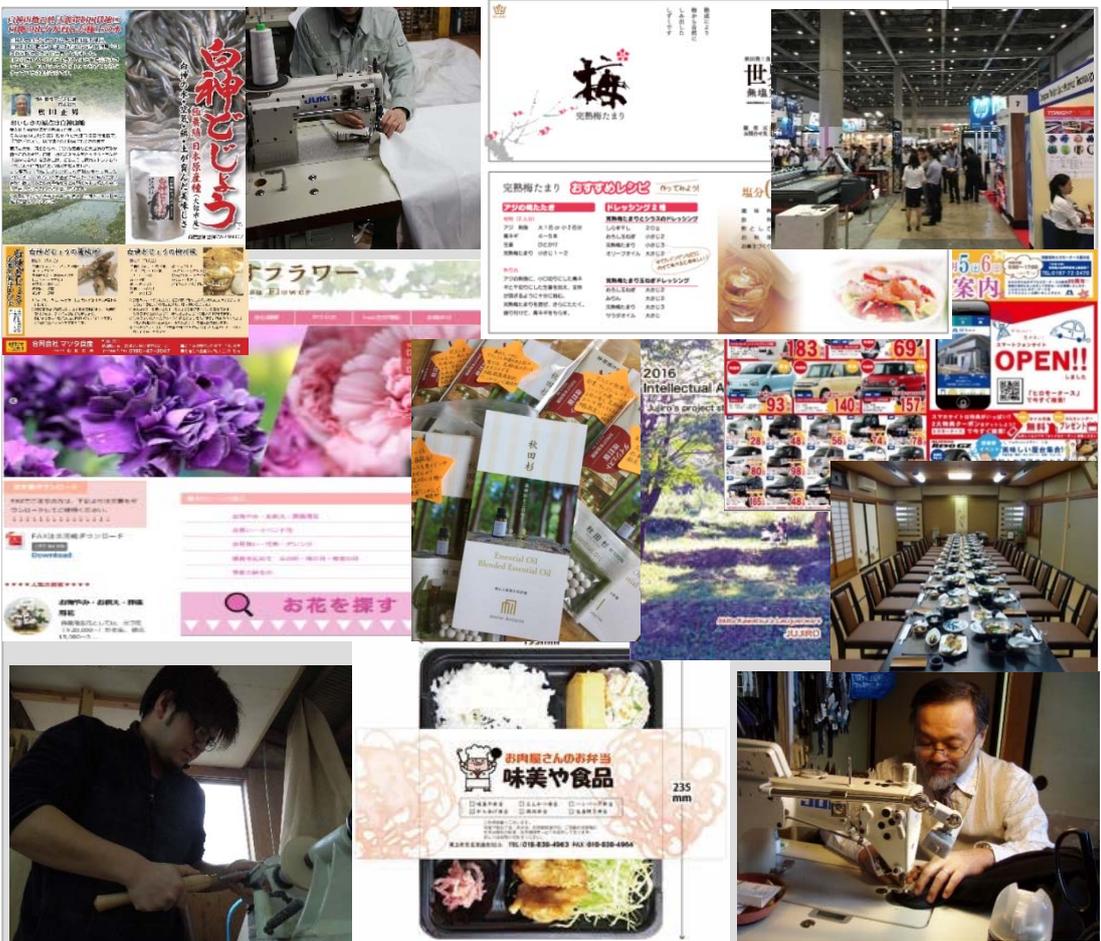




平成27年度補正（平成28年度実施分）

小規模事業者持続化補助金 事例集（秋田県）



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. 特殊ミシンの導入による受注拡大事業
(松浦テント内張店) / かづの商工会
2. 広報活動による本店の売上向上事業
(有限会社たかのすフラワー) / 北秋田市商工会
3. どじょう文化再生で地域創生！～白神どじょうの販路拡大事業
(合同会社マツタ食産) / 大館北秋商工会
4. 改良製品パンフレット作成と大型展示会出展による販路開拓事業
(株式会社浅間製作所) / 三種町商工会
5. 地元木材を使った食器類の開発と直接受注事業のための販路開拓
(佐藤木材容器) / 湖東3町商工会
6. 買い物弱者を救え！待ってれや、弁当持ってくど！
(合名会社味美や食品) / 潟上市商工会
7. 高齢者対策を充実し法要法事マーケット進出による販路開拓
(料亭 登喜和) / 仙北市商工会
8. ホームページ及びチラシ作成による顧客開拓と販路拡大
(有限会社ヒロ・モータース) / 大仙市商工会
9. 洗うだけじゃない！衣類の修理で街中ワンストップメンテナンス
(えびすやクリーニング) / よこて市商工会
10. ～西欧市場への参入～ 寿次郎から「JUJIROU」へ
(秋田・川連塗 寿次郎) / ゆざわ小町商工会
11. 秋田杉葉を有効活用したオリジナル精油商品の販路拡大事業
(アトリエアンダンテ) / 秋田商工会議所
12. 特許取得・無塩梅エキスの認知度向上のためのPR事業
(株式会社REALE Lab) / 秋田商工会議所

