

平成27年度補正（平成28年度実施分）

小規模事業者持続化補助金 事例集（宮城県）



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. 室内装飾の試作品を共同展示して相乗効果で内装需要の開拓
(有限会社伊具緑化／共同申請者:今野ラジオ店)／丸森町商工会
2. 生産・出荷から消費者へ世界に通用する莓の直接販売増進プロジェクト
(株式会社一莓一笑)／亙理山元商工会
3. 癒やし店を目指すリフォームと新メニューによる新規顧客開拓
(はーべすと)／みやぎ仙台商工会
4. 肌と心のケア・メディカルエステ導入によるサロン事業の宣伝強化
(ホワイトローズ)／みやぎ仙台商工会
5. 新規顧客開拓の為の新商品開発による販売促進事業
(有限会社コブレンツ)／くろかわ商工会
6. 既存取引先へのサービス拡充による売上増と取引先新規開拓事業
(株式会社阿部製畳)／加美商工会
7. デザインと食材を物々交換できるお店が実店舗展開開始！
(ブルーファーム株式会社)／玉造商工会
8. ランチの充実及び快適な空間の提供の新設周知による販路拡大
(民宿旅館 二宮荘)／玉造商工会
9. 「水産加工者が案内する、美味しい海の幸収穫体験ツアー」実施事業
(黄金丸水産)／南三陸商工会
10. タオルギフト新商品開発に伴うプロモーションと販路開拓事業
(鈴木衣料店)／本吉唐桑商工会

室内装飾の試作品を共同展示して相乗効果で内装需要の開拓

■有限会社伊具緑化（総合工事業）／共同申請者：今野ラジオ店（機械器具小売業）－丸森町商工会－

申請事業者

・有限会社伊具緑化

▼昭和55年4月創業、平成3年5月法人化。創業以来造園工事だけでなく外構、土木など関連工事を実施。従業員9名。

・今野ラジオ店

▼昭和25年4月創業。仙南地区で主に個人客を対象に家電小売・工事などに対応。従業員2名。

背景

▼創業以来、造園及び関連工事を中心に宮城県東部・南部を営業エリアとするほか、平成26年11月に福島営業所を開業するなど売上げを順調に伸ばしてきたが、公共工事や新築工事などの震災特需が一段落したことにより、今後土木部門、造園・工事部門など売上げの減少が見込まれる。▼一方、一般住宅、中規模商業施設等でのリフォーム需要は高く、今後も堅調に推移すると予想される。当社では長年緑化を軸として造園・外構関係工事を手掛けておりノウハウや経験が蓄積されており、本来の緑化工事の経験を活かし、室内緑化工事など新たな受注に取り組み必要があった。

事業内容

▼オリジナルの可搬式室内緑化装置を開発した。市販品は固定式なのに対し、室内やベランダ、テラスなどへ位置変更が可能であり様々な雰囲気を出すことが可能であるほか、メンテナンスも容易になった。また、今野ラジオ店と連携し同装置と調和の取れた照明器具の開発を行い、同店を共同展示場として改装を行い店舗前にPR看板を設置するなど訴求力を高めた。更に、お互いの顧客を共有化し、チラシ・DMなどでイベントの告知などを行った。



新たに開発した可搬式室内緑化装置

支援機関のサポート －丸森町商工会－

今回の補助事業により、オリジナル緑化装置の試作や共同ショールームでの展示等、事業所が必須と考えていた販路拡大に繋がる取り組みを支援することが出来ました。共同申請を行った事業所と共に、相互に営業活動を行うことで顧客の共有化が図られ一社で実施する以上の効果に繋がったと思います。今後もさらなる販路拡大の為、継続的な支援を行って参ります。

◆丸森町商工会
宮城県伊具郡丸森町山崎前18
☎0224-72-1230

事業者の 声

目標としていた事業が実現！

▼オリジナル製品の試作開発、共同展示場としての店舗改装、チラシ等の案内やイベントによるPRなど、当初目標としていた事業を実施することができました。また、顧客の共有化により、片方が業務で対応できない時にも機会損失を

