

CONTENTS

- 2 商工会青年部・女性部主張発表 岐阜県大会
- 3 「進取の気性」を経営に活かす
- 4 未来を応援 / WEBセミナー

元気企業紹介

「夢を実現出来ました」
自慢のキッチンカーと
自慢のベビーカステラ!



BAN, Zキッチン

令和4年9月白川町で開業!自慢のキッチンカーでベビーカステラを移動販売しています。

創業のきっかけ

とにかく接客が大好き。10年以上飲食店で働いていた経験を活かしていつか飲食店をやってみたいという夢がありました。

白川町に引越して来て、白川町で自分らしい何かができる仕事を探していた時でした。

キッチンカー

なら!と思いい、夫に相談したら、「やってみたら!」と後押しをもらい、やってみようと一念発起!



▲ベビーカステラ



▲白川茶ラテ



▲白川フランク

BAN, Zキッチンの由来は

苗字をよく読み間違われるところからヒントを得て、板頭(イタズ)の「板」をBANと読み、「頭」はZを付け、色々な商材を扱いたいので、板頭家のキッチンと言うイメージで名付けました。息子と一緒に考えていた時に閃きました!

夢の具現化と後押しを

これまで全く経営経験が無く何をどうすればキッチンカーで開業できるのか商工会に相談。

広域支援室とも相談しながら資金計画販売戦略などを練り、強みを活かしたキッチンカー開業へ、夢の具現化への大きな後押しを頂きました。

BAN, Z人気商品メニュー

1. プレイン味ベビーカステラ

白川町産のはちみつを使い、もっちりもちの新食感が自慢です。何回も試作を作り、一番いい分量を探し当てた逸品です。

2. 白川茶入りベビーカステラ

生地に白川茶を練り込んで焼いています。最近メキメキと人気が上がっているうちのだけのオリジナ

3. 白川茶ラテ

ル!自慢の商品です!
白川茶と牛乳を合わせ生クリームがたっぷり乗ったお子様でも飲める甘いドリンクです。
メニューは他に、飲み物、パフェ等多数あります。

今後の夢は

白川には良いものがいっぱいあるけれど観光客が少なく知名度もないので、白川の魅力をどんどん発信していきたいです。



出店依頼も受付けています。

いろいろな方々の応援に支えられながら、子育てに仕事に奮闘中です。出店情報をご確認のうえお近くに來られた際には、是非お立ち寄りください。(所属 白川町商工会)

BAN, Zキッチン

板頭めぐみ

週3日程度と土日

10時~16時

出店場所

インスタグラムから出店情報を発信中!



@BANZ_KITCHEN

https://www.instagram.com/banz_kitchen/
毎月一度平日:白川町まんぶく亭前西可児マルカ
ツ市場瑞浪駅前恵那ライフ大山市城下町など





最優秀賞に 森下裕基さん (高山西)

第二十八回 商工会青年部主張発表 岐阜県大会

県青連では、七月十四日に「第二十八回商工会青年部主張発表岐阜県大会」及び「第二回商工会青年部リーダー講習会」を、下呂温泉「山形屋」(下呂市)において開催しました。
県下五地区の青年部代表が、日ごろの青年部活動から得た経験成果を発表し、熱弁をふるいました。

最優秀賞 (県知事賞)

森下 裕基 (高山西)

発表テーマ

「私の思う商工会青年部の存在理由」

優秀賞 (県連会長賞)

三尾 隆介 (中津川北)

発表テーマ

「人生が輝く場所」

～青年部と巻き起こした求人革命～

主張発表者

- 伊藤 寛基 (笠松町)
- 菱田 健一郎 (輪之内)
- 山田 正剛 (郡上市)
- 三尾 隆介 (中津川北)
- 森下 裕基 (高山西)

最優秀賞の森下さんは、岐阜県代表として八月二十四日開催の中部ブロック大会(岐阜県)への出場権を獲得しました。



最優秀賞受賞者の森下裕基さん



主張発表者



最優秀賞に 曾我百合子さん (中津川北)

第二十三回 商工会女性部主張発表 岐阜県大会

県女連では、七月十一日に「第二十三回商工会女性部主張発表岐阜県大会」及び「第二回商工会女性部リーダー講習会」を、OKBふれあい会館(岐阜市)において開催しました。
県下五地区の女性部代表が、日ごろの女性部活動から得た経験成果を発表し、熱弁をふるいました。