特殊ミシンの導入による受注拡大事業

■ 松浦テント内張店（その他製造業） - かつの商工会 -

申請事業者

・ 松浦テント内張店

▼昭和32年6月創業。先々が馬具などの皮革製品の製造を開始。時代の流れとともに現在は、ビニール製の製造加工やオリジナルテントなど顧客のニーズに合わせた受注生産を展開。従業員3名。

背景

▼先々が始めた馬具などの皮革製品や店先の日よけテントやトラックの荷台シートなどを製造。観光遊覧船向けに座席の貼り替えなども行っていたが、観光客の減少に伴い仕事量も減少していた。以前は、仕事も業者も多かったが高齢化や後継者不足などによる廃業が相次ぎ、同業他社も県北に5社程度いるのみである。業界全体の需要は伸び悩んでいるが、当店は、使用者毎のクセや要望に対応する高い技術力があり、年平均5%程度の受注増となっている。

一方、東日本大震災時には、簡易作業場の屋根として通常より厚い生地の製品受注があったものの、対応できる設備がなく、受注を断念したことがあった。また最近では工

ア遊具など特殊製品の大型の一点物の需要が高まっており、これらに対応する設備の更新が課題であった。

事業内容

▼厚生地用バインダー付きミシンと立体縫製ミシンを導入した。厚生地用は、テントや簡易作業場の屋根向け、立体縫製用ミシンは自動車の座席シートやご当地キャラクターの着ぐるみ向けであり、これにより生産能力を落とすことなく新しい職人の養成とこれまでできなかった生地にも対応できるようになった。また、4人で3台を使用していたが、これにより全作業員が同時に作業できるようになり、繁忙期の受注断念も解消され、売上げの拡大にも期待が持てる。



導入した厚生地用バインダー付きミシン（上）と立体縫製ミシン（下）

支援機関のサポート
- かつの商工会 -

一昨年の事業承継につづき、ベテラン職人の定年退職など小規模事業者にとっては生産体制に大きな影響を及ぼすことが続いたなかで、持続化補助金による生産体制を維持しながら新たな職人を育てていくことに取り組み、大きな成果を上げることができたことは事業主の頑張りによるものが大きかったと思います。新たな職人を育てること、ものづくり補助金への挑戦、法人成りの検討など、今後の経営課題についても、継続した支援を行ってまいります。

◆ かつの商工会
秋田県鹿角市花輪字柳田 14-1
☎ 0186-22-0050

事業者の
声

新しい機械導入で
作業効率アップ！

▼厚生地バインダー付きミシンの導入で、熟練職人以外でも安定した作業ができるようになりました。また、立体縫製用ミシンの導入によりこれまで立体縫製の際必要だったサポート役も不要になるなど

▼新規委託作業の依頼に関する問合せが増え新たな取引に繋がりました。先代の急逝により事業承継を行い頑張ってきましたが、受注体制の基盤強化と生産性の向上を図ることができ、スムーズな事業承継にも一役買いました。機械の本格的な稼働は平成29年度ですが、今期比25%の売上げを期待しています。

来期は今期比約25%の
売上げを期待！

効率良い縫製が可能になりました。

広報活動による本店の売上向上事業

■ 有限会社たかのすフラワー（その他の小売業） - 北秋田市商工会 -

申請事業者

・有限会社たかのすフラワー
▼昭和40年4月創業。花の販売のほかフラワーアレンジメント用品も取り扱う。一級フラワー装飾技能士2名やNFD協会講師の資格取得者1名がいる。一昨年創業50周年。従業員5名。

背景

▼客層は、創業当時の顧客やその家族など顔なじみが多いほか、ショッピングセンター併設店では、女性層から家族連れまで幅広い。
しかし、花き部門では登録している全国チェーン店での店舗検索で他店より下に掲載されていることからサイト経由での発注が他店に流れているほか、葬儀花部門についても特に地元以外の遠方からは、ネット経由での注文が多い。
更には、本店が5年前に進出した大型ドラッグストアの陰に隠れてしまい幹線道路からの視認性が低下し売上げが伸び悩んでいた。
こうしたことから、ネットを活用した周知性や店舗の視認性を高め売上げを伸ばすことが課題であった。

事業内容

▼自社ホームページを開設し、ツイッター、フェイスブック、ラインなどSNS連携により顧客から検索しやすい環境を整備するとともに、用途別やスタイル別にお花が検索できるほか葬儀やお祝いのお花に関するQ&Aなどを掲載した。また、花をモチーフとした看板を国道沿いに設置し、視認性の向上と顧客誘導を図った。更には、創業50周年に合わせて来店者へ進呈するトートバッグを作成した。これらを通じて顧客の固定化と新規顧客の獲得を図った。



開設したHPと新しく設置した看板



支援機関のサポート
- 北秋田市商工会 -

近隣における競合店に比べ立地上のデメリットはあるが、新たなサービス・広告宣伝に特化した取り組みの実行により、対前年比で本店の売上は増加しました。

今回の持続化補助金採択をきっかけとして、線密な事業計画のもと、次のステップに向けた伴走支援を継続するとともに、更なる事業者の課題解決に努めてまいります。

◆ 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

HPで売上げ向上！

▼ホームページの開設により一ヶ月間で約20万円売上げが向上しました。これまではFAXや電話での注文がほとんどでしたが、メールなどによる注文も増えました。また、「よくある質問」のコーナーも好評でした。

