

平成28年度補正（平成29年度実施分）

小規模事業者持続化補助金 活用事例集【岩手県】

目次

1. 病院売店への新規出店による事業の拡大
有限会社とりい／葛巻町商工会
2. 食べきりサイズ「山田せんべいシリーズ」の開発による売上増加
釜揚げ屋／山田町商工会
3. 北三陸産ウニの台湾での販路開拓と生産業務効率化
株式会社ひろの屋／洋野町商工会
4. 英語版のチラシとPR動画による「南部箒」の外国人新規顧客獲得
有限会社高倉工芸／九戸村商工会
5. ドローン等を活用した「住まい見守りサービス」による販路の拡大
株式会社松本／九戸村商工会
6. ヘアケアマイスターの知識を活かした新たなサービスの提供
hair salon Oggi／遠野商工会
7. プラチナ世代に向けた新☆婚活プラン導入による新規会員獲得事業
婚活パートナー／滝沢市商工会
8. 独自の一貫対応型整備プロセスの確立による顧客満足と売上の向上
有限会社櫻田自工／雫石商工会
9. WEBサイト構築による新規顧客の獲得と営業ツールとしての活用
三晴工務店／住田町商工会
10. 買物困難者への御用聞き宅配サービスによる地域密着型事業の展開
上神田精肉店／普代商工会
11. 陶芸教室を中心とした3事業連携による新規顧客獲得で売上増加
マルヨウ／奥州商工会議所

01

病院売店への新規出店による事業の拡大

■ 有限会社とりい（不動産賃貸業・管理業） - 葛巻町商工会 -

事業者概要

有限会社とりい
 ▼昭和52年2月設立。創業以来、スーパーマーケット事業を続けてきたが、平成28年、別法人に事業を移行。店舗及び設備の賃貸が主。従業員2人。

背景

▼同社は代表者が体調を崩したためスーパーの経営を譲渡したが、無事回復したため、葛巻病院売店の新規出店にチャレンジすることとした。公募申込に当たり、病院の患者数などから経営収支を試算。病院内には競合店もなく安定経営が見込まれた。その背景には、長くスーパーを経営してきた経験に基づく強みがあった。多様な商品の仕入先を有しており、また共同仕入で単価を低減できる。商品知識が豊富で扱い方も熟知。専用端末によるオンライン発注システムの活用で作業を効率化できるため、少人数での運営が可能である。また発注から納品のリードタイムも短いため、在庫も抑えることができる。こうした強みを活かし、小売業への事業拡大と安定化を目指す。

事業内容

▼売店の陳列什器として、冷蔵ショーケース（3尺及び6尺）各1台、冷凍ショーケース1台、商品陳列用ゴンドラ什器1式、レジ業務用カウンタ12台を購入。小売事業への進出により、売上高と粗利の増加を図り、事業規模の拡大と安定化を図るものである。



病院売店

支援機関のサポート
 - 葛巻町商工会 -

日頃の経営指導を通じて事業者には信頼いただいていたことから、新事業展開のご相談いただきました。

事業内容も熟知していましたので、スーパー経営のノウハウを活かせる病院売店公募への申込を提言。設備投資の負担を抑えるために、本事業を紹介しました。

病院のオープンに合わせて売店を開業し、品揃えを充実させた結果、売上も順調に伸びています。

今後も定期的な巡回指導などを通じた支援を継続してまいります。

◆ 葛巻町商工会
 岩手県岩手郡葛巻町葛巻第13地割7番地28
 ☎ 0195-66-2658

事業者の
 声

幅広い品揃えが大好評！

▼病院の新築開業に合わせ、売店の営業を始めることができました。夜勤の看護師の要望に応えてお弁当を扱うなど、利用者の利便性を第一に考えた幅広い品揃えで、お客様に喜ばれています。売店オープンから、客数も順調に増加傾向で推移しています。

▼売店のスーパーは地域に開放されており、病院関係者・利用者以外の方の来店も多いと思われま。今後もお客様とのニーズを品揃えに反映させ、地域の皆様に喜ばれる店づくりを目指します。また、レジ対応のために求人も増やすことになりました。今後も会社として価値の高いサービスとともに、働きがいも提供していきたいと考えています。