回避し、効率的な営業ができるようになりました。
売上げと新規客獲得に貢献！
▼共同展示場でのイベントでは近隣のカフェにもご協力いただくなど市街地の活性化も意識しました。当日は多くのお客様にお越しいただき、補助事業を通じて両事業所とも前年同月期に比して売上げを伸ばすことができたほか、新規顧客の獲得に繋がりました。今後お互いの強みを活かしつつ様々な顧客ニーズに対応していきたいと思っております。

生産・出荷から消費者へ世界に通用する苺の直接販売増進プロジェクト

■株式会社一莓一笑（その他の製造業） - 巨理山元商工会-

申請事業者

・株式会社一莓一笑

▼平成24年3月創業の農業生産法人。現在は、いちごを主として事業を展開。運送会社と連携し県内限定でホテルや家庭で朝収穫した早摘みいちごを当日食べられるようなサービスも実施。従業員6名。

背景

▼当社の経営方針は「農業分野における生産工程管理の徹底」であり、「日」管理を“時間”に置き換え、鮮度を優先した流通の仕組みを構築している。いちごは、棚持ちが悪く鮮度を重要視して購買される品であり、また、近年はスマートフォン等の普及で通販や直接店頭で購入するお客様が増えてきている。さらに、アジア圏においては日本のいちごの評判は高く、関東方面の百貨店では約8割が外国人観光客が購買客となっており、輸出実績も確実に伸びつつある。その一方で、売上についてはまだ市場出荷が大半を占めていることから、今後は直売など販売方法を確立させ、海外のお客様への訴求力を向上させていくことが課題となっていた。

事業内容

▼「出荷用」ではなく「店頭商品用」のパッケージデザインを試作を行った。パッケージは、輸送に強いかつ鮮度保持も考慮したものとしました。また同時に手提げ袋も新たに開発し、より「商品」を意識しました。また、当社には案内看板が設置されておらずJRが開通することもありません。見やすく幅広い集客に資する看板を設置した。併せてWebサイトをリニューアルし、外国人観光客や販売を意識した改修を行った。



新たに作成した店頭用パッケージの試作

支援機関のサポート
- 巨理山元商工会 -

既存の形にとらわれず、デザインや機能性に優れたパッケージ開発など、消費者目線に立った事業展開をおこなった結果、輸送の幅が広がり海外などへの販売方法の確立につながり販路拡大へのきっかけとなりました。看板設置やWebサイトのリニューアルといった事業PRも多くの集客につながりました。今後も販路拡大につなげる商談会等の勧奨、専門家派遣の支援、迅速な情報提供や相談支援など継続的な支援を行って参ります。

◆巨理山元商工会
宮城県巨理郡巨理町字西郷140
☎0223-34-3121

事業者の
声

会社・商品の訴求力が向上！

▼商品パッケージの試作により、これまでのBtoB用としての商品を、より「BtoCの商品」としての商品訴求力を高める、持続的な営業ツールを確保することができました。また、新たな看板の設置でJR常磐線再開に伴う

おお客様の取り込みも期待できます。
お客様が求める以上の品質を
日本から世界へ！

▼今回の事業は、従業員にとっても、自社商品としてのモチベーションの向上や、消費者に向けた取組の重要性を意識する良い機会となりました。これからもいちごのサブライヤーとしての責任を持ち、あらゆる「最適」をお届けし、「だから、これがいい！」を日本から世界へ発信していきたいと思っております。

癒やし店を目指すリフォームと新メニューによる新規顧客開拓

■はーべすと（飲食業） - みやぎ仙台商工会 -

申請事業者

・はーべすと

▼平成19年8月創業。泉ヶ岳のふもとに夫婦で「いえかふえー」を経営。季節の移り変わりを感しながらの体に優しい料理を堪能できる。

背景

▼オープン当初は農家レストランがブームであったことから、数年間は客数が増加した。しかし、近年は農家レストランやカフェも増え、オシャレな外観や内装を求める声も多くなり、差別化が必要な状況にあった。当店もこれらの理由のほか、常連客の高齢化などが加わり客数も伸び悩んでいた。また、林道に店を構えていたこともあって足場が悪く雨の日などは客数は激減してしまう。こうした現状に対し、将来に向けて危機感を抱いている状況であった。

