



秋田

平成26年度補正 小規模事業者 持続化補助金事例集 (平成27年度実施分)



はじめに

この事例集は、商工会、商工会議所の経営指導員をはじめ、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、そのポイントとなる

- 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

などを凝縮しており、各商工団体の皆様にご参考にしていただけるほか、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。

採択された事業内容を見ると、チラシや広報、店舗改装等を行う場合、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が、採択されている傾向にあります。

本書は、様々な業種の事例を幅広く掲載しました。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、小規模事業者への息の長い伴走型支援を行って頂けたら幸いです。

東北経済産業局
産業部 経営支援課

目次

1

平日個人客の集客、利便性と衛生環境向上事業

/広告掲載、店舗改装（次男坊）

北秋田市商工会

2

秋田のはちみつブランド化！顧客別広報の強化で顧客層拡大！

/看板設置、パンフ作成等（轟工業㈱）

由利本荘市商工会

3

高性能冷蔵庫の導入による移動販売の拡大事業

/冷凍車両購入（柳沢鮮魚店）

かづの商工会

4

レストランサービス及び空きスペースの有効活用による売上向上計画

/広告掲載等（秋北観光開発㈱）

白神八峰商工会

5

秋田伝統野菜「山内人参」等のピクルスの開発、販路開拓

/商品開発、パッケージデザイン等（杜の Café SYANA）

よこて商工会

6

贈答品を多く利用する首都圏40代以上をターゲットとした販路開拓事業

/HP作成、パッケージデザイン等（㈱佐藤徳太郎商店）

潟上市商工会

7

「お友達にも教えたい！」白髪染め地域No.1 美容室化計画

/看板設置、備品購入等（ヘアメイクおれんじ）

河辺雄和商工会

8

スマートフォン対応ウェブサイト構築・見本市出展による販路拡大事業
/HP作成、展示会出展 (資)経徳製作所

仙北市商工会

9

雪下ろし世帯への「命綱固定金具」設置促進事業
/展示場設置、広告掲載 (有)高橋土木

東成瀬村商工会

10

“デットスペース”の改善によるお客様回転数増加作戦！
/店舗改装、設備導入 (株)エムアンドエス「焼肉大将」

にかほ市商工会

11

男鹿発(初?)ものづくりファッションブランド、全国へ発信プロジェクト！
/オンラインショップ開設等 (リトルマザーハンド)

男鹿市商工会

12

自社開発純水器の全国販売で、洗車をきれいに！安く！楽しく！
/商品開発、HP作成等 (株)ホワイティード

秋田商工会議所

13

保存食としての缶詰・瓶詰洋食メニュー開発と広告宣伝強化
/商品開発、HP作成等 (有)ボナペティ

秋田商工会議所

1

平日個人客の集客、利便性と衛生環境向上事業

■次男坊(飲食店)ー北秋田市商工会ー

事業内容

▼平日サービスPRのため、

▼お客様の8割が団体という現状の中で、その予約状況によって売上が大きく左右されている。また、団体は主に金・土に集中する傾向にあることから平日の売上向上策が必要となっていた。また販路拡大のため女性向けサービスの提供と近隣ホテルの宿泊客向けの取組を行う必要がある。

背景



フリーペーパーへ広告を掲載した。女性客向けに専用トイレを洋式へ改修し、清潔感を与え、さらに足腰の負担軽減を行うことで、新規顧客の取り込みを行った。また、店舗環境向上のため、カウンターテーブルの奥行きを拡張し、料理の注文数増を見込んだ。



◆申請事業者◆
・次男坊
常連客が多く、店主が自ら発案するジャンルにとられない創作メニューは好評を得ている。従業員1名。

支援機関のサポート

ー北秋田市商工会ー

平日の来店者を増加させる取組を定着させるためには、継続的な販路活動が必要だと考えます。広告の効果を分析しながら、再来店率の向上のため、今後定期巡回を行い、販路開拓等の情報提供や相談など、継続的な支援を行っていきます。

◆北秋田市商工会
秋田県北秋田市住吉町 12-18
☎0186-62-1850

事業者の声

広告で客数アップ！

▼平日の客足が鈍かった水曜日に、生ビール及びソフトドリンクの1杯目無料サービスの広告を掲載したことで、客数が2割増加しました。

▼また広告を見てきたという新規顧客もありました。

女性客から好評！

▼カウンターの奥行きを広げたことで、少人数で来店する客が増えたほか、カウンターの客単価が1割増加しました。特に少人数の女性客がカウンターを利用するケースが増えました。