▼大型ショッピングセンターの出入口からも見える場所と店頭にならな看板を設置したこと、これを見た来店客がありました。また、50周年事業で作成したトートバッグも大変好評で新規顧客の獲得に繋がりました。
▼創業以来「優しさの香るお花のお店」をモットーに営業をしており、これからは花とふれあう機会を様々な形で提供していきたいと思えます。

看板設置で視認性アップ！
より親しまれる店を目指して

どじょう文化再生で地域創生！～白神どじょうの販路拡大事業

■ 合同会社マツタ食産（養殖加工業） - 大館北秋商工会 -

申請事業者

・ 合同会社マツタ食産

▼平成25年10月創業。どじょうの養殖とラズベリーやにんにくの生産・加工販売。特にどじょうは、平成27年に「白神どじょう」として商標登録しており、東京の老舗専門店からも推奨。

背景

▼日本国内のどじょうは、流通量の9割が輸入品であり、近年の食の安全の高まりから国産の要望が増えつつある。一方、養殖には高い技術と経験が必要で、大館地域には当社を含め2社しかない。国産どじょうは、首都圏の専門店などからのニーズが高いものの、一年を通じた安定供給が条件となっている。秋田県がかつて全国有数のどじょうの産地であったことを受けて、県でも「秋田どじょう生産者協議会」を立ち上げるなど生産、出荷量向上を支援する動きがある。当社の「白神どじょう」も平成27年に商標登録しており、これを強みに、安定供給先の確保と利益獲得への期待が大きくなった。

事業内容

▼ファインバブルに炭酸ガスを注入しどじょうを高鮮度のまま瞬死させた業界初となる「どじょうの冷凍袋詰め保存」を実現した。併せて、養殖作業所の2階を改修し、瞬死し小袋への袋詰めし冷凍作業し発送準備まで一括して作業できる様になった。これにより流通時期を問わずに、首都圏等の遠方の顧客からのニーズにも対応することが可能になった。

また、販促用ツールとして、パンフレットのデザインを刷新し、県内外の商談会で広く「白神どじょう」をPRした。



冷凍袋詰め商品と販促用チラシ

支援機関のサポート
- 大館北秋商工会 -

今回の補助事業では、加工場の整備とパンフレットやパッケージのデザインなどを手掛けることができ、今後の販路拡大を進めるためのツールを作ることができた。また、どじょうの冷凍加工技術の確立により、これまでオフシーズンとなっていた冬期間でも商品の提供が可能となり、さらなる売上・販路の拡大が期待できる。地域の特性を活用し、地域の活性化や事業としての広がり期待できることから、今後も継続した支援を行っていきたいと考えている。

◆ 大館北秋商工会
秋田県大館市比内町
扇田字新大堤下93-11
☎ 0186-55-0406

事業者の
声

一年を通じた
安定供給が可能に！

▼どじょうの出荷時期は、その生態により4月から10月までの半年に限られ、生の商品を販売してきましたが、今回の技術の確立等で、鮮度を保ったまま年間を通じて販売をすることが可能になりました。

パンフレットPRも含めた今回の取組で、ホテル、居酒屋、空港ターミナル、学校給食など様々な分野からの取引が期待できる結果となりました。

秋田県を再び

「どじょう王国」に！

▼現在、生産者協議会を牽引する立場になりました。今後も、秋田県が再び「どじょう王国」と言われるように、地域生産市場の底上げを図りながら、全国に向けて販路の拡大を図っていききたいと思えます。

改良製品パンフレット作成と大型展示会出展による販路開拓事業

■株式会社浅間製作所（その他の製造業） - 三種町商工会 -

申請事業者

・株式会社浅間製作所

▼平成2年4月創業。屋外広告資機材の製造販売。アルミ押出し成形による看板フレームの製造などに特化。従業員10名。

背景

▼景気後退の影響により、企業の広告費の削減や低コストで効果を上げられるインターネット広告が普及し、屋外広告業界全体の市場が縮小傾向にあると言われている。これまでも取引先の商談会や展示会に参加し販促活動を行ってきたが、得意先の営業力に依存しており、新規開拓は頭打ちの状態。直近の売上も平成19年度のピーク時と比較して約60%に落ち込んでいる。

しかし、屋外広告看板は、誰もが目にするなどの広告媒体とは異なる性質を有し、依然として需要は高い。近年は、看板の耐久性だけでなく看板内部の照明機器の省力化など設置後のランニングコストの軽減を求める声が多く、当社でもこうしたニーズはこれまで以上に細かく対応していく必要があった。

事業内容

▼弊社の顧客は小規模な広告企業が大半であり、徹底した顧客ニーズに添えてきたことで技術・ノウハウが蓄積されているものの、既存取引先への営業だけでは結果的に受注を待つだけの状態になることから、小規模企業をターゲットに販促活動を行った。

