



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たら幸いです。

東北経済産業局
産業部 経営支援課

目次

1

地元農産物を使用した健康志向の新メニュー開発と販路開拓
/備品購入、看板設置（精進スイーツ結び） みやぎ北上商工会

2

直送販売方式と工場直販方式で販路開拓と看板広告の設置
/看板設置（㈱関野材木店） みやぎ北上商工会

3

ホームページの開設及びネット広告による販路開拓事業
/HP作成（佐藤自動車工業） 登米みなみ商工会

4

ミニ展示室・商談室の建設と看板・のぼり等での販売促進
/看板設置、チラシ作成等（㈱藤丸工業） 登米みなみ商工会

5

東松島産フグの新商品開発と既存商品リニューアルによる販路開拓
/商品開発、パッケージデザイン等（かみの家） 東松島市商工会

6

「豊の取扱説明書」刷新と英語版作成による販路拡大
/パンフレット作成（㈱草新舎） 河南桃生商工会

7

訪日外国人を対象とした「干しあわび」ギフト商品の開発と販路の開拓
/パッケージ変更、ポスター作成（㈱マルヤ五洋水産） 南三陸商工会

8

店舗外観改装と古代米スイーツの販路開拓

/看板設置、HP作成等（タガの柵）

多賀城・七ヶ浜商工会



9

オリジナル商品「みみ揚」の商品パッケージの改良と販売促進

/パッケージデザイン、のぼり旗作成（三嶋八百屋）

加美商工会



10

『和食屋さんのデザート』製作場の建設による新規顧客の発掘

/店舗増築、チラシ作成（創作割烹水月）

玉造商工会



11

地域内連携とコミュニティと活用した情報発信での集客と販路開拓

/売場改装、案内POP作成等（㈱大沼旅館）

玉造商工会



12

生産能力増強を図る第二作業所・資材置き場化改装工事

/店舗改装（花の店とみた）

大崎商工会



13

ドローン（ラジコンヘリコプター）導入による撮影分野拡大事業

/備品購入（㈱アメリカヤ）

遠田商工会



14

印刷技術のフルサービス提供による販路開拓

/設備導入、DM作成（㈲及川印刷）

若柳金成商工会



15

納豆ヌードル・納豆パスタの改良・販路開拓

/新商品開発、パッケージデザイン等（㈲大永商店）

村田町商工会



16

新しい観光旅行の「元気応援ツアー」事業の展開

/パンフレット作成、新聞広告（仙台バスツアーズ㈱）

岩沼市商工会



17

自然豊かな風景を眺望しながら地元産蕎麦を提供する和風コーナー整備

/店舗改装、看板設置等（蕎麦処 千寿庵）

村田町商工会



18

小型高精度金型加工実績等の「みえる化」で顧客開拓

/パンフレット作成、看板設置等（㈲引地製作所）

丸森町商工会



19

「北のゆずケーキ」の開発

/商品開発、パッケージデザイン（㈱白石ハウビング）

柴田町商工会



20

地域を越えた斬新なこけし関連商品の開発とイベント展開

/新商品開発、ラベル作成（(有)木村商店）

蔵王町商工会

21

新商品の市場導入及び、販路開拓のための販促事業

/チラシ、H P 作成等（田所食品(株)）

亘理山元商工会

22

農林水産物の練り込み機械の導入とリーフレットの作成

/設備導入、チラシ等作成（みやぎのあられ(株)）

亘理山元商工会

23

観光客向け【松島ジェラート】の開発・販路拡大事業

/パッケージデザイン、パンフレット作成等（ジェラートS H O P ポポロ）

利府松島商工会

24

気仙沼発 手作り無添加のさんまつくだ煮新家族層向け宅配事業

/広告掲載、カタログ等作成（(有)ケイ）

気仙沼商工会議所

1

地元農産物を使用した健康志向の新メニュー開発と販路開拓

■精進スイーツ結び(飲食店)ーみやぎ北上商工会ー

背景

▼事業主は、現在の食育の基となっている「マクロビオティック」の考え方を取り入れ、玄米菜食を基本に健やかな身体を養う食養法をお客様に提唱し、店舗運営を行ってきたが、利益率が低いことから客単価を意識した新メニューの開発と、現店舗の視認性が悪く、お客様から認識されにくいことが課題となっていた。

事業内容

▼20〜30代の女性をターゲットに、豆乳クリームを使



◆申請事業者◆
・精進スイーツ結び
宮城県登米市に2年前に市のふるさとベンチャー創業支援対策事業を活用して創業。従業員3名。



用した冷たい洋菓子やドリンクを効率よく販売するための冷蔵ショーケースと保管用の冷蔵庫を購入した結果、果実酒やオーガニックビールとともに提供することができるようになり、女子会等の利用増につながった。また看板を設置することで認知度向上が図られ、売上アップにつながることができた。

支援機関のサポートーみやぎ北上商工会ー

「事業計画の作成をはじめ、改めて自社の現状と今後の方向性について確認でき、経営に対し自信を持つことができた。」と感謝の言葉が寄せられました。

今後も定期巡回を通じて、販路開拓などの情報提供や税務支援など、伴走型支援を行って参ります。

◆みやぎ北上商工会
宮城県登米市中田町
宝江黒沼字大海崎 6
☎0220-34-3255

事業者の声

売上は前年
同月比18万円増！

▼「限定スイーツ」と「豆乳スムージー」の販売を始めたところ、1か月の売上が前年比18万円増となった。特に、豆乳スムージーは好評で、「通年で提供してほしい」との声が多かった。プラスチック製容器での販売も行い、テイクアウトにも対応したところ、お土産品で購入するお客様も多かった。

安定した売上の維持ができた
維持ができた
▼本事業により設備導入ができ、以前から要望のあった新商品の販売が可能となり、顧客ニーズに応えることができ、また、看板設置により新規顧客の開拓にもつながった。安定した売上の維持が可能となったため、販路拡大を目指し商談会等にも積極的に参加できるようになった。

2

直送販売方式と工場直販方式で販路開拓と看板広告の設置

■有限会社関野材木店(木材・木製品製造業)ーみやぎ北上商工会ー

背景

▼製材業者は原木高と製品安に追い打ちがかり厳しい状況にあることから、販売コストを削減させる直送・直販方式へ比率を高めていくことが持続的な経営を行う上で重要との認識を持っていた。

また現在、個人顧客に対しても木材の直接販売を行っており、製品の品質や寸法・精度に満足頂いているが、現在の店舗の外観を見る限り、個人向けに販売しているのか、



◆申請事業者◆

・関野材木店
宮城県登米市で37年前に製材業として創業。従業員12名。

業者向けの販売なのかわかりにくいとの声を頂き、店の存在をアピールしていくことが課題となっていた。

事業内容

▼これまでの直送販売方式は、県外の事業者が主となっていたが、新たな販路開拓を図るべく、地元をはじめ県内の大工・工務店向けに直送販売方式・工場直販方式の導入を始めた。導入にあたっては、工場の立地条件を活かして明瞭性のある効果的な看板広告を作製し、工場屋根を改良して、屋上に設置を行った。これにより流動客の集客力を高めることができ、売上アップにつながることができた。

