



山形

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

衣類と身体に優しい乾燥機導入による顧客開拓事業

/設備機導入（アイビークリーニング）

酒田ふれあい商工会

2

設備導入での顧客満足度アップと認知度強化で新規顧客の確保

/設備導入、看板設置（自動車整備業）

村山市商工会

3

高性能スキャンツール導入で、ハイブリッド車ユーザーの新規獲得

/設備導入、HP作成等（サトウ商会）

遊佐町商工会

4

廃棄高級ニット編地をペット服への新ソリューション

/商品開発、店舗改装（ナギノニット）

尾花沢市商工会

5

料理とサービスの強化と店舗改装で来店回数増加による売上増強

/備品購入、店内改装（割烹ひさご）

白鷹町商工会

6

屋敷奥にある枯山水の庭までの環境整備

/社屋等改装（ハナブサ醤油(株)）

庄内町商工会

7

料理とサービスの強化と店舗改装で来店回数増加による売上増

/敷地内舗装（㈱エムエスエンジニアリング）

上山市商工会

8

浴槽・浴室塗装で新たな販路開拓

/備品購入、看板作成（有）コマツ塗装）

中山町商工会



9

国分石材ほほえみ地蔵発ホームページ作成事業

/H P 作成（株）国分石材）

飯豊町商工会



10

体験型展示場による対応力強化と安心納得の商品・サービスの提供

/展示場設置（株）板垣水道）

出羽商工会



11

新パッケージ作成及びリニューアルと商品の PR 事業

/パッケージデザイン、タペストリー設置（喜代松菓子店）

山辺町商工会



12

誘導看板設置とトイレ改修によるサービス向上と顧客確保

/店舗改装、看板作成（福龍軒）

小国町商工会



13

店舗照明器具の LED 化計画

/備品購入、P O P 作成（有）すずか園）

寒河江市商工会



14

寛ぎと癒しの貸切風呂新設工事事業

/館内改装（有）あびす屋）

もがみ南部商工会



15

ジュエリーオーダーメイド技術のアピールによる来店者増加計画

/C M 制作（有）鴨田宝石店）

大江町商工会



16

自社ホームページの作成

/H P 作成（有）栴屋商店）

南陽市商工会



17

店舗整備による販売部門の構築と新規顧客の獲得による増収増益

/店舗改装（ジーンズリペア&カスタム お直しジョージ）

河北町商工会



18

チラシ作成による新規顧客開拓

/チラシ作成（料理 青柳）

もがみ北部商工会



19

庄内豚の腸詰めの開発販売と伝える！繋がる！ホームページ制作

/設備導入、H P 作成（有）エス企画）

酒田商工会議所



20

新商品「睡眠屋オリジナルベッド」の開発および販路拡大

/商品開発、店舗改築等（有）寝装こでら

酒田商工会議所

21

ジュエリーリフォームコーナーの新設と販路開拓

/店舗改装、看板設置（有）カネコ・クリエイティブ

天童商工会議所

22

そば店としての認知度向上のための看板設置と昼宴会のリーフレット作成

/看板設置、リーフレット作成（YEBISU 亭）

天童商工会議所

23

女性客への薪ストーブ販売強化と薪販売事業の立ち上げ

/備品購入、チラシ作成等（株）Rest

米沢商工会議所

24

子育てパパ・ママが親子でゆったり寛げる空間を提供！事業

/店舗改装・HP作成（Daizy Cafe）

米沢商工会議所

1 衣類と身体に優しい乾燥機導入による顧客開拓事業

■アイビークリーニング(洗濯・理容・美容・浴場業)－酒田ふれあい商工会－

背景

▼設備導入により、提供するサービスの品質向上と、即日仕上げを求める顧客ニーズへ対応することで、新規顧客や販路開拓に繋げたい。また以前、店舗を構えていた地域からの新規顧客獲得と素材や品質にこだわりのある60歳前後の受注拡大を図りたい。

事業内容

▼衣類の種類や品質に対応できる乾燥機の導入により、こ



◆申請事業者◆

・アイビークリーニング
昭和59年創業。平成24年事業承継(現在2代目)。従業員2名。生活衛生優良施設山形県知事表彰(平成20年)受賞。



れまで実施してきた自然乾燥以上に繊維に優しく、身体に安全なサービス提供を実現し顧客満足度の向上を図った。また、作業効率の向上により、即日仕上がり等を求める顧客ニーズに対応したこと、受注機会を損失していた新規顧客の獲得に取り組んだ。

商工会のサポート
－酒田ふれあい商工会－

今回の補助事業では、これまで以上に衣類に優しく、身体に安全なサービスの提供をする事で、即日仕上がり希望のお客様のニーズへの対応を図り、顧客満足度の向上と新規顧客獲得の取組に対して支援しました。

今後も、効果的な販売促進の展開について一緒に考え、受注拡大に繋がるよう継続支援を行っていきます。

◆酒田ふれあい商工会
山形県酒田市飛鳥契約場 35
☎0234-52-3012

事業者の
声

顧客満足度が向上!

▼今回の事業で、短時間での乾燥が可能となり、品質劣化を防げるようになった。モニターからは、ソフトな仕上がりで前より肌触りが良くなった等好評を得る事ができた。また、顧客満足度の向上が図られ、7件の新規受注獲得に結び付いた。

作業軽減で

販促を効果的に実施

▼機械導入で、ドライクリーニング品が約1時間で仕上がるため、即日対応が可能になった。また、乾燥に係る作業軽減で、チラシ作成等の販促活動を効果的に実施する体制が整備できた。他にも、残留臭や皮膚炎症などの心配が皆無になったことで、より体に安全なサービスが提供できリピート率の向上が期待できる。

2 設備導入での顧客満足度アップと認知度強化で新規顧客の確保

■自動車整備業－村山市商工会－

背景

▼現在、固定客は増加傾向にあるものの、その分要望が多様化してきている。そこで、これまで外注に頼っていた部門を自社対応にし、視認性を高める電飾系看板を設置することで、作業の効率化と顧客満足度の向上、さらには、新規顧客獲得に乗り出す。

事業内容

▼特殊車両対応のタイヤチェーンジャッキ導入しサービスの間口を広げることで、他店にお願いしていた顧客を取り込むことができたとともに、顧客



◆申請事業者◆

自動車板金を中心に自動車塗装・整備等も行い、顧客ニーズに可能な限り応えるようにしている。



が広報媒体となってくれたことで、さらなる販路開拓につながった。さらに電飾系看板を設置することで、これまで認知されていなかった新たな顧客へのサービス広報周知の強化が図られた。

商工会のサポート
－村山市商工会－

今回の補助事業では、設備導入による作業の効率化と顧客満足度の向上、看板設置によるサービス周知強化を根差した取組みでしたが、こうした取組みによる効果を持続的に発展させるためにも、今後も定期巡回を行い、商工会の支援メニューを活用しながら、積極的な情報提供と直面する経営課題への解決策を提案して参ります。