パンフレットを当社オリジナルフレームの効果や施工例など製品の優位性を訴求する内容に刷新したほか、東京で行われたサイン&ディスプレイショーに出展しパンフレットを配布するとともに、改良した製品のプレゼンテーションを行った。これにより、看板関連資材販売会社、施工会社など全国の企業への営業を行った。



展示ブースの様子

支援機関のサポート
- 三種町商工会 -

補助事業は後継者である北林専務が中心となって行いました。展示会出展後のアフターフォローを徹底したことにより、着実に成果が表れているようです。

現在は品質の維持・向上に向けて新たな計画を検討しているとのことですので、事業承継を見据えた計画策定の支援を出来ればと考えております。

◆三種町商工会
秋田県山本郡三種町
森岳字岩瀬188-2
☎0185-83-3010

事業者の
声

10社以上の新規取引に！

▼展示会では、改良製品と新たに作成したパンフレットの活用により、目的意識の高いバイヤー等に質の高い商談を実施することができました。約100社のバイヤーと名刺交換を行い、約20件と具体的な商談を行い、新規顧客獲得

▼補助金申請を通じて自社のビジネスモデルや経営ビジョンを再認識する良い機会となりました。改良製品は、顧客ニーズに基づき、耐久性、機能性、利便性を向上させた仕様であり、これからも細かいユーザーニーズに対応しながら自社の強みを前面に打ち出した積極的な営業展開を図っていきたいと思います。

自社の経営ビジョンを再認識

得に結びつきました。これにより対前年度比10%以上の売上増加が期待できます。

地元木材を使った食器類の開発と直接受注事業のための販路開拓

■ 佐藤木材容器（木材・木製品製造業）－湖東3町商工会－

申請事業者

・佐藤木材容器

▼昭和40年4月創業。秋田杉を活用した個人向けの食器やトレー、お盆を開発。使いやすいすぐれたかみのあるものづくりをモットーに3年前に父親から事業継承。30代の若手木工職人として注目を集めている。SNSを活用し情報発信、営業活動を行っている。従業員1名。

背景

▼高級志向や自然志向の高まりを受けて、プラスチックよりも木製の器が生まれ、この2年で売上げが2割伸びた。一方、主な取引先は、全国のレストランやスーパーマーケットを顧客とする卸売業者が約9割となっており、得意先からの値引き交渉により資金的余裕や時間が限られ、新事業への投資や商品開発、新規の取引企業の開拓が困難で、利益を出せずにいた。また個人向けオーダーメイド販売では、消費者に対して顔の見えない販売もできないという課題もあった。

事業内容

▼秋田杉を活用した個人向け食器（幼児用も含む）の開発のために旋盤機械を導入した。これによりお椀などの高さのあるものや丸い形状のもの、の研磨、きれいで絶妙なカーブを実現することが可能となった。

販路開拓として地域で500年以上続く朝市に出店し、お客さんに直接商品を手にとってもらい販売することで、様々な意見やニーズを聞くことができ、商品開発に役立てるものとなった。また、ワークショップの木工体験では、「木」を身近に感じ、木のぬくもりや良さを知ってもらえることができた。



導入した旋盤機械を活用した作業の様子

支援機関のサポート
－湖東3町商工会－

今回の申請は、手工技術は高いが、自らが販路を開拓し、製品を売ることが苦手な職人気質の改革や、経営者としての資質向上を図る為に支援したのがきっかけでした。補助事業計画の実施において、支援効果を高める為に、販路開拓に資する多様な支援をコーディネートしたことで、事業所のプレゼンスを高めることができました。

今回の支援を通して、事業者と商工会が課題を共有し、合意形成を図りながら成果をエビデンスとして示すことが、伴走型支援に必要だと感じました。

◆湖東3町商工会
秋田県南秋田郡五城目町
西磯ノ目1丁目3-1
☎018-852-3460

事業者の
声

要望に沿った
オリジナル商品製作可能に！

▼旋盤機械設備を導入したことで、既存の機械では対応出来なかった様々な企業やお客様の要望に沿った形状の食器をつくる事が可能となりました。個人向けの受注売上げは、平成27年度と比較

して、平成28年度には、約3倍の増額となりました。
SNSからの思わぬ反響！
▼販路開拓として行ったセミナーやワークショップをSNSに投稿したところ「ランチョンマットを木のトレーに変更してみたい」、「木のテーブルがオシャレ」などたくさんのお声をいただきました。同時に、商品改良に繋がる意見もたくさんいただきました。お客様の意見は今後の新商品開発に対し自信となりました。

買い物弱者を救え！ 待ってれや、弁当持ってくど！

■ 合名会社味美や食品（持ち帰り・配達飲食サービス業） - 潟上市商工会 -

申請事業者

・合名会社 味美や食品

▼昭和36年12月創業。精肉点として開業し、その後弁当・惣菜販売を開始。高齢者も食べやすいよう心配りを施した調理方法でお客様から評価を得ている。

背景

▼同社は弁当・惣菜の配達、移動販売業務の他、高齢者サービスとして生活必需品などの提供、契約世帯に対しては安否確認業務も行っている。潟上市天王地区は、過疎化と少子高齢化が進んでおり、なかでも高齢者で車の運転ができず買い物に不自由な思いをしている買い物弱者対策が課題となっていた。また、食料品のほか、生活必需品の配達や移動販売を求める声も数多く寄せられていた。そこで同社の強みであるサービスを活かし、高齢者で買い物に不自由な方をターゲットにした「宅配」「移動販売」「安否確認サービス」を組み合わせた新しい安心サービスを提供することとした。

