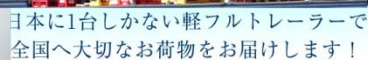


小規模事業者持続化補助金 事例集（福島県）



はじめに

この事例集は、経営指導員をはじめ、各商工会、商工会議所の職員が小規模事業者持続化補助金の申請のサポートを行うにあたり、

- ◎売上向上や販路拡大を目指すための小規模事業者の創意工夫
- ◎補助金活用の仕方（商品開発、機器導入、店舗改装、広告など）
- ◎各種業種の取組
- ◎テーマの設定方法
- ◎補助金活用後の成果
- ◎事業者と支援機関の声

などが凝縮されており、各商工団体の皆様から参考にさせていただけるほか、これからチャレンジを目指す事業者の方にもご紹介頂きたい採択事例を掲載しています。

事業内容をみると、チラシや広報、店舗改装等を行う場合でも、これらを単に行うのではなく、それまでの経営改善や新商品開発、新サービス提供・改善、技術力向上や創意工夫をした取組と複合的に事業を実施することで、商品・サービスの価値の向上や差別化・競争力向上等が見込まれ、小規模事業者の持続的な発展が図られるような提案について、採択されている傾向にあります。

本事例集は、様々な業種を幅広く掲載しましたが、掲載した業種を参考に同業種のサポートを行うのみならず、他の業種の取組方策等が、別の業種でも活用できないか、想像力を膨らませながら本書を活用頂き、採択後も積極的なフォローアップを行うなど、小規模事業者への活きの長い伴走型支援を行って頂けたら幸いです。

目次

1. 床屋から中高年男性ヘッドスパでリフレッシュサロン業へ革新
(ヘアーサロンさわい) / 富久山町商工会
2. 看板新設による認知度アップと新規顧客開拓拡大宣伝事業
(陣野商店) / 富久山町商工会
3. 部品加工事業で三本目の経営の柱構築による販路開拓
(株式会社共立機材商会) / 富久山町商工会
4. 家族葬の良さをいわき市全域へ！！広範囲への情報発信強化
(一心) / 内郷商工会
5. 幌付コンテナと連結トレーラーによる軽貨物配送サービス拡大事業
(塙急送) / 塙町商工会
6. 顧客管理システム導入による新規顧客獲得の為に通信販売強化事業
(やまさ味噌こうじ店) / 矢吹町商工会
7. 50歳以上とペット宿に特化したホームページ作成事業
(ペンション ペルメル) / 磐梯町商工会
8. 『シンデレラプレゼント』変身願望を強力サポート！！
(有限会社日の出写真館) / 本宮市商工会
9. デパートでの商品販売と・海外での販路開拓
(豊國酒造合資会社) / 会津坂下町商工会
10. 体験型店舗の実現＜K(健康)・K(環境)・A(安全)大作戦＞
(ふくでんみなみ店) / 松川町商工会
11. 地域の台所宣言 地元食材を使った安心・安全な健康惣菜事業
(サンマート アヅマストア) / 田村町商工会
12. ホームページ開設及びインターネット活用による新規顧客開拓事業
(関根石材店) / 長沼商工会

目次

- 13. お店の人気メニューのテイクアウト販売用パッケージデザイン
(株式会社エル・ダイニング) / いわき商工会議所
- 14. 顧客管理システム導入により機会損失回避及び新規顧客展開とPR
(カズ・グランド・ヘアー) / いわき商工会議所
- 15. 小規模事業者への社会保険労務士サービス周知による新規顧客獲得
(浜通り社会保険労務士事務所) / 原町商工会議所

床屋から中高年男性ヘッドスパでリフレッシュサロン業へ革新

■ヘアーサロンさわい（理容業）－富久山町商工会－

申請事業者

・ヘアーサロンさわい

▼平成5年4月創業。シャンプーやマッサージに手間と時間をかけたサービスが好評。丁寧な理容にこだわりのお客様にリフレッシュの時間を提供している。従業員1名。

背景

▼創業以来、丁寧な仕事や癒やしや憩いの提供をモットーに、シャンプーやマッサージ等を通じてリラクゼーションを提供し、顧客満足度を高めている。域内に競合店はあるものの、固定客や口コミによる他店から移られるお客様も多く、特に40～60代のリフレッシュを求める男性客に選ばれていることが多い。一方、平成11年の新店舗開設後から順調に伸びていた客足も平成20年以降は横ばいの状態が続き、また、土日祝日に比べて平日の来店客数が少ない状況であった。

こうしたことから、当社の強みである「頭皮ケア」「心身のケア」を重視する調髪サービスをもっと充実させるとともに、平日の来店客数の増加を図る必要があった。

事業内容

▼ヘッドスパ機器を導入し、専門点並みのサービスを総合調髪に取り入れ、本事業のトレーニング期間中に来店された方にサービスを体験してもらった。

平日の来店客の増加を目的に、特典料金ヘッドスパ単体の新メニューを開発すると共に合わせてこれらの関連情報のPOP等を作成した。このほか、カフェサービスの種類を増やし待合コーナーの充実を図った。



新しく導入したヘッドスパ機器

支援機関のサポート －富久山町商工会－

事業者の想いや強みを掘り起し、知的資産の見える化（計画作成）を支援。計画実施ではPOPや待合コーナー改善・コーナー用カタログの提案作成を実行し事業者の推進力を高めた。それ以降は月1回以上の巡回訪問に努め、販促計画のヘッドスパ体験期間や新メニュー開始後は実際に発生する事案の相談役となり計画のチェックや修正の推進を支援した。現在は会員制による顧客管理実現に向け検討を始めている。事業者のPDCAを進めるために、支援職員は伴走型支援計画のPDCAを回している。

◆富久山町商工会
福島県郡山市富久山町
福原字福原2-2
☎024-923-0896

事業者の 声

ヘッドスパ体験は高い評価！

▼トレーニング期間中に行ったヘッドスパサービスの体験は非常に高い評価をいただき、体験客全員が以降の来店時に付加サービスを希望されました。平日メニューへの関心も高く、来店客増加に繋がることができました。