支援機関のサポートーみやぎ北上商工会ー

今回の補助事業は、新たな販売方式の導入と広告看板設置による個人顧客を取り込む取り組みでしたが、定着させていくためには、継続的なプロモーション活動が必要であると考えます。今後、更なる経営力向上に繋げていくため、定期的な巡回訪問を通じて情報提供や相談支援など伴走型支援を行って参ります。

◆みやぎ北上商工会
宮城県登米市中田町
宝江黒沼字大海崎 6
☎0220-34-3255

事業者の声

事業実施後
売上は20%増

▼看板設置後、大工・工務店4社との直接販売取引を開始することができた。また、看板広告を見た個人のお客様が直接工場に足を運んで頂ける機会も多くなり工場直販件数は前年同期比20%増加させることもできた。

新たな顧客獲得につながった
▼県外だけでなく県内の直送販売方式による取引が開始できたことで、輸送コストが削減され経営の改善が図られた。また、工場直販方式を本格導入したことによって新たな顧客獲得につながることができた。これまで潜在顧客であった地元業者や個人に販路開拓したことで顧客層を広げることができた。

ホームページの開設及びネット広告による販路開拓事業

佐藤自動車工業(自動車整備業) - 登米みなみ商工会 -

▼従来のカーディーラーや、

事業内容

路開拓が課題であった。

▼自動車保険の改正により保険修理を使ったときの保険料の増額もあり、実費での修理が増えてきている。実費修理ということで良品質で高価なイメージのカーディーラーよりも安価な専門店をインターネットなどで探す傾向にある。人口減等により顧客数は減少傾向にあるため新たな販路開拓が課題であった。

背景



一般整備工場からの修理依頼の他に、新たにホームページの開設と大崎市栗原市の推定30万台の車、ユーザーを対象としたネット広告を展開することで、集客を見込めなかった一般顧客に対してアピールし認知度を高めることができ販路拡大並びに販売促進につなげることができた。



◆申請事業者◆
・佐藤自動車工業
宮城県登米市に41年前に創業。自動車板金塗装修理が主業。従業員4名。

支援機関のサポート
— 登米みなみ商工会 —

今回は新規顧客獲得に向けたホームページとネット広告の開設でありました。効果が出せるよう継続的なネットによる販売促進PRが必要と考えられます。今後は内容を分析しながら、販路拡大に伴う売上げ増進に繋がるよう定期巡回と、販売促進策等の情報の提供や相談指導等、継続的な支援を行って参ります。

◆登米みなみ商工会
宮城県登米市米山町
西野字的場 181
☎0220-55-2331

当社の信用が高まった
▼ホームページを持つことにより、たくさんのお客様に当店のサービスを知ってもらうことができました。安かろう悪かろうの仕事はしない、クレームゼロの維持など当社の理念をPRでき、会社

ホームページの重要性を実感
▼ホームページ閲覧後の問い合わせや、ネット広告からの直接の問い合わせが、開設後約20日の間に数件あり、2件の成約で約18万円の売り上げがあった。事業実施の成果が確実に現れていることを実感しています。

事業者の
声

ミニ展示室・商談室の建設と看板・のぼり等での販売促進

有限会社藤丸工業(総合工事業) - 登米みなみ商工会 -

背景

▼東日本大震災後、住宅施工は伸びている。住宅をハウスメーカーで建設した方から外構工事を依頼されるケースが多くなる。工事費が高くなる傾向が強く、デザイン性も重視されない設計のためか不満に感じる施主が多い。また、近隣の方からは外構工事をどこに依頼してよいかわからないとも言われ、当社の業務内容が認知されていないことに



▼自社を多くの顧客に認知してもらうため、看板・のぼり旗を設置した。また、施主の希望にこたえる企画力、技術力、提案力を記載した販売促進用チラシを作成配布した。さらに、資材サンプルや各種カタログを常設する展示商談室を既存のウッドデッキを改築し、施主のニーズに対応する商談環境を整えた。これにより、流動客の集客力を高めることができ、売上アップにつなげることができた。

事業内容

◆申請事業者◆
・(有)藤丸工業
宮城県登米市に27年前に創業。企業理念:「もっとと素敵に住環境創造に貢献」従業員5名。
気づき認知度向上にどう取り組むかが課題であった。

支援機関のサポート
— 登米みなみ商工会 —

専門店としての技術力、提案力を町内外に広く認識してもらい販路拡大、売上増進に繋げる取り組みでした。
今後も補助事業で取り組んだ展示商談室や販促チラシを効果的に活用し、進捗状況を確認しながら、販路開拓に繋がるよう引き続き支援して参ります。

◆登米みなみ商工会
宮城県登米市米山町
西野字的場 181
☎0220-55-2331

経営の安定が
図られた
▼営業内容を記載した自社PR看板及びのぼり旗を設置したことで、地域に少ない外構工事の専門店であることが認識され、近隣の一般住民からの受注による売上アップ及び販路拡大により経営

お客様のじつくり相談
できる環境が整った
▼展示商談室の建設により、施主が豊富な資材サンプルや各種カタログを見ながら設計、施工プランをゆくり、じっくり相談できるようになり、見積りを依頼しに来たお客様から好評をいただきました。

事業者の
声

の安定を図ることができました。

5

東松島産フグの新商品開発と既存商品リニューアルによる販路開拓

■かみの家(宿泊業)－東松島市商工会－

背景

▼宿泊客は近年団体から少人数化し、観光客も見学型・豪華グルメ志向から体験型・地域グルメ志向へと変化している。このような中で、東日本大震災以降、観光客が減少している当地にあって、活用できる観光資源として、地元で漁獲されるフグを使った新商品を開発し、売上アップと販路拡大につなげる方法を検討することとなった。

事業内容

▼東松島産フグを使った真空



◆申請事業者◆
・かみの家
宮城県東松島市に21年前に創業。震災で被害を受けた民宿は平成27年11月より営業を再開。従業員4名。



パック品を開発し、既存商品の海苔佃煮と海苔ラー油をリニューアルすることで地域資源のブランド化が図られ、宿泊料金売上の増加と真空パック商品販売による販路拡大につながった。また、既存商品のリニューアルも行い、ラベルデザインを変更しブランド力の向上を図ることができた。

支援機関のサポート
—東松島市商工会—

今回の補助事業は地域で活用されていなかった資源を活かした取り組みであり、地域の新たな魅力を発信することができました。

本補助事業での取り組みの進捗状況を確認しながら今後も販路開拓などの情報提供や相談支援など、継続的な支援を行って参ります。

◆東松島市商工会
宮城県東松島市矢本字河戸7
☎0225-82-2088

事業者の
声
チャレンジ意欲が高まった
▼生鮮魚介類の商品化は初の試みでしたが、品質を損なわないような工夫を加え、細菌検査を行った結果、解凍後、8日間の賞味期限を保つことができる新商品(冷凍品)を開発することができ、繁忙・繁閑期に左右され

