青森

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みると、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ましたら幸いです。

東北経済産業局
産業部　経営支援課

目　次

1 **高齢者にやさしいバリアフリーサービスによる販路開拓促進**
/店舗改装（美容わかまつ）　おいらせ町商工会

2 **子供からお年寄りまでがくつろげる緑豊かな店づくり事業**
/店舗改装、サインポール設置（泉山会館）　野辺地町商工会

3 **昔ながらの製法で「山廃純米酒　安東水軍」の開発**
/ラベル、半纏等製作（尾崎酒造㈱）　鰺ヶ沢町商工会

4 **店内改装で「津軽百年食堂」繁盛プロジェクト**
/店舗改装、備品購入（神武食堂）　つがる市商工会

5 **軽食、テイクアウトの開設と整備事業**
/店舗改築、備品購入（なんぶ農援㈱）　南部町商工会

6 **観光ぶどう園の店舗リニューアル及び広報活動による販路開拓事業**
/店舗改装、ＨＰ開設等（㈱アグリーデザイン）　南部町商工会

7 **誰もが目を引く「オリジナル紙袋・包装紙」製作事業**
/ロゴマーク、紙袋等デザイン（みくに酒店）　東通村商工会

8

さらなる多くのお客様の食卓へ！大間マグロ宅急便販路開拓

/展示会出展（㈱魚忠）

大間町商工会

9

高齢化社会に対応した人に優しい宿づくり事業

/館内改装、備品購入（㈲小島旅館）

岩木山商工会

10

喫茶コーナーリニューアルとドリップコーヒーの販売

/店舗改築、看板設置等（菓子工房彩菓）

佐井村商工会

11

栄養成分分析（表示）による食の安心安全見える化事業

/備品購入（㈱松原煎餅店）

三戸町商工会

12

「６０歳から始める癒しのフラダンス」周知のための宣伝事業

/チラシ作成（三沢綜合チャームスクール）

三沢市商工会

13

津軽塗を活用した世界初の眼鏡商品を核とした新規顧客獲得事業

/チラシ、パンフ等作成（メガネフラワー㈲）

青森市浪岡商工会

14

地域資源を活用したご当地バーガーの開発と飲食スペース設置

/備品購入、店舗改築（お菓子工房じゅうもんじ屋）

中泊町商工会

15

エクステリア商品（カーポート・サンルーム・風除室）の販路拡大

/ＨＰ、ＤＭ作成等（㈲板建ガラス工業）

板柳町商工会

16

笑顔と賑わいの華づくり創出事業

/店舗改築、備品購入（谷野生花店）

野辺地町商工会

17

自社ホームページの大幅リニューアル制作

/ＨＰ改修（㈱三浦組）

藤崎町商工会

18

ホタテ直売所から前進する、六次産業化でブランド確立

/看板設置、店舗増築（㈲アラコウ水産）

平内町商工会

19

「田子牛」専門店のイメージと付加価値向上事業

/パンフレット、ポスター等作成（池田ファーム）

田子町商工会

20

インターネット上のファンを実店舗へと結ぶサイン制作

看板設置、パンフレット作成（フラワーデザイン Flowers）

黒石商工会議所

21

地元食材のスィーツ製造と講演会による自店知名度アップ

/商品開発、備品購入等（カフェ・デ・ジターヌ今井珈琲）

青森商工会議所

22

ベリーの販売における管理・保存体制の構築と販売戦略

/備品購入、商品開発（㈱天の川、㈲松竹梅造園）

青森商工会議所

23

地元農産物を活用した冷凍保存可能な洋菓子試作品の新規開発

/商品開発（お菓子の家リーベシムラ）

八戸商工会議所

24

「あおもり藍」（地域資源）を活用したＰＲと新たな店づくり

/商品開発（㈲カネタ洋装店）

八戸商工会議所

1 高齢者にやさしいバリアフリーサービスによる販路開拓促進

■美容わかまつ（洗濯・理容・美容・浴場業）－おいらせ町商工会－

背景

▼高齢化が進む中で当店は来客実績数など高齢者の実績が最も多く、店舗をバリアフリー（入口の段差解消）と手すりの設置など改築する事により、杖や車いすでも気軽に来店頂ける店として、高齢者や障がいのある方々をターゲットに新規顧客獲得と売上げ向上のきっかけとする。

事業内容

▼店舗をバリアフリー改築することにより、サポートが必要な方々を含めた高齢者・障がいのある方々にも気軽に入店いただき安心安全な店舗づくりを実施することができた。また店舗入口ドアを引き戸に変更する等高齢者への負担軽減を少なく工夫を行った。

◆申請事業者◆

・美容わかまつ

昭和15年開業。旧百石町で初の電気パーマ機械を導入。弱酸性美容室として、町内外からの顧客獲得に努めている。従業員2人。

支援機関のサポート —おいらせ町商工会—

高齢者や障がいのある方々へのやさしい店舗づくりとサービスの提供による新規顧客獲得と売上増加を目的とした取組でしたが、今後は弱酸性パーマの情報発信の強化と商品陳列や店舗レイアウトを刷新することにより、来客に憩いの場として休憩スペースを提供する事など販路開拓促進の情報提供や課題解決に向けた支援を行っていきます。

◆おいらせ町商工会
青森県上北郡おいらせ町
中下田 123-7
☎0178-56-2511

事業者の声

繁盛期前の工事完成でPR

▼当地域最大のイベント百石まつりの前に工事が完成し、当店最大の繁盛期に営業することができました。多数の来客者に店舗改装についてPRすることができ、杖や車いすでも気軽に来店できる店として高齢者や障がいのある方々を中心に快適な環境づくりをすることができました。

ゆったり空間を創出

▼改装後は、入口の引き戸と洗面所拡張により、ゆったり空間の創出がなされ、来客の方々へサービスの提供など滞在が長くなり、店販売の弱酸性トリートメント等高価な商品が購入され、売上が前年同月と比較し、3割増となりました。

2 子供からお年寄りまでがくつろげる緑豊かな店づくり事業

■泉山会館（各種商品小売業）－野辺地町商工会－

背景

▼特産である「カワラケツメイ」を使用した「けつめい茶ワッフル」や「けつめい茶ラテ」は町内外の顧客から定評があるが、現在は、外観が「和風居酒屋」での営業となっているため、「カフェ」としての存在が分かりにくくなっているためこれを改善する。

事業内容

▼子育て世代や若い女性客から、ゆっくりくつろげる楽しむ場所が欲しいというニーズもあり、世代間で交流できる場として、徹底した居心地の良い自然的な内装にあわせ、和風居酒屋イメージの店舗をガーデン・カフェイメージにふさわしい外装に仕上げた。さらに新規顧客の集客効果を上げるためのサインポール工事を実施した。

