



岩手

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

買い物弱者支援のための移動販売用車両購入

/買い物弱者対策（むらやす商店）

葛巻町商工会

2

自社プライベートブランド「さるなしの雫」宣伝強化による女性客の開拓

/チラシ作成、看板設置等（LIQUOR & FOODS こばやし）

軽米町商工会

3

真空包装器導入による作業工程の業務改善と小売業への進出

/備品購入（割烹岩戸）

大槌商工会

4

既存顧客に対するテーブルメンテナンス及び家具 PR 事業

/備品購入、チラシ等作成（岩泉純木家具(有)）

岩泉商工会

5

トイレのバリアフリー化に伴う新規顧客の獲得

/店舗改修（株結）

一戸町商工会

6

看板用カッティングマシンの導入による需要拡大と販路開拓

/設備導入（坂久保塗装）

洋野町商工会

7

もちり食感で新規・リピーター客増大、客単価向上実現

/商品開発、備品購入（山田湾ベーカリー）

山田町商工会

8

新機械導入による新規事業参入で顧客拡大とサービス向上
/設備導入 (有)湯田機械) 西和賀商工会

9

ヘッドスパ専門店で被災地における癒しの空間提案
/備品購入 (美容室ラブ) 大槌商工会

10

天ぷら饅頭の開発と揚げ饅頭の個包装化による店頭販売の強化
/商品開発、備品購入 (有)まん十や) 遠野商工会

11

菓子の製造環境強化による増産体制の構築・販路拡大
/設備導入 (お菓子工房 eat+) 住田町商工会

12

真空包装による餅菓子の賞味期限長期化事業
/備品購入 (餅工房むらかみ) 雫石商工会

13

市の特産イワナを使った生ふりかけの開発とホームページ開設
/商品開発 (工房 Pulcini) 滝沢市商工会

14

英語版カタログ作成による海外メーカー取引先開拓事業
/カタログ作成 (有)プロフィット) 平泉商工会

15

団体客の取込みと新メニュー開発でシニア層を開拓
/店舗改装、備品購入等 (J U K E 3 0 0) 前沢商工会

16

新商品開発による新規顧客開拓と新たな地域経済活性化モデル構築
/商品開発、チラシ等作成 (有)丸和) 釜石商工会議所

17

原材料の品質維持によるえごま商品の開発と販売促進
/商品開発、パンフレット作成 (有)アルバ) 北上商工会議所

18

C V T ミッションに特化した販売拡大と売上増強
/店舗改装、チラシ作成等 (有)丸福自動車) 北上商工会議所

19

タイ人観光客誘事業とメルマガ SNS 等による顧客囲い込み
/パンフレット作成、H P 改修等 (トラベル・リンク株) 盛岡商工会議所

20

体験型店舗による50代から60代の新規顧客の開拓
/チラシ作成、店舗改装 (有)柿澤電器) 盛岡商工会議所

21

除雪機夏季お預かりサービスのPR事業
/ソフト導入、看板設置 (有)エコー機器販売) 花巻商工会議所

22

花巻の特産品を使った洋菓子2点の開発
/商品開発、設備導入 (株)かな) 花巻商工会議所

23

新商品開発と広告活動等によるカフェタイムの売上増加事業
/商品開発、広告活動等 (レストランエルミタージュ) 奥州商工会議所

1

買い物弱者支援のための移動販売用車両購入

■むらやす商店（その他の小売業）－葛巻町商工会－

背景

▼値が張っても質で勝負する姿勢を貫き、商品の配達を行うなどのサービスも相まって多くのお客様から選ばれてきた。しかし当町の高齢化率は40%弱を占め、買い物弱者の問題が表面化している。今後の更なる高齢化社会に向けて、訪問販売を強化し、お客様の要望に添えていく必要があった。

事業内容

▼販路開拓のため、移動販売用車両を購入し、商店等がない地区に出向き、日用品と食



◆申請事業者◆
・むらやす商店
昭和5年に創業。岩手県葛巻町の中心部に立地している。生花と雑貨の販売をおこなっている。

品を中心に高齢者を対象とした移動販売を行った。移動販売を通して、買い物弱者の足となることができ、さらに、御用聞きを通じて、お客様の要望が見えてくるため、今後の商売への参考になる。それに伴い、訪問先・来客も増え、売上の増にも繋がる。

支援機関のサポート －葛巻町商工会－

今回の補助事業は、今後の高齢化社会に向けた取り組みであり、交通の不便な地区や買い物をしたくても出かけられない高齢者宅を対象に移動販売をし販路開拓につながりました。引き続き、当会でも買い物弱者支援については行政・地区等と一体となり、今後の取り組み等について協議を行っていきます。