来店客に価値の高いサービスを、従業員には働きがいを、ますので、今後は利益を見込んでいきます。

食べきりサイズ「山田せんべいシリーズ」の開発による売上増加

■釜揚げ屋（飲食店）－山田町商工会－

事業者概要

釜揚げ屋
▼昭和60年5月創業。自家製麺と三陸産食材のうどん店であったが、東日本大震災により店舗は全壊流出。仮店舗を経て、現在は本設店舗で煎餅も製造販売。従業員5人。

背景

▼同店は被災後に町の特産品である「山田せんべい」の製造販売を開始。これまでも「揚げせんべい」を開発して新規需要を開拓し、その後の需要拡大に対応し得るよう生産体制を強化する等、販路拡大と売上増加を図ってきた。しかし、競合店の事業再開もあり市場競争が激化。うどん店の売上は順調であるが、復興需要が終了すればいずれは減少に転ずると見込まれる。このため、煎餅部門で安定した売上を獲得していく必要があった。

顧客の要望に応じて「焼きせんべい」を開発するとともに、生せんべいの主要購買層である高齢者のニーズに即した「食べきりサイズ」も加えた商品ラインナップを充実。既存顧客はもとより潜在顧客の取り込みも図ることとした。

事業内容

▼「山田せんべい」食べきりサイズ、新商品「山田焼きせんべい」及び「山田せんべいだんご」について、パッケージデザインを開発。本格販売に向けて、アイキャッチ性の高いデザインで商品ラインを統一することで、同店の「山田せんべい」のブランド化を図る。これにより町の名産品として定着することと、更なる販路開拓と売上増加を目指す。



「山田せんべい」シリーズ

支援機関のサポート －山田町商工会－

山田町の名物菓子「山田せんべい」が今後も愛され続けるよう、リピート顧客のニーズ分析に注力。焼きせんべいと少量目商品を投入してシリーズ化すれば、観光客の土産品需要など、潜在顧客も取り込めると見込みました。売上も順調に伸びており、復興需要低下への対策ができたと感じています。

これまで、各種補助金活用や経営革新計画策定などを支援してきました。今後も事業者に寄り添い、被災事業者を支援してまいります。

◆山田町商工会
岩手県下閉伊郡山田町長崎3丁目
6番18
☎ 0193-82-2515

事業者の 声

パッケージデザイン統一で「山田せんべい」ブランド化

▼従来の商品パッケージは地方の観光土産的なデザインで、当店商品の価値観を表現しきれっていませんでした。本事業によって、お客様が10m先からでも一発で分かる、というコンセプトに合ったパッケージができました。

町古来の伝統菓子をモチーフに、漆黒を基調としたハイカラなデザインは、商品のクオリティを向上させてくれ、首都圏の百貨店等でも通用するものと感じています。

売上増加と
新たな取引先に販路開拓！

▼うどん店のお客様に試食サービスしたところ、好評をいただき、お土産品としての需要で山田せんべい関連売上が11%増加しました。また、町外の産直施設等と新たに取引を開始しており、今後も更なる販路開拓に取り組みたいと思います。

北三陸産ウコの台湾での販路開拓と生産業務効率化

■株式会社ひろの屋（食料品製造業）－洋野町商工会－

事業者概要

株式会社ひろの屋

▼平成22年5月設立。地元で水揚げされた水産物を使用した食料品を製造・販売。北三陸のブランド化を目指し、国内外の市場開拓を進めている。従業員12人。

背景

▼同社は東日本大震災からの事業再開後、主に海藻類の加工品を製造・販売してきた。平成28年、ウコを高鮮度で加工できる設備を導入し、加工場を開設。今後は北三陸産のウコ・アワビ等、高付加価値の水産加工品を事業の新たな柱としたいと考えていた。洋野町は良質なウコの産地であるが、多くが「三陸産」として流通していたため、知名度が低かった。漁協の協力要請もあり「北三陸洋野町」の認知度アップと販路開拓に取り組みることとした。また、ウコは保存料を使用することで風味や食感が損なわれていた。このため、添加物を使わずに消費期限を延ばす加工方法を独自に確立。小売店等との直接取引も構築により、鮮度を保つ体制の確立を図ることにした。

事業内容

▼町が文化交流等を通じて築いたネットワークを活用して台湾の商談会に参加。北三陸産ウコ製品をPRし、海外販路開拓を目指す。

受発注・在庫管理システム及び商品管理用のラベルプリンタを導入。水産加工業では当日になるまで原料の入手価格や量が分からず売上・利益の把握が困難で、また、販売先が多岐にわたるため出荷作業も複雑であったところ、在庫管理等における生産性向上を図る。



