経済産業省
東北経済産業局

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 【秋田県】

目　次

１．山菜加工品真空パック機械購入とＨＰ改良
株式会社上杉組／北秋田市商工会

２．ポリフェノールがトマトの10倍、特別栽培米の「玄米コーヒー」開発
株式会社おおもり／北秋田市商工会

３．ARM MCUのソフトウェア開発で製品開発力強化と受注の拡販
株式会社アナログデザイン／由利本荘市商工会

４．いつもの朝食を彩る冷凍ワッフルと手作りジャムの開発で販路開拓
有限会社メロニーハウス／潟上市商工会

５．秋田県産野菜等搾汁加工製品の国内への販路開拓
合同会社ダイセン創農／大仙市商工会

６．酒小売店の挑戦！自慢の漬物を季節商品から通年販売商品へ
小野喜酒店／大仙市商工会

７．輸出を含む販売促進に効果的な情報発信ツールの確立
合名会社栗林酒造店／美郷町商工会

８．海外展開を支えるＨＰ開設と展示会出展による販路開拓
株式会社トースト／仙北市商工会

９．酒米粉と地域資源でつくる「からだにやさしいデザート」商圏拡大！
高岩商店　地酒屋＆カフェTAKAIWA／ゆざわ小町商工会

10．日本を売り込む「プリザーブド“盆栽”」の商品開発
グリーン工房千里／秋田商工会議所

11．高反発マットレス「マニフレックス」で良質睡眠をプロデュース！
株式会社佐川商店／秋田商工会議所

01 山菜加工品真空パック機械購入とＨＰ改良

■株式会社上杉組（総合工事業）－北秋田市商工会－

事業者概要

株式会社上杉組

▼平成２年１月設立。本業は土木建設業であるが、雇用維持と売上の安定化のために閑散期の余剰労働力を投入し、山菜加工品の製造販売を開始。従業員２０人。

背景

▼同社の山菜加工品は、国産品の安心・安全性が健康志向の消費者に好評で、商品売上は順調に増加していた。

ネット販売では県外向けが県内の３倍を占め、また、平成２８年から東京のアンテナショップで販売開始するなど、都市部でも受け入れられている。

更なる売上増大を図るため、画一的な商品構成から脱し、少量の山菜を多種類購入したい、商品を組み合わせて贈答用に利用したい等の消費者の要望に応えられるよう、従来は外部委託していた真空パック加工を自社で行うこととした。

また、ＨＰは外部委託していたためタイムリーな情報更新ができない悩みもあり、リニューアルすることとした。

事業内容

▼山菜を真空パックする機械装置を購入。加工工程の外注が不要となったことで、山菜の採取・製造加工・出荷までが自社内で完結し、多品種少量生産が可能となった。またパッケージについても消費者ニーズに合わせられる。これにより、新たな販路開拓を目指す。

ＨＰをリニューアルし、自社運営することでタイムリーな情報発信を可能にした。また、鮮やかな山菜の画像や調理方法の動画掲載によるＰＲで需要を喚起し、合わせて有効な販売戦略構築を目指す。

ＨＰ画面（上・左）、真空パックの商品（右）

支援機関のサポート －北秋田市商工会－

初めて食料品を自社製造するとあって、事業者は大変苦労され、当会の専門家派遣制度を利用して食品加工の基礎と訴求力のあるデザインについて勉強しながら、根気強く補助事業に取り組んでおられました。

本業は土木建設業ですが、業種を越えて事業を展開し、アグリ部門の強化を図るための補助事業に取り組んだ結果、新しいビジネスチャンスを切り開くことができました。

今後は一層の販路拡大に向けて、引き続き支援してまいります。

◆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

地域活性化の一翼を担う

▼山菜加工に取り組んだのは、閑散期の売上確保と雇用確保の目的もありましたが、地元特産の山菜という地域資源で地域活性化の一翼を担うという経営方針によるものです。

地域を知ってほしいという思いから、定番商品のラベルには地元・森吉山の画像を使用しています。

売上前年比３割増加見込み！

▼真空パック機を使った新商品第一段として、秋田の山菜と天然酵母を使用した漬物「阿仁山菜味ろまん」を開発しました。道の駅や物販会で実施した試食調査では高い評価をいただき、新規販売先を３件獲得できました。