事業内容

▼弁当・惣菜の販路開拓として、販売エリアを配達車で15分以内の範囲に設定し、高齢者を中心とした世帯への販路開拓を図った。オプションサービスとして、生活必需品の配達、配達時の安否確認と緊急連絡先への電話連絡を行うサービスも実施。また過疎地域への移動販売も定期的に実施しチラシやポイントカードの活用によりサービスをより広く周知させるとともに、高齢者にもわかりやすく簡単な注文書を作成した。これにより契約世帯以外への販路の拡大を図り、リピート客や契約世帯数の増加に繋がった。また店舗看板も製作し周辺地域への認知度を向上を図った。



支援機関のサポート - 潟上市商工会 -

天王地区でも過疎化が進んでいる地域への出店ということで、当初は毎日買ってくれるお客さんがいるのか不安はありましたが、今のところ、来店者、配達も順調のようです。しかしながらまだまだ営業面での課題や、買い物弱者対策という重要な役割もありますので、今後も継続した支援を行って参ります。

◆ 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

地域に浸透した事業を実感！

▼看板設置や店舗PR効果により近隣住民だけでなく、多くの方に対し認知してもらったことができました。高齢者からの反響として、「買い物に不自由な地域に弁当などの移動販売がきてくれて良かった」

「、」配達や安否確認サービスがあっという間に、の声を聞かれました。弁当の注文販売が増えただけでなく、取り扱って欲しい惣菜や作ってほしい惣菜などの様々な要望もいただくことができ、お客様が把握することができ、サービス内容を効率的にPR活動により、事業開始後の平成28年度の売上は前年度の約30%の増額となりました。今後の更なる利用者への声を聞いていきたいと思

高齢者対策を充実し法要法事マーケット進出による販路開拓

■料亭 登喜和（飲食店）－仙北市商工会－

申請事業者

・料亭 登喜和

▼大正中期創業。昭和33年に料亭に業態変更。料亭だけでなく居酒屋も併設し営業。料亭は10人以上の団体による宴会が主体で、居酒屋は友人同士や家族が主な顧客である。夜だけでなく、昼営業も行っている。従業員2名。

背景

▼近年、人口減少や法人企業の需要低下、外食頻度の低下などにより売上が減少。営業を行う角館地域は自然人口減が加速しており、顧客、売上減少に拍車がかかっている。一方、自然人口減により角館地域では少人数による葬儀の件数が増加している。地域の法要・法事の際は、ほとんどが郊外のセシモニーホールを利用しており、中心市街地の飲食店で法要・法事に力を入れていない店舗はないため、法要・法事マーケットに進出することで新たな顧客獲得が期待できる。当社は、築100年という歴史的価値のある建物であり、その空間の中で顧客一人一人に寄り添ったサービスを提供できる点は、高い顧客満足度につながる。

事業内容

しかし、法要・法事マーケットに進出する上で、座敷用の椅子やテーブルといった参列する高齢者へのハード面の環境の整備が課題であった。

▼法要・法事マーケットに進出し販路拡大を図った。老舗料亭ならではのサービスや料理の提供も行うことにより付加価値を高め、顧客満足度向上にもつなげる。また、周知のために葬儀関連業者や固定客に対してPRした。

▼法要・法事に対応するため、座敷用椅子テーブルセットを設置し高齢者にやさしい環境を整備した。高齢者対策を充実させることで、顧客満足度が高まり、リピーター来店者の増加にも期待が持てる。



新たに導入した高齢者に配慮した座敷用椅子テーブルセット

支援機関のサポート －仙北市商工会－

今回の補助事業でハード面は整備されたが、地域の住民に「法要・法事ができる老舗料亭 登喜和」のイメージがまだ確立されておらず、今後はお寺や葬儀社などとの連携を強化するとともに地域住民向けの効果的なPR策等について支援していきたい。また、今後、取り組みを計画している観光客向けランチメニュー提供にかかる誘客策についても支援していきたい。

◆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

高齢者対策の充実により
売上拡大！

▼法要・法事マーケットに進出することで、法要・法事に関する問合せがあり内複数件予約に繋がりました。また、高齢者にやさしい環境を整備し、事前に固定客にPRをしたこともあり、年末年始の

テーブル椅子席を希望した宴会が多数入りしました。高齢者対策の充実が、法要・法事だけでなく飲食店としての売上増加にもつながり、前年対比10%増となりました。テーブル椅子席を利用したお客様からは「長時間でも快適で楽しい時間を過ごせた」と好評で、自社のイメージ向上にもつながりました。今後、法要・法事の顧客獲得により収益力を向上させ、年間売上の増加を見込んでいます。従業員とともに法要・法事の知識を深め、さらなる顧客満足度の向上を図っていきます。