▼また洋式トイレにしたことで、女性客の評判もよく、全体的な売上でも昨年より約1割増となり、特に女性の顧客が増えました。

2

秋田のはちみつブランド化！顧客別広報の強化で顧客層拡大！

■轟工業株式会社(飲食料品小売業)ー由利本荘市商工会ー

▼ハチミツ屋としての視認性と認知度の向上を図るため、

事業内容

▼国内蜂蜜流通量の約9割が輸入のなか、国産需要が伸びていることから、自社で需要を獲得・固定化するための営業と市場拡大が必須の課題だった。また、効果的な販促が出来ず、売上も伸び悩んでいる状況で、目立たない看板で誘客機会を逃していた。

背景



秋田のはちみつを全面に押し出した看板のリニューアル工事を行った。また新たに開発した希少価値の高い商品を軸にしたパンフレットとカタログを制作、ホームページもリニューアルし、新規ターゲットとなる県外のネットユーザーへアプローチを開始した。



◆申請事業者◆
・轟工業(株)
平成14年に業種転換を行い、養蜂業をスタート。自家採蜜した最上級のハチミツを提供している。従業員4名。

支援機関のサポートー由利本荘市商工会ー

本補助事業では計画立案時の各種分析とマーケティングのサポートを行うことにより、商圈拡大につなげることができました。また、指導員が情報を整理し、専門家が提案を行うことにより、CIが構築されたことから、今後は全国のネットユーザーに向けた販促を継続支援していきます。

◆由利本荘市商工会
秋田県由利本荘市瓦谷地1-4
☎0184-23-8686

事業者の
声
ブランド化活動の
きっかけに！
▼高付加価値のついた新商品を開発したことで「大切な人に贈ることが出来る特別なハチミツが見つかった」等の言葉があり、「秋田のはちみつは小松養蜂場」というブランド化活動の開始に繋がった。

ハチミツ看板で
視認性が向上
▼秋田のはちみつを全面に押し出した看板で、ハチミツ屋としての視認性が向上し、高速道路乗降口である立地条件を活かすことができるようになった。「こんなところに特産品販売店があると初めて知った」「黄色い看板に秋田のはちみつと書かれていて思わず寄りましました」との言葉をいただきました。

3

高性能冷蔵庫の導入による移動販売の拡大事業

■柳沢鮮魚店(飲食料品小売業)ーかづの商工会ー

背景

▼これまでは移動販売終了後に残った商品を店の冷蔵庫に移す作業が必要で、全ての商品を移動させる作業は1時間程度の時間を要した。体力的にもつらく、売れ残りを無くすために当日売り切る事が優先され、無理な値引き販売を行い経営を圧迫していた。

事業内容

▼これまでは冷蔵庫の特性として、エンジンをかけた状態



でないと冷却装置が動かない構造だったが、家庭用100V電源からも冷却できる冷凍車両を新たに購入することで、車から商品を店舗冷蔵庫に移動させる手間をなくした。これにより、移動販売の巡回数を増加させた。また新規顧客獲得のため、チラシによる広告を実施した。



◆申請事業者◆
・柳沢鮮魚店
昭和24年、初代が鹿角市に鮮魚店として創業。現在は、移動販売のみ行っている。90代の代表と家族2人で切り盛りしている。

支援機関のサポートーかづの商工会ー

ネットde記帳による帳簿作成の為に巡回訪問した際に、本補助事業を情報提供し、計画づくりを行ってきました。事業主はこれまで、お客様からの要望に対して、少ない儲けでも対応してきた経緯があるため、今後は、事業の継続と販売品目の拡充に向けて、仕入れ面の工夫や利益創出のための支援を行っていきます。

◆かづの商工会
秋田県鹿角市花輪柳田1-4-1
☎0186-22-0050

事業者の **声**

販売時間を増やせた！
▼商品の積み下ろし作業の時間が短縮され、体力的・時間的にも大きな負担軽減につながり、販売時間を増やすことが出来るようになりました。要望の多い日用品を仕入れたことでお客様満足度の向上につながりました。

買い物弱者の
足になれるように
▼現在も大手スーパーなどによる宅配サービスは行われています。同様のサービスは今後も増えると思いますが、スーパーには負けない「鮮度の良さ」や地元ならではの食材・商品の提供など「顔が見えるお付き合い」を大切にして、買い物に不自由な方の足になれるような事業を継続していきたいです。