◆申請事業者◆

・泉山会館

高齢化の進展等で貸店舗の空きが多くなり、5年前から貸店舗の一部に自らカフェを開業させ現在に至る。従業員2人。

支援機関のサポート —野辺地町商工会—

今回の補助事業は「若者」「子育て世代」の来店者を増加させる取組であり、ターゲットのニーズを再検討するよい機会になったと考えております。

今後も情報提供や相談支援など事業者に寄り添った伴走型の指導・助言を継続的に行っていきます。

◆野辺地町商工会
青森県上北郡野辺地町野辺地１
☎0175-64-2164

事業者の声

店舗の存在が明確に！

▼本事業による外装の改修とサインポールを設置したことにより、店舗の存在が明確となり、これまで以上の集客効果がありました。

事業計画策定で進む方向が見えた

▼多くの人達に地元食材の良さをわかってもらうことができ、本当に良かったと思っています。またSNS等での広がりを見せたことにより新たなサービスを考えています。

事業に当たりこれまで勘や成り行き経営になっていたことがよく分かりました。活用すべき機関がこんなに近くにあることも再認識しました。事業計画策定により頭の中が整理され、進むべき方向が良く見えてきました。

3 昔ながらの製法で「山廃純米酒　安東水軍」の開発

■尾崎酒造株式会社（飲料・たばこ・飼料製造業）－鰺ヶ沢町商工会－

背景

▼創業150年を超える老舗として“昔ながらの製法”で一つ一つの行程を丁寧に、手を抜くことなく“本物の酒造り”に励んでいる。今まで「安東水軍」をご愛用いただいてきたお客様を大事に、玄人受けする地酒づくりに励み、新規顧客を開拓する。

事業内容

▼安東水軍ブランドを継承する、昔ながらの製法で造る山廃純米酒「安東水軍」の開発事業を実施する。また親しみやすく、わかりやすいラベルの製作を行う。併せて販促として、当社商品の販路開拓とPRを図ることを目標に新製品にちなんだエプロンや半纏等を製作する。

◆申請事業者◆

・尾崎酒造㈱

1860年創業、青森県西海岸唯一の酒蔵。津軽藩発祥の地として、藩政時代から長年続く伝統技術による製法を守り、丁寧な酒造りに励んでいる。従業員5人。

事業者の声

販促グッズや展示会で積極的に商品PR

▼展示会や商談会、各種イベント用に、半纏や帆前掛けを作成し、知名度アップを図ることができました。出展した展示会でも積極的にPRすることができ、日本酒や新商品の魅力を伝えられました。

販路開拓に繋がるイメージアップに

▼当社看板商品の「安東水軍」の真っ赤なラベルとは対照的に、山廃純米酒「安東水軍」の開発による新ラベルは、日本酒などのラベルやパッケージの製作に実績豊富で有名な業者に、白を基調とした中に赤を取り入れたデザインにして頂き、新商品の販路開拓に繋げるイメージアップを図ることができました。

支援機関のサポート ―鰺ヶ沢町商工会―

今回の補助事業は、新商品の開発でしたが、創業150年を超える老舗らしく、こだわりと情熱をもって事業に取り組んでいただきました。

今後も販路開拓などの情報提供や相談支援など、継続的な支援を行い、フォローアップをし、経営・技術強化等支援を行っていきます。

◆鰺ヶ沢町商工会
青森県西津軽郡鰺ヶ沢町米町25-1
☎0173-72-2376

4 店内改装で「津軽百年食堂」繁盛プロジェクト

■神武食堂（飲食店）－つがる市商工会－

背景

▼店舗は24人のキャパシティーしかないため、満席時は相席をお願いする場面が多い。また、相席依頼されても拒否して、帰られるお客様もいるという状況で、顧客のニーズに相反するものとなっており、販売の機会を逸している。

事業内容

▼混雑時の待ち時間を減らし、顧客回転率をあげるため、カウンター席と、空席ができないように、少人数対応テーブルを設置する。あわせて、店内壁のクロス張替を行い、店内の雰囲気作りとイメージアップを図る。またお待ち頂く間に使うベンチや飲物等を提供させていただくディスペンサーを設置する。

◆申請事業者◆

・神武食堂

1924年開業。「津軽百年食堂」の1つとして相当程度知名度があり、地域一番店として定評がある。従業員1人。

事業者の声

顧客の当店利用機会が増加！

▼小規模な店内改装（カウンター設置と少人数対応テーブル椅子の設置）とお待ちいただいているお客様への新たなサービス対応ベンチ椅子の設置とディスペンサーによるドリンク提供）によって、お帰りになる待ち客が減少し、顧客の当店利用機会が増加し、売上増進が図られました。

店舗改装に驚きの声

▼店内改装後に来店者からは、「きれいになったね」等店舗改装への驚きの声があり、店舗内のイメージアップに繋がりました。また少人数対応のカウンター設置やドリンクサービスによる来店者の囲い込みについても効果的で売上げアップにも繋がりました。

支援機関のサポート ―つがる市商工会―

今回の補助事業は来店客の囲い込みにより売上増進を図る取組でしたが、こうした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。

当事業の効果を分析しながら、再来店率の向上につなげるため、今後も定期巡回により、新メニュー開発等の情報提供や相談支援などを継続的に行っていきます。

◆つがる市商工会
青森県つがる市木造若宮16-4
☎0173-42-2449

5 軽食、テイクアウトの開設と整備事業

■なんぶ農援株式会社（飲食店）－南部町商工会－

背景

▼観光地に立地しているため、売り上げの9割は観光客が占める。レストランを経営しているが、最近は軽食やテイクアウトを選びたいとの要望もあり、通常のレストランだけでは食事のニーズに応えられないのが課題となっていた。

事業内容

▼軽食、テイクアウトの場を設置することで、レストランで受け入れできなかったお客様の受け皿となれる。また、料理も地域色を前面に出し、お客様に興味を持ってもらえるよう工夫する。設備では落ち着きのある雰囲気の照明にすることで、滞在時間も増え、売店への誘導にもつながり売上アップの相乗効果が得られる。

LED電球ミニクリプトン（25･40W相当）

IH寸胴鍋・蓋

IH電磁調理器

◆申請事業者◆

・なんぶ農援㈱

青森県南部町で28年前に卸売業、土産品小売業、飲食業を開始。平成9年より奥入瀬渓流の入り口で土産品小売業を開始。従業員5名。

支援機関のサポート ―南部町商工会―

今回の補助事業は、様々な観光客の食事のニーズに応える取組内容でした。

今後もこうした取組を定着させるには定期巡回を行い、メニュー開発支援、販路開拓などの情報提供や相談支援など、継続的な支援を行っていきます。

◆南部町商工会
青森県三戸郡南部町斗賀字下平 13-32
☎0178-75-1133

事業者の声

事業実施後 売上は15％増

▼軽食場、テイクアウト場の設置や料理を提供するためのIH調理器の導入、LED照明への変更を行ったことで、レストランの売上は前年同期比15％増加しました。

これまで、観光地なので、地場産のものを使用して凝った料理とばかり考えておりました。ただお客様の声をしっかりと聴いているうちに、旅行中軽食も食べたいとあり、提供側と消費者との考えのギャップを感じました。軽めの地元の物を食べたいという声から十和田産のごぼうを使用したごぼうどんを提供し、好評を得ました。今後もまた、お客様の声を反映出来る体制を整えたいと思います。