台湾の商談会の模様（上）、ウコ製品（右）

支援機関のサポート －洋野町商工会－

事業者は、添加物を使わずに鮮度を保つ独自加工という強みを有しており、これを活かして町の特産物であるウコの海外販路開拓に取り組みました。これまでも各種の補助事業を活用してブランド確立や生産性向上、販路開拓を目指している意欲ある事業者です。

商工会はその意欲に応えるべく、販路拡大の具体的アドバイス及び商品開発に向けた地域間連携を支援しました。これからも、定期的な巡回を通じ、伴走型の支援を続けてまいります。

◆洋野町商工会

岩手県九戸郡洋野町種市第23地割
27番地1
☎ 0194-65-4111

事業者の 声

海外販路を開拓！

▼台湾の商談会では、複数のバイヤーといずれも話が弾み、次の訪台につなげることでできました。台湾は輸入ウコの需要が高く、徐々には台湾の日式料理店などへお届けしています。また現在、米国・香港・タイへの販路開拓も進めています。

▼当社では、生産者や行政も巻き込んで地域ブランド「北三陸フアクトリー」を立ち上げ、商品開発や情報発信を継続してきました。今後は国内外の消費者に「北三陸」を知っていただき、販路拡大と利益率向上を実現させ、ひいては雇用確保や買取価格の向上で地域に貢献していきたいと考えています。

「北三陸フアクトリー」を
世界ブランドへ！

す。輸出が拡大すれば、システム導入による業務効率化がこれまで以上に成果を発揮すると、大いに期待しています。

英語版のチラシとPR動画による「南部箒」の外国人新規顧客獲得

■有限会社高倉工芸（その他の製造業）－九戸村商工会－

事業者概要

有限会社高倉工芸

▼昭和42年4月創業。平成5年法人化。独自の改良を加えた「南部箒」（ほうき）を製造販売。健康と自然環境への配慮で人気を得ている。従業員6人。

背景

▼同社の「ちぢれ箒」は、材料となる箒草の栽培から自社で行う完全一貫体制で、全て手作りで生産される。箒草は、使う人の健康と自然環境の保全に配慮して完全無農薬栽培。この点を各種メディア等でも高く評価されている。

また、機械音を出さず、正絹やカシミアなどの高級生地も傷めずに埃を取り除く、高い機能性を持っている。

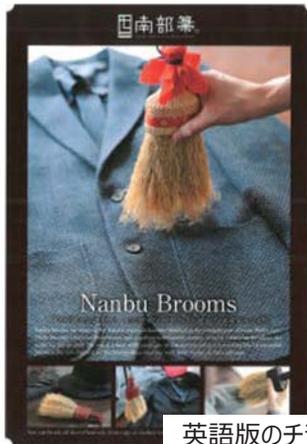
売上は百貨店等の催事における対面販売が9割を占めているが、催事販売には限界を感じていた。そこで、外国人来店客とインターネット市場における海外需要を取り込み、販路拡大を目指すこととした。しかし、購入者が使用方法を誤って破損したり、性能を活かせない事例が見受けられたため、用途に合わせた商品情報と使用・取扱方法を分かりやすく伝える必要があった。

事業内容

▼外国人客をターゲットに、英語版のチラシとプロモーションビデオ（PR動画）を作成。

催事場などでのプロモーション販売活動でチラシを使ってスムーズに行うことで売上向上を図る。また、チラシにはQRコードを掲載し、HPのPR動画に誘導。

PR動画では商品情報や特長、使い方やメンテナンス方法を分かりやすく説明し、外国人客も納得して購入できるようにした。



英語版のチラシ

支援機関のサポート
－九戸村商工会－

以前行った経営革新計画や本事業実施後の進捗状況等を確認指導する中で、海外の展示会に出展しても英語を話せるスタッフがいないため、十分な商品PRができずにチャンスを逃していたことが分かりました。そこで、映像でPRできるよう、英語版ビデオの作成を提案。

その結果、他店との差別化が図られ、ターゲット層の顧客獲得にもつなげることができました。今後も継続的な支援を行い、新たな課題解決に取り組むと共に、本格的な海外展開に向けて支援を行ってまいります。