◆村山市商工会
山形県村山市中央1丁目3-5
☎0237-55-4311

事業者の
声

一貫したサービスの提供が可能に

▼タイヤチェーンジャッキ導入によりサービスの間口を広げることができ、これまで他店にお願いしていた外注費の経費削減にもつながった上、当社で一貫したサービスの提供が可能となり顧客満足度の向上につながった。

利用した顧客が
広報媒体に

▼利用した顧客が広報媒体になり、さらなる販路開拓につなげることができた。さらに電飾系看板を設置することで、板金修理を求める飛び込み客や近隣の事故後の処理の依頼客等もあり、これまで認知されていなかった新たな顧客へのサービス広報周知の強化が図られ、売上アップと新規顧客の確保につながった。

3 高性能スキャンツール導入で、ハイブリッド車ユーザーの新規獲得

■サトウ商会(その他の小売業)ー遊佐町商工会ー

▼作業員がハイブリッド車点検整備に対する知識や技術を

事業内容

▼お客様からハイブリッド車についての問合せが月平均10件以上あり、需要が見込まれる。町内の自動車整備工場では、ハイブリッド車の整備対応事業所は少なく、機械の導入で差別化が図られ、更に、他の修理作業も効率化され、処理件数増加が見込まれる。

背景



習得し、ハイブリッド車や高級車の修理に対応出来る「高機能スキャンツール」を購入した。またハイブリッド車や高級車志向の年代を考慮し、ホームページでPRを行った。また高級車乗用車用カプラセットを購入した。



◆申請事業者◆
・サトウ商会
昭和62年創業。平成27年2月現工場を新築移転。創業当初から、お客様の要望にあった中古車を販売。従業員3名。

商工会のサポート
ー遊佐町商工会ー

「お客様のカーライフを総合的にサポートできる体制をつくる」という目標達成に向けて、持続化補助金を活用し、前年度に続き、機械を購入するための支援を行いました。

今後は、継続して広告宣伝の効果を検証し、更に、販路を拡大するための情報提供等を行っています。

◆遊佐町商工会
山形県飽海郡遊佐町遊佐石田 19-18
☎0234-72-4422

事業者の
声

待ち時間・
整備時間が短縮！

▼高機能スキャンツールの導入により、これまで外注していたハイブリッド車の修理を自社で行うことができるため、平均1週間程度だったお客様の待ち時間や1台あたりの整備等にかかる時間が5日間と短くなったほか

ガソリン車の修理の効率性も高まった。

安定的な
売上の確保に

▼今回導入したツールにより、前年比6%の売上増になった。中古車を購入したお客様からは、故障があっても当店で迅速に対応でき、安心だという声をいただいた。事業終了後も、顧客満足度の高いサービスを行い、安定的な売上の確保を目指していきたい。

4 廃棄高級ニット編地をペット服への新ソリューション

■ナギノニット(その他の製造業)ー尾花沢市商工会ー

▼製品製作後に廃棄していた超高品質(アンゴラ、カシミ

事業内容

▼今後さらに経営環境、労働環境を整え、業務を拡大していく方針であり、今後、日本ならではの風合いのある高品質なニットの生産拡大を目指す。また、これまでの技術を活かし、新たにペット用服の製造、販売を取り入れ、営業の多角化を目指す。

背景



ア、アルパカ、ラムウール等)な編地を利用し、ペット服を製造、販売した。また、顧客の愛着した古いセーター等をリフォームし、ペット服に加工、販売した。本生産工場では行えない採寸、商談、試着スペースを強化することで市場拡大を目指した。



◆申請事業者◆
・ナギノニット
平成5年7月に婦人服ニット縫製を業務内容として設立。現在もニット縫製依頼の引き合いが多い。

商工会のサポート
ー尾花沢市商工会ー

この補助事業により、新事業の環境整備を行いました。新事業のための積極的な広報活動により、高品質な製品を広く認知してもらうことが必要であると考えます。

巡回指導を通じ、効果的な販路開拓を支援し、事業の拡大を目標に経営計画の策定と事業計画の作成等支援してまいります。

◆尾花沢市商工会
山形県尾花沢市若葉町 1丁目2-20
☎0237-22-0128

事業者の
声

徹底した
衛生管理が可能に！

▼工場と分離したスペースを確保できたため、徹底した衛生管理ができるようになりました。それにより、ペットの毛の混入の心配も無く、廃棄するしかなかった高級ニット編地を再利用することができました。

ニーズに答えられる
環境を創出

▼商談スペースができたことで、スムーズにスムーズな商談ができるようになりました。また採寸台を新たに設置できたことによりパターン作成が楽になり、試着もゆつたりのびのびすることができました。何よりもお客様に対してスペースが確保でき、ニーズに応えられる環境になりました。

5 料理とサービスの強化と店舗改装で来店回数増加による売上増強

■割烹 ひさご(飲食店)ー白鷹町商工会ー

背景
▼顧客の大半が60歳以上の高齢者で、ゆったりと食事やおしゃべりをする雰囲気をお好む。また高齢女性客はグループでの利用が多く、宴会等で利用する客は椅子席を希望する方が大半である。今後は、高齢者の新規顧客獲得と顧客の利用率のアップを目指す。

事業内容
▼シニアの食事時の座卓と椅子の要望に添えるため、座卓



2台と椅子12脚を購入し、現在の22席から34席まで増席、30名様以上の団体のお客様にも対応出来るよう体制を整えた。また、畳の表替え、襖や障子の張り替えを行い、新鮮で落ち着きのある雰囲気を整え、顧客満足度を高めリピート客の増加を図った。



◆申請事業者◆
・割烹 ひさご
昭和56年開業。風食のほか宴会等の会合への弁当や仕出し配達。最近では他町から店舗への来店客が増加している。従業員5名。

商工会のサポートー白鷹町商工会ー

今回の補助事業は、顧客の特性の変化を捉え、顧客ニーズに合わせた店舗リニューアルに組みました。結果、お客様には大変好評で来店向上の効果が出ています。

今後は、より積極的な販促活動の実施のため、顧客動向を分析した行動計画作成支援など、継続的な支援を行っていきます。

◆白鷹町商工会
山形県西置賜郡白鷹町荒砥乙 555-1
☎0238-85-0055

事業者の声
屋の団体利用が増進！
▼店舗リニューアルの結果、利用者へのイメージアップが図られ、常連客からは「雰囲気がとてもくつろぎやすい」と評判で、屋の団体利用が増進されました。特に一度利用された客が、次回別の客と一緒に来店されるようになっていました。

売上増強の活動を促進
▼店舗改装後、風食コース利用者が増加、滞在時間も長くなり、客数も増えました。これには、当店のランチメニューの充実と季節感を感じさせるデザート開発やニュースレターの発行がよい影響を出していると感じています。
今後も取組を継続し、顧客の来店回数の増加による売上増強の活動を促進していきます。