一方、高齢者の方は、体に良い玄米や野菜料理を好む傾向にあり、また、その子供や孫を連れて来店する機会に繋がることも期待できる。そこで、高齢者や家族連れ向けの新しいメニューへの対応や看板・外観などの工夫が必要であった。

事業内容

▼お店への視認性が高まるように新たに看板を設置した。また、雨天時に足場がぬかるんで来店を躊躇する顧客が多かったことから、駐車場から店舗までのアプローチを整備した。メニュー開発は特にデザートに力を入れ、冷蔵ショーケースなどを購入し開発したデザートの販売を行った。これらの取組について、チラシやDMなどで周知するとともに、新たにHPも立ち上げた。

作成したチラシ



店舗まで整備されたアプローチ

支援機関のサポート
- みやぎ仙台商工会 -

オープン以来年々増加した来客数も、近隣に同業種の店舗が増えた事等で頭打ちとなり、幾つかの問題点を改善し新規顧客の開拓に取り組むため、持続化補助金を活用して要望の多かった入口周辺の改善と隠れ家的だった営業に広報活動を取り入れることができ、既存の顧客満足度向上と新規顧客の獲得に大きな成果を上げることができました。

今後はリピーターを増やし新たなニーズを把握して、この土地ならではの安心安全な食材にこだわりをもった店として、多くのお客様が訪れ、支持されるお店となるよう継続的な支援を続けていきます。

◆みやぎ仙台商工会
宮城県仙台市泉区野村太斉山4-6
☎022-372-3545

事業者の
声

長年の懸案が解消し
新規顧客も増加！

▼今回の補助事業で、長年の懸案であった店舗看板の設置と駐車場からのアプローチの工事ができ、認知度が向上するとともに新規顧客も増加しました。「雨の日も気にせずに来店できる」「足下だけで

▼地産地消メニューと新デザートメニューも他店との差別化につながり、「地元食材を堪能できる店」「安心安全な食材にこだわりの店」としてのイメージ定着に繋がりました。これからも多くの方に癒やされる環境でお食事を愉しんでいただきたいと思います。

他店との差別化を図りながらお客様に美味しいお食事を！
なく周りの木々や花々に目が行くようになり来店がより愉しみに変わった」など非常に好評をいただきました。

肌と心のケア・メディカルエステ導入によるサロン事業の宣伝強化

■ホワイトローズ（理容・美容業）－みやぎ仙台商工会－

申請事業者

・ホワイトローズ

▼平成26年6月創業。会社勤めをしながらアロマテラピーの資格を取得。施術サロンのほか、講師としてセラピスト育成スクールの主宰も務める。

背景

▼前年度の持続化補助金では、HPやチラシ、パンフレットの作成や雑誌への掲載など実店舗の認知度を高める取組を中心に行った。その結果、問合せや資料請求が以前の3倍に増え、セラピスト講習会の定員も満席になるなどの効果を得ることができた。これにより駅ビルの中という立地環境による認知度の低さを克服することができた。

一方、クーポンに頼った宣伝であり、自店の魅力を利用者に伝える必要性を痛感し、ターゲットを絞った新メニューの導入やサロンの既存客の分析を行い、お客様からこれまで以上に支持されるサロン作りを通じて、満足度と客単価の向上に繋がる戦略を実施する必要性があった。

事業内容

▼サロン専門のコンサルタントから、集客、販促媒体、メディカルエステのコンセプト作りなどの指導を受けた。HPについてはブログやSNSとの連携を図るなど認知度の向上を図った。また、リピート客増加のための会員システムを作成したほか、再来店が遠い顧客に対しても丁寧な案内を行った。また、メディカルエステの導入に合わせて、深刻なお肌の悩みを持つ方を対象に無料の美肌セミナーを開催した。



