

ふくしまるっと創業ストーリー

Monogel(菓子製造業)

ものえ じゅん

けい

物江 隼さん(夫)・圭さん(妻)

創業時期：令和3年6月

～ “緻密” が “自信” に～



お店をオープンしようと思ったきっかけを教えてください

一番最初のきっかけは、妻の趣味がお菓子作りだったことです。自宅を購入・リフォームした際に、妻が作ったお菓子を知人のお店に卸して販売できるよう、一部のスペースについて菓子製造業の許可を取得していました。また、私が個人で営む「電気工事業」の開業届を提出する際に、妻が将来行う可能性のある「菓子製造業」も事業内容として加え、いつでも事業を始められる準備も整えておきました。当時妻が勤めていた飲食店で、郡山のベグル屋さんへ研修に行く機会がありました。妻は研修終了後も個人的にその店舗へ通って熱心に修業を続け、ベグル製造の技術を習得しました。整備した自宅スペースを使い、「パート代くらい稼げれば」という気持ちで、妻1人で営業をスタートしたのがMonogelの始まりです。私の方はコロナ禍の影響で電気工事業の仕事が3ヶ月ほど途切れた時期があり、このタイミングで妻の事業を手伝うようになりました。商品を個包装していることやテイクアウト専門というコロナ禍の需要にマッチした営業形態だったこともあり、コロナ禍でも売り上げを徐々に伸ばすことができ、本格的に夫婦二人三脚でMonogelを営業することを決めました。令和4年には店舗をリニューアルし、事業を拡大しています。

オープンに向けて取り組んだことは？

まずは夫婦間でベグルのコンセプトをしっかりと話し合い、「食卓に乗り、素朴だけど毎日食べられるような商品を展開していきたい」と決めました。ひとつ軸を決めると、準備を進めていく中でその軸に沿って決めていくことができるので、お店のロゴや内外装についてもブレたりぼやけたりせず、統一感を持たせることができます。

店舗をリニューアルした際は、国の「事業再構築補助金」を活用しました。申請には極めて詳細な事業計画が必要だったので、福島駅西口インキュベーションルームの中小企業診断士の方に添削していただきながら、商品一個単位での緻密な売上シミュレーションを何度も重ねました。とても大変な経験でしたが、その後の物価上昇に伴う商品の値上げを決断をする際に、原価率や利益率、その他経費など、多角的な視点から判断することに役立ちました。価格転嫁の根拠を明確にすることにより、適正な価格で商品を提供できているという揺るぎない自信につながっています。

お客さまのために取り組んでいることは？

お店は郊外の住宅街にあるので、目的来店のお客さまがほとんどです。オープン当初は不定期営業であったため、Instagramを活用して営業状況を発信し、お客さまが来店前に状況を確認できるように配慮していました。現在もInstagramのストーリーズで「今日のメニュー」や「お求めいただける商品」をリアルタイムで発信しています。ストーリーズで在庫状況を確認し、商品お取り置きの電話をしてから来店されるお客さまも多くいらっしゃいます。



また、他店の冷凍便のベグルを食べた際、冷凍しても風味や食感が損なわれないことを知り、冷凍自動販売機や冷凍便でのベグル販売を開始しました。冷凍することで、ベグルの消費期限を延長することもできるため、これまでよりも多くのお客さまに、いつでもベグルを提供することができるようになりました。店舗販売と冷凍販売とを両立させることで、食品ロスやそれに伴う損失の問題も併せて解決することができました。お客さまのための取り組みが、店舗の収益性を高めることにもつながっています。

ベグル作りでこだわっていることは？

ベグルは材料や配合によってハード系になったり、もっちり系になったりと全く別物になるのが面白いところで。当店のベグルはこだわりの国産小麦や天然酵母を使った、とてもシンプルな材料で作っています。オープン前の数ヶ月間は試作を繰り返し、私たちが「美味しい」と感じるベグル突き詰めていました。毎日食卓にベグルが並び、白米の代わりにベグルを食べていたので、様々なおかずとの組み合わせを試し、意外と和風のおかずとの相性がいいことがわかりました。そういった日常の気づきも商品開発に活きていると思います。

また、会津の有名なおはぎ屋さんとの出会いから、あんこを使ったベグルが生まれたり、地元の農家さんから野菜を仕入れさせていただいた際に、別の野菜や農家さんも紹介してくださったりと、たくさんの繋がりから新しい商品が生まれました。旬の食材を使った季節限定商品や、繋がりがあるお店とのコラボ商品など、多彩な種類を提供しています。

創業を目指す方へ

まずはビジョンを明確にすることだと思います。事業の軸をしっかり決めておけば、様々な課題に直面してもブレずに進むことができます。さらに、数字をサボらないということも、行き詰まった時に分析できますし、自信をもって営業をしていくうえでもおすすめです。

なにより自分の身体を大切にすることを忘れてはいけません。せっかく創業したのに、無理をして身体を壊しては元も子もなくなってしまいます。長く営業し続けるためにも、「上限8割」を意識して、頑張りすぎないことが大切です。

私たち夫婦には子どももいるので、子どもの朝の準備や開店準備などのタイミングが重なり、バタつく時間もありますが、夫婦で協力しながら乗り越えています。これからもパートナーと相談、協力しながら大変なことも乗り越えていきたいと思っています。

店舗情報

名称：Monogel

住所：福島市上鳥渡字しのぶ台47-18

電話番号：024-503-9530

ホームページ：https://monogel.jp/

営業時間：11：00～17：00(商品無くなり次第終了)

定休日：月曜日、金曜日、日曜日(祝日等により変動有)



物江さんの“創業フレーズ”

#リアルタイム発信

#事業の軸

#数字をサボらない

#上限8割

《編集》福島市 産業雇用政策課 創業推進係

電話 024-525-7658

[福島市創業支援情報はこちら\(市公式HP\) →](#)

物江さんが活用した創業支援

(福島信用金庫)
融資(福島市)
中小企業信用保証料補助金

福島県信用保証協会 より

これからはおいしいベグルでたくさんの人に笑顔をお届けください。
応援しております。(福島駅西口インキュベーションルーム)
創業個別相談(国)
事業再構築補助金(福島県)
ふくしま小規模企業者等
いきいき支援事業