6 屋敷奥にある枯山水の庭までの環境整備

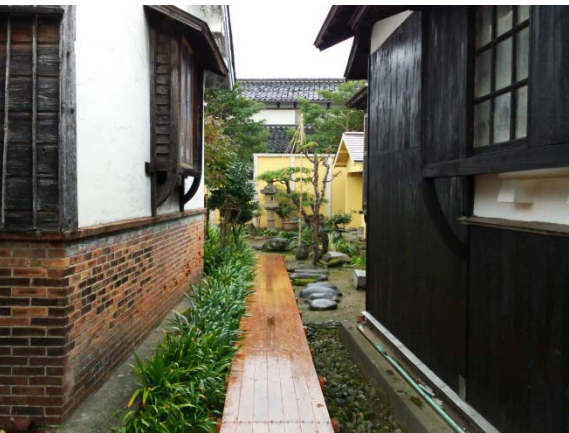
■ハナブサ醤油株式会社(食料品製造業)ー庄内町商工会ー

背景
▼小売分野の開拓に重点的に取り組み、個人顧客の獲得を図るため、入りやすく買いやすい直営店として整備を充実する。また工場見学で多くのお客様を受け入れることができるよう、トイレや庭、工場等の施設整備と観光バスの受入れ態勢の整備を進める。

事業内容
▼蔵入口格子戸・天窓等の改修により、社屋・工場と屋敷



奥にある枯山水の庭と景観の統一性を図り、来訪者へ癒しの空間を提供しながら、身近に体感してもらええる環境を整え、新規顧客の取り込みを図った。庭の通り道をバリアフリー化し、足の不自由な方や高齢者の方も施設内を安心・安全に体感してもらええる環境を整え、集客向上を図った。



◆申請事業者◆
・ハナブサ醤油(株)
1823年創業。現在も15代目新左工門(代表取締役 佐藤新一)が伝統の味を守り続けている。従業員7名。

商工会のサポートー庄内町商工会ー

今回の補助事業は、施設(工場)の充実・整備を図り新規顧客・販路開拓へつなげたいとする取り組みでした。今後5年は、直営店舗の整備・拡充やトイレの新設、観光バス等の受入れ態勢の整備等、更に施設整備を進め、販路開拓・拡大を図る事を目標としています。事業者の目標実現に向け、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。

◆庄内町商工会
山形県東田川郡庄内町 余目三人谷地 13-1
☎0234-42-2556

事業者の声
バリアフリーで移動がスムーズに
▼本事業の施設整備で効率よく対応することができ、庭のバリアフリー整備で、履物の脱ぎ履きがなくなり、移動がスムーズになった。また、車いすの方も見学できるようになる等、多くの人を受け入れることができた。

口コミで広がり 集客力向上
▼会社紹介↓工場見学↓商品試食↓奥庭見学をコースで案内したことで、お客様の購買意欲が盛り上げられた。工場見学に来られた方が、別のグループを連れて来て、口コミでの広がり集客力向上へと結びつき、見学後に商品購入のために再度来店する等、新規顧客の獲得・取り込みにつながることができた。

7

倉庫前舗装工事で倉庫を製造場所に用途変更し受注拡大へ

■株式会社エムエスエンジニアリング(その他の製造業)ー上山市商工会ー

▼倉庫前砂利土をアスファルト舗装し、商品機械が精密

事業内容

▼倉庫を機械組付場所へと利用変更できるように、倉庫前をアスファルト舗装した。これで、倉庫に商品機械を搬入する為の導線が確保でき、同時機械組付可能台数が4台から5〜6台へ増加した。これにより年間2〜3台以上の機械組付台数増加となった。

背景



機械の重量物を、敷地内をコロ移動できるようになり、作業効率がアップした。アスファルト舗装の厚さを申請時より厚くしたことで、強固な敷地となった。倉庫に商品機械を搬入するため、導線が確保できたことで、機械組付場所として活用でき、作業場の拡大が図れた。



◆申請事業者◆
・(株)エムエスエンジニアリング
平成7年9月に工作機械メンテナンスと改造を主要事業として創業。主にセンタレスグラインダーを取り扱う。従業員3名。

商工会のサポートー上山市商工会ー

今回の補助事業は、倉庫を機械組付場所へと利用変更し、稼働能率を改善する取組でした。その結果、機械組付台数増加が具現化出来ました。

今後は、工業展などの販路開拓に係わる情報提供を行なってまいります。また、巡回指導により受注及び売上拡大の支援を継続して行ない、着実に事業拡大を実行していきます。

◆上山市商工会
山形県上山市南町8-2 1
☎023-672-2057

▼搬出入の10トントラックでも舗装を傷つけることなく乗り入れできるようになり作業効率が向上したことで、機械組付台数の増加に繋がり、具体的には年間2〜3台以上(年間総台数の1割以上)の増産が可能になりました。

事業者の
声
増産が可能に！

◆今後の売上拡大に大きな効果！
▼商品にかかる施工期間及び納期の短縮が図られ、受注から施工開始まで、数ヶ月間の待機期間の短縮ができました。本事業により機械組付場所が確保でき、新たな顧客への販路開拓アプローチと施工が可能となり、売上が前年度同時期比約75%増と大幅に拡大、今後の売上拡大に大きな効果がもたらされました。

8

浴槽・浴室塗装で新たな販路開拓

■有限会社コマツ塗装(職別工事業(設備工事業を除く))ー中山町商工会ー

▼リグレース工法で行う浴槽や浴室の塗装を可能とするた

事業内容

▼新品の浴槽に入れ替えた場合と比較して大幅なコストカットが可能であるリグレース工法に取り組むために、技術講習や、代理店契約を行い準備を進めていた。しかし、主要設備がないため取り組むことが出来ない。また、取り組むにあたって、広く周知することでも多くの受注を確保したいと考えていた。

背景



め、防音小型コンプレッサー、低圧スプレーガンセット、コンクリート・モルタル水分計の導入を行った。また大変危険な屋内の狭い空間で施工する塗装工事のため、高視野防毒マスクも導入した。更に事業PRや認知度アップのため、チラシと看板も作成した。これにより、当社の市場が拡大され、売上や利益の増大ができた。



◆申請事業者◆
・(株)コマツ塗装
平成2年創業。建設内外装のリフォーム全般を手がけている。従業員5名。

支援機関のサポートー中山町商工会ー

新事業を立ち上げる際の設備の導入と、他者との差異化を伝えるPRを行い、新たな販路を開拓する取組でした。

これは、経営者の意図する提案型営業を強化する取組で、これまでの顧客層以外への市場拡大も図られ、経営上の効果は大きいと考えます。今後も定期巡回を行い継続的な支援を行っていきます。

◆中山町商工会
山形県東村山郡中山町長崎 8039
☎023-662-2207

▼導入した機械を用いて試行を行い、リグレース工法を習得し、新たな工法で行う浴槽や浴室の塗装が可能となりました。また屋内工事に必要な設備を整えたことで、高精度で高品質なサービスの提供ができるようになりました。

事業者の
声
導入した機械で
新たな工法を習得

◆チラシや看板で販路拡大に効果！
▼営業ツールの一つとして、リグレース工法の説明と優位性を紹介したチラシを新規顧客や既存の顧客にDM等で配布し、山形近県でのニーズに答えられるよう広く周知しました。また横看板を設置したことにより、近隣の住民や国道沿いからよく見え、看板効果により認知度もアップし、個人宅のリフォーム工事のPRに繋がりました。

