

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【宮城県】

目次

1. 車いす利用者、高齢者等をターゲットにした新規顧客開拓事業
理容室カメヤ／亘理山元商工会
2. ドローンによる建設竣工写真撮影販売を強化し、売上増大
有限会社ビレジ／みやぎ仙台商工会
3. パッケージ等のデザイン開発及び新規販路開拓
有限会社勝新堂／利府松島商工会
4. ペットと一緒に泊まれる部屋の改装による新たな顧客層の獲得
有限会社花瀧荘／玉造商工会
5. ファミリー層・ペット連れの層を取り込むための新サービスの提供
珈琲工務店／登米中央商工会
6. シニア・シルバー層向け歌って踊れる音楽プラザの新事業展開
合資会社佐々木時計楽器店／登米中央商工会
7. 食べて健康になるマクロビ天然酵母パンの増産による新市場の開拓
精進スイーツ結び／みやぎ北上商工会
8. 骨盤ケアコースの商品化で子育て世代の取り込みによる販路拡大
株式会社フェニックスエレメント／東松島市商工会
9. 南三陸の過去・現在がわかるオリジナルフォトブックで売上拡大
佐良スタジオ／南三陸商工会
10. 手ぶらで帰れる配達事業の展開・地域内買い物環境改善事業
有限会社女川総合観光開発／女川町商工会
11. デザイン技術を活かしたレーザー加工製品の開発・販路開拓
株式会社不忘印刷所／白石商工会議所

01

車いす利用者、高齢者等をターゲットにした新規顧客開拓事業

■ 理容室カメヤ（洗濯・理容・美容・浴場業） - 亘理山元商工会 -

事業者概要

理容室カメヤ

▼昭和28年創業。亘理町沿岸部で理容店を営んでいたが、東日本大震災で被災し、店舗は全壊。仮設商店街を経て、平成28年より新店舗の営業を開始。従業員0人。

背景

▼同店は元々沿岸部で営業していたが、内陸部へ本設移転。移転後間もないこともあり近隣住民の認知度はまだ低かった。また、行きつけの理容店が決まっている住民も多く、競合店も町内だけで18件と多く存在。新規顧客獲得が大きな課題であった。

高齢者が、病気や足腰の弱まりにより理容店に行く頻度が減った、おっくうになったという声をよく聞くようになった。町内は他地域に比べて高齢化が進み、店舗周辺の独居老人世帯は2割程度。送迎依頼や出張希望も多い。代表者は介護の知識を有し、定期的に介護福祉施設への出張サービスを実施。店舗も車いすに対応できるようにスロープや動線を整備していた。車いす利用者や高齢者等に向けた新サービスを開始。PRし、集客を図ることとした。

事業内容

▼店舗壁面に看板設置。同店の認知度向上を図るとともに、車いすに対応していることやフェイシャルエステなどのサービスもあることをPR。保湿ケア機械を導入。車いす利用者や高齢者等は運動不足から皮膚が乾燥しがちであるため保湿ケアを行えるようにした。

保湿ケアに併せて、出張サービスでは対応できないシャンプー・ひげそりも含めたお得な新プランを打ち出し、店舗への誘客を図る。



店舗看板（上）、保湿ケア機械（左）

支援機関のサポート
- 亘理山元商工会 -

事業者は震災により内陸部へ移転したこともあり、新規顧客獲得と店舗オープンの周知方法等について相談を受けました。

事業者の意向や強みを聞き取り、まずは、高齢者向けのフェイスエステという新サービス提供で他店舗との差別化を図り、店舗名やサービス内容を明記した看板で集客を図るという取組を事業の軸と定めて、経営計画策定を支援しました。

今後も地域のお客様に支持されるお店となるよう、継続的に支援を行ってまいります。

◆ 亘理山元商工会
宮城県亘理郡亘理町字西郷 1 4 0
☎ 0 2 2 3 - 3 4 - 3 1 2 1

事業者の
声

売上が1割アップしました！

▼看板の訴求効果は大きく、特に近隣住民の来店が増えたと実感しています。店内掲示を見てエステを試す方も徐々に増えていきます。エステのために定期的に来店される男性客もおり、販路拡大の可能性を感じました。従来の客単価は2500円

今後も強みをアピール！

▼店舗移転費用の自己負担のため、新事業に経費をかける余裕はありませんでしたが、本事業の活用で新規顧客開拓に取り組むことができました。何よりも当店の存在をアピールできたこと、そして以前から力を入れてきた車いす利用者や高齢者に向けて分かりやすく訴求できたことから、今後も新規顧客獲得と売上増加を目指していきます。