4

レストランサービス及び空きスペースの有効活用による売上向上計画

■秋北観光開発株式会社(娯楽業)ー白神八峰商工会ー

▼新聞広告にメニューを掲載し、価格及び他社にないメニューの認知度の向上を図った。

事業内容

▼ゴルフ利用客やプレーヤーが減少してきているため、更なる創意工夫によるゴルフ場利用客の増加と売上改善が課題となっていた。その中でも既存の施設を利用して「ゴルフ場以外のお客様を呼び込むことはできないか」という点を課題として検討した。

背景



また、ラジオ広告で誘客とともにレストランの利用促進を図り、国道の通行車両や歩行者に通告告知するため設置した立看板広告は、新聞及びラジオ広告との相乗効果で、お客様が初めて入場する際に緊張を和らげる効果を狙った。



◆申請事業者◆
・秋北観光開発株式会社
昭和40年に開場。ゴルフコースは健康面に配慮したゴルフ場としての評価を得ている。従業員2名。

支援機関のサポートー白神八峰商工会ー

既存のサービスや設備を如何にして利用するかがポイントだと考えます。一般のお客様を取り込み、売上増加につなげるとともに、ゴルフ利用客の増加に向けた誘導を図ります。今後はゴルフ場の機能や施設を維持しながら様々な用途に対応したサービス提供を継続して行えるように支援していきます。

◆白神八峰商工会
秋田県山本郡八峰町八森字中浜 41-3
☎0185-77-3161

相乗効果で大きな効果
▼新聞・ラジオへの広告、立看板設置の相乗効果で、新聞広告掲載期間のレストラン客単価が400円アップ、ゴルフ場利用客数は対前年比20%増、レストランの売上も前年同時期比30%増となり、大きな効果を生むことができました。

事業者の声

新たな利用形態で大きな転換
▼開場後50年がたち、ゴルフ利用のお客様の獲得に奔走し、営業努力をしてきましたが、今回レストラン部門の新たな利用形態を計画し、営業実施に至ったことは大きな転換となりました。一般のお客様の施設利用を増加させる取組を通じて、ゴルフの魅力を伝えるとともに、従業員の雇用増加につなげたいです。

5

秋田伝統野菜「山内人参」等のピクルスの開発、販路開拓

■杜のCafé SYANA (飲食店)ーよこて市商工会ー

▼新たな収益源創出のため、当店で大好評の人気の高いピクルスを開発。

事業内容

▼出来る限り添加物を使用しない国産地場・特産の食材で健康に良くて安心安全手作りにこだわったメニューが人気のカフェと加工品の販売を行っている。しかし、冬場は売上の多くを占めるカフェ営業が落ち込むため、それに変わる収益源として、新商品を開発し販路を開拓して自店の売上・収益につなげる必要があった。

背景



クルスの新商品として秋田伝統野菜「山内人参」等を利用したピクルスを開発、販路開拓を行った。専門家派遣制度を活用し、商品の試作を重ね、魅力的なパッケージデザインやチラシデザイン、ネット販売システムの構築等のアドバイスを得ることで、開発から販路拡大に向けた準備まで整えることができ、売上・収益アップにつながる効果が得られる。



◆申請事業者◆
・杜のCafé SYANA
主人の早期退職したことをきっかけに秋田県横手市へ移住し、「道の駅さんない」隣に平成25年9月にオープン。

支援機関のサポートーよこて市商工会ー

今回開発した商品を県内はもとより、全国に向けて情報発信することで、売上の増加とともに地域のイメージアップも期待できます。また「秋田のいぶり漬け」をピクルスという商品分野に投入することで、新たな市場開拓も期待され、事業の効果を確認しながら、継続した支援を行っていきます。

◆よこて市商工会
秋田県横手市十文字町 海道下 18-3
☎0182-42-0406

売上が1.5倍！
▼今回の取組がマスコミ等にも取り上げられ、地元新聞や山内人参特集として紹介していただけたなど反響が大きかったです。報道の効果もあり、新規の来店者が約100名あり、前年同月比50%増の売上増加につながりました。

