

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【山形県】

目 次

1. 顔そりエステの充実化とPRによる女性客増加と売上拡大

ヘアフェイス ハマダ／南陽市商工会

2. 灯油宅配事業の付加価値型訪問販売活動による販路拡大事業

有限会社藤谷石油／出羽商工会

3. 大型商品製作作業・保管スペース確保による売上拡大事業

佐藤花店／白鷹町商工会

4. 安心・おいしいを発信！ホームページ導入による販路開拓事業

有限会社鮭川えのきセンター／もがみ北部商工会

5. 固定店舗営業開始に伴うPR事業

カレー屋 GARBANZO／川西町商工会

6. 客数増加による売上増加を図るための店内改装工事

ラーメン味来道／寒河江市商工会

7. 3Dプリンター新規導入による新たな加工品の試作製作事業

有限会社押切技研／もがみ南部商工会

8. 山形田舎そば・板そばのPRによる来店促進及び売上増計画

つるよしそば店／東根市商工会

9. 「長生きに効くイモ」＝長井の菊芋を使った新商品開発と販路拡大

質上醤油店／長井商工会議所

10. 産直施設整備による新鮮果物の販売及び雇用促進

ハンドレッドベリーズ／山形商工会議所

11. 伝統産業とのタイアップで、高級志向にシフトチェンジ!!

有限会社源兵衛堂／米沢商工会議所

顔そりエステの充実化とPRによる女性客増加と売上拡大

■ヘアフェイス ハマダ（洗濯・理容・美容・浴場業）－南陽市商工会－

事業者概要

ヘアフェイス ハマダ

▼大正9年3月創業。赤湯温泉街に店舗を構えて96年の老舗。親子代々、女性だけで営業し、幅広い年代層に永く利用いただいている。従業員1人。

背景

▼理容室は男性客中心と変わりがちであるが、同店は先代から女性の「顔そり」に注力しており、近年はメディアでも取り上げられているため、顔そり目的の女性客も多い。美容機器を使った「顔そりエステ」も好評を得ているが、30年前から機器性能が変わらず、マンネリ化していた。女性専用スペースもPR不足で活かしきれていなかった。施術中の暑さ・寒さが気になるという指摘もあった。また、少子高齢化・景気低迷、商圏内に美容室・格安理容店が増えたことにより、顧客数・来店頻度も減少。今後競争激化が予想されている。「顔そり」のPRと「顔そりエステ」のバージョンアップ及び店内環境の整備により客単価の向上とリピート率の増加を目指すこととした。

事業内容

▼「顔そりエステ」と女性専用スペースをPRするため、看板設置やチラシ作成を実施。併せて、来店頻度と顧客満足度を上げるため、顔そりエステ専用のポイントカードや顔そりエステギフト券も作成。「顔そりエステ」をバージョンアップさせるため、高性能な美容機器を導入。エイジングケアを求める中高年層の満足度を高め、売上増を図る。

さらに、店内で寒暖や臭いを気にせず快適に過ごせるよう、空気清浄機付きのエアコン設備を設置した。



設置した看板

支援機関のサポート －南陽市商工会－

巡回指導により、経営状況を把握するところから始めましたが、男性客のイメージが強い理容業の売上拡大を図るため、女性客の取り込みが課題と感じました。

女性向けのサービスをPRすることを提言し、インパクトのある大型看板作成やチラシの設置場所の選定に取り組んだ結果、売上増加につながりました。今後も事業者の意欲に寄り添い、チャレンジを応援してまいります。

◆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

女性客の取込に成功！
売上増加に繋がりました！

▼エステの施術写真を大きく載せた看板を設置するとすぐに着目され、問合せも増えました。チラシで美肌効果を周知できたこともあり、温泉旅館の宿泊客など、女性客を新規獲得することができました。また、ポイントサービスした。

導入により来店頻度を高めることができたことも、売上増加につながりました。

“まちのオアシス” 目指して

▼空調設備導入で店内環境を改善したことで「気持ちよくて眠ってしまうほどリラックスできた」と好評です。顔そりをPRしたいと思っただけでしたが、商工会の力添えがあれば本事業に取り組みることができました。大変感謝しています。これからも、地域に愛される“オアシス”となるよう努力を続け、営業企画を練ってチャレンジしていきます。