9 国分石材はほえみ地蔵発ホームページ作成事業

株式会社国分石材(窯業・土石製品製造業) ー飯豊町商工会ー

背景

▼長年地元を中心に堅実な仕事をしてくれており、対応も早い為お客様の信頼は厚い。近年は、石材店選びにHPの閲覧はもとより、石材店を決めた後でもお客様は石材店のHPを見てから動く、訪問するという傾向がある。堅苦しく、敷居が高いイメージを与えないHPを作成する必要があった。

事業内容

▼当店を身近に感じてもらうため、イメージキャラクター



◆申請事業者◆

・(株)国分石材

昭和37年創業の石材店。平成20年1月に代表交代と共に(株)国分石材と変更。一般個人客が9割を占める。従業員2名。

のほえみ地蔵を随所に取り入れることにより、親しみやすく石材店の敷居の高いイメージを下げた。石の豆知識や専門知識を時折入れながら、お客様が何をHPで知りたいかを的確に考え調べて盛り込んでいき、50〜60才代の墓石建立を考え始める方々をターゲットの中心と捉え、来店、問合せしてみたくなるようなHPを作成した。

支援機関のサポート ー飯豊町商工会ー

今回の補助事業は新たな顧客を獲得する一つの試みとしてHPを立ち上げたわけですが、HPを通じて問い合わせ等があり、一定の効果が上げられたのではないかと感じています。

この効果を一過性のものとし、定期的に巡回し、経営計画のブラッシュアップ等継続的な支援を行っていきます。

◆飯豊町商工会
山形県西置賜郡飯豊町椿 2888-20
☎0238-72-3000

事業者の 声

HP効果を実感！

▼10月までのHP閲覧者が350件、問い合わせ12件、会社訪問6件と好調です。通常、花立・香炉等の小物は墓石とセットで売上になることが通常ですが、HP閲覧後に来店いただき、古くなくったからと買い換えなされたお客様がいてHP効果を実感しました。

補助金が勇気を与えてくれました

▼商工会の方から本補助金の制度を知りアドバイスを受けながら申請させていただきました。まだまだ、認知度が低いと思いますので、様々な形でアピールが必要かと思いましたが、この補助金事業は中小企業にとってすばらしくありがたいもので、新たなことへの一歩を踏み出せる勇気を与えてくれました。

10 体験型展示場による対応力強化と安心納得の商品・サービスの提供

株式会社板垣水道(設備工事業) ー出羽商工会ー

背景

▼創業より、地元密着の営業を展開している。特に水廻りの修理対応や薪ストーブとペレットストーブの販売、施工に力を入れている。暖房のみならず給湯にも利用できる家庭用の小型ボイラーの導入促進に向けお客さまのニーズをきちんと聞いて受け取り、目指す価値を共有する為の場の確保が必要不可欠な状態であった。

事業内容

▼前記課題に対応するため、体験型の展示場を設置した。



◆申請事業者◆

・(株)板垣水道

昭和29年に創業し、鶴岡市の水道工事やガス事業を中心に事業を行っている。従業員8名。



同展示場は、水廻り商品と、薪ストーブ・ペレットストーブを実際に体感してみることで、その商品のもつ価値を伝える最高の機会を作ることができた。また、多くのお客様との出会いの機会を増やす意味でも、現在の訪問型から来場型へシフトすることで、中小企業として、限りある資源(時間と人)を有効に活用することができた。

支援機関のサポート ー出羽商工会ー

今回の補助事業により、展示場を整備することで訪問型の営業から来場型へシフトすることができました。

今後は、この展示場を活用したイベントや企画を通して、お客様が商品を体感する機会を増やしていくことが必要だと考えます。今後も巡回を通して継続的な支援を行っていきます。

◆出羽商工会
山形県鶴岡市藤島笹花33-1
☎0235-64-2130

事業者の 声

売上が大幅アップ！

▼体験型の展示場設置後、1ヶ月での売上は前年比で水回りリフォーム工事は約90万円から150万円と約170%の増収、ペレットストーブの販売は約40万円から80万円と200%の増収となりました。

経営資源を 有効活用！

▼従来の訪問型の営業から来場型へシフトすることができ、中小企業として、限りある資源(時間と人)を有効に活用することができた。今後は、現在の水回りのリフォーム単価を平均20万円アップ、また薪・ペレットストーブの販売においては、新規顧客を獲得し25%以上の増収が期待できるものと思っています。

11

新パッケージ作成及びリニューアルと商品のPR事業

■喜代松菓子店(飲食料品小売業)ー山辺町商工会ー

▼今後も継続して地域のお客様からの様々な要望にこたえている。

事業内容

▼本店は、地域の菓子店として顧客の様々な要望に応じることができ、また、全国菓子コンクールで金賞を受賞するなど、地域から大きな信頼を得ている。しかし、今後は定番商品と顧客のニーズを捉えた新商品の両輪に対応することが求められており、当店も新商品の開発や周知、また定番商品の見直しを行う等、変化に対応する必要が出てきている。

背景



れる菓子店であり続けるため、現在の定番商品のパッケージを専門家のアドバイス聞きながら作成し、顧客のニーズを考慮した新商品(焼きドーナツ)を開発し、なおかつタペストリーを店頭前に設置して、周知徹底を図り、町内外の幼少の子ども30代の若い客層の新規顧客層の開拓を図った。



◆申請事業者◆
・喜代松菓子店
昭和20年に先代が創業し、本店と工場兼店舗の東店の合計2店舗を有する菓子の製造販売を行う和洋菓子店。従業員3名。

支援機関のサポートー山辺町商工会ー

今回の補助事業により、新商品の開発とPR用タペストリーの作成及び定番商品のパッケージのリニューアルができたことで、商品構成に新鮮味が生まれました。

今後は、継続的な販路開拓が必要と考えますので、定期的な巡回指導により、販路拡大に向けた支援を行ってまいります。

◆山辺町商工会
山形県東村山郡山辺町山辺 50
☎023-664-5939

販路開拓の土台ができました
▼新商品の開発とあわせて、新パッケージラベルが作成でき、同時に新商品PR用のタペストリーが作成できたことで、新商品のPR体制が整い、新たな客層の獲得に向けて取り組むことが可能となった。

新規顧客 開拓に成功！
▼定番商品「りんどう」の新パッケージリニューアルにより、姉妹品である「玉虫姫」との組み合わせが、これまで以上に一体化したことで、お土産贈答用の他、新規顧客層を開拓していくことができた。また、補助事業による全体の売上は前年度比110%増加が予測できるまでになった。

12

誘導看板設置とトイレ改修によるサービス向上と顧客確保

■福龍軒(飲食店)ー小国町商工会ー

▼売上拡大のための新規顧客の獲得を目指し、トイレをホ

事業内容

▼一昨年より昼の部の新メニューとして、地元で生産される「やまがた地鶏」を使用した「地鶏ラーメン」を開発し提供してきたところ、評判もよく来店数が増えてきている。しかし、女性客や町外からの客が少なく新規顧客の増加につなげていないという課題があった。