リニューアルしたＨＰのアクセスも好調で、平成３０年度の売上は前年比３０％増加を見込んでいます。

02 ポリフェノールがトマトの10倍、特別栽培米の「玄米コーヒー」開発

■株式会社おおもり（飲食料品卸売業）－北秋田市商工会－

事業者概要

株式会社おおもり
▼昭和３２年４月創業。農業機械・資材や米穀を扱っていたが、安心・安全への思いから減農薬・無化学肥料で作る「定吉米」を生産。従業員３人。

背景

▼前年度にも本補助金を受け、胚芽玄米及び焙煎玄米粉の成分検査その他事業により既存取扱商品のブラッシュアップを図っていた。
　成分検査の結果、同社の焙煎玄米粉はポリフェノール含有量がトマトの約１０倍と、非常に多いことが判明。
　今回は、この特長を活かし、経営革新の基礎となる新商品開発を目指すこととした。
　近年、食における自然志向・健康志向が高まっているが、玄米の調理には手間がかかり、また、糖質制限ダイエットがブームになっていることから、主食としての需要には期待できない。
　このことから、健康志向の消費者の中でも高齢者や女性をターゲットに、玄米の栄養価を手軽に摂取できる商品として「玄米コーヒー」を開発することとした。

事業内容

▼新商品となる本格玄米コーヒーを開発すべく、専用焙煎機を購入した。
　また、ＨＰをリニューアルし、全体デザインを改良。玄米専用ページと通販用ショップページを作成した。
　新商品で販売チャンネルの幅を広げ、主食用途だけでは届けきれなかった消費者層へ売り込み、売上高の向上を目指す。
　さらに、販売商品を玄米から玄米の加工品へシフトすることで利益率の改善を図る。

玄米コーヒー

支援機関のサポート －北秋田市商工会－

　商品開発の初期段階において、当会からは「本商品は、“身体に良い”ことを示すエビデンスデータという高い付加価値を持っているのだから、パッケージに工夫を凝らすなど、視覚的にも“健康”を訴求できる商品づくりを」などの提案をさせていただきました。
　商工会としては、今後も「美味しいお米を秋田から」をテーマに掲げる、事業者の取組をバックアップしてまいります。

◆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

豊富な知識が裏付ける“本当に身体に良い”商品
▼当社の強みは、米に関する豊富な知識に基づいて、本当に身体に良い商品を開発・販売していることと自負しています。
　玄米コーヒー用焙煎機の導入により新商品開発が実現しました。玄米の栄養価を手軽に摂取いただける、新たな秋田のお土産品として、広く発信していきたいと考えています。

売上拡大の見通し
▼自主事業により販売用パッケージ作成も進め、秋田市で開催された商談会に出展したところ、首都圏の飲食店と商談成立。ＨＰによる新規取引と合わせて４か月で２５万円の売上増加に繋がりました。
　今後は、既存取引の拡大を予定しており、さらに新規取引・ネットショップ取引の増加により、売上拡大に大いに期待しているところです。

03 ARM MCUのソフトウェア開発で製品開発力強化と受注の拡販

■株式会社アナログデザイン（電気機械器具製造業）－由利本荘市商工会－

事業者概要

株式会社アナログデザイン
▼平成２６年４月設立。事業者向けＯＥＭを中心に、アナログ高周波機器の開発・設計・受託製造を行っている。従業員３人。

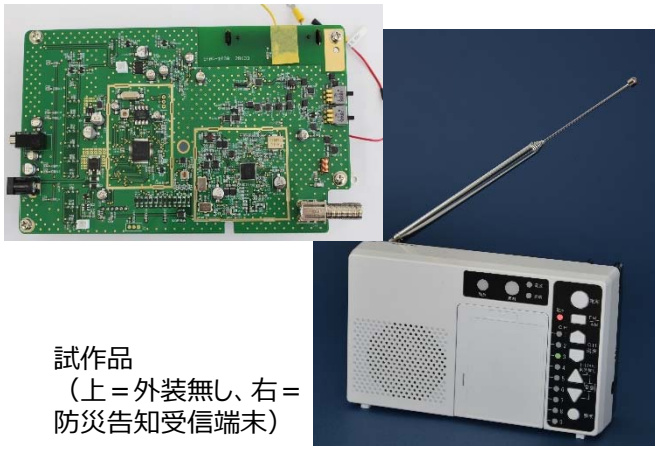
背景

▼同社は県内では唯一、アナログ高周波機器の設計技術を有している。全国的にも技術者は不足しており、メーカーからの引き合いも多い。
しかし機器組込ソフトウェアの機能不足により受注を断念する案件もあり、また、主力機種である防災機器製品も、現状のＭＣＵでは要求される機能向上に対応できなかった。
近年の市場では、アナログとデジタルの融合機器が絶対的なニーズを有し、また求められる機能も高度化している。
高性能・安価で世界標準となりつつあるＡＲＭ　ＭＣＵソフトウェアを組み込んだ機器の開発により機能アップ＋コストダウンを図るとともに、継続的な新規顧客の獲得及び受注と販路の拡大を狙うこととした。

