



経営上のお悩み、相談しませんか？

「よろず支援拠点」は、国が平成26年度から全国に設置している無料の経営相談所です。中小企業の皆様の売上拡大や経営改善等、経営上のあらゆるお悩みに対応します。

困ったらすぐよろずに相談！ 経営者のやりたいビジネスの応援
“1年かけた四万十の旬でつくる「シュトーレン」で
コロナ禍でも前年を上回る売り上げを達成”

1. 相談のきっかけ

人口が少ない商圏での経営の改善

高知県四万十町のカゴノオトは、東京から移住した前成照氏・小清水緑氏夫妻が営む菓子製造・小売店である。東日本大震災を契機に、生活を見つめ直そうと2011年に移住、2012年には地域で採れた作物を使った料理や菓子を提供するカフェをオープンした。しかし、人口が少ない商圏のため、集客の限界もあり、経営面では苦戦していた。2015年に知人から紹介されたよろず支援拠点に来訪した。

2. 現

状

業態転換！メイン商品のブランド化！

商品開発や販路拡大の方法など経営についてよろずのコーディネーターに相談しながら自分たちの強みを考え直し、菓子の製造販売に業態転換した。同社のシュトーレンは、四万十町の農家が育てた季節ごとの12の作物を手間暇掛けて仕込んでおり、高額ながらも高知の素材をいかした味がスイーツファンから好評を得ていた。自社と商品への信頼・共感・応援が注文につながると考え、生産に至る過程や四万十町の魅力、なぜ移住したのか、どのような苦労があったかなど、自社と商品に関するストーリーをHPやSNSで動画を交えて発信した。こうした発信が顧客の共感を呼び、SNSで口コミが広がり、購入者は増加。

2020年は感染症流行の影響でイベント出店の中止や来店客の減少により店舗での売り上げは減少したものの、ECサイトでの注文を中心にシュトーレンの注文本数は前年比60%増となった。



3. よろずの活用の仕方

困りごとをいつでも何回でもよろずに相談

2020年に拠点と一緒に考え、実行した計画内容

- ①商品計画：季節商品と定番商品の開発、商品のわかりやすいストーリーを考えること
- ②営業戦略：コロナ禍での量販店とのイベント販売、季節販売の営業
- ③広報：県内メディアへのプレスリリース
- ④運営：ネットショップの見せ方の改善
- ⑤経営：経営計画の作成と資金調達

対応者の一言

事業者が望むことにはよろずの専門家全員で支援します。カゴノオトさんは、自分のビジネスを成長させるために何度も相談に来られました。

販売戦略の専門家だけでなく、デザインの専門家、WEBの専門家も活用し、相談したことを確実に実行されました。そのことが結果につながったのだと思います。

サブチーフコーディネーター 峠

よろず支援拠点さんにはたびたび相談に伺っています。何をやればよいか分からず混乱したまま何うことがほとんどですが、その都度担当のコーディネーターの方が丁寧に話を聞いてくださいます。そして「お客さまにとってどうか」という視点に立って様々なアドバイスをしてくださるので、やるべきことがクリアになりとてもとても助かっています。



カゴノオト
代表：前成照

高岡郡四万十町土居6 TEL：080-8730-9038
HP：https://kagonote.com

相談者の声

【お問い合わせ】 (公財)高知県産業振興センター内 高知県よろず支援拠点

- 〒781-5101 高知市布師田3992-2 高知県中小企業会館5階
- 常設拠点での相談時間：8:30～17:00 (土日・祝日、年末年始を除く)
- TEL：088-846-0175 □ FAX：088-855-3776 □ Mail：yoroazu@joho-kochi.or.jp

高知県よろず

検索



高知県よろず
支援拠点HP→