売上げの増加だけでなく工夫や改善を通じて日々の仕事もより充実！

▼補助事業によって、単に散髪だけでなく顧客への癒やしや休息、そして髪への健康を提供する理容サロンになる経営理念を確立できたほか、補助事業の経験により、お客様の目線で毎日の改善や工夫を図ることになりがいを感じられるようになりました。直近の売上げも前年度比10%弱の増加など確実に成果に繋がっています。

看板新設による認知度アップと新規顧客開拓拡大宣伝事業

■陣野商店（建築材料、鋳物、金属材料）－ 富久山町商工会－

申請事業者

・陣野商店

▼昭和27年1月創業。再生資源回収卸売業として、地域に根差した事業を展開している。取引先からは信頼して処分・買い取りを任せていただいている。従業員3名。

背景

▼当社は、利用客の満足度向上をモットーに、休日や時間帯関係なく、少量の事業系のゴミであっても柔軟に受入れを行っている。

一方、資源回収のメインである空きビンでは、近年、瓶のリサイクル回収率とともに売上げも減少傾向にあった。そこで、回収率と売上げ向上を図るため、工場が多く立地する地域に事業所を移転し、回収品目も増やすなど経営改善の強化を図った。しかし、移転してから日が浅く目立つ看板もなかったことから、既存客からは移転先がわからないなどの問合せがあった。また、周囲からは何をしている所なのかわからないという声も多かった。認知度向上と事業内容を広く周知することが課題であった。

事業内容

▼当事務所の敷地は広く、障害物もない見通しが良いことから認知度向上を図るために看板設置を行った。看板は部門毎に2枚作成。1枚目は、当社が以前から回収を行っていた品目の種類が一目で判るよう、品目表示を工夫したり、リサイクル事業専用の看板の作成を行った。2枚目は、当社の新たな事業で問合せの多い片付け・遺品整理事業に対する仕組み作りとして看板の作成を行った。



新たに設置した看板

支援機関のサポート － 富久山町商工会－

移転先の立地条件を活かしての看板取り付けでしたが、デザインの段階から支援に携わり進めていった事業であるため、問合せが増えるなど予想以上に反響があったことに大変嬉しく思うと同時に看板の効果が非常に大きいということを確認する良い機会となりました。今後は看板設置で広がった顧客の間口を上手く利用し、既存事業（リサイクル）の周知徹底とこれから要になる片付け事業の利用を拡大するためのツールを事業者と一緒に考えていきたいと思います。

◆富久山町商工会
福島県郡山市富久山町
福原字福原2-2
☎024-923-0896

事業者の 声

見通しの良い好立地に
看板設置で認知度アップ！

▼設置後、多くの通行者の方の目に触れていたのだというおかげで、当社の事業について今まで無かった一般顧客からの問合せが増え売上げも約30%増えました。今後も既存客以外からの依頼も見込まれ、

▼今回の事業をきっかけに、当社の経営を見直すことができました。今後問合せ件数を上手く取引件数に結び付けていけるよう、丁寧な対応を心の掛けるとともに、ホームページの立ち上げを行うなど、より多くの事業者の方や一般のお客様に当社の事業をPRしていきたいと思えます。

補助事業は経営を見直す
良い契機になりました！

増収増益につながることを期待できます。

部品加工事業で三本目の経営の柱構築による販路開拓

■ 株式会社共立機材商会（機械器具卸売業）－ 富久山町商工会－

申請事業者

・株式会社共立機材商会

▼昭和59年3月創業。工作機械や工具用品の卸売販売会社であり、部品加工も行っている。従業員4名。

背景

▼製造メーカーは常に、最適商品を適量だけ、最短で納入してくれるルートを求めている。このニーズを踏まえ、現在BtoBのECサイトを展開する大手通販会社が大躍進しており、当社としても粗利のとれていた工場用品やメカトロ分野を大手通販各社に浸食され、新分野の商材開拓が必要であった。

一方、当社での部品加工は大量生産できないオーダーメイドであり、大手通販で扱っている企業はほとんどないため、開拓の余地が十分にある。しかし、当社は、部品加工を始めたばかりであり図面も手書きで行っている。今後、高付加価値の部品加工を収益の柱にするためには、顧客が満足する図面を仕上げ、安心して発注してもらえよう環境整備を図ることが急務であった。

事業内容

▼3次元CADを導入し、製品設計をモニタリングした。これにより立体空間で再現した部品加工の提案が可能となるため、工具の提案や治具の図面を顧客の要望する形で提供できるとともに、見積書に添付する図面の提出期間が大幅に短縮される。併せて、全社員の営業に活かすため、3次元CADの図面読み取り実習も行った。

既存の当社Webサイトに部品加工サイトを掲載してリニューアルすることで、部品加工事業を県内外に宣伝するとともに、問合せが直接的に自社に繋がるようなサイトに更新した。



新しく導入した3次元CADとHPに掲載した部品加工サイト



支援機関のサポート － 富久山町商工会－

今回の補助事業では、売上全体から見ると数パーセントほどしか占めていませんが、高粗利が確保できる「部品加工事業」に注目しました。Webサイトのリニューアルを進める中で、部品加工事業の戦略やマーケティングを一緒に考えながら、卸売商社としてのネットワークや地域加工業者との繋がりを再確認でき、事業所の強みを活かす仕組みづくりができました。部品加工事業が、新たな経営の柱となるよう今後も継続してサポートしていきたいです。

◆ 富久山町商工会
福島県郡山市富久山町
福原字福原2-2
☎ 024-923-0896

事業者の 声

3次元CAD導入により
多数の部品加工受注！

▼3次元CADの導入で製品設計のモニタリングにより付加価値を付けた営業を行えることができるようになったこともあり、多数の部品加工の依頼が寄せられました。3次元CADの図面読み取り実習