程度でしたが、エステ利用者では倍近くアップし、全体の売上高も前年同期比で1割程度増加しました。

ドローンによる建設竣工写真撮影販売を強化し、売上増大

■ 有限会社ビレジ（技術サービス業） - みやぎ仙台商工会 -

事業者概要

有限会社ビレジ
▼平成9年6月設立。写真現像・プリント処理をメインに、事務用品・写真を販売。従業員1人。

背景

▼同社は写真現像と写真プリント処理を主要業務としていたが、デジタルカメラの普及により売上は激減。事務用品販売も競争が激化し、売上は減少の一途をたどっていた。
一方、建築工事の竣工写真撮影の売上は順調。今後、一層の市場拡大も見込まれることから、事業を強化して営業基盤確立を図ることとした。
県内では竣工写真の専門業者は少数で、大手ゼネコンは首都圏業者に依頼しているが、経費がかさむ上に天候やタイミングが難しい。建設業者が自ら撮影することも多いが、高品質なプリントや修正の技術を持っていない。
同社には高い技術と自社処理能力、要望への対応能力に加え、最近需要が増えているドローン撮影にも対応できるという強みがあった。

事業内容

▼他社との差別化を図るため、撮影用ドローンを購入。サンブル写真を撮影した。ドローンによる撮影事例等を紹介するパンフレットを作成。展示会・営業訪問において配布し、PRを行った。
建設業者や建築設計事務所にDMを送付。また、3か月間で9回、建設新聞に広告掲載。
併せて、新聞情報から取り可能性のある訪問先リストを作成し、計画的な訪問営業を実施。これらにより、知名度向上と販路拡大を目指す。

ドローン撮影事例紹介



撮影事例紹介チラシ

支援機関のサポート
- みやぎ仙台商工会 -

売上減少の一途から脱却したいという事業者の強い思いを受け、他社との差別化を図るため「強み」に着目した経営計画の策定支援を、専門家の活用やセミナー開催を通じて行いました。

今回、補助事業を活用することで、競合他社に先駆けた「ドローン撮影事業」に新たに挑戦することができ、販路拡大・売上増加に繋がりました。

今後は販促等活動内容を分析しながら、更なる販路拡大・売上増加に繋がるよう各種情報提供や専門家による相談支援など、継続的な支援を行ってまいります。

◆みやぎ仙台商工会
宮城県仙台市泉区野村字太斉山4-6
☎ 022-372-3545

事業者の
声

販路拡大、
売上は300万円超！

▼新聞広告の掲載や販促ツールを活用した営業活動により、建築撮影業者としての知名度は大きく向上しました。
同業他社や、当初想定していた建設業以外からも空撮依頼をいただくようになり、販路拡大を図ることができました。

きめ細かな対応で
更なる販路と売上の拡大へ！

▼本事業の活用で、ドローン撮影事業を質・サービスともに確立できました。今後はPRを続けるとともに、新販路に対するきめ細かな対応に努め、更なる販路と売上の拡大を目指します。

受注した案件の中には、大型ショッピングセンター建設や東北大学工事など大型案件もあり、今後のPRにも利用できるかと期待しています。
8か月の受注実績は26件、300万円を超える売上を上げることができました。

パッケージ等のデザイン開発及び新規販路開拓

■ 有限会社勝新堂（食料品製造業）－利府松島商工会－

事業者概要

有限会社勝新堂
 ▼明治37年4月創業。平成元年法人化。国産材料にこだわった和洋菓子を販売。確かな味と嗜好に合わせたサービスで顧客の信頼を得ている。従業員3人。

背景

▼同社の顧客の9割は近隣住民で、大半が地元の中高女性である。しかし、地元商店街の空洞化と常連客の高齢化、少子化の影響により来店客・客単価ともに減少していた。同社の立地する松島町は日本三景に数えられる観光地である。訪れる観光客は「松島でしか買えない」菓子を求めているが、松島で販売しているだけではなく、安心・安全や自家製造の商品のニーズが高い。また、地名の入ったパッケージを好む傾向がある。同社は地元ホテルや観光名所「観瀾亭」に納品しており、商品が観光客の目に触れる機会も多い。また主力商品「まつしま」は「松島ブランド」認定商品であり、観瀾亭でお茶請けとして供されている。同社と「まつしま」の認知度向上により、来店客と売上増加を図ることとした。