ないフグ料理の提供が可能となりました。
当地域は震災復興の最中であり、平成28年3月には月浜地区の堤防が完成予定となっており、7月には海水浴場も再開される見込みとなっておりますので、今回開発した新商品を大いにPRし、当館への来館者の増加を通じ、売上アップを目指していきたいと考えております。

6

「畳の取扱説明書」刷新と英語版作成による販路拡大

■株式会社草新舎(その他の製造業)－河南桃生商工会－

背景

▼近年の新築住宅の畳は、洋風化と生活様式の変化に伴い、年々減少している。デザイン住宅に馴染む自然素材の床材が求められている現状の中で、そのニーズから「畳」が排除されないために「畳」がどのようなものであれば受け入れてもらえるかを検討した結果、「形の組合せ」ができるデザイン畳を開発した。販売を開始したものの、顧客からは購入後にどのような取扱いをしたら良いのかわからないとの声をいただいた。



事業内容

▼顧客に正しい取扱いをお伝えするため「畳の取扱説明書」を作成し安心して購入・使用していただくことで当社の信頼性向上につながる。また、海外から本製品への問い合わせもあるため、英語版の説明書も作成した。これにより海外への販路開拓に寄与することにつながる。



◆申請事業者◆
・(株)草新舎
宮城県石巻市に6年前畳製造販売業として創業。従業員4名。

支援機関のサポート
—河南桃生商工会—

今回の補助事業は事業所の信頼性向上による国内での販路拡大と海外への販路開拓に取り組むものであり、本格的に海外展開するには事前準備が必要。今回の事業の効果を分析し、早期海外展開実現に向け、関係機関と連携しながら「手段」「展開先国」などの調査を実施し、継続的な支援を行って参りたい。

◆河南桃生商工会
宮城県石巻市前谷地字上樓屋13-1
☎0225-72-3586

事業者の
声

日本古来の生活文化の
継承に貢献できた

▼本補助事業の実施により製作した「畳のお手入れ帖」(取扱説明書)500部を当社が出展した新価値創造展(東京ビックサイト)の来場者へ配布した。当社製品の「草新

シリーズ」への関心も高く、「畳のお手入れ帖」についても「畳の取扱説明書を初めて見た」ととても親切な説明書だ」など高い評価をいただいた。また、会場には海外ユーザーも訪れていたため、積極的に配布、立ち止まって説明書を読む姿が見受けられた。日本古来の生活文化の継承と海外へ日本の高い技術力をアピールすることができた。

7

訪日外国人を対象とした「干しあわび」ギフト商品の開発と販路の開拓

■株式会社マルヤ五洋水産(食料品製造業)ー南三陸商工会ー

▼近年急増している訪日外国

事業内容

課題でもあった。

香港を経由して他国へ出荷するため中間コストが発生し高価な商品となっている。適正価格で安心安全な「干しあわび」を提供することが命題であり

背景

▼日本の干しあわびは江戸時代から作られている伝統的な水産加工品であるが、ほぼ全量が香港へ輸出されており、



人(特に中華圏富裕層)を対象に、商品をギフト化し、パッケージは専門家指導により高級感のあるものにした。また認知度向上を目的に展示用ポスターも作成。一過性の流行ではない持続的な評価を狙うブランド戦略を展開することで売上アップにつながるかと考える。



◆申請事業者◆

・(株)マルヤ五洋水産
宮城県南三陸町に40年前創業。三陸海岸の海産物(主にあわび、めかぶ)の加工製造・卸売。従業員15名。

支援機関のサポートー南三陸商工会ー

今回の補助事業では、輸出用の干しあわびの販売不振を解消する為、訪日外国人向けのお土産を想定した商品開発と販路開拓等を行いました。今後はターゲットとする訪日外国人の動向や日々変化するニーズを鑑みながらブランド戦略を展開し、国内外展示会・商談会への出展など海外展開を支援して参ります。

◆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

産地全体の経済活性化に寄与
▼東日本大震災にて施設、設備が被災し補助金を活用して何とか事業再建は果たしました。しかしながら復旧を行っても、従前の事業だけでは復旧資金の返済に追いつかない状況でありました。新たな収益を模索していた中で、国内では

一般に流通していなかった三陸産干しあわびのお土産品化について商工会に相談したところ、事業化するべきと助言をいただき、本事業を活用して新たな商品としてパッケージ化を行った結果、素材そのままの流通では難しかった付加価値が可能となり、当社の付加価値も3%程度向上しました。商品は高価格であり、取扱店舗も限られておりますが、少しずつ取引先にも認知されてきております。これから地道な販路開拓を行って参ります。

事業者の
声

8

店舗外観改装と古代米スイーツの販路開拓

■タガの柵(飲食店)ー多賀城・七ヶ浜商工会ー

▼店舗の認知度を高めるため

事業内容

お店が分からない」との声や、お店のことがかかるリーフレットが欲しいとの要望もありニーズに答えられていないことが課題であった。

背景

▼カフェで提供しているコーヒーは好評で、リピーターも多い。後に多賀城の特産・古代米を使ったスイーツの提供も始めた。しかし、店舗外観に目立った看板もなく「何のお店か分からない」との声や、



にガラスサインと壁面看板を設置した。また、商品のPRを行うため、ホームページの構築、リーフレットの作成及びメニュー表と卓上POPのデザインを一新した。店舗の存在と商品の魅力が伝わるようにすることで新規顧客獲得と売上アップにつながる効果が得られる。



◆申請事業者◆

・タガの柵
中小企業庁総合補助金事業の採択を受け平成26年多賀城市で創業。

支援機関のサポートー多賀城・七ヶ浜商工会ー

今回の補助事業は、多賀城を訪れる観光客のみならず地元一般住民に向けた広報事業として本事業を支援して参りました。地域に根づかせる為には、今回の広報周知事業のみの一過性で終わらせることなく、事業成果(反響)を調査検証し、事業主とともに来店に繋がる仕組みづくりを支援して参りたい。

◆多賀城・七ヶ浜商工会
宮城県多賀城市伝上3-1-12
☎022-365-7830

事業者の
声

地域に根ざした
カフェをPRできた
▼サービス内容を書いた看板を設置、ガラスサインを変更したことで新規のリピーターが増えました。またPOPとメニュー表で商品の特徴が伝わったことにより注文もこれまでの1.5倍に増えました。ホームページを

公開しアクセスも順調に伸びています。チラシのポスティングも行いましたが、当初は業者に依頼する予定を、お客様一軒一軒のお宅に訪問し手渡しすることで地域に根ざしたコミュニケーションカフェをPRすることができ、「今度行ってみます」との声を頂き新規顧客獲得への期待を持つことができました。店のコンセプトやストーリーをより分かり易く伝えることの重要性を認識しました。