6 観光ぶどう園の店舗リニューアル及び広報活動による販路開拓事業

■株式会社アグリーデザイン（農業）－南部町商工会－

背景

▼生果生産部門は価格低迷が続いており、利益率の高い加工部門、観光農園部門が補完している状況であった。今後、利益率の高い部門でいかに安定した収益を得られるかが課題となっていた。

事業内容

▼一般顧客と直接つながることができる観光農園事業では顧客満足度向上を図るために、店舗内外装をリニューアルした。また、コアターゲット層である高齢者に対するDM送付及びインターネット広告への露出と予約受付専用ホームページ開設によるPRを行うことにより、相乗効果が期待でき売上アップにつながる。

工事前

工事後

◆申請事業者◆

・㈱アグリーデザイン

青森県南部町に12年前に創業。りんご、さくらんぼ等の果物生産から、漬物加工卸売販売。特産品各種のインターネット販売を行う。数年前から観光農園事業を開始。従業員4名。

支援機関のサポート ―南部町商工会―

今回の補助事業は観光農園部門の来訪者を増加させる取組でしたが、こうした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、再来店率の向上につなげるため、今後も定期巡回を行い、販路開拓などの情報提供や相談支援など、継続的な支援を行っていきます。

◆南部町商工会
青森県三戸郡南部町斗賀字下平 13-32
☎0178-75-1133

事業者の声

持続化補助金に感謝！

▼本来投資すべき案件があっても、コスト的な問題から先送りしてしまう傾向が強いと思われるため、このような事業は非常に有益な事業です。

事業実施後 来客数は10％増

▼内外装等のリニューアルにより、顧客から「以前よりかなり良くなった」との声をいただいた。特にトイレに関しては、コアターゲット層である高齢者の方からは、「入りやすくて良い」等々、かなり良い反応が得られた。また、DM用リーフレットを以前よりも広範囲の商圏に向けて発送したことにより、DMを送付したリストの中から14％もの高齢者施設の団体の予約を得ることができた。

7 誰もが目を引く「オリジナル紙袋・包装紙」製作事業

■みくに酒店（各種商品小売業）－東通村商工会－

背景

▼オリジナルブランドの地酒や地焼酎など他店にマネできない種類の酒を販売する。また、全ての顧客向けに宅配を実施するなど、地域密着型経営を実践している。しかし、高齢化・人口減少に加え平成26年7月岩屋バイパス開通により交通量（車の流れ）が変わる見込みであり、新たな販売戦略を練る必要があった。

事業内容

▼売上拡大のため、店舗のイメージアップと東通村の地酒

◆申請事業者◆

・みくに酒店

昭和58年設立、地元の酒屋および村内の自動販売機15台の設置運営など独自の経営スタイルを作り上げている。

「祈水」のPR及び販売促進に向けて、高い宣伝効果が期待できるアイテムとして、オリジナル紙袋（手提げ袋）と包装紙のロゴマークとデザインを3案～5案開発し、試作品の作成から実用化へ向けたデザインフォロー作業を実施した。統一感ある包装紙は、地酒のイメージの確立や、他のブランドとの差別化についても効果的であると考えた。

事業者の声

デザインが大好評！

▼包装紙・手提げ袋の作成で、商品の消費喚起が可能となりました。常連の顧客に見せたところ「わざわざ箱に入れなくても袋に入れたまま贈答品としても使える」といった声や包装紙を利用しての予約注文が7件ほどあり、大変好評をいただいています。

村外でブランド認知を

▼村外へ商品が持ち出されることで「祈水」の認知度を高め、新規顧客の獲得が可能となる。この取組は「祈水ブランド」に差別的優位を与えるための長期的なイメージ創造活動につながり、2年目では総売上額前年対比100万円の増大、3年目では200万円の増大が可能となる。

支援機関のサポート
―東通村商工会―

平成18年2月　JAPANブランド育成支援事業で産声を上げた「祈水」。東通村に拘った地酒「祈水」を、今後も広く知らしめる為、展示会・商談会等の情報提供、他の支援機関への相談同行、飲食店への紹介など販路の拡大支援を継続的に実施すると共に、ブランド価値の向上を図ってまいります。

◆東通村商工会
青森県下北郡東通村
砂子又沢内 9-35
☎0175-48-2081

8 さらなる多くのお客様の食卓へ！大間マグロ宅急便販路開拓

■株式会社魚忠（各種商品卸売業）－大間町商工会－

背景

▼売上全体の9割は、周辺に訪れる観光客である。当社はインターネット通販の楽天を利用し展開しており中トロの柵がネット店舗内販売ランキングの一位を獲得している。しかし大間マグロを使用した缶詰も加工・販売しているものの、消費者への認知度が低い状況であり、売上拡大を図る必要があった。

事業内容

▼売上拡大のため、マグロ缶詰の認知度向上、ビジネスチャンスの創出、販路開拓に取り組む。具体的には、宮城県仙台市「夢メッセみやぎ」で開催される「ビジネスマッチ東北2015」に出展し、社長の人柄も生かしたビジネス機会をつくり取引先の増加を見込む。また多くの人が集まる場所で商品PRを行い、自社のホームページを知ってもらう機会を作り、ネット販売に繋げた。

◆申請事業者◆

・㈱魚忠

平成20年6月開業。青森県大間町の観光スポットである本州最北端碑に通じる道路沿いに店舗があり、大間マグロを中心とした海鮮卸小売店。従業員3名。

事業者の声

取引先が5件増！

▼個人のお客様だけでなく、企業などの担当者と名刺交換をすることによって、販路開拓へのチャンスと成り5件ほどの新規取引先確約につながりそうである。自社のネット販売へのアクセス数は前年同期比35％増と通信販売額は10％増加傾向である。

経営指針を定めるきっかけになった

▼実際に物産展等でフェイスtoフェイスによって商談やコミュニケーションを図ることで、お客様の生の声を直接肌で感じることができ、今後の商品開発や改善・販売促進の参考となりました。また、来場者からは「マグロの血合いの缶詰めがあることは知らなかった。購入して食べたい。」との声が多くありました。

支援機関のサポート
―大間町商工会―

今回は、まぐろの缶詰の認知度向上と販路を開拓させる取組でしたが、このような取組を定着させるためには継続性が必要です。今後も定期巡回を行い、資金繰りなどの支援も併せて行っていきながら企業全体を包括的に支援していきます。

◆大間町商工会
青森県下北郡大間町大間 99
☎0175-37-2233

9 高齢化社会に対応した人に優しい宿づくり事業

■有限会社小島旅館（宿泊業）－岩木山商工会－

背景

▼顧客の高齢化に伴い、食事の際のテーブル席や洋式トイレの有無について問い合わせが多いが、当館の設備は食事とトイレも和式スタイルでニーズを満たしきれなく予約につながらないことが課題となっていた。