灯油宅配事業の付加価値型訪問販売活動による販路拡大事業

■ 有限会社藤谷石油（各種商品小売業）－ 出羽商工会 －

事業者概要

有限会社藤谷石油

▼平成16年9月設立。「地元」に愛されるサービスステーションをモットーに、何でも気軽に相談できる店作りを目指し営業展開。従業員3人。

背景

▼ガソリン価格高騰による買い控えや大手安売りの進出により、年々、燃料販売額は低迷。また、低燃費工コカールの普及・燃費性能の向上により、来店回数も減少している。さらに、人口減少や固定客の高齢化等もあり、燃料販売に依存した収益構造からの早期脱却が重要であった。加えて、隣接するパン屋やコンビニが閉店して相乗効果が見込めなくなり、積極的な訪問営業が必要と感じていた。寒冷地で積雪も多い地域柄、同社の冬期間の売上は灯油販売が3割を占める。また、地域人口の減少が進む一方で世帯数は増加しており、暖房及び給湯のためのホームタンクへの灯油宅配は今後も需要が見込まれる。そのため、灯油部門でどれだけの顧客を取り込んでいくかが課題であった。

事業内容

▼灯油ホームタンク内を清掃するため、オイルタンク洗浄機と小型発電機を導入。ホームタンクの底に溜まった水やごみ等を吸い上げ、水抜き剤を投入しながらクリーニングして戻す循環式のクリーニングを可能とした。これにより、手作業に比べ時間が短縮でき、仕上がりも格段に良くなる。同社の営業範囲には清掃専用機械を有する業者がいないため、ホームタンク利用者のための受注拡大が期待できる。また、洗浄事業売上に加え、点検等を通じたケア充実で顧客確保と売上増加を目指す。



ホームタンク清掃の模様
(右)、PRチラシ(上)



支援機関のサポート － 出羽商工会 －

日頃の経営指導を通じて、経営計画を共に検討し、一緒に作っていくような信頼関係を築くことができていました。

同業者との差別化を図るため、既存サービスに付加価値をつけることをアドバイスした結果、受注拡大につながり、嬉しく感じています。

同社は地域の暮らしを支える事業を営んでおり、今後も事業発展に向けて、継続的な支援を続けてまいります。

◆ 出羽商工会
山形県鶴岡市大山字中道74-1
☎ 0235-33-2117

事業者の 声

灯油部門の売上が
前年同期比126%！

▼オイルタンク洗浄機導入に併せ「ホームタンク見守り隊」としてタンクの点検を重点的に行い、必要に応じて洗浄の提案を行いました。その結果、部門別の売上は前年同期比126%、総売上も113%と大きく伸ばすことができました。

とができました。

顧客満足度向上も実感

▼洗浄の模様を見ていたお客様は「こんなにタンク内が汚れていたなんて」と驚いており、満足度向上にも大きな成果を感じられました。今後の利益増大にも期待しています。商工会には経営計画の策定から事業実施まで支援いただき、感謝しています。今後は本事業で作成した経営計画を適宜見直しながらいきいきと考えることを目指します。

大型商品製作作業・保管スペース確保による売上拡大事業

■佐藤花店（各種商品小売業）－白鷹町商工会－

事業者概要

佐藤花店

▼平成27年1月事業承継。
ショッピングセンタースピカ
内のテナント「花専科スピカ
店」において生花・造花を販
売。地元根ざした花の専門
店である。従業員3人。

背景

▼同店は、店舗の隣接ス
ペーでクリーニング取次店も運
営していたが、クリーニング
本部の方針が変わり、取次業
務から撤退することになった。
取次手数料は売上の8%に
上っていたため、これに代わ
る収入源確保が課題であった。
そもそも商圏人口に対して
競合店が多いため、売上はこ
の10年で2割減となった。
同じ理由で、店頭販売で大幅
な売上増加は見込みにくい。
売上の5割は葬祭関連商品
が占めており、地元葬儀社と
業務提携していることもあつ
て徐々に伸びてきている。
提携葬儀社からは大型の祭
壇花などの受注が増えていた
が、自店の作業スペースが限
られていたため、外注せざる
を得なかった。このため、ク
リーニング取次店のスペース
を改装し、作業・保管場所を
確保することとした。

