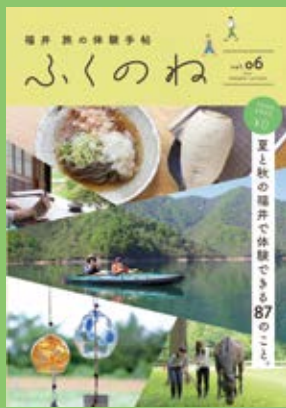


team ふくのね 挑戦記

～北陸新幹線

福井開業をチャンスに～



第一回

BtoBの業態でもBtoCの視点を 手に入れるきっかけに！

水口木材(株)

代表取締役 社長

水口豪士 さん

水口実穂 さん



Q. お会社と体験プランの概要について教えてください。

当社は製材業・木材流通業を営んでおり、国内外の多種多様な木材を取り扱っています。ふくのねでは、福井県産材を活かしたプラン（イスや時計・マグネット作り、焚火クッキングが楽しめるスウェーデントーチづくり等）を提供しています。参加者の客層としては、小さなお子さまをお持ちの家族連れが多いです。

Q. ふくのねに参加しようと思ったきっかけは何ですか？

ふくのねは2018年より始まっているかと思いますが、その頃、当社は木工体験イベント出店を始めたタイミングでした。当社でも是非参加したい！と思っていたところ、ふくのねの参加事業者募集を見かけ応募しました。

Q. プランはどのように作られていますか？また、その際に工夫しているところを教えてください。

プランづくりについては、スタッフのなかで「やってみよう！」とい

うものを取りあえず試してみて、プランにしています。試していくなかで、断念したプランもいくつかあります。

工夫していることとしては、「木材屋だからできる木工体験」にこだわっています。木材屋の強みは、純粹に木材のみを扱っている点です。木材屋だからこそ、様々な木材について紹介することが可能です。実際に木に触れて、匂いを嗅いで、音を聞いて、五感をフルに活用してもらえるよう意識しています。また、マグネットや時計など実用的で、生活のなかで手にとりやすいものをベイスに考えています。

Q. 体験プランを販売してみたいかでしたか？

一番大きいのは、一般消費者（エンドユーザー）の方に直接「ありがとう」と言われることです。BtoBの業態だと、そうした機会が少ないので本当に嬉しいですね。お客さまの生の声から、新たな着眼点を得ることも多いですね。また、難しいと感じていることは、値段設定です。どれくらいの値段が適当なのか、こ

ちらも試行錯誤です。

Q. 最後にこれからの展望とふくのねに関心のある方へのメッセージをお願いします。

今後は、キットの販売を本格化させていくことや、キットを事前にお送りしてオンラインで体験を楽しむイベントにも取り組んでいきたいと思っています。

今でも印象に残っているのが、ふくのねの説明会で伝えられた「みなさん、この機会に是非チャレンジしてください」という言葉です。その言葉に後押しされました。やってみたいと気づけないことも多くありましたので、少しでもご興味がある方は是非参加していただきたいと思えます。

ふくのねとは…

北陸新幹線県内延伸に向け、県外観光客をもてなすことを目的に多数準備された体験プログラムのことを指します。

詳細は…

福井商工会議所 地域事業・観光振興課

☎0776-33-8253



HP



インスタ



FB