事業内容

▼二階の男女トイレ各1箇所、三階の男女共同トイレ1箇所の既存の和式トイレを洋式シャワー付トイレへ改修した。また、食事の際の畳用テーブルと高座椅子の設置を行った。これにより、高齢者など足腰が弱い方に対して館内設備の安全性・利便性の高さをアピールすることで顧客の満足度向上と新規獲得につながる効果が得られる。

◆申請事業者◆

・㈲小島旅館

青森県弘前市で明治時代に創業。嶽温泉郷にある古くから湯治場として親しまれてきた100%源泉かけ流しの温泉旅館。従業員2名。

事業者の声

設備の充実により顧客の評判は上々

▼洋式シャワー付トイレへ改修したことで、顧客より「トイレが快適になった」と喜ばしい声が寄せられました。また、テーブル・高座椅子での食事は寛げると非常に好評です。

事業実施後 予約数は10%増

▼電話での予約問い合わせでは、全館洋式シャワー付トイレ完備に加え、食事は畳用テーブル・高座椅子の用意が可能だと伝えると、予約を断られるケースが少なくなり、予約状況は前年同期比10%増加しました。

また、高齢者に優しい設備は、海外からのお客様にも好評で、今後の増加が期待できます。

支援機関のサポート ―岩木山商工会―

顧客の要望に応えるための取組みが、顧客の満足度をアップさせ、リピート率向上と新規客の獲得に繋がっているものと考えております。

お客様の声には、販路拡大への重要なヒントが隠されています。今後も、巡回訪問による顧客ニーズの把握、情報の共有・提供から、伴走型の支援を行っていきます。

◆岩木山商工会
青森県弘前市大字賀田 1-20-6
☎0172-82-3325

10 喫茶コーナーリニューアルとドリップコーヒーの販売

■菓子工房彩菓（食料品製造業）－佐井村商工会－

背景

▼お土産品の売上は減少傾向にあるが、無料提供サービスのコーヒーとセットで自家製パンを買い、店内で食べる顧客が一定数いる。無料提供コーヒーサービスは有り合わせのテーブルと椅子を用意して行ってきた。このコーヒー無料提供サービスは好評で口コミによって定着してきており、売上向上のために本サービスを活用して行きたいと考えている。

事業内容

▼売上拡大のため、顧客のターゲットを若い世代に絞った方向性で、店外持出が可能なドリップコーヒーの販売を行い、観光客を主体に新たな顧客の獲得を目指す。また、店舗リニューアル（看板の設置、イス・テーブルの買換えと店内のレイアウト変更）により若い女性客でも気軽に利用できる喫茶コーナーとして充実を図った。

◆申請事業者◆

・菓子工房彩菓

昭和43年開業。平成11年に店舗を新築移転。ケーキとパンの製造販売が主であり、代表者を含め家族4名で経営している。

事業者の声

雰囲気向上で売上アップ

▼ゆったりとした喫茶コーナーに改築したことで、いつもはパンの購入をするのみだったある女性客が「店が凄くきれいになったね。コーヒー飲んでいこうかな」と好評もいただいた。また、主婦の利用が10%増えケーキ・パンの売上が5%増加しています。

需要に対応したイメージアップができた

▼看板の破損・日焼けで店舗イメージが良くなかったが、看板設置によってイメージアップを図ることができました。店舗のリニューアルで喫茶コーナーの煩雑さを一掃し心地よい空間にできました。コーヒーのテイクアウト希望のお客様にはカップの販売で対応するようにしたことで、人出は今まで通りで対応できます。

支援機関のサポート ―佐井村商工会―

今回の補助事業は、店舗内外のリニューアルを行い、店のイメージアップを図る取組でした。後継者である長男夫婦の意見を取り入れ、専門家も利用した支援体制で、お客さんにもよい評価を頂いているようです。

今後も定期巡回を行い、軽微な相談から事業承継相談など、継続的な支援を行っていきます。

◆佐井村商工会
青森県下北郡佐井村
佐井大佐井 114-1
☎0175-38-2270

11 栄養成分分析（表示）による食の安心安全見える化事業

■株式会社松原煎餅店（食料品製造業）－三戸町商工会－

背景

▼大型スーパーの出店により取引していたお店が閉店する等、売り上げの減少を招いている。下降傾向の売り上げを持ち直すために店頭販売と地方発送に力を入れている。また新規顧客獲得するため松原煎餅のブランドイメージを高めるのが課題となっていた。

事業内容

▼食の安全に対する当店の姿勢を表すことが、ブランドイメージにつながると考え、商品パッケージに栄養成分分析を表示するため小ロット生産にも対応できるラベルシール作成機を導入した。これにより、ブランド力の向上を高めることができ、売り上げアップにつながる効果が得られる。

◆申請事業者◆

・㈱松原煎餅店

青森県三戸町に54年前に創業。従業員4名。

支援機関のサポート ―三戸町商工会―

事業所が抱えている問題点を整理することからスタートし、包装紙印刷コストダウンと、今後義務化される栄養成分表示（分析）について取り組みを進めることで申請書類をまとめた。補助金が受けられたことで、これまで躊躇していた課題を解決することが出来、今後は小ロット生産などの新商品開発についてもアドバイスしていきたい。

◆三戸町商工会
青森県三戸郡三戸町大字二日町 17
☎0179-22-2131

事業者の声

新た販路開拓につながった！

▼カロリーと塩分濃度が一目でわかることから「栄養成分がしっかりと表示されているので老人ホームの給食（おやつ）に使用できる」との評価を頂き、新規に1施設への納品につながりました。

他社との差別化を図ることに成功

▼エリア内でいち早く栄養成分分析表示をすることができ、他社との差別化を図ることができました。

また、以前は多品種ごとに袋を印刷していましたが、袋は統一しラベルに変更することで大幅なコストダウンにつながり効果は大きいです。本当にありがとうございました。

12 「60歳から始める癒しのフラダンス」周知のための宣伝事業

■三沢綜合チャームスクール（その他の教育、学習支援業）－三沢市商工会－

背景

▼当スクールは主婦層が多く、昨年、試験的に実施した団塊世代がターゲットの教室は大変好評だった。今後もHPでスクールの宣伝を続けながら若い世代にも積極的にアプローチすると共に、引き続き高齢者教室の拡大を目指し、売上の底上げを図りたい。

事業内容

▼スクールPRのための新聞折り込みチラシを利用した宣伝活動。同時に月謝・入会金の割引等を行い、お得感を出した。特に高齢者への周知を目的とし、会員獲得を目指した。チラシには、健康重視のフィットネススタイルであることを明記し、将来介護されない体づくりに興味を持っていただけるようにした。

◆申請事業者◆

・三沢綜合チャームスクール

昭和60年開校。「フラダンス」等を通じ、世の女性が心身共に健康で美しくなれるようにというコンセプトで活動。従業員2名。

支援機関のサポート ―三沢市商工会―

今回の補助事業では、広報チラシの作成配布を行いました。当三沢市も含め、広く全11市町村へ広報したことで反響も大きく、現在も他市町村まで出張し、多くの地区で教室・公演等を行っております。

