



平成26年度補正 小規模事業者 持続化補助金事例集

(平成27年度実施分)



はじめに

この事例集は、商工会、商工会議所の経営指導員をはじめ、職員が小規模事業者持続化補助金の申請のサポートを行うにあたり、そのポイントとなる

- 売上向上や販路拡大を目指すための小規模事業者の創意工夫
- 補助金活用の仕方（商品開発、機器導入、店舗改装、広告など）
- 各種業種の取組
- テーマの設定方法
- 補助金活用後の成果
- 事業者と支援機関の声

などを凝縮しており、各商工団体の皆様にご参考にしていただけるほか、これからチャレンジを目指す事業者の方にもご紹介頂きたい採択事例を掲載しています。

採択された事業内容を見ると、チラシや広報、店舗改装等を行う場合、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を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・競争力向上等が見込まれ、小規模事業者の持続的な発展が図られるような提案が、採択されている傾向にあります。

本書は、様々な業種の事例を幅広く掲載しました。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、他の業種の取組方策等が、別の業種でも活用できないか、想像力を膨らませながら本書を活用頂き、採択後も積極的なフォローアップを行うなど、小規模事業者への息の長い伴走型支援を行って頂けたら幸いです。

東北経済産業局
産業部 経営支援課

目次

1

南会津産木製玩具の販路拡大のための広告宣伝事業
/展示会出展、HP作成（㈱マストロ・ジエツペット）

南会津町商工会

2

女性客とバイカー、外国人のためのトイレ改修事業
/店舗改修（㈱HERO）

猪苗代町商工会

3

若いお客様に事業内容を伝える為の看板設置事業
/看板設置（坂内畳店）

会津美里町商工会

4

原発事故からの帰還する買い物弱者への移動販売事業の展開
/車両購入（矢吹デイリー）

船引町商工会

5

米の真空包装商品開発および自社ホームページ・ECサイト開設
/商品開発、設備導入（㈱カネダイ）

会津坂下町商工会

6

シティサイクルのカスタマイズ事業による新規顧客の獲得
/チラシ作成、備品購入（スズキサイクルモーター商会）

矢吹町商工会

7

シェフリー松月堂ブランド化計画～店内の魅力向上～
/店舗改築（シェフリー松月堂）

小野町商工会

8

専門的な頭皮ケアサービスで新規顧客獲得と体制強化

/備品購入（POPLA）

伊達市商工会



9

ラーメン居酒屋事業の展開

/店舗改築（手打ち中華そば味楽）

平田村商工会



10

主婦層と高齢者を対象とした主力商品の販売強化と店舗改修事業

/サインパネル設置、店舗改装（丸忠ストアー）

滝根町商工会



11

「自然派ワイン&地酒専門店」看板設置による店舗販売力の強化

/看板設置（オネステルワール）

浅川町商工会



12

「いひんせいりサービス」の認知度を上げるため広報活動

/チラシ作成（エヌケー佐々木株）

富久山町商工会



13

お土産用「豚のみそ漬」の開発と商品PRによる販路拡大事業

/パッケージデザイン、パンフレット作成（福美精肉店）

埴町商工会



14

参加型・顔の見える果樹農園への取組みで販売・経営体制の確立

/パンフレット作成、HP改修（株安齋果樹園）

飯坂町商工会



15

地元特産物を使用した和・洋生菓子の販売強化による販路開拓事業

/店舗改装（有ぬか茂菓子店）

本宮市商工会



16

独自製法「さんまささ干」の新パッケージデザインで販路拡大

/パッケージデザイン、グッズ開発（有丸由水産）

いわき商工会議所



17

スマートフォンアプリ開発による他社との差別化・販路開拓事業

/アプリ開発（株ドリームディレクション）

いわき商工会議所



18

避難住民ニーズに応える屋根工事、及びリフォーム工事の強化

/HP作成（寺岡瓦工業株）

原町商工会議所



19

治療院移転による院内環境の整備と広報による新規顧客開拓

/設備導入、チラシ作成（よね治療院）

原町商工会議所



1 南会津産木製玩具の販路拡大のための広告宣伝事業

■株式会社マストロ・ジエッペット(木材・木製品製造業)－南会津町商工会－

▼弊社や商品の全国的な認知と販路拡大のために東京都内で開催された二つの展示会に南会津でデザイン企画・製造をしている国産木製玩具16

事業内容

▼林業や木材産業が衰退している中で南会津の豊富で質の高い森林資源をハイレベルなものづくりの企業同士が連携して「木製玩具」を通じた地域の森林や活性化、福島第一原発事故の風評被害からの地域の復興を図ることが課題になっていた。

背景



点と新商品として環境配慮型の竹配合のバイオマスプラスチックの食器シリーズを出展。またHPを刷新し、積極的な商品説明や企業理念を発信。展示会では国内の雑貨屋やギフト会社・百貨店、海外メーカー等と商談を行い、新規取引を獲得した。



◆申請事業者◆
・(株)マストロ・ジエッペット
福島県南会津町に平成22年五社共同出資により設立。南会津町内の製材業者から木工職人が連携したこだわりの商品を製造。

支援機関のサポート —南会津町商工会—

今回の事業では、既存商品及び新商品の販路拡大に向けた普及啓発を行いました。商品価値は非常に高く、知名度さえ上がれば販売数も安定し、売上も増加すると思いました。今後も販路開拓等の情報提供や相談支援等を通して、独自運営のWEB サイト販売体制を構築する等の事業計画に携わりたいです。

◆南会津町商工会
福島県南会津郡南会津町 田島字行司 12
☎0241-62-0329

展示会等で大きな成果！
▼国内の二つの展示会へ出展し、既存商品及び新商品合わせて計50社の新規取引がありました。特に新規商品のバイオマスプラスチック製品は世界的規模の企業からのOEM提案などがあり大きな成果を感じています。