背景



ータブルトイレから洋式ウォッシュレットへ改修し、子供や女性、高齢者の方が使いやすいようなサービス向上を行うとともに、当店は国道通行者から認知されにくい場所に立地していることから、国道沿いに誘導看板を設置し店舗の看板もわかりやすいものに変えた。



◆申請事業者◆
・福龍軒
平成8年山形県小国町中心部に焼肉店(山形牛取扱店)として開業。従業員1名。

支援機関のサポートー小国町商工会ー

今回の補助事業は、焼肉店が提供する「地鶏ラーメン」をPRする取り組みで、町内外からの誘客増加が目的でありました。看板の設置により早速効果があり、毎日、地鶏ラーメンを目当てに来るお客様で賑わっています。

今後も継続的に繁盛していけるようPR対策や新メニューの開発支援を行っていきます。

◆小国町商工会
山形県西置賜郡小国町大字 小国町 163
☎0238-62-4146

町外からも来店客が！
▼町を横断する国道を通行している町外ドライバーに対して今まで何らPRをしてきませんでした。看板を設置したことで、国道を通行している営業マンの来客が見え、町外客が増えつつあり看板の効果を実感しています。

平均来客数が増加
▼トイレを洋式に改修したことで、女性客のみならず多くの来店者から好印象を受けています。結果、週末等は家族連れでの来客が増えてきています。これまで、昼の来店者数が1日平均15名程度でかつ常連客がほとんどであったのに対し、国道を通行している営業マンの来客が増え、1日平均20名程度に伸び、看板効果を実感しています。

13

店舗照明器具のLED化計画

■有限会社すずか園(その他の小売業)ー寒河江市商工会ー

▼当店の店舗は花店では珍し

事業内容

▼背景
当店の一番の競合店はインターネット販売で、来店客が減少している。一方、店舗販売の強みは、鮮度と信頼である。当店で、花店の生き残りのために綺麗な店舗にしたい。洋花など多様な花の普及により、需要が変化してきている。そのためデザインや流行は変化し技術とセンスが求められてきている。

背景



い前面ガラス張りで、これまで薄暗い店内だったものを花の魅力を感じてもらうために、老朽化してきた店舗の照明器具・ライト設備一式を交換した。また、様々な花の展示方法と、説明文のポップを掲示し、楽しめる花店に生まれ変わることで、売上アップにつながる効果が得られた。



◆申請事業者◆
・(有)すずか園
山形県寒河江市に昭和42年生花販売専門店として創業。平成14年に法人成り。従業員3名。

支援機関のサポートー寒河江市商工会ー

「照明をLED化したいんです」「経費削減は分かるけど、売上増強の手段になるかな？」事業主の計画を、面談を繰り返し奔走した結果、採択。補助事業による照明の改良で、こだわってきた「花卉の鮮度」が消費者に伝わるようになりました。今後も定期巡回を行い、消費者目線で、適宜、情報提供等の支援を継続します。

◆寒河江市商工会
山形県寒河江市中央1丁目 8-38
☎0237-86-1211

LED照明設置で副次的効果が表れた！
▼LED照明に交換したことで、美しい花をより美しく表現できるようになったので、「こんな花店に入ったことがない」と、お客様から感動の言葉を頂いております。売上に

ついては、補助事業前と比べ9%増、来客数は前年同期比50%増となりました。また、LED照明は従来の照明器具と比べ器具から発生する熱も下がり開花の抑制にもなり、花の寿命も長くなつたため廃棄ロスが減少し、収益向上にもつながる副次的な効果がありました。更に毎月の電気代も抑えることができましたので、大変感謝しております。

事業者の
声

14

寛ぎと癒しの貸切風呂新設工事業

■有限会社ゑびす屋(宿泊業)ーもがみ南部商工会ー

▼観光型の若いお客様のほか

事業内容

▼背景
湯治場として栄えてきた温泉地だったため、顧客は県内の高齢者が大半を占める。近年は、インターネットの普及により観光型の県外客が増えてきている。さらに、1泊から連泊とニーズが多様化しており、より心のこもったサービス提供が必要になってきている。また、稼働率が低い客室についても何らかの対策が必要であると考えていた。

背景



に、介護を要するお客様からも寛いでいただける旅館経営を行っていく必要があった。そこで、温泉地として決して外すことのできないお風呂での寛ぎが大切であると考え、寛ぎと癒しの旅館づくりをアピールするため、稼働率の低い部屋を減室改装し貸切風呂の新設工事を行い集客増に繋がられた。



◆申請事業者◆
・(有)ゑびす屋
山形県大蔵村の肘折温泉で江戸時代より続く旅館。従業員2名。

支援機関のサポートーもがみ南部商工会ー

今回の補助事業はリピートのお客様からの「声」を頂き計画した取組で経営計画作成を支援しましたが、結果的に新規の顧客拡大にも繋がりました。

肘折温泉は、地域にとって重要な観光資源です。商工会として今後も地域を明るくするために、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。

◆もがみ南部商工会
山形県最上郡最上町 大字向町 584
☎0233-43-2184

経営計画を見直すきっかけに！
▼商工会の経営指導員と密に連絡を取り、支援して頂いたことに感謝しております。当事業申請による経営計画を見直せたことよって、今後の経営を万全にしていこうと考えています。

事業実施後 売上は大幅増！
▼当初、リピートの顧客を中心に貸しきり露天風呂新設による売上増加を見込んでいたが、実際は新規顧客による売上増加となり、前年同期に比べ客員数では80名増加、売上額は56万円増加しました。安定的な売上確保を目指し、今後は、商談会やホームページの更新等を行い積極的に販路開拓を目指します。

事業者の
声

15

ジュエリーオーダーメイド技術のアピールによる来店者増加計画

■有限会社鴨田宝石店(その他の小売業)ー大江町商工会ー

▼潜在的な要素であった、当店のオーダーメイド技術の高さを前面に押し出した広報活

事業内容

▼当店の主力商品は、オーダーメイドのブライダルリングであるが、その市場は景気の後退や人口の減少といった要因により減少傾向にある。技術の高さと価格の両立が当店の強みであるが、潜在的な要素であるため顧客拡大につながりにくいことが課題となっていた。

背景



活動としてCMを制作、放映した。これにより来店客の増加、並びにその顧客化を図った。ブライダルのお客様になっていただければ、数年後にはリフォームのお客様として期待できることから、リピーターの確保にもつながっていく、売上アップも期待できる。



◆申請事業者◆
・(有)鴨田宝石店
山形県大江町に昭和42年に宝飾店として創業。昨年より経営に参加した後継者は、都内有名シヨップでデザインと加工技術を習得。従業員1名。

支援機関のサポート ー大江町商工会ー

「物語を“カタチ”に」ジュエリーのデザイン、オーダーメイド技術の高さをアピールしたTVコマーシャルの製作、放映の広報事業で、新規顧客獲得と認知度が格段に広まった。

販路開拓、再来店率の向上を目指し、定期巡回で継続的情報提供等の伴走支援を行っています。

◆大江町商工会
山形県西村山郡大江町大字 左沢 876-18
☎0237-62-4128

CM効果を実感！
▼CM放映後、当社の認知度が格段に広まりました。これまでフェイスブックやインスタグラムで投稿を行っていましたが新規のレビュー数が伸び悩んでいたところ、CM効果もあり新規閲覧数も伸びました。ブライダ