事業内容

▼チラシを作成、2回の新聞折込で計9570部を配布。また、町内のホテル及び観瀾亭に設置し、店の認知度向上を図った。「まつしま」のパッケージデザインをリニューアル。菓子を取り出しやすくするとともに、ひもを無くして生産効率を向上した。包装紙のデザインをリニューアル。観光地等のイラストを入れ、見て楽しく、土産の一部になるようにする。これらにより、誘客と売上増大を図る。



「まつしま」パッケージ

支援機関のサポート
 － 利府松島商工会 －

主力商品「まつしま」のパッケージデザインの変更を検討しているが、何か支援制度はないかなと相談を受けたのが本事業のきっかけでした。事業計画の作成は初めてだったので、当会の担当者が事業者と一緒に強みや弱みなどを洗い出し、申請書を作成しました。その過程で代表者も気付いていなかった強みや弱みを把握することができ、今後の事業展開を考えていくための良い機会となりました。今後も、販路拡大や金融など、多方面から継続的な支援を続けてまいります。

◆ 利府松島商工会
 宮城県宮城郡利府町中央二丁目8-3
 ☎ 022-356-2124

事業者の
 声

来店客が1割以上増加！

▼事業実施前の来店客は1日35〜40人程度でした。店がメインの通りからわずかながら離れているため、特に観光客にはなかなか足を運んでいただけなかったのですが、チラシの効果で、来店客は平均45人を維持しています。また、売上も下げ止まり、

“手に取っていただける”
 デザインになりました！

▼リニューアルした包装紙はお客様の評判も上々。「まつしま」のパッケージも、お客様の目に留まり、手に取っていただけるようになりました。生産効率も向上しました。こうした効果を、経営安定につなげていきます。

松島への観光入込客数が減少している中でも、昨年並みを維持することができました。今後は新規顧客を取り込んで、リピート来店や口コミによる新規来店を目指して、一層のサービス向上に努めます。

ペットと一緒に泊まれる部屋の改装による新たな顧客層の獲得

■有限会社花洲荘（宿泊業）－玉造商工会－

事業者概要

有限会社花洲荘

▼昭和52年8月創業。平成3年法人化。鳴子温泉郷中山平温泉で、アットホームなサービスを手頃な料金で提供する源泉かけ流しの温泉旅館。宿泊客室7室。従業員3人。

背景

▼同社は人気景勝地・鳴子峡の最も近くに立地し、周辺には四季を通じて楽しめる観光地も多い。しかし、団体客の減少と少人数化で定員稼働率は低下。低価格志向の高まりにより宿泊単価も下落傾向にあり、売上は横ばいで推移していた。雑誌掲載やDM発送などの営業活動は行っているものの、なかなか売上増加には結びつかなかった。また、鳴子温泉郷の宿泊客は減少傾向で推移しており、今後も厳しい状況が続くと予想される。更に、大手企業の参入で低価格帯の宿の競争が激化。価格ではなく、同社ならではの強みや特長をアピールする必要がある。増大しているペット同伴旅行の需要にいち早く応えることとして、ニーズを取り込むこと

事業内容

▼従来の宿泊客室とは別棟の客室4部屋を改装。ビニール製の畳に入れ替え、床材を滑りにくい材質に交換。また、空気清浄機能付きエアコン及びペット用ゲージ・デオポット（汚物入れ）・掃除用具を設置。ペットと一緒に宿泊できるようにした。

貸切露天風呂にペット用浴槽を設置。温泉も一緒に楽しめるようにした。鳴子エリアでは唯一、宮城県内でも10軒に満たない、ペット対応旅館であることと幅広く周知し、宿泊客の増加と売上増加を目指す。



改装した客室

支援機関のサポート
－玉造商工会－

「やりたいことがある」と、商工会主催の「経営計画作成支援セミナー」に参加されたのが本事業のきっかけでした。事業主の頭の中では既に計画がまとまっていたので、経営計画書作成はスムーズでした。

そこで当商工会からは補助金の活用を提案。事業主と話し合いながら、専門家のアドバイスもいただき、事業計画や申請書類の作成を支援しました。事業期間中の進捗状況の確認はもちろん、実施後も、経営計画で目指す目標を達成できるよう、支援してまいりました。

今後も更にブラッシュアップを図るため、支援体制も強化していきたいと考えています。

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

事業者の
声

「ペットとともに鳴子を
楽しむ」お客様が増加中！

▼新プラン導入に際しては、清潔保持と防臭に心がけるとともに、客室棟を別に分けて極力接触を少なくするなど、ペット連れではないお客様にも配慮しました。新たに「ペットと一緒に泊まれるプラン」を設定し、当

