

小規模事業者持続化補助金 活用事例集

令和2年度～令和3年度実施分（令和元年度補正予算）



東北経済産業局 産業部 経営支援課

本書の活用について

この事例集は、これから本補助金にチャレンジする事業者の方や、申請のサポートを行う商工会や商工会議所の方々の参考となるよう、管内の商工会連合会や商工会議所のご協力を得て、令和2年度～令和3年度に実施された採択事例の中から一部を抜粋したものです。

<主な選定のポイント>

- ◎売上や利益の拡大の効果が大きかったもの
- ◎商品開発、新サービスの展開等を行ったもの
- ◎地域資源や地場産品を活用したもの
- ◎地元住民や観光客など、ターゲットを特定の層に絞った特徴的なものなど

たとえばチラシや広報、店舗改装、展示会出展などを行う場合でも、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・競争力向上などが見込まれ、ひいては小規模事業者の持続的な発展につながっていきます。

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、別の業種でも活用できないか、想像を膨らませながら本書を活用頂ければ幸いです。

目次

No.	事業者名	県	業種	事業テーマ	支援機関
1	有限会社ガトーすえひろ	青森県	製造業その他	店頭販売やホームページ制作等による販路開拓事業	青森商工会議所
2	メタルファクトリー	青森県	製造業その他	ショースペース・商談スペース設置による新規顧客獲得	平内町商工会
3	喜助堂	岩手県	製造業その他	いつでも・どこでも注文可能！変わらぬおいしさお届けします！	矢巾町商工会
4	無限陶房合同会社	宮城県	製造業その他	「モノ消費」から「コト消費」への体験型の陶芸教室事業展開	七ヶ宿町商工会
5	山本開拓農場	秋田県	製造業その他	再生紙マルチ田植機導入による販路開拓と生産性向上	三種町商工会
6	後藤建築設計事務所	山形県	製造業その他	迅速な対応を可能にするための機械装置の導入	白鷹町商工会
7	まんさくや	山形県	製造業その他	ミニトマト選別機・磨機購入と加工品の通年販売による販路開拓	遊佐町商工会
8	mogu・mogu	福島県	製造業その他	無店舗販売から店舗販売へ店舗形態の転換による新規顧客獲得事業	湖南町商工会

1. 有限会社ガトーすえひろ | 青森市

店頭販売やホームページ制作等による 販路開拓事業

HPは[こちら](#)

背景

1996年設立。家族3世代と従業員で事業を営み、青森の食材を活かしながら独創的なお菓子を創作・製造している。創業以来、県内大手企業の100%下請けとして製造を受託していたが、コロナ禍により発注が減少した他、過去の設備投資に伴う財務体質の悪化も課題となっていた。本事業により、取引先の一社依存体質の脱却、売上増加を図った。

取組内容と成果

オリジナル商品を販売するため、既存工場の一部を店舗として改装した他、フライヤーによる告知、ロゴマーク制作による自社イメージ構築を実施。製造小売業に転換することにより、取引先の一社依存体質を脱却した。また、顧客と直接交流できる小売事業は、従業員の意識向上、コミュニケーションの増加に繋がり、職場の雰囲気も向上した。

店舗外観



店舗内装



支援機関からの声：青森商工会議所

製造卸から転換するため、店舗を改装し、店頭販売をスタートさせた。また、自社ブランドを確立させるためにロゴマークを作成することで、商品の認知度を広め、お客様に対して自社商品を訴求・認識させることができた。今後は、店頭でのお客様の意見を商品に反映させながらより良い商品を製造し、ますます地域に愛される会社へとなってほしい。

2. メタルファクトリー | 東津軽郡平内町

ショースペース・商談スペース 設置による新規顧客獲得

HPは[こちら](#)

背景

2006年に溶接業を創業。建設材の加工、配管溶接等の他、旧車のフレーム加工・修理も請け負う。売上は、BtoBの溶接業がウェイトを占めていたが、コロナ禍での発注減により不安定化。利益率・顧客満足度の高いBtoC（旧車のフレーム加工等）へ参入したいという思いがあったが、サービスの認知度の低さや、商談スペースがないという課題があった。

取組内容と成果

工場内の遊休スペースをショースペースと商談スペースに改装。顧客からは「旧車のフレーム加工の過程や仕上がりが確認できて、安心感がある」「じっくり話ができ、立ち寄りやすくなった」との声が聞かれた。旧車のフレーム加工の新規注文の他、キャンプ用品加工の問合せも増加しており、今後もさらなる受注が見込まれる。