ルで2件の成約があり約40万円の売上となりました。ブライダルジュエリーの平均単価は20万円ですので、月に2件増加できれば年間480万円。ブライダルだけで昨年度の売上3%増を見込めます。放映した時期に予約が入るのは過去に例がなく、今後の集客増加は確実なものと確信しております。継続的にCMを放映していく、売上増加を目指します。

事業者の
声

16

自社ホームページの作成

■有限会社枡屋商店(飲食料品卸売業)ー南陽市商工会ー

▼某大手通販サイトから新規

事業内容

現在、某大手通販サイトで販売を実施しているがコストが掛かり過ぎてしまい、自社で考えた行動がほとんど実現できていない。このままでは利益向上が困難と考えるようになり、某大手通販サイトに頼らない方法でこれまでの顧客と関係を継続していけるかが課題となっていた。

背景



に作成した自社ホームページへ顧客の誘導を行った。これにより大幅なコストダウンにつながった。ホームページの作成では顧客の満足度向上を目指し、20~40代の若い世代の高級志向のお客様を意識したデザインとした。これにより顧客の固定化と利益の向上が図られた。



◆申請事業者◆
・(有)枡屋商店
山形県南陽市に平成10年に創業。野菜卸売販売を行い、3年前に加工事業を設立。従業員2名。

支援機関のサポート ー南陽市商工会ー

今回の取り組みは、高級感を意識した自社ホームページの作成で新規顧客及びリピート客を増加させる取り組みでしたが、定着させるには、顧客管理と継続的な更新が必要です。

購入履歴等を分析しながらリピート率の向上を目指し、定期的な巡回を行い、情報提供や相談支援を継続的に行っていきます。

◆南陽市商工会
山形県南陽市若狭郷屋 839-1
☎0238-40-3232

事業者の
声

商品価格も変更
▼某大手通販サイトでは月々支払うコストが掛かることから、その分のコストを商品価格に反映させていたが、自社ホームページを作成したこと、商品価格も店頭と同じ設定にし、お客様より「買いやすくなった」などの声を頂いた。

顧客層に
変化が表れました
▼高級感を意識したホームページとしたことで、購入いただくお客様も変化している。高級志向のお客様が増え、ギフト商品などの高単価商品の動きも見えてきていることから、客単価もアップしている。これからは顧客管理をしっかり行い、一人でも多くの顧客の固定化を目指していきます。

17

店舗整備による販売部門の構築と新規顧客の獲得による増収増益

■ジーンズリペア&カスタム お直しジョージ(技術サービス業)ー河北町商工会ー

▼当初は工房のみでジーンズや洋服の修理サービスを行っていたが、工房の隣にある車庫を店舗に改装し、修理サ

事業内容

▼20〜40代にかけてジーンズを修理やりサイズして愛用する方が多く存在するが、ニーズに対応する事業者が少ないため、そのニーズに応えられる体制を構築するにはどうしたら良いのかが課題となっていた。

背景



スに加えてオリジナルウェアや小物、アクセサリ類の販売も開始。修理と販売の相乗効果で売上アップが図られた。また、看板を設置し、お店としての認知度を高めお客様が気軽にお願いいただける環境を作りながら新規顧客の獲得を図った。



◆申請事業者◆
・ジーンズリペア&カスタム お直しジョージ
山形県河北町に1年前創業。アパレル業、縫製業で学んだ技術・経験を活かして事業を展開。

支援機関のサポートー河北町商工会ー

創業から事業計画づくりに関わり、補助事業では、工房でのリサイズ・修理縫製部門に、車庫を店舗に改装し販売部門とオリジナル小物作り教室での新たな顧客確保の相乗効果を狙った。経営計画の遂行状況を検証しながらSNSでのPR支援や変化に応じた支援を行っていきます。

◆河北町商工会
山形県西村山郡河北町地字 月山堂 654-1
☎0237-73-2122

ゆつくり修理相談
できるようになった

▼これまで自宅工房での営業のため集客することが困難であったが、新たに車庫を改造した店舗での営業となったことから、来店されたお客様からは「ゆつくりと衣服の

修理相談ができるようになった」、「今度、友達と一緒に立ち寄ることができるようになった」など嬉しい声をいただきました。開業して間もないため売上の比較等はできませんが、商品数は改修前に比べ3倍となる50点を陳列展示することができました。また、作業スペースもかなり広くなり、作業効率も大幅に向上しました。

事業者の
声

18

チラシ作成による新規顧客開拓

■料理 青柳(飲食店)ーもがみ北部商工会ー

背景

▼近年、金山町も街並み景観が整い、当町を訪れ散策する観光客が多くなってきた。町内の食事処はラーメン店が多いが、ご飯を提供する店舗が少なく、金山らしい食事を求めている店舗を訪れるお客様が多い。そのニーズの掘り起こしを行うことが必要であると感じていた。

事業内容

▼金山の恵みを使用した手頃な価格のランチを提供できるお店であることを認知しても



らうため、チラシを作成し、最上地区と秋田県湯沢地区の広範囲にチラシを配布した。また、主要な集客施設にもチラシを置いてもらい当店をPR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た。



◆申請事業者◆
・料理 青柳
山形県金山町に104年前に創業。魚屋として開業し、後に飲食店に移行。従業員2名。

支援機関のサポートーもがみ北部商工会ー

新たな来店者を取り込むため、当初は季節ごとの宴会チラシを作成する予定でしたが、通年集客できるランチの営業に取り組む事にしました。

チラシ効果で町外や秋田からのお客様が増加しており、今後も定期巡回を行い、後継者への経営支援と広告の効果が持続するよう支援を行っていきます。

◆もがみ北部商工会金山事務所
山形県最上郡金山町大字金山 398
☎0233-52-2349

チラシの効果を実感

▼ランチの来店客数は1日平均30人ほど金額にして3万円ほど増加しており、夜のご宴会の予約にもつながっています。今後よりピーターのお客様が増えるように、料理の品質、ボリューム等お客様から120%満足いただけるように努めてま

いります。
後継者の意識向上
につなげた

▼商工会指導員より様々な意見をいただいて実施することができ、とても感謝しております。後継者である息子も、今後経営していくうえで自分がかねてより頑張っていた意識が強くなり、本事業の効果は新規顧客、売上増加だけでなく息子の意識向上にもつながりました。

事業者の
声

19

庄内豚の腸詰めの開発販売と伝える！繋がる！ホームページ制作

■有限会社エス企画(飲食業)ー酒田商工会議所ー

背景

▼飲食店は、住宅街にあり周囲に競合店は少ないが、立地の悪さから集客には苦勞する場所。また、近年の若者のアルコール離れ、地方の低所得、企業の宴会減少など飲食店を脅かす様々な要因があり、低価格路線には進まずに、お店独自の商品、サービスに力を注ぎ、お客様の満足度を高めるようにして、リピート率と客単価を上げることが課題であった。