も進めており、全社員の営業に活かされております。
Webサイト更新により
更なる顧客獲得へ！

▼Webサイトに部品加工に関する画像や動画等を掲載することで、顧客にイメージを伝えやすくなりました。今後はお知らせやスタッフブログを随時更新し内容を充実させるとともに、Web上で受注できる仕組みを構築することで、更なる顧客獲得を目指していきます。

家族葬の良さをいわき市全域へ！！広範囲への情報発信強化

■一心（その他の生活関連サービス業）－内郷商工会－

申請事業者

・一心

▼平成26年5月創業。市内初となる「和風建築造りの一軒家」を会館とした少人数専門の葬儀社。お一人お一人、ご家族の諸事情にあった内容と価格で心のこもった見送りをお手伝い。

背景

▼諸事情により帰れない故人やご家族の方に自宅に帰って来たような気分でお休み頂けるように「たびだちの家」を建て、家族葬・少人数の葬儀に特化したサービスを提供。前回の補助事業では、当社及び家族葬に対する認知度向上のため、案内看板を設置するとともに三つ折りのパンフレットを作成した。この結果、問合せや内覧希望が増え、生前のご予約に繋がった。震災以降、原発事故の影響で帰宅困難な方が身内だけでも見送りたいとの諸事情から、いわき地域でも家族葬や密葬の割合が年々増加している。こうした需要に対応するためこれまでの近隣中心の広報活動を市内全域に広め、集客効果を高める必要があった。

事業内容

▼当社二周年の感謝の気持ちとご葬儀を利用いただいたお客様の声を盛り込んだB4サイズのチラシを5万部作成し、新聞折込で市内全域にPRを行った。お客様の生の声をチラシに載せることで、当社のイメージや家族葬の良さを伝える取組を行った。



作成したチラシと
同会館の内覧

支援機関のサポート －内郷商工会－

葬儀会館で実施する小規模な「家族葬」の需要が高まっている中、業歴も浅く、家族葬・少人数葬の葬祭に特化した葬祭事業所として市場認知されていないことが課題でした。補助事業において、葬儀の雰囲気やサービスの特徴を、見える広告媒体で情報発信を行い集客効果の向上に目標をおきました。事業者が自社の経営方針に自信を持ち、更なる販路拡大に意欲的に変化しています。今後も事業者の思いや理念を大切に、販路開拓等の情報提供、経営計画のブラッシュアップなど、継続的な支援を行います。

◆内郷商工会

福島県いわき市内郷綴町榎下17

☎0246-26-1256

事業者の 声

認知度の向上で機会損失を
減らすことに寄与！

▼お客様からは「チラシを見なければこんな良いところはないから良かった」、この近所の方からも「一心さんを勧められた」などの声をいただきました。チラシの新聞折込から1ヶ月の間、内覧者が倍増し、

▼今後もバリアフリー化や終活セミナーなどお客様の満足度や集客向上を図りながら、故人やご家族と心をひとつに、想いを大切に、ひたすらにお見送りすることを続け、安心と感動を与えられるような葬儀社を目指して行きたいと思っています。

生前予約をいただくことができました。前期に比して増益増収が期待できます。
集客効果を高めながら
地域住民に寄り添った
葬儀社を目指して！

幌付コンテナと連結トレーラーによる軽貨物配送サービス拡大事業

■ 塙急送（道路貨物運送業）－ 塙町商工会 －

申請事業者

・ 塙急送

▼平成24年4月創業。軽貨物車両による配送サービス業。迅速で細やかさにこだわったサービスの提供を行っている。従業員3名。

背景

▼軽貨物車両による配送は、小口荷物や工事作業現場備品や単身引越など荷主の様々な要望に柔軟な対応ができるほか、大型車両が進入できない場所や小回りが効かない山間部などにも対応可能である。

前回の補助事業では、温度管理を要する配送ニーズに対応するために荷台を冷蔵冷凍仕様に改造するとともに、独自に配送プランのPRやHP作成による営業活動を行った。これにより前年同月比約20%の売上げ増を達成した。一方、以前から工事用フェンスや家庭用冷蔵庫など背の高い荷物の配送ニーズが多く、既存の軽貨物車両では対応できない状況であった。また連結トレーラーとの組合せによる積載量増加に対応できる新たな配送メニューの確立で売上げを伸ばしていくことを検討していた。

事業内容

▼高さが最大1.8mまで伸縮できる幌付コンテナを軽貨物車両に架装した。後方扉も水平に倒れる特殊仕様とし奥行きも増やした。また、積載量アップのためのトレーラー連結用のヒッチメンバーを取り付けた。併せて、HPを改修し、当事業所のこだわりや事業内容を写真付きでわかりやすく掲載するとともに、印刷物などを配付した。

日本に1台しかない軽フルトレーラーで
全国へ大切なお荷物をお届けします！



新たに架装した幌付コンテナ（写真右）

支援機関のサポート － 塙町商工会 －

今回の事業者は、今後取り組むべき事業展開のイメージが明確だったため、商工会としてはそのイメージを計画書に表現するお手伝いをさせていただいた。また、配送も営業も同時に行うため戦略的なHPの作成を提案し印刷物としても使えるようにしたことでスムーズな営業に繋がったことが良かった。今回のように良いプランを持っていてもそれを計画書に落とし込んで「見える化」するまでの余裕はないという事業者の方は多く、商工会がその部分をサポートする役割は大きいと実感した。

◆ 塙町商工会
福島県東白川郡塙町塙大町3-31-1
☎ 0247-43-0371

事業者の 声

荷物の幅が広がり
お客様からも高評価！

▼背の高い荷物への対応が可能になったことで、全国のお客様から「便利になった」との高評価をいただきました。また、HPについても「軽貨物車両へのこだわりが伝わってきて内容も分かりやすく信

商工会の支援にも感謝！

▼申請書の作成ハードルは低くありませんでしたが、商工会の支援がとても励みになりました。計画に基づき補助事業に取り組んだことでスムーズで効果的な販路開拓に繋がっており感謝しています。今後も支援を受けながら事業の拡大に向けて頑張っていきたいと思っています。