9

オリジナル商品「みみ揚」の商品パッケージの改良と販売促進

■三嶋八百屋(飲食料品小売業)ー加美商工会ー

▼売上拡大のため、人気商品のリニューアルとPRを行う

事業内容

▼当店は地域の豆腐屋として、地元のお客様を中心に営業してきたが、数年前より取引先の廃業や近隣の大型スーパー等の低価格化により、売上も2割程度低下している。大型スーパー等との差別化を図り、地域に根ざし持続的に営業を行っていくために当店の強みを出した経営を行っていく必要があった。

背景



た。当店で人気の出てきたステックタイプの油揚げを、当初は無地透明の袋の包装で販売を行っていたが、新しく、商品名、店名の入ったパッケージを作成した。また、商品名を「みみ揚」としてのぼり旗を作成し店頭や各種イベント販売時に設置し商品のPRに努め、地元のお客様、特に若年層や観光客の顧客開拓を図った。



◆申請事業者◆
・三嶋八百屋
昭和18年の創業。宮城県加美町宮崎にて豆腐製造販売、食品、雑貨等の販売を行う。

支援機関のサポートー加美商工会ー

今回の補助事業は当店独自の商品の訴求力を高め、若い世代の方にも興味、関心をもって来店していただけるきっかけをつくる取組でしたが、認知度の向上には、継続した販促活動が必要だと考えます。

今後も巡回指導を通じ、販路開拓の情報提供や相談指導など、伴走型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

観光客へのPR成功
▼事業主は、地元の豆腐屋として、地産地消を基本に安心・安全な食の提供を目指し、地元の人に喜んでもらえる店づくりを理念としてきた。この理念の下、補助事業では地元のお客様や、観光客に対して、伝統の安全食「みみ揚」のPRを図るとともに、売上の拡大に

事業者の声

も繋げることができました。
売上大幅アップ！
▼みみ揚って何？と言う来店客も増え、地元を初め、町内外のお客様の「みみ揚」に対する認知度がアップしました。また、観光客のお土産としての需要も増えてきており、「みみ揚」の売上は好調です。みみ揚の相乗効果で、既存商品の売上にもつながっており、年間売上は前年と比べ大きく伸びました。

10

『和食屋さんのデザート』製作場の建設による新規顧客の発掘

■創作割烹水月(飲食店)ー玉造商工会ー

背景

▼ここ数年は葬儀や法事関係が売上の半分以上を占め、そのお客様も古くからの付き合いがあるお客様が中心で、ランチ目当てのお客様や若い世代の新規顧客の来客数が少ない。周囲では本格的なデザートやお土産用デザートの需要が高まっており、その顧客ニーズに対応できるよう経営改善を行う必要があった。

事業内容

▼お客様や観光客のニーズに対応出来るよう和食屋さんのデザートの新規開発を目指し



た。そのためには現在使用している施設とは別の施設が必要となるため、デザート製作場を建設し、デザート製作及び卸売等を実施した。
また、新商品デザートのPR用チラシを3,500部作成し新聞折込みや道の駅にて配布を実施し、幅広い年代層に周知するとともに、新規顧客の獲得を図った。



◆申請事業者◆
・創作割烹水月
明治38年創業。平成21年に店舗を現在の場所に移転し、現在は7代目が創作割烹として営んでいる。従業員2名。

支援機関のサポートー玉造商工会ー

今回の補助事業は、デザート開発・販売で、新規顧客を獲得する取組みでした。補助事業の効果を高めるためにも観光拠点での周知やチラシなどによる継続的な周知を図ることが必要と考えます。事業所を取り巻く市場の動向や顧客ニーズなどを把握し、継続的に伴走型の支援を行って参ります。

◆玉造商工会
宮城県大崎市岩出山浦小路40-5
☎0229-72-0027

事業者の声

道の駅に納品！
▼デザート卸売が可能になったことで、当市の観光物産施設である「道の駅あ・ら・伊達な道の駅」に納品することが決定し、1日平均約2,000人訪れる観光客に対し、商品販売する機会を得るとともに幅広い年代層へ当店の認知度向上を図ることができました。

経営改善のきっかけになった
▼本事業により新たな常連のお客様を獲得していくきっかけづくりを考えさせていただけたと同時に、実際にデザート製作専用施設の建設によるデザートの卸売を実現出来たことにより、今まで出会うことが出来なかった遠くのお客様にも当店を知ってもらうことが出来るようになりました。

11

地域内連携とコミュニティと活用した情報発信での集客と販路

■株式会社大沼旅館(宿泊業)ー玉造商工会ー

▼新規客の獲得及びリピター確保のため、情報発信の拠

事業内容

▼当旅館は、年末年始、お盆、GWは稼働率100%であるが、それ以外は紅葉時期を除き、閑散期となっており、平日を中心にネットに力を入れ集客を図っている。東鳴子温泉周辺の旅館等が12件あり、宿泊料金は8,000円前後で周辺旅館に於いて大差はない状況にあり、独自性を出した誘客戦略の策定が求められていた。

背景



点としてロビー売店のリノベーションを行い、地元農家とコラボして作る「なるこりん」のシリアルや地産泡酒「鳴子の風」等を販売するための設備を購入・設置して、地場産品の紹介・販売を強化した。また、当館のはなれ山荘と茶室の有効活用を図るため、利用方法や説明を記した案内POP、地場産ドリンクのメニュー表など情報ツールを一新した。



◆申請事業者◆
・(株)大沼旅館
1910年、明治後期に創業した宿であり、東鳴子温泉に位置している。従業員4名。

支援機関のサポートー玉造商工会ー

今回の補助事業は、ロビー売店のリノベーションにより観光客の誘導と再来店率の向上を図る取組みです。地域内8店舗で作る「ゆなかも倶楽部」の効果や地域の現況と観光客のニーズを調査分析し、誘客を図るための情報提供や相談支援等、経営の安定が図れるよう持続性のある伴走型の支援を行って参ります。

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

新たなスタートをきれた
▼ロビー売店リノベーションにより、売店売上5%増、立寄り客6%の売上の増加が期待できることとなりました。山荘や茶室など普段活用されていない貴重な自社資源の周知により、当社企画の参加者が8%増加見込まれることとなりました。

地域のにぎわいに貢献！
▼当館のロビー売店が地域のアンテナショップの役割を担うことで、地域商店への波及効果が期待でき、疲弊する地域の賑わい創出及び地域の活性化が図られるとともに、今後「ゆなかも倶楽部」の連携事業を継続的に実施することで、競合他社との差別化が図られ、経営の持続的な発展につながる事が期待される。