事業内容

▼当店は、山形県庄内地方では珍しい「台湾料理」をメインとした飲食店であり固定客も多いが、さらにお客様に喜ばれるように、庄内豚の腸詰めを2〜3種類の味で、ビールや紹興酒、ワインと合うように試作、開発した。開発にあたっては、東京の台湾料理店を3店舗訪問研修した事で、腸詰めに対する考え方や



◆申請事業者◆
・(有)エス企画
平成13年3月創業。台湾製の中国茶道具などのネット販売のほか、平成15年からは飲食店、「酒茶房如意」を開店。従業員5名。

生産方法、販売方法などを研究したほか、ミートチョッパーや真空包装器等を導入し、腸詰めを生産出来るようになった。また、ホームページをリニューアルしお問合せ、予約、来店へと繋げ、誘導率及びコンバージョン率を高めて来店数UPを図った。

支援機関のサポートー酒田商工会議所ー

酒田市は有数の港町であると共に、四季折々を感じることが出来る地域資源が豊富です。今回取り上げられた庄内豚もその一つであり、素材を活かした腸詰めはお土産や贈答品として、市場の広がりが期待できます。企業の持続的な発展のために、引き続き支援を行って参ります。

◆酒田商工会議所
山形県酒田市中町 2-5-10
酒田産業会館 3F
☎0234-22-9311

事業者の声

デザインを含めて
今後研究を！

▼腸詰め試作をスタッフと行った事により、生産方法や味付け販売方法について、問題点を明確にする事が出来ました。今後、パッケージデザインなども含めて、さらなる研究を重ねて行きたいと思えます。

これまで以上に地元
親しまれる店を！

開店から12年が経過していますが、店を伝えるホームページのリニューアルと、お店の新たなアピールポイントとなる腸詰めを製作出来た事で、これまで以上に店のファンを増やす活動が出来たと思えます。これからも当店の情報をしっかり伝える事により、来店率を高めて売上アップを図って行きます。

20

新商品「睡眠屋オリジナルベッド」の開発および販路拡大

■有限会社寝装こでら(その他の小売業)ー酒田商工会議所ー

背景

▼看板商品であるオーダー枕は、依然関心が高く購入人数は多い。他オーダーメイド商品(羽毛布団やマットレス)については単価、利益率共に高いが、認知不足の為に購入人数はそれほど多くはなく、その他の規格汎用商品は年々売上割合が減少していた。健康志向への高まりと不定愁訴を訴える人が増加しており、体に合った寝具で良質な睡眠を得たいという人が、年齢や性別を問わず増えているが現在の店舗販売を中心とした営業形態だけではその需要吸収には限界があることが課題となっていた。

事業内容

▼新商品・当社オリジナルベッド開発・販売としての試作品を制作の上、9月25日より販売を開始。開発にあたっては、他社と連携し、ベッドフレームと畳の試作品、及び



◆申請事業者◆
・(有)寝装こでら
昭和33年創業の寝具小売店。平成18年、店名を「睡眠屋」に変更し、オーダーメイド枕を中心にその人に合った寝具環境の提案。従業員3名。

グレード別のカットサンプル・熊本産イ草ロールの各サンプルを制作し、新規に設置した専用展示コーナーへ展示。来店客へ新商品のコンセプト・特徴・価値をわかりやすく伝え購入の動機付けを図った。また、ホームページにオリジナルベッドのコンテンツも新規に作成した。

支援機関のサポートー酒田商工会議所ー

日頃の接客・カウンセリングを通して、顧客の需要・ニーズを把握することを心がけていたことが、オリジナル商品の開発に繋がりました。今後の高齢化社会を見据えると、更なる需要拡大が期待できます。当補助事業で設定した目標・プランを共有し、達成のために引き続き、支援を行って参ります。

◆酒田商工会議所
山形県酒田市中町 2-5-10
酒田産業会館 3F
☎0234-22-9311

事業者の声

高齢者からの関心が
増加、購入を検討！

▼顧客ターゲットとして想定していた60歳代以上の高齢者層から関心を寄せていただいております。新商品の販売から約2ヶ月と間もありませんが、顧客からの反応はとても良く、購入を検討していただいております。

一人一人の悩みにあった寝具の提案を！

▼当社は、単に寝具を販売するだけでなく、「睡眠指導士(滋賀医科大学認定)などの有資格者が多く、店内スタッフ全員が睡眠・健康に関するカウンセリングをすることが出来ます。これからも一人ひとりの悩みや環境に合わせた寝具の提案を通じて地域に貢献していきたいと思えます。

21

ジュエリーリフォームコーナーの新設と販路開拓

■有限会社カネコ・クリエイティブ(各種商品小売業)ー天童商工会議所ー

背景

▼同社の強みは、ジュエリーリフォームの分野において豊富な制作技術等の知識があり、お客様に判り易く丁寧で親切なデザイン・制作提案ができることにある。潜在的ニーズとしてジュエリーリフォームが多いことから、地域の競合店との差別化を図りこれらのニーズに対応することが課題であった。

事業内容

▼売上げ不振の腕時計売り場を移動して縮小しジュエリーリフォームコーナーを新設するため、リフォームサンプルとディスプレイ展示を行った。併せて、店頭ジュエリーリフォームのインパクトのある常設看板を設置し、宣伝を図った。新たに製作した看板による知名度の向上と、ジュエリーリフォームの見える化(コーナーの新設)により、



◆申請事業者◆

・有限会社カネコ・クリエイティブ
昭和59年6月創業。宝飾品、ハンドバック等の販売のほか、オーダージュエリーやジュエリーリフォームも手掛ける。従業員3名。

月19万円の売上増加が期待できる。

支援機関のサポートー天童商工会議所ー

代表者がこれまで培ってきた「ジュエリーリフォーム」の強みを「親から子へ、子から孫へ」想いを繋ぐコーナーの開設と看板で「見える化」しました。「ジュエリーリフォーム取扱店」として認知度を高められるよう引き続き支援を行って参ります。

◆天童商工会議所
山形県天童市老野森 1丁目3-28
☎023-654-3511

事業者の声

店だけでなく商品全体の品位も向上！

▼ジュエリーリフォームコーナーの新設により、売り場全体のレイアウトや展示方法を大幅に見直した為、前と同じ商品量でも、商品が増えたように感じられ、商品の鮮度や品位が向上して見える効果もありました。

潜在的なお客様への宣伝効果に期待！

▼店頭看板の設置では、立ち止まって興味を持ってくださる人もあり、潜在的なお客様への積極的な広報役として大きな効果が期待できました。補助事業で、馴染みのお客様の来店機会や満足度をさらに高め、プライダル世代等への新規開拓を行うことにより顧客層を広げ、経営を安定させていきたいと思えます。

22

そば店としての認知度向上のための看板設置と昼宴会のリーフレット作成

■YEBISU 亭(飲食業)ー天童商工会議所ー

背景

▼平成25年の創業以来山形県産オリシナル品種である出羽かおりを使用した手打ちそばや米澤豚や庄内産口細カレイを中心に、ランチや夜のメニューを提供してきた。YEBISU 亭の強みとこだわりは、『出羽かおり』を使用しているところだが、その為価格が競合店より高めの設定であり、またそれをアピールするネットワークや目立つ看板等が無いために蕎麦屋としての認知度が少ないのが課題になっていたほか、顧客の声として昼の女子会プランへの要望などがあり、これらへの対応が必要となっていた。