社のHPや旅行サイトでPRしたところ、徐々にペット同伴のお客様が増えてきました。問合せも増えており、売上は前年同期比105.20%増加を見込んでいます。これまでペットが心配で旅行を躊躇していた方々にも鳴子を満喫していただけているよう、周知していきたいと考えています。

一人一人を心からおもてなし

▼今後も引き続き、随時変化する顧客ニーズに対応した新プランを展開し、お客様一人一人に、心からのおもてなしを心がけます。

ファミリー層・ペット連れの層を取り込むための新サービスの提供

■珈琲工務店（飲食店）－登米中央商工会－

事業者概要

珈琲工務店

▼平成28年8月創業。集合施設「アルテラスおおあみ」で、自家焙煎コーヒーや手作りのランチ・お弁当などを提供するカフェである。客席数10席。従業員1人。

背景

▼同店は「一人でも気軽に居る喫茶店」をコンセプトに、居心地の良い空間を演出している。コーヒーや食事は好評で、常連客も定着しているが、来店客数にムラがあり、新規顧客開拓が必要であった。

住宅地に立地し、近隣にペット向けの店や動物病院があることから、ペットの散歩がてら立ち寄る客は多い。しかし店内へは連れ込めないため滞在時間が短く、そのため顧客単価は低かった。また、客層の7割は30〜40代の主婦であるが、小さな子供連れでは立ち寄りづらいとの声があった。子供やペット連れでも気兼ねなく来店できるように、店舗外にテラス席を設置することとした。

更に、要望に応じてコーヒー豆を販売し、収益向上につなげることにした。

事業内容

▼約50坪のカフェテラスを設置。子供が遊べるスペースと小規模なドッグランを設けた。

テラス席の設置と新サービスをPRするチラシを作成・配布。「犬と一緒に行ける店」として地域情報誌「aruku」に広告掲載。新サービスの内容が分かる看板も設置。また、大きめの焙煎機を導入。焙煎豆の生産量を増やして店舗販売に対応できるようにした。



カフェテラス

支援機関のサポート
－登米中央商工会－

同店は店舗集合施設のテナントとして平成28年8月にオープンしたカフェです。集客数の伸び悩みについて相談を受け、近隣の主婦層やペット連れといった潜在顧客の獲得に繋がるような取組について支援を行いました。

本事業の活用でテラス席を設けたことにより、今まで滞在時間が短かった主婦層やペット連れのお客様の滞在時間を伸ばすことができました。これが客単価の増加、ひいては売上の拡大に繋がりました。

今後も新たな販路拡大に向け、事業者の取組を継続的に支援してまいります。

◆登米中央商工会
宮城県登米市迫町佐沼字上舟丁
12-6
☎ 0220-22-3681

事業者の
声

子供連れ・ペット連れのニーズに応えて来店客倍増！

▼広告宣伝後、子供連れの方から12件もの問合せがあり、ニーズの高さを感じました。実際に、これまではあまり見かけなかったお子様連れやペット連れのお客様においでいただき、テラス席でゆったり過ごしていただいています。

リピート率も非常に高く、安定した集客を確保できています。繁忙期の来客数は、事業実施前の2倍に達しました。

月平均の売上1.6倍！

▼子供向けや女性向けの新たなメニューを提供し、PRした効果もあって、女性のグループ客が2割増加しました。売上は事業実施前の1.6倍に大幅増加。コーヒー豆の販売も4割増加と好調です。今後はSNS等による情報発信を継続して行い、口コミによる効果と合わせ、顧客の固定化と収益の安定確保を目指します。

シニア・シルバー層向け歌って踊れる音楽プラザの新事業展開

■合資会社佐々木時計楽器店（その他の教育、学習支援業）－登米中央商工会－

事業者概要

合資会社佐々木時計楽器店
 ▼昭和22年4月創業。昭和29年法人化。時計・楽器の専門店として、地元のみならず近隣市町村にまで親しまれている。現在は楽器類販売と音楽教室が主体。従業員2人。

背景

▼同社は楽器の修理・メンテナンスにも広く対応できる専門店として、また歴史ある音楽教室として、広範囲の地域に浸透している。
 しかし、少子化や習い事のも多様化により生徒数は減少。学校向けの楽器販売も入札額が下がり、苦しい経営を強いられていた。
 一方、増加する高齢者の中でも、行動的で健康や若さを重視する層が増えており、カラオケやコーラス等、さまざまに「歌」を楽しんでいる。こうした感覚の若いシニア・シルバー層へのアプローチが求められていると考えた。
 子供向けの音楽教室は夕方開催されるため、昼は空き時間となる。この時間帯を活用して、シニア・シルバー層が気軽に楽しく参加できる「歌って踊れる音楽プラザ」事業を展開することとした。