無料の美肌セミナー開催の様子

支援機関のサポート
－みやぎ仙台商工会－

業種柄、自店発信の売り込み型の営業ではなく、探してもらう・見つけてもらう事を重視した事業計画を練り、会員システムの構築による顧客とのコミュニティ形成から当店のファン獲得を目指して事業に取り組みました。

今後も今回の事業をきっかけにした販路拡大を金融や労務など多方面から支援を行いたいと思います。

◆みやぎ仙台商工会
宮城県仙台市泉区野村太斉山4-6
☎022-372-3545

事業者の
声

ブログを経由したHPの閲覧が増加！

▼SNSやブログ、ニュースレターなどでHP閲覧への誘導を促した結果、閲覧の約9割がブログなどを契機に当店のHPをご覧になりました。今後HPから予約に繋がる様に発信

を続けていく予定です。

会員のランクアップ制度で来店頻度も向上！

▼ご利用回数、頻度に合わせ施術料金が割安になるポイントシステムを導入しました。これによりほとんどのお客様が帰りに次の来店予約を入れていただけるようになり、売上げの向上だけでなくお客様に対する深いサービスの提供に繋がりました。これからもお客様との信頼関係の構築に努めながら、顧客の獲得を目指して行きたいと思っております。

新規顧客開拓の為に新商品開発による販売促進事業

■ 有限会社コブレutz（食品製造業） - くらかわ商工会 -

申請事業者

・有限会社コブレutz

▼平成9年7月創業。食肉製品製造業として、ソーセージ、ハム・ベーコン等を製造販売。販売先として、ホテルやレストランの他、食の安全・健康志向の強い顧客に向け商品販売を行っている。従業員1名。

背景

▼現在市場に流通している商品は価格を重視する傾向にあるが、当社商品は安全で美味しいだけでなく、食品加工で難しいとされるアレルギー対応や無添加を売りにしており、これは県内では当社を含め2社しかない。現在は、卸売専門に行っているが、個別注文や一般顧客から要望があった場合には、事前注文を頂くことで個別販売も行っている。こうした営業努力の結果、近年、健康志向が高い方、贈答用などの利用が増えてきている。しかし、個別販売だけでなく年間約300件以上に及ぶことから、増加する個別販売の要求に対しつつ、卸売販売中心の販売からの業態転換を図る必要があった。

事業内容

▼直売所を新設し、鮮度の高い商品の提供と直売所限定商品の販売する事で自社ブランドの確立と拡大を図る。自社中心市街地から離れている場所にあり認知度が低く何を造っているのかわからない現状にある。そこで特徴ある店舗看板を設置し誘客誘導を図ると同時に、地元顧客の認知度を高めた。
また、販促用ツールとして完全無添加を売りにした直売所限定の商品を中心に載せたリーフレットを作成し来店客、既存顧客へPRした。



新たに設置した店舗看板とリーフレット



支援機関のサポート
- くらかわ商工会 -

事業計画策定にあたり、事業所の「想い」、「今後のビジョン」について深堀をし、本当に売りたい人・モノを明確化する事から始まりました。今回、直売所併設、完全無添加ソーセージ販売をメイン事業として取り組み、良い結果が出た一方で、多数の反省点や改善点が見受けられました。今後は、計画のブラッシュアップ、ターゲット顧客の見直し等を行い更なる売上向上、販路開拓を支援し事業計画策定の重要性を相互に理解してより実情に沿った事業を展開するため継続して支援を行っていきたいと思います。

◆ くらかわ商工会
宮城県黒川郡大和町吉岡南2-4-10
☎ 022-345-3106

事業者の
声

直売所建設より先行して設置した看板で売上げアップ！

▼直売所の建設に先行して店舗看板を設置したところ現場に来店される1日のお客さんが平均で約5人増加、電話による問合せ注文も多くなりました。これによって売上げ向上に繋がりました。