今後の可能性を実感！
▼弊社は設立してから日が浅く、これまでは小売店を通しての販売が中心でしたが、2回の展示会出展で事業拡大の可能性を感じました。今後は、ネット販売や南会津地域での直販店等も念頭におきつつ、木工体験や会社見学会などのイベントも積極的に展開し、地域内外からの交流人口の拡大にも貢献していきたいと考えています。

事業者の 声

2 女性客とバイカー、外国人のためのトイレ改修事業

■株式会社HERO(飲食店)－猪苗代町商工会－

▼女性とライダーズーツやブーツを履いているライダー、

事業内容

▼平成19年に設立したアメリカンバイクショップ店内に併設した自家製ハンバーガーショップを平成25年に専門店としてオープンさせバイカーだけでなく観光客からも好評を得ていたが、女性客や外国人等を意識した清潔感のある店作りが課題になっていた。

背景



外国人のために和式から洋式にトイレを改修し、来店者へのサービス向上に取り組んだ。その結果、改修前に比して約30%来店者数が増加した。



◆申請事業者◆
・(株)HERO
福島県猪苗代町にアメリカンバイクショップとハンバーガーショップの専門店を営業。平成19年2月に創業。従業員2名。

支援機関のサポート —猪苗代町商工会—

休日には行列のできる人気店ですが平日の来店者が増加させることが課題となっております。今後も継続的な販路活動を行い、広告の効果分析しながら再店率の向上につなげるため、今後も定期巡回を行い、販路開拓などの情報提供や相談支援など継続的な支援を行ってまいります。

◆猪苗代町商工会
福島県耶麻郡猪苗代町沼田 3972-1
☎0242-62-2331

快適な空間を提供！
▼旧トイレは和式で換気扇もなく、壁も薄く冬場は水道管が凍るなど苦言をいただいていたが、洋式トイレに改装、内装も木材の落ち着いた雰囲気に変え、バイクスーツやブーツのお客様にもご不便をかけることもなくなり、売上も向上しました。

スイーツを使った新たな商品の開発も！
▼雑誌やTVにツーリングスポットとして紹介されるなど多くのリピーターに支えられています。店舗の環境が改善されたことで、新たなスイーツにも取り組み、新たに女性客などをターゲットにしたカフェタイムを提供しながら観光客や地元の人々に愛される店作りを励んでいきたいと思っております。

事業者の 声

3 若いお客様に事業内容を伝える為の看板設置事業

■坂内畳店(その他の製造業)－会津美里町商工会－



背景

▼昭和11年10月に父が独立創業し、以来、地域の畳店として工務店、建設会社や一般家庭からの工事を中心に営業。折り込みチラシの活用等近年売上げを伸ばしてきたが、原材料価格の高騰や来店客が減少するなか、今後の販路拡大が課題になっていた。

事業内容

▼来店客の減少に歯止めをかけ、一般家庭からの受注増加



◆申請事業者◆

・坂内畳店
福島県大沼郡会津美里町。畳製作一級技能士の職人や最新式の畳製作ロボットを使い質の高い製品を提供。従業員3名

を図るため、「事業内容・値段・新事業・サービス内容等」を表示する看板を設置し、お客様が安心して相談していただける店づくりができた。

また、従来から実施している新聞折込チラシとの相乗効果で、新しい地域からの受注も増加した。

支援機関のサポート —会津美里町商工会—

通りに面している立地条件を活かした看板設置で、お客様が安心して相談できる店づくりを目指しました。予想以上の反応で、新規顧客も増加。今後も定期巡回を行い、看板での効果的訴求と独自で実施している折込チラシの効果を分析し、情報提供や相談支援など、継続的な支援を実施します。

◆会津美里町商工会
福島県大沼郡会津美里町字西裏屋敷添甲 2198-1
☎0242-54-2429

徐々だが「一般のお客様にも浸透！」
▼新築住宅着工数も年々減少傾向にあるなかで、一般お客様には畳だけでなく、襖、障子、表具などについて、どこに相談して良いのか分からない悩みがあることがわかりました。今回の補助金で

計画書の策定も大きな糧に！
▼補助事業計画書は、講習会で試行錯誤しながら苦勞して作成したが、自店を知ることができ、大きな財産になりました。

通りに面している立地を活かしサービス内容や値段等の分かりやすい看板を作成しました。若いお客様にも浸透し、年間の売上目標も前倒しで達成できる見込みです。

事業者の 声

4 原発事故からの帰還する買い物弱者への移動販売事業の展開

■矢吹デイリー(その他の小売業)－船引町商工会－



背景

▼原発事故以降、仮設住宅に住む都路地区の方々に移動販売を行ってきた。平成26年4月に避難準備区域の指定が解除された都路地区では帰還に向けて仮設住宅の住民は準備や帰還している方々がいる。帰還によりお客様からは移動販売の強い要望もあり、新たな販路開拓の必要があった。

事業内容

▼新たな販路開拓のため、移動販売車両を1台増やし都路



◆申請事業者◆

・矢吹デイリー
震災直後から仮設住宅に暮らす方々の要望で移動販売事業を実施し地域の買い物弱者等の生活支援に寄与。従業員3名。

地区での移動販売事業に取組んだ。都路地区は当店から45kmと移動時間も長く、震災後のインフラ整備も不十分である。今後も帰還される住民が多く広範囲にわたり移動販売が必要である事や山間部や雪道にも対応できる4WDの移動販売車を導入し、コンテナも今回補助事業で改装したコンテナを使用しお客様が買い物しやすい環境づくりに取組んだ。