ホームページ及びチラシ作成による顧客開拓と販路拡大

■ 有限会社ヒロ・モータース（その他の小売業） - 大仙市商工会 -

申請事業者

・有限会社ヒロ・モータース
 ▼平成8年8月創業。新車・中古車販売、車検整備、一般修理を行う。展示場と工場の機能を集約した来店型店舗経営。売上の半数以上が自動車販売であるが、車検整備についても安定的な需要がある。従業員5名。

背景

▼近年、車の性能向上に伴う購入サイクルの長期化や、価格の低い小型軽自動車嗜好、高齢化の進展などにより自動車業界の売上げは減少傾向にある。当社の顧客層も60歳代が主流と高齢化傾向にあり、加えて、事業所周辺には多数の新車・中古車販売店が存在し、値引合戦による利益減少が課題である。

一方、当社は県内トップクラスの販売経験や自動車整備力を持つ少数精鋭による店舗経営を行っており、競合店よりもリーズナブルな価格で良質な展示、販売、サービスの提供を図っている。この強みを活かし、20代〜40代男性、20代〜30代女性をターゲットとした需要の取り込みが課題となっていた。

事業内容

▼スマートフォン専用サイトを開設した。最近では、スマートフォンでインターネット検索をする割合がパソコンを上回っており、展示車両・サービス内容、会社概要を日本全国に周知することができる。また、スマートフォンサイトでは、リアルタイムでイベント、セールのお知らせを行うとともに、クーポン発行の新サービスも提供し、20代〜40代の新規顧客獲得を図った。スマートフォン専用サイトの開設や設立20周年記念特別セールと絡めたチラシも作成し、大仙市内の地方紙に折り込んだ。これにより、セルル売上げの増加と新規顧客開拓の期待が持てる。



作成した特別セールのチラシ

支援機関のサポート - 大仙市商工会 -

地域内に複数の同業者がひしめく激戦区において、当事業所は社長はじめ従業員一同「顧客第一主義」を徹底している優良企業です。特に後継者の佐々木専務は、情報発信の重要性を認識し提案力のあるWEBデザイナーと連携し自社HPを構築しています。今後も広報戦略策定等において商工会も連携を密にしていきたいと思っております。

◆ 大仙市商工会
 秋田県大仙市刈和野字
 愛宕下106-3
 ☎ 0187-75-1041

事業者の 声

スマートフォン専用サイトの開設でアクセス数大幅増！

▼スマートフォン専用サイトの開設によりアクセス数が大幅に増加、来店客数と売上に大きく寄与しました。アクセス状況を分析すると、新規ユーザーによるアクセスが増加しており、積極的潜在需要

の多い20〜40代の年齢層へ伝達できたことは大きな成果の一つです。

20周年感謝祭は大盛況！

▼販促用のチラシも作成したことで感謝祭には多くのお客様が来店され、目標を大きく上回る売上を達成できました（目標対比約400%）！リアルタイムで生きた情報を提供できるツールの効果を把握できましたので、今後もこの活かした取組を通じ、更なる顧客満足度の向上、新規顧客開拓を推進していきます。

洗うだけじゃない！衣類の修理で街中ワンストップメンテナンス

■えびすやクリーニング（洗濯・理容・美容・浴場業） - よこて市商工会 -

申請事業者

・えびすやクリーニング

▼昭和30年10月創業。横手市十文字町で、最も古いクリーニング店であり、高度な手仕上げの技術、シミ抜き技術、ネットでの注文も受け付けている。店内にはケーキ工房があり、菓子製造も行っている。

背景

▼当店2代店主は、東京クリーニング学校や高級クリーニング店で経験があり、そこで培った技術が現在の仕上げの技に活かされている。近年、衣類のカジュアル化、家庭用洗濯機の高機能化により、クリーニング利用者数は減少傾向。地域のクリーニング店の数も減少の一途をたどっている。また、シミ抜き技術の高いクリーニング店の取次所が地域の立地の良い場所に出店。これらを踏まえ、今後は新たなアピールポイントを作り出し、地元圏外からの顧客も獲得していく必要がある。当店はクリーニングだけでなく、県内有数のシミ抜き技術、修理サービスが提供可能であり、

事業内容

ジーンズリペアや丈詰め、革ジャンの修理需要も高いことが分かったため、今後は衣類のみならず、全てのテキスタイルの修理需要を取り込み、ワンストップケアメンテナンス業を目指す。

▼モーターが強く耐久性も高い直線ミシンを導入し、ジーンズや革ジャンなどの厚物でも楽に縫える体制を整えた。また、丈詰めには必須のすくいミシンや、縫い目のほつれに対応でき伸縮性のある素材の縫い合わせも可能なロックミシンも導入し、作業効率の大幅な向上を図った。これらのミシンの導入により、本格的修理事業へ参入し新規顧客獲得につなげる。