事業内容

▼店舗改装工事を実施。隣接
するクリーニング取次店のス
ペースを、大型生花商品の作
業・保管ができるようにした。
これにより、大型祭壇花等
を自店で製作することが可能
になり、外注費の削減と利益
増加が期待できる。
また、作業スペースが広く
なったことで、業務効率化と
生産性向上を図る。
更に、クリーニングカウン
ター部分に、「セレモニー商
品コーナー」を設け、カタロ
グや商品見本を陳列。直接販
売による売上増加も目指す。



作業スペース（上）、
セレモニー商品コーナー
（左奥）

支援機関のサポート －白鷹町商工会－

近年、葬儀施工件数は増加しており、セレモ
ニー（葬儀）部門は今後も売上の伸びが見
込めると考え、葬儀部門の強化を提案しました。

過去2回にわたり本事業を活用し、個人客
に向けたPR等を強化してきましたが、今回は
葬儀店・セレモニーホール向けの大型生花商
品の生産性向上を図ったものです。前回事業
を踏まえ、PDCAサイクルに基づく経営計画作
成から事業実施まで、伴走型で支援しました。
今後も引き続き支援を継続します。

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

事業者の 声

1か月で受注5件増加、
売上18万7千円増加！

▼これまでの作業スペースは
4坪しかなく、非常に作業効
率が悪かったのですが、今回
の改修で6坪広くなり、効率
が格段に上がりました。
工事後の大型生花商品の受
注は前年同月比5件増加。売
上は1.6倍の18万7千円

増と、事業効果が出ています。
今後の売上に期待大！
▼大型商品の内製化で、今後、
年間100万円の外注費削減
を見込んでいます。また、自
社施工で割安に提供できるよ
うになったことから、セレモ
ニーホールにも積極的な営業
活動を行っており、売上増加
が期待できるところです。
更に、店内で商品見本等の
陳列を行った結果、お客様に
は「商品を選びやすくなっ
た」「センスの良い商品が多
くあって楽しい」などと好評
を得ており、こちらも売上増
加を期待しています。

安心・おいしいを発信！ホームページ導入による販路開拓事業

■ 有限会社鮭川えのきセンター（食料品製造業）－もがみ北部商工会－

事業者概要

有限会社鮭川えのきセンター

▼平成元年11月設立。年間270tのえのき茸を生産。「しんちゃんえのき」ブランドは県内シェア30%を占める。近年は加工品の販売にも力を入れている。従業員9人。

背景

▼同社の売上の9割は生鮮品が占めているが、生産量の季節変動が大きい。夏場は赤字になってしまっていた。また、県外流入する競合品の影響で価格変動も大きかった。一方、保存期間が長い加工品であれば、生産量が落ち込む閑散期に生産部門の人材を流用して生産できる。また、規格外品を利用することで、原価を抑えることができる。近年のダイエツトブームでえのきが注目され、雑誌に掲載された効果もあり、「えのき南蛮」「ドライえのき」シリーズは売上が増加傾向にある。しかし、加工品の販路を拡大し閑散期の売上減少をカバーするには、商品開発・販売を進めるだけではなく、情報発信も重要である。このため、HPやSNSを活用することとした。

事業内容

▼広く企業・商品の情報を発信するために、スマホ対応のHPを制作。まずは企業を知っていただき、安心・安全なイメージを持つだけという、新規の取引先や消費者から要望が多かった同社の取組や商品ラインナップについて情報提供。併せて購買意欲をかきたてるよう、加工品を使ったアレンジレシピを提案。更に、SNSでHP開設をPR。これらにより、新たな層の集客・販路拡大を図る。



HP画面(パソコン版＝上、スマホ版＝右下、ツイッターとの連携＝左下)

支援機関のサポート －もがみ北部商工会－

事業実施に当たっては事業者・HP製作サイドと綿密に打合せを行い、事業者の取組や商品情報を的確に伝えるため、掲載内容の検討も重ねました。

商談会へ積極的に参加しているので、今後はHPと紙媒体資料との連携を図り、商談先からの信頼度アップに繋がるようなコーポレートサイト構築に向けて支援してまいります。

また、HPを中心とした新たな販路開拓への取組への支援を継続します。

◆もがみ北部商工会 鮭川事務所
山形県最上郡鮭川村大字佐渡
2157-3
☎ 0233-55-2032

事業者の 声

加工品の売上1.2%増加！

▼事業実施前は、当社の商品説明やレシピ提供等はすべて紙媒体で行っていたため、情報量には限界がありました。掲載点数は限られていたため、HPでは多様なレシピを掲載でき、顧客満足度も大幅に向上するなど、好感度で閲覧