今後は広告宣伝支援に加え、経営の効率化等も支援していきたいと考えております。

◆三沢市商工会
青森県三沢市幸町２丁目 1-1
三沢商工会館 1F
☎ 0176-53-2175

事業者の声

1ヶ月で19名の新規客！

▼事業を実施したことで、わずか1ヶ月で新規19名がフラダンス部門とヨガ部門の教室に入会し、売上の増加に繋げることができました。

知名度を高められた！

▼年金で暮らしている方々に割引を打ち出して、効果を出すことができました。それをきっかけにフラダンスやヨガを始めた方々が、知人を誘って入会につながるケースも出てきています。

スクールの知名度を高めることができ、高齢者や健常者以外の方でも、健康維持のためにフラダンスやヨガができることを知っていただくことができました。

13 津軽塗を活用した世界初の眼鏡商品を核とした新規顧客獲得事業

■メガネフラワー有限会社（小売業）－青森市浪岡商工会－

背景

▼本県伝統工芸技術である津軽塗の職人との共同開発により日常使用に耐える機能と性能をもった眼鏡のテンプル部分の製品化に成功したが、地元消費者に対する商品のＰＲをどのように行い新規顧客獲得につなげるかが課題となっていた。

事業内容

▼新規顧客獲得を図るため、作成したチラシ、パンフレット、ポスターを配布した。これにより、他のロープライスチェーンとは数段違った技術力とフォロー体制をＰＲした。さらにＴＶＣＭの活用により、広範囲の顧客へ対するＰＲを行い、販路拡大にもつながる効果が得られる。

◆申請事業者◆

・メガネフラワー㈲

弘前市土手町に35年前に創業。21年前に浪岡店開業。従業員４名。

事業者の声

津軽塗の新たな魅力の発信に寄与

▼津軽塗は全国的にも知られ、世界からも高い評価を受けている。津軽塗を活用した新商品の開発によって、伝統文化に対する新たな魅力を発信でき、また、津軽塗職人の収入増加にもつながる。

広告の多様展開で売り上げアップ！

▼チラシ等によりＰＲした当該商品への問い合わせが多数あり、来店数は前年同期比１０％増加しました。また、新規開設したホームページ（補助金未活用）への閲覧も開設１週間で５６０件ほどあり、チラシ等と併せたＰＲで既存商品の売上が前年同期比５％増となり相乗効果が得られました。

支援機関のサポート
―青森市浪岡商工会―

引き続き県外に向けた営業活動の展開を図ります。例えば、青森県出身者からなる県人会など、全国の津軽関係者に対して商品訴求を図っていくとともに、青森市が東京都赤坂に事業展開中であるビジネス交流拠点を活用し、首都圏企業との販路開拓に組むことを提案しながら、支援を継続して参ります。

◆青森市浪岡商工会
青森県青森市浪岡大字浪岡細田 105-1
☎0172-62-2511

14 地域資源を活用したご当地バーガーの開発と飲食スペース設置

■お菓子工房じゅうもんじ屋（食料品製造業）－中泊町商工会－

背景

▼現在この地区に、喫茶店など洋菓子を食べることができる店舗はなく、会合や、憩いの場としてのニーズも多くあり、惣菜パンの製造を始めたところである。今後お土産と洋菓子に対する需要のみならず地域住民の憩いの場、コミュニティスペースとしての需要がいっそう高まることが予想されるため、需要に応えられる経営戦略を立てる必要があった。

事業内容

▼当地区は漁業が盛んであるが、これらを活用したお土産があまり存在しない。本事業にてイカ・サメを活用したハンバーガーを開発し、オーブンレンジを設置する。またお土産としてアピールするためチラシの作製を行い、各観光施設や、商工会などに設置し、夏祭り等地域イベントで配布を行う。また、地域住民の憩いの場、コミュニティスペースとしての需要に飲食スペースを設けることで取り込んでゆく。

◆申請事業者◆

・お菓子工房じゅうもんじ屋

平成１５年４月旧小泊村派立地区で開店。生ケーキを中心に取り扱う菓子店。従業員２名。

事業者の声

新たなお客様が続々！

▼本事業により、観光客及び休暇で訪れた県内客への新たな掘り起こしができました。また、オーブンレンジの導入で、パン焼きは勿論、お客様を待たせることなく提供できるようになり、売上の増加が期待できるようになりました。

既存事業との相乗効果に期待！

▼開業から１２年、テイクアウトだけで営業してきたが、ハンバーガーを開発しイートインスペースを設置したことで、食事をしていただいた後にデザートとしてケーキを注文されたり、お土産として購入されたりする方が増加し、相乗効果につながりました。

支援機関のサポート
―中泊町商工会―

コミュニティスペースを提供し、そこから開発商品の周知を図っていく取組であり、今後はコミュニティスペースの定着と充実、新商品開発の継続が必要と思われますので、定期的な巡回をしながら、状況の分析と情報の共有をしながらの伴走支援を行っていきます。

◆中泊町商工会
青森県北津軽郡中泊町中里亀山 443
☎0173-57-2733

15 エクステリア商品（カーポート・サンルーム・風除室）の販路拡大

■有限会社板建ガラス工業（職別工事業）－板柳町商工会－

背景

▼昨今、大型量販店の展示品や広告戦略により、エクステリア商品の価格競争が激化し、弊社に対する問い合わせも３割ほど低下した。当社では価格競争ではなく。創業以来から掲げている「信頼」を重視し、広報戦略等を強化し販路開拓を行う必要があった。

事業内容

▼販路拡大を図るためホームページを作成し、商品の宣伝を定期的に行い月替わりでキャンペーンを行った。また、ホームページ内で簡易的な見積もりができるようにし、価格を明確にしてネット上で気軽に問合せができるように、専用の問合せ欄を設け随時返信するようにし、問合せをいただいたお客様へダイレクトメールの送付やコンテンツの更新、キャンペーン情報をフェイスブック等ＳＮＳを活用し発信を行った。

◆申請事業者◆

・㈲板建ガラス工業

昭和６０年設立。青森県板柳町の県道３５号線沿いにサッシ建具及びガラス工事業を生業とする会社を設立。従業員９名。

事業者の声

HP閲覧者は順調に増加

▼ＨＰ閲覧者は順調に推移しており数件の問合せがあった。ＨＰでは実際の施行風景を掲載していたため、お客様は「自宅のイメージができた」と好評でした。今後、お問い合わせいただいているお客様に対してもフォローアップを充実していきたいと思います。

安心感のある HPに期待大

▼取扱商品について興味を持った方が気楽にネット検索により情報を取得することができ、大手メーカーとリンクしたことでお客様から安心して問合せ等をいただくことが可能となり、これまでの事業活動ではカバーできなかった範囲に入り込むことができたことで、販路の拡大が図られ売上の向上が期待できます。