支援機関のサポート —船引町商工会—

原発事故により避難した住民が帰還後の移動販売の要望に対応し売り上げを増加させる取り組みでしたが、新規競合事業者が参入しており、独自の販売サービスが必要と考えます。固定客、新規客の要望事項を分析し、新たなサービス開発に向け情報の提供や相談支援を行っていきます。

◆船引町商工会
福島県田村市船引町船引上中田 17-1
☎0247-82-4264

事業者の 声

売上が20%以上増加！
▼移動販売車の増台によって、巡回ルートの拡大と営業活動の強化により都路地区のみならず周辺地区への営業も可能となり、平成26年11月現在で30件以上の新規顧客を獲得することができ、10月の売上が前年同月比で23%増加しました。

事業展開の方向性を見いだした！
▼今後の事業展開について総菜の自家製造・小家族向けの小パッケージ販売等の必要性等新たな課題も発見でき、今後の事業展開について新たな方向性を見いだすことができました。また行政と連携を図り高齢者世帯の帰還状況を把握し、更なる販路開拓に繋げ、売上増加・顧客確保を目指し事業が継続的に運営できる経営を目指します。

5

米の真空包装商品開発および自社ホームページ・ECサイト開設

■有限会社カネダイ(各種商品卸売業)－会津坂下町商工会－

▼売上拡大のため、顧客二

事業内容

▼現在は米の卸売が売上げの大半を占めている状況。顧客ニーズとして少量での米の販売やインターネットでの購入のニーズが高まっている。また、会津産の米は原発事故以降、白米の売上はピーク時の10分の1に減少しているため、顧客ニーズに答え、会津坂下産米が安全性をアピールし売上拡大を図る必要があった。

背景



さらに沿って、より少量での販売を行い、さらに真空包装機を購入し真空包装米を開発することで、米を鮮度が保ちやすい状態で提供し、売り上げ向上を図る。また、新規に自社ホームページを作成し、インターネットを通じて米の小売販売を促進する。その中で、会津産の米が安全であることについて情報発信し、より多くのお客様の獲得に繋げる。



◆申請事業者◆
・(株)カネダイ
肥料、農薬、農業資材販売を基
本とし、創業50年目(平成13
年)に法人化。従業員5名。

支援機関のサポート
－会津坂下町商工会－

今まで米の卸売業を中心に営んでいた同社が震災後、落ち込んでいた売上高を回復させるため、新商品開発に取り組んだもので、ネット販売等の効果を分析し、更なる販路開拓が必要だと思います。今後も定期的な巡回相談や情報提供を行い、商品の改良や相談支援など、継続的な支援を行います。

◆会津坂下町商工会
福島県河沼郡会津坂下町
西南町裏甲 4005-13
☎0242-83-3139

事業者の
声
販売体制変革の
きっかけに
▼今後の展望として、贈答用の商品や健康志向の商品など付加価値のついた商品を開発し、インターネット上で販売することで、更なる売上の増加が期待できます。現段階で自社ホームページにおいてインターネット販売を行うことは大いに意義

がありました。
他社との
差別化ができた
▼真空包装米を開発したことで他社との差別化を図ることができ、バザーで販売したところ、開始わずか30分で完売しました。購入したお客様からは値段も大きさも手頃で長く保管できるから非常に良いとの意見がありました。インターネットでの販路拡大の効果もあり、個人の顧客を獲得。米の小売り事業の売上は増加傾向にあります。

6

シティサイクルのカスタマイズ事業による新規顧客の獲得

■スズキサイクルモーター商会(機械器具小売業)－矢吹町商工会－

▼売上及び利益の向上のため、中高生のいる世帯や20

事業内容

〜40代女性をターゲットに、潜在的ニーズの掘り起こしを行った。チラシを作成し、町内はもとより今後商圏として期待できる近隣町村の7,600世帯を対象にチラシを配布(新聞折込2回)した。新規事業を実施するには、既存設備や工具では事業実施が困難なことから、新たに専用工具類を導入した。

背景



昭和52年に先代が創業、平成18年に承継。地域密着型の自転車・バイクの販売修理及び保険代理業を行っている。従業員1名。



◆申請事業者◆
・スズキサイクルモーター商会
昭和52年に先代が創業、平成18年に承継。地域密着型の自転車・バイクの販売修理及び保険代理業を行っている。従業員1名。

支援機関のサポート
－矢吹町商工会－

広告の効果は大きく、当店の認知度の向上に大きく貢献していると思われます。新たに実施した「シティサイクルのカスタマイズ事業」は、ターゲットとしていた中高生のいる世帯や30~40代の女性への反響が大きく、今後も施工台数は大きく伸び、売上と利益向上に繋がると予想されます。今後も情報提供や相談支援等、様々な角度から継続的な支援を行っていきます。

◆矢吹町商工会
福島県西白河郡矢吹町中町 290
☎0248-42-4176

事業者の
声
新たなスタートを
きれた
▼経営計画書を作成したことで事業を見直すきっかけとなった。その後、新たな事業にも挑戦し、経営革新計画の承認を受け、大きな自信となった。新事業が軌道に乗るよう努力すると共に、商工会には継続して支援をお願いしたい。

売上が
約9%アップ!
▼卒業入学シーズンを迎え、「シティサイクルのカスタマイズ」に興味を持たれるお客様が、そのチラシを持って来店される機会が増えた。事業完了後12月から2月までに実施したシティサイクルのカスタマイズは6台。新規事業分の売上増だけでなく、チラシにより当店の認知度向上が図られ、年間売上は対前年比約9%増加した。

7 シェフリー松月堂ブランド化計画～店内の魅力向上～

■シェフリー松月堂(食料品製造業)－小野町商工会－



背景

▼外観が古く、店舗の見栄えがしない。そのためTV等に映っても「イメージが悪く」特に遠方からのお客様への訴求力が欠ける。店内は、待合スペースが狭く、手作りで提供に時間がかかるため、歩道に行列ができてしまっていた。