事業内容

▼大型TVモニターを設置。また、エレクトーン機材の組替によるグレードアップを実施し、伴奏能力を向上。迫力ある画面とオーケストラ並みの音色でカラオケ等との違いを明確にし、気持ち良く歌えるようにした。
 和式トイレを洋式に改修し、トイレスペースを拡幅。快適に使えるように整備した。
 事業を周知・PRするため、チラシ・ポスターを作成するとともに、地元FMラジオを活用した宣伝を実施。
 これらにより、シニア・シルバー層の顧客拡大を図る。



「歌って踊れる音楽プラザ」の様

支援機関のサポート
 - 登米中央商工会 -

近年の売上低迷で事業縮小を余儀なくされていると、売上拡大の方策について相談を受けたことが本事業のきっかけでした。

まずは経営戦略策定に向けた現状分析等を行い、セミナーにも参加してもらいながら経営計画作成を支援しました。

新たにシニア・シルバー層をターゲットとしたことで今後の方向性が明確となり、事業内容については、教室環境の整備や健康づくりを重視するよう提案した結果、新しい歌と踊りの楽しみ方を提供できる教室になりました。

今後も市場ニーズの情報把握に努め、経営計画の検証・見直しを行いながら、更なるPR強化に向けた支援を行ってまいります。

◆登米中央商工会
 宮城県登米市迫町佐沼字上舟丁
 12-6
 ☎ 0220-22-3681

事業者の
 声

2か月で新入会18人、
 売上5%増加！

▼本事業を9月からPRしたところ、初回は23人から申込があり、現在も問合せが続いている状況です。
 2か月で入会者は18人、売上は前年同月比5%とすることができました。

▼この教室では手本となる映像に倣って歌とステップを覚えるスタイルなので、楽譜が読めなくても安心して参加できます。また、皆で一緒に楽しめるので、同世代のコミュニケーション・シニアの場にもなっており、シニア・シルバー層の若さや健康増進に留まらず、元気で明るい社会づくりに貢献できると自負しています。
 今後も募集活動を展開して入会者を増やしていけば、当社と地域の持続的発展につながると、大いに期待しています。

元気で明るい社会に貢献！

食べて健康になるマクロビ天然酵母パンの増産による新市場の開拓

■精進スイーツ結び（飲食店）－みやぎ北上商工会－

事業者概要

精進スイーツ結び
 ▼平成26年7月創業。閑静な住宅地で、マクロビオティック（玄米菜食／自然食）にこだわった健康志向の焼き菓子を提供するベジタリアンカフェ。従業員1人。

背景

▼同店は、アレルギーで食事制限のある子供も美味しく食べられるお菓子を開発しており、健康志向の顧客が多く来店している。
 しかし、多忙な割に利益が確保できていないという課題があった。事業の特性上、良質な原材料を使用するため、原価率を下げることは難しい。また、アレルギー対応のパンの需要は高いものの、市内に菓子店・カフェは多い。SWOT分析等により検討を重ねた結果、人気メニューであり、取扱店の少ない「マクロビ天然酵母パン」に着目。天然酵母パンを増産することで売上確保を図ることとした。これまで、生地を伸ばす作業の負担が大きいために製造量が安定せず、パンの種類も少なかった。また、パンの陳列スペースも限られており、対策が必要であった。

事業内容

▼パンニーダー（生地作り専用こね機）を導入。これまでの2倍量の生地を仕込め、生地をこねる時間も短縮できるため、生産性が向上した。
 天然酵母パンの種類を充実させ、新商品を地元FMラジオでPR。また、木製ショーケース（パンケースラック）を導入し、衛生的な商品陳列と効率的な販売を可能にした。これらにより、新市場開拓と新規顧客獲得、販売機会の逸失解消を図る。