取引先からの
商品に対する問合せ！

▼既存の取引先に対して、完全無添加商品についての問合せが多数寄せられ、店舗にリーフレットを設置させてほしいという依頼が多数寄せられ要望する枚数が多く、取引先の需要が読めない事もあり当社で増刷適宜対応しました。今後は直売所での販促活動も含め本格的に販売戦略をたて、販売攻勢をかけていきたいと思っております。

既存取引先へのサービス拡充による売上増と取引先新規開拓事業

■株式会社阿部製畳（その他の製造業） - 加美商工会 -

申請事業者

・株式会社阿部製畳

▼昭和22年創業。縄工場として創業し、昭和38年から同じわらを原料とした畳床製造を行い事業拡大。現在は畳材料卸部門を本業とし宮城県内、山形県内の一部の畳店に約70社に販売している。従業員3名。

背景

▼近年の建築様式の洋風化に伴い、生活様式の変化でフローリングが増え畳需要が減っていると共に売上げの減少、同業者間の競争も激しくなり利益率も減っている。単に商品の安さだけでなく、独自のサービス、特長を打ち出すことで既存得意先の当社占有率を上げ、当社のメリットを訴え新規取引先を増やす必要があった。併せて、安い外国産のい草を国産の高級品とする偽装問題もあり、在庫管理と品質管理の徹底を図り、品質重視で付加価値の高いものに力を入れること、卸売りの特性を生かし畳の様々な商品情報を伝え新商品の発注喚起の仕組みづくりをしていく必要があった。

事業内容

▼安全安心な畳店であること消費者にアピールできるよう販売管理ソフトを導入し、伝票記載のロット番号から生産者の特定や在庫管理の徹底を図った。また、事務所移転を機に、これまで設置していなかった看板を新たに設置するとともに、看板にて当社運営の優良畳店紹介サイトのPRを行った。これに併せて、ホームページサイトに「たみ匠」のリニューアルも行った。畳材料や商品情報の紹介等を行った。



新たに設置した看板

支援機関のサポート
- 加美商工会 -

本補助事業実施に伴う経営計画の策定により事業所の抱える課題が明確化され、その解決に向けた事業展開に繋げることが出来ました。

当事業所の発展が地域の畳業界全体の発展に繋がるものと考え、今後も継続的に支援を行って参ります。

◆加美商工会
宮城県加美郡加美町西田一番18-1
☎0229-63-2734

事業者の
声

適正な生産情報と
在庫管理が可能に！

▼畳業界用販売管理ソフトを導入したことで、生産者の情報を明確かつ迅速に取引先に提供できるようになり、適正な在庫管理が可能になりました。

▼ホームページのリニューアルをしたことで、畳材料や商品情報と取引先である畳店をより有効に紹介できるようになりました。当社のみならず畳業界全体の発展にも繋がる期待しております。

看板設置で需要喚起と
HPリニューアルで大評判！

▼町内でも良好な立地条件を活かし看板を設置したところ、看板を見て畳について相談に来店するお客さんが増えました。

デザインと食材を物々交換できるお店が実店舗展開開始！

■ブルーファーム株式会社（専門サービス業） - 玉造商工会 -

申請事業者

・ブルーファーム株式会社
▼平成26年6月創業。デザイン事務所として六次産業化の支援と同時に、東北の農産物を東京の高級ホテルやレストランへ卸売販売を行っている。従業員数1名。

背景

▼当社はデザイン事務所と八百屋が合体した企業として、生産者と直接契約し、産直価格でホテル・レストランへ食材の提案を行っている。逐次には流通しないような少数多品種の拘りの食材を多数揃えて商談を行っている。また、デザインにおいては、Good Design賞を受賞するなどの実績を有している。
当社の食品の卸先は高級食材に限定しているため、取引農家は限られているが、東北には市場に流通しない地方食材、希少食材はまだまだ埋もれており、これらは、食材を活用した加工品も含めPR不足となっている。そこで、当社として、デザインを含むプロデュースから、加工品開発、販売までの一括した支援を通じて、広く東北の食材を広めることを検討していた。

