発行元　一般社団法人 福岡県料飲業生活衛生組合連合会
福岡県飲食業生活衛生同業組合　福岡県社交飲食業生活衛生同業組合　福岡県すし商生活衛生同業組合
福岡県料理業生活衛生同業組合　福岡県喫茶飲食生活衛生同業組合

2026.6
vol.27

nonku のんくう.

〈撮影場所〉COPOLAT

SNS特集

- 「飲食店経営にSNSが必要な本当の理由～」
- SNS体験者PICK UP!!
- 会員インフォメーション
- 次世代型経営者支援プラットフォーム「店舗サポート福岡」始動!!

みやま料飲店組合 副組合長 古賀 義教
COPOLAT オーナーパティシエ 古賀 よしみ
みやま料飲店組合 組合長 相島 敏博

会員3,500店、すし商・社交飲食・飲食・料理・喫茶飲食の業界を応援する雑誌

巻頭記事
Topics

なぜ繁盛店ほど情報発信を続けるのか

飲食店経営にSNSが必要な本当の理由～

株式会社カンパーナ 代表取締役　WEB集客導線コンサルタント　鈴木 匡明　TADAAKI SUZUKI

「うちはSNSなんてやっていないよ」飲食店経営者の方と話をしていると、よくそんな言葉を耳にします。確かに一昔前までは、それでも問題ありませんでした。お店の前を通った人が看板を見て入店する。常連客が知人を連れてきてくれる。地域の口コミで評判が広がる。それだけで十分に繁盛していたお店も少なくありません。しかし現在は少し状況が変わっています。例えば、旅行先や出張先で食事をする店を探す時、多くの人はスマートフォンを使います。Googleで検索し、Googleマップを見て、口コミを確認し、写真を見てから店を決める。実はお客様も同じことをしています。飲食店経営の本質は今も昔も変わりません。料理の味が大切なことも、接客が大切なことも変わりません。変わったのは、お客様との出会い方です。だからこそ今、多くの繁盛店が情報発信を続けています。

■ 飲食店経営者が知っておきたい情報発信ツール

「SNSはよく分からない」そう感じる方も多いかもしれません。
ですが難しく考える必要はありません。実は、昔から商売で使っていたものが形を変えただけなのです。

【Googleマップ】
昔でいうタウンページや電話帳のようなものです。
お客様は営業時間や場所を確認し、口コミを見て来店を決めています。
今では多くのお客様にとって「お店探しの入口」になっています。

【インスタグラム】
スマホの中の看板のようなものです。
料理の写真や店内の雰囲気、店主の人柄を伝えることができます。
昔はお店の前の看板でお客様と出会っていました。
今はスマホの中の看板でお客様と出会っています。

【LINE】
常連客との連絡帳のようなものです。
新メニューやイベント情報を届けたり、お客様との関係を続けたりするために活用できます。
どれも目的は同じです。お客様との接点を作り、来店につなげること。
道具は変わっても、商売の本質は昔と変わっていません。

ここで一つ誤解してほしくないことがあります。繁盛店はSNSが好きだから情報発信をしているわけではありません。流行に乗りたいからでもありません。お客様との接点を増やすためです。どれだけ美味しい料理を作っていても、お客様に知られていなければ選ばれることはありません。逆に、料理の魅力や店の雰囲気、店主の人柄が伝われば、お客様は安心して来店することができます。昔は看板や口コミがその役割を担っていました。今はそこにGoogleマップやSNSが加わっただけです。つまり繁盛店がやっていることの本質は昔も今も変わっていません。良い店を作ること。そして良い店だと知ってもらうこと。その両方を大切にしているのです。

■ 実はインスタグラムだけでは売れない

ここまで読んで、「ではインスタグラムを始めればいいんですね」と思われた方もいるかもしれません。しかし実は、それだけでは十分ではありません。お客様はインスタグラムだけを見て来店するわけではないからです。「Google検索」「Googleマップ」「口コミ」「インスタグラム」それぞれを行き来しながら来店を決めています。つまりお客様は、お店そのものではなく「お店の情報」を比較しているのです。だからインスタグラムだけを頑張っても結果につながらないことがあります。大切なのは、お客様が来店するまでの流れです。私はこれを「WEB集客導線」と呼んでいます。

難しく聞こえるかもしれませんが、飲食店経営に置き換えると非常にシンプルです。それは、「お客様が来店するまでの道案内」です。Google検索で見つける、Googleマップで確認する、口コミで安心する、来店する、そして再来店する。この一連の流れを整えることがWEB集客導線です。繁盛店ほどSNSそのものよりも、お客様が迷わず来店できる環境づくりを大切にしています。

以前、私がお手伝いした事業者がありました。
業種は飲食店ではありませんが、「お客様に選ばれるまでの流れ」を見直した事例です。技術力には自信があるにもかかわらず、価格競争に巻き込まれ思うように利益が残らない状況でした。そこで見直したのは投稿回数ではありません。「誰に来てほしいのか」「どのようなお店として認識されたいのか」「どこで信頼を作るのか」という導線そのものです。結果として価格ではなく価値で選ばれる状態を作ることができました。これは飲食店でも同じです。売上は投稿数から生まれるのではありません。お客様が安心して来店できる流れから生まれるのです。

■ これからの飲食店経営に必要な「伝える力」

飲食店経営の本質は今も昔も変わりません。
美味しい料理を提供すること。
気持ちの良い接客をすること。
お客様に喜んでいただくこと。
しかし現在は、それだけでは十分ではなくなりました。なぜなら、お客様との出会い方が変わったからです。繁盛店が情報発信を続ける理由は、SNSが好きだからではありません。お客様との接点を作り続けるためです。そして、その接点を来店へつなげるためです。情報発信は目的ではありません。お客様との出会いを作るための手段なのです。良い店を作ること。良い店だと知ってもらうこと。これからの飲食店経営は、その両方が必要な時代なのではないでしょうか。

■ あなたのお店は大丈夫ですか？

- □ Googleマップを更新していない
- □ インスタグラムが止まっている
- □ 来店経路が分からない
- □ 口コミ管理をしていない
- □ 新規客が減っている

一つでも当てはまる場合、お客様との接点を見直す時期かもしれません。

■ 飲食店のWEB集客でお困りの方へ

・Googleマップをどう活用すればいいかわからない
・インスタグラムを始めた方が良いのか迷っている
・情報発信の方法がわからない
・新規客が減ってきた
そんなお悩みがあればお気軽にご相談ください。

LINEでの
お問い合わせはこちら
株式会社カンパーナ
代表取締役 WEB集客導線コンサルタント
鈴木 匡明
福岡市中央区草香江2-1-40サンライフ六本松1002号
TEL：092-600-1898　E-mail：charipi@campana.ltd
著書
『なぜあなたのInstagramは売上につながらないのか？』
『SNSを頑張っても売れない人が売上をつくれるようになる方法』
『Threads集客の教科書』ほか

SNS 特集

L-lab.