事業者の声

地域貢献&更なる挑戦へ！
▼山内人参を秋田ブランドの新商品として県内外へPRすることにより、店舗の売上増加だけでなく、地域のイメージアップ、生産者の生産意欲向上も期待でき、地域貢献も可能だと思っています。いぶりがっこのピクルスも開発しており、年配の方だけでなく比較的若年向けの新規市場開拓が期待でき、更なるビジネスに挑戦していきます。

6

贈答品を多く利用する首都圏40代以上をターゲットとした販路開拓事業

■有限会社佐藤徳太郎商店(食料品製造業)ー潟上市商工会ー



背景

▼贈答用としての佃煮需要が減少傾向にあるなか、「お歳暮などの習慣」を大切にしている年代の潜在需要を掘り起こすため、商品のみならず素材や製法、卓越した職人技などを含めた自社のブランドイメージ作りが課題となっていた。

事業内容

▼伝統ある製法や、老舗の品格、味の伝統などを伝える手段としてインターネット販売機能付きホームページを作成し、首都圏40代以上に対し



◆申請事業者◆
・(有)佐藤徳太郎商店
秋田県潟上市に昭和22年に佃煮製造卸売業として創業。昭和60年頃から小売販売を開始。従業員17名。

支援機関のサポート
ー潟上市商工会ー

経営理念、ビジョンを持ち、地域の将来を見据えた計画的な事業活動を行っています。

今回の補助事業の成果を継続的に確認するとともに、計画と実績の差異を分析しながら、課題に応じて必要な対策をとることを考えています。

◆潟上市商工会
秋田県潟上市昭和久保字
元木田 12-1
☎018-877-3456

事業者の
声

全社員の意識統一が図られた

▼ブランドイメージ作りの検討にあたり、自社が「お客様にどのような価値を提供するのか」ということを再考するため、全社員から意見を聞くこととし意識統一を図ることができた。

オンラインショップ機能付きホームページは販路拡大に有効な手段！

▼事業の開始2ヶ月間で贈答用として新規購入いただいたお客様は161人。オンラインショップ機能付きホームページは、首都圏など県外の販路開拓には有効な手段であり、SNSとの連携を図りながら自社のブランドイメージを高めていきたい。また催事や展示会でのリーフレット配布も問い合わせや注文につながった。

7

「お友達にも教えたい！」白髪染め地域No.1 美容室化計画

■ヘアメイクおれんじ(美容業)ー河辺雄和商工会ー



背景

▼近所に美容室がなく自宅で「白髪染め」をしてきた50〜60代女性の潜在需要の掘り起こしと、開店間もないこともあり、店舗は国道に面しているものの「わかりづらい」「通り過ぎてしまう」との声もあり認知度向上も課題となっていた。

事業内容

▼国道を走行中のドライバーにも認知してもらええる自立看



◆申請事業者◆
・ヘアメイクおれんじ
秋田市街地ホテルのブライダル美容室勤務後、秋田市河辺地区に美容室を独立開業。

板を設置することにより認知度が上がる。また、リクエストが多かったスタンド式ヘアドライヤーや会員カードの導入により満足度が向上し顧客の固定化が見込め、チラシの配布、紹介カードの作成を行うことで、新規顧客の獲得につながる効果が得られる。

支援機関のサポート
ー河辺雄和商工会ー

今回の補助事業で取り組んだ会員カード・紹介カードを継続的に有効活用するためには、顧客データの管理は重要です。今後はデータの活用方法を支援し、来店頻度の向上、顧客の固定化につなげていきたいです。また、3年後の目標を達成できるよう、経理面の支援も伴走型で行っていきます。

◆河辺雄和商工会
秋田県秋田市河辺和田字
上中野 176-3
☎018-882-3523

事業者の
声

経営計画の大切さを実感！

▼平成26年に創業してから、経営指導員の提案で事業の存在を知り、また、実際に取り組むことで経営計画の大切さを実感しました。今回の経験を活かしながら、お客様に満足していただける「近所の美容室」を目指していきます。

約3か月間で新規
ご来店いただいた
お客様は38人

▼事業開始約3か月間で新規のお客様さま38人にご来店いただきました。また、チラシの効果もあり、約2ヶ月間で配布した2%にあたる58枚のクーポンを回収することができました。チラシには店主自らが施術を行っている写真を掲載したことで、「親しみやすい店舗」としてのイメージを発信することができました。