事業内容

▼楽しいひとときを提供するため、店内待合スペースを拡



張した。イートインスペースを設置し、店内のレイアウト変更を行った。またコーヒーの無料サービスや観光パンフレット等の設置場所を設けた。また気軽に入店できるように、ファサードの整備を行い、自販機の撤去や入口照明を新設、オートドアを設置した。

◆申請事業者◆

・シェフリー松月堂

現事業主の3代目が開発したオムレットは、店の売上ナンバーワン商品。洋菓子の修行から4代目も、積極的に商品開発に取り組んでいる。従業員2名。

支援機関のサポート

—小野町商工会—

今回は、ブランド化に向けた第1段階として「店内の魅力(機能性)向上」に取り組ましました。今後も、ブランド構成要素である「商品・店舗外観」のブラッシュアップに取り組めます。「シェフリー松月堂ブランド」確立に向け、情報提供・相談支援や専門家派遣を活用し伴走型支援を行っていきます。

◆小野町商工会

福島県田村郡小野町小野新町 中通 35

☎0247-72-3228

事業者の声
楽しむためのひとときを提供！

▼店内を改装したことで、「待っている時間も楽しく過ごせた」「商品を店内でゆっくりと味わえた」「開放感のある店内で、商品も見やすく選びやすい」とお客様から感想を頂き、顧客満足度の向上に繋げることができ

ました。

店内滞在時間が増加！

▼気軽に入店出来るファサードの整備を行い、「店内の様子を外から見られるので、安心して入店できた」との声をもらえました。前年同9月と比較して客数の増加している、イートインスペースも設置したことで、店内の滞在時間が増加し、ついで買いによる購入商品数が増加しました。

8 専門的な頭皮ケアサービスで新規顧客獲得と体制強化

■POPLA(洗濯・理容・美容・浴場業)－伊達市商工会－



背景

▼ヘアスタイルの多様化や、低価格帯のチェーン店の増加により、若年層の客離れで売上がピーク時の半分となっていた。4年前に事業承継したと同時にヘッドスパを導入し、平成26年度は、DMでPRしたり、口コミ等によりピーク時の売上を上回った。

事業内容

▼既存客の単価アップと新規顧客の獲得のため、既存客延



◆申請事業者◆

・POPLA

伊達市で33年間理容業を営む。4年前に事業承継してからは始めたヘッドスパが、現在大人気。従業員1名。

支援機関のサポート

—伊達市商工会—

今回は新規顧客獲得、販路拡大を見込んだ事業内容でした。

今回の支援で、現状の把握や経営方針の見直しを行い、今後も継続的に口コミやHP等で当店の強みをPRすることで、店の知名度、イメージアップを図り、定期巡回で情報提供や営業戦略の提案など、継続的な支援を行っていきます。

◆伊達市商工会

福島県伊達市梁川町青葉町 3

☎024-577-0057

事業者の声

頭皮ケアの注文増！
客単価アップ！

▼他店にはない強みや専門的知識を用いた頭皮ケアの必要性を理解いただき3ヶ月間新規、既存の顧客450名に対し、無料体験を行ったことで、顧客の来店回数が増え、注ぎました。今まで注文がな

かったメニューも注文を頂き、客単価を1人平均500円アップすることができました。9/11月の3ヶ月間の前年対比数十万円の増となりました。

**機器増設で
回転率アップ！**

▼ヘッドスパ専用循環器を1台増設したことで、待ち時間の短縮となり頭皮ケア施術の回転率が上がり売上アップとなりました。

9 ラーメン居酒屋事業の展開

■手打ち中華そば味楽(飲食店)ー平田村商工会ー

▼現状売上の少ない夜の時間を新規顧客獲得と売上増加を

事業内容

▼夜に来店する客は、お酒と一緒にラーメンを注文するケースも多い。地域のイベント等の反省会等で利用される方々からは、個室があれば利用しやすいとの声がある。また小さな子どもとも気兼ねなく食事を楽しめる畳の個室が欲しいという声があった。

背景



図るために、新たな取組として、現在ある小売部門の店舗スペースを縮小し、できたスペースをリフォームすることで18畳の和室を設けた。和室には6卓程度テーブルを配置し、20〜30名程度の個室宴会を可能にし、「ラーメン居酒屋」事業を展開する体制を整えた。



◆申請事業者◆
・手打ち中華そば味楽
スーパーおおたけという屋号で、食品小売り、時計、眼鏡販売を行っている。平成16年度から店の一部を改装しラーメン屋を開店。従業員3名。

支援機関のサポート ー平田村商工会ー

今回の補助事業により夜営業の売上を増加させる取り組みを行い、非常に好評を得ています。

今後も継続して来店して頂けるよう、定期的に巡回訪問を行い、販路開拓や新メニュー開発のための情報提供を行うなど、引き続き支援を行っていきます。

◆平田村商工会
福島県石川郡平田村 永田広町 58
☎0247-55-2276

事業者の
声
双方のニーズに
あった場を提供

▼個室宴会場を設けたことで、宴会のお客様からは周りを気にせずお酒を楽しめる。ラーメンを食べに来るお客様からは、静かなところでゆったり食事を楽しめると双方から非常に評判が良いです。

今後も
更なる売上増！

▼補助事業実施により、6ヶ月間で40件の宴会の受注があり、売上は順調に伸びています。現在も宴会に関する問い合わせは多く、今後更なる売上増加が見込まれます。今後は、メニューを充実させることで、お客様にあきらめないように新メニュー開発を進めていきたいと思えます。