代表　久間 大平

店舗が集客するための「インスタグラム」や「公式LINE」の活用方法についてのコンサルや講座、運用代行などを行なっており、イタリアンやフレンチレストラン、居酒屋、焼肉屋、和菓子屋、うどん屋、ラーメン屋など飲食店の運用に数多く関わった経験と実績を持つ。また、福岡県の筑紫地区と呼ばれる春日市、大野城市、那珂川市、太宰府市、筑紫野市の飲食店やサロン、イベント、おでかけスポットなどを紹介する「地域インスタグラマー」としても活動。これまでの投稿数は200店舗を超え、全ての飲食ジャンルの撮影経験あり。具体的な実績としては、「インスタグラム」でお店を紹介した翌日は、お店が満席になりお客様をお断りするような事例や、オープンから2時間で商品を完売、または前年比で月の売上が2倍になった店舗などなど。

問い合わせ先　080-3906-2623　info@l-c-lab.com

なぜ、この仕事をしようと思ったのですか?

「インスタグラム」を使って飲食店をはじめとする店舗の支援を始めたきっかけは、私が住んでいる地域をもっと盛り上げたいと思ったからです。私が住んでいる太宰府市をはじめとする筑紫地域は、福岡市という強大な都市に人を取られているんじゃないかと思うところがあります。私自身、未就学の子供がいるのですが、福岡市内で実施されるイベントは運営者の発信力も高く、子どもを連れて福岡市まで遊びに行くことが多くありました。また結婚記念日など特別なお祝い事をするときも福岡市内のちょっといいお店に行ったりすることもあったんです。そんな中で、筑紫地区にももっと魅力的なお店がたくさんあるんじゃないかなと思うようになり、調べてみると面白そうなスポットを含め、様々なお店があることに気づきました。

大宰府市は私の地元ではなく、住み始めて3年ほどなので地域情報はあまり持っていないような状態だったんです。こんなにいいお店がたくさんあるのに、発信力が弱いためにお客様を集客できていないのがすごくもったいないと思いました。その時に私が得意とする「インスタグラム」を活用して、情報を発信すれば、今までよりもより多くの地元の人たちや、さらには市外の人たちにお店を知ってもらって来店につながれば、お店の方だけではなく、その地域に住んでいる人たちもハッピーになると思い、コンサルや運用代行、さらにはインフルエンサーとしての店舗支援の活動をスタートさせました。

まず、何から始めたら良いでしょうか?

現在の「インスタグラム」をはじめとするSNSを使った集客においては、動画の投稿が必須とされていますが、まずは料理の画像を投稿してみてください。お店のアカウントを見てみると、営業日のカレンダーや、バイト募集、店長のプライベートな投稿、家族と遊んだといった内容などのアカウントが意外と多くあります。もちろん営業日を伝えることは大事ですが、お客様が最も知りたいのは、どんな料理をどんな場所で食べられるかです。メニュー表が文字だけのお店も結構あると思います。そういったお店ほど、実際にどんな料理が食べられるの?量はどのくらい?味はどうだろう?見た目は?などが非常に気になります。ですが、料理の魅力がしっかり伝わるような画像、または動画を撮って、アカウントを整えることからスタートして下さい。

インフルエンサーとして飲食店を紹介させていただくことも多いのですが、お店の「インスタグラム」のアカウントにどんな料理の投稿がされているのかによって、来店されるお客様の人数が全然違ってきます。福岡にはたくさんのインフルエンサーがいます。その人たちを活用するのは、お店の認知を広げ、来店してもらうための最初の手段として非常に効果的です。インフルエンサーの目に止まるように、料理の投稿をしておくことが最低限必要です。まずは、料理の写真や動画を撮って投稿してみてください。

自社のこだわり、魅力、他社との違いを教えてください

弊社のこだわりは、お店の魅力を「お客様目線」で届ける映像です。弊社では「3つのやらない」を決めています。それは綺麗すぎる映像、料理の過剰表現、お店目線の表現の3つです。1つ目の「綺麗すぎる映像」とは、一眼レフのカメラで撮った、非常に綺麗なプロモーションのような動画です。決して一眼レフで撮ったきれいな映像を否定しているわけではありません。「インスタグラム」の特性上、綺麗すぎる映像というのは逆にネガティブに働いてしまいます。弊社ではスマートフォンで撮影を行うのですが、あえて綺麗すぎない、ちょっと素人っぽさも垣間見えるような映像にすることによって、「インスタグラム」のユーザーが求めているような絶妙なバランスの動画を完成させています。インフルエンサーでのPRや運用代行での動画制作だけでなく、コンサルとして動画制作のアドバイスをする際もそのような部分を意識してお伝えしています。

2つ目が「料理の過剰表現」です。インフルエンサーによっては、通常の3倍盛りで料理を提供する、またはテーブルに3人前、4人前、5人前と多くの料理を準備して視聴者の目を引く表現をする方もいらっしゃいます。ですが、それだと実際に来店した時に「あれ見てたものと違うぞ」といった結果にもなりかねません。あくまでもお客様目線を大事にし、私が来店したら「これが食べられるんだ、この視点で食べられるんだ」というところをリアルに届けられるように意識しています。

3つ目が「お店目線の表現」です。これはインフルエンサーとして投稿するときもお店のアカウントで投稿するときも同じなのですが、特にお店のアカウントで投稿するときというのは、お店の人主体の動画になりがちです。ですが、動画を見て来店するのはお客様です。お客様目線でどういった体験ができるのかというのを大事にしているため、動画を作るときはお客様を一人称とした動画制作を行っています。特に動画の中に出てくる言葉や、映る映像、その2つの視点が「お客様の目線」に近づく大切な要素です。以上が弊社が飲食店の「インスタグラム運用」で大事にしている点です。

SNSを活用したい飲食店にアドバイスをお願いします

飲食店におけるSNS、特に「インスタグラム」の重要度は以前よりもさらに高まっています。その理由として、2025年の調査では、約7割の人が、飲食店の情報収集に「インスタグラム」を使っているというデータもあります。また「インスタグラム」は他の媒体と掛け合わせて使われています。例えば、お店を調べるときに「Googleマップ」で近くの居酒屋などで検索したとします。「Googleマップ」で見つけたお店を「インスタグラム」で再度検索し、どんな料理が出てくるのか、お店の雰囲気はどんな感じなのかを確認したり、インフルエンサーの口コミをチェックしてから来店します。またぐるなびやホットペッパーグルメなどで調べた時にも「インスタグラム」を見る可能性は高いです。特に、これらの媒体には動画がありません。画像と動画では得られる情報量が全く違います。SNSに投稿されている動画を見ることで、よりそのお店を知ることができ、来店した時に外さないといった選択をしているのが今のお客様です。

SNS、特に「インスタグラム」をやっていないお店というのはそれだけで集客において不利な状況だと思います。そして、上手な「インスタグラム運用」をしているお店が少ないのも事実です。たくさんのお店がある今の時代に「インスグラム」をしっかり整えるだけで来店が増える可能性は非常に高くなります。今のアカウントで何が足りないのか?簡単な相談も受けておりますので、気になる方はお気軽にご連絡ください。

SNS 特集

株式会社 U-AND

代表　安東 早哉香

総フォロワー13万人のインフルエンサー。福岡で、飲食店や美容サロンなど、「来てほしいお客様が自然と集う」仕組みを作る店舗集客支援で活躍中。具体的には【インスタグラム】【Googleマップ】【LINE】、この3つを組み合わせて、「お店を知ってもらって、来ていただいて、また来ていただく」までの『来店の流れを作る』ことに定評がある。これまで竹乃屋など組合会員の飲食店をはじめ、100店舗以上のお店をサポート。

問い合わせ先　080-2745-4450

なぜ、このSNSの仕事をしようと思ったのですか?