「頼感が持てる」と好感を得ており、新規や受注増により前年比20.30%の売上げ増に繋がりました。

顧客管理システム導入による新規顧客獲得の為に通信販売強化事業

■ やまさ味噌こうじ店（食品製造業）－ 矢吹町商工会 －

申請事業者

・ やまさ味噌こうじ店

▼昭和25年4月創業。福島県産米と北海道産の一等大豆を使用した無添加味噌を中心に販売。2号店では甘酒や生塩麹等の販売も。従業員3名。

背景

▼無添加味噌販売のほか関連商品の販売、首都圏向けには通販事業も行っている。過去の補助事業では、イトインコーナーを設置し“味噌屋”としてのイメージから“糍屋”への脱却を図った。更に、味噌離れが進んでいる若年層に対しての積極的なアピールを目的に、看板や日よけ暖簾、のぼり旗を設置し商品と店舗イメージの統一化や若年層へのポスティングを積極的に行なった。この結果、客単価も向上し店舗全体での売上げは年々増加している。一方、首都圏向けの通販事業は、東日本大震災による風評被害により、一部回復しているものの売上げでピーク時の約20%、客数で約55%の減少している。首都圏向けの通販事業は、売上げ全体の20%弱を占めており、早急な改善が必要だった。

事業内容

▼通販事業の強化と業務効率化を目的に顧客管理システムを導入した。これに併せて、前回の注文から1年以上間隔があるお客様にDMを送付するとともに、お歳暮の時期に併せて首都圏のお客様中心に同様のDM発送を行った。



作成したDM用チラシ

新しく導入した顧客管理システム



支援機関のサポート － 矢吹町商工会 －

今回の事業により首都圏向けの通販事業がやや回復傾向にあるものの、依然として厳しい状況にあります。顧客管理システム導入により、効果的な販促活動に繋げる体制が構築されたことに加え、業務の効率化も図られるようになり、今後の売上増加も期待されます。しかしながら、全国的に味噌消費量が減少していく中で、新たな一手が求められているところです。今後、女性をターゲットに味噌を原料とした新商品を市場に投入し、売上拡大を図る計画です。引き続き多方面から支援を継続していきます。

◆ 矢吹町商工会
福島県西白河郡矢吹町中町290
☎ 0248-442-4176

事業者の 声

業務効率化に大きく貢献！

▼出荷、伝票管理、コンビニ専用払込票の印刷などなどの従業員でも簡単にできるようなになったほか、顧客情報の管理、対象地域毎のDM発送の絞り込みなども可能になりました。業務の効率化に大きく貢献しました。

効果的なDM発送により首都圏向けの売上げも回復！
▼ターゲットを絞り効果的なDM発送を行った結果、間隔が空いたお客様からの受注にも成功したほか、お歳暮時期の首都圏からの受注も売上げ金額ベースで約10%増加しました。一方、味噌の消費量は年々減少傾向にあることからこれに満足せず、味噌や糍を使ったドレッシングなど新たな収益を生む商品開発も積極的に行っていきたいと思っています。

50歳以上とペット宿に特化したホームページ作成事業

■ペンション ペルメル（宿泊業）－ 磐梯町商工会－

申請事業者

・ペンションペルメル

▼平成10年5月創業。家族連れや、スキーヤー等の若者をターゲットにした家庭的なサービスと小規模で家族的経営を行っている。ローストビーフやロブスターを中心とした洋食も好評で食事のみを楽しみに来るリピーターも多い。従業員2名。

背景

▼冬期間はスキーヤー、夏は避暑地として多くの家族、若者を中心に宿泊利用して頂いていたが、震災以降、大幅に利用客は減少した。大手ホテルや旅館と価格差は無くなり、多くのお客さんはホテル、旅館へと流れている。

▼一方、国内のペンション事情は横ばいだが、高齢者やペット愛好者が増加傾向にあり、ペット連れの宿探しサイトも増加している。そういった需要に應えるため、今までターゲット層から方針転換を行い、今後は50歳以上の夫婦、ペット愛好者に対してのサービスを提供する。広告媒体が弱いいため、スマホから対応できるホームページ作成が急務の課題であった。

事業内容

▼昔懐かしい昭和の風景を取り入れ通期のイベント、ラーメン情報等のメールマガジンの発行、四季折々の風景と自然、ゆとりを感じる自然菜園等を全面に押し立てたホームページを作成した。また、スマートフォンにも対応でき動画と内容を充実させ予約も簡単にできる内容のものとした。ペットを飼っている人向けの高齢者の方とペット愛好家をターゲットとなるホームページについても専門家を取り入れ斬新な内容で作成し集客に繋げる。

作成したHP



支援機関のサポート － 磐梯町商工会－

特に苦労したのは差別化をどのように図るかとのことであった。来店者層へのこだわりと、インパクトのあるイベント、高齢者層にも一目で見えていただけるPR方法が重要であった。最終的に、「50歳以上の夫婦・ペット愛好者」に特化したペンションはインパクトがあり成功であった。また、冬期間のメニューに「ペットと遊ぶかまくらコースや迷路コース」を作ることができこの反響も大変大きく今年の冬期間の予約が楽しみである。今後も業況を把握しながら、伴走支援を継続したい。

◆磐梯町商工会
福島県耶麻郡磐梯町磐梯山道332-1
☎0242-73-2144

事業者の 声

目標としていた事業が実現！

▼磐梯山や磐梯町の自然を全面に出しのどかで優雅なホームページがアップされたことで、中高年齢者のペット愛好者が、滞在しながら豊かな自然に触れることができるペンションのPRができ、予約も

多く入りました。また、当ペンションの立地条件を最大限に生かし長期滞在型でお客様の増加を図ることができました。

利用されたお客さんからは「また来たい」、「家族や友達と一緒に来たい」という声が数多く寄せられ売上げの増加にも繋がりました。今後は部屋の充実を図ると共に、食事メニューの改善、提供サービスやファン、サポーター層を増やして継続宿泊して頂けるペンションにしていきたいと思っています。