支援機関のサポート ―板柳町商工会―

今後の支援として、HPを窓口とするお客様を逃さないよう、新商品紹介等を掲載し、随時更新をしながらＨＰを効果的に活用する必要があります。巡回を強化しHP を基盤とした販促手法について各種支援事業等を活用し、継続的な支援をしていきます。

◆板柳町商工会
青森県北津軽郡板柳町
福野田実田 30-7
☎0172-73-3254

16 笑顔と賑わいの華づくり創出事業

■谷野生花店（その他の小売業）－野辺地町商工会－

背景

▼顧客層は特に高齢者の占める割合が多く、地域の世代間交流が重要になってくるため、全ての世代の方が気軽に立ち寄り、愛好家同士、独自の栽培技術や管理方法などを情報交換できるコミュニティスペースづくりをさらに強化していきたい。

事業内容

▼店内にトイレ設備がないため、新たにトイレ設備を設置し、若い女性や高齢者及び同伴する子ども等に安心とやさしい世代間交流の環境を提供した。

また店内にテーブルや椅子を設置し、休憩や情報交換ができるコミュニティスペースを設置した。

◆申請事業者◆

・谷野生花店

昭和５３年設立。生花の小売・卸売を営む。他店では実施していないセレモニー用の盆栽松レンタルを行っている。

事業者の声

事業展開に明るさ！

▼来店者の滞留時間が増加し、草花の栽培技術の情報交換など地域コミュニティの促進が図られました。また滞留時間の増加に伴い、売上が１５％増加しました。それによって今後の事業展開に明るさを感じることができました。

気軽に立ち寄れるお店に

▼これまでは、お客様とゆっくり話もできない状況でしたが、この事業実施でお客様との距離感も縮まりました。

トイレ等の環境整備も行ったことで、来店者の半分以上がテーブルにつき、歓談するようになり気軽に立ち寄れるお店として今後も積極的な事業展開ができると感じています。

支援機関のサポート ―野辺地町商工会―

今回の補助事業は地域コミュニティに貢献しつつ、売上を向上させるという目的で店内スペースの整備と新たにトイレを設置しました。

今後も情報提供等の支援を行うと共に、来店する顧客の傾向やニーズを分析し、売上が向上し、企業が発展していく為の経営支援を行っていきます。

◆野辺地町商工会
青森県上北郡野辺地町野辺地１
☎ 0175-64-2164

17 自社ホームページの大幅リニューアル制作

■株式会社三浦組（総合工事業）－藤崎町商工会－

◆申請事業者◆

・㈱三浦組

青森県藤崎町に建築土木事業者として63年前創業。管工事業等を取得し幅広いニーズに対応。従業員17名。

背景

▼高齢化に伴う顧客数の減少が見込まれている。一方、ネット社会化が進んでいる現在では、住宅購入に関する情報収集手段としてインターネットを活用する割合が増加することが予想されており、ネット利用の中心である30～40代の新規顧客獲得が課題となっていた。

事業内容

▼これまでのホームページは自社商品の売り込み要素が全くなかったが、創業63年の実績や木を知り尽くしたベテラン職人が施工した事例等、自社の強みと共に「想像以上の感動を与える家づくり」という企業理念をホームページ上でPRすることで安心して任せられる地元企業であることを認知してもらえ新規顧客獲得につながる効果が得られる。

支援機関のサポート
―藤崎町商工会―

今回の補助事業は、時代に即した情報発信を構築し、新規顧客獲得を目指すという、若い社長の想いを具現化する事業となった。消費者が住宅購入にあたり、情報収集をする手段、施工会社の選定、年代層等を調査・提案し、企業が保有する技術や実績といった強みを再確認しながら計画。

今後は、本事業とは別の視点からも販路開拓への情報提供等支援していく。

◆藤崎町商工会
青森県南津軽郡藤崎町大字西豊田1丁目5-1
☎0172-75-2370

事業者の声

今後も継続して情報発信を

▼情報発信が継続的に行わなければアクセス数は下降の推移を辿ると思われるので、情報の更新を定期的に行い、常に内容の濃い魅力ある情報を発信し続けていけるよう努めていきたい。

ホームページの高いクオリティに満足

▼素人では出せない高クオリティなホームページにより、公開後10日間のホームページアクセス数は1000件超で、良いスタートを切ることができた。完成した新しいホームページの評判は、職人・スタッフの紹介ページが好評であり、弊社の情報を発信したいという目的が予想以上に達成できた。

18 ホタテ直売所から前進する、六次産業化でブランド確立

■有限会社アラコウ水産（食料品製造業）－平内町商工会－

◆申請事業者◆

・㈲アラコウ水産

昭和61年創業。近年は調理を施しそのまま食べられるレトルト加工食品などを開発し、高付加価値を図っている。従業員18名。

背景

▼直売所がある沿線には、同業のホタテ直売所が点在し、看板や店構えに違いが無く、顧客は購買店舗の選択肢が無い状況である。また商品説明を度々する2階事務所は顧客を招きいれる造りとなっていない為、煩雑な場所での接客となってしまっている。

事業内容

▼ブランド化しつつある「カリポリ貝ヒモ」を全面に打ち出した建物看板を設置し、販売促進を行うと共にこの商品によりアラコウ水産のブランド確立を図った。併せて、店舗2階事務所内に「お買い物サポートコーナー」兼「商談コーナー」を新設し、顧客に対する万全のサポート体制を整備した。

支援機関のサポート
―平内町商工会―

今回の補助事業は「ホタテカリポリ貝ヒモ」をブランド化という取組でしたが、青森県の主要国道4号線沿いのホタテ直売所が多いこの地区に於いて他との差別化を図り、いかにブランド化できるか課題に取組み支援することができました。今後も看板・商談コーナーの効果を見守り継続的な支援を実施していきます。

◆平内町商工会
青森県東津軽郡平内町小湊小湊35-3
☎ 017-755-3254

事業者の声

看板設置で他店との差別化

▼屋外看板に商品名「カリポリ貝ヒモ」の看板を掲げることにより、同業のホタテ直売所との差別化を図ることができ、「カリポリ貝ヒモ」を製造している会社が当社であることをPRすることが可能になった。

増築工事でゆっくりとした商談が可能に

▼2階事務所を増築工事したことにより、商品展示コーナーと商談スペースを確保することができました。これにより、これまで他の顧客に気遣いながらの対応ではなく、別室でゆっくり商談することが可能となり、顧客からは非常に好評であり、満足して帰られる場面が多くなりました。

19 「田子牛」専門店のイメージと付加価値向上事業

■池田ファーム（食料品小売業）－田子町商工会－

背景

▼精肉販売は、お盆や歳末、イベント時が中心で、年間を通じて安定した収益を得るまでに至っておりません。また、贈答用としての販売でも商品の訴求力や付加価値感、ストーリー性を活かした宣伝が今一歩の状態であり、ブランド力向上が課題となっていました。