私、もともとSNSの業界の人間ではないんです。大学を出てから5年近く、社会福祉士として勤務していました。その後、食品ECモールの運用を経て、今の会社を立ち上げました。福祉の現場から始まって、たどり着いたのが「お店の集客」だった、という少し変わった経歴です。一番の原点は、私の地元・大分県豊後高田市にあります。子どもの頃から、商店街のお店が一軒、また一軒と閉まっていくのを見て育ちました。美味しいお店も、人柄の良いお店も、ある日突然シャッターが下りる。でも、その理由って、美味しい料理、良いサービス・商品があるのに、「知られていなかった」「伝わっていなかった」それだけのことが多いんです。「そういう店舗様のサポートをしたい」そう思ったのがきっかけです。

その後、私は、実績と信用をつけるために、福岡の観光系メディアでSNS発信を始めました。撮影・動画編集・どんな言葉を使えば人の心が動くか?多くの店舗様の魅力を、ネット上でユーザーに届けたい。その一心で投稿し続けました。今は5万人を超えるメディアに成長しました。その間に、いろんな店舗様とご縁があり、プロモーションをお手伝いさせていただきました。ただ、そこで気づいたんです。PRをした瞬間は、お客様がたくさん来てくださる。でも、それが終わった途端にお客様の流れが止まってしまう。「これじゃ、お店に何も残らないじゃないか」と。一過性の宣伝ではなく、お店ご自身に "集客の力" が残る仕組みを作りたい。それが、この事業を始めた一番の理由です。味も、人柄も、想いも、本物なのに、伝わらないだけで閉店してしまうお店をゼロにしたい。これが私が会社を立ち上げた想いです。

まず、何から始めたら良いでしょうか?

「やっぱりインスタグラムからですよね?」と聞かれるのですが、実は最初にやっていただきたいのは、「Googleマップ」なんです。実は、お客様って、お店の前を通りすぎても、必ず「ちょっと調べてみよう」と思って、スマホでお店の名前を検索されます。その時、ほぼ全員が「Googleマップ」を見ます。日本人やインバウンドのお客様もそうです。そこで、写真が古かったり、営業時間が分からなかったり、口コミに返事がなかったりすると、「ここ、ちゃんとやってるのかな?」「ここはやめておこう」と思われて、来店をやめてしまうんです。これは本当にもったいない。

順番としては、まずは1つ目に、「Googleマップ」を整えること。写真、営業時間、メニュー、口コミへのお返事。お店の "信用" を作る場所です。2つ目、「インスタグラム」でお店を知っていただく。「こんなお店があるんだ」という出会いを作る場所です。3つ目、多くの人がプライベートでも使っている「LINE」でお客様と繋がる。また来ていただく仕組みを作る。この順番です。多くの方が、いきなり2つ目のインスタグラムから入ろうとされます。でもこれだと、せっかく投稿を見てもらえても、信用の場所がガタガタなので、来店に繋がらないんです。

自社のこだわり、魅力、他社との違い

正直に申しますと、世の中にSNS運用の会社はたくさんあります。その中で、私たちが他と違うところは3つです。

1つ目は、月額3万円～ご利用いただけて、一定期間で数値改善が見られなかった場合の返金制度も設けていることです。正直に申しますと、「SNS集客の会社」と聞くと、「月に何十万もかかるんでしょう?」と身構えられる方が多いんです。私たちは、そこを変えたい。月額3万円でGoogleマップに8本、インスタグラムに8本、毎月合計16本の投稿をお作りします。しかも、数値が改善されなかった場合は、全額返金させていただきます。「やってみたいけど、失敗したらどうしよう」という不安を、できる限り取り除く。これは、福祉の現場で「相手の負担を最小限にして、まずは一歩踏み出していただく」という私のこだわりです。

実績としては、福岡県内の薬膳系飲食店で、初月売上220万円／集客数1,500人、2ヶ月目売上540万円／集客数3,600人、福岡県内のアサイーボウル専門店は、オープン初月売上177万円／1,026名来店。翌月売上192万円／1,140名来店。博多エリアの人気居酒屋は、導入2ヶ月で売上＋395万円／来店数＋926人。ピラティススタジオは、オープン2ヶ月で売上400万円を達成。注文住宅会はサポート3ヶ月目で「インスタグラム」経由の問い合わせ3件を獲得。1件が成約につながり、広告費400万円削減に成功。ご覧の通り、飲食、美容、フィットネス、ジャンルがバラバラなんです。それでも結果が出る。これは "やり方が再現性があるから" だと思っています。実際に、SNSを伸ばしてきた実績もあり、現役のインフルエンサーでもあるので、ノウハウはかなり蓄積されています。

2つ目は、来てほしいお客様が自然と集う、地域に愛されるお店づくりを目指すこと。大学を出てから5年近く、人と向き合う仕事をしてきました。そこで一番大事にしてきたのは、「答えを押し付けないこと」「相手の本当のニーズをしっかりと汲み取ること」。これは今のSNS業界では、正直、珍しいと思います。「これが今のトレンドだからやってください」「これでバズらせましょう」ではなく、「お店の良さは何ですか?どんなお客様に来ていただきたいですか?そのお客様に知っていただくために、どう伝えますか?」と、一緒に考えるところから始めます。なので、"誰でもかれでも集客しましょう"というスタイルでは決してありません。

3つ目は、"宣伝" ではなく "仕組み" を作っているということ。もちろん、弊社のSNSメディアでPRをさせていただくこともちろん可能です、ただ、よくある「インフルエンサーに紹介してもらいましょう」「PR動画を作りましょう」というのは、その瞬間は人が来ます。でも、終わったら止まる。私たちは、契約が終わってからもお店ご自身で集客できるように、「Googleマップ」「インスタグラム」「LINE」という "土台" を作って、お渡しします。「魚を釣る」のではなく「釣り方もお渡しする」、そういう仕事です。

SNSを活用したい飲食店へのアドバイス

3つだけ、お伝えさせてください。1つ目は、流行りに振り回されないこと。「今はリールだ」「いやTikTokだ」「次はAIで自動化だ」。SNSの世界、毎月のように新しいものが出てきます。でも、流行り物を追いかけていても、3ヶ月後には次が来る。結局、何も積み上がらない。大事なのは、流行りではなく、「お店のお客様がネット上のどこにいるか?そして、お店の魅力を、正しい形で届けること」。これだけです。

2つ目は、お店目線ではなく、お客様目線で発信すること。「新メニュー始めました」「本日も空いてます」。これは、お店からの一方通行なんですね。お客様が知りたいのは、「自分がそのお店に行ったら、どんな時間が過ごせるか」。お料理の写真だけでなく、お店の雰囲気、店主のお人柄、「こういう時にどうぞ」という提案。ここを意識するだけで、見ていただけるお客様は増えていきます。それをどんなデザインで?どんな言葉で?どんな写真で伝えるの?そこを私たちが丸ごと代行します。