10 主婦層と高齢者を対象とした主力商品の販売強化と店舗改修事業

■丸忠ストアー(飲食料品小売業)ー滝根町商工会ー

▼来店者が買いやすく、関心を引きつけられる売り場にす

事業内容

▼現在は、主に近隣の顧客で主力商品である精肉や総菜を目当てに買い物をする方が多い。しかし地域外や若い世代の消費者へは、店構えから一般のスーパーとしての認知が強く、当店の主力商品を訴求できておらず、今後の顧客減少が懸念される。

背景



そのため、店舗レイアウトや商品陳列場所の見直しと変更を実施した。見やすく買い物しやすい商品陳列と表示にするため、壁面にサインパネルを設置し、天井から商品分類表示パネルをつり下げた。店舗ファサードと外装看板も改装した。



◆申請事業者◆
・丸忠ストアー
地元では、老舗スーパーとして、良質な材料を仕入れ、地域になくはない存在として長年営業。従業員3名。

支援機関のサポート ー滝根町商工会ー

補助事業の活用を通し、事業主が継続的なPR活動や商品開発を積極的に展開していくことの大切さを再認識することができました。今後もより良いコミュニケーションを築き、経営状況の分析や事業計画・改善の策定のための指導と助言、情報の収集や提供を伴行的に行っていきます。

◆滝根町商工会
福島県田村市滝根町神俣字 梵天川 398
☎0247-78-2033

事業者の
声
他と差別化が図れた！

▼店舗改装、商品開発、PR事業等の一貫した補助事業の取組みにより、近隣の量販店やコンビニにはない商品の開発や品揃え、さらには個性的な店づくりが可能となり差別化が図られました。売上は、前年同期比7%増となりました。

買い物が
しやすくなったの声

▼お客様からは、商品の場所がわかりやすくなり、また表示が見やすくなって買い物がしやすくなった。さらには店内へ入りやすくなったとの評判があり、当該施策の効果を感しました。比較的若い世代層の利用率増加や高齢者顧客の利用満足度がアップし、リピート率が増加しました。

11

「自然派ワイン & 地酒専門店」看板設置による店舗販売力の強化

■オネストテロワール(飲食料品小売業)ー浅川町商工会ー

背景
▼国道沿いへ店舗を移転したが、看板の設置がなく一般住宅と思われ、ほとんど町内の顧客しか訪れていなかった。これまではタペストリーの掲示はあったものの、強風の日は外していた。また、当店の特徴である県内で唯一ともいえる自然派ワイン、地酒専門店に特化した店であることが伝わっておらず、認知度向上と県外顧客の誘客が課題となっていた。



事業内容

▼看板の設置と店舗正面に店舗名を記載した看板を設置することにより認知度が上がり新規顧客の獲得及び売り上げ増につながる効果が得られる。



◆申請事業者◆
・オネストテロワール
昭和14年に酒店を開業し小売販売を開始。平成20年からネット販売にも力を入れる。平成25年に店を移転し、併せて名称を変更。従業員1名。

支援機関のサポート
ー浅川町商工会ー

今回は、課題であったお客様への認知度向上のための取り組みを行い、お客様が目に見えて増加した事で、店舗の看板の与える力の大きさを改めて感じました。今後は来店されるお客様の需要を分析し、お客様に求められる店舗作りや品揃えを行い更なる誘客力向上のために継続した支援を行いたいと思います。

◆浅川町商工会
福島県石川郡浅川町東大畑 大名大塚 50
☎0247-36-2161

事業者の声
事業実施後
来客・売上共に増加！
▼看板の設置により前年同期比で約20%客数が増加した。来客数増により、ワインの予約もあり売上げも約10万円増加し、販路拡大と売り上げ増に結びついた。特に県外のお客様が増えたことで効果を実感しました。

東日本大震災復興への貢献が可能！
▼当店は東北6県のフードを集めたワイン「ヴァン・ド・みちのく」を取り扱っている県内でも少ない店舗です。当事業で店舗看板を設置したことで福島県はもちろん地元地酒等の宣伝を行うことが可能になり、福島県外のお客様へ販路を拡大する事で東日本大震災復興に貢献することが可能になると思われま

12

「いひんせいりサービス」の認知度を上げるための広報活動

■エヌケー佐々木株式会社(設備工事業)ー富久山町商工会ー

背景
▼「遺品整理」は社会の高齢化及び核家族化によって需要の高まりを見せており、高齢者の単独世帯や夫婦のみの世帯において今後20年の安定的な需要見込みの予測もあることから、「生前整理」を含めた福島県における需要の掘り起こしと自社の知名度向上が課題となっていた。



事業内容
整理」の福島県における需要の掘り起こしと自社の知名度を高めるため、フリーペーパーを利用した広報活動やチラシの作成及びポスティングを行うことで、新規顧客の獲得につながる効果が得られる。



◆申請事業者◆
・エヌケー佐々木(株)
平成21年に創業し、リフォーム業を中心に住宅設備工事・各種配管設備工事・内装工事の一般工事業業や米販売業、遺品整理事業を展開。従業員6名。

支援機関のサポート
ー富久山町商工会ー

既存事業と新規事業の相乗効果を狙った「遺品整理サービス」は、広報ツールの幅も広がり、予想以上の効果を確認する事ができたように感じます。今回得た実績や情報を活かし、更なる顧客獲得に向けて、今後も一緒に考え、寄り添うことで、今回の経営計画をより良いものにしていく支援を行っていきたいです。

◆富久山町商工会
福島県郡山市富久山町福原字 福原 2-2
☎024-923-0896

事業者の声
自社の主力事業との連携で顧客の幅広いニーズに対応！
▼遺品整理事業は単体で進めるには不完全であるが、自社の主力事業である一般工事業と連携することで、顧客に対してより多くの要望にこたえることができるため売上げにおいても相乗効果が期待