12

生産能力増強を図る第二作業所・資材置き場化改装工事

■花の店とみた(その他の小売業)ー大崎商工会ー

▼元々ある作業所には機械を入れる関係もありスペース的

事業内容

▼花の小売店が苦戦する中、当店を含め花の仲卸店のニーズは少しずつ高まっている。花束製作用の大型機械を導入することに併せて、新規納品先への営業をしていくにあたり、新規市場としてネットやFAXより注文を受注し、宅配を使つての納品を新しいビジネスとして検討していく必要があった。

背景



に手狭になるとともに、さらなる物量の増加を図るため、梱包・包装資材などの保管場所も以前より必要となることから、現在の店舗兼作業所の2階を改装し第二作業所・資材置き場を作った。併せて、第一作業場で主に機械による加工を行い、第二作業所にて下準備や包装梱包を行うなど作業場の役割分担整理を行った。



◆申請事業者◆
・花の店とみた
1981年設立開業。平成21年に事業継承して現代表が就任。菊類を中心とした仏花がメイン商品となっている。従業員1名。

支援機関のサポートー大崎商工会ー

今回の補助事業は生産能力増強を図り卸売部門を強化させる取組であり、セミナーの開催を始めとした各種支援を行ってきました。

新規取引先の獲得・増加も進んでおり、事業の効果を分析しながら、今後も定期巡回を行い、販路開拓に向けた相談支援など継続的な支援を行って参ります。

◆大崎商工会
大崎市三本木字しらとり 3-7
☎0229-52-2272

生産量が20%増加
▼1階作業場で主に機械による花束加工、第二作業所にて下準備や包装梱包作業を行う役割分担整理ができたことで、お盆等花束需要の繁盛期へ対応で約20%程度の生産量増加が可能となり、大手スーパー等への卸売り取扱量を増加させることができた。

新たな販路の開拓に成功
▼花束の卸売部門の強化を目指していましたが、本補助事業により、花束の加工生産能力増強が図れたことで、大手スーパーのほかコンビニなど新たな販路の開拓に取り組むことができました。その結果、経営の持続的な発展につながったと思っています。

13

ドローン(ラジコンヘリコプター)導入による撮影分野拡大事業

■株式会社アメリカヤ(その他の生活関連サービス業)ー遠田商工会ー

背景

▼少子化の加速に伴う学校アルバムや結婚式の撮影需要も全国的に減少している事が影響し、当店への需要は縮小傾向である。撮影に対する顧客ニーズも多種多様化している事から、撮影技術だけではなく、これまでに無い違った提案を早い段階で組み込んでいく事が重要となっていた。

事業内容

▼更なる顧客満足度に繋がる提案として、上空撮影用ドローンを導入した。現在、以前取引先であった建築業者からも特殊用途撮影(高所撮影)の問合せが増えてきている事から特殊用途撮影に対応する。また、これをきっかけとしてブライダルや学校アルバムのみならず時期折々の各種イベント等に対し新たな撮影を提案し、需要拡大を図った。



◆申請事業者◆

・(株)アメリカヤ
昭和42年に創業。宮城県北部を中心に、写真撮影、写真現像、プリント焼付を主な業務としている。従業員4名。



支援機関のサポートー遠田商工会ー

特殊用途撮影という顧客ニーズを的確に捉え、今回は、自ら需要を拡大する取組みを行いました。今後も変化するニーズに対応しつつ、提案型の事業展開が必要だと考えます。

これからも相談支援や各種情報の提供などを継続的に行い、販路拡大や事業発展につながるよう支援を行って参ります。

◆遠田商工会

宮城県遠田郡美里町藤ヶ崎町 170

☎0229-33-2309

更なる需要の開拓を進めるモチベーションに
▼既存客のみならず、補助事業によって新たなPRが可能となり需要の開拓につながる事ができました。今後もさらに顧客層をひろげ、経営の安定を図っていくための施策を行っていききたいです。

事業者の声

売上50万円アップ！

▼同業他社よりいち早く上空撮影用ドローンを導入することによって、結婚式場、学校、その他の企業や団体等へ付加価値の高い撮影の提案が可能となり、新たな需要を拡大することができました。特に建設関連事業者からの問い合わせが20件あり、年間50万円の売上増を達成することができました。

14

印刷技術のフルサービス提供による販路開拓

■有限会社及川印刷(印刷・同関連業)ー若柳金成商工会ー

背景

▼印刷物もインターネット上で見積りを全国複数の印刷会社から取り、発注するという流れが主流になり、全国の業者との競争になって来ている。そのため、高品質・短納期・低価格で、多種多様のニーズにこたえられる対応力が必須になってきていた。

事業内容

▼多種多様なニーズにこたえられるよう手作業で行っていた



◆申請事業者◆

・(有)及川印刷
現栗原市若柳で昭和9年個人創業の印刷屋。昭和60年法人化。短納期対応に力を入れている。従業員は3名。



筋押し作業を機械化して作業効率を高めるため、本年7月にホリゾン製筋押し機を導入・内製化を整えた。また、パソコンで自ら印刷データを作成できる既存顧客と、フルカラー印刷を外注している同業者に絞って弊社が得意としている分野の内容記載したDMを約100部を発送した。

支援機関のサポートー若柳金成商工会ー

自社の印刷サービスの向上による新たな需要獲得の為に取組みを行いました。今後は充実した自社のサービスの積極的な宣伝が必要だと考えます。

これからも相談支援や各種情報提供などを継続的に行い販路拡大や事業発展につながるよう支援を行って参ります。

◆若柳金成商工会

宮城県栗原市若柳川南南大通 1-1 若柳金成商工会館

☎0228-32-3100

事業者の声

一貫作業が可能に！
▼社内一貫作業ができるよう本事業で機械を導入した結果、入稿日から即日・翌日納品が可能となったことから、フルカラー印刷を外注に頼っていた小規模同業者から短納期・緊急対応等の仕事が増えてくる事が予想されます。

従業員への給料アップ！
▼今までお断りしていた筋押しのある中ロット以上の工程を内製化することで、納期・価格面で競争力がついてきました。筋押しでの作業賃月平均3万円を確保できると予想しています。また、DM関係でのお問い合わせは現在2社に留まっていますが、繁忙期の2月から3月に向けて大幅な受注増加を目指し、営業を強化していききたいです。

15

納豆ヌードル・納豆パスタの改良・販路開拓

■有限会社大永商店(食料品製造業)ー村田町商工会ー

背景

▼前回事業で開発した新製品に対する若い方、小麦・そばアレルギー層の方から問合せが多くなり、納豆ヌードルや納豆パスタの今後の展開に期待ができるようになったが、海外販売、業務・給食用販売に対する課題が見つかり、早急の改良が必要であった。

事業内容

▼宮城県産大豆で仕込んだおいしい納豆をドライにし、そ



◆申請事業者◆

・**大永商店**
大正10年創業。蔵の町並みが残る小京都村田町の商店街の中心部で納豆製造直売所を営む。従業員12名。



れを粉末にした納豆粉と宮城県産米粉をブレンドした納豆米粉を新開発。納豆粉と米粉をブレンドした納豆米粉パスタも開発した。開発した新商品の新ブランドの為に、業務用および海外仕様でも人気が出るパッケージデザインと販促ツールを作成した。