『シンデレラプレゼント』 変身願望を強力サポート！！

■有限会社日の出写真館（技術サービス業）－ 本宮市商工会－

申請事業者

・有限会社日の出写真館

▼昭和16年旧本宮町に創業。平成5年1月に法人化。幼稚園、小学校、中学校の卒業アルバム、写真撮影・製作を行っており、地区内トップの受注を誇る。美容師や着付けの資格を有するスタッフもいることから、好評を得ている。従業員5名。

背景

▼最近では、携帯電話やスマートフォンカメラの機能充実、デジタルカメラの普及等により自分で写真を撮影し編集する人が多くなり、写真館を利用する人は減少してきている。▼一方で、七五三や成人式など子供の成長を記念した写真撮影や、個人の事情により結婚式を挙げない人などが結婚報告用に婚礼衣装で撮影するケースが増えている。一生保存したい写真は、プロのカメラマンにきれいに撮影して欲しいという需要がある。また、女性はいつの年代でも自分の記録を綺麗に残したいニーズが高く、当社の強みである写真加工技術や無料着付けサービスを活かして販路拡大と新規顧客獲得に繋げるとを検討していた。

事業内容

▼「シンデレラプレゼント」と題したドレス着用での写真撮影プランを新たに設け、お客様がドレス着用での撮影をイメージ出来るように見本アルバムを4種類と見本用データーキャンバス1枚を作成した。▼またPRのため、店舗壁面を改装し新プランの写真2枚と案内を掲示した。そのほか、チラシを作成し本宮市内及び近隣市町村の新聞折込み等を行い販路拡大と顧客獲得のためのPRを図った。

シンデレラプレゼントの撮影の様子と写真



支援機関のサポート － 本宮市商工会－

自社の強みを生かした「新プラン」を設定しPRを行いたいとする事業所の思いを実行するため、経営計画書作成を支援。今回の事業では、チラシの構成や店舗壁面の改装について重点を置き支援いたしました。事業を実施したことにより新規顧客の獲得が図られました。これからも、新プランについての相談や事業計画について定期巡回を行いながら伴走支援を継続していきます。

◆本宮市商工会
福島県本宮市本宮千代田87-1
☎0243-333-2541

事業者の 声

売上げ増加と
数多くの評判の声！

▼新プランのPRを行ってから約3週間の間に、5件の問合せが寄せられ、その内チケットを購入いただいたのが2件ありました。また、お客様からは「成人記念に姪っちゃんにドレスを着せてあげたい」という声も聞かれました。

▼新プランの宣伝用チラシや見本アルバムにより、目で見えてイメージしていただくことが出来ました。今後も販路拡大を図り、売上げ向上に繋げるよう、またこれまでのプランと合わせて宣伝活動を行いお客様の希望に添った夢のある撮影を提供したいと思っております。

い、このようなチケットがあつてよかった」など数多くの声をいただきました。
宣伝活動強化でお客様に夢のある撮影を！

デパートでの商品販売と・海外での販路開拓

■豊國酒造合資会社（飲料・たばこ・肥料製造）－ 会津坂下町商工会－

申請事業者

・豊國酒造合資会社

▼明治42年12月創業。昔ながらの独自の製法で素材特有の香りやうま味を活かした酒造りを行っており、全国新酒鑑評会や海外コンテストにおいても受賞するなど、国内外問わず高評価を得ている。従業員5名。

背景

▼当社商品は、フルーティーな香りと軽快でキレのある後味で飲みやすくたくさんのお客様から好評を得ている。一方、日本人の食文化の変化や健康志向などの影響により、国内での日本酒消費量は年々減少傾向であることもあり、当社でも低アルコールやスパークリング商品について販売を行っている。その反面、海外では日本食への注目が高まりや、地元料理との相性の良さについても認識されつつあり、日本酒への関心が高まってきている。こうしたニーズに対応するため、海外展開につながるイベントや市場調査を行ってきたが、販路拡大や売上げの実績につながらないというのが課題であった。

事業内容

▼以前にノルウェー、オスロ市内で開催した商談会で親交を深めた地元レストランスタッフから依頼され、今回一般客向けに日本酒の試飲とお酒にマッチした料理を提供する市場調査イベントを開催した。

またノルウェー大使館、スウェーデン大使館を訪問し東北産日本酒と和食を楽しむ会を実施。その際に大使から地元現地の日本酒の動向や顧客獲得のためのPRの仕方について助言をいただいた。



海外レストランでの市場調査イベントの様子



支援機関のサポート － 会津坂下町商工会－

今回の補助事業により、ノルウェーとスウェーデンでの販路開拓に取り組みました。国内での日本酒消費量の減少が続く中、新たな販路を求めて積極的に海外展開に努めており、大吟醸、純米吟醸酒などまだ数件ではありますが商談が成立し、輸出に繋がっています。

今後は海外向けの商品の改良や開発の他、販路開拓などの情報提供や相談支援など、巡回指導を通じて継続的な支援を行って参ります。

◆会津坂下町商工会
福島県河沼郡会津坂下町
西南町裏甲4005-13
☎0242-83-3139

事業者の 声

海外のレストランからも
上々の評価！

▼イベント事業を通して、スウェーデンの地元レストランからは、当店のお酒をメニューの中に取り入れていただくなど大きな成果を出すことができました。また、お客さんの中には当店の酒蔵を訪

問し日本酒の勉強をしたというメールもいただきました。

諸外国への理解を深めながら
日本酒を海外へ発信！

▼日本酒と和食の相性を改めて理解していただいたことで、今後の海外展開にもプラスになると感じました。当社の輸出販売額はまだまだ少ないですが、今回の事業で海外への今後の売上げ増大に繋がると実感しました。また、その国について理解を深めることが販路に繋がることを実感しました。

