

経営支援員と二人三脚



55人の経営支援員は地域の小規模・中小企業の経営改善と持続的発展に向け、支援を行っています。経営者とのコミュニケーションをしっかりと取りながら、課題の解決とさらなる発展に向けた支援活動を展開中。

心もとろける京のこだわり スイーツをお届け

創業から集客強化、商品開発まで幅広い支援

京商との出会いは今から4年前、イタリアンカフェレストランの創業を目指して相談に訪れたのが最初のきっかけでした。事業計画書の作成にあたって、例えば最寄駅の利用者がどれくらいで、近くにどのような会社があって、一日に何人のお客様がランチやディナーを食べに来てくれるのか…。現実を見据えた経営支援員のアドバイスで、より具体的な売上目標・計画を立てることができ、スムーズな資金調達へとつながりました。

創業後は、ホームページでの集客強化や新たなメニュー開発に取り組む傍ら、チーズケーキやプリンなどオリジナルスイーツの創作と通信販売にも力を注ぎました。京商のバックアップで老舗の佐々木酒造とコラボし、吟醸酒のような気品のある味わいが魅力の「日本酒チーズケーキ」を開発。プレス広報支援を活用してマスコミに情報発信したところ、新聞やテレビ、ネットニュースなどに取り上げられ、大きな話題を呼びました。

事前マッチング商談会をきっかけに事業転換

京商のサポートで参加した「事前マッチング形式」商談会では、私たちのスイーツが注目され、駅ナカで店舗展開をするバイヤーとのマッチングが実現。商談会では「お土産用に小さなBOXにして提供したらどうか」「パッケージの種類を増やして選ぶ楽しさをプラスしたい」など売り方や提案の方法についてアドバイスを受け、たいへん参考になりました。現在では、地下鉄京都駅や四条駅などでの催事に出展しているほか、新幹線京都駅構内のキヨスクでの常時取り扱いも始まっています。

一定の売上げの目途がついたことから、昨年スイーツ製造・販売に特化して事業を展開。水尾の柚子や宇治抹茶などとのコラボ商品も増え、大阪のショッピングセンターや商業施設などからも注文が舞い込んでいます。まさに、商談会に参加し、多くのバイヤーと出会ったことが、私たちが次のステージへと飛躍する大きな転機となりました。今後も京商のメニューを活用し、目の前にあるチャンスをしっかりとつかんでいきたいと思っています。

駅ナカでの出展だけでなく、アンテナショップなど実店舗の展開で販売実績を高めたいですね。お客様の声をダイレクトに反映したスイーツづくりを目指します。今後は、百貨店やスーパーなどへ販路を広げ、私たちの商品の認知度を上げていこうと考えています。



代表の福本 大二さん

企業概要



国産無添加の素材にこだわったスイーツを提供する。スチームを使って焼き上げたチーズケーキは、ベークドとスフレのちょうど中間のような絶妙の食感が魅力。京都の老舗とコラボした日本酒チーズケーキや抹茶チーズケーキ、酒粕プリンなど、プレミアム感あふれるスイーツが揃う。

ソラアオ

代表者／福本 大二
住 所／京都市中京区西ノ京東中合町47
T E L / 075-748-0400 U R L / <http://soraao-cafe.com/>