



SAGA DX リーダーズ事例：有限会社菓心まるいち

あんこの可能性を追求する！ DXと販路戦略の挑戦

イベント参加のきっかけ

菓心まるいち様の企業概要を教えてください

有限会社菓心まるいち（本社：佐賀県佐賀市）は、佐賀県で3店舗展開している和菓子屋です。創業当初からお餅と餡子を中心とした和菓子を提供し続け、年間200種類以上の商品を販売しています。最近では、事業承継のタイミングを迎え、新たなテーマとして「あんこの可能性を追求する！」を掲げました。和菓子としての価値提供だけでなく、あんこ自体の活用シーンを広げ、ギフトやおやつ以外の用途にも目を向ける取り組みを始めています。

イベント参加のきっかけは？

2024年9月に事業承継を完了しましたが、その計画は2年前から県の支援を受けつつ進めていました。現社長は和菓子職人として、新しいお菓子作りや安心安全なお菓子作りの品質管理に注力する一方で、マーケティング、販路拡大、DX推進といった業務を担うのが私の役割です。特に現場でお客様の声を拾いながら、当社の未来を築くことを大切にしてきました。

SAGA DXリーダーズイベントに参加したのは、デジタル活用をさらに進め、自社の強みである店舗とECの連携を強化するためでした。オンラインショップやSNSを活用した販促には取り組んでいたものの、それだけでは売上向上に限界があり、実店舗の活用を含めた新たな戦略を模索する必要がありました。

参加当時の課題は何でしたか？

どの業種でも共通する課題だと思いますが、私たちも生産性の向上を重要なテーマとして認識しています。特に、実店舗で得られる情報をいかに見える資産とし、製造や販売の両面に活かしていくのが大きな鍵になると考えていました。昨年3月から一般販売をスタートした飲むあんこ「餡MMu（あんむー）」をこれまで、多くの



（写真左：代表取締役社長 市丸 剛 様、
右：副社長 市丸 翔大 様）

方にお試しいただきながら、商品の価値や魅力をどのように伝えていくべきか、試行錯誤を重ねてきました。販売を進める中で、想定しなかった顧客層からの反響もあり、新たなニーズに気づく機会も増えています。

現在は、販売戦略をさらにブラッシュアップする段階でもあり、最適な販売チャネルを模索しています。そのためにもどの販売チャネルが最適なのかを検討する上で、佐賀県内・県外の先進的な取り組み企業さんの情報を取り入れたいと考えていました。

参加後の変化

課題解決につながる出会いや学びがありましたか？

SAGA DXリーダーズでは様々なイベントに参加しましたが、特に印象的だったのは「事業承継時のドン底状態からV字回復を果たした豆腐屋 ビジネスモデルの転換と経営の考え方を学ぶ会」でした。

この会で紹介された佐嘉平川屋の事例は、まさに私たちが目指す方向性と重なっていました。豆腐を単なる食品として販売するのではなく、カフェやスイーツとして提供し、直販・卸のバランスを工夫しながら販路を広げていた点が非常に参考になりました。

特に学びが大きかったのは、大量生産・大量販売ではなく、少量生産でも高付加価値をつけて提供することの重要性を改めて認識したことです。商品の価値を伝えるために店舗・EC・卸など各チャネルの役割を明確にし、それを軸に戦略を組み立てる考え方も大きな示唆を得ました。



(写真:第3回 SAGA DX リーダーズイベント)

自社でどのような取り組みを実施されましたか？

この学びを活かし、新商品「餡MMu（あんむー）」の販売チャネルの役割を再度見直しました。

当初は卸売りを中心に考えていましたが、佐嘉平川屋の事例や商品の特性を踏まえ、販売方法のバランスや役割を改めて検討することにしました。

特に、店舗などでお客様に直接試食していただく機会を増やし、商品の魅力をより伝えやすくする工夫を進めています。また、「餡MMu（あんむー）」のスペックやこだわりだけでなく、さまざまな活用方法（パンに塗る、お湯で溶く、スムージーに混ぜる等）をご提案し、私たちだからこそ伝えられるメッセージを磨いています。

卸販売も引き続き重要なチャネルとして活用しつつ、それぞれの強みを活かした販売戦略を構築し、より多くのお客様に「餡MMu（あんむー）」の魅力をお届けできるよう取り組んでいます。



(写真:S-1アワードを受賞した餡MMu（あんむー）)



(写真:第3回 SAGA DX リーダーズイベント)

分科会への参加はいかがでしたか？

事業承継者の集まる分科会に参加することで、異業種の経営者と意見交換を行い、新たな視点を得ることができました。分科会では、単なる情報共有にとどまらず、参加者同士が自社の課題について議論し、具体的な解決策を模索する場となっています。学びを得るだけでなく、実際に自社での実践につなげるためのアウトプットの場としても活用できました。インプットの機会は多いものの、アウトプットする場が意外と少ないと感じていたため、実際に考えたことを共有し、他の参加者と意見を交わすことで、具体的な施策につなげやすくなったと感じています。

今後の展望

これからの展開としてブランド価値のさらなる向上を目指し、商品のおいしさはもちろん、商品の提供方法や販売戦略を進化させていきます。実店舗とECの強み・弱みを理解しながら、両チャネルでお客様に楽しんでもいただける環境づくりを目標としています。

リアル店舗の強みを生かしつつ、新たな販路の開拓にも力を入れ、より多くの人に当社の魅力を伝えていくことに注力します。

また、あんこの新たな可能性を探るプロジェクトを推進し、和菓子の枠を超えた商品開発に取り組みます。異業種とのコラボレーションを進めることで、新たな食文化を創出し、これまで和菓子やあんこに積極的に触れる機会が無かった方にも楽しんでもいただける和菓子屋となれるよう展開していきます。

事例企業：有限会社菓心まるいち

本店住所：〒849-0938 佐賀県佐賀市鍋島町鍋島1224-7

事業内容：自社製造の餡子とお餅を中心とした和菓子の製造販売

SAGA DXリーダーズ事業受託・支援実施企業：

株式会社BottoK

住所：〒812-0011 福岡県福岡市博多区博多駅前2丁目1-1
福岡朝日ビル1階 fabbitGG博多駅前内

支援担当者 / 記事作成者：坂田、井手