できます。
想定外のニーズ掘り起こしも！
▼主に一般顧客をターゲットとして始まった広報活動であったが、行政等、他の分野からの需要もあり、予想以上の効果がありました。行政では対応できない、一人暮らしの高齢者が施設へ移るための生前整理などにも需要があった。継続した広報活動により新規顧客獲得へ繋げていきたいです。

13

お土産用「豚のみそ漬」の開発と商品PRによる販路拡大事業

■福美精肉店(食料品製造業)ー塙町商工会ー

▼贈答用パッケージを新たに

事業内容

▼震災による畜産農家の減少、疫病による家畜頭数の減少により国産食肉の仕入価格が高騰している。また、顧客の高齢化や核家族化、近隣大型小売店の影響により顧客が減少し経営に影響を及ぼしていることから、当店の看板商品である「豚のみそ漬」の販路開拓による売上増が課題であった。

背景



作成し、観光客の目を引きやすいデザインとした。また、作成した商品パンフレットは商品の説明、商品の種類、レシピや取り寄せ方法をわかりやすく示したものとし物産展や道の駅等での販売促進活動により売上増と店の認知度向上につながる効果が得られる。



◆申請事業者◆
・福美精肉店
東白川郡塙町に昭和46年に創業。精肉や惣菜を店舗のほか道の駅や物産展等でも販売している。従業員3名。

支援機関のサポート
ー塙町商工会ー

「新しいパンフレットを作りたい」という最初の相談から、販路拡大のための提案や持続化補助金の活用、専門家派遣事業の活用、物産展での試食販売など支援の幅を広げられたことが良い結果に繋がりました。

今後も定期巡回を行いながら継続性のあるサポートをしていきたいと考えています。

◆塙町商工会
福島県東白川郡塙町塙大町 3丁目31-1
☎0247-43-0371

事業者の
声

地元のPRを兼ねた
商品パッケージ！

▼観光客の目を引く、豚のロゴデザインと「奥久慈はなわ」の文言を入れて塙町のお土産品としての付加価値を高めたことによる販売促進と地元PRにもつながるパッケージとしました。

パンフレット活用による相乗効果！

▼物産展等でパンフレットを活用しPRしたことで新聞などのメディアに取り上げられ、店の認知度向上とリピーターの増加につながりました。パンフレットの内容について、お客様より「美味しさの理由や店主のこだわりがわかって好印象」、「商品が見やすく、商品の盛り付けの写真は購買意欲をそそる」などといった声をいただき、好評です。

14

参加型・顔の見える果樹農園への取組みで販売・経営体制の確立

■株式会社安齋果樹園(農業)ー飯坂町商工会ー

背景



▼果樹農産物、加工品、体験工房を手がけているが、認知度が低く相乗効果が得られていない。また、ホームページでの購入にあたっては画面表示がわかりづらく購入機会を逃していた。さらに、来園客からは「場所がわかりづらい」といった声が出ていた。顧客に対するわかりやすい情報発信の取組みが課題になっていた。

事業内容

▼当果樹園の商品・サービスの概要を認識していただくためパンフレットの作成・配布を行った。また、ホームページの改修を行いホームページ上で注文を受けられる方式へと変更することで売上アップに繋げる。看板を設置することで認知度向上に繋げる。



◆申請事業者◆
・株式会社安齋果樹園
福島市飯坂町に平成23年に株式会社設立。12代目までは養蚕業を営み、13代目より果樹農家へ業態を変更。従業員2名。

支援機関のサポート
ー飯坂町商工会ー

今回の補助事業は、当園の伝えきれていない情報の発信力強化、受注力強化をすることで、売上確保に繋がる経営体制づくりの取組でした。

今後も定期巡回訪問を行い、販路開拓等の情報提供、経営計画のブラッシュアップなど、継続的な支援を行っていきます。

◆飯坂町商工会
福島県福島市飯坂町筑前 12-1
☎024-542-3568

事業者の
声

商品のブラッシュアップにも繋がった

▼当事業の活用により当果樹園の情報発信体制が整備されたこと、お客様からの問合せ・購入の申込みに対する受入体制が強化されたことで、今後の加工食品の開発やブラッシュアップが図られました。これを機会に新規顧客獲得とその後の固定化に結び付けたいです。

事業実施後

売上・来客共に増加！

▼得意先顧客にパンフレットを送付したところ、「加工品を製造販売していることを知らなかった」と話を頂き、その後加工品の購入へと繋がるケースもあり、売上は前年同期比で40万円増加しました。また、看板設置による認知度向上により、客数は前年同期比で20%増加しました。お客様へ情報をわかりやすく伝えることで効果はつきりと表れました。

15

地元特産物を使用した和・洋生菓子の販売強化による販路開拓事業

■有限会社ぬか茂菓子店(食料品製造業)ー本宮市商工会ー

▼地元特産物を使用した和・

事業内容

り、買物しやすい環境づく

額、堅調に推移しているが、
自社店舗販売が低迷してお
り、買物しやすい環境づく

背景

▼創業以来、高い製造技術力
と接客力ナンバー1を目指し
経営を行ってきた。近年では
地元農産物を使用するなど地
産地消にも力を入れている。



洋生菓子を全面的にアピール
し、自社店舗への集客を高める。
具体的には、店舗内の壁紙改修
や照明のLED化、新たに「お
休み処」の設置と、陳列方法等
「見せ方」の見直しを同時に
行い、消費者が買物しやすい環
境を整備することで売上アップ
につながる効果が得られる。



◆申請事業者◆
・ぬか茂菓子店
明治12年創業。店舗は福島県
本宮市に立地。和生菓子は創業当
時から、洋生菓子は平成6年より
製造販売。従業員7名。

支援機関のサポート

ー本宮市商工会ー

今回は、地元農産物を活用
した商品を全面的にアピ
ールすることと買物しやすい環
境整備を行い、店舗への集客を
高める取組み(販路開拓)を行いま
した。今後は再来店率向上や収益
確保のため、当会が行う経営発達
支援事業への呼びかけや定期巡
回等の伴走型支援で、持続的発展
に資する取組みを行います。