◆九戸村商工会
岩手県九戸郡九戸村大字伊保内
第11地割47番地1
☎ 0195-42-2230

事業者の
声

50万円の売上増加！

▼日本製の高品質な商品を探していらつしやる外国人客にも、英語版のチラシを使うことでスムーズかつ正確に当社商品の優良性を伝えることができました。

またPR動画の放映によって、催事場での説明時間も短縮でき、複数の顧客に対応できたことから、販売促進につ

なりました。
海外でも口コミで、当社こだわりの「南部箒」の優良性が広まり、年間50万円の売上増加になりました。

後継者育成にもプラス効果！

▼この取組を機に、海外展開の基礎を築き、販売力強化と経営改善を図ることができました。

また、当社を広くPRできたことで、製品製造に興味を持った方より問合せがあり、人材を確保できる可能性が生まれました。将来的には課題であった後継者育成にも繋がります。スムーズな事業継承ができればそうと期待しています。

ドローン等を活用した「住まい見守りサービス」による販路の拡大

■株式会社松本（総合工事業）－九戸村商工会－

事業者概要

株式会社松本

▼平成23年8月設立。耐震性・断熱性に優れた高性能住宅を中心に一般木造住宅の設計・施工、増改築、断熱・耐震改修を実施。職人育成の取組にも積極的。従業員7人。

背景

▼同社は営業担当者を置かず、維持費のかかるモデルハウスも保有しないことで、コスト削減に取り組んできた。これまでの受注は口コミとHP、閲覧者からの引き合いにより、その割合はほぼ半々である。しかし同業他社との競争は激化し、市場環境も厳しい。現行のPRだけでは限界があるため、独自の商品・サービス開発が必要であった。近年の問合せや相談から見えてきたニーズは、住宅修繕についての相談、不具合のメンテナンス、そして遠隔地の家族からの高齢者の安否確認であった。こうしたニーズに対応するため、同社の迅速な顧客対応力を活かして会員制の「住まい見守りサービス」を展開し、定期的なメンテナンスや安否確認に対応することとした。

事業内容

▼住宅気密測定器及びドローン一式を導入。住宅の気密性から断熱性を正確に評価し、ドローン等の活用により一人でも短時間で屋根の上の状況を確認できるため、人件費を削減して低価格のメンテナンスサービスを実現した。併せて家と居住者の見守り（安否確認）を提供する、会員制新サービス「住まい見守りサービス」を展開。会員の拡大を通じて顧客の困り込みを図る。



住宅気密測定器（右）、ドローン（上）

支援機関のサポート －九戸村商工会－

各種指導を行う中で、社長から、家族の安否を確認してほしいというニーズが増えていると聞き、安否確認だけではなく、住宅の長期メンテナンスも行うサービスの商品化を提案しました。

事業を実施した結果、県内では唯一のサービスで他社との差別化が図られ、顧客獲得につながることができました。また、建築工事受注にも繋がっています。今後も定期巡回等を通じて、新たな課題解決、新規顧客獲得に向けた支援を続けてまいります。

◆九戸村商工会
岩手県九戸郡九戸村大字伊保内
第11地割47番地1
☎ 0195-42-2230

事業者の 声

高齢化社会のニーズに対応、 新サービスを展開！

▼当村は少子高齢化が進み、一人住みの高齢者が増えています。遠隔地のご家族から「台風などがあると心配だから、親の状況も確認してくれ」と嬉しいという依頼がこれが増えています。長期メンテナンスシステムを活かした「住まい見守り」

サービスは利用者から好評をいただいております。今後は家族を拡大して、居住者地域に貢献できる企業になりたいと考えています。

売上500万円増加！

▼ドローン等の導入で、質の高いメンテナンスサービスの実現と人件費・外注費削減による生産性向上が実現した。かかる建物調査も対応可能となり、調査後の工事受注に繋がりました。売上は対前年比50%増加。工事受注件数とも増加し、対前年比150%増。1千万円以上の増加を見込んでいます。

ヘアケアマイスターの知識を活かした新たなサービスの提供

■ hair salon Oggi（洗濯・理容・美容・浴場業）－遠野商工会－

事業者概要

hair salon Oggi
▼平成28年7月創業。JR遠野駅近くに立地し、アロマを使ったヘッドスパ・スカルプケアなど、心と体のメンテナンスを提供している。従業員0人。

背景

▼遠野市内には理容店・美容室が多く、特に中心部は競合店が多い。一方で、おしゃれに敏感な顧客は遠野市外の美容室に行く方も多い。

代表者は首都圏や有名店で経験と技術を身に付けており、顧客を取り込む余地はありと

思われた。また、アンケートによれば髪に関する悩みを相談したいというニーズが多く、ヘッドスパやスカルプケアの潜在需要が高い。代表者は日本ヘアケアマイスター協会が認定する「ヘアケアマイスター」資格を有しており、ニーズに対応した施術の提供が可能。

