



売上拡大

卸販売とネットショップ販売で販路開拓
相談開始当初から約45%の売上増を達成！

人手不足対応

現場改善
ITを活用した
生産性向上



「販路開拓から補助金活用などすべての相談対応窓口として小規模事業者にとっては無くてはならない存在です」と語る相談者

拠点名	佐賀県よろず支援拠点	業種	小売業	従業員数	5人以下
-----	------------	----	-----	------	------

会社概要

有限会社 赤門堂

代表者：代表取締役 福山 暢生(ふくやま のぶお)

住所：〒849-1311 佐賀県鹿島市大字高津原4305番地6 電話番号：0954-62-3446

事業内容：昭和24年創業の和菓子店。社名、店名の赤門は、佐賀県の重要文化財である鹿島城址の赤門(鹿島市高津原)が由来。現在では、和菓子に加えて洋菓子も取り扱っており、佐賀県銘菓「丸ぼうろ」をはじめ、『奴黒兵衛』など数々の人気商品を販売している。



商標侵害への対策の必要性和 販路開拓に向けた取組を相談したい

老舗和菓子店を営む相談者は、現状の小売業への行き詰まり感から何とかして販路を開拓したい、という想いを持っていた。そのような中、同店の看板商品だった「黒兵衛」が、他社の商標を侵害していると鹿島商工会議所から指摘を受けた。そこで、商標侵害への対策と今後の販路開拓に向けた取り組みについて、当拠点へ相談に訪れた。



新規商標登録と 販路拡大に向けた対策が課題

商標権の問題は今後の事業拡大の上で障害となるため、早急に新規商標登録が必要とCoは判断。しかし、指摘された商品が同店の看板商品であることから、新たなネーミングによっては現在の売上を維持できなくなる危険性もあると分析。また、販路拡大については、既存商圏の縮小から店頭販売での売上拡大には限界があると分析。そこで、Coは、新規商標登録に向けては、「売上を維持できるネーミングにすること」、また、販路拡大に向けては、「既存商圏以外での販路開拓と需要増に対応する生産性の向上」が課題とした。



既存のファン層を維持できる商品名を提案 生産性向上と販路開拓に向けた支援を実施

相談者が社内で検討した新規商標は、「鈴兵衛」であったが、Coは、すでに「黒兵衛」の知名度が高いことから、**既存のファン層を維持するため、現状の名称の頭に「奴」をつける「奴黒兵衛」を提案**。相談者はこれを受け入れ、当拠点の連携機関である佐賀県地域産業支援センター内の知財支援課の弁理士相談会を利用して、商標出願と登録を行った。

また、販路拡大に向けては、卸やネットショップの拡充を提案。佐賀県特産品商談会へ出展し卸先の新規開拓を行うようアドバイスするとともにネットショップ開発も支援。また、受注の増加を見越して、補助金を活用した設備の刷新で生産性向上にも取り組むこととした。



「赤門堂」の店舗外観



卸先の新規開拓やネットショップ開設で 相談開始当初から約45%の売上増を達成

当初の問題であった看板商品の商標も、「奴黒兵衛」で新規登録。また、新たに「奴白兵衛」も開発し、二枚看板商品となっている。また、Coのアドバイスもあり、補助金も採択を受け新たな設備が導入された。結果、**大幅な生産性向上を達成し、少人数でも需要増に対応できる体制を確立**。大手食品卸への試供品提供など積極的に販路開拓を行った結果、**東京、大阪、福岡のスーパーへの取引が決定**。さらに、**開設したネットショップを通じた注文も増えて**いる。結果として相談開始から3年間で、**約45%の売上増を達成**できた。



「奴黒兵衛」(左)と「奴白兵衛」(右)