8

スマートフォン対応ウェブサイト構築・見本市出展による販路拡大事業

■合資会社経徳製作所(木材・木製品製造業)ー仙北市商工会ー

背景
▼これまではHPもなく、卸売りを中心に、県内販路を主体とした営業を行っていたが、取引先等のオンラインショップを経由した販売は増加傾向にあり、HPの開設や見本市などによる首都圏での積極的な販路の開拓等が課題になっていた。

事業内容
▼スマートフォンに対応した「オンラインショップ」機能



を有した自社HPを開設、ネット販売も開始した。また、東京ビックサイトで開催された「インテリアライフスタイル展」に出展し商品の認知度向上と新規取引先の開拓を図った。その結果、収益力の高い販売ができるようになったほか、新たに3社との取引が開始した。



◆申請事業者◆
・(株)経徳製作所
明治34年4月に創業、樺細工(桜皮細工)の製造・販売を開始。木粉成形加工の食器等は料亭や旅館等でも使用。従業員4名。

支援機関のサポート
ー仙北市商工会ー

仙北市角館町は武家屋敷と桜並木の美しい県内有数の観光地であり、県外や海外からのお客様も多く訪れます。こうした観光等で訪れるお客様に、樺細工の魅力を十分に伝えることが大切だと考えます。樺細工のある食卓の提案や、小売店舗への誘客の仕組みづくりなども支援して参ります。

◆仙北市商工会
秋田県仙北市角館町 上新町 43-1
☎0187-54-2304

事業者の声
魅力的な商品をも
若い顧客層にも
ダイレクトに提供！
▼今回のHPの開設で、当社のPR、新商品の紹介のほか、インターネットで直接お客様に販売できるようになりました。お客様からの問合せや注文状況も今後の販売戦略に活かしていきます。

今後より良い製品づくりを！
▼当社の一番の基本としている「確かな商品」「良質の商品」づくりを今後も大切にしつつ、伝統を守りながらも現在のライフスタイルに適した商品の提案を通じて、新たな「経徳の樺細工」ファンを増やし、既存の取引先も大事にしながら販路の開拓に努めて行きたいと思っています。

9

雪下ろし世帯への「命綱固定金具」設置促進事業

■有限会社高橋土木(総合工事業)ー東成瀬村商工会ー

背景
▼雪下ろし時の転落事故が増加傾向にあるが、作業時の不便等を理由に命綱なしで作業を行う場合も多い。そこで安全と作業効率の向上のため、低コストで設置可能なタスカルバーを開発したが、認知度が低く、製品のPRが必要となっている。

事業内容
▼タスカルバー設置済みの住宅にお住まいのお客様にモニタ



ニター協力を依頼し、隣接した場所に無人常設展示場を設置した。あわせて新聞広告に掲載する等、相乗的なPR効果を狙った。



◆申請事業者◆
・(有)高橋土木
昭和53年、土木工事を主業務として個人事業所を東成瀬村に創業。平成5年に法人化。従業員4名。

支援機関のサポート
ー東成瀬村商工会ー

秋田県の「安全・安心な雪下ろし支援事業」を受託し、地域の方々にお聞きした調査内容に基づき改良を重ね、製品化が実現したものです。今後も販路拡大のための継続的な支援を行うとともに、課題が生じた場合は、専門家派遣制度を活用しながら解決策を提案していきたいと思っています。

◆東成瀬村商工会
秋田県雄勝郡東成瀬村 田子内上野 67-2
☎0182-47-2151

事業者の声
広告効果で
34件の問合せ
▼新聞を活用した広告掲載及び無人常設展示場による広告効果として、34件の問合せが寄せられました。主に自宅屋根への取付けに関する問合せでありましたが、3戸の一般顧客の受注施工につながりました。

製品の改良やコスト削減にも意欲！
▼今後も継続的な広告活動を行うとともに、広告効果を見極めながら通年体制で営業を行っていきます。
また地域の建築業者や製造業者との連携を深めながら、屋根形状の多様化に伴う設置金具の改良や価格の軽減等、タスカルバーが普及するよう開発・改良に取り組んでいきます。

10

“デットスペース”の改善によるお客様回転数増加作戦！

■株式会社エムアンドエス「焼肉大将」(飲食店)ーにかほ市商工会ー

▼お客様回転数を増加させるために現行の6名掛テーブル

事業内容

▼商品の質と安さ、立地条件から来店客数も多いが、来店客が6名以上から1〜4名程度の利用形態に変わったため、6名がけテーブル中心の当店ではお客様を待たせることが多く、売上機会を逃しているケースがあり、お客様回転数の増加が課題になっていた。