事業内容

▼田子牛の認知度とブランド力向上を図るため、パンフレット・ポスター・リーフレットを作成した。商品のストーリー性を付加させる工夫として「育む」をキャッチコピーとして用いた。ブランド力を向上させることで、売上アップにつながる効果が得られる。

◆申請事業者◆

・池田ファーム

青森県田子町で33年前に焼肉店、精肉販売を開始。従業員1名。

事業者の声

事業時実施後 売上は20%増！

▼レストランでの売上は対前年同期比20%増加、精肉販売でも対前年同期比8%増加しました。これは、「田子牛」の価格高騰の影響もありますが、付加価値がアップしたことも理由の一つと考えます。

付加価値性が高まりました！

▼高級感あるデザインと印刷クオリティにより、田子牛に対するイメージが向上できました。また、お客様の「田子牛」に対する反応が大変よくなり、付加価値性が高まりました。当事業で当社商品のポジショニングが向上しただけではなく、行政、商工会、生産者、町民をあげて推進している「田子牛」のイメージ向上にもつながりました。

支援機関のサポート ―田子町商工会―

今回の補助事業は、商品の付加価値を増加させる取組でしたが、こうした取組が定着し、お客様へ広く浸透させることが必要だと考えます。パンフレットの効果を分析しながら、今後とも定期巡回を行い、販路開拓などの情報提供や相談指導等、継続的な支援を行っていきます。

◆田子町商工会
青森県三戸郡田子町大字田子字風張 13-1
☎0179-32-2177

20 インターネット上のファンを実店舗へと結ぶサイン制作

■フラワーデザイン Flowers（専門サービス業）－黒石商工会議所－

背景

▼フラワースクールの指導がメインであったが、生徒の減少により売上が年々減少していた。花で何でも制作できるノウハウを活かし、フラワーギフトショップへ転換を図り、フェイスブックなどのネット上のファンを新規顧客として獲得したかった。

事業内容

▼大通りに面した立て看板を新しく設置し、お客さまの利便性向上を図ると共に、業務内容のPRを行った。また、スクール仕様だったパンフレットをリニューアルし、ブライダルやパーティーなどの目的毎に、フラワーギフトの写真、価格、解説を表記した。パンフレットは市内外の飲食店やエステサロン、展示会などで配布した。

◆申請事業者◆

・フラワーデザインFlowers

平成21年7月創業。フラワーアーティストが経営するフラワーギフトショップ。アレンジメント、ブライダルブーケ、会場装飾などを取り扱い「花で彩る日々」を提案している。

事業者の声

主要サービスの転換ができました！

▼補助事業完了後、フラワーギフトの売上割合が以前の2倍になり、主要サービスの転換ができました。フェイスブックのファン数は1.5倍、ホームページの1日当たりの閲覧数は5倍になり知名度がアップしました。

事業実施後の予想外の効果

▼看板設置で、新しいお客さまが迷わずご来店でき、商談がしやすくなりました。また、パンフレット配布後、事業所からディスプレイや小物の注文が増えました。パンフレットで商品の特色を理解して頂いたため、オリジナルギフト商品を適正価格で販売できるようになり、予想外の効果に驚いています。

支援機関のサポート ―黒石商工会議所―

Flowers さんの計画書は「自分にしかないノウハウを、お客さまの困りごとの解決や、お客さまの人柄に合わせたギフトの提案に活用すること」に主眼を置き、数年後どうありたいかが明確に描かれていました。今後も、将来のため今何をするのが効果的か、事業者さんと共に考え、事業者さん単独で計画・検証ができるよう支援します。

◆黒石商工会議所
青森県黒石市市ノ町5-2
黒石市産業会館 2F
☎0172-52-4316

21 地元食材のスィーツ製造と講演会による自店知名度アップ

■カフェ・デ・ジターヌ今井珈琲（飲食料品小売業）－青森商工会議所－

背景

▼コンビニでの珈琲提供が契機になるなど近年レギュラー珈琲に親しむ人口が増えてきているなか、青森は缶コーヒーの消費量が日本一など珈琲の味に馴染んでおり潜在的な需要が高いと思われた。当店は、近年全国でも数少ない（一社）日本スペシャルティコーヒー協会の「アドバンスド・コーヒー・マイスター」の資格を得るなどこだわりの営業を行っているが、県内へのコーヒー文化の更なる浸透と潜在需要への喚起が課題となっていた。

事業内容

▼珈琲に合う地元食材を使ったスウィーツの製造を目指して、フードコーディネーターからレシピや原料のルート・仕入方法などについて指導を受けるとともに、製パン、製菓に必要な基礎技術について専門家に依頼した。併せて、

◆申請事業者◆

・カフェ・デ・ジターヌ今井珈琲

平成17年2月創業。平成17年青森市東部地区で開業。翌年青森駅前に出店。東京の名店で修業したオーナーが珈琲豆の扱いと鮮度にとことんこだわった珈琲を提供。従業員4名。

スタンドミキサーや冷蔵ショーケースなどを購入した。また、専門家を招聘して地元で珈琲に関する講演会を開催、3，000枚のチラシを作成し当初の目標には届かなかったものの当日は100名を超える来場者があり、少なくとも半数は当店にとって新規顧客になり得る方々だった。

事業者の声

珈琲と地元食材のスウィーツの二本柱で地域の賑わいに貢献を！

▼開業から10年を迎え、自家焙煎珈琲店として珈琲豆一本で営業してきましたが、本事業を進める中で、珈琲とスイーツのマリアージュという思いのほかに、地元食材を使った身体に優しいものをという考えから、県がすすめる「食命人」の資格も取りました。青森の旅で出会った忘れられないカフェ、青森の方々の日常の生活に根付いたカフェ集いの場、憩いの場に上等のコーヒーとスィーツがあることは当店の大いなる発展につながり、ひいては地域ににぎわいを醸し出す一助になるものと確信しています。

支援機関のサポート ―青森商工会議所―

珈琲の自家焙煎技術、珈琲豆の扱いにとことんこだわり、コーヒーマイスターの資格を取得するなどで、競合他社との差別化を図り、地域への珈琲文化の普及につとめ、コーヒーの潜在需要を掘り起し、需要の拡大に繋がるよう支援して参ります。

◆青森商工会議所
青森県青森市橋本２丁目 2-17
☎017-734-1311

22 ベリーの販売における管理・保存体制の構築と販売戦略

■株式会社天の川（その他卸売業）/有限会社 松竹梅造園（職別工事業）－青森商工会議所－

背景

▼㈱天の川の敷地内にあったブラックベリーの甘酸っぱさと美味しさに惹かれ、㈲松竹梅造園と㈱天の川が連携して耕作放棄地などを活用して、平成25年末から木イチゴのブラックベリーの栽培を開始したのが契機。㈲松竹梅造園が栽培した果実は㈱天の川が全量買取し自社栽培の果実と合わせてメーカーや洋菓子店への卸や消費者向けの小売を行ってきたが、冷凍生果は品薄であり生果の通年確保とこれらを原料とした他社にない商品の開発が課題となっていた。