体験型店舗の実現＜K（健康）・K（環境）・A（安全）大作戦＞

■ ふくでんみなみ店（機械器具小売業）－松川町商工会－

申請事業者

・ふくでんみなみ店

▼平成7年6月創業。「町の電器屋さん」として白物家電販売以外にも、電球交換から設備工事まで幅広く取り扱っている。従業員3名。

背景

▼当店では創業当時の固定客がほとんどで、高齢化により顧客は減少傾向。また、15年前から近郊に大型家電量販店が進出し、若い世代の大型店への流出が増加、売上減少につながっている。全国的に見ても家電量販店の店舗販売シェアは全体の約7割。さらに、近年ネット通販が普及し、店舗で品定めした後にネットで購入する「ショールーミング」が増加している。一方、遠方まで買い物に出かけられない年配の方や電化製品に不慣れな方といった「家電難民」もあり、当店の地域では少子高齢化に伴い増加傾向にある。また近年、健康問題や環境問題など周囲を取り巻く環境への解決を家電に求める声も多い。今後はこういった課題に対応し、地元密着型電器屋としての強みを

事業内容

活かした取り組みを行うことで、大型家電量販店やネット通販との差別化を図っていくことが求められていた。

▼顧客のライフスタイルに合った商品を顧客自身に納得して購入いただくために体験型イベントを開催した。具体的には健康関連家電、環境改善関連家電、安全対応型家電の体験を実施し、「健康・環境・安全（K・K・A）」を提案する体験型の電器屋さんを実現した。

また、イベント開催に伴い、店舗を体験型ショールームとして活用するために、トイレや給湯室、事務所を増設し快適な環境を整えた。



増築した体験型ショールームでのイベントの様子

支援機関のサポート －松川町商工会－

今回の事業計画書を作成するにあたり、事業主だけでなく、奥さま、従業員からもヒアリングをし、「町の電器屋さん」だからこそ提供できるサービス＝「強み」を活かしたビジョンを可視化することに意識して支援を行いました。事業計画書を作成したことで、明確な目標を持つことができ、売上増加に繋がったのだと思います。

将来、従業員に事業を引き継いでもらう予定ですので、事業承継に向けた経営改善を中心に今後も支援して参ります。

◆松川町商工会

福島県福島市松川町字中町35

☎024-567-2265

事業者の 声

来店客数増加に貢献！

▼体験型イベントにおいて、IH家電を利用した料理教室（安全対応型家電の体験）を開催し、既存客が知人を連れて来店され、参加見込みの倍以上のお客様が来店しました。初来店者も多く、新規顧客獲得につながりました。

また増改築により、料理教室だけでなく健康関連家電の体験スペースや環境改善関連家電の設置スペースも確保でき、昨年の同時期に開催した展示会と比べ来店客数が大幅に増加しました。トイレの増築は長時間滞在にもつながっています。

来店客数の増加に伴い、家電製品の売上も増加しました。体験型イベントを実施することで、購入前に商品の性能や便利さを実感していただけるので、お客様が安心して購入できることが購買意欲につながっていると思います。

地域の台所宣言 地元食材を使った安心・安全な健康惣菜事業

■サンマート アツマストア（飲食料品小売業）－田村町商工会－

申請事業者

・サンマート アツマストア

▼昭和元年4月創業。飲食料品小売店。営業時間は9時～20時。品揃えは生鮮食品と酒類が中心で、菓子類、調味料、たばこ、その他日用品全般。従業員2名。

背景

▼コンビニ、大型スーパーの乱立による価格競争の激化で、当たり前の商品を当店で買うことは少ない状況。近年は、主要顧客である年配や徒歩来店者も高齢化により減少。また、生鮮食料品では学校給食納品減により売上げが低下しているほか、店舗での回転率も悪く廃棄率が上昇傾向にある。一方、調理に手間暇をかけるられない主婦層等も増加し、惣菜の需要が高まっているほか、食品添加物が少なく産地が分かるものを選ばれるなど子供を持つ家庭を中心に安全安心へのニーズが高い。

▼当社の強みは、祖父の代から培った地元の新鮮な食材の調達ルートや経営者の妻の調理技術・ノウハウであり、これを活かして惣菜事業を立ち上げ収益に繋げることが課題であった。

事業内容

▼惣菜専用の調理室を新たに設けスチームコンベクションオーブンを導入、惣菜事業を立ち上げた。オーブンの高性能な調理加工を活かすだけでなく地元の新鮮な材料にこだわり、旬でバラエティに富んだ商品を提供。

地域の高齢者層、主婦層の集客を目的に、惣菜提供のリニューアルオープンとして営業地域中心にチラシの新聞折込を行った。国道沿いに立地していることもあり、店舗壁面に惣菜写真を掲載した懸垂幕も設置。さらにクリスマス大売出しとしてイベント惣菜の企画・PRも実施した。



新たに設置したお惣菜コーナー

支援機関のサポート －田村町商工会－

惣菜事業の立上げを行うにあたり、設備を入れるだけでなく、仕入・加工・宣伝や店舗改装など幅広い支援になりました。専門家、事業者と発注業者（設備・建築・印刷）とこまめに連絡調整し連携して事業を推進できたことが良い結果に繋がりました。今後は事業を軌道に乗せるために、献立表の作成の他に銘酒との抱き合わせ販売、POP作成、イベントに合わせた売り出しなど事業者の理解を得ながら経営計画を基にした伴走型支援を行い持続的発展に資する取り組みを行います。

◆田村町商工会

福島県郡山市田村町守山小性町92-10

☎024-9555-2507

事業者の 声

惣菜は好評！
新規顧客獲得も！

▼「調理に手間をかける時間がないから助かる」「他店に無い体に優しい惣菜で安心して食べられる」など、常連客に大変好評でした。チラシや懸垂幕等の効果もあり、多数の新規顧客も訪れ惣菜を買わ

れていきました。特に、懸垂幕の宣伝力は大きく、今後も新規顧客の増加が期待できます。地域住民の間でも口コミで広がり団体のオードブル注文もあつたことから、今後は予算に応じた仕出しの展開も検討しています。