3つ目は、SNSだけで完結させないということ。「インスタグラム」で知ってもらえても「Googleマップ」が整っていなければ来店されない。一度来ていただいても「LINE」で繋がっていなければ、また来ていただけない。この3つが揃って初めて、お店に "来店する集客の流れ" ができます。ここまで揃えば、広告にお金をかけなくても、口コミとご紹介でお店が回っていくようになります。この事業を通して、店主さんが自信のある商品・サービスを提供する仕事を誇りを持って続けられ、そこにくるお客様は価値ある体験ができる、良いお店が増えれば、街の魅力が高まります。街の魅力が高まれば、人が集まり、新しい文化が生まれます。そういった循環を事業を通して作っていきたいです。本物のお店が、ちゃんと続いていく。それが、私が目指しているゴールです。人口減少が続く日本に、価値ある文化を残していきたいですし、地域のお店の灯りをともし続けたいですね。

業務用酒類・関連商品販売
日本名門酒会
やすや
縁の下の力持ち
になりたい
福岡市東区発!
好評
限定酒.com
プレミアム酒をお手頃価格でご提供
株式会社 やすや
TEL.092-622-2485　FAX.092-622-2490
〒812-0062　福岡市東区松島1-15-26

SNS 特集　街角バル SHOW KITCHEN

TEL 092-408-9360

店主／稲永 庄吉 さん　筑紫野市二日市中央3-8-14-2F

2025年4月18日に「二日市商店街」にオープン。飲食業界に長く従事し、地元で活躍していた稲永さん。当時、同じお店で働いていた奥様と結婚し、心機一転、夫婦で独立開業。稲永さんは料理人として、奥様はホール接客、デザート作りをする傍ら、「SNS」（インスタグラム）にてお店の宣伝活動をしている。

①SNSを利用しようと思ったのはなぜですか?

お店のオープン日に向けて「インスタグラム」を少しずつ使い始めていました。夫婦ともども、地元「二日市商店街」の飲食店で働いていたこともあり、知り合いに声をかければ、それなりにお客様が来ていただく自信はありましたが、そこにはあえて頼らず「心機一転、新規のお客様を呼ぼう」ということで、認知度を上げるためにも早めに夫婦で「インスタグラム」を始めようと決めていたんです。

②SNSの利用後、変化はありましたか?

はい。先ほども申しましたように、お店の認知度を上げるために、まずは「場所」「料理」「雰囲気」をしっかりと知ってもらおうと、ちょこちょこ手が空いた時には「インスタグラム」にお店のことをアップしていたら、いつの間にかフォロワーが500人ほど付いて、確実に新規のお客様が増えていきました。そんな時、地元の「食」を盛り上げるために頑張っている「久間さん」というインフルエンサーの存在を知り、ランチメニューとしてお店の名物である「A5ランク黒毛和牛ハンバーグ」と「ふわとろオムレツトッピング」を久間さんのインスタグラムで投稿（紹介）してもらいました。そしたらフォロワーが倍ぐらいに増えて、お客様が殺到!!しかも、これまではアッパー層が多かったのですが、女性客を中心に学生やOLや主婦の方、ファミリー層まで遠方からもお客様がわざわざ来てくれるようになって。最近では旅行会社などからも問い合わせもあり、韓国の方などインバウンド（外国人旅行者）も少しずつですが増えてきています。久間さんには本当に感謝しております。有難うございました。

③SNSの利用で気をつけていることやこだわりはありますか?

久間さんからアドバイスをいただいたのですが「インスタグラム」にアップする画像は、まずはお店のウリである料理を出し続けること。そのお店が何を食べさせてくれるのか、そこがぶれないように最初はできるだけ名物料理を、しかも「単品」で紹介すること。誰が見ても分かりやすく、シンプルで、色合いも赤や黄色などの食欲が湧くようなもの、旬のネタ（季節ものや珍しいもの）など「インスタグラム」にアップするよう心掛けています。さらに「インスタグラム」をアップすることを習慣化すること。あまり時間を空けずに、毎日でも、毎週何曜日でも、できるだけ決まった日時にルーティンにアップすることで、お客様も習慣化して楽しみに見てくれるようになります。当店では超お得な数量限定の「日替わりランチ」（1,000円）を「インスタグラム」のストーリー（投稿してから24時間で自動的に消える写真や動画の共有機能）に、毎日午前中にアップするようにしています。

④SNSを利用して思うことは?

SNSは「生モノ」だと思います。ずっと古い情報や画像で止まったままにしていると、お店も情報も腐ってしまいます。当店では「インスタグラム」を利用していますが、定期的にアップすることでお店が「活動しいている」ということをお客様にお伝えしています。さらに久間さんのようなインフルエンサーの目にとまり、お店を紹介してくれるといった出会いに繋がることもあります。SNSは誰でも「無料」で利用することができます。無料でお客様を獲得できる可能性があるのであれば、やらない選択肢はないと思います。「やって良かった!!」はあるけれど「やらなくて良かった!!」ということはないですね。

SNS 特集　COPOLAT（こぽらと）

TEL 070-9155-0704

店主／古賀 よしみ さん　みやま市瀬高町小川1169-5

2019年に独立開業。ご自宅に小さな工房を併設し、家事、子育てを両立しながらオーダーケーキ&焼き菓子の専門店を経営。普段は完全予約制だが、月に2〜3回ほどカットケーキやシュークリームなどの店頭販売を実施。地元「みやま」のフルーツなどを使用した商品も多い。

①SNSを利用しようと思ったのはなぜですか?

パティシエの専門学校を卒業後、これまでいくつかのケーキ屋さんで修行をし、2019年に独立起業。レンタルオフィスで手作りの焼き菓子を作って道の駅やお店に卸したり、コロナ禍においてはマルシェなどで販売していましたが、その頃、まだ幼かった子どもたちが2人いたので、できれば一緒に居る時間を増やしたいということもあり、自宅で販売することにしたんです。最初は、常連のお客様の口コミで地道にやっていたのですが、新規のお客様にも知ってほしいという思いと、自宅なうえ、場所も分かりづらいという声もあって、本格的に「インスタグラム」を利用して、お店を宣伝することにしました。

②SNSの利用後、変化はありましたか?

元々、「インスタグラム」は個人的にやっていましたが、お店としてちゃんと始めようと思い、まずお店ではどんなものを作っているかを知っていただくために「焼き菓子」「ホールケーキ」「カットケーキ」「シュークリーム」などの画像をアップしました。さらに、お店の場所を知っていただくために、実際に自分の車でお店まで行くまでの道順を動画でアップして、分かりやすく説明をしました。それからすぐに、遠方から旅行客がわざわざお店に立ち寄ってくれたり、20〜40代のお客様が増えたり、目に見えて新規のお客様がご来店いただいている手応えを感じることができました。

③SNSの利用で気をつけていることやこだわりはありますか?

私は「リアリティ」を大事に画像をアップするようにしています。たまに、掲載されている商品の画像と、実際の商品とがあまりにも違い過ぎて、ガッカリすることも私自身ありましたので、私は今流行りの画像処理などはしないようにしています。それでも、商品がキレイに見えるように外光（太陽の光）で撮ったり、より美味しく見えるように商品を撮る角度を意識したり、最低限の努力はしています。「インスタグラム」を見てご来店されたお客様が「画像で見たよりも、本物の方が美味しそう!!」と言ってくれることがパティシエとしては凄く嬉しいですね!! またお店は毎日営業しているわけではないので、「インスタグラム」に紐付けした「LINE」にて、工房販売日や休日のお知らせをしています。

④SNSを利用して思うことは?