導入した直線ミシンによる作業風景

支援機関のサポート - よこて市商工会 -

本事業により、申込企業の当初目標を達成するための取組みに対する支援をすることができ成果を得ることができました。

今後も企業が意欲を持って事業に取り組み、事業の拡大や革新に向かえるよう専門家や各種支援事業を活用しながら継続的に支援を行っていきたいと思います。

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

事業者の 声

本格的修理事業への参入による新規顧客獲得！

▼修理メニューの中に、今までのファスナー修理、キス穴虫食い修理に加え、需要の高かったサイズ直し、ジーンズリペアのメニューを増やしたことで、新規の顧客を獲得できました。今まで情報発信の

ツールとして活用していたフェイスブックやブログなども利用し、丈詰め、ジーンズリペアのビフォーアフター写真をアップすることで、新メニューの露出度を高め周知を図ったことも顧客獲得に繋がったと思います。当初目標としていた新規及びリピート受注を達成できました。お客様に高いレベルの感動を与えられることが顧客獲得や売上向上につながると思いますので、今後も衣類の知識、新技術、新設備の情報を日々収集し、更に顧客満足度を高められるよう推進していきます。

～西欧市場への参入～ 寿次郎から「JUJIROU」へ

■秋田・川連塗 寿次郎（川連漆器製造・販売業） - ゆざわ小町商工会 -

申請事業者

・秋田・川連塗 寿次郎

▼明治元年1月創業。国指定伝統的工芸品で800年以上の歴史をもつ川連漆器の製造販売を行っている。伝統を守りながらも時代に即応したものづくりにチャレンジしている。従業員3名。

背景

▼農民の内職として武器に漆を塗ることから始まった川連漆器は、艶のある朱黒の美しい色合いを特徴とし、丈夫で使いやすいことから、昭和40年代にはお土産・贈答の需要とともに成長してきたが、生活様式の洋風化、伝統工芸品であることの高級品イメージなどから需要が伸び悩んでいた。更に、産地全体の生産額の減少、後継者の確保や技能伝承、原材料価格の高騰などの課題を抱え、その解決に向けた取組みが続いている。

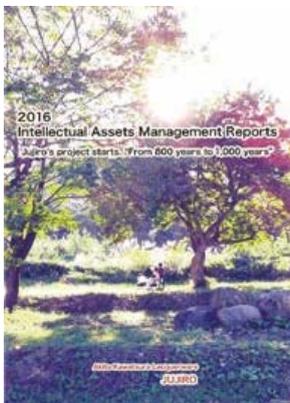
一方、和食がユネスコの無形文化遺産に登録されるなど近年、海外における日本食・食文化の評価が高まっており、商談会等で海外向けに商品の良さや魅力を正しく伝えるための紹介ツール等への対応が喫緊の課題であった。

事業内容

▼知的資産経営報告書を基に自社の強みや商品説明並びに製造過程の画像等を盛り込んだ英語版のプレスキットを作成。パリの日本文化会館で開催された県漆器工業組合のPRイベントに参加し、来場者にこれを配付し販路開拓を図った。

また、PRイベントや展示会等でのデータ参考に商品デザインについて専門家から3回の指導を受け、海外向け茶器や酒器の新商品開発を行った。茶器は、轆轤引きの円柱形が通常であるところ「箱形」としたほか、酒器についても西洋でのエスプレッソを想定した大きさをデザインを施すなど工夫を図った。

英語版のプレスキットと新たに開発した箱型の茶器



支援機関のサポート

- ゆざわ小町商工会 -

知的資産経営の意味とそれを整理することの重要性を理解し報告書にまとめ上げるまでに要した時間は、自社の現状把握と将来展望を見据えることに結び付いた重要なものでした。多方面の展開の中で「軸」となる部分が築かれ、海外展開へとコマを進めることができたことに支援する側としても喜びを感じます。今後も継続支援して参ります。

◆ゆざわ小町商工会

秋田県湯沢市

川連町字平城下23-2

☎0183-42-2163

事業者の声

海外での事業展開の下地が確立！

▼自社ブランド「JUJIROU」の更なる確立と川連漆器業界全体の活性化が図られるなど、地元若手職人への良いモデルになりました。また、今回の商品開発で、パリでの常設展への展示やSAKEイベントでの活用が決定するなど、海外での事業展開の下地が確立！

▼800年以上の歴史をもつ川連漆器の伝統の中で、不易（変わらないもの）・変易（変化するもの）と流行のバランスを考えたいものづくりを行い、様々なシーンに使える「和」を意識したテーブルウェアを作り上げるとともに海外展開の取組みを国内市場にフィードバックさせ、若者層にも支持される普段使いの器を提案していきたいと思えます。

を確立することができました。
“不易流行”を意識した
1000年へと続く
ブランド作りへ！

秋田杉葉を有効活用したオリジナル精油商品の販路拡大事業

■アトリエアンダンテ（その他小売業）－秋田商工会議所－

申請事業者

・アトリエアンダンテ

▼平成27年9月創業。杉の枝葉の精油の効果に着目し、自宅にいながら森林浴に浸れるようなエッセンシャルオイルを抽出、販売。あきたビジネスブランドコンテスト2015で優秀賞受賞。