こうした強みを活かして、利用者の大半を占める40代以上の女性をターゲットに、頭皮トラブル等の悩みに対処するサービスを提供すること

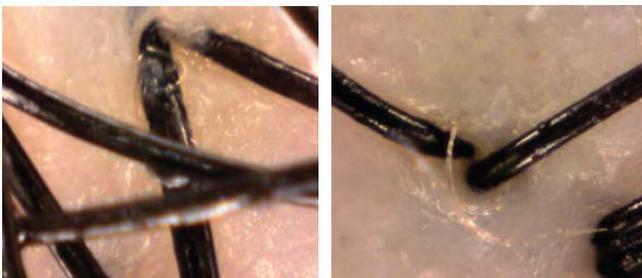
で、顧客の増大と客単価アップを目指すこととした。

事業内容

▼マイクロスコープを導入し、ヘッドスパ等の施術効果を見える化。頭皮トラブルの主要原因である毛穴のつまりが解消されていることを見ているだけ、効果を視覚でも実感していた。

頭皮環境や髪質の改善に効果が高い、炭酸ソーダスパ設備を導入。

導入機器を活用したサービスを利用者の予算・時間・目的に合わせて提供することで、新規顧客の獲得とリピート率向上、客単価の向上を図る。



導入したマイクロスコープで撮影した頭皮（左＝施術前、右＝施術後）

支援機関のサポート －遠野商工会－

開業時から継続してサポートしている事業者です。開業から1年が経過し、固定客も徐々に定着していますが、更なる売上増加のために、経営計画・事業計画策定を中心に支援しました。代表者の「ヘアケアマイスター」資格を最大限に活かしたメニュー展開で、客単価の向上と、定期的な来店につながるよう心がけました。

今後も、再来店率の向上など、新たな課題解決に向けて継続的な支援をまいります。

◆遠野商工会
岩手県遠野市新穀町6番1号
あすもあ遠野2階
☎ 0198-62-2456

事業者の 声

他店との差別化で
売上20%アップ！

▼市内で炭酸ソーダスパを導入している店舗はまだ少ないため差別化が図れ、新規顧客の獲得につながりました。また通常のシャンプーと同じ時に行うことができるため、労力を費やさずに単価を上げることができました。

売上をどう伸ばす？

商工会が悩みを解決！

▼創業後、どのように売上を伸ばしていけばいいのか悩んでいましたが、商工会の支援により、本事業を活用した設備投資ができました。今回の取組が無駄にならないよう、更にお客様へのアプローチをしていきます。

前年同期比で20%増加と、売上も大幅に増加。お客様の評判も良く、口コミでの新規来店も増えていきますし、今後も更に増えると期待しています。

プラチナ世代に向けた新☆婚活プラン導入による新規会員獲得事業

■婚活パートナー（その他の生活関連サービス業）－滝沢市商工会－

事業者概要

婚活パートナー
 ▼平成25年3月創業。既存の結婚紹介所に理想と現実のミスマッチを感じ、「会える！話せる婚活！」をテーマにスタート。従業員0人。

背景

▼同店は、男女ともに低価格で気軽に婚活できるようなプランを試行錯誤してスタート。近隣の同業4社と提携し、1回でも多くのお見合いを組めるように心がけている。
 会員は30〜40代が多いが、50代会員は人数に比べて売上の割合が高い。これはお見合い料金と（カップル成立による）卒業料が高額であるため、会員の取り逃がしにつながっており、早急に改善すべき課題であった。
 また、50代以上の方に婚活ニーズが高まっているにもかかわらず、婚活パートナーはほとんどない。入籍までは望まないがパートナーがほしいという要望もある。
 こうしたニーズに対応し、入会を躊躇していた客層も新規獲得するため、安価で効果的な新プラン「ライトコース」を導入することとした。

事業内容

▼50〜60代「プラチナ世代」向けの新プラン「ライトコース」について、各種広報誌（市広報誌、タウン情報誌「アキュート」、生活情報誌「ぼらん」）に広告展開。
 プラチナ世代専用HPを作成。「ライトコース」及び従来のコースのシステム料金、イベント情報、成功事例等を掲載。スマホにも対応し、簡単に申込できるようにする。これらにより、新規顧客の来店率アップと売上高向上を図る。