最優秀賞 (県知事賞)

曾我 百合子 (中津川北)

発表テーマ

「女性部活動と地域振興・まちづくり」

古希のチャレンジ」

主張発表者

- 生越 磨奈美 (瑞穂市)
- 吉田 澄子 (海津市)
- 遠藤 祥代 (川辺町)
- 曾我 百合子 (中津川北)
- 岡田 佳香 (小坂町)

最優秀賞の曾我さんは、岐阜県代表として八月二十二日開催の中部ブロック大会(石川県)への出場権を獲得しました。



最優秀賞受賞者の曾我百合子さん



主張発表者

「進取の気性」を 経営に活かす

水野先生には、全10回シリーズで会員事業者様のための経営に役立つ情報をトピックスとして、連載していただきます。

第2回

「進取の気性と事業再構築」



オフィス・インサイドアウト
中小企業診断士 水野輝彦

前回は、「進取の気性」の重要性についてお話ししました。いつの時代も新しいことにチャレンジせずに現状を変えることは難しいですね。私は、よくセミナーなどで「どら焼き」を例に出して説明しています。伝統的な製法にこだわり、こだわりのどら焼きを提供することは大事ですが、世の中が変化する中で、若い世代や幅広い年齢層の顧客を取り込もうと、バターを入れた「バタどら」を販売している和菓子屋さんが増えてきました。これも、「進取の気性」で新しいことにチャレンジしていると言えます。変化が少ない経営環境下では、少しの工夫やちょっとした付加価値を加えることなどが最も取り組みやすいチャレンジではないでしょうか。

しかし、新型コロナの影響で、経営環境が大きく変わってしまった現在では、もっと大胆にチャレンジしなければならない場合もあります。そのヒントとなる考え方が「アンゾフの成長マトリクス」です。アメリカ人の経営学者アンゾフ(1918-2002)は、成長戦略を「製品」と「市場」の2軸におき、それをさらに「既存」と「新規」に分けました。ウィズコロナ、ポストコロナ時代と言われている現在では、事業環境が大きく変わっているため、既存製品×既存市場

の「市場浸透戦略」はとりこくなります。和菓子屋の例だと、定番商品である既存のどら焼きをもっと売ることです。そのためには、チラシを配布したり、地域情報誌でPRすること等がそれにあたります。一定の効果はあるかもしれませんが、高い効果は期待できません。次に、既存の市場にあわせた新製品・新サービスを開発していくのが「新製品開発戦略」です。いわゆる『バタどら戦略』です。こちらは、評判になれば新たな定番商品として効果を生み出せるかもしれません。また、既存の製品にあわせた新しい市場の獲得をめざす「新市場開拓戦略」では、『インターネット販売』や『他の町へ出店』などが考えられます。こちらも一定の投資は必要ですが、比較的既存のノウハウが活用できるので取組やす

いです。最後に、新しい市場で、新しい商品・サービスを展開していく「多角化戦略」です。和菓子屋が『カフェを開業』したり『パン屋の出店』を行うことなどが例として挙げられます。リスクはありますが、大きく事業を転換することで成長することも可能となります。これを、皆さんの事業に当てはめて考えたときにどんな方向性や戦略が描けるのでしょうか。

新型コロナの影響により、「売上(市場)が消失」してしまったようなケースでは、「多角化戦略」を中心に考えることもこれまで以上に重要になっています。いわゆる「事業再構築」ですね。事業者の皆様が事業計画の検討を行うにあたって、「アンゾフの成長マトリクス」を参考にされることをおすすめします。

アンゾフのマトリクス (和菓子屋の例)



		市場(対象とする顧客)	
		既存	新規
製品・商品・サービス	既存	市場浸透戦略 チラシの作成、配布 情報誌に掲載	新市場開拓戦略 インターネット販売 他の町へ出店
	新規	新製品開発戦略 バタどらの開発、販売 洋菓子の開発、販売	多角化戦略 カフェの開業 パン屋の出店

Copyright © 中小企業診断士事務所 オフィス・インサイドアウト All Rights Reserved.

未来を応援

株式会社 Larire

「キレイも時間も諦めない」

女性の活躍を応援する化粧品ブランド【REVELA】を設立!