事業内容

▼六次産業化を考えているが加工品のデザイン料・商品開発資金がない農家を対象に産直ショップをオープンした。産直ショップでは、農家が拘りの商品を販売し、売上金額がデザイン料に達した時点で商品開発を行うクラウドファンディング方式の支援を図った。完成した商品も店舗で販売し、販売先として農家を支援していくことができた。
オープンイベントを開催して取り扱い商品の試食会を毎週開催し、数量限定でお試しセットも販売した。併せて、SNSを活用するなど宣伝を行い新たな顧客創出を図った。

新たにオープンした産直ショップの様子



支援機関のサポート
- 玉造商工会 -

創業後2年が経過し、自らセレクト&デザインした商品をお客様に直接手にしてもらいたいとの事から、リアル店舗に向けての相談がありました。店舗を設けることで企業の信用度も高まり、新たな展開も図れることから、店舗の建設と周知に向けた事業展開を経営計画策定と共に支援してきました。地元不動産屋さんと情報交換を行っていたことから情報提供ができ、空き店舗活用にも繋がりました。また、地域の若手事業者との繋がりも多く地域のキーマン・ハブ企業として支援を行うことで地域全体の機運を高められるのではと考えています。

◆玉造商工会
宮城県大崎市岩出山字浦小路40-5
☎0229-72-0027

事業者の
声

産直やWeb販売も好調！

▼店舗をオープンし、来店者は日を追う毎ごとに増加しております。SNSの情報発信の相乗効果でWebでの販売額も含めて前年度比の約2%の売上げ増に繋がりが、事業の土台を形づくることができました。

▼クラウドファンディング方式の利用効果により、大きな壁であったデザイン費や商品開発費を補うことができ眠っていた良い農産物を多くのお客様に発信することができるようになりました。また、農業を中心に地域の活性化や経営安定化が図られ、今後はチャレンジする方も増えると思えます。成功の数が増えることで好循環が生まれるものと期待をしています。

新たな農産物の発信を通じて地域の活性化にも貢献！

ランチの充実及び快適な空間の提供の新設周知による販路拡大

■ 民宿旅館 二宮荘（宿泊業） - 玉造商工会 -

申請事業者

・ 民宿旅館 二宮荘

▼昭和54年7月創業。川渡温泉に位置し、客室8室、最大宿泊受入数30名。湯治客をターゲットとし開業。現在は、自家栽培の食材を使った料理の提供やヨガ湯治といった様々な企画商品を展開。

背景

▼近年、湯治を目的とする宿泊客が減少し、若者については温泉の利用も減少傾向。鳴子温泉観光においては、日帰り客の割合が増加している。食事面においても、健康、無添加等がキーワードとなり地元産の食材が求められる傾向にある。また、当館の利用客割合は女性が7割である。

▼これらを踏まえ当館では、湯治宿泊者向けサービスだけでなく、温泉を活用したヨガや体験メニュー等様々な企画を提供し、日帰りコースも設けている。若女将は「みやぎ食育コーディネーター」でもあり、自家栽培の米や野菜を使用した創作料理を提供し、ランチも行っている。適度な運動と食事管理の組み合わせは効果的であり、年代を超えた需要がある。今後は好評であるランチ営業の充実を図り、

調理体験等の企画と絡めて更なる集客を図ることが目標であった。

事業内容

▼自家栽培食材を使った暖かいオープン料理を提供するためガス台付きオーブンを設置した。温泉熱を利用したドライベジタルも活用し、健康、美容など目的別ランチプランを設けることで顧客ニーズに対応。テーブルやカウンターも新たに設置し、自然景観を眺めながらランチを楽しむスペースを確保した。また、ランチ提供の周知のためサインボードの設置と、40代〜60代の女性客をターゲットとした仙台圏の雑誌等への広告掲載を行った。