◆本宮市商工会
福島県本宮市本宮千代田 87-1
☎0243-33-2541

事業者の
声

事業実施後
来客・売上共に増加！

▼店舗改装に伴うリニ
ーアルオープンセールを
2日間実施したところ、
チラシの新聞折込効果も
あり開店前からお客様が
店先に並び盛況でありま
した。併せて新商品の発
表も行い2日間で4,0
00個以上売れ、更に従

来から販売している地元
特産物を使用した和・洋
生菓子も通常の3倍以上
売れるなど、事業の効
果がはっきりと表れまし
た。
売上高は前年同期比2
8%増加、客数も前年同
期比38%増加しまし
た。来店されたお客様か
らは「店内が明るくきれ
いになり、商品の陳列も
変わりの商品等が見やす
くお休み処も設置され、商
品等を選ぶ楽しみが増え
た」と好評です。

16

独自製法「さんまさ干」の新パッケージデザインで販路拡大

■有限会社丸由水産(水産加工業)ーいわき商工会議所ー

背景

▼昭和25年の創業以来、鰯、
サンマ、地魚などの水産加工
一筋に行っており、こだわりの
手作り・美味しい干物を作る
技術を継承し、『さんまのさ
さ干』は、全国観光みやげ品
審査会で日本商工会議所会頭
賞を受賞した主力製品であ
る。平成10年頃までは、市
場への出荷がメインであった
が現在は全国の物産展での対
面小売販売が主流で、リピー
ターは多いものの、少子化、
住宅環境の変化などにより購
入数は年々減少傾向にあり、
リピーターの確保とともに販
路拡大が急務となっていた。

事業内容

▼主力商品である『さんまの
ささ干』の認知度を更に高め
るため、化粧箱の新デザイン
及びノベルティグッズの開発
を行った。化粧箱は弊社の顔
にあたる部分であるがこれまで
大きなデザイン変更をしな

ことがなかったことから、主に
30代の購入層の拡大を目指し
て全面改良を行った。また、割
り箸、袋、台紙などのノベルテ
ィグッズやリーフレットを開発
した。11月19日に郡山市で
開催されたふくしまフードフェ
ア2015でお披露目した新た
なパッケージは、参加者からも
好評だった。



◆申請事業者◆
・丸由水産
昭和25年9月創業。さんまの
ささ干し、あじささ干し、さんま
の梅海干など加工品を製造販売。
従業員3名。

支援機関のサポート

ーいわき商工会議所ー

家族経営の当社にとって、
補助金活用による懸案であ
ったパッケージデザインの改良
は、今後の販売促進策に大いに役
立ちました。今後は、当所主催の
商談会等でも認知度向上に役立
つものです。今後も風評による販
路回復に伴走型の支援を継続い
たします。

◆いわき商工会議所本所
福島県いわき市平字田町 120
ラトブ6F
☎0246-25-9151

事業者の
声

デザイン変更で
大きな手応え！

▼「小名浜で干物を作る」
という意味を込めた新デ
ザインのパッケージは、
フードウェアなどでもよ
り多くの方に見ていただ
きました。シンプルかつ
高級感のある化粧箱は、
贈答用としての価値をさ
らに高め、ノベルティ

グッズの割り箸も「日本
の魚文化」の再発見とい
う点で多くの共感を得る
ことができ、弊社の商品
に興味をもっていただく
結果となりました。
また、家族経営のみの
弊社にとって、今回の補
助金の採択は、これまで
やりたくてもできないと
諦めていたことを形につ
ながり、客観的に自社を
見つめ直し、今後の展
望を考える大きな非常に大
きな機会になりました。

スマートフォンアプリ開発による他社との差別化・販路拡大事業

■株式会社ドリームディレクション(インターネット付随サービス業)ーいわき商工会議所ー

背景

▼平成26年の創業以来、地域ポータルサイトの立ち上げから5ヶ月たらずで約130社の掲載店舗を獲得するまで成長したが、フリーミアムのビジネスモデルを採用しており経営は厳しいのが現状。営業活動の際に店舗のマーケティング支援などコンサルティング活動も行っているが、市内には同様のポータルサイトを運営する他社が2社あり、うち最大手は6倍以上の掲載数を誇るなど知名度・規模とも圧倒的で、掲載店舗の拡大・充実が急務となっていた。

事業内容

▼フリーミアムの価格戦略でシェアは拡大しているものの、ポータルサイトの機能面での明確な強みが課題であることから、いわき市で初となる地域ポータルサイトのスマートフォン向けアプリの開発を行った。具体的には、GPS

S機能と連動した店舗検索機能を実装したアプリを開発した。アプリはプッシュ通知機能を搭載し、店舗から顧客へのタイムリーな情報提供とユーザーの高い開封率を可能にしました。プッシュ機能は月額あたりの固定の料金のみで何人に送っても料金は一定であり、また、ユーザーに対してお店の情報をリアルタイムに提供できる。



◆申請事業者◆

・株式会社ドリームディレクション
平成26年9月創業。地域ポータルサイト『oolinkいわき』の運営やウェブサイトの制作を展開。

支援機関のサポート

ーいわき商工会議所ー

GPS機能と連動した地域ポータルサイトのスマートフォン向けアプリの開発・実施は、当社の販路拡大や顧客への利便性(タイムリーな情報提供)向上による掲載店舗拡大に繋がっていきます。今後は、他地域のサイト開発も検討しており継続的に支援してまいります。

◆いわき商工会議所本所
福島県いわき市平字田町 120
ラトブ6F
☎0246-25-9151

事業者の 声

お宝情報を
タイムリーに提供!