いただいたいます。開設後1か月で、加工品の売上は前年同月比1.2%増加しました。
今後の売上増加にも期待！
▼HP開設に併せて、より消費者目線に近い位置から情報発信できるようSNSアカウントも立ち上げました。HPに加え、SNSを利用して商品の良さや取扱店での販売状況などを随時提供する体制が整いました。これまでは電話だけで対応していた直接取引も、インターネット経由で対応でき、今後一層の売上増加につながると期待しています。

固定店舗営業開始に伴うPR事業

■カレー屋 GARBANZO（持ち帰り・配達飲食サービス業）－川西町商工会－

事業者概要

カレー屋 GARBANZO
▼平成25年7月創業。東北では初めて移動式タンダーを使い、目の前で焼くナンとカレーのセットを販売している。従業員1人。

背景

▼同店は、ケータリングカーとテントを使用して、主にイベント出店により営業している。また、平成28年からは平日限定で本格ナンカレーセットを配達する「ランチケータリングサービス」を開始、企業等から定期的に注文を得ている。
イベントでは男女問わず幅広い年齢層に購入され、出展の度に来店してくれるリピーターも多い。また、主催者側からの出店依頼も多い。
しかし、イベント出店のない冬期間は売上を確保できずにいた。イベント自体の廃止や規模縮小も増えている。
イベントでは「お店はどこにあるの？」「食べたいときに食べに行けるお店もやってほしい」といった質問や要望も多く受けることから、新たに固定店舗での営業を開始することとした。

事業内容

▼固定店舗での営業開始に合わせ、店舗前に看板を設置。通行者等へアピールした。告知用チラシを作成。イベントの来場者やケータリング先に店舗営業開始を周知した。席の予約システムを組み込んだHPを作成。
これらにより、来店客の拡大とテイクアウト・ケータリングの注文増加による売上増加を目指す。
更に、テイクアウトメニュー商品等に貼付する食品表示ラベル用のラベルプリンターを導入。貼付作業の短縮による販売効率向上を図る。



看板（右）、HP画面（上）

支援機関のサポート －川西町商工会－

店舗を固定化することと、ネットを活用した予約システム構築を提案したところ、安定した収益確保につながり、大変嬉しく感じています。

特にネット予約に関しては、当初、席の予約だけではなく、テイクアウトやケータリングの予約も受け付ける予定でした。しかし、現体制では店舗営業との両立は難しいと判断し、店舗営業が軌道に乗り、人員を確保してから組み込んだ方がいいとアドバイスしました。今後もその時々課題に応じた支援を続けてまいります。

◆川西町商工会

山形県東置賜郡川西町大字上小松
1736-2
☎ 0238-46-2020

事業者の 声

売上が前年同期比2倍！

▼店舗営業の開始と看板・チラシ・HPのPR効果で、売上は前年同期比で208%に達しました。また、年間を通して安定した売上を確保できるようになりました。
お客様からも「いつでも美味しいナンカレーが食べられる」「また来ます」など、嬉

しい声をいただくことができました。
来店客は4か月で5千人超！
▼店舗への来店者数は月平均1300人弱と計画以上のペースで推移しています。HPから席の予約を受け付けるようにしたこと、調理作業の効率化、時間に合わせた料理提供が可能になり、お店のサービス向上とイメージアップにもつながりました。お客様にもネット予約は「とっても便利」と好評です。商工会職員には親身にアドバイスをいただき、大変感謝しています。

客数増加による売上増加を図るための店内改装工事

■ラーメン味来道（飲食店）－寒河江市商工会－

事業者概要

ラーメン味来道

▼平成21年5月創業。焼肉店勤務の経験を活かし、国産牛の旨味を最大限に引き出した「肉系ラーメン」が自慢。一番人気は「肉らあめん」。従業員2人。

背景

▼山形県は中華そば消費量が全国一であり、中でも寒河江市は県内有数の激戦区である。こうした立地にあつて、同店は来店客の関心を常に引きつけられるよう、季節限定や数量限定のメニューを随時提供。反響や感想をメニュー開発に活かしている。更に、イベントには積極的に出店し、認知度を上げる努力を重ねてきた。