木製ショーケース（パンケースラック）

支援機関のサポート

－みやぎ北上商工会－

課題であった生産性を改善するため、設備導入を通して販売機会の逸失解消と生産品質の向上等に取り組んだ事例です。

当商工会からは、ショーケースは市販の既存品ではなく、天然木を使用した特注品を導入することで、店内がより一層温かみのある雰囲気になるよう助言しました。

結果として、販路開拓と新規顧客獲得といった成果を得ることができました。

今後も定期的な巡回訪問により企業が抱えている問題点やニーズを的確に捉え、経営の持続的な発展ができるよう、伴走型の支援を行ってまいります。

◆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

生産性30%上昇！

▼天然酵母パンは一般のパンより仕込みや生地作りに時間と労力を要するため、これまで売り切れることも多く、販売機会を逃していました。パンニーダーの導入で作業効率が上がり、焼成のブレも向上しました。生産性が30%向上しました。

また、要望の多かった新商品を追加できました。イギリスパンやカンパーニュなどが増えて、ラインナップは3種類から8種類に充実。選択肢が増えて、顧客満足度も上昇しています。

来店客数20%増加、
 新規顧客を開拓できました

▼パンを増産できたことで、産直施設など、新市場を開拓することもできました。またPR効果で、来店客数は前年同月比で20%増加。これからも安定した売上維持と更なる販路拡大を目指します。

骨盤ケアコースの商品化で子育て世代の取り込みによる販路拡大

■株式会社フェニックスエレメント（医療業）－東松島市商工会－

事業者概要

株式会社フェニックス
エレメント

▼平成17年3月創業。市の運動施設「健康増進センターゆふと」内で整骨院及び高齢者専用トレーニング等を行う。介護施設を運営。従業員3人。

背景

▼同社の立地する東松島市では、東日本大震災の被災世帯に対して保健医療費を免除している。しかし整骨院は対象外であるため、同社の健康保険収入は減少傾向にあった。また、近隣では競合する施術所数が年々増加しており、競争過多となっていた。他院との差別化や新規顧客開拓が必要であった。産前産後の女性から腰痛解消の相談が多く寄せられており、また、出産後の骨盤の歪みが残ると慢性的な腰痛の原因となる。こうした潜在的なニーズがある一方、商圏内に産前産後の腰痛解消に特化したサービスを提供している施設はない。このことから、子育て世代の女性をターゲットに、産後の腰痛解消を目的とした「骨盤ケアコース」を開始することとした。

事業内容

▼「骨盤ケアコース」周知のため、東松島市及び近隣市町に5万7千部配布されるフリーペーパー「んだっちゃん」に広告掲載。また、「チラシ」500部を作成、新聞折込により市内に配布。店舗を改装してキッズスペース及びカウンセリングスペースを設置。子連れで来院しやすく、また、落ち着いた相談しやすいようにした。これらにより、2013年代女性の顧客獲得を目指す。



新聞折込チラシ(右)、
カウンセリングスペース兼施術室(上)



支援機関のサポート
－東松島市商工会－

健康保険収入が減少する中、自費診療収入を増加させるための取組を行いたいと相談を受けたのが事業のきっかけでした。そこで、産前産後の女性をターゲットとするメニューの開発や、そうした女性が利用しやすい環境の整備により、増加する競合店との差別化を図ることを提案。

また、より効果的な販路開拓が行えるよう、前回の補助事業の内容や成果を踏まえ、事業計画のブラッシュアップを行いました。

今後も適宜、事業計画の見直しを行い、持続的な発展に向けた支援を行ってまいります。

◆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

新規顧客84%増加、
1日当たり売上14%増加！

▼事業実施後1か月で、新規顧客数は前年同月比84%増加と大きく伸びました。1日当たりの売上も前年同月比14%増加と、大きな成果を上げることができました。また、これまでの顧客は中

健康を通して

来院者に幸せを！

▼これからも当社の経営理念である「健康を通して幸せをもたらす」の実現のために、さまざまな健康サービスを提供して、痛みを取るだけでなく健康な身体づくりをお手伝いしていきます。

高年齢が中心で、2013年代女性は極端に少ない状況でした。新規に獲得した顧客の4割はターゲットとした子育て女性で、これまで弱かった顧客層を獲得し、新たな販路を開拓することができました。

南三陸の過去・現在がわかるオリジナルフォトブックで売上拡大

■佐良スタジオ（技術サービス業）－南三陸商工会－

事業者概要

佐良スタジオ
 ▼昭和47年創業。東日本大震災の被災後、仮設商店街を経て南三陸さんさん商店街で事業再開。学校・町の記録撮影を始め、写真撮影を中心に事業展開。従業員0人。