事業内容

▼ＡＲＭ　ＭＣＵマイクロチップを実装した「緊急防災ラジオ」の試作機を製作する。
また、試作品の製作を通じて、プラットフォームとなるソフトウェア技術を確立。自社の強みとなるアナログ技術とＡＲＭ　ＭＣＵの組合せによる、高性能・高機能な製品製作を実現した。
この試作品を活用して販売促進活動を実施。試作品を貸与して実際に使用いただき、相手先が性能を評価した上で受注を受ける体制を確立した。

※ＡＲＭ　ＭＣＵとは…ＡＲＭ社（英）が開発したマイクロコンピュータ。



試作品
（上＝外装無し、右＝防災告知受信端末）

支援機関のサポート －由利本荘市商工会－

事業者は、補助事業に取り組む段階で、顧客のニーズ・市場性を明確に把握しており、事業を実行すれば着実に成果をあげられると見込めました。

そのため、進捗状況を考慮しながら販売促進方法の見直しを行う（試作品の貸与による直接営業に注力する）等、状況に合わせた支援を行い、結果に繋がったものと認識しています。

他製品への技術転用等、更に可能性が期待できる取組であり、今後も支援を継続してまいります。

◆由利本荘市商工会
秋田県由利本荘市瓦谷地１－４
☎　０１８４－２３－８６８６

事業者の声

高性能・高機能な製品開発で受注獲得・事業拡大！

▼「緊急防災ラジオ」の試作品を５社へ貸与し、うち１社からは１千万円を越える受注を獲得できました。ほかに複数、数百万円程度の受注を見込んでいます。
本補助事業の成果により、アナログ回路設計に加え、デジタル機器の開発も可能になりました。高性能・高機能な製品製作を実現する当社の技術力をＰＲして、新たな受注の獲得と今後の事業拡大を目指します。

新技術確立で社会に貢献！

▼平成２９年の大雨の際、以前当社が納入していた防災ラジオの効果が実証されました。
今後はより多くの機能を付加できることから、より確実に人命を守る手段になり得ます。今後も付加価値の高い製品で社会貢献を目指していきます。

04 いつもの朝食を彩る冷凍ワッフルと手作りジャムの開発で販路開拓

■有限会社メロニーハウス（飲食店）－潟上市商工会－

事業者概要

有限会社メロニーハウス

▼平成４年６月創業。電気工事業を営んでいたが、現社長の承継時に市内初のカフェを新設。「笑顔で街の未来を変える」の理念の下、主婦層の人気を得ている。従業員４人。

背景

▼「ワッフルカフェ　サイン」は県内唯一のワッフル専門店であり、チョコソースを使用したメッセージサービスが人気である。また、果物を始め県産食材へのこだわりにより、ランチ価格は他店より高めの設定であるが、高評価を得ている。

しかし平成２３年のオープン以降、５年間で競合店が増加し、コンビニコーヒーの台頭もあり競争が激化していた。

課題の一つが持ち帰り商品を通じた新規顧客の獲得である。人気のワッフルと県産食材使用による差別化という強みを生かし、また保存期間が長く、隙間時間で作れることから生産性向上にも資する「テイクアウト用冷凍ワッフル」と「秋田産フルーツの手作りジャム」の開発・発売により、新たな販路拡大を目指すこととした。

事業内容

▼新商品（冷凍ワッフル・手作りジャム）開発に合わせ、「いつもの朝食を彩る」という商品コンセプトに沿ったデザインの包装用シール・商品紹介リーフレットを作成し、新商品情報・店舗情報の認知を図った。

また、リーフレットと統一したデザインで販促のれんを作成し、催事出展時の演出や販売協力店の装飾に利用した。

さらに、スマートフォンアプリページ作成及び自社ＨＰの改修により、ネット販売での販路拡大に取り組んだ。

新商品（手作りジャム）

事業者の声

販路拡大で収益大幅アップ

▼冷凍ワッフルと手作りジャムを開発し、販路開拓を図った結果、大幅な売上増加（ネット販売で約１５万円、店舗販売で７０万円、首都圏百貨店の催事出展で１１７万円）につながりました。