「インスタグラム」は誰にも教わらず、とにかく最初は手探りでやってみました。分からないところは、分かる人に聞いたり、YouTubeで見たりして調べました。やる気さえあれば、年齢などは関係なくやれると思いますので、まだSNSを利用していない方は、ぜひチャレンジしてみてください!! ですが、SNSは簡単に情報が発信できるかわりに、受け取る側の視聴者が簡単（雑）に扱ってしまう恐れもあります。

例えば「インスタグラム」を見てオーダーメイドで「ホールケーキ」を事前予約されても、当日になっても取りに来られないということもありました。その対策として、ご予約や問い合わせなどに関しては「ＬＩＮＥ」を利用して、お客様と直接やり取りするようにしました。広告宣伝と新規客獲得は「インスタグラム」、その後の顧客管理は「LINE」、その組み合わせが個人的にはお勧めです!!

SNS 特集　Sunny Side FUK

TEL 092-707-1605

店主／高尾 喜明 さん　福岡市中央区赤坂1丁目1-5 鶴田けやきビル1F

2026年3月5日、福岡・赤坂のけやき通り沿いにオープンした洋食オムライス専門店。フレンチ出身の熊本シェフが手がける、ふわとろ卵のオムライスが看板メニュー。1週間以上かけてじっくり仕込む自家製デミグラスソースが自慢で、デミグラス・明太とろろ・グリーンカレー・海老トマトクリームの4種から選べる。人気No.1は、サクサクの海老フライとジューシーなハンバーグをのせた"大人のお子様ランチ"のような贅沢な一皿。

①SNSを利用しようと思ったのはなぜですか?

一番大きな理由は、お店を知ってもらう「入口」として必要不可欠だと考えたからです。特に飲食店は、料理の見た目や雰囲気をダイレクトに伝えられるため、自分たちの強みと相性が良いと感じていました。オープン当初はまず認知を広げることが最優先だったため、SNSをしっかり活用したいと思いました。今やお客様がお宿やお店を探す際、検索サイトや口コミだけでなく、インスタグラムなどのSNSを見て判断するケースがかなり増えています。店内の雰囲気や世界観を伝えられるため、来店前に具体的なイメージを持っていただける点が魅力です。飲食店は来店前に魅力が伝わりにくいため、SNSは事前に興味を持たせ、「ここに行ってみたい」という行動を後押しする大きな役割を果たしていると感じています。

②SNSの利用後、変化はありましたか?

一番分かりやすい変化は、「SNSを見て来ました」というお客様が増えたことです。発信がきちんと来店の入口になっていると実感でき、大きな手応えを得られました。それまでは投稿がどこまで届いているか見えにくかったのですが、お客様のダイレクトな反応のおかげで、より「伝わりやすい見せ方」を意識するようになり、発信への向き合い方も変わりました。さらに、継続的な発信は新規集客だけでなく、再来店のきっかけにもなっています。新メニューや季節の商品、日々の様子を届けることで、お店との接点を保ち続けられます。また、反響分析を通じて学びも増え、単なる宣伝の場を超えて、お客様との接点を増やしながらお店の見せ方を磨いていく場へと進化しました。

③SNSの利用で気をつけていることやこだわりはありますか?

特に気をつけているのは、見せ方にこだわりすぎて「実際の店舗とギャップを作らないこと」です。飲食店は写真や動画で期待値が上がりやすいため、過度な演出は避け、実際の魅力が自然に伝わるスタイルを意識しています。また、宣伝だけにならないよう意識しています。「おいしそう」「行ってみたい」と感じてもらえる発信を心がけています。お店の魅力を、見てくださる方に無理なく届くような発信にすることを心がけています。

④SNSについて思うことはありますか?

SNSは今の飲食店にとってかなり大きな存在です。SNSは単なる宣伝の場ではなく、お店の魅力を広く伝えられるツールだと感じています。その一方で、何となく続けるだけではなかなか結果に繋がらないため、「どう伝えるか」を常に考えながら継続することの大切さも感じています。また、SNSはお客様との距離を縮めてくれる存在でもあります。来店前からお店のことを知っていただけたり、来店後も投稿を通じて思い出していただけたりするため、お店とお客様の関係をゆるやかにつなぐ役割を果たしてくれます。しかし、ただ発信するだけでは埋もれてしまう難しさがあるのも事実です。だからこそ、発信を継続しながら「お店らしさ」をきちんと届けていくことが重要になります。運用には大変な面もありますが、それ以上に、お店の魅力を広く伝えていける可能性を秘めた、非常に大切な手段だと思っています。

（公財）福岡県生活衛生営業指導センターからのお知らせ

インスタグラム体験型講座のご案内

インスタグラムを活用して集客や売上につなげたい方を対象に、実践型の講座を開催します。簡単にオシャレなリール動画を作ってみたい!やってみたいけど、やり方がわからない、そんなお悩みをお持ちの方へ、インスタグラムリール動画の制作手順を教えます。撮影・編集カット・文字挿入・音楽追加）・アップロードまでをわかりやすく、やさしい内容で実践的にお伝えする「体験型講座」です。初心者の方も大歓迎です♪どうぞお気軽にご参加ください!

7年度研修会の様子

実施日時（第1回目）
令和8年9月29日（火）　13:00〜16:00

場　所：福岡生活衛生食品会館3階（福岡市博多区千代1丁目2-4）
定　員：5名程度

●講座参加のお申し込みは所属組合または支部・県連事務局まで

Information 会員インフォメーション

一般社団法人 福岡県料飲業生活衛生組合連合会

福岡県飲食業生活衛生同業組合　福岡県社交飲食業生活衛生同業組合
福岡県すし商生活衛生同業組合 福岡県料理業生活衛生同業組合　福岡県喫茶飲食生活衛生同業組合

お知らせ 県連合会

「第9回福岡県料飲業生活衛生組合連合会研修交流会」を開催します

7/29オリエンタルホテル福岡にて開催

飲食業界を取り巻くさまざまなトピックを取り上げ、会員の皆様にお役立ていただける研修会を今年度も行います。交流会も様々な趣向を凝らし、参加される皆様にとって楽しいひとときを過ごしていただくために、県連企画委員会において着々と準備を進めています。抽選会では、豪華景品が当たるチャンスもあります。研修交流会の詳細については、別途各組合事務所宛てにご案内していますので、会員の皆様のご参加をお待ちしています。この夏、オリエンタルホテル福岡で是非お会いしましょう。

●「第9回福岡県料飲業生活衛生組合連合会研修交流会」
日　時：令和8年7月29日（水）13:30～
会　場：オリエンタルホテル福岡 博多ステーション
（福岡市博多区博多駅中央街4-23）
会　費：4,000円
研修交流会の参加のお申込みは、所属組合へお願いします。

お知らせ 県連合会

食中毒やもしもへの備えには全飲連の共済制度がおすすめです

県連合会所属の組合員は、全飲連（全国飲食業生活衛生同業組合連合会）と損害保険ジャパン㈱が提携する共済制度に割安の保険料で加入できます。食中毒事故やお店で起こりうる賠償事故を補償する、安心でお手軽な共済制度に加入しませんか。現在、2026年度の加入申込の受付を行っています（7月13日まで）。