惣菜の原材料も店舗内の生鮮食料品を加工することで、廃棄率は3割程度減少しました。今後は、献立を作成しお客様に周知することで、計画的な惣菜加工を通じて、更なる財務体質改善を図ることができるようになっていきたいと思っています。

ホームページ開設及びインターネット活用による新規顧客開拓事業

■ 関根石材店（窯業・土石製品製造業）－長沼商工会－

申請事業者

・ 関根石材店

▼昭和10年4月創業。墓石工事、その他石材関連商品販売を行っている。従業員2名。

背景

▼近年、海洋散骨や樹木葬等の新スタイル、低コストの埋葬方式が登場。また日本は、一人一人に墓を作らず一家の墓に埋葬することが多いため、現在高齢化で死者数は増加しているものの、墓石市場は縮小傾向にある。

一時、中国石材等の低価格商品を求める傾向が強かったが、近年高級輸入材や国産品等の高品質な製品の受注が多くなり、金額より品質を求める本物志向の顧客が増加。また、墓石は高額商品かつ数世代が利用するため、業者に対し信頼・安心感を求めている。事前にHP等で検索し情報収集する傾向にある。デザインも従来型から斬新なものまで多様・個性化してきている。

当社は免震基礎・耐震施工の高い技術力とデザイナーズ墓石の取扱いが可能な点、小物石材に特化した同業者との連携が強みである。一方、ほ

事業内容

ほぼ口コミによる受注であり簡素なHPはあるものの、容量に制限があり情報量が乏しく新規受注になかなか至らない点が課題であった。

▼墓石の施工手順等必要な情報の公開により、業者を選定する手段・きっかけとするためホームページを新たに開設した。

また、石の魅力を伝え本業に繋げるために小物石材のネットショップの開設や生活・趣味の世界での新しい石材の活用方法も提案した。これらにより当社の認知度・イメージアップ、ひいては新規顧客の開拓が期待できる。



支援機関のサポート －長沼商工会－

今回の支援は、事業所の経営理念を明確にする事とホームページ開設による情報発信力強化で、今まで取り込めなかった顧客層に訴求を行う事でした。顧客の「知りたい」を分析し、石への拘り・同業他社と圧倒的な差別化が図れる施工技術など事業者しか知り得ない情報を整理発信する事で、顧客への信頼と安心が大きく高まりました。支援後は地域外からの問い合わせにより新たな受注獲得に繋がっています。引き続き経営計画のフォローアップにより販売促進の支援を行っていきます。

◆長沼商工会
福島県須賀川市長沼殿町110-1
☎0248-67-3121

事業者の 声

ホームページ開設により
今後の販売促進を確信！

▼ホームページを開設したことで、他社との施工方法の違いや営業方法などを紹介することができました。営業地区外からの問合せも複数あり、販売促進に大きく繋がっています。

今まで口コミのみの受注でしたが、今後新規墓石施工や墓石メンテナンス、ネットショップ商品の販売等で売上が増大する見込みです。今回の取組を行う過程で当社の強みを再認識し機会を活かす方法や仕組みづくりができました。情報化社会の現在、ホームページ・ネットショップの開設は売上を伸ばしていく上で重要であるため、今後とも情報の更新・充実を図るとともに、経営のあり方を見直す取組を行って参ります。

お店の人気メニューのテイクアウト販売用パッケージデザイン

■株式会社エル・ダイニング（飲食サービス業）－いわき商工会議所－

申請事業者

・株式会社エル・ダイニング
▼昭和55年7月創業。地中
海料理・季節の地元野菜を
使ったスパニッシュを主とし
た洋風料理レストラン。従業
員5名。

背景

▼当社は、いわき市で唯一の
スペイン料理系地中海料理レ
ストランであり、取引先を厳
選し、こだわりの料理を提供
している。特にパエリアは、
オーダーから提供まで最低4
5分はかかる本格的なもので
あるが、調理時間の長さゆえ
テイクアウトなどを望む声が多
く、また、贈答用やホーム
パーティなどで食したいとい
いった要望があった。一方、
いわき市の飲食店は、震災後
の被災住民の移転により慢性的
な満席状態が続いているが、
今後被災地域への帰還が本格
化する中で被災住民の減少に
伴い、売上げが減少するこ
とも懸念される。

事業内容

▼看板メニューであるパエ
リアの缶詰加工用やオリジナル
ドレッシング、ホワイトソー
スについて、パッケージ・缶
ラベルのデザインなどを行っ
た。併せて、レシピアニユー
ルや贈答用紙袋のデザインも
行った。さらに、商品小売販
売用のキッチンカウンターを
導入した。これにより、商品
開発まででストップしていた
製造販売の準備を図ることが
できた。



新たにデザインした贈答用紙袋と缶・ソースのラベル

支援機関のサポート －いわき商工会議所－

当店の目玉であるパエリアのテイクアウト向け製品開発は、飲食から小売への新たな収益の足掛かりとなった。今回の補助金の活用により、パッケージ・缶ラベルのデザインを行うなど、商品開発でストップしていた製造販売の準備が整った。今後も、半加工品の製造を通じた新しい顧客層の取り込みについて、伴走型支援を継続的に行っていきます。

◆いわき商工会議所
福島県いわき市平字田町120
☎0246-25-9151

事業者の 声

デザインを通じて頭の中の
企業イメージもクリアに！

▼今回の補助事業で、プロの
デザイナーの的確なアドバイ
スを得ることができ、店舗イ
メージとの整合など、ラベル
デザインを通じた当社の企業
イメージがクリアになりました。

半加工品の製造を通じた
新しい顧客層の
取り込みを期待！

▼今回の半加工品の製造販売
により、本格派パエリアのイ
メージを壊すことなく家庭で
も食することができるよう
になりました。当店はスペイン
料理というイメージですが、
様は働く女性が多いですが、
食卓での愉しみを通じて、こ
れまで誘客できていなかった
ファミリー層の取り込みに繋
がることを期待しています。