支援機関のサポート
 －滝沢市商工会－

本事業では、短期間で、かつ効果的にターゲット層の認知度向上を図るため、代表者と密な連携を取り、新規顧客数・卒業率等を毎月情報共有しながら支援しました。

今後は、新サービス導入効果の検証に加えて、代表者が思い描く県内全域への婚活代理店募集ビジネスの事業展開についても継続的に支援を行い、代表者の夢に寄り添った心の通じ合うサポートをしてまいります。

◆滝沢市商工会
 岩手県滝沢市鶉飼御庭田9 2 番地 3
 ☎ 019-684-6123

事業者の
 声

会員が望むサービスを
 見極めて、問合せ件数倍増！

▼50〜60代のニーズに合わせて、余分な時間・費用のかからない、もつと気軽なプランを導入したいというのがこの事業のきっかけでした。ターゲット層に情報誌掲載

地域社会に
 パートナーのいる喜びを！

▼これからも会員一人一人の性格や要望に沿ったプランを提案し、安価で安心な地元密着型企業として、パートナー探しをお手伝いしていきます。

とHPによる広告宣伝を強化した結果、ターゲット層からの問合せが前年同月の3〜5倍に大幅増加。
 イベント参加者から計7人が入会し、新規顧客の開拓ができました。既に3人が卒業という実績が出ています。

独自の一貫対応型整備プロセスの確立による顧客満足と売上の向上

■ 有限会社櫻田自工（自動車整備業） - 雫石商工会 -

事業者概要

有限会社櫻田自工

▼昭和48年8月創業。豊富な経験と確かな技術力で自動車販売・整備・修理等に対応。地元のみならず、近隣市町村の顧客や同業他社の信頼を得ている。従業員2人。

背景

▼「同社は同業他社が「手に負えない」故障車の修理を依頼されるほど、高い技術・スキルを有しており、整備が難しい輸入車も多く手がけている。しかし、輸入車は作業時間が多くかかるため、作業効率が悪くなっていた。また、ハイブリッド車等、自動車のハイテク化が進み、整備・修理はより複雑になり、故障診断は難しくなっており、更なる技術向上が必要となっている。更に、少子高齢化の進展に伴い自動車保有台数も減少しつつあり、従来型の車検整備に頼っているのは売上が先細りするという懸念があった。このため、新たな整備プロセスを確立し、高精度の故障診断と整備業務全体の効率化による時間短縮を図り、顧客満足度と売上・利益の向上を目指すこととした。

事業内容

▼欧州車向け「ブレーキフルード交換機」を導入。高性能スキャンツールとの連動により、ブレーキオイル交換作業が2人で30分から1人で10分で可能となり、大幅な省力化と時短を実現。更に正確性が大幅に向上した。業務の時短・省力化による生産性向上の実現に加え、顧客の多様化するニーズに合わせて手厚いサービスを継続して提供することにより、売上向上を図る。



高性能スキャンツール（左）、ブレーキフルード交換機（右）

支援機関のサポート

- 雫石商工会 -

事業者は、目標である「独自の一貫対応型整備プロセスの確立」に向けて、まずは平成28年に経営革新計画の承認を受けました。当商工会では導入設備の選定や計画策定段階から支援しています。

本事業を活用して導入した設備により、一段と作業効率化が図られ、顧客満足と売上の向上につながることができました。今後も、継続的な支援を行ってまいります。

◆ 雫石商工会

岩手県岩手郡雫石町中町7番地4

☎ 019-692-3321

事業者の 声

売上前年同期比11%増加！

▼「独自の一貫対応型整備プロセスの確立」に向けて、平成28年に多様なメーカー・車種に対応できる高性能スキャンツールを導入し、経営革新計画の承認を受けました。翌年導入したブレーキフルード交換機とスキャンツールを連動させ、整備業務全体を効率化することができました。

▼当社の技術・ノウハウを活かしてスキャンツールを使いこなし、より正確で高精度な故障診断が可能になりました。この結果、競争優位性が高まったばかりか、同業者からの受注にもつながりました。また、既存顧客が新車に買い換えても、あらゆるニーズに合ったサービスを提供でき、顧客満足度も向上。売上拡大にもつながりました。