本事業による取組で、カフェの売上高は前期比５％増を見込んでいます。

ＳＮＳで繋がる憩いの朝食

▼以前から、ワッフルの皿にメッセージを入れた画像はＳＮＳで拡散され、新規顧客の獲得につながっていました。

今回、スマホとＨＰを連動させたことで、主要顧客層の４０～６０代だけではなく、若年層にも商品をアピールすることができました。

今後はより多くの商品で全国の「いつもの朝食」をおいしく、しかも簡単に彩りたい、また、地元食材の消費拡大で地域活性化にも貢献していきたいと考えています。

支援機関のサポート －潟上市商工会－

計画策定支援を通じ、原材料高騰や競合店増加など、外部環境の厳しさが伺えました。事業者はこのような環境変化に対応するため、“いつまでに”、”何を”、”どうしたいか”を明確に設定して経営に取り組んでいます。

このようにしっかりした経営理念を持つ事業者を応援するため、今後も情報を共有し、目標達成に向けて継続的な支援をしてまいります。

◆潟上市商工会
秋田県潟上市昭和大久保字元木田１２－１
☎　０１８－８７７－３４５６

05 秋田県産野菜等搾汁加工製品の国内への販路開拓

■合同会社ダイセン創農（食料品製造業）－大仙市商工会－

事業者概要

合同会社ダイセン創農

▼平成27年4月設立。農産物を安全・手軽に、おいしく・健康的に楽しめるように加工して食卓に届けるという、新しい農業のスタイルにチャレンジしている。従業員16人。

背景

▼従来、水稲及びトマト・メロンを栽培し、加工用原材料として販売していたが、加工・販売までを自社で一貫して行い、地域の所得向上・雇用拡大を目指すこととした。

果汁飲料には、安全性、手軽さ、健康への効果など、幅広いニーズが顕在化している。中でもトマトジュースは大幅に市場が拡大する可能性があり、また、高級品の売上が伸びている。

このことから、生産農場を限定したプレミアム感と、手軽に手に取れる価格帯とを両立させる製品を開発・生産し、販路拡大を図った。

加工設備については、農林水産省の補助を受けて導入。加工技術及び安全管理マネジメントシステムについては、経験豊富なスタッフの参画により確立。製品開発には専門事業者の協力も得た。

事業内容

▼商品紹介用のＨＰ及び栄養表示等を盛り込んだパンフレットを作成し、消費者に向けた情報発信を行った。

商談会「農と食の出会い」に出展し、ＰＲ及び商談を行った。

パッケージや風味等について、消費地を仙台・東京に絞り込んで市場調査・試飲アンケートを実施。

これらにより、安定した販路の開拓・拡大を図り、売上・利益の向上と経営の安定を目指す。

ＨＰ画面（上）、トマトジュース（右）

支援機関のサポート －大仙市商工会－

いつ訪問しても、誰もが笑顔で的確な対応をしてくれる、とても気持ちが良い会社です。

農業の6次産業化への取組から始まり、秋田県内初の大型加工用野菜等搾汁加工施設を導入するなど、役員・社員が一丸となって積極的に事業展開に取り組んでいます。

本取組では、新規顧客獲得に向けて、効果的な広報・宣伝活動になるよう心がけて支援を図りました。今後も持続的な成長のため、新たな販路開拓に伴う情報提供や海外展開に向けての資金調達等について、継続的に支援してまいります。

◆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

売上高前期比２０２％！

▼本事業で販路開拓に取り組んだ結果、一般消費者・県内スーパー等の新規顧客を獲得するとともに顧客層を若年層に拡大することができ、売上は前期比で約２倍になりました。

オープンファーム・オープンファクトリーで全国展開

▼地場産トマトの栽培から搾汁加工までをＨＰ上で公開。安心・安全を「見える化」しました。

ＨＰ開設後、電話問合せは前月比５０％増加。またパンフレット配布後は工場見学・来店者が前月比３０％増加しました。

商談会では１１社と商談でき、販路拡大の足掛かりにつながりました。

今後も６次産業化による地域農業活性化と、地域と農業の発展への貢献を目指します。

06 酒小売店の挑戦！自慢の漬物を季節商品から通年販売商品へ

■小野喜酒店（飲食料品小売業）－大仙市商工会－

事業者概要

小野喜酒店

▼昭和１３年４月創業。日本酒の品揃えに注力するほか、食料品・日用品も扱い、地区内で唯一宅配サービスを行うなど、顧客を放さない取組を続けている。従業員０人。

背景

▼日本酒消費量は昭和４８年以降、下降を続けており、それとともに一般酒販店の売上・業者数・販売数量も減少が続く厳しい環境にある。

こうした中、同店で製造する漬物は近隣温泉施設で販売され、好評を得ていた。平成２６年、雑誌『家庭画報』への掲載を機に消費者からの問合せが多く寄せられ、県内大手酒販業者から取引要請もあったが、保存期間が短いため需要に応えきれなかった。