こうした取組の成果で来店客は確実に増加。常連になる方も多い。

特にお昼前後は満席になることが多いため、来店客は外で待つことになるが、途中で帰ってしまう人も多い。売上が確保の機会を逃していることが課題であった。

また、製麺室が簡易な作りであるため気温や湿度に左右され、自家製麺の品質確保が難しいという課題もあった。

事業内容

▼カウンター席増席及び間仕切席の新設工事を実施。計7席を増設し、来店客の待ち時間の削減を図るとともに、客数と売上の増加を目指す。

室温や湿度を終日、自動的に一定管理できる製麺室を設置。均質で美味しい麺を衛生的に製造できるようにした。併せて自主事業で製麺機を導入。また、お客様に客席の増加と自家製麺の味の向上をPRし、売上増進に努めた。



カウンター席（左）、製麺室（上）

支援機関のサポート －寒河江市商工会－

同店は、近年成長著しい繁盛店ですが、人気があるが故に、売上機会を逃していました。日頃の経営指導を通じて、売上のロスを解消するための店舗改装を提案。本事業の活用により、製麺室の設置で商品力も向上し、売上増加につながりました。

また補助事業終了後は、県商工会連合会が主催する都内百貨店での物産展に出展するなど、意欲的に販路を広げています。今後も伴走型の支援を積極的に行ってまいります。

◆寒河江市商工会
山形県寒河江市中央一丁目8-38
☎ 0237-86-1211

事業者の 声

売上115.4%、
来店客325人増加！

▼客席増加により、ピーク時にもお客様を外でお待ちさせる時間を大幅に削減できるようになりました。

何より、これまでは逃していた売上を獲得することができ、前年同月比で売上高・客数ともに15.4%伸び、客客

数325名増加という成果を得ることができました。

更に美味しいラーメンを目指します！

▼山形県はラーメン激戦地なので、ラーメンにも個性が重要です。製麺室の設置により自家製麺の効果は大きく、麺に合わせスープもアレンジすることができ、メニューの幅も広がりました。

今後も「味は無限」をモットーに、日々研究を怠らず、美味しいラーメンを提供すること、幅広いお客様に来店していただけるラーメン店を目指してまいります。

3Dプリンター新規導入による新たな加工品の試作製作事業

■有限会社押切技研（金属製品製造業）－もがみ南部商工会－

事業者概要

有限会社押切技研

▼平成8年5月設立。精密金型の製作技術を応用し、金型設計・製造、FA機械・産業機械の設計製作・部品加工等多種多様な量産品の製造技術を提供している。従業員1人。

背景

▼同社は独自のアイディア設計と精密加工技術を活かし、3D CAD/CAMを使った機械設計製作・開発を行っている。特に難易度の高い製品を得意としており、同社の金型、産業機械、装置や高精度部品加工は取引先から高く評価されている。顧客企業から短納期と不良率の低減が求められる中、同社は今後の目標を、他社と競合しないニッチな分野での売上拡大を図ることとした。新たな取組の一つが、これまで培ってきた技術を活かした複雑形状3D加工品の製作である。最上町のふるさと納税事業担当者から「最上町の製造業の技術力を活かした返礼品の開発」を依頼されたことをきっかけに、新商品の開発試作に取り組むこととした。

事業内容

▼複雑形状3D加工品の製作のため、3Dプリンター・3Dスキャナーを導入。また、3D商品モデルデータ及び試作材料を購入。最上町ふるさと納税返礼品を始め、多様なニーズに対応した製品製作が可能となった。また、試作品を日中に設計し、夜間に無人加工、翌朝には完成するという超スピード化も実現。これらにより、新規受注と売上増加を目指す。



3Dプリンター（左）、ふるさと納税返礼品「うまいく」（上）

支援機関のサポート －もがみ南部商工会－

受注の際、短納期に対応でき、不良製品の少ない事業所が優先されるという厳しい環境下でも事業者が持続的発展を図るため、新たなサービス提供と新商品開発を提案しました。

今後は新たな販路開拓と売上増加に結びつくよう、定期的な巡回等を通じた助言や情報提供で、継続的に支援してまいります。

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

事業者の 声

ふるさと納税に
つながりました！

▼本事業を活用することで、小規模事業者でも新商品の開発・試作に取り組むことができました。今回製作したふるさと納税返礼品「うまいく」は縁起の良い「左馬」のデザインで福運招来・開運祈念をアピール。

