



店舗は博多区対馬小路にある。商品紹介のPOPは上田氏の手作り。手書きののも人気

大評判の「羅臼完熟卵辛子明太子」



三代目（修業中） 上田江美子氏

この取り組みは功を奏し、「朝ごはん」をキーワードにブログを読んだ女性から賛同が集まり、「おさかな定期便」も人気に。現在の生産量のほぼ上限レベルまで受注が伸びてきた。

正直に伝えることで共感を得たブログ

ブログは生活全般を紹介する「三代目えみの「暮らし」のこと」も開設し、飾らない日常も紹介。

テーマを絞ってはどうか」とアドバイス。

この方針をサイト上で明確にすべく、上田氏が朝ごはんのブログを更新するとWebサイトのトップページに献立の写真が掲載される仕組みも構築した。

定期購入品「おさかな定期便」では、博多ひとしお（一夜干し）の鱈や真鯛、辛子明太漬の鯛など、保存が効き、簡単に調理できる小分けの商品を時期に応じてアレンジして提供している。価格は1980円（税別）に抑えた。もちろん、その味は、食べてみれば納得する。

戦略的 Webサイト活用①

子育て世代の新しい顧客層を開拓「朝ごはん」テーマに美味しい魚を食卓へ

福岡県福岡市・海産物製造販売 三徳の場合



会社概要

三徳商事株式会社

福岡県福岡市博多区対馬小路10番18号

- 代表者：代表取締役社長 上田美津子氏
- 事業内容：海産物卸業および小売業
- 従業員数：19名
- URL：http://asagohan.santoku-net.co.jp/

「子どもに伝えたい日本の朝ごはん」——福岡県福岡市博多区で魚の干物や辛子明太子など、質の良い海産物加工品を販売する三徳のホームページは「朝ごはん」がテーマだ。二児の母でもある同社の上田江美子氏が、献立をブログで紹介し、「美味しい魚のある食卓」をリアルに伝える。

「子どものためにも朝ごはんをきちんと作りたいけれど時間がなくて...と、もやもやしている方が多いのです」

上田氏は「お出汁教室」を開いて、良い材料を選べば手間をかけるに手作りができることを紹介する活動も行っているという。

三代目就任が決まっている江美子氏（現在は母の上田美津子氏が

社長）の祖父が創業した三徳は、同県志賀島で獲れた新鮮な海産物を博多の町で売り歩く志賀島の行商への卸問屋としてスタート。質の確かさと価格が評判となり店舗での小売りも行うようになった。

高級志向の男性からターゲットを変える

並行してホームページでの販売も行っていたが、思うような結果が出ていなかったという。

「父は高級志向の男性をターゲットに明太子を販売していました。最高級の羅臼産の明太子は良いものが入らない年もあり供給が不安定ですし、その他にもたくさんあるおいしい魚の情報を伝えていませんでした」

上田氏は当時を振り返る。同じ路線でサイトを改変したこともあったが、子育てをしている同世代の母親層にもっと魚の良さを知ってほしいという思いが募り、3年前にサイトのリニューアルを決意する。

その相談相手になったのが、父の代から縁のあった荒添美穂氏

サポーター紹介



ITコーディネータ
有限会社インテリジェントパーク
代表取締役 荒添美穂氏

「理念と目標実現のための経営コンサル」をして中小企業に多様な支援を展開している。

ITに関する知識はもちろんのこと、経営戦略、マーケティング戦略、そして生活者・女性の視点からコンサルティングできるのが大きな特徴。

Web活用支援においても多数の企業を売上増に導いているが、販売戦略をサイト上でどう具現化するか、技術面を含めて両者を橋渡しできる力が発揮されたものといえる。

三徳の支援においては、誰に何を伝えるかの戦略部分を議論し、新しい顧客層を開拓。Webサイト制作では、「主パーソナに近い当事者が作成したほうが商品への愛が伝わる」と、上田氏ができるだけ自身でサイト作りを行えるようにサポートした。

上田氏は「もやもやしていたものが晴れ、きちんとしたホームページができて信頼も高まりました。お願いしてよかった」と話している。

「子どものことを書くことで共感される方が多く、親しみを感じてくださっているようです」と上田氏は感触を話す。

更新できないときは無理せず、また、時には弱い部分を見せることもあるという。最近ではFacebookページも活用し、ファンが「お友達」に三徳の情報を広げられる機会も増えた。

荒添氏は「ポリシーに賛同する、この商品を食べることが誇らしいという『リレーショナルブランド』のお手本だと思います」と評価する。

サイトの制作にあたり、基本ポリシーやコンテンツ、バナーなどは上田氏が先行し、システム作りや運用、ショッピングカートの運用やSEO対策等の専門的な部分を荒添氏の会社で支援している。

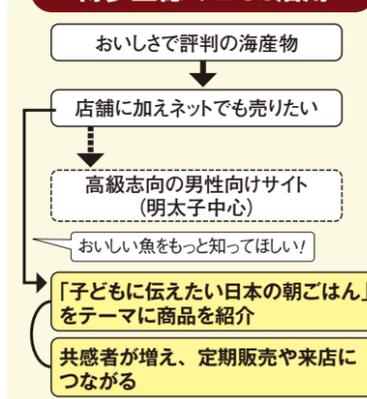
売上の落ち込みを見事挽回したネット活用。「良いものをできるだけ安く提供しているのだから、利益はまだ大丈夫です。でも、食生活が変わると暮らしが変わるので、若い世代が買やすい価格で届けていきたい」と上田氏はさわやかな笑顔を見せた。

ファンの拡大とともに、経営者としての手腕にもますます磨きがかかっていくことだろう。



URL : http://asagohan.santoku-net.co.jp/

博多三徳のWeb活用



（ITコーディネータ）だった。上田氏は「日本の朝ごはん」をテーマにブログをはじめ、Webサイトと連動させて魚の定期購入につなげたいと考えた。荒添氏はその方向性を理解したうえで、さらに「朝ごはん」など、もう少し