この機会を逃さず、増産体制を整備するとともに長期保存を可能とする設備を導入し、売上増加と利益確保を図ることとした。

また、漬物の通年販売が可能になれば、自社ブランドの日本酒等とセット商品にした通信販売も見込まれることから、日本酒販売への相乗効果も目指した。

事業内容

▼以前は自宅で製造加工していたところ、給排水設備を備えた生産拠点を整備し、増産体制を整えた。

併せて原材料及び商品を滅菌処理するための真空加熱調理器を導入。自主事業により冷凍機器導入、漬込液改良にも取り組み、長期保存を可能とした。

本事業により漬物を期間限定の季節商品から、年間を通して取引ニーズに対応できる商品へ転換し、新規顧客獲得・販路開拓を図る。

通年販売可能となった漬物（右）、店内の模様と代表者（上）

支援機関のサポート －大仙市商工会－

同店は平成２７年度にも本事業を活用してパッケージデザインと真空パック包装による衛生面の課題解決を実現しており、着実に顧客ニーズへの対応を進めています。

今回は、予算内で施工可能な設備業者並びに調理器取扱業者の情報提供・選定を中心に、増産体制強化への取組を支援しました。

今後は、販売数量増加を目指す上で欠かせない原材料の安定確保に向けて、仕入先情報提供などで引き続き支援させていただきたいと考えています。

◆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

業種を超えた事業展開へ挑戦！

▼当店は酒屋ですが、売上における食料品の割合を２割以上に伸ばすことを目標に取り組んできました。

自慢の漬物の通年販売が可能になったことで営業活動を積極的に行えるようになり、主要取引先である宿泊施設の食事提供用に、年間納入契約という成果を得ることができました。

お土産品も通年で扱っていただけるようになり、店頭販売と合わせて順調に売上を伸ばしています。

酒類セット商品を含めた漬物の売上は、計５２万円、対前年比１８８％の売上を見込んでいます。

販売促進で持続的発展へ！

▼今後は原材料の安定確保に努め、生産・販売数量の増加による持続的発展を目指します。

07 輸出を含む販売促進に効果的な情報発信ツールの確立

■合名会社栗林酒造店（飲料・たばこ・飼料製造業）－美郷町商工会－

事業者概要

合名会社栗林酒造店

▼昭和３０年１１月設立。創業は明治７年にさかのぼる。代表銘柄は清酒「春霞」。近年は純米酒・純米吟醸酒などの特定名称酒に注力している。従業員９人。

背景

▼清酒全体の課税移出数量（製造場から移出された内、課税対象となる量）が減少を続けている中、純米・純米吟醸酒は平成１７年以降の十年間で３６％増と大きく伸びている。また、輸出も金額ベースで十年間に２３２％と、順調に推移している。

これを踏まえ、同社は海外市場開拓に取り組むこととした。

同社は県内の有志５蔵による蔵元技術集団「ＮＥＸＴ５」を立ち上げて技術研鑽を重ねるなど、特に純米・純米吟醸酒の品質を高めてきた。

高い品質という強みと、原材料・仕込み水・醸造方法へのこだわりなど、酒蔵と商品情報を海外の消費者にも分かりやすく効果的に発信し、他社との差別化を図ることが課題であった。

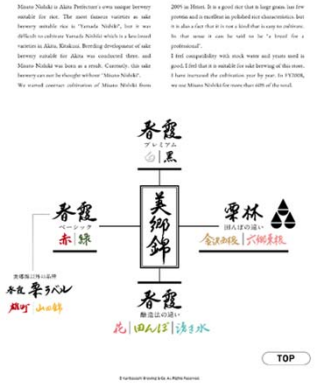
事業内容

▼情報発信ツールとしてＨＰをリニューアル。

海外の消費者に分かりやすいことを重視して、英文テキストを併記するだけでなく、視覚に訴える画像を拡充。

また、商品ラベルにＱＲコードを印字して、手作業による酒造りや、地域特有の酒米「美郷錦」の栽培情報などのページに直接アクセスできるようにした。

併せて、商品の発売情報やイベント情報を適宜アップデートすることで、見る人を飽きさせない工夫をしている。



ＨＰ画面

支援機関のサポート －美郷町商工会－

本補助事業に当たっては、当初から栗林代表のＨＰコンセプトが明確であったため、申請書類にはストレートに思いを綴っていただきました。当商工会でも海外展開をキーワードとして、計画策定や専門家派遣などの支援を行いました。