3Dプリンター活用で
売上拡大に期待大！

▼導入設備は部品加工や部品製造にも活用できることが分かりました。今後は新たな部品開発等にも取り組んで、販路拡大や売上拡大を目指します。

馬産地という地域性を活かした点や、精密な立体像が関係者に好評です。ふるさと納税サイト掲載後、1か月で2件の納税実績をあげました。当社としても良いPRとなり、新規受注につながると期待しています。

山形田舎そば・板そばのPRによる来店促進及び売上増計画

■つるよしそば店（飲食店）－東根市商工会－

事業者概要

つるよしそば店

▼昭和39年12月創業。国道13号線沿いで板そば・山形田舎そばを提供。来店客のうち、観光シーズンには5割以上、通常でも2割が県外からの観光客。従業員4人。

背景

▼同店は創業以来、そば本来の風味や喉ごしを楽しめる田舎そばを提供。メインは独自製法で高齢者や幼児も食べやすい「短めに切った太打ちの田舎そば」である。

近年は隣町発祥の冷たい肉そばに注目が集まっており、同店にも問合せが多い。冷たい肉そばを求めて来店し、食べずに帰ることもある。このため、「板そば・田舎そば」の専門店であるということ、PRする必要があった。

併せて観光客や通行車を対象に、商品と店の知名度を向上させることで、来店誘客を図ることとした。

また、お土産用の生そばは簡易包装であるため、賞味期限が当日限りであった。5日程度の保存が可能なパッケージに変更すれば、贈答品需要も見込め、飛躍的に売上が向上すると見込んでいた。

事業内容

▼商品及び店舗をPRするパンフレット500部を作成。観光物産協会加盟店や宿泊施設に設置依頼して観光客等に配布し、来店誘客に繋げる。そばメニューを紹介する広告看板を制作。国道沿いに設置して通行車にアピールし、新規顧客獲得と売上拡大を図る。

生そばのお土産販売用パッケージを開発。贈答や通販にも対応できるよう、保存性のみならずデザインも重視し、販売強化を図る。



パンフレット及びお土産販売用パッケージ(右上・右下)、広告看板(左)

支援機関のサポート －東根市商工会－

巡回指導を通して同店の状況は日頃から把握しており、立地状況を活かせるように、広告看板の設置を提案しました。

また、パッケージは賞味期間を延ばすだけではなく、贈答品需要に応えられるデザインになるよう支援し、販売力の強化を図りました。

新規顧客の獲得という成果を得て、事業者の意欲も高まっていますので、これからも意向をくみ取りつつ、適時に適切な支援を続けてまいります。

◆東根市商工会
山形県東根市中央一丁目6-3
☎ 0237-43-1212

事業者の 声

売上17%アップ！

▼パンフレットでは店舗情報・取扱商品を詳しく紹介しており、お客様からは分かりやすいと好評です。看板も見やすく、目に付きやすいと評判で、看板掲載メニューを目当てに来店されるお客様が増えています。パンフレットと看板の効果

▼お土産用そばのパッケージも好評です。何より賞味期限の課題を解消できたので、これからはお土産の購入率が高まると期待しています。また、贈答品で当店のそばの美味しさを知っていただけた方には、新規顧客になっていただけたという期待も高まっています。今後も新たな事業計画を成し、どんどんチャレンジしていきます。

お土産用の売上増加に期待！

があらわれ、事業実施後1か月で売上は前年同月比17.0%、来客者数は同7.5%増加しました。

「長生きに効くイモ」＝長井の菊芋を使った新商品開発と販路拡大

■ 質上醤油店（食料品製造業）－長井商工会議所－

事業者概要

質上醤油店

▼大正7年4月創業。伝統的
手法を守り、自社ブランドの
醤油、味噌、漬物等を製造販
売し、地元常連客や観光客に
親しまれている。従業員2人。

背景

▼同店の店舗や蔵は創業時の
レトロモダンな雰囲気を残し、
まちなか散策を楽しむ観光客
の人気スポットとなっている。
しかし、陳列用の冷蔵ケース
がないために漬物などの要
冷蔵品は店頭で置けず、商機
を逃していた感があった。ま
た、観光客からは「お土産品
を増やしてほしい」、「長井
でしか買えない特産品がほし
い」との声があがっており、
店頭で陳列する加工品を増や
すことが課題であった。