●スリムな保証内容でリーズナブルな保険料の「エコノミープラン」
●充実した保証内容の「ワイドプラン」

例えば、年間売上高が5,000万円以下の場合

「エコノミープラン」補償金額1億円　〈掛金〉年間3,400円
①食中毒賠償事故
②生産物賠償事故を補償

「ワイドプラン」補償金額1億円　〈掛金〉年間7,400円
①食中毒賠償事故②生産物賠償事故③施設・昇降機賠償事故
④受託物賠償事故⑤人格権侵害・宣伝障害⑥被害者対応費用
⑦事故対応特別費用⑧第三者医療費用⑨飲食物自体の損害
⑩物理的損傷を伴わない財物の使用不能損害を補償

●上記2つのプランの他に、物損害・賠償・休業リスクをまとめて補償する総合型共済「おみせのマスター」も取扱っています。
お申込や内容についてのお問合せは、県連事務局までお願いします。

福岡県「飲酒運転撲滅宣言の店」の届出にご協力ください！

福岡県飲酒運転撲滅条例では、お酒を提供する飲食店は、飲酒運転の撲滅を宣言し、飲酒運転防止の取組（啓発チラシ・ポスターの掲示など）を行うよう努めることとされています。

県に「飲酒運転撲滅宣言の店」の届出書を提出していただくと、内容の確認後、登録証・ステッカーを交付します。
また、県のホームページでお店の名前や取組内容を紹介します。
このほか、メールアドレスをご登録いただいたお店には、飲酒運転撲滅運動推進のための情報を提供するメールマガジンを配信しています。

※届出書の様式は、県のホームページからダウンロードできます。
※届出は、FAX・郵送・電子メール等のほか、県ホームページからの「電子申請」が利用できます。
※身分証を携帯した「飲酒運転撲滅活動推進員」がお店に訪問し、届出のご協力のお願いをすることがあります。

（登録ステッカー）

みんなの力で飲酒運転をなくしましょう！

飲酒運転撲滅宣言ホームページ
県ホームページ

福岡県飲酒運転撲滅　検索

問い合わせ
福岡県市町村・地域振興部生活安全課
TEL.092-643-3167　FAX.092-643-3169
E-mail anzen@pref.fukuoka.lg.jp

報告 県連合会

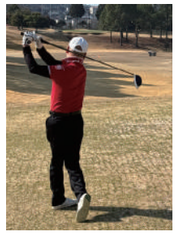
第49回全国社交飲食業代表者福岡大会

ご協力ありがとうございました

第49回全国社交飲食業代表者大会が、昨年10月27日（月）に開催されました。福岡では平成13年以来24年ぶりの開催となり、今回は「コロナ『過』から５年元気は福岡からつながる力、広がる未来。全国社交飲食業代表者福岡大会で新たな可能性を見つけよう！」をテーマに行われ、約900名の社交飲食業の組合員や来賓が全国各地から来福し、大会を堪能しました。多くの組合員の皆様のご協力のおかげで、本大会を大盛況のうちに終えることができました。本当にありがとうございました。

お知らせ 県南支部

第10回県南支部チャリティゴルフコンペ



9月9日水曜日、三井グリーンランドで県南支部のチャリティゴルフコンペが開催されます。

●開催／9月9日予定
●場所／三井グリーンランド
●お問い合わせは 県南支部　0944-53-2584

報告 県連合会

令和7年度 組合加入促進キャンペーン実績報告

令和7年9～11月に開催した組合加入促進キャンペーンで、新規会員獲得に尽力し優秀な成績を収めた以下の組合に対し、賞状と賞金が授与されました。

【令和7年度 組合加入促進キャンペーン】

優秀賞（加入の部）	みやま料飲店組合
優秀賞（加入率の部）	宗像料飲組合
ベストグロス賞	博多料飲店組合
敢闘賞（加入の部）	福岡市南部料飲組合
敢闘賞（加入の部）	宗像料飲組合
敢闘賞（加入率の部）	みやま料飲店組合

お知らせ 筑後支部

第2回子ども食堂チャリティーゴルフコンペ開催

格差社会や物価高騰の中、困難な環境にある子どもたちを支援するため開催いたします。地域の子ども食堂へ、お米・タオル・肌着・子ども服などを寄付します。第1回では寄付金総額1,174,000円を達成。皆様のご参加・ご協賛を心よりお願い申し上げます。

●主催／ブランディング久留米
●開催／ 11月予定

日本政策金融公庫（国民生活事業）からのご案内

振興事業貸付　～振興計画の認定を受けている生活衛生同業組合の組合員の方のための融資制度です～

ご利用いただける方	ご融資額	ご返済期間
飲食店を営む方であって、振興計画の認定を受けている生活衛生同業組合の組合員の方	設備資金 1億5,000万円以内　運転資金 5,700万円以内	設備資金 20年以内　運転資金 10年以内

※ご利用にあたっては振興計画認定組合の長が発行する「振興事業に係る資金証明書」が必要となります。

生活衛生改善貸付　～無担保・無保証人の融資制度です～

ご利用いただける方	ご融資額	ご返済期間
飲食店を営む方であって、生活衛生同業組合等の実施する経営指導を受けている小規模事業者の方	2,000万円以内	10年以内

※ご利用にあたっては、一定の要件を満たした方で、生活衛生同業組合等の長の推薦を受けることが必要となります。

国の教育ローン　～お子さまの教育資金を必要とされる皆さまへの融資制度です～

ご利用いただける方	ご融資額	ご返済期間
ご融資対象となる学校に入学・在学される方の保護者で一定の要件を満たす方	お子さま1人につき 350万円以内（一定の要件に該当する場合は450万円以内）	20年以内

日本政策金融公庫　国民生活事業は、設備資金や運転資金のご融資を通じ、皆さまの事業のお手伝いをしています。振興計画の認定を受けている生活衛生同業組合の組合員の方には、一般貸付（生活衛生貸付）よりも有利な振興事業貸付をご利用いただけます。

事業資金に関するご相談
（日本政策金融公庫　国民生活事業）
●福岡支店　0570-089302
●福岡西支店　0570-089806
●北九州支店　0570-091236
●八幡支店　0570-092501
●久留米支店　0570-092580
〈受付時間〉平日9時～17時

国の教育ローンに関するご相談
（教育ローンコールセンター）
TEL. 0570-008656〈受付時間〉平日9時～19時

ホームページ　https://www.jfc.go.jp/
日本公庫　検索

Information 会員インフォメーション

一般社団法人 福岡県料飲業生活衛生組合連合会

お知らせ 県連合会

のんくぅ杯
チャリティゴルフコンペのご案内

好評につき今年も県連主催チャリティゴルフコンペを下記のとおり開催します。
お店の従業員の方、ご家族、お客様などお誘いの上、多数ご参加いただきますようお願いします。

●日　　程　／11月9日(月曜日)
●開催コース／久山カントリー倶楽部
福岡県糟屋郡久山町久原3549

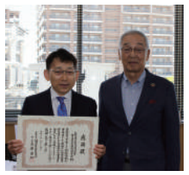
※詳細については、決まり次第ご連絡します。
※正式な開催案内は別途通知します。

【コンペについてのお問合せは各支部へ】
(福岡支部)092-651-1355　(北九州支部)093-522-6488
(筑後支部)0942-36-0601　(県南支部)0944-53-2584
(筑豊支部)0948-22-9792