海外での日本酒消費量が増加している好機を逃さず、美郷町の、そして栗林酒造店の“sake”を海外展開して、より大きなビジネスにつなげられるよう期待しています。

◆美郷町商工会
秋田県仙北郡美郷町六郷字上町21
（美郷町中央行政センター内　１階）
☎　０１８７－６８４－０５６０

事業者の声

“テロワール”で海外展開！

▼酒蔵の個性・こだわりは、ワインにおけるテロワール（ワインを形成する気候風土などの自然環境全て）の考え方と共通するものと捉え、“酒蔵のテロワール”の的確な情報発信を目指しました。

輸出については、ＨＰリニューアル後わずか１か月で前年の２倍以上の受注を得ることができました。今後もＨＰの効果に期待しており、通年での輸出売上は前年比２００％増を見込んでいます。

継続的な情報発信で国内売上も３％アップ！

▼ＨＰリニューアルと前後して出荷した「春霞 純米 初しぼり」の売上は前年同期比１７３％、５７万円増と大幅に伸び、適時の情報発信が奏功したと感じています。

ＨＰを通した問合せも、アクセス数も順調に増加しています。今後も継続的な情報発信で事業を推進します。

08 海外展開を支えるＨＰ開設と展示会出展による販路開拓

■株式会社トースト（飲料・たばこ・飼料製造業）－仙北市商工会－

事業者概要

株式会社トースト
▼平成１０年４月設立。田沢湖畔にレストラン「ＯＲＡＥ」を運営するほか、地ビールを醸造販売。関連食品も手がける。従業員９人。

背景

▼同社の自家製クラフトビールは、全国酒類コンクールで２６季連続入賞を果たすなど高い評価を得ている。また、高い醸造技術が認められ大手百貨店からＯＥＭ醸造も受託しており、最近では海外からの問合せも多い。
しかし、県内には同社より規模の大きい同業他社があることから県内市場の拡大は難しかった。一方、首都圏での市場開拓を図るには、輸送費等のコストがかさむため、取引先からの値下げ要求に対応することが困難であるという、厳しい状況にあった。
こうした状況を打開するため、海外需要への対応により販路開拓を目指すことにした。
また、レストラン部門では、インバウンド需要を開拓し、同社が立地する田沢湖への外国人観光客を誘致する取組で売上増加を図りたいと考えた。

事業内容

▼大手酒類卸会社主催の合同展示会に出展し、輸出を手がける卸業者に向けて営業を行った。
また、英語版及びスマートフォンでも閲覧できるＨＰを作成。外国人観光客が多く利用するスマホ検索に対応するとともに、資料請求にも対応できるようにした。
更に、簡単な更新は自社で実施できるようにすることで、情報発信の強化とスピーディな問合せ対応を可能にした。
これらにより、売上増大と効率的な販売による生産性向上を図る。

英語版ＨＰ画面（上）、
地ビール（左）

支援機関のサポート
－仙北市商工会－

支援に当たっては、主に海外展開やインバウンドに対応した情報発信ツールと、展示会における効果的なレイアウトを提案しました。

今回、英語表記のＨＰを作成できたことは、田沢湖のインバウンド対策の先駆けになりました。また、地ビールについても、海外からの問合せも増え、売上も着実に伸びているようです。

来る東京オリンピックは海外への販路拡大のチャンスと捉え、今後も継続した支援を行ってまいります。

◆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

外国人観光客の誘客で売上２０％増加！

▼英語に対応したＨＰ開設により、レストランでは外国人ツアー客はもとより個人の観光客にも対応できるようになりました。
外国人客数は事業開始前の月平均３組から２０組に増加し、売上も対前年比２０％増加しました。
こうした成果を得られたほか、経営計画書を作成するなかで自社について改めて考える良い機会となり、非常に有意義な事業でした。