ショースペース



商談スペース



支援機関からの声：平内町商工会

コロナ禍で業者からの配管溶接などの売上が減少傾向でありましたが、工場の遊休スペースの有効活用、無料ホームページ作成サービスの活用を提案し溶接技術を活かし、旧車加工部門を強化することによって受注拡大に寄与することができました。今後も販路拡大等の支援を継続していきます。

3. 喜助堂 | 紫波郡矢巾町

いつでも・どこでも注文可能！
変わらぬおいしさお届けします！

HPは[こちら](#)

背景

2007年に農業を主な事業として創業。2009年より、美味しい「こびる」（農作業の合間のおやつ）を食べたいという想いからお菓子の製造販売を開始。アンテナショップ等での委託販売を行い、ふるさと納税の返礼品として県外からの注文が増加。一方で、ネット販売環境が未整備であったことから顧客のニーズに対応できないこと、委託販売先への輸送コストの高さが課題となっていたことに加え、顧客層の固定化に伴う経営の不安もあった。

取組内容と成果

ネット販売開始のためHPをリニューアル。HPに商品の注文フォーム、ふるさと納税サイトへのリンク、新着ニュース欄を作成したほか、ロゴマー

商品販売ページ

クのデザインを刷新。

ネット販売のニーズに応えることにより、顧客満足度の向上、問合せ・注文数が増加した他、販路開拓に繋がった。また、前年同月比で売上が増加、コロナ禍でも安定した売上の確保を実現している。



支援機関からの声：矢巾町商工会

「やりたいこと」と「やるべきこと」の整理から始まり、課題の抽出、市場調査を目的に物産展出張支援を行いました。その結果、県外への商品PRと新規顧客獲得、買い手の利便性向上に繋がりました。今後も事業者に寄り添った支援を行ってまいります。

4. 無限陶房合同会社 | 刈田郡七ヶ宿町

「モノ消費」から「コト消費」への
体験型の陶芸教室事業展開

HPは[こちら](#)

背景

2017年に焼き物による地域活性化を目的として、京都の陶芸家である近藤 高弘氏を中心に創業。町の協力で地域おこし協力隊を採用し、日用陶磁器の生産販売を行う。2019年に新商品「七ヶ宿焼 東北炭流し」を商標登録し市場投入により売上・知名度が増加したが、収益の確保が課題となっていた。陶磁器市場の規模が縮小する中、近年の「モノ消費」から「コト消費」への消費行動の変化に着目し、収益改善を図った。

陶芸教室の様子



取組内容と成果

体験型の新規事業として陶芸教室を開始。本補助金により必要機材の整備、チラシ等による事業のPRを行った。

陶芸教室へのニーズに対応し、顧客満足度が向上したことにより、口コミによる新規顧客の獲得に繋がった。また、陶芸教室の受講者増加によるシナジー効果として、製品販売の売上も増加している。



七ヶ宿焼 東北炭流し

支援機関からの声：七ヶ宿町商工会

創業時からの支援先で、今回は体験型サービスを提供する新規事業に取り組み、商工会ではターゲットとなる顧客への販路開拓について提案し、経営計画の策定支援を行いました。当初想定していた顧客のみならず、旅行会社のツアー企画への参画により団体での申し込みがあるなど事業を展開できております。今後も事業者に寄り添った支援をしてまいります。

5. 山本開拓農場 | 山本郡三種町

再生紙マルチ田植機導入による販路開拓と生産性向上

背景

先代から事業承継し、1985年開業。「丹精込めて育てた愛しい農作物。その美味しさと安全安心をお客様へ直接届けたい」を理念に秋田県の代表銘柄「あきたこまち」を中心に生産し県内外の消費者に販売。しかし、食生活の変化による主食の多様化や、社会構造の変化による生活スタイルの多様化により、コメの1人当たりの消費量は減少し続け、売上高は伸び悩んでいた。

取組内容と成果

従来は手作業中心に行っていた無農薬栽培に再生紙マルチ田植機を導入したことで、作付面積は1.6倍に増加。拡大する有機農産物市場に活路を見出し、年々高まる食の安全安心という消費者のニーズに対応することで、販路開拓を図ることができた。

また田植えと同時にマルチを田面に密着させ日光を遮断する事で、雑草を抑制し広大な面積での除草作業時間を70時間短縮させ生産性向上を図ることができた。

田植後の様子



支援機関からの声：三種町商工会

事業実施にあたって、共に内部・外部分析を行い、実効性の高い事業計画となるよう支援しました。事業者に寄り添った伴走型支援により、高い成果を得ることができました。今後もPDCAサイクルに基づく計画の見直しも含めた支援体制を継続してまいります。