事業内容

▼㈱天の川と㈲松竹梅造園それぞれに冷凍庫を導入、随時収穫するブラックベリーの生果を保冷した。更に㈲松竹梅造園では、ブラックベリーの種と生果を分離するジューサーや運搬用の保冷ボックス、

◆申請事業者◆

・㈱天の川

平成23年4月創業。自社開発のアイディア商品の製造販売等。

・㈲松竹梅造園

平成5年2月創業の造園業。従業員7名。

㈱天の川ではブラックベリーのジャム等新商品を開発するのに必要な糖度計や簡易充填器具なども併せて導入した。食品試作では、ブラックベリーのアイスクリームや、ブラックベリーのフリーズドライを開発し商談会でもバイヤーからの評価は上々だった。

事業者の声

左記：㈲松竹梅造園
下段：㈱天の川

生果の安定納品が可能になりました！

▼今回大型の冷蔵庫を導入できたことで、収穫に合わせて冷凍保管ができるようになり、生果を㈱天の川に安定供給できるようになりました。納品の際にも保冷クーラーを活用し鮮度を落とさずに供給できます。

三内ブランドの確立を目指して！

▼弊社でも冷凍庫を購入したことでブラックベリーの保存体制が確立されたほか注文にも対応しやすくなりました。新たに開発したブラックベリーのアイスクリームなどの販売を安定・拡大させながら、三内丸山遺跡に次ぐベリーによる三内ブランドの確立を目指して行きたいと思います。

支援機関のサポート ―青森商工会議所―

当地におけるブラックベリーの認知度向上を図るとともに、ブラックベリーを活用した加工品の開発や販路開拓、拡大に向けた取組みについて、引き続き支援を行って参ります。

◆青森商工会議所
青森県青森市橋本２丁目 2-17
☎017-734-1311

23 地元農産物を活用した冷凍保存可能な洋菓子試作品の新規開発

■お菓子の家リーベシムラ（食料品製造業）－八戸商工会議所－

背景

▼昭和元年創業以来、家族経営を主体に3代にわたり洋菓子製造業を営んできたが、近年、市民病院の移転や都市計画道路の開通等から人通りの減少を余儀なくされているとともに、業務用販売もここ数年減少が続いており、地域密着型の経営を営んでいるものの、現在、売上規模は15年前をピークに減少の一途にある。

事業内容

▼商品化前の豆乳クリーム（復興庁・農水省補助事業により開発された）を活用して、地元の農産物資源（ブルーベリー・桑の葉・ガマズミ・レクラーク等）を添加した低カロリーで機能性に優れ付加価値の高い、冷凍保存可能な洋菓子を試作し、11月に青森県菓子工業組合主催の「2015はっちお菓子まつり」の無料試食コーナーにおいて、来店客80名を対象にアンケート調査結果を実施した。その結果、「見た目」「味」ともに8割以上の回答者から高評価を得たほか、口当たりが軽く食べやすく、しかもヘルシーで健康に良いというイメージが期待され、新商品としての市場の可能性が広まった。特に冷凍保存が可能なことから、地元産の農産物資源をトッピングやソースとして使用することによって、特産品としてネットによる全国販売の展開が期待できる。

◆申請事業者◆

・お菓子の家リーベシムラ

昭和元年10月創業。八戸市の中心街の玄関口に立地し小売を中心に洋菓子を提供。従業員3名。

事業者の声

今後も継続して製品を開発して、いつまでも愛される店を目指して！

▼今回は開発期間が短かったために、青森県南地方の桑の葉やガマズミ、レクラークなどの農産物資源を食材として使用した製品開発まで手が届きませんでした。しかし、イチゴ、ブルーベリーを使用して、豆乳クリームを活用した冷凍洋菓子の可能性が期待できることから、今後も継続して製品開発を進めていきたいと思います。開発に際しては、パッケージやネーミングも検討し、当地域で食べて育った子供たちが、将来、この地域に戻ってきて、再びリーベシムラの洋菓子を楽しみに来店してくれることを目標に頑張っていきたいと思います。

支援機関のサポート ―八戸商工会議所―

八戸市は全国有数の港町で、地域資源としては前沖で獲れるサバ等がイメージされていますが、山間部を中心にブルーベリーなどの地域資源も存在します。これらと豆乳クリームとを組み合わせた長時間持ち運び可能な冷凍菓子品としての市場可能性の広がりが期待される為に支援して参ります。

◆八戸商工会議所
青森県八戸市堀端町2-3
☎0178-43-5111

24 「あおもり藍」（地域資源）を活用したPRと新たな店づくり

■有限会社カネタ洋装店（織物・衣服・身の回り品小売業）－八戸商工会議所－

背景

▼昭和26年の創業以来、中心商店街の老舗の婦人用衣料品店として地域とともに歩んできたが、中心商店街の衰退に伴い来店客数も年々減少している。東日本大震災でも店内備品等が破損するなどの影響とその後しばらくの間は来店客数が激減したことなどもあり、中心街の活性化にも貢献していきたいと考えている一方、今後の事業継続に不安を抱えていた。

事業内容

▼青森で育成・生産された無農薬藍葉を使用し、あおもり藍産業協同組合が独自に開発した染料生成・染色技術（本藍100％パウダー染め）による製品「あおもり藍」を主力とした店作りを行う。「あおもり藍」は色落ちや退色等に対する染料堅牢性や抗菌・抗臭性を有しているほか、藍の成分によりアトピーの改善効効など肌トラブルを防ぐ効果もある。

具体的には「あおもり藍」の色を使った外看板の設置や、製品ディスプレイ、「あおもり藍」コーナーの設置によるPRを実施した。八戸市に唯一となる完全オーダーメードによる「あおもり藍」取扱店として、当店の認知度の向上を図った。

◆申請事業者◆

・㈲カネタ洋装店

昭和26年6月に創業。婦人向けの各種衣料品の販売、完全オーダーメードの婦人服の製造・販売などを行っている老舗。

事業者の声

地域唯一の店をPR！

▼地域資源「あおもり藍」といった新たなコンテンツを活用した店づくりを行った結果、八戸唯一の「あおもり藍」の取扱店として新たな顧客層へPRすることが出来、顧客の新規開拓につながりました。

あおもり藍の素晴らしさを積極的に情報発信！

▼今回の補助事業により、「あおもり藍」について情報発信した結果、お客様からは「あおもり藍の機能や美しさ・素晴らしさがわかった」などの声を頂くことが出来ました。これからも「あおもり藍」の認知度向上と市中心市街地の活性化に寄与していきたいと思います。

支援機関のサポート ―八戸商工会議所―

青森の地域資源である「あおもり藍」と自社の強みがうまくマッチングしました。現在は「あおもり藍」を使用した婦人服の新ブランドの立ち上げや八戸市唯一となる「あおもり藍」取扱店としての認知度向上に取り組んでいることから、引き続き支援を行って参ります。

◆八戸商工会議所
青森県八戸市堀端町2-3
☎0178-43-5111