背景

▼同店は被災後、町内で撮影業を再開した唯一の事業所であり、奇跡的に流出を免れた震災前の画像データを所有。従前の顧客は町民が中心だったが、事業再開後は地域外の顧客の比率が上昇。こうした域外からの来店客は、最新の復興状況を知りたいというニーズが高い。学校や企業からは、画像を活用した防災教材・資料を作成したいという声も多く寄せられていた。顧客の需要に応えるため、同店の撮影技術と、同店しか持ち得ない震災前後及び現在の地域画像を活かして、南三陸の“過去”と“現在”が分かるオリジナルフォトブックを新商品化することとした。しかし、同店のプリンターは単純なプリントのみの機能しかなく、外注に頼る部分が大きかった。このため、納期やコストの課題があった。

事業内容

▼フォトブックサービス提供用の写真プリンターを導入。自社制作率を上げ、短納期かつ小ロットで「冊子風フォトブック」を制作できるようにした。また、複数工程を自動化できることで、生産性が向上するとともに製品のパリエーションも拡充。新商品PR用のチラシ1500部を作成・配布。これらにより、客単価の向上と売上増加を目指す。



写真プリンター

支援機関のサポート
 －南三陸商工会－

代表者は、これまでと同じような経営をしているとは将来的な事業発展は難しいと感じ、新サービス導入の相談に来られました。また、自店しか持ちえない震災記録を防災教育に役立てたいとの思いもありました。

従前の加工プリンター機では納期やコストの課題があったことから、本事業を活用した設備導入を提案。事業計画策定等を支援しました。

今後、事業者では写真を活かした商店街のマップ作成やオリジナルフォトブック続編も考えています。更なる販路開拓につながるよう、事業者との連携を密にして経営状況の把握に努め、事業者に寄り添った支援を行ってまいります。

◆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

事業者の
 声

売上が前年同期比約2倍！

▼本事業により、「冊子風フォトブック」のサービスを開始できました。お客様自身が選んだ画像を、一冊から即日仕上げて提供できます。販売開始月から反響は大きく、フォトブック全体で月平均30540冊の売上増加となりました。全体の売上・利益率も前年同期比191%と

飛躍的に伸びました。被災前の町の姿や、町が少しずつ復興していく姿を詳しく見たいというお客様の期待に応えることもできました。来店者も増えています。

事業を通じて

地域の振興・発展に寄与
 ▼情報発信と販促のため、平成30年1月にHPを公開しました。今後はお客様の要望にタイムリーに、かつダイレクトに応えられるよう、SNSも整備してまいります。これからも更に事業を進展させ、事業を通じて地域の振興・発展に寄与していきたいと考えています。

手ぶらで帰れる配達事業の展開・地域内買い物環境改善事業

■ 有限会社女川総合観光開発（各種商品小売業）－女川町商工会－

事業者概要

有限会社女川総合観光開発
 ▼昭和61年12月設立。平成27年12月より、女川駅前前の復興商店街「シーパルピア女川」にて町内唯一のスーパー「おんまくと」を運営。従業員5人。

背景

▼同社のスーパーでは総菜・鮮魚を始め生活必需品をそろえ、町民が不自由なく過ごせる環境づくりに貢献している。女川町の高齢者は住民の4割弱と高い比率を占めており、事故の不安や運転の負担が大きいことから、自家用車を持たない世帯も増えている。こうした住民は町内循環バスを利用して来店しているが、重い荷物を持って帰るのは大変だという声を聞く。一方で、移動販売や通信販売を利用するのではなく、外出して人と話をしたいという要望もある。このことから、店で購入した商品を配達するサービスを開始することとした。

来店いただくことで他者との交流の機会を設けるとともに、個々の要望に合わせて商品を勧めることができるため、売上増加が期待できる。

事業内容

▼配達事業に使用する車両を購入。主に高齢者が購入した商品を指定時間に配達することで、持ち帰る際の負担やストレス無く買物できる環境を構築する。これにより、自社の売上げ増加のみならず、地域内消費の拡大を目指す。

また、配達時には「地域の見回り隊」の役割も担うことで、地域コミュニティの形成・維持にも寄与する。



配達サービスの模様



支援機関のサポート
 －女川町商工会－

本事業は、自家用車がない、高齢などの理由で一度に多くの買物ができないでいた消費者にとって、ためになるだけでなく、地域の方の交流の場を増やすきっかけにもつながりました。

加えて、同社が地域になくてはならない存在であると、改めて発信することもできたと思います。

今後、女川町の更なる発展により町が変化していく中でも、変化に対応していけるよう、的確かつ継続的な支援を行ってまいります。

◆ 女川町商工会
 宮城県牡鹿郡女川町女川浜字大原
 1-36
 ☎ 0225-53-3310

事業者の
 声

「お米も気楽に買えました」
 喜びの声、続々！

▼配達サービスの利用者からは、これまで一人で持てないうえに、買物で重たい荷物も気楽に買物できて、負担が軽減された、悩みが解消されたという喜びの声を多くいただきます。