支援機関のサポート

ー村田町商工会ー

今回の事業により納豆ヌードル・パスタの改良、業務用開発、本物志向のデザインパッケージの開発を行い県内・首都圏・海外展開を図っており事業の成果が表れている。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。

◆村田町商工会
宮城県柴田郡村田町 村田西田51
☎ 0224-83-2267

事業者の
声

さまざまな角度からの
意見を聞けた！

▼参加した展示会のバイヤーは百貨店・高品質スーパーだったため、試食をお出しすることで、品質と味の良さをその場でわかっていただくことができ、そのまま商談に持ち込むことができました。また、さまざまな角度から情報交換

や商品に関する意見も聞くことができました。
新たな顧客層の
開拓に期待

▼新商品を商談会等で出た意見を基に、パッケージの簡素化や業務用、海外でもお求め安い価格設定をコンセプトにデザインしました。あわせて贈答用袋のデザインが出来上がり、ギフトとしての商品価値がプラスされ、新たな顧客層の開拓に期待がもてました。

16

新しい観光旅行の「元気応援ツアー」事業の展開

■仙台バスツアーズ株式会社(その他のサービス業)ー岩沼市商工会ー

背景

▼旅行業界では、年々テーマ・目的を決めて出かける旅行者が多くなってきており、団体旅行者の核となる中高年層のサークル等団体をターゲットとした手頃な価格な国内旅行の開発と、海外観光客も今後増加傾向にあることから、この需要を踏まえた商品計画が求められていた。

事業内容

▼当社オリジナルのバスバックトラベルのパンフレットを



◆申請事業者◆

・**仙台バスツアーズ株式会社**
昭和45年仙台市で創業。ホームページを活用して「着地型観光」の企画旅行と顧客確保を行っている。従業員1名。



作成して、これまであまり営業をしてこなかったサークルや親睦団体へ営業を行うとともに、幹事さん・お客様向けにバスバックトラベルのノベルティグッズ(当社のネーム入れお土産袋)を作成して、パンフレットと併用して新聞広告にも掲載し、顧客募集と会社営業を推進した。

支援機関のサポート

ー岩沼市商工会ー

今回の補助事業は「楽しく安心できる移動空間でワンランク上の旅」快適装備のバスで癒しの旅プランを提供するため、ヤフートラベル広告等により、新しい観光旅行の提案・旅行参加者によるアンケート調査等を行いながら、顧客の意見を取り入れ更なる、魅力ある新しい観光旅行事業の取組を支援して参ります。

◆岩沼市商工会
宮城県岩沼市中央2丁目 5-25
☎ 0223-22-2526

事業者の
声

独自のコース提案で
他社との差別化

▼独自のツアーコースを提案し、快適装備バスを手軽に利用できる旅行をPRすることで他社との差別化が図られ、新規顧客の獲得に繋がりました。ノベルティグッズを配布することによりリピーター客も増え、経営の

安定を図ることができました。
参加者、売上
ともにアップ！

▼季節それぞれのバスバックを提案し、手軽で手頃な価格設定で、安心して楽しく旅行に参加できるツアーを実施しました。その結果、快適装備なバスをPRすることが出来、前年比15%増の参加者数、売上20%増加を達成できました。

17

自然豊かな風景を眺望しながら地元産蕎麦を提供する和風コーナー整備

■蕎麦処 千寿庵(飲食店)ー村田町商工会ー

▼開放感を活かしながら純日本風の雰囲気を出す粋な

事業内容

▼原材料や器にこだわり、独自の製法で製粉したそばは、味がしっかり・喉越しが良く、老若男女に広く支持されている。こうした中、お客様から要望の多かった自然豊かな景色を見ながら店外で飲食をしたいという声に答え、サービス向上を図る必要があった。

背景



空間にしたいと思い、店舗二階を小粋な座敷風に改装しました。県道と店舗が離れているために看板を設置し、固定客と流動客への集客を図りました。地元産「たまゆらの蕎麦」の知名度を上げるため販促用チラシ1000部作成、店内用写真入りメニュー8冊を作成しました。



◆申請事業者◆
・蕎麦処 千寿庵
平成16年9月に、田舎風景の広がる立地に蕎麦処「千寿庵」を開業し、現在に至っている。従業員2名。

支援機関のサポート
ー村田町商工会ー

今回の事業で田舎蕎麦屋二階を座敷風に改装、案内看板を設置し観光客等新たな顧客を確保し事業の成果が得られました。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参ります。

◆村田町商工会
宮城県柴田郡村田町 村田西田51
☎ 0224-83-2267

寒さ対策をし
温かくおもてなし

▼店舗二階をサッシと障子で囲い座敷風に改装したことにより、冬季の寒さに対する問題が解消されました。また客席が増えスムーズにお客様を温かくおもてなしすることができるようになりました。

町はずれの店の
知名度アップ！

▼案内看板の設置により新たな観光客や女性客、特に昼時のビジネスマンの来店客が10%増加しました。町はずれの田舎の「蕎麦処千寿庵」の知名度がアップし宣伝力強化、売上増を図ることができました。イベント開催時、道の駅においてチラシ配布を行い、売上高・来客数ともに20%アップしました。

事業者の
声

18

小型高精度金型加工実績等の「みえる化」で顧客開拓

■有限会社引地製作所(産業用機械器具製造業)ー丸森町商工会ー

▼販路拡大を目指し、自社の事業内容を正確に伝えられる

事業内容

▼大口の受注につながる新規顧客の開拓が急務で、自社の実績を生かせる高精度部品を必要とする顧客に狙いを定めて、販路開拓を実施した。実績や保有技術を理解いただける「見える化」した販促ツールを早急に整備して、営業展開を強化する必要があった。

背景



よう、会社案内パンフレットを作成した。今までなかった看板を設置することで、新規顧客の誘導を行った。営業時の持参用サンプルの制作や、工場内の機器設備ごとに案内板を設置し、顧客に設備と作業内容の説明をスムーズに行えるようにした。



◆申請事業者◆
・(有)引地製作所
昭和60年8月に開業。営業対応は原則無休で小型金型精密加工・研磨加工を製造している。従業員2名。

支援機関のサポート
ー丸森町商工会ー

今回の補助事業で、販路開拓につながる取り組みについて、事業所がもともと持っている強みをより分かりやすく、効果的に伝える方法等を事業所とともに検討することができました。今後も営業先に合せた提案型営業によるさらなる販路開拓の為、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

サンプル持参で
わかりやすい営業に！

▼営業時、製品をより詳しく説明する為に、パンフレットとともに制作したサンプルを持参できるようになったことで、以前より当社の業務内容や打合せの内容が分かり易くなったとの声が多数寄せられるようになりました。