報告 県連合会

公益社団法人 福岡県防犯協会連合会 より感謝状が授与されました

県連合会は、昭和50年より公益社団法人 福岡県防犯協会連合会の活動に賛同し支援活動を行っています。この度半世紀にわたるその活動に対し、防犯協会連合会より感謝状をいただきました。



お知らせ 県連合会

賛助会員のご紹介

株式会社あさクリーン
アサヒビール株式会社
アトム株式会社
イオンフィナンシャルサービス株式会社　九州･沖縄支社
岩田産業株式会社
雲海酒造株式会社　福岡支店
株式会社 九州テラオカ
株式会社九州リース特品販売
霧島酒造株式会社 福岡支店
キリンビール株式会社　九州統括本部　九州販売推進支社
金印物産株式会社　福岡支店
株式会社クボ
グローバルプラン協同組合
サカタ環境管財
サッポロビール株式会社　九州第一支社
株式会社サニクリーン九州
サントリー株式会社　福岡支店
三陽物産株式会社　福岡支店
GMO TECH株式会社
松影堂印刷株式会社
省エネ診断ソリューションズ株式会社
株式会社セイシン総研
中央広告株式会社
東芝テック株式会社　九州支社
西田商運株式会社
日本食研株式会社　福岡早良営業所
日本たばこ産業株式会社
株式会社日本トリム
株式会社ニュースタンダート
株式会社NEXYZ. 福岡支店
有限会社能力開発研究所
株式会社BBライン
有限会社　藤野
ホシザキ北九株式会社
株式会社やすや
ヤマエ久野株式会社　酒類福岡支店
UCCコーヒープロフェッショナル株式会社　福岡支店
株式会社ラックランド　福岡営業所
株式会社Worker Bee Corporation

(敬称略　五十音順)

飲酒運転撲滅100日チャレンジ作戦の実施に関するお知らせ

期　　間：8月25日(火)～12月2日(水)
参加店舗：組合加盟店ほか

1. 店舗における広報啓発の実施
飲酒運転の撲滅に係るポスター等の掲示など
2. 利用客に対する声掛けの徹底
来店客・車両利用者への声掛けの徹底など
3. ハンドルキーパー運動の推進
グループ来店客に対する確認の徹底など
4. 飲酒運転通報訓練の実施
自主的な(又は警察と協働した)通報訓練の実施
5. その他の取組
キックオフイベントへの参加など

問い合わせ先　福岡県警察 交通企画課 ☎092-641-4141

※正式な実施要項や啓発物については県警より送付します。
※キックオフイベント　8月11日(火･祝)
於　アクロス福岡　イベントホール
※ 後日、県警HPにて詳細を公表します。

飲食店の皆さん、県警察と一緒に飲酒運転を無くしましょう。

キャンペーン限定価格　税込価格です

組合会員様出張費無料!!

エアコンクリーニング絶賛受付中!

エアコンクリーニング

標準型(家庭用) 8,800円	窓用(家庭用) 9,900円	天井埋込型(1～2方向) 14,200円	
標準型(業務用) 11,000円	床置き型(家庭用) 13,200円	天井埋込型(4方向) 19,800円	
お掃除機能付き(家庭用) 13,200円			

施工可能な天井の高さは 2.8mです

「のんくぅを見た」とご予約ください
キャンペーン期間
7月1日～8月31日
のお客様が対象です
※キャンペーンはご予約が埋まり次第終了いたします

福岡市プレミアム付 電子商品券 FUKUOKA NEXT Pay ネクスペイ 取扱店

ハウスクリーニング 龍華堂(りゅうか どう)
811-1101 福岡市早良区重留7-7-16

お問い合わせはフリーダイヤル･ホームページ･LINEから承ります。
土日祝日も承ります

0120-836-695
ホームページ
LINE

省エネ診断で、光熱費削減を支援。

運用改善･設備改善･調達改善の視点から、
企業･工場･施設ごとの課題に合わせた改善提案を行います。

わたしたちは診断技術のプロフェッショナルとして、エネルギーの無駄を見つけ出し、改善へと導きます。工場･オフィス･商業施設など、あらゆる現場でその使命を果たし続けます。
運用改善･設備改善･調達改善から補助金活用まで、伴走型で実行を支援します。

辻 克則　竹野 孔

運用改善で すぐに始められる省エネ eco
設備投資なしで実施できる省エネ対策です。エネルギーの使われ方を詳細に分析し、無駄な消費を特定。運用ルールの見直しや管理体制の整備で、短期間での効果が期待できます。

設備改善で 抜本的なコスト削減 LED
省エネ設備への更新により、長期的･継続的なエネルギーコスト削減を実現します。LED照明、高効率空調、厨房換気、冷凍冷蔵など、各種省エネ設備の導入を包括的にサポートします。

調達改善で 電力･ガスコストを最適化
電力･ガスの調達コストの見直しにより、設備投資なしでコスト削減を実現します。複数の供給事業者･料金プランを比較分析し、貴社に最適な調達戦略をご提案します。

省エネ診断ソリューションズ株式会社
ENERGY SAVING SOLUTIONS, INC.
TEL: 03-4446-2604　省エネ診断ソリューションズ
東京都品川区西五反田1-13-7　マルキビル3F　E-mail: group@energy-saving.jp　https://energy-saving.jp

フーズ・コミュニケーション
食を通じて、九州を元気に！
業務用総合食品商社
岩田産業株式會社
〒812-0894　福岡県福岡市博多区諸岡3-26-39　https://www.iwatasangyo.co.jp/

TENPO SUPPORT FUKUOKA

店舗サポート福岡

飲食店の未来を支え、福岡の街を盛り上げる。

店舗サポート福岡とは、経営者仲間・地域・行政・専門家・支援企業をひとつなぎにし、
福岡の飲食店が長く生き残り、成長できる環境を構築する
"次世代型 経営者支援プラットフォーム"です。

6/1 Mon 始動

飲食店経営を支える
新しいプラットフォームが始まります。

組合員特典 ❶

キャッシュレス決済の特別利率で経営コストを大きく削減

年間最大 **36.3万円削減**

一般的な決済手数料 約3.24% ＞ 組合員特別利率 1.95%

※年間2,999万円の決済の場合の削減効果（当組合試算）

組合員特典 ❷

人手不足を無料で支援 採用強化サポート

採用ページ作成からIndeed掲載まで

組合員様限定で無料支援

AirWORK 採用管理 × indeed

組合員限定の特典や、経営に役立つ最新情報をお届けします。

まずは30秒 LINE登録で、情報を受取る

❶ QRコードを読み取る ＞ ❷ LINEを追加 ＞ ❸ 情報を受取る

株式会社 店舗サポート福岡
代表取締役　竹野 孔

その他、100以上のサービス支援で飲食店経営をトータルサポート

- コスト削減・経費最適化
- 集客・売上アップ
- 業務効率化・DX
- 人材・採用支援
- 開業・資金・設備
- 無料経営相談
- その他多数

TENPO SUPPORT FUKUOKA 店舗サポート福岡

株式会社 店舗サポート福岡
〒812-0044 福岡県福岡市博多区千代1-2-4
福岡生活衛生食品会館2階
092-600-7975
受付時間：10：00から18：00（土日祝休）

すっキリッ、青ブルー

KOBIKI BLUE

この爽快感、ここちいい!!