地ビールの魅力を海外へ！

▼展示会出展を通じた営業活動の成果で、海外向けの商談が進行しています。
また、首都圏の飲食店からの受注もあり、地ビールの売上は対前年度比１０％増加しました。

09 酒米粉と地域資源でつくる「からだにやさしいデザート」商圏拡大！

■高岩商店　地酒屋＆カフェTAKAIWA（飲食店）－ゆざわ小町商工会－

事業者概要

高岩商店　地酒屋＆カフェ　TAKAIWA

▼平成２７年１月創業。「日本酒好きが集う和カフェ」をコンセプトに、日本酒の良さを広めるための多様な商品企画を試みている。従業員１人。

背景

▼同店は「酒蔵との強いつながり力」を強みに、全国から地酒を取り寄せて販売するとともに、カフェを運営。県外から来店する日本酒ファンも増加している。

日本酒仕込み水でいれるコーヒーや定期的なイベント等で注目を集め、ＳＮＳのアクセス数も１日２千件近い。

また、酒米粉（日本酒の醸造過程で精米時に出る米粉）と日本酒仕込み水を使用したチーズケーキは平成２６年度「秋田県ビジネスプランコンテスト」で最優秀賞を受賞。

しかし、売上向上を目指しランチを導入したところ、人件費等の経費が予想以上にかさみ、収支を圧迫していた。

このため、営業の主力を利益率の高いデザートにシフトし、テイクアウトにも対応して収益の改善を図ることとした。

事業内容

▼菓子製造業の営業許可を取得するため、菓子製造室及び包装資材室を改装した。

スタッフ更衣室の改装については自主事業で実施。

酒米粉に加え、秋田オリジナル麹「あめこうじ」や地元産野菜・果物をふんだんに使用することで砂糖不使用の「からだにやさしいデザート」を開発。

カフェへの来店を待つ“待ち”から、自家製造の菓子類を切り口に販路開拓を図る“攻め”の経営に、事業を革新させている。

酒米粉チーズケーキとオリジナル日本酒「結実（みのり）」のセット（右）、酒米粉チーズケーキセット（上）

事業者の声

秋田発！酒米粉のスイーツ

▼菓子製造販売の開始早々、「酒米粉チーズケーキ」の月販売量は以前の３倍にアップ。

酒類卸会社のギフトカタログに掲載したところ、酒米粉を使った珍しさが受けて予想以上の効果がありました。加えてテイクアウトも急増し、菓子の売上は４か月で４０万円に達しました。その後の受注も好調で、スタッフの意欲向上にも繋がるという嬉しい効果が現れています。

地域を巻き込んだ展開に期待

▼酒米粉スイーツに加え、本事業により整備した工房で女性向けに開発した「からだにやさしい焼き菓子」の販売もスタート。

また、地元・湯沢市の地域資源である醤油を使用したお土産品開発は、市の助成事業に採択されました。地域を巻き込んだ展開で、菓子工房部門が更に活発に稼働し、売上を伸ばしています。

支援機関のサポート －ゆざわ小町商工会－

「酒蔵との強いつながり力」が同店の最大の強みです。この強みを生かし、日本酒の良さを広めるために多方面から商品企画を試みる等、当店は時代の流れと消費者のニーズを捉えつつ変革を続けていますが、そこには常に「ぶれない軸」を感じます。

今回の補助事業実行に際し、商工会では商品パッケージや通販対応への情報提供支援を行いました。今後は更に幅広い展開に向けて、“攻め”続ける経営を期待しています。

◆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

10 日本を売り込む「プリザーブド“盆栽”」の商品開発

■グリーン工房千里（その他の製造業）－秋田商工会議所－

事業者概要

グリーン工房千里

▼平成２５年８月創業。プリザーブドフラワーの製作・販売により、花を生活に取り入れる素晴らしさを広める活動を続けている。従業員０人。

背景

▼花卉販売は漸減傾向にあるが、プリザーブドフラワーはギフト需要を中心に伸長が期待できる。一方、海外では日本文化ブームを背景に、盆栽が“ＢＯＮＳＡＩ”として注目され、愛好家が増えている。

代表者は華道に造詣が深くフラワーアレンジメントの技術も有しており、顧客の要望に応じた一点物など、多様な市場に対応した商品開発が可能。更にオリジナル加工液により製造コストを削減できる強みがある。

しかし、資金力が弱いため、構想はあっても商品化することができずにいた。

日本文化を表すギフトに適した「プリザーブド盆栽」の販売促進と、県内工芸作家とのタイアップによる新商品開発に取り組み、販売促進とインバウンド需要の獲得を目指すこととした。

事業内容

▼高級志向のギフトをコンセプトに、秋田県の伝統工芸品である白岩焼及び川連漆器を器に使用したサンプルを作成。

ブランディング戦略構築のため、専用のパッケージデザインも作成した。

また、商品ＰＲのためのリーフレット、しおり、ポスターを作成した。これらの販促ツールとサンプルを活用して営業活動を行い、販路拡大と売上増加を図る。

白岩焼(上)・川連漆器(右)を器に使用した商品サンプル

支援機関のサポート －秋田商工会議所－

当工房はプリザーブドフラワーの盆栽版を製造しており、本事業による商品の高質化と認知度向上を希望していました。

相談を受けた当初は、代表者の意向も事業方針も漠然としていたため、担当者との間で市場分析、コンセプトやターゲットの設定、ブランディングに対する検討などを重ねました。この結果、想定する売込先が明瞭になり、コンセプトのはっきりした商品開発へと結びつけることができました。