工場へスムーズに誘導

▼自社の所在地は分かりにくいところがあり、お客様から場所がわからないとの声が寄せられていたが、道路から見やすい場所に看板を設置したことで、パンフレットの地図効果でスムーズに誘導できるようになりました。また、訪問いただいた新規客に工場内を見学していただいた際、設備案内板で作業内容等をより良くPRすることができるようになりました。

事業者の
声

19 「北のゆずケーキ」の開発

■株式会社白石ハウビング(設備工事業)ー柴田町商工会ー

▼菓子として新規に市場参入するには、柑橘系の菓子が有

事業内容

▼建設業や燃料小売業は、今後、売上減少が見込まれることが予想される。このため、この先も消費者ニーズの掘り起こしが可能な食品業界(製パン部門)で、柴田町の農産品である「雨乞の柚子」を原材料に使用した新商品を開発し、経営改善に努めたい。

背景



効であるとの見地から、町の特産である柚子を使った菓子開発に取り組んだ。菓子のイメージにあったパッケージデザインを専門家に依頼し、市場に対し強く商品の印象を訴えられるように工夫した。また開発した「北のゆず姫」の販路開拓に資するため、宣伝活動を展開した。



◆申請事業者◆

・株式会社ハウビング
昭和35年に創業。土木工事、管工事業を中心に建設業、燃料小売業、製パン業を営んでいる。従業員19名。

支援機関のサポート ー柴田町商工会ー

今回の補助事業は、事業所から地場産業の活力に繋がるお土産品を開発したいとの要望から支援を行い、様々な経営課題を抽出することができました。今後は新たに生じた経営課題に対し、巡回指導等の伴走型支援を通じ、事業効果の検証とブラッシュアップを行い更なる利益確保のため支援を行って参りたい。

◆柴田町商工会
宮城県柴田郡柴田町船岡中央
2丁目1-3
☎0224-54-2207

赤字解消に寄与！
▼「北のゆず姫」という看板商品が開発されたことにより、開始当初より経常利益が赤字であったベーカリー部門の赤字を解消できる上、ベーカリー部門の黒字化が会社全体の経営の向上に大いに寄与することが期待されます。

今後の著名市場での展開も視野に
▼「北のゆず姫」の販路拡大に向け、地元イベントブースはもとより、仙台駅等の地元以外の販売ブースへの出展により支持獲得を図りました。更に県内外のマスコミ各社に「北のゆず姫」開発PRを行いました。また、今後の著名市場での販売展開を視野に、GS1事業者コードも新たに取得したところでもあります。

事業者の 声

20 地域を越えた斬新なこけし関連商品の開発とイベント展開

■有限会社木村商店(飲食料品小売業)ー蔵王町商工会ー

▼客単価アップと新規取り込み観光客の売り上げ増を図る

事業内容

▼遠刈田温泉はこけしの里で、「こけし雑貨」を扱い始めて100年になる。全国のこけし雑貨作家とのつながりが深まる中、こけし雑貨市場が非常に賑わっている。このタイミングで「こけし雑貨なら木村商店」と言われるまでの位置を確立したい。

背景



ため、①地域を越えたコラボレーションこけし雑貨として「起き上がりこけし」を開発、②土産品としての販売効果も期待できるワンカップこけしラベルの開発、③遠刈田での年に一度のこけしの祭典「ろくろまつり」と同日で木村商店こけしまつりを開催しました。



◆申請事業者◆

・有限会社木村商店
昭和54年9月設立。遠刈田温泉郷入り口に立地する。近年、こけし雑貨目的の来店客も増えてきた。従業員5名。

支援機関のサポート ー蔵王町商工会ー

今回の補助事業は、来店者のリピート率の向上や、こけしファンの囲い込みに向けた取り組みでした。今後も定期巡回を行い、経営状況の把握・分析に努めると共に、分析結果のフィードバック・市場動向の情報提供等を通じ、事業の持続的発展に向けた活動を積極的に支援し参ります。

◆蔵王町商工会
宮城県刈田郡蔵王町円田駅前
62-1
☎0224-33-2138

オリジナルラベルで新規顧客層を獲得！
▼伝統こけしの工人が手がけた地酒ワンカップの「こけしらベル」はオリジナル性が高く、こけし女子たちはもちろん、これまで日本酒には手を出さなかった層からも土産品として購入していただきました。

イベントでこけし雑貨の店をアピール
▼みやぎ蔵王こけし館での年に一度のイベントである「ろくろまつり」には、全国からこけしファンが訪れる。このイベントと同じ日にこけし雑貨イベントを実施したところ、のぼり等の効果もあり、相当数が当店に立ち寄ってくれ、「こけし雑貨の店」としてアピールできる絶好の機会となりました。

事業者の 声

21

新商品の市場導入及び、販路開拓のための販促事業

■田所食品株式会社(飲料・たばこ・飼料製造業)ー亘理山元商工会ー

▼新製品の製品紹介チラシを作成し、個人客に配布した。

事業内容

▼創業約100年の熟練された搾汁技術を駆使し、高付加価値商品を製造・販売してきたが、新たな顧客層の開拓のため、「無添加100%いちごジュース」を開発した。商品は高額となるため、全国的に広くターゲットを求めることが必要となっていた。

背景



アイキャッチ的に商品をPRできるようなPOPを作った。SNSと連動したホームページを制作し、ネット利用者に企業と商品のPRをホームページ上で行えるようにした。ギフトシーンに、特別販売キャンペーンを開催し案内の送付と配布をおこなった。



◆申請事業者◆
・田所食品㈱
大正7年創業。「ぶどう液」の継承、県内唯一の清涼飲料水製造業者。地域産品の性質を生かした製品開発を行う。従業員8名。

商工会のサポート ー亘理山元商工会ー

今回の補助事業は新製品のPRを行い、売上を増加させる取組でした。商工会が関わり、開発された商品でもありましたので事業主の想いを反映しながら一緒に経営計画を作成致しました。今後も持続的な発展を実現するため、販路開拓や経営計画作成など、継続的な支援を行って参ります。

◆亘理山元商工会
宮城県亘理郡山元町
浅生原作田山 2-70
☎0223-37-0543

▼新製品の飲み方や使い方が分からないなどといった声が少なくない、これまでとは異なると簡単に消費者の方に製品の特徴・魅力を分かってもらえるようになり、早い段階での購入意思決定へとつながりました。

わかりやすい特徴や魅力説明で即購入へ！

事業者の 声

製品と一緒に地元の認知と魅力発信も
▼イベントで弊社の概要を詳しく説明しなくても、サイトにつなげることで簡略化にもつながり、さらに信頼度が増した。山元町”がどのような地域で、特産品が何かなど、地域の情報も一緒に見る方が意外と多かった。このことにより山元町の認知と魅力が発信されると思われます。