新たに導入したガス台付きオーブンを活用した自家栽培食材の料理

支援機関のサポート
- 玉造商工会 -

二宮荘さんには強みが沢山ありました。この強みを活かした経営計画を目指し支援いたしました。若女将の趣味で始めたヨガと温泉を組み合わせた「ヨガ湯治」を展開してきた事業のステップアップとして、栄養士の強みを活かし、調理設備の導入などランチの充実を図るものとして実施致しました。限りある人員と資金を効果的に活用し、利益確保に向け取り組んでいます。経営革新の認定や、持続化補助金も複数回採択されております。その都度経営計画のブラッシュアップも行えており、新鮮な経営計画と若女将の発想力で持続的発展に向けた事業展開を支援していきます。

◆ 玉造商工会
宮城県大崎市岩出山字浦小路40-5
☎ 0229-72-0027

事業者の
声

周知効果でたくさんの
お客さんが来店！

▼サインボードの設置とランチ提供メニューの充実を図ったことにより約2割のお客さんが増えました。さらにテーブルとカウンターを設置し3席増加したことで、前年比約10%の利益の増加が期待されます。

▼タウン誌への広告掲載により宿泊・ランチの申込みが増加し、来館者に対して魅力を感じていただけました。

オープンを使った
料理教室開催！

▼オープン付きガス台の導入により手作りパン・お菓子教室が開催でき女性客向けの魅力ある体験宿泊プランを確立できました。今回取り組んだパンやお菓子のメニューは甘酒を使用したことで、女性客から好評をいただき、今後商品化を検討するなど、新たな販路拡大に期待しています。

「水産加工者が案内する、美味しい海の幸収穫体験ツアー」実施事業

■黄金丸水産（食料品製造業）－南三陸商工会－

申請事業者

・黄金丸水産

▼昭和45年創業。戸倉湾で獲れるわかめや牡蠣等の海産物直売所ならびに業務用の卸販売を行う。生産から販売までの一貫にて取り組んでいる。

背景

▼国内で流通しているわかめにおいて、国産品は20%程度。近年、食の安心安全を求める傾向から国産わかめへの需要が高まっており、市場相場の高値も上昇している。震災後の復興段階において、三陸ブランドわかめが早期再開したことも要因と考えられる。こうしたなか、海産物のみならず食品に対する消費者意識の向上から、生産現場への関心も高まっており、当社直売所の顧客の中には、わかめの刈取りやASC牡蠣養殖の現場の見学希望者が増加している。各地で様々な生産現場の「体験型ツアー」が企画されており、当社においても体験型ツアーを実施することで顧客ニーズに 대응するとともに、南三陸産の海産物市場の拡大への貢献が求められていた。

事業内容

▼養殖スケジュールを元に、生産現場の体験ツアーを商品化した。ただ食べるだけでなく、海の様子や養殖の現場を知ることが出来る内容であり、食育の現場としての活用や、南三陸町を訪れる観光客の目的の一つになることが期待される。また、直売所に取り扱っている乾物を活用した「ふりかけ作り体験」をメニューに取り入れ、悪天候による体験型ツアーの欠航への対策とした。消費者に響くツアーとするため、専門家からツアーの組み立てやPR方法等のアドバイスを受けた。アドバイスに基づきながら、販促用のチラシやホームページ開設等によるプロモーションを行った。



体験ツアーの様子

支援機関のサポート
－南三陸商工会－

黄金丸水産は、東日本大震災にて壊滅的な被害となり、やっとの思いで復旧をしても、震災前のような安価な原料確保が見込めない等の外部要因が重なり、日に日に経営環境が厳しくなっていました。これらの環境を打破するために、新たな事業展開として養殖現場の見学会を開催することになりました。この見学会にて、生産から加工までの様子を消費者へ見せることで、新たなファンも増え商品販売にも寄与でき売上も増加しました。商工会は今後、事業所の認知度を更に高めて新たなファンを獲得するための見学会を継続開催し、売上利益の確保となる支援を引き続き行っていきます。