顧客管理システム導入により機会損失回避及び新規顧客展開とPR

■カズ・グランド・ヘアー（理容業）－いわき商工会議所－

申請事業者

・カズ・グランド・ヘアー

▼昭和51年11月創業。40～50代をターゲットにお客様に感動を与えられるサロンを目指して営業。ヘア理容資格も保有している。従業員5名。

背景

▼当店が立地するいわき市の地区は、沿岸の一部が甚大な津波被害が発生した地区であるが、店舗前には区画整理の住宅が急増している。また、復興住宅が近隣に建築されており、地域一帯の人口が増えている。これに伴い、サロンの潜在的な需要が増えていると考えられている。その他、最近では男性も年齢にかかわらず美を追究する時代になっており、市内には全国的にも有名な全国規模のビジュアル大会でグランプリを獲得した男性もいる。当店で、顔剃りから着付けまで理美容のワンストップサービスが強いのである。また、エステティックサービスや頭髪診断にも力を入れており、潜在需要の増加に伴い、これらの強みを組み合わせたトータルビューティの提案をしていくことが必要であった。

事業内容

▼来店時期の提案を適切に行っていくための顧客管理システムを導入した。また、男性客の取り込みを図るために新たに美顔機器を導入した。さらに、顧客の取り込み強化するためにHPを新たに作成し、サービス内容をPRするとともに、キャンペーンやクーポンもHP上で配信できるようにした。



新たに導入した美顔機器とサービス提供の様子

支援機関のサポート －いわき商工会議所－

他店との差別化を図ることが課題で、時には専門家相談を受け、自分の店の強み・弱み等を洗い出し、新規顧客獲得に向けて指導を実施している。今回の事業にて、顧客管理システムや美顔機器などを導入し、ライバル店に対しある程度の優位性は確保できたかと思う。もともと経営者のモチベーションが高く、サービスも良く、認知されれば更に顧客も売上も増加すると感じている。

HPや新たなキャンペーン、クーポン配信などのサービスも始めたことから、今後も定期的な巡回を通し新規顧客獲得状況の推移などを確認しつつ、様々な経営課題への解決に向け、情報提供や相談支援を継続的に行っていきたい。

◆いわき商工会議所

福島県いわき市平字田町120

☎0246-25-9151

事業者の 声

最適な来店次期をご提案！

▼今回、顧客管理システム及びソフトを導入したこと、カラーリングの最適な時期の事前案内など、お客様が「次回、いつ来店すれば良いのか？」といった疑問に対して適切な提案ができるようになった。これにより、リ

ピーター及び来店頻度の増加に繋げることができました。

男性客向けの
エステサービスも開始！

▼新しい美顔機器を導入したことにより、顧客の待ち時間が解消し男性客のエステサービスを開始することができるようになりました。これにより男子高校生なども新たなターゲットすることができました。今後も質の高いサービスの提供を通じて固定客の育成と新たな顧客の獲得を図っていきたいと思います。

小規模事業者への社会保険労務士サービス周知による新規顧客獲得

■ 浜通り社会保険労務士事務所（専門サービス業）－原町商工会議所－

申請事業者

・ 浜通り社会保険労務士事務所
▼平成25年8月開業。震災後に社会保険労務士の資格を取得。他の社労士事務所が敬遠するような事案も丁寧にサポート。従業員2名。

背景

▼東日本大震災による福島第一原発の事故により福島県の浜通り地方は、現在も多くの人が避難を余儀なくされている。そうしたなか、開業し営業を続けていくなかで、大きな気付きがあった。震災・原発事故を契機に設立された企業等（除染等を行う企業、地域復興のために開業した企業、NPO等）が数多く存在するが、これらのほとんどが、社会保険、労働保険、給与計算等の労務管理に関する手続が未熟であるほか、コンプライアンスに対する意識も低いことがわかった。
特に慢性的な人不足による過剰労働や残業代の未払い、パワハラ等の労働環境の悪化と労使トラブルへの対応は喫緊の課題であり、浜通りの地方の企業への支援を行うことの必要性を痛感していた。

事業内容

▼当事務所が所属する福島県社会保険労務士会相馬支部は社労士の過疎地域でありH Pを作成している事務所も1社しかなかったことから、新たにH Pを開設した。当所のサービス内容を具体的に記載するとともに、スマホからも気軽に問合せできるシステムを構築した。また、D Mを通じて補助金や助成金情報の案内や会社パンフレットの送付を行った。これらの送付先は、当事務所のパッケージサポートの効果がより期待できる従業員10名以下の福島や宮城の事業者を中心に選定した。



H Pとパンフレットの一部

支援機関のサポート －原町商工会議所－

創業して未だ3年であり経営基盤をより強固なものにする必要があったことから、当地域において需要の高い補助金や助成金を切り口に事務所のサービス内容をPRし、新たな顧客・顧問先を獲得することを目的に取組みました。

本補助金は金銭的な面でも助かりますが、事業計画書を事業者自らが考え、自らが実行することによって、自社ドメインの再認識に繋がったことが大きかったと考えています。

本事業による効果が限定的とならないよう、継続して支援を行って参りたいと思います。

◆ 原町商工会議所
福島県南相馬市原町区橋本町1-35
☎ 0244-22-1141

事業者の 声

D MやH Pで積極的に
営業を展開！

▼開業から3年を経過し、これまで紹介によるお客様の獲得がほとんどでしたが、助成金情報チラシ等のD M発送やH Pなど補助事業を活用した積極的な営業展開により新たな企業と顧問契約を結び、これまでできなかったことが、徐々に当事務所の

活動が地域に浸透しているのを実感しております。
使命感を持ってこれからも地域の復興・復興に貢献！
▼開業当初は、目先の利益や顧客の獲得に奔走しましたが、厳しい環境の中で生活する人々と接することで社労士としての自分にしかできないことがあることに気づきました。これからも専門家としての使命感を強く持ちながら、自分の活動を通じて地域の復興・復興の一助になりたいと思っています。