背景

▼ヒバ、ヒノキは木部に、杉は葉部に芳香成分を多く含むが、杉の枝葉部の約98%は未活用であった。しかし、杉葉精油には、鎮咳、虫除け、ダニ繁殖防止、花粉症の症状軽減など様々な働きがあることが確認されており、創業者は、これらの効果に着目し、主伐したばかりの秋田杉の先端部分についている葉から、さわやかな森林浴の香りを伴った精油を作ること成功し、ネットなどで販売していた。品質にこだわった“本物”を提供しているが、市場には、高山、屋久島など全国的にも有名な当地の杉を活用した類似品もあり、商品パッケージの改良や販売力強化が課題であった。

事業内容

▼秋田杉ブランドを活用しつつ、特に30〜60代をメインターゲットにした効果的な販売スタイルや周知方法に取り組むこととし、デモ用蒸留器の導入や商品リーフレットを2千枚作成するとともに地元信用組合主催の商談会などに参加して、一般消費者やバイヤー向けに営業を行った。リーフレットは、展示会だけでなく秋田県物産振興会の店舗などでも配付を行った。



導入したデモ蒸留器（左）と作成した商品リーフレット（右）

支援機関のサポート －秋田商工会議所－

自社商品の秋田杉葉を有効活用したオリジナル精油商品（エッセンシャルオイル）の普及拡大に向けて、秋田県外に市場開拓を図る方針であったため、まずは、商品の魅力が伝わる販促ツール作成とバイヤー・消費者などに知ってもらうことが必要でした。販促ツールは、自社理念と商品の本質を理解してもらう内容であるとともに、購入者層（30代以上の女性）を想定し、代表の女性目線・感性を入れて作成するようアドバイスをしました。

本補助金の活用をステップとして、更なる販路開拓に取り組んでいただけるよう引き続き支援してまいります。

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

事業者の 声

展示会でバイヤー、消費者に直接PR、効果も期待！

▼県内外の消費者やバイヤーに情報発信するとともに、抽みから商品の出来上がりまでを間近で見てもらうことができ、商品に対する理解を深めていただくとともに、効果的なPRが実施できました。ま

▼秋田の眠れる資源の良さを改めて見直し、自然との共存・共生に取り組むことで、心地よい美の国の恵みをこれからも提供して行きたいと思っています。

秋田の美の恵みを皆様に！

た、展示会で接点のできたバイヤーから感性を持って頂くことができ今後の商談に繋がることを期待しています。一般消費者からも「どこで売っていますか？」「他のタイプも購入したい」など多くの反応を得ることができました。

特許取得・無塩梅エキスの認知度向上のためのPR事業

■株式会社REALE Lab（食品製造業）－秋田商工会議所－

申請事業者

株式会社REALE
Lab（れあーれらぼ）

▼平成27年4月創業。研究開発型製造販売業として、食品業界の定説にとらわれない発想・製法による新商品の提案等に取り組んでいる。主力商品の梅100エキスを・ピューレは、国際PCT出願特許によるこだわりの製法。

背景

▼減塩は、高血圧などの生活習慣病に加え骨粗鬆症など幅広い疾患の予防に効果があるとされている。一方、秋田県は、胃がんの罹患率が全国1位でありその主な原因も塩分の取り過ぎであると考えられている。このコメントを発表している。梅干しの消費はここ数年安定しているほか、梅酒も10数年前と比べ国内製造量が1.5倍と成り、梅1根強い人気がある。当社の梅100商品は、塩分を全く入れない製法で作られており、本物の志向や健康意識の高い消費者、病院・介護の現場など潜在的なニーズに対する認知度の向上や販売宣伝の強化が課題であった。

事業内容

▼無塩梅エキスの商品名を「完熟 梅たまり」とし、具体的な使い方などを書いたレシピカードやチラシを作成した。また、販促用ののぼりやポスター、ミニレシピ付きのしおりなどを作成し、商談会等に出展、配付した。これらを活用して、一般消費者や百貨店などバイヤーに対して直接PRを行い、反応を確かめるとともに、消費者に訴えかける商品づくりを行った。



ポスターやミニレシピ付きのしおり（左）と「完熟 梅たまり」

支援機関のサポート
－秋田商工会議所－

創業時に当所主催の起業塾に参加していただき、引き続き補助金の活用支援をしている会員企業であり、新商品開発および販路開拓のために当補助金を活用できないものか精査し、事業計画の策定に取り組みました。商品開発については、代表の意向を尊重しヒアリングを行い、販路開拓の取り組みについては、費用対効果が得られるものかを共に考えました。その結果、新商品の販売開始、そして、販促物の活用により販路拡大に繋がっています。今後も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番47号
☎018-866-6677

事業者の
声

商品の魅力がアップし
新規販路の開拓に成功！

▼製品のブランディング、パッケージの刷新により、商品の魅力が向上しました。また、販促ツールを併せて作成したことで、製品の独自性や新規性を伝えられるデザインとなりました。さらにレシピ

▼無塩・減塩の生活の提案を商品製造だけでなく、しっかりと営業活動を継続し、県内外の沢山のお客様にも商品を手にもらえるように頑張りたいと思います。

これからも消費者の
食生活の改善を提案！

などで使い方を示す工夫をしたことで、大手百貨店や物産協会などのギフト品として取り扱っていただくことに成功しました。