木挽BLUE ハイボール

日向夏 新登場

お酒は20歳になってから。飲酒運転は絶対にやめましょう。妊娠中や授乳期の飲酒はお控えください。お酒は楽しく適量を。

雲海酒造

芋がつくった、果実感。

さつまいもだからこそ生まれた、
端々しく芳醇な味わいの本格芋焼酎です。

KIRISHIMA No.8 FLURRYELEGANCE

霧島酒造株式会社

飲酒は20歳から。飲酒運転は、法律で禁じられています。
飲酒は適量を。妊娠中や授乳期の飲酒はお控えください。

買って応援!
食べて応援!

ふくおか 地産地消応援の店 募集!!

いただきます!
福岡のおいしい幸せ

福岡県ではおいしい農林水産物がたくさん生産されています。
県産農林水産物を年間を通じて使用する飲食店、惣菜店等を
「地産地消応援の店」として認定します!
皆さんで、福岡の農林水産業を応援しましょう!

「地産地消応援の店」になると…

①認定証を交付し、のぼり・ステッカーを提供! 県のHP等でお店をPR!
②生産者を訪ねる産地ツアーに参加できます!

生産者と繋がる!
産地ツアーをご案内!

のぼり・ステッカーをご提供!

申込方法

下記「いただきます!福岡のおいしい幸せ」ホームページ内の申込フォームから 申込みを行ってください。随時受け付けています。

福岡のおいしい幸せ

https://f-ouen.com/ouen/shop/

【問い合わせ先】福岡県 農林水産部 食の安全・地産地消課 地産地消推進係
〒812-8577 福岡市博多区東公園7番7号 南棟5階
TEL:092-643-3575 FAX:092-643-3573 E-mail:ouendan@pref.fukuoka.lg.jp

どの決済端末が合ってる?
一緒に選びます

業界最安水準
決済手数料
1.98%~

ステラターミナル をはじめ、
複数の決済端末を取り扱い中

お店に 最適な1台 をご提案します
まずは 無料でご相談を
お電話・LINEから気軽にどうぞ

選べる決済端末ラインナップ
stera terminal / GMO / AirPAY / Airレジ / スマレジ など
——端末により条件が異なります

特徴1 キャッシュレス決済これ1台で完結!
特徴2 初期費用0円 ¥0 1年間月額無料スタート

ご相談・お見積りはお気軽に!
Pigro株式会社
お電話でのお問い合わせ
090-1340-8829
(平日 9:00~18:00)
LINEでのお問い合わせ
友だち追加でお気軽にどうぞ!
: https://pigro-fukuoka.com
: 福岡市中央区大名2丁目4-38-404

創業90年「飲んだ次の日が違う」。
沖縄・石垣島から、本物の元気をお届けします。

【選ばれる理由】
✓ 秋ウコン・春ウコン・紫ウコンを独自ブレンド
✓ 発酵×焙煎で飲みやすく
✓ 無添加・凝固剤・防腐剤一切不使用
✓ 30万人以上の愛飲実績

【飲食店で人気の理由】
✓お酒を愛するプロの必需品!
✓飲んだ翌朝、差が出る
✓プロが選ぶウコン粒
✓翌朝スッキリ、売上も元気も上向きに!

飲食業界のプロも愛飲

竹乃屋 代表取締役社長
竹野 孔 様推薦

✓私自身も愛飲しています。
✓体調が全然違う。
✓当店でも販売しています。
✓自信を持っておすすめします

飲んだ次の日でわかる!!それが「本物」のウコンです

組合会員様の特典(注文時に「組合会員です」とお伝えください) 送料無料 まずは1ヶ月お試しください。「スマホで1分! ネット注文はこちらから」

0120-071-773(平日 9~17時) ネットで簡単注文 http://www.ukon-jp.com
携帯から→092-524-5582(平日 9~17時) 販売:(株)八重山薬草園 八重山薬草園

こだわりの味をお届けします

新鮮で豊かな風味が素材の味を引き立てます。

金印 生おろしわさび お徳用

シャキシャキの食感と本わさびの清々しい香り。

金印きざみわさび 醤油味

KINJIRUSHI BRAND

お問合せ先
金印物産株式会社 福岡支店
〒812-0011 福岡市博多区博多駅前3丁目4-25 アクロスキューブ博多駅前6階
TEL.052-269-1880 https://www.kinjirushi.co.jp/

教えて! 分煙コンサルタント

JTの分煙コンサルティング活動では、
分煙のメリットやその方法のほか、
たばこに関するさまざまな質問や相談に対して、
無償でアドバイスを行っております。

【分煙に関するお問い合わせ】
日本たばこ産業(株)福岡支社 渉外チーム TEL:092-303-0241
皆さまの分煙のギモンにお答えします。
詳しくは JT 分煙コンサル 検索

（一社）福岡県料飲業生活衛生組合連合会 のんくう nonku vol.27

飲食店のオーナーさん!!

チラシの作成から、ポスティングまでワンストップ

全て「丸投げ」でお任せ下さい!!

当社の「ポスティング」が選ばれる理由

1 地域密着型 ポスティングの信頼と実績

年間配布数3億枚以上
1985年の創業以来、地元のお店や企業、官公庁発行の広報誌まで取り扱い多数

2 ターゲット選定

国勢調査データを活用し、最適な配布エリアを選定

3 配布管理

GPS管理とバックチェックにより、確実な配布を実施

★「組合会員様」特別キャンペーン実施中★

お得なセット!! 印刷+ポスティング

初回お試しポスティング

チラシ1,000部 **7,700円(税込み)!**

さらにお得!!

チラシ5,000部 **3万円(税込み)!!**

進和プロモーションは、福岡市を中心にポスティングサービスを展開し、地域密着型の広告戦略を提供しています。

こんな悩みでお困りの飲食店経営者さまへ

- ☑チラシのデザインを考えるのが面倒だ!!
- ☑メニュー表を作り替えるのが面倒だ!!
- ☑ネットで印刷を頼みたいが方法が分からない!!
- ☑あまり予算が無いが効率的な集客をしたい!!
- ☑自分のお店に来て打ち合わせをしてほしい!

当社では制作や印刷も承っております!!

名刺 / チラシ / ポイントカード / メニュー表

その他、印刷物のことなら何でもお気軽にご相談下さい

お問合せ 無料相談・お見積もり

株式会社 進和プロモーション Shinwa Promotion

のんくうを見たとご連絡下さい

0120-044-095

福岡県福岡市博多区上牟田1-5-10 https://www.shinwa-p.jp

詳しくはコチラから!

あの日が目に浮かぶ音楽がある

著作権をまもることは、未来に音楽をつないでいくこと

一般社団法人 日本音楽著作権協会 九州支部

〒812-0012 福岡市博多区博多駅中央街 1-1 新幹線博多ビル 7F
TEL: 092-441-2285 FAX: 092-441-4218

JASRAC www.jasrac.or.jp

□発行元:一般社団法人 福岡県料飲業生活衛生組合連合会 〒812-0044 福岡市博多区千代1-2-4 福岡市生活衛生食品会館内 TEL(092)-641-8111
□編集・制作:エン・グッド広告 〒810-0044 福岡市中央区六本松4-1-16-305 □デザイン:(有)アトリエモンタント