背景



が多いため効果が期待できる。

(焼肉用コンロ付き) 3席を4名掛テーブル(焼肉用コンロ付き) 5席に変更する工事を行った。市場ニーズに合わせた改装を行うことで1日あたりの平均来客数を伸ばし、売上・利益の安定化を図る。特にランチタイムは1〜2名で来店するお客様



◆申請事業者◆
・(株)エムアンドエス
秋田県にかほ市の国道7号線沿い「にかほ陣屋」内で「焼肉大将」として平成26年3月開業の飲食店(焼肉・ラーメン店)従業員2名。

支援機関のサポートーにかほ市商工会ー

今回の補助事業の効果を定期的に測定するとともに、検討課題に応じた解決策を講じていきます。

また、初めてご来店いただくお客様にも喜んでいただけるよう、今以上の接客力向上を目指した人材育成支援も行っています。

◆にかほ市商工会
秋田県にかほ市金浦字十二林 158-9
☎0184-38-3350

お客様の満足度もアップ！
▼お客様からは「以前は6人掛けのテーブルを1人で使用して、待っているお客様がいるとなかなか落ち着かないことがあったが、改装後は落ち着いて食事を取ることが出来るようになり、大変ありがたい」とお客様の満足度もアップしました。

事業実施後
来客数は10%増
▼テーブルの変更に伴い、従来は待たせし、諦めて帰られていたお客様が来店できるようになり、顧客回転率が増加した結果、これまで平均410人/週ほどだった来客数は、改装後10%以上増加しました。特に平日のランチタイムは1〜2名の来店客が多いため20%近く来客数が増加しました。

11

男鹿発(初?)ものづくりファッションブランド、全国へ発信プロジェクト！

■リトルマザーハnz(繊維工業)ー男鹿市商工会ー

▼新たな販路開拓のため、ブランドイメージを男鹿にリ

事業内容

▼オリジナルブランド"Omni Garment products"によりレディースを中心に製造している。当社の製品は丈夫で着易いという事でリピーター率が50%と非常に高い状況にあるにもかかわらず、委託販売店舗数が満足とは言えず、販路開拓を行い売上増加に結びつける必要があった。

背景



クさせながら販促することを念頭に、販促ツールとして男鹿の観光スポットで撮影を行った自社ブランドのルックブックを作成する。また、オンラインショップ開設で情報発信、委託販売先の確保及び顧客の増加を狙う。さらに、展示会への出展を行い更なる委託販売先及び顧客の増加を目指すことを通して全国に男鹿と自社ブランドを浸透させていくことを目指す。



◆申請事業者◆
・リトルマザーハnz
13年間の東京や山梨でファッション関係の仕事に就き、平成26年7月に地元の秋田県男鹿市に33歳で創業。従業員2名。

支援機関のサポートー男鹿市商工会ー

創業の実現にあたっては、商品・サービスの企画や市場ニーズ、創業資金の調達など、十分な検討が必要であるとともに、目標を持つこと大切だと考えます。代表は人を引きつける力を持っています。事業面の継続支援とともに、地域の若い人達に刺激を与えてくれる存在として活躍を期待します。

◆男鹿市商工会
秋田県男鹿市船川港船川 新浜町50
☎0185-24-4141

販売体制変革のきっかけに
▼ホームページを作成したことにより、委託販売に依存している販売体制からの変革期と捉えることができ、表現力や販売力の向上で今後の事業展開に好機をもたらすと期待しています。いずれは売上構成のうちネット販売を40%まで高めていきたいと考えています。

自社ブランドの
確立に自信！
▼ルックブックがあることで販売の際のコミュニケーションツールとしてお客様からも好評な感触が得られ、販売に欠かせないアイテムとなりました。そして合同展示会では、今までに販売実績の無い都道府県の2店舗と新たに取引することが出来、新たな販路開拓につながり、自社ブランド確立に自信を持つことが出来ました。

12

自社開発純水器の全国販売で、洗車をきれいに！安く！楽しく！

■株式会社ホワイトシード(その他のサービス業)ー秋田商工会議所ー

背景

▼平成24年の創業以来、コーティング専門店として、新技術を駆使した世界トップクラスの仕上がりを提供。従来のサービスの満足できない顧客のニーズを捉え、オープン以来、常に数ヶ月先まで予約が入っている状況。お客様に特に人気なのが、純水を使用した、水シミ・洗車傷を極少に抑えた洗車サービスであり、「日常の洗車でも純水洗車をしたい」というニーズが非常に多いことから、家庭用純水器の開発等に取り組むこととした。