▼通常お店の情報はDMやはがき、メールにより通知を行いますが、何れの方法もコスト、タイムリー、周知性の点でそれぞれ欠点がありました。当社の機能では、これらの問題を解消しその時間毎のタイムリーで有益な

情報を低コストで直接消費者に発信することができそうです。今回開発したプッシュ通知機能は他社にとっても差別化になるサービスであり、またプレミアム会員のみ有料サービスとすることで、自社の経営の安定化にも寄与することが期待できます。これからもいわき市内に埋もれた有益で、ワクワクする情報を提供できるインフラを構築して地域の活性化に貢献していきたいと思っております。

避難住民ニーズに応える屋根工事、及びリフォーム工事の強化

■寺岡瓦工業株式会社(職別工事業)ー原町商工会議所ー

背景

▼創業は大正15年、平成22年に法人化、「屋根生まれかわらせます」をモットーに事業を行ってきたが、震災前から住宅新築の減少やリフォームの際の洋風志向化など瓦屋根の需要が減少していた。一方震災により、原町区、鹿島区では復旧に伴い屋根の修理が増、今後小高区でも避難指示解除が予定されており、需要の高まりが予想されるが、避難先では情報量が少なく、施工業者を探す術がない状況のお客様への細かな情報提供が課題となっていた。

事業内容

▼避難区域では、全国に避難している依頼主に予算や作業範囲の確認、工事の進捗等の流れがわかるように丁寧の説明することが重要である。そこで注文・施工・アフターフォローまでの流れをHPにわかりやすく掲載する。

今後、避難区域の解除等により、地元に戻り、すぐにも住むことができるように、屋根工事の受注も増えていくことが予測されることから、ホームページを利用し事業所や作業する社員の紹介、取引関係などを掲載し、顧客との信頼関係を築き年間3百万円の売上げ増を目指す。



◆申請事業者◆

・寺岡瓦工業(株)
大正15年1月創業。90年以上続く瓦屋として日本伝統の技術を活かし、お客様のご希望を尊重した瓦工事を心掛けています。従業員2名。

支援機関のサポート

ー原町商工会議所ー

ホームページ作成によって、全国に避難し遠方に住んでいる方などに、注文～施工～アフターフォローまでの流れをわかりやすく掲載し、安心して依頼して貰える仕組みと一緒に検討しました。自社のPR、地域の現状など発信を継続し、受注増加につながるよう引き続き支援を行って参ります。

◆原町商工会議所
福島県南相馬市原町区橋本町
1丁目35
☎0244-22-1141

事業者の 声

HPの作成により
受注も増加!

▼ホームページの作成、発信により、除染業者からの問い合わせがあり、仕事に結びついた例もありました。今後も瓦工事以外の「ついで注文」の取り付けにより外装工事の受注を強化することにも、新規の受注先も増

えるよう取り組み、経営の安定化を図っていききたいと思っております。
地域再生の
後押しを目指して!
▼ホームページ作成により地域の復興状況や地域の現状なども、避難先のお客様がHPを利用し把握できるように発信することで、地域再生の後押しとなる帰還促進を図る一助となるよう努力していききたいと思っております。

治療院移転による院内環境の整備と広報による新規顧客開拓

■よね治療院(医療業)－原町商工会議所－

背景

▼県内で学校教員として勤めたのち、専門学校に通い鍼灸指圧師の国家資格を取得。郡山市で訪問マッサージ会社に勤めるのと並行して平成22年に個人事業を開始し南相馬市に週1回通い施術を行っていた。東日本大震災を契機に、自分が習得した技術を地元の人々のために役に立てたい、地元で恩返しをしたいとの想いで震災の6月南相馬市に拠点を移し、自宅アパートで治療院を始めた。震災及び原発事故の影響で医療・サービス不足は恒常化、高齢者だけでなく、除染や復興事業の労働者からの問合せも増えており、これらへの早急な対応が必要であった。

事業内容

▼今までの訪問マッサージは継続しつつ、完全予約制で店舗営業も開始することとした。出張訪問マッサージから店舗型治療院をスタートさせ

◆申請事業者◆

・よね治療院

平成22年4月創業。西洋医学の整形外科的なアプローチを基盤とし、ストレッチ、テーピング、運動療法、運動学的手法、東洋医学の経験的手法を取り入れた独自の手法で施術を提供。



るにあたり、院内環境整備のために機械装置を導入するとともに、新店舗の新規顧客開拓と認知度向上、サービス内容周知のためにチラシを作成し、南相馬市社会福祉協議会、原町商工会議所に配布した。これにより新規顧客開拓と認知度アップが図られた。

事業者の 声

新店舗の設置と機器の導入で幅広い顧客への対応が可能に！

▼今までは、訪問専門ということで、利用者の多くが高齢者でしたが、テナントを借り、店舗を構え、補助金の活用によって治療院としての設備を整え、10月より店舗営業を開始しました。その

顧客層を広げ、学生など若い世代、復旧・復興に携わる作業員などを顧客として取り込めるようになりました。

地域の魅力的な治療院を目指して！

▼将来的に保険適応訪問マッサージを拡大していく際、資格者の確保が必須になります。資格者を惹きつけるような魅力的な治療院経営と顧客のニーズに合わせた丁寧な治療を心掛けていきます。

支援機関のサポート －原町商工会議所－

施術スケジュール等の顧客管理を徹底することで新店舗営業と訪問サービスとの両立ができ、売上の更なる増加が期待されます。能動的な営業活動支援と新店舗サービス拡充のため、雇用の確保に向けた就業規則整備や求人のための手順や、アプローチ先など今後も継続支援をして参ります。

◆原町商工会議所
福島県南相馬市原町区橋本町
1丁目35
☎0244-22-1141