◆南三陸商工会
宮城県本吉郡南三陸町志津川字沼田56
☎0226-46-3366

事業者の
声

体験型ツアーにより
新規顧客獲得！

▼海洋体験については従前行っていませんでしたが、自分の食べるものがどこで収穫するかを見たいという消費者ニーズは高まっており、多数の方にツアーに参加していただきました。参加者の中には

既存客以外の方もおり、新規顧客獲得にもつながりました。販促用のチラシやホームページを活用したプロモーションも効果的であったと感じています。また、ツアーを通して商品の生産を見ることで、他社との違いを感じ、安心安全が確認できたため、商品の購買につながっているケースが多くなりました。今後も体験型ツアーを通じ、個々の消費者を大切にしたいサービスの提供に努め、自社製品の売上げ向上にもつなげていけるよう推進していきます。

タオルギフト新商品開発に伴うプロモーションと販路開拓事業

■鈴木衣料店（織物・衣服・身の回り小売業）－本吉唐桑商工会－

申請事業者

・鈴木衣料店

▼昭和30年4月創業。衣料品、寝具販売を行う地域密着型の衣料品販売店。婦人衣料品、寝具、学生服が主要商品であり、その他タオルなどのオーダー発注にも対応。従業員1名。

背景

▼震災以降、顧客の減少・市内への人口流出などにより地域商店の廃業が相次ぎ、個人事業者にとって厳しい状況が続いていた。町内の顧客にとっては婦人衣料品の取扱いは当店のみ。主な顧客層も以前からの顧客が主要であり顧客の高齢化により来店が難しい顧客も出てきている。そのような中で当社では、顧客への無料送迎サービスの提供、顧客家族との積極的なコミュニケーションを図っている。これは顧客一人に対してだけでなく家族単位でのコミュニケーションを図ることによって親子孫3世代にわたる顧客の維持にもつながることのできると考え、地域密着型のサービスを提供している。

事業内容

▼タオルとハンカチを使用した花を模したアレンジメントを作成、冠婚葬祭時のタオル花輪・アレンジメントの商品化を行った。従前のタオルは引き出物や企業の挨拶等での発注が多く、他社との差別化が図れなかった。タオル花輪は生花にはない汎用性の高い商品である。今後、個人ギフト需要及び冠婚葬祭市場への販路拡大が期待される。併せて電光掲示板を設置し、新商品の情報発信、定期フェアの開催、送迎サービス等の告知を行いチラシ広告の折込も実施し商圏拡大を図った。



タオルとハンカチを使用したアレンジメントと導入した電光掲示板

支援機関のサポート －本吉唐桑商工会－

唐桑町内におけるタオルギフト需要と冠婚葬祭時の花輪の需要を組み合わせることで既存顧客及び新規顧客の取り込みを図った取り組みで事業者の創意工夫と地域密着型の経営により生まれた補助事業です。

町内に生花店がないという現状、気仙沼市内でも高齢化率が高い地域であるという実情を勘案し、事業者とともに経営計画を策定、セミナー受講・計画策定・専門家への相談すべてに熱心な事業者だからこそ行えた事業です。

今後も記帳指導をはじめとする各種支援を行いながら利益確保に向けたサポートを支援していきます。

◆本吉唐桑商工会
宮城県気仙沼市本吉町津谷館岡10
☎0226-42-2028

事業者の 声

新商品の開発により
来店客数が増加！

▼新商品の開発により、冠婚葬祭業者や地元住民からのタオル花輪への関心が強まり、店舗への来店客数が増加しました。これによりタオル花輪の相乗効果も生まれています。電

子掲示板の設置によるサービス等のPRも来店客増加につながったと思います。
「枯れない花」は高評価！
▼新商品については開発努力により創意工夫あふれる商品となりました。利用者からも「花よりもタオルとして残る方がありがたい」と好評を得ています。今後も売上の拡大して定着すると考えており、一層の広報戦略により「枯れない花」という強みを活かし、更なる顧客獲得を目指します。