

case no.20

KEKKOI

夢はスイーツで笑顔になる人を増やすこと

company profile

設立年：2013年

事業内容：うどん、洋風創作うどん、スイーツ、カキ氷などの製造・販売、カフェ

ザクッと言うと **3** ポイント

1. 仲間に触発されて大会参加を決心した
2. SNS 活用だけに留まらないサポートが得られた
3. 気づかなかったことの多さに気づかされた

参加していなかったら…そう考えると怖い？！

洋風創作うどん KEKKOI は、南あわじ市にあるうどんとスイーツを提供するカフェ。ひとつひとつ心をこめて手作りするアイシングクッキーも大人気だ。兵庫県中小企業団体中央会（中央会）主催の「IT でプロモーション大会 2015」において優秀賞を受賞した。その取り組みについてオーナーの藤江氏に話を伺った。

中央会を知るきっかけとなったのは、facebook でつながっていた同じ淡路島にある大会参加経験のある経営者の紹介だった。最初は大会参加を渋っていた藤江氏だったが、中央会主催のセミナーで、前年までの参加者たちと交流したことで参加を決めた。中でも 2014 年に特別賞を受賞したテラコッタアート VASARA の清水氏の一言が響いた。「もしも大会に参加していなかったらと考えただけで怖い。」自分もそう言ってみたくと思った。



店舗外観



「ほんとにずっと居ると気づかないコトだらけだった」と藤江氏

細やかな指導がうれしかった

SNS の活用が主たる目的の大会だったが、参加してみるとそれだけに留まらなかった。

大会の審査員でもあり、先立って行われるセミナーの講師も務めた道端氏との出会いで店舗運営についても多くを学ぶことになったという。

2 枚ある入口のドアのうち、外側は自動ドアだが内側はスライド式だったのを、これでは 2 枚目の前で立ち止まってしまっていて入れない！と指摘を受けた…店を知りすぎているから逆に気づくことができなかった。また、メニューを見て写真の質についてもダメ出し…パソコンが苦手なので、Wifi 機能付きの一眼レフ購入を勧めてくれた。そのほかにもメニューの内容、書き方、見せ方についても、店内レイアウトについてもきめ細かな指導を受けた。お客様のことを想う店であり続けるにはどうするのか？店のあり方などを見直す機会にもなった。

本題の SNS についても然り。たとえば利用年齢層にあわせた情報発信。facebook は比較的年齢層が高く、近接する高校に通う年代に向けての情報発信は twitter を利用してさっと流す。新たに facebook や Instagram と YouTube を連動させる試みも始めた。

2015 年 8 月から始めたアイシングクッキーがお客様に好評を得ている。アイシングの写真をアップすると明らかに反応が上がった。それならうどんの情報も抱き合わせでアップしよう！自分でもいろいろと工夫した。

多忙の中だったが、お客様へのアンケートも実施した。結果 400 件も集めることができ、思わぬ意見に目からうろこが落ちる思いもした。

そういった真面目な取り組みが評価され、優秀賞へとつながった。

大会参加で何が変わったか

お客様との密な連絡をとるために line@ も活用している。アイシングクッキーの注文が殺到する中、ひとつひとつがオリジナルのため、詳細なデザインの打ち合わせが必要となっていた。そんな中、写真を撮って簡単に送れる line が便利だった。細かな注文も文字で残せるのでやりとりがスムーズに進むようになった。

店を始めたときからの夢『スイーツでもっともっと笑顔になる人を増やしたい』の実現に向けて、保育所や施設を回りたい。アイシングクッキーならきれいで美味しくて持ちもちも最適だと考えている。そのためにもこのまま SNS での発信を続けていきたい。

小規模事業者持続化補助金にもチャレンジし、採択された。補助金申請を行なうことで、現状の見直し、新しい発見や目標の具現化、数値化ができ、夢の実現も近づいてくる。

大会を終えて、清水氏の「参加していなかったらと考えただけで怖い」という言葉が身にしみて分かった。これまで、気づいていなかったことがいっぱい見えてきた。まったくの同感だ。



明るくて開放的な店内



これが入り口ドアの解決策

担当者からひとこと

オーナーの藤江さんとはとにかくはじめにひたむきに大会に向き合い、取り組まれました。日々の仕事で目一杯の中、店舗の改善、情報発信の時間を捻出し、今も継続しています。ランチ時間は人がいっぱい笑顔が溢れている KEKKOI。淡路島にお越しの際は是非立ち寄ってみてください。



担当者：香川 浩子