22

農林水産物の練り込み機械の導入とリーフレットの作成

■みやぎのあられ株式会社(飲食料品小売業)ー亘理山元商工会ー

▼新商品を製造する為もち米段階から食材を練り込める機

事業内容

これを自社製造に切り替え、より美味しいあられに改良することで、現在の顧客に対する満足度の向上と新規顧客開拓につなげる。

背景

▼当社のあられの中で最も売れ行きの良いえび味のあられは、これまで仕入商品を扱ってきた。



械を購入した。作業場に設置し、商品の生産体制を整えた。デザイン会社に依頼し商品の種類や説明等のチラシ、ミニパンフをそれぞれ5,000部作成し、8月1日〜10月31日にかけて店頭、各販売店等で従業員と共に配布し、多数の消費者へ商品アピールを実施した。



◆申請事業者◆
・みやぎのあられ㈱
昭和51年4月に法人設立。し、米菓を中心に製造している。商品構成は、9割があられで、1割がゆべし。

商工会のサポート ー亘理山元商工会ー

老舗という事もあり、商品づくりに関しては強いこだわりがあり、すでに味のバリエーションも豊富でしたが、今回、農林水産物を練り込む新商品の「機械導入」の支援が出来たことで、自社で製造できる商品アイテムを増やすことが出来ました。

今後は新商品の販路開拓支援を継続的に行って参ります。

◆亘理山元商工会
宮城県亘理郡亘理町西郷 140
☎0223-34-3121

新たな味で経営発展！
▼老舗として素材にこだわった商品作りを行ってきたが、補助事業で新たな味の商品を作る事が出来るようになり、様々な味付けを好む若い世代や都心部の富裕層への商品アピールを図る事ができ経営の発展につながった。

事業者の 声

洗練されたチラシで商品イメージアップ！
▼作成したチラシ、パンフの配布により新商品に関する電話やメールでの問い合わせが増加し、配布後の商品注文数は概ね12名ほど増加した(前月比)。また、チラシのデザインが洗練されたため、商品イメージがアップし、贈答用の顧客が中元時においては、前年比15%ほど増加し、業績に寄与している。

23

観光客向け【松島ジェラート】の開発・販路拡大事業

■ジェラートSHOPポポロ(飲食料品小売業)ー利府松島商工会ー

背景

▼作りたてジェラートのシルクのような舌触りは専門店では出せない、特に関心する食感であり、特に宣伝することなく口コミでの来店者が多数を占めており、作りたてのジェラートに満足して頂いている。車での来店者が多く、平日は地域の方や仕事などで通るのかかるリピーターが多く、土日祝日は県内外の車での観光客の利用も見受けられる。観光客については松島町



事業内容

▼持ち帰り可能及び地方発送もできる商品のデザインを一新する。ジェラートを入れる容器(カップ)はこれまで既製品を使用していたが、ご当地の「松島らしさ」が出たデザインとした。また、商品を広くPRするため、のぼりやパンフレットのデザインも新しいカップのデザインと統一性を持たせたことで、商品ブランドが認知され、売上アップを図ることができた。

◆申請事業者◆

・ジェラートSHOPポポロ
平成10年に創業。松島町でジェラート(アイスクリーム)の製造・販売の専門店を営む。従業員2名。

でしか食べることのできないものを望む傾向があり、当店のオリジナルジェラートを好んで買いに来て頂いているが、震災後は客数が落ち、売上確保が命題であった。

支援機関のサポートー利府松島商工会ー

今回の補助事業では狙いを観光客に絞った上で、専門家と相談して「松島らしさ」を売りにした商品開発が出来ました。PRの効果を分析しながら、地元客の再来店率向上や口コミによる観光客の取込に繋げるため、今後も定期巡回を行い、情報提供や巡回支援など、継続的な支援を行って参ります。

◆利府松島商工会
宮城県宮城郡利府町中央
2丁目8-3
☎022-356-2124

事業者の声

経営発展の道筋が見えてきた

▼専門家との打ち合わせを重ねていく中で、自社の強み・弱みなど強く意識するようになり、目標を掲げ、それに向けて様々な問題・課題を認識することができ、持続的に経営を発展させるための道筋が見えてきた。

取り組んでよかった！

▼「松島らしさ」をデザインした新たなカップ等の作成と併せ、地域の食材(野菜)を利用し、松島をイメージした商品を開発したことにより、観光客に「松島らしさ」のある商品を提供することが出来、非常に喜んでいただいております。

24

気仙沼発 手作り無添加のさんまつくだ煮新家族層向け宅配事業

■有限会社ケイ(食料品製造業)ー気仙沼商工会議所ー

背景

▼弊社は、かつて長い間漁業を経営してきたその経験を活かした郷土料理が原点であり、加水せず秋刀魚の水分のみを使った独特の製法など身体に優しい佃煮づくりを行ってきた。東日本大震災により店舗・加工場は全壊したが、取引先からの強い要望により仮設工場を建設し事業を再開した。現在は、市内の水産センターなどのお土産品としての販売や仙台駅弁の具材など卸を中心に営業を行ってきたが、若い家族層など対個人客にもターゲットを広げ、安全安心を望む消費者のニーズに対応していく必要があった。

事業内容

▼商品の魅力をPRするために、地元新聞への広告掲載を行った。モンドセレクション三年連続金賞受賞の効果もあり新規のお客様のほか、従来の客層により口コミなど来店



◆申請事業者◆

・(株)ケイ
平成6年9月創業。長い漁業経験を活かした「網元逸品 手造り無添加さんま佃煮」を製造販売。従業員8名。

客数が増加した。またそれまで力を注げなかった個人向け商品のカタログを作成し、店頭や地元の産物まつり、お中元・お歳暮セールでの案内を通じて全国にも沢山のお客がで、売上の増加にも繋がった。気仙沼港の風景の入った独自のお土産用紙袋も大きな効果を上げている。

支援機関のサポート

ー気仙沼商工会議所ー

今回の補助事業は家族層のファンを増加させる取り組みでしたが、こうした取組を定着させるためには、お客様との繋がりや継続的な販路開拓が必要だと考えております。広告の効果を分析しながら、リピート率の向上につなげるため、今後も販路開拓などの情報提供や相談支援など、継続的な支援を行っていきます。

◆気仙沼商工会議所
宮城県気仙沼市八日町
2丁目1-11
☎0226-22-4600

事業者の声

地域の気仙沼のブランド構築にも貢献していきたい！

▼地元紙への広告掲載については、今後も継続して地元のお客様にしっかりと知っていただくことを心掛けたいと思います。また、気仙沼港水揚げのサンマの認知度を活かし、物産振興協会として、

長年の夢が実現！

スローフード都市気仙沼から発信される食材を他社とともに気仙沼ブランド構築に貢献していけるよう頑張ります。

▼紙袋に描いたデザインは気仙沼港の風景であり、自分が描いた気仙沼の風景に自分達が心を込めて作った商品を持って歩く人々の姿にとっても感動しました。本当に取り組んで良かったと感謝しております。