事業内容

▼家庭用純水器の試作品開発、実用新案の取得を得て、商品化に成功した。また、スマートフォンからの閲覧にも対応した、消費者が見やすい自社サイトのリニューアルにも取り組み、全国のお車家



純水器をPRしている。その他、純水器セルフ洗車場の設置や、オリジナル洗車用品のパッケージ改善、台湾でカーディティリングの技術講習を行うなど、国内外に広く積極的に営業展開をしている。

◆申請事業者◆

・(株)ホワイトシード

平成24年12月自動車の洗車、研磨、コーティングの専門店として設立。愛車を大事にしたいお客様の要求に応えている。従業員3名。

支援機関のサポートー秋田商工会議所ー

創業時の融資・補助金の活用支援からお付き合いしている会員企業で、お客様のニーズを的確に捉えた新商品等の展開が着実に成功に結びついています。非常にアイデアマンな代表者ですので、今後もPDCAサイクルを意識した相談対応に努め、事業成功のお手伝いをしていきます。

◆秋田商工会議所
秋田県秋田市旭北錦町 1-47
☎018-866-6677

事業者の声

HPなどを一新し、ブランドイメージを確立！

▼今までのHPは全体の構成が変更できず、見やすさや内容の充実を図ることが難しかったが、今回のリニューアルでデザインも統一感のあるものに刷新することができました。これにより、今後

は継続的にサービス内容などコンテンツを充実させていくことができるようになりました。

顧客へのサービス力や売上の増加にも期待！

▼自社サイト閲覧をきっかけとした新規客の増加、統一された商品デザインの開発などにより、大幅な売上のアップを達成することができました。

13

保存食としての缶詰・瓶詰洋食メニュー開発と広告宣伝強化

■有限会社ボナペティ(食料品製造業)ー秋田商工会議所ー

背景

▼平成3年の創業以来、サラリーマンや家庭、病院向けなどにパンや惣菜、弁当の販売を行ってきたが、東日本大震災の翌日、岩手県警から要請を受け、当社のパンを被災地で救助に当たる方々の食料として製造する仕事を請け負った。その際、自分たちの作ったパンが被災地を救う一役を担うことができたことにとてもやりがいを感じ、人助けになる商売をしたいとの考えが深まり、長期保存が可能なパンの缶詰製品を作ることに取り組みることとなった。

事業内容

▼パンの缶詰を主軸にしてパン3種・ラスク2種・パエリア・ハヤシライス・秋田牛のワイン煮・ハンバーグ・牡蠣・スパゲティソースの全11種8品の商品を開発するとともに、商品パンフレットと自店ホームページを制作しPR周



知を行った。昨年8月より新商品の一部の販売を開始した結果、当初目標としていた売上の約70%強を達成することができ、順調な滑り出しとなった。備蓄食というコンセプトとおしゃれなパッケージに惹かれた人もおり、商品パンフレットを持ち帰る方も多かった。

◆申請事業者◆

・(株)ボナペティ

平成3年5月に創業。本格派フランスパンや無添加で冷めても美味しい弁当等を販売。従業員5名。

支援機関のサポートー秋田商工会議所ー

東日本大震災での支援活動に携わった経験が、今回の新商品開発の契機となったため、代表の意向を尊重しヒアリングを行いながら、新商品販売を加味したうえでの事業計画の策定に取り組みしました。今後、店舗の運営状況を確認しながら、販路拡大のための継続的な支援をしていきます。

◆秋田商工会議所
秋田県秋田市旭北錦町 1-47
☎018-866-6677

事業者の声

プラス一点のお買い物で売上にも寄与！

▼店舗でのパンの売上げに保存食としてプラス一点の買い物をして貰うことで、売上が増加しました。昨年9月1日からはホームページを公開し来店者以外にも直接宣伝することができるようになりました。

今後も美味しい備蓄食を追求！

▼今後起こるであろう震災に備え、美味しい備蓄食の追求を今後も継続していきたいです。

また、地元の方に愛される店舗を目指し、現状の味に満足せず日々研究と改良を加え、美味しいものを提供していきたいと思っています。