同じ頃、同店は商工会議所
の「長井菊芋研究会」に参画
し、試作を繰り返し完成した
「菊芋味噌漬」は、指導を受
けた料理研究家からも好評価
を得た。

折しも平成29年4月に道
の駅が開業予定であり、試作
品の商品化は商機拡大・販路
開拓の好機であった。

事業内容

▼長井産菊芋と同店の醤油・
味噌を使った新商品の開発・
製造のため、電動スライサー
と定量充填機を導入。食材の
カットや材料充填等、手作業
の工程を機械化することで生
産性向上を図るとともに、大
量受注への対応も可能とした。
また、買物客が店頭で商品
を実際に見て選べるよう、冷
蔵シヨーケースを設置。粗利
率の高い店頭小売の売上増大
を見込む。

新商品をPRするため、新
聞折り込みチラシを配布。



「菊芋味噌漬」(右)、
後継予定者・井上氏(上)

支援機関のサポート －長井商工会議所－

本事業は後継予定者・井上氏が中心になっ
て実施しました。井上氏は以前から商工会議
所活動に積極的に関わっていたので、ほとん
どの職員が事業内容に精通しており、職員全体
で伴走型支援を行いました。

申請のきっかけを作ったのは青年部会の例会
でした。その後、試作品のアンケート協力や書
類作成支援はもちろん、資金調達はマル経資
金を利用して資金繰りを円滑化。また投資を
抑えるために、専門知識を持つ職員が新商品
のパッケージデザインを担い、付加価値向上に
貢献しました。

◆ 長井商工会議所
山形県長井市館町北6-27
☎ 0238-84-5394

事業者の 声

売上5%アップ！

▼設備導入で新商品の生産体
制が整い、道の駅のオープン
直後から取り扱ってもらった
とができました。お客様に大
好評で、当店の売上は前年同
期比5%増で推移しています。
冷蔵ケースの導入で加工品
の店頭販売も実現しました。

事業を引き継ぐ覚悟が
一層強くなりました

▼補助事業の申請書類をそろ
えるのは大変でしたが、商工
会議所の経営指導員に相談し、
指導いただきながら進めまし
た。

自ら事業計画を作ること
で、今まで見えなかった部分
が見えてきて、使い勝手の良
い補助金というだけでなく、
この補助事業を実施すること
で、百年の歴史を持つ当店の
事業・経営を引き継ぐ覚悟が
より一層強くなりました。

産直施設整備による新鮮果物の販売及び雇用促進

■ハンドレッドベリーズ（飲食料品小売業）－山形商工会議所－

事業者概要

▼ハンドレッドベリーズ
▼平成23年4月創業。ブルーベリーのほか、山形県では栽培できないと言われているパッションフルーツ・レモンの果実及び苗木を栽培・販売。従業員0人。

背景

▼同店では無農薬栽培を行っており、冷凍ブルーベリーは市のふるさと納税返礼品としても好評。また、「山形産レモン」は県内で初めて商用ベースの栽培に成功したことで注目され、販路が広がってきている。
同店の売上構成に占める直接販売の割合は5%と少ないが、圃場が山形駅から徒歩10分圏内と気軽に来場できる立地があり、顧客からは直販の要望も多く受けていた。
しかし、販売施設がないため、圃場に設置したテントで数日間だけ不定期販売を行っていた状況であった。
また、トイレがないので来店者がゆっくりできず、また更衣スペースもないため、女性の雇用が難しかった。
このため、トイレを併設した直販施設の設置が必要であった。

事業内容

▼圃場内に産直施設として、トイレを併設したユニットハウスを設置。
新鮮な果物だけでなく、冷凍品や加工品等も販売できるため、販売期間を従前の3か月から6か月に延長できる。これにより、売上・利益の増加を目指す。
更に、直接販売することで、市場や取引先への輸送費用や梱包・発送作業時間の軽減等、経費削減効果を見込む。