事業開始後1か月で、配達サービスの売上が全体の2%に達しました。客単価も上がり、年商における事業効果は600万円を見込んでいます。

地域に密着、
 お客様の声に応える

▼当社は長年女川で事業展開し、地域密着型の経営を続けてきました。本サービスを通じて、地域の皆様との交流をより深め、高齢者が周囲とコミュニケーションが取れるような環境を構築し、町の持続的な発展に寄与していきたいと考えています。

デザイン技術を活かしたレーザー加工製品の開発・販路開拓

■株式会社不忘印刷所（印刷・同関連業）－白石商工会議所－

事業者概要

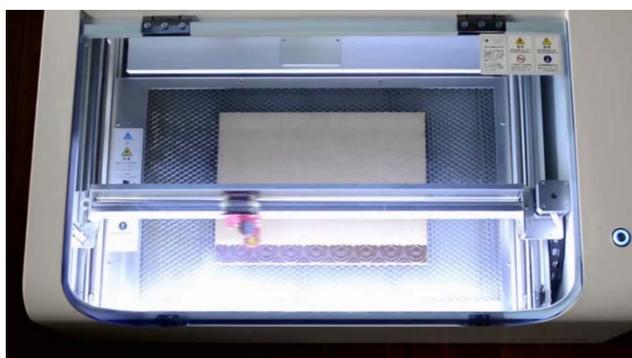
株式会社不忘印刷所
 ▼大正5年6月創業。密な打合せにより、予算に応じたデザイン提案ができる地域密着型の事業展開で顧客から信頼を得ている。従業員7人。

背景

▼チラシ・ポスターなどの商業印刷を始め、幅広く印刷業務を手がけてきたが、価格競争やインターネット印刷の台頭、需要減等により、売上は減少傾向。新規の事業分野開拓が急務であった。
 経営計画を策定する過程で、自社の強み・弱みを認識するとともに、注力すべき分野が明確化。自社の立ち位置を、広告代理店に迫るデザイン・企画能力と、単なる印刷会社以上のクオリティと価格帯に置くことと定めた。
 付加価値率の低い印刷品目には経営資源を割かず、それでは失われる仕事は深追いしない。業務等を含む高付加価値品目。併せてグッズ製作等、印刷周辺分野の新規需要も積極的に掘り起こすこととした。

事業内容

▼グッズの作成工程を効率化・内製化できるよう、レーザー加工機を導入。併せて操作指導を受け、新たな製品・サービスを提供する。
 通常、グッズ製作においてはデータ作成が必要になるところ、印刷業者ならではの印刷技術やデータ活用により加工代のみで安価に提供できる。また、従前は手作業で行っていたカット作業の機械化で生産性向上が見込まれる。
 これらの強みを活かし、大量生産には適さない一点物等、新規の需要獲得・販路開拓を目指す。



白石紙子の版木を彫るレーザー加工機

支援機関のサポート
 －白石商工会議所－

事業者と一緒に経営計画書を作成していく中で、印刷品目ごとの売上総額と付加価値額、付加価値率をまとめてもらい、自社の強み・弱みを確認することで、今後の経営判断に有益なデータを作ることができ、感謝されました。

また、今回の補助事業の経験を経て、ほかの補助金申請にもチャレンジして積極的に設備投資を行おうという前向きな姿勢が生まれたのも、大変良かったと感じています。

◆白石商工会議所
 宮城県白石市字本鍛冶小路13
 ☎ 0224-26-2191

事業者の
 声

新規受注を獲得！

▼レーザー加工機で製作した新規製品により、今まで取引のなかった顧客との接点が生まれ、設備稼働後1か月で3件の新規受注を獲得しました。これまでに二合升へのシートの刻印や、ステンシルマークの作成、白石紙子の版木

加工などの実績があります。版木加工の様子は白石市の「みやぎふるさとCM大賞」（主催・東日本放送）銀賞受賞の中でご覧いただけます。

補助金だけじゃない、補助事業で得られたモノ

▼経営計画書を作成するため、印刷品目ごとの財務データをまとめたところ、数年も品目区分が見直しされず、実態を反映できていないことに気付きました。この機会に経営判断に活かせるデータにメンテナンズできたのも有意義だったと感じています。