6. 後藤建築設計事務所 | 西置賜郡白鷹町

迅速な対応を可能にするための機械装置の導入

背景

「建築物の町医者として地元企業を支える」をモットーに、建物設計、工事監理等に取り組む。コロナ禍の影響で本来業務が減少した一方、顧客の安全・省エネ・耐震に対する意識の変化を背景に耐震診断等の建築物検査や住宅性能評価といった資格を要する業務が増加。需要に応えるには作業効率化を通して検査時間を短縮する必要があった。

取組内容と成果

省人化・効率化に資する機械装置類の導入によって各種検査に要する時間を大幅に短縮。迅速な対応が可能になったことで請け負える検査件数が増え、売上も増加。経営基盤の安定化に繋がった。

併せて、アフターコロナを見据えて現在の顧客リストをデータ化し、顧客のニーズやライフスタイルに合わせた提案を行えるように営業体制を強化。また空気清浄機・換気付エアコンの導入によって従業員が安心して働ける環境を整備した。

今後は迅速な対応を通して、顧客から安心して依頼してもらえる関係性を構築し、持続可能な経営に繋げていく。

作業風景



支援機関からの声：白鷹町商工会

コロナ等の影響で減少傾向にある売上の確保を図るため、需要が増している建築物検査の強化を行い、経営の安定化に繋げる取組を支援しました。特に事業計画策定にあたっては、設備導入による効果を中心に事業者と検討し、より実効性の高い計画になるよう努めました。

7. まんさくや | 飽海郡遊佐町

ミニトマト選別機・磨機購入と
加工品の通年販売による販路開拓HPは [こちら](#)

背景

2020年に新規就農。「毎日の食卓に安心とおいしさをお届けし、郷土の食文化を伝える」を経営方針に掲げ、ミニトマトを中心とした野菜栽培と加工販売に取り組む。収穫した野菜は、磨きや洗浄等、出荷までの工程を全て手作業で行っていたが、自宅作業場の水道での洗浄では相応の時間を要し、また市場ニーズに応えるにはサイズ毎の選別が必要となっていた。

取組内容と成果

ミニトマトの自動選別機、磨機や野菜洗浄用エンジンポンプを導入したことで大幅に作業効率が向上。生まれた時間を活用して漬物や加工品の生産量を増やし、地元産直施設やイベントへの出店を通して新たな販路拡大、売上増加に繋がった。

また加工場へ空気清浄機能付きエアコンと冷凍庫を導入したことにより、アルバイト従業員が安心安全に、かつ通年で地域特産品の「笹巻」を製造・販売できるようになり、ミニトマト収穫期以外でも売上を確保できる体制を整備した。今後は新たな販路としてホームページを活用したインターネット販売にも取り組んでいく。

施設内の様子



支援機関からの声：遊佐町商工会

収穫時期が限定されるため農産物の通年販売が課題となっており、自動選別機導入による作業の効率化と、材料の長期保存環境を構築したことで、高品質なミニトマトと自家製野菜等を活用した漬物・加工品の開発と受注強化を実現しました。漬物や加工品の生産量を増加させ、通年での納品が可能になったことから、食品小売店への販路構築に成功しました。今後は、ネットを活用した販路開拓について当会で提案しており、継続した販路開拓支援に取り組んでまいります。

8. mogu・mogu | 郡山市

無店舗販売から店舗販売へ店舗形態の
転換による新規顧客獲得事業HPは [こちら](#)

背景

2012年創業。季節のフルーツや会津地鶏の卵をメインの材料にシンプルな美味しさを求めた洋菓子製造、卸売を中心とした小売業として営業。女性ならではの商品づくりや県内産・無添加素材へのこだわりから人気が高まり、顧客からは店舗での直接購入や受取の希望の声があったが、スペースが手狭であり、工房内で新たに小売販売を始めるには商品等の保管場所を確保しつつ、販売スペースを増設する必要があった。

取組内容と成果

工房外に壁面を設け、販売場所及び保管場所を新たに開設。販売スペースには卸先では購入できないアレンジ商品を販売。保管スペースには顧客が相談にきた際に無添加素材やフルーツを直接見られるよう陳列し、より顧客ニーズに合った商品をつくれる環境を整備した。

店舗形態の転換によって顧客の顔が見えるコミュニケーションが可能になり、より顧客ニーズに合った商品をつくれるようになったことで満足度が向上。アレルギーのある子どもにも商品提供が可能になるなど、新規顧客の開拓に繋がった。

販売スペース



支援機関からの声：湖南町商工会

作業場兼倉庫を改修し、無店舗販売から店舗販売を実施するための計画支援。傾聴に心掛け、店舗づくり「女性ならではの目線」を提案。事業実施により、新規顧客の獲得に繋がりました。引き続き、POPを中心とした店舗づくりについて伴走支援をしてまいります。