サービスも顧客満足度も向上！

作業時間の短縮で生産性が向上し、作業台数も増加。設備導入後2か月の売上は前年同期比111.3%と大幅に増加しました。

WEBサイト構築による新規顧客の獲得と営業ツールとしての活用

■三晴工務店（職別工事業）－住田町商工会－

事業者概要

▼三晴工務店
▼平成8年1月創業。気仙地域及び矢巾町周辺において、主にリフォーム工事を施工。きめ細かな要望対応と女性目線を活用した提案で高い評価を得ている。従業員4人。

背景

▼近年の住宅市場においては、新築需要が減少する一方で、同社の得意とするリフォーム等の希望が増えている。
同社はこれまで、新聞折込チラシと、既存顧客からの紹介により受注を得てきた。
現在、既存顧客の年代層は50代が中心であるが、将来を見据えて30代顧客を増やしたいと考えていた。リフォーム需要が多くなる50代まで、30〜50代男性を主要訴求層と設定。
若い世代の顧客を取り込むには営業にもインターネットの活用が必要と考え、HP及びSNSにより情報発信を行うこととした。
チラシ等では掲載しきれない施工実績等を掲載することで視覚にも訴えかけてPRし、また営業先でタブレットを用い、リフォーム提案にも活用することとした。

事業内容

▼自社の技術・施工実績や新情報を視覚的にPRするため、HPを作成。サイトはスマホ対応とし、またSNSとも連動させて、世代・閲覧場所を問わず、気軽に見られるようにした。
また、営業提案先では視覚的な提案もできるようにし、新規顧客の獲得と売上向上を図る。



作成したHP

支援機関のサポート －住田町商工会－

日頃の巡回指導で、ハウスメーカーとの競合が厳しく、新聞折込でチラシを配布してもあまり効果が上がらないという悩みを伺っていました。

そこで、WEBサイト構築を提案。リフォームの施工実績やお客様の声を掲載するとともに、フェイスブックと連動させ、事業者の“顔が見える”営業展開を支援しました。

HP経由の問い合わせも増えつつあり、今後とも効果を検証しながら継続的に支援してまいります。

◆住田町商工会
岩手県気仙郡住田町世田米
字世田米駅33番地
☎ 0192-46-2311

事業者の 声

営業提案も視覚にアピール

▼HP開設後、早々にフォームのお問合せをいただきました。また、お客様との打合せの際にリフォーム前後の画像を見ていただくことで、提案の幅が増えました。お客様から「わかりやすい、イメージしやすい」と好評をいただきました。

▼この事業をきっかけに自社の経営計画を作成し、経営を見つめ直すことができました。今後はHPの陳腐化を避けるため、専門家の助言を得ながらブラッシュアップやSEO対策を進める予定で、お客様に頻繁に見ていただけるHPを目指します。そして多くの皆様当店ファンになっただけでなく、二丁目に合った家づくりを提案してまいります。

専門家の助言で
ブラッシュアップ

ます。

買物困難者への御用聞き宅配サービスによる地域密着型事業の展開

■上神田精肉店（飲食料品小売業）－普代商工会－

事業者概要

上神田精肉店
 ▼昭和45年3月創業。地元ブランド「いわて牛」・「南部福来豚」を始めとした精肉と、手作りにこだわった総菜・加工品で地域に親しまれている。従業員5人。

背景

▼同店は村特産の昆布を使用して焼肉用「特製生たれ」を開発。県内外で年間1万本を売り上げる人気商品になっている。

また、姉妹商品を始めとするオリジナル高付加価値品の開発など、工夫を欠かさず、売上・収益を伸ばしてきた。

しかし、バイパスの開通も影響し、近隣の市街地への消費流出が加速していた。過疎化も進んでいるため来店者は減少しており、特に山間部の居住者や高齢者の来店頻度が低下。何らかの買物サービスを開拓する必要性を感じていた。

高齢化や多忙など、さまざまな理由で自由に買物に出られない「買物困難者」に商品を届けることこそ、お客様が求めていることであると考え、御用聞き宅配サービスを開始することとした。

事業内容

▼買物困難者に向けて御用聞き宅配サービスを開始するため、移動販売用車両を購入。これまで自動車1台しかなかったため仕入れや納品のない時にしか宅配に対応できなかったが、常時サービスを提供できるようにした。

併せて自主事業でチラシを作成。店内や車に貼付するとともに顧客宅に配布してPR。単なる注文配達に留まらず、出向く方向の顧客に対し、自宅前を通る際には電話を入れる「御用聞き」を行うことで、地域のお店としての定着と、新規販路開拓を図る。



