

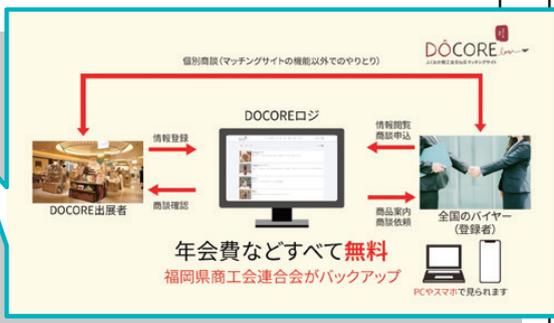
ふくおか商工会 BtoB マッチングサイト

DOCORE ロジ 出合いをサポート

DOCORE 出展者とバイヤーのご縁をつなぐ、BtoB マッチングサイトです。登録も使い方も簡単なので、自社の商品紹介ページを充実させて、多くのバイヤーに商品をPRしましょう!



「DOCORE ロジ」
紹介動画



サイト内には、福岡の中小企業・小規模事業者、のべ150社400アイテム以上の商品が揃っています。

簡単な登録ですぐに利用でき
しかも**無料!**

福岡県商工会連合会が運営しているサイトです。安心してご利用ください。

登録画面は
こちらから



URL <https://docore-logi.jp/web/>

『学ぶ。お店屋さん』で 商品を磨こう

『学ぶ。お店屋さん』はイオンや大丸等 DOCORE サテライトで行っている催事です。単に商品の販売だけではなく、アンケートでお客さまやバイヤーの率直な意見を集め、それをヒントに既存商品を磨き、今後の商品開発に生かすことが目的です。



【糸島食品さま (糸島市商工会)】

お客さまから新商品の試食に関する感想をいただけて、とても参考になりました。催事に来場された商社とも、現在前向きな商談が進行中です。

【宝山九州 (株) さま (春日市商工会)】

実際に催事に出席して、自社のパッケージが思っていたより地味であり、まだまだ検討の余地があると気づきました。



「DOCORE（どおこれ）ふくおか商工会ショップ」(JR博多駅前の博多マルイ2F)は福岡県内の中小企業・小規模事業者が企画・開発した個性的な商品の育成と、販路開拓を目指す「育成ショップ」です。DOCOREを通じた商談成立のうれしい報告をたくさんいただいています。販路開拓にどお、これ？

次は実際の 商談会に出展

step

3



全国で多数くの新しい 商談が成立してます

step

4



商品をアピール！

『商談会』

県内で実施される商談会の出展案内や、首都圏へ向けた販路開拓事業を展開中です。通常の出展料よりお得に出展できる可能性もあり。また、直接バイヤーに商品を品評してもらい、その声をフィードバックする事業も実施。DOCOREでは商社を活用した販路開拓を実施しています。



商談成立で、 事業展開が加速する

DOCOREが提供するさまざまな場を通じて、多くの商談が成約に至り、喜びの声が寄せられています。

事業者の声



【串屋せんさま(みやま市商工会)】
みやま市商工会のバックアップにより、多くの商談をする中で商談のスタイルを学ぶことができました。今では関東の百貨店からも催事の声がかかることが増え、条件面も冷静に判断し、積極的に出展できるようになりました。



【田中製麺さま(久留米南部商工会)】
DOCOREで紹介してもらった商社を通じて、全国50社以上の新しい取引が成立したので、今ある商品をシリーズ化して事業を拡大する計画を立てています。



バイヤーの声

全国各地に案内ができて、商品によってニーズが違うなどの発見もあり、多くの成約につながっています。 (株)ニシカワ 櫻井氏



謎かけ

「DOCOREふくおか商工会ショップとかけまして、バイヤーとの商談のやり取りと説きます その心は どちらもテンポが重要です」

青年経営者の主張 福岡県大会を開催しました。

7月15日(金)14時30分より、中小企業振興センター(福岡市博多区)2階大ホールにて、福岡県商工会青年部連合会「青年経営者の主張 福岡県大会」が開催されました。

本大会の目的は、相互の研鑽を通じて地域リーダーとしての意識を高め、若手経営者また後継者としての資質を磨き、ひいては地域の活性化に資することにあります。当日は各地区の代表6名が、所属する商工会における青年部の活動や、そこで得た学びや成果等について発表しました。最優秀タイトルの県知事賞には、久留米南部商工会青年部の坂井 光太郎さんが輝き、九州大会への出場資格を手に入れました。



各地区の代表6名が発表



最優秀に輝いた
久留米南部商工会青年部 坂井光太郎さん



福岡県商工会青年部連合会
田籠慶峰 会長

講演会は例年とは異なり、各地区代表の商工会青年部員による事例発表を行いました。内容は、各商工会青年部で実施した事業や、補助金等の施策を活用した事例紹介、また今後実施予定の事業など多彩で、各自パワーポイント等を使って視覚的にも充実した発表となりました。

参加した部員にとって、青年部への帰属意識とこれからの自身のあり方について考えるとともに、今後の青年部活動や地域活性化のためのヒントが得られました。さらに自身の意識を変えるきっかけとなる価値ある時間が過ごせました。

女性部の仲間に相談してみませんか？



私たち商工会女性部は、全国約8万人の部員を擁する日本でも最大級の商工業に携わる女性の経済団体です。

商工会には、女性経営者や、経営者の奥さまやお嬢さまが参加する「女性部」があり、経営に関する勉強会や創業支援、商品開発、地域コミュニティの活性化など、幅広い活動を行っています。

事業に取り組む女性には、経営に関する悩み以外にも、性別の違いによる悩みや、家事・育児・介護との両立といった生活面の悩みなど、さまざまな悩みを抱えている方が少なくありません。

女性部には、貴女の相談相手になれる似た立場の先輩がたくさんいます。まずは、気軽に相談してみませんか？ 私たちはいつも、女性の皆さんの活躍を応援しています。

令和2年度に実施したアンケートによれば、女性経営者の3人に1人が、男性経営者に比べて業務上の不利を感じていると回答しました。特に「顧客や仕入先、金融機関との関係構築」に関して、不利と感じている人が多いようです。一方で、女性だからこそスムーズに進んだと感じるのは、「顧客との関係構築」や「社員との関係構築」という回答が多く、女性ならではのコミュニケーション能力の高さが伺えます。

出典／令和2年9月「全国の女性中小企業経営者の意識調査」(エヌエヌ生命保険株式会社)

女性経営者の
3人に1人が
感じる
業務上の
不利感

女性部へのお問い合わせは、所属の商工会へお気軽に

商工会の保険相談会が大好評！

新型コロナウイルスの影響により、このようなご相談が増えています

- 事業を再開したと思うように売り上げが上がらない
⇒ 保険の見直しで固定費が押さえられるかも！
- コロナ特別貸付等により借入れが増えた
⇒ 今、入っている保険で保障は足りる？
- 節税対策をしたい



令和3年度開催実績
(2021年4月～2022年3月)
のべ 357回
多くの会員様に
喜んでいただきました

- 保険相談会は、商工会内または会員事業所内で行います。(リモートでも対応可能です)
- 所用時間は約60分～80分です(時間調整はご相談ください)。

お申し込みは

ご加入の商工会まで