事業内容

▼店舗外観が洋風の造りで、蕎麦屋のイメージと蕎麦をうたう看板が無く、居酒屋で食べることでできる山形県産オリシナル品種である『出羽かおり』を使った手打ち蕎麦を

◆申請事業者◆

・YEBISU 亭
平成25年2月創業。山形蕎麦と備長炭を使った炙り焼が自慢の飲食店。従業員2名。



提供するお店として、看板を製作・設置するとともに、昼宴会(昼の女子会プラン)を掲載したリーフレットを一万部作成・配布し、特に女性の集客を図った。これによりお客様を誘導することができたほか、チラシを見たお客様から、宴会予約や昼宴会の問合せが相次いだ。

支援機関のサポートー天童商工会議所ー

「山形の蕎麦店」としての認知度向上を図るため、そば畑を前面に押し出した看板に変更し、また、新たな取り組みとして「昼の女子会プラン」をパンフレットに掲載することも出来ました。「蕎麦店」と「昼の女子会プラン」の更なる周知活動を継続的に支援して参ります。

◆天童商工会議所
山形県天童市老野森 1丁目3-28
☎023-654-3511

事業者の声

思い切って設置した看板に満足！

▼補助事業期間が短かったこともあり、デザインなど、お客さまに満足いただける内容になったのか、不安な面もありましたが、今まで躊躇していた看板の変更ができ、大変満足 of いく事業となりました。

今後も補助事業の効果に期待！

▼店舗正面看板を変更し、そばやそば畑の画像を使って、そば店の印象を強めること、また、昼の時間を利用して、ゆっくりくつろいでいただく昼宴会プランを企画しました。来客数、売上は微増傾向にあり、徐々に出てくると期待しています。引き続き、効果的な広告宣伝活動の強化に取り組んでまいります。

女性客への薪ストーブ販売強化と薪販売事業の立ち上げ

■株式会社Rest(総合工事業)－米沢商工会議所－

背景

▼国・県・市の再生可能エネルギー活用促進の働きかけや自然派住宅・スローライフ専門誌の普及などもあり、開店初日より現在まで多数の来店、注文がある。しかし、ユーザーにとって一番の心配事である良質な薪づくりのレクチャーや薪の安定供給(販売)、高額な薪ストーブの女性への訴求力が課題であった。

事業内容

▼顧客が最も不安視する薪の安定確保の手助けや信頼性の向上などを目的に薪割り機、チェーンソーを導入して、顧客向けに安全で手軽に良質な薪を作る方法を講習会形式で開催した。また、女性客へのPRとしてイベント宣伝のチラシを作成、ポスティングや集客のあるお店等に配布し、イベント告知看板との相乗効果で新規顧客獲得を図った。しっかりとした薪への知識を

持っていたことで怪我や火災予防、環境保護、クレーム予防につながった。薪販売事業を立ち上げることに最も不安視されていた薪の安定供給を解決することができ新規顧客獲得の後押しになった。



◆申請事業者◆

・(株)Rest
平成26年9月米沢初の薪ストーブ専門店として創業。薪ストーブや煙突の販売・設計施工から木質バイオマスエネルギー関連の補助金申請支援まで充実した営業を展開。従業員1名。

支援機関のサポート －米沢商工会議所－

薪ストーブには興味があるがなかなか購入に踏み出せないお客様多かったことから、課題を見つけて安心して購入していただけるよう現状分析の相談にのりました。また、課題解決のためのイベント開催や看板設置などを企画し、実現までのお手伝いをさせていただきました。

◆米沢商工会議所
山形県米沢市中央
4丁目1-30
☎0238-21-5111

事業者の 声

補助事業で女性客にも効果的にPR！

▼薪ストーブは贅沢品・男性の趣味というイメージがつよく、顧客ターゲットが限られていましたが、持続化補助金の活用で女性客、若い世代等新たな客層により、身近な物として実感していただき販路が広がりました。

今後も営業力を強化するともに継続的なフォローを！

▼今回、薪作りの講習会を開催しましたが、さらに斧をはじめとする薪割り道具のレクチャーも必要と感じました。今後、様々な薪割り道具をそろえ、薪ストーブオーナーをしっかりとフォローしていきます。店頭看板をみてイベントに参加された方も多いため、引き続き広告宣伝にも力をいれていきたいと思っています。

子育てパパ・ママが親子でゆったりと寛げる空間を提供！事業

■Daizy café(飲食業)－米沢商工会議所－

背景

▼平成18年の創業以来、米沢市内中心部の県道に面したカフェとして営業を行ってきたが、現在は客層が偏っており、喫煙者(男女)と知人からの紹介が主であることから新規顧客の開拓が幅広く行えておらず、売り上げもなかなか増加できていない状況。米沢市の人口は開業時から1万人減少しており、新規顧客の獲得は容易ではないことから自身の子育て経験を活かし、子育てパパ・ママを支援する新しい取り組みを行う必要があると考えていた。

事業内容

▼当店がお客様から選ばれている大きな理由の一つは喫煙自由としていることだったが、一般消費者の健康志向などによる喫煙者拒否の力フェや顧客に静かな環境で商品・サービスを提供したいとの理由で子ども連れ拒否の力フェも年々増加している。

そこで当店では喫煙のニーズを活かしたうえで非喫煙者や子供連れのニーズに対応するために店舗の入り口わきの12畳の物置スペースを改装し、完全禁煙とした親子(家族)ルームを設置。また、乳幼児用のイスを新たに揃えることで小さなお子様を抱いたまま食事・会話をしながらPRのためHPも製作した。



◆申請事業者◆

・Daizy café(ディジーカフェ)
平成18年8月創業の力フェ。野菜ソムリエの資格を持つオーナーがアジアテイストで、かつ地産地消の料理・ドリンクメニューを提供。従業員2名。

支援機関のサポート －米沢商工会議所－

創業から9年が過ぎ営業に関しての「お客様の声」と「経営者自身が考える課題」が多数出てきました。その整理を行い、整理する中で補助金申請により解決するものを洗い出し、今回の申請に至っています。今後もその他の課題解決を含めて相談を行っていきます。

◆米沢商工会議所
山形県米沢市中央
4丁目1-30
☎0238-21-5111

事業者の 声

改装などの効果を実感！

▼新たに設置した『ディジー・キンダールーム』は、工事期間中より問い合わせが多数あり、小さなお子様連れのお客様に大変喜ばれています。看板・チラシ以外にも子育て世代の口コミは絶大な影響力があるため、実際

にご利用いただいた方々からの新規顧客獲得に期待しています。

補助事業を通じて様々な学びを！

▼私自身にとって、学ぶことが多く、営業について考える良い時間を作っていました。この事業を通してお客様を増やすためのノウハウを学び、計画を実現することができました。これで終わらず継続とともに改善を目指していきたいと思っています。