今後は商談会や見本市への出展を支援するなど、海外も含めた一層の需要拡大に向けて支援を続けてまいります。

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

事業者の声

大手通販２社が採択！スイートルームに採用！

▼工房設立から４年目を迎えても販路開拓ができずにいましたが、本事業の活用で、大手通販会社２社に採択されることが決定しました。

また、試験的ではあるものの、仙台にある大手ホテルからスイートルーム用の受注もあり、全国展開のきっかけになると期待しています。

補助事業の活用で販路開拓＆売上拡大へ！

▼本事業で製作したサンプルを活用して見本市に出展したり、営業先からは助言をいただいたりして、試作品を一層改善することもできました。

また、海外向け商品開発に向けた協力も得られました。

今後は、通販向けの発送対応や包装資材の改良など、事業を通じて見えてきた課題解決に取り組み、売上拡大を目指していきます。

11 高反発マットレス「マニフレックス」で良質睡眠をプロデュース！

■株式会社佐川商店（繊維・衣服等卸売業）－秋田商工会議所－

事業者概要

株式会社佐川商店

▼明治３８年３月創業。寝具メーカー各社の秋田県総代理店として、また平成２５年からは小売に特化した店舗も構え、幅広い品揃えで営業している。従業員３人。

背景

▼同社は地域で代々親しまれている寝具専門店であるが、卸部門の売上は取引先の廃業等で減少傾向にある。

一方、小売については通販にシェアを奪われている反面、睡眠に関する不満や悩みが増えており、良質な睡眠を支える寝具と、こうした課題に対応できる専門的知識を持った専門店の需要は高まっている。

経営の主軸を卸売から小売にシフトし、睡眠を支える専門店としての姿勢を明確に打ち出すことで“生き残れる店舗”のモデルを目指すこととした。

「マニフレックス」は売上前年比２倍と好調な主力商品であり、実際に寝て試せるサービスが人気である。専門店として、「ためし寝」できることが最も大切であると考え、マニフレックスに特化した事業展開を図ることとした。

事業内容

▼商品の認知度向上のため、道路沿いに看板を設置。また、地元紙と市内全戸に配布されるミニコミ誌に月１回ずつ広告出稿し、商品をＰＲした。

自社ＨＰとは別に「マニステージ秋田」（マニフレックス製品取扱店）のＨＰを新設し、総代理店や他県のマニステージＨＰとリンクさせた。

陳列棚を購入して店内に寝具全商品を展示。お客様がいつでもマニフレックス全商品の寝心地を体感し、価格や品質を確かめた上で安心して購入できる環境空間を創った。

店内の模様

事業者の声

枕の売上3倍、単価1．5倍 総売上もアップ！

▼ショールームでは、マニフレックス全商品と枕の組合せを試すことができるため、商品説明もしやすくなりました。

特に枕は４か月間で売上が前年同期比３倍、購入単価も１．５倍に上昇しました。お客様が高級感や品揃えの良さを実感されたことで、購買意欲に繋がっているようです。

また、既存商品も伸びて、８～１１月の売上は前年同期比１．１～１．８倍で推移しています。

広報効果で新規顧客増加！

▼ＨＰや看板等の効果で新規顧客も増加しています。

特に、ＨＰから情報を得て、従来の商圏外から来店されるお客様も増えてきました。こうした方は他社商品と比較した上で、購入目的でお越しになるため、売上向上につながっています。

支援機関のサポート －秋田商工会議所－

寝具店として寝具を売るだけではなく、“睡眠を支える専門店”として、睡眠と寝具に関するオールラウンド店を目指すという、目的がはっきりしている事例でした。

ヒアリングを重ねて、量販店との違いを明確にし、寝具の専門店ならではのサービスを整えるというコンセプトを明確にしてから、本補助事業を活用できる範囲を精査し、事業内容を検討して事業計画の策定に取り組みました。

店内のレイアウトの変更により商品展示とサービスの充実が図れ、ＨＰの新規開設等により認知度がアップし売上向上に繋がりました。

今後も、店舗の運営状況を確認しながら、継続的な支援をしてまいります。

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