

外部 EC サイトによる販売力強化に伴う販売促進ツールの制作

担当者コメント

苓北町商工会 氏名 山崎誠司

事業者名：黒瀬製菓舗

業 種：製造業

創業150年超の老舗製菓であり、材料を吟味し昔ながらの製法を大事にし、手作りにこだわっています。柿“大将”、宝石ようかん等の新商品開発など研究熱心です。



全国菓子博覧会で表彰歴のある柿“大将” 店舗外観

支援テーマ

	創業
	経営革新
	地域資源活用・新連携
☐	農商工連携・6次産業
☐	販路拡大・販路支援
	海外展開・海外販路開拓
	事業再生・再チャレンジ
	事業承継
	ものづくり
	雇用・労務関係
	資金繰り
☐	持続化補助金
	その他

支援前の課題

【企業概要】

明治初期創業、150年超の伝統を誇る和菓子屋の老舗である。現在の代表は8代目。カステラ、どら焼き、羊羹、柿“大将”など季節商品含め年間を通して40～50種を製造販売している。

(創業) 明治3年創業(150年超)

(代表者の年齢) 52歳(8代目)

- (現状分析)・強み 地元の素材を活用したお菓子づくりに徹しており、固定客が多い
昔ながらの製法を守り続けるどら焼きや羊羹、カステラの人気は高い
- ・弱み コロナ禍によりイベント自粛や苓北町を訪れる観光客の減少による影響
 - ・機会 ECサイトによる販売、くまもと物産フェア、苓北繁盛マルシェ出展により商品販売やPRが出来る。
 - ・売れ筋商品・顧客ニーズの把握 柿“大将”、ようかん(天草謹製認定)どら焼き
 - ・競合する店舗等 和菓子専門店は、本渡地区に和菓子店があるが、苓北町内には、当店以外なく、競合状況は優位である

【支援課題・支援計画】

(支援課題) これまでは店頭とイベント・催事での完全対面販売を行ってきたが、新型コロナウイルス感染拡大の影響を鑑み、非対面型による販売方式への転換の必要性を強く感じた。

(短期計画) 当店紹介用のリーフレットを制作

(中長期計画) ECサイトを活用した販路拡大事業

支援内容

フェーズ1 持続化補助金（コロナ対応型）を活用した支援

対面型販売での接客時にお伝えしていた以下のことを盛り込んだ当店紹介用のパンフレット製作を支援した。作成部数 300 部（イベント出店（天草苓北繁盛マルシェ・令和3年10月18日（月）、19日（火）開催）時に配布・委託販売店に設置）

- ①創業 150 年余の当店の歴史
- ②代々受け継がれた伝統の和菓子の誕生秘話やこだわり
- ③当店の和菓子へのこだわり（完全手作り、厳選した素材、地産地消など）
- ④地域の素材を活かした新商品開発と地域への愛情

フェーズ2 苓北町コロナ経営支援対策補助金を活用した支援

イベント等出張販売強化による新たな顧客獲得と販路拡大事業として、卓上ショーケース・冷凍ストッカー・JVC ポータブル電源・車載用冷凍ストッカー・ワゴン・立て看板・横型タペストリー、リーフレットスタンド等の設備導入を実施した。和菓子の品質保持と広告宣伝の充実により、売上増を目指すための設備投資である。苓北町での定期的な出張販売やイベント出店時のお客様（苓北町内・天草市内・熊本市内）をターゲットにしており、苓北繁盛マルシェ等で活用しており、今後、くまもと物産フェアでも活用していきたい。

また、ほかにも委託販売先として上天草市のパールガーデンズ天草、天草市の道の駅「宮地岳かかしの里」「ホテルアレグリアガーデンズ天草」、苓北町の福田さん家のオリーブ園がある。

フェーズ3 苓北町コロナ感染症換気対策補助金を活用した支援

お客様へのコロナ感染症対策として、空気清浄器、体温計スタンド、スタンド式消毒液、二酸化炭素測定器などの導入を支援した。

（進捗・効果）

支援課題としてあげていたように、コロナ禍であるので消費者が安心して来店できる環境を整備している。また、非対面型の販売方式として EC 販売で、Creema・楽天ショッピング・Yahoo ショッピングのネット通販にも取り組んでいる。



150年超の歴史と商品を紹介する総合パンフレット



人気商品 柿"大将"

宝石ようかんシリーズ

事業者様の声

国の持続化補助金（コロナ対応型）の活用により、増田屋 黒瀬製菓舗のパンフレットを作成することができ、町内外に発信することができました。外部 EC サイトによる販売力強化にも取り組んでいきたいと思えます。

取組の中で、おすすめしたい自社のアピールポイント

当店の和菓子へのこだわりを大事に（完全手作り、厳選した素材、地産地消など）しております。地元農家とのコラボによりオリーブ羊羹・オリーブどら焼き等の新商品も販売しています。



8代目 黒瀬友希氏