

令和5年度商業者ネットワーク構築事業 『あきんど繋がるまちづくり』開催レポートvol.01

第1回

付加価値を産む 企業間イノベーション術



株式会社 高喜商店

(左) 高田 久 氏

代表取締役、五代目代表。25歳と若くして事業を継承する。海苔の仕入、商品開発、製造を主に担当、業界活動や関連団体の活動を行う。川崎市乾海苔商業協同組合理事長、海苔で健康推進委員会(関東ブロック)副代表、Buyかわさき 出品者協議会理事

(右) 高田 保 氏

取締役、営業兼広報担当。主に法人営業や広報、Web/EC構築を担当。営業活動より広報・PRという企業理念に基づき、自社の魅力訴求を行う。

開催日時

2023年10月11日(水)

18:00～20:00

開催場所

川崎市総合自治会館 小会議室2・3

参加者 10名

会社紹介

- ・高喜商店は明治三十四年からつづく海苔問屋
- ・神奈川県産の生海苔取扱量全国一位、川崎で創業し、100年超えの企業である
- ・仕入れから製造販売までを一貫して行う
- ・近年、兄弟で役割を分担し、経営製造分野を社長である兄の久さんが、広報・営業分野を弟の保さんが担当。役割分担をすることで円滑に進めている
- ・海苔の販売だけにとどまらず、多種多様な企業とコラボ企画で販路を広げている
- ・単純な商品営業をするのではなく、ヒアリングの中から新たなアイデアを発掘して提案している



事例紹介

- ・パッケージ会社とのコラボで新発想のオリジナルパッケージを開発
- ・環境へ配慮し、プラを使わない缶や紙包装の商品を開発
- ・地元スポーツチームとコラボした、販促グッズの開発
- ・地元アイドルのオリジナルグッズ制作
- ・地産地消として、地元野菜を使用した新商品の開発
- ・食品ロス削減のため、切れ端や粉を販売



海苔の食べ比べ体験

- ・産地や等級の異なる、6種類の海苔を食べ比べした
- ・海苔の密度や、色、味が異なることがはっきりとわかった
- ・普段食べ比べることのない海苔だが、産地によって味が異なることが分かった

高喜商店ではこの海苔の食べ比べセットを使用して学校などで講座を開くなど、地域での活動に力を注いでいる。



海苔	産地	等級	生産日		
1	高野海	熊本	大正	4等	2023/09/23
2	瀬戸内	香川	小豆生	3等	2022/02/10
3	東広島	徳島	栗本	**	2022/12/14
4	福岡海	熊本	沖前	1等	2023/01/15
5	鹿児島	徳島	栗本	**	2023/02/15
6	高野海	佐賀	瀬川	極1等	2022/01/24

高喜商店

グループワーク

「新たな価値・可能性」の種を発見する

グループA



- ・地元とのつながり
- ・発信力、まきこみ力、企画力
- ・スポーツ
- ・仲間をふやそう！
- ・組織力！
- ・やる気のある若者集まれ
- ・色々な販売場所がある
- ・SNSのフォロワーが多い
- ・アンテナ広め
- ・依頼を受けて形に出来る
- ・イベント企画、Music Fes企画
- ・リニューアル、Re Design
- ・ポップアップショップ作る
- ・トータルデザイン
- ・クリエイターのつながり
- ・スタッフの定着率が良い？
- ・キャラクターメーカーとのつながり
- ・差別化が得意
- ・色々なSNSでテストをしている
- ・企業理念に近いスタッフで固めている

グループB



- ・パン製造販売
- ・かわいいドーナツ作れる
- ・金属加工 × 食品加工
- ・海苔の粉がある
- ・唐辛子の魅力発信
- ・コラボに強い
- ・個別指導
- ・人手不足
- ・キッチンカー出店場所探し中
- ・全国の海苔を取り扱う
- ・飲食店とのつながり
- ・子育て世代のコミュニティが豊富
- ・川崎の塩作りの復活
- ・川崎の魅力ある商品との出会い
- ・食の小ロット商品開発
- ・働く人が長く続けてくれる
- ・食育、SDGs
- ・スマート〇〇を提供できる

「新たな価値・可能性」の種発表

グループA

- ・香辛子の入浴剤 × FLO CAFE コラボ
- ・フロンターレの発信力を活かし、企画の出口として活用
- ・同時多発的にイベントを開催する
- ・各商店街と連携し、若い世代からシニア世代まで多世代をカバーする

グループB

- ・自動販売機「川崎イイモノ直売所」にオリジナル商品をいれる
- ・ドーナツパティシエを増やすため、塾とコラボして協会を作る
- ・塾とモノづくりのコラボで夏休み体験企画などを開催する

参加者アンケート

満足度



ワークショップを通して特によかった点、講師や他の参加者の発言で印象に残っていること

- ・‘川崎’発信を軸にコラボを展開していて、展開の仕方をきけてよかった
- ・川崎の香辛子知らなかったの 海苔の粉もできそうです
- ・他の経営者の意見が聞けた事
- ・志を持った人達と出逢えてよかったです。
- ・新しいつながり、発見がありました。
- ・それぞれの業態の強みを知ることができた
- ・商談ではなく、相談(強み×悩み、強み×強み)

今回、御自身の事業等において役立つこと、新しい発見は？

- ・コラボや新規事業での横のつながりが増えた
- ・ありました！！
- ・協業できそうな方がいらっしまった事
- ・出会い
- ・情報発信の仕方やプロモーション方法
- ・パン屋さんにうちにきてほしい
- ・横のつながり

「あきんど繋がるまちづくり」は、商店主・商店街による活動の活性化を図るために、共通する課題をテーマにして、「現場で実践するゲストからのトーク」と、「ゲストと参加者によるグループワーク」を通じて、横のつながりを持つためのヒントを探る場を提供しています。