移動販売用車両を使った御用聞き宅配サービス

支援機関のサポート
 －普代商工会－

地域に根差した経営を続け、ファンを増やしている頼もしい事業者です。

事業実施のきっかけは経営相談でした。来店者減少という課題に対して、当地の実態を鑑み「買物弱者対策」を実施すれば、地域に眠る購買力を掘り起こすことができ、充分事業として成立すると試算し、提案しました。

地域の現状・ニーズにマッチしたサービスは狙い通り売上拡大と、地域貢献につながりました。これからも寄り添った支援を続けてまいります。

◆普代商工会
 岩手県下閉伊郡普代村第9地割
 字銅屋13番2 普代村役場内
 ☎ 0194-35-2132

事業者の
 声

新規顧客30件、売上増加！

▼「お電話一本でお肉を配達します！」とうたった広告効果もあり、サービスの開始直後に定期購入の新規契約を30件いただきました。

3か月間で本事業の売上は約60万円に達し、全体売上の6%を占めました。総売上が前年同期比8%伸びた要因

としても大いに貢献しています。売上だけではなく当店の認知度も向上し、「困った」が「助かった」・「ありがとう」に転じた事業となっており、嬉しい限りです。

御用聞きサービスで
 地域を見守ります！

▼お客様宅を訪ねてコミュニケーションを図りながら販売することで、「顔の見える」関係が築けます。これからも「地域と共に」の理念の下、地域密着型で事業を展開していきます。

陶芸教室を中心とした3事業連携による新規顧客獲得で売上増加

■マルヨウ（その他の小売業）－奥州商工会議所－

事業者概要

マルヨウ
 ▼昭和44年6月創業。約50年にわたり地域で親しまれている。代表者夫婦が園芸店、代表者の息子が陶芸教室、息子の妻が喫茶店をそれぞれ経営。従業員3人。

背景

▼同店では、平成23年に陶芸教室を、4年後に喫茶店をそれぞれ開業すると、園芸店の常連である中高年層に加え、徐々に若い客も増えてきた。また、ワークショップや体験教室なども企画し、楽しいお店づくりに努めている。しかし、売上の52%を占める園芸店はホームセンターや100円ショップとの競争、顧客の高齢化により、厳しい経営状況にあった。

売上増加のために回転率を上げたが、園芸店は代表者夫婦が高齢のため対応が困難であり、また喫茶店はゆっくりにした雰囲気求められるため、そもそも回転率を上げるという考え方はそぐわない。

このため、陶芸教室で対応できる客数を増やせるように、労力と時間を要する土練りを機械化することとした。

事業内容

▼真空循環式粘土再生機を導入。陶芸教室で使用する再生粘土の土練り作業の効率化を図り、陶芸教室の受入可能人数の増加を図る。

併せて、陶芸・園芸・喫茶の3事業で連携したワークショップの開催回数増加や内容拡充により、相乗効果による新規顧客獲得と売上増加を目指す。



粘土再生機（上）、「男の陶芸教室」（左）



事業者の
声

部門売上が前年比20%増加、その他の部門にも波及効果！

▼設備導入により、これまで土練りに要していた労力・時間を陶芸教室に向けたられるようになりました。これまでも断らざるを得なかった大人数の出張教室や急な依頼にも対応できるようになり、陶芸部門

の売上は前年比20%増加しました。

また、陶芸教室やワークショップの回数を増やせたことで、全体の来客数が増えるなど、園芸部門・喫茶部門にも好影響を与えています。

経営の安定と 持続化を目指して

▼今後は教室やワークショップの力キュラムの充実、3事業がコラボしたギフトセットの展開を考えています。楽しい、安らげる空間を提供し、SNS等による宣伝も強化していきたいと思えます。

支援機関のサポート
－奥州商工会議所－

事業者は、集客を伸ばすためには陶芸部門の回転率を高めることが課題であると考えていました。その課題解決に向け、経営指導を通して本事業を活用しての土練り機の導入を提案。

事業を実施した結果、作業の効率性を高めたことにより、陶芸部門で新規顧客も得られたほか、園芸部門・喫茶部門などにも良い影響を及ぼし、より高い効果を得られました。

引き続き、伴走型の支援を続けてまいります。

◆奥州商工会議所
 岩手県奥州市水沢東町4
 ☎ 0197-24-3141