産直施設とトイレを併設したユニットハウス

支援機関のサポート －山形商工会議所－

事業者が作成した経営計画書に基づき、客観的な現状把握や自社が抱える課題の洗い出しなどに取り組み、より実効性の高い計画になるよう、アドバイスをを行いました。

事業を実施した結果、売上の向上・利益の増加だけではなく、雇用も創出。地域貢献に資する効果も得られました。

今後は当所で開催しているビジネス交流イベント「会員異業種交流会」などを通じ、引き続き販路開拓支援をはじめとした経営のサポートを行ってまいります。

◆山形商工会議所
山形県山形市七日町3-1-9
☎ 023-622-4666

事業者の 声

売上が前年比14%増加！

▼ユニットハウスを設置したことにより、地域住民や観光客などへの直接販売が可能となり、また販売品目も増やせ、販売期間も倍にできました。こうした効果で、売上は前年に比べ14%増加しました。今後は商品構成も工夫して、販売戦略を立てていきます。

▼ユニットハウスをトイレ併設・空調完備にし、働きやすい環境を整備することで、1人の新規雇用を生み出すことができました。
今後は果物の美味しさを知っていただき山形の知名度向上とブランド力アップにつなげていきたいですね。
更に、来場者が果物の栽培方法に触れることによる学習・教育の場としての活用や、高齢者への栽培提案による園芸療法・作業療法に役買うなど、地域に貢献していきたいと考えています。

新規雇用も創出！
地域への貢献も！

伝統産業とのタイアップで、高級志向にシフトチェンジ!!

■ 有限会社源兵衛堂（その他の生活関連サービス業）－ 米沢商工会議所 －

事業者概要

有限会社源兵衛堂

▼昭和49年12月設立。江戸中期の創業以来、300年にわたり葬祭業を営む。現在の業務は葬祭全般にわたり、関連商品の販売・葬祭会館の運営等を展開。従業員2人。

背景

▼葬儀事情は年々変化しており、近年は会葬者が30～50名、予算も10年前の1/3程度と小規模のお葬式が増えている。

一方、葬儀の流れや費用に関する事前相談や終活の相談が年々増加している。同社は仏事全般にかかる個別相談に、対応。費用については見積書の発行と詳細な収支計算に基づき提案により、顧客の不安払拭に努めている。

相談内容の中には「自分らしいお葬式をするための商品はないのか？」など、自身の葬儀に関するものもある。

同社はこうしたこだわりのある方に向けて、多様なニーズに対応できるように商品を開発することで、価格競争に持ち込むのではなく他社との差別化と認知度向上を図り、葬儀施行件数を伸ばしたいと考えた。

事業内容

▼地域の特産品である米沢織の生地を使用した布棺や葬祭用具を開発・試作品製作。高級志向の方、こだわりのある方のニーズに対応することで単価アップによる売上増加を目指す。

店舗の一部を葬儀相談サロンに改装。気軽に相談でき、納得していただけるまで話ができる空間をつくることで信頼関係の構築を図る。また、サロン内に展示スペースを設けることで、オリジナル商品PRした。



サロン内展示スペース（上）、米沢織の生地（左）

支援機関のサポート － 米沢商工会議所 －

事業者は、当会議所が主催する「まちなかゼミナール」で葬儀マナーや終活の講座を開いています。この講座で認知度が上がり、潜在顧客の掘り起こしにも一役買っているところです。

葬祭業界では少人数化・低価格化が進んでいますが、米沢織を活用することで受注価格や知名度の向上が期待できるだけでなく、地元伝統産業である米沢織の活性化も期待できます。今後も継続して取組を支援していきたいと考えています。

◆ 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

商談がしやすくなりました！

▼相談サロンを開設したことで、これまで以上に丁寧な顧客対応が可能となり、安心していただけるようになりました。

また、米沢織のお棺の現物をご覧いただけるため、お勧告めすると多くの方が「使用してみたい」と仰います。商談

がしやすくなり、今後の売上アップにつながると期待しています。

▼新商品開発は資金面の負担が大きくためらっていましたが、本事業を活用することで、オリジナル商品を作りあげることができました。

米沢織を使用したことで、会社全体の認知度アップ、イメージアップにもつながると期待しています。

今後も新たなスタイルを取り入れながら、個人を送るご家族の気持ちを大切に、日々精進してまいります。