■ 事業所概要

私、内藤由佳理はエステサロンの店長や化粧品商社の販売講師を勤めた際に、お客様の肌に触れ、お肌・体・心の施術とケア方法を学び、2013年5月美容室の一室をお借りしてエステサロン「esthetic Velis(ヴェリス)」を創業しました。

「お客様史上、最高美を引き出す」をコンセプトに、お客様一人一人に合わせたオーダーメイドメニューと洗練された技術で全身キレイを叶えるサロンを運営しています。

併設美容室のヘアとフェイシャルのセットメニューなどをつくることで、リピーターを獲得していきました。

2019年にエステサロン単独店「Larire(ラルール)北方店」を設立し、2023年にはエステサロン単独店「Larire岐南店」を設立し、3店舗で14,000人以上のお客様に美容のお手伝いをさせていただく機会に恵まれました。

■ 化粧品ブランド設立の経緯

これまで14,000人以上の方のお肌を診断しカウンセリング・施術をする中で、女性が忙しい中でもキレイを保つために様々な努力をしていることを痛感しました。

私自身子育て・家事・仕事という忙しい毎日を送る中で、日々のスキンケア時間の捻出に苦労しました。

そこで忙しい女性でも気軽に、かつ信頼できる成分で本格的なケアができるようにすることで、女性の活躍とキレイになりたい想いをお手伝いしたいと考え自社化粧品ブランド「REVELA(リヴェラ)」を設立しました。



代表者の内藤さん



■ 商工会との繋がり

もともと北方町商工会にはサロン経営について相談させて頂いていましたが、「REVELA」の商品第一弾開発構想をお伝えしたところ、様々な広告宣伝・販売促進手法についてご紹介頂きました。自社化粧品第一弾として顔からデリケートゾーンまで全身使えるオールインワンジェル「femtime(フェムタイム)」はInstagramアカウント「larire O」からリンクしたECサイトで販売中です。InstagramとECサイトの連携で第一弾「femtime」を宣伝するとともに「合同プレスリリース」に参加させて頂き、メディアに向けて広く発信させて頂きました。今では全国美容サロン様へ卸も始めたことにより、全国美容サロン様のお客様にお使いいただけるようになりました。



自社開発商品「femtime」

■ 今後の展開

今後はLarireの更なる店舗展開と美容サロンのコンサルティングとエステティシヤンの指導・育成を行い、お肌と使用する方について真剣に考えた化粧品開発により美容業界全体を盛り上げます。お客様が美しくいることでより充実したライフスタイルが歩めるように、エステティシヤンとしてお客様の美と健康に責任を持ち、真剣に向き合うことの大切さ・心の在り方を育成する経営方針に向けて、北方町商工会と事業計画書を策定・随時確認をしていきます。(北方町商工会)



代表者とスタッフ

株式会社 Larire

本業郡北方町平成8丁目37

058-208-2635

9:00~19:00



店舗HP



ECサイト

無料オンラインセミナー！ 商工会【WEBセミナー】

を利用して 経営に役立てよう

「経営実務研修」「従業員研修」「パソコン実務研修」などご利用いただけます

	セミナー名	講師名	時間		セミナー名	講師名	時間
一般経営	NEW 中小企業でもできる事業承継に向けたM&A	和田 誠也	35分	労働	心理学を通じた伝え方でコミュニケーションを考える	大野 ゆかり	33分
	NEW 持続化補助金セミナー	高坂 竜太	68分		新しい働き方を考える～こんな支援策があるの？～	米澤 章吾	61分
	ビジネスTikTokで潜在顧客をファン化して売上アップする	菅野 弘達	29分		新型コロナウイルスの現状と今後について	増田 豊	45分
	経営者・管理者が成果を出すための12の原理原則(6)	片貝 竜也	9分		インボイス制度と電子帳簿保存法改正について	大岡 百合子	84分
	ビジネスマナー基礎講座	樋口 智香子	80分		SDGs 入門講座～親子でできる・家庭でできるSDGs～	福田 多美子	45分
研修・人材育成	働き方改革に効く部下との関わり方の秘訣	浅野 潔	64分	健康	地方創生に向けたSDGs 推進	影山 貴大	54分

iPhone、スマートフォンでも視聴可！ ご視聴にはIDとパスワードが必要です 各商工会ホームページよりログインできます。最寄りの商工会までお問い合わせください。

この商工ニュースは県の補助金を受けています。

発行所・発行人／岐阜県商工会連合会 岐阜市藪田南5丁目14の53 OKBふれあい会館9F
TEL (058) 277-1068(代) FAX (058) 274-7655 URL https://www.gifushoko.or.jp/