◆葛巻町商工会
岩手県岩手郡葛巻町葛巻 13-7-28
☎0195-66-2658

事業者の 声

売上が約2倍に！
▼前年比で200%近く売上が伸びてきており、今後も高齢者世帯を中心に得意先を開拓することで更なる売上増が図られると思います。また、移動販売を通して、買物弱者の足となることができ、地域貢献として買い物支援を行うことができました。

大幅な

販路開拓に成功

お客様の要望に添えることにより、訪問先も増え売上増にもつながりました。また、高齢者社会になり、地元の商店の後継者も無く減少する中、移動販売を行うことにより店頭に来店する以外の顧客の開拓にもつながりました。なお、今後訪問販売を行うことにより更に5～10%の売上増加が見込めます。

2

自社プライベートブランド「さるなしの雫」宣伝強化による女性客の開拓

■LIQUOR & FOODS こばやし（飲食料品小売業）－軽米町商工会－

背景

▼当町の特産であるさるなしの果実を使用した自社プライベートブランド「さるなしの雫（リキュール類）」を開発し、一般小売店との差別化を図っている。しかし近年、当店の半径2km以内に大型店の出店やアルコール販売店が5店増加したことによりアルコール類の売上は減少傾向にあり、「さるなしの雫」をアピールしていく必要があった。

事業内容

▼新たな顧客の獲得、利益率の向上を目指すため、「さるなしの雫」をアピールする。



◆申請事業者◆
・LIQUOR&FOODS こばやし
昭和30年創業の酒類、日配品等の小売業。ワインセラーを完備し日配品、雑誌等も揃えるコンビニ風の店舗となっている。

「さるなしの雫」をアピールする。その手段として、帰省時期等に自社プライベートブランドである「さるなしの雫」の商品説明チラシの作成と折り込み。女性客や町外から初めて訪れてもわかりやすい看板への改良と看板灯のLED化。また、卸免許の取得により直接町外の小売店との販売契約による販路開拓を図り、売上増に繋げる。

支援機関のサポート －軽米町商工会－

今回の補助事業は、女性客の来店者を増加させる取り組みでしたが、こうした取組を定着させるためには、継続的な販路開拓が必要だと考えます。

広告の効果を分析しながら、再来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いきます。

◆軽米町商工会
岩手県九戸郡軽米町大字 軽米 4-47
☎0195-46-2711

事業者の 声

女性客が増加！
▼広報チラシの折り込み強化により、50代～60代の女性客を中心に新規顧客を獲得し、「さるなしの雫」は、対前年で30%の売上増となりました。看板灯の改装工事では、9%の光熱費の削減と店舗イメージの向上で女性客の割合が1割に増加し、ソフトドリンク、

食品の売り上げ増にもつながりました。

販路開拓・事業の 見つけ直しに成功！

▼卸免許の取得と催事への出店や宣伝強化で取引先の開拓に成功。盛岡市に2社の新規取引先を獲得しました。これにより、年間の総取引高は20万円程度増加する見込みです。また、今回の申請は、真剣に当社の事業内容を見直すきっかけとなり、動くことの重要性を再認識しました。

3

真空包装器導入による作業工程の業務改善と小売業への進出

■割烹 岩戸（飲食業）－大槌商工会－

背景

▼当店は、120年の歴史のブランド力があり固定客が多く、地域内では他店競合先と比べて歓送迎場所、慶弔の集客力があり、支持が厚い。しかし、東日本大震災により非浸水地の住宅地へ移転したことでイトイン回転率の低下や大量の仕入れができない問題が生まれ、新たな業態へ進出していくことも検討する必要があった。

事業内容

▼現在の課題であるイトインの売上減少や在庫ロス不安



◆申請事業者◆

・割烹 岩戸

明治初期に創業した老舗店であり、120年もの間、地域の割烹料理店として営業を行っている。従業員3名。



による大量仕入れが出来ないことから、新たに真空包装器を導入し、割烹料理の質の向上と作業工程の改善を図った。また、慶弔・歓送迎会の宴会の利用固定客をターゲットに持ち帰り用手打ちそばの小売りをわずかであるが行い、手ごたえを感じている。

支援機関のサポート
－大槌町商工会－

今回の補助事業では料理の質の向上と作業工程の改善が大幅に図られました。真空パックを活用した商品化については、まだまだ改善が必要であることから、今後も商品化のブラッシュアップや有効な販路開拓策について、事業所を定期的に巡回し支援を行っていきます。

◆大槌町商工会
岩手県上閉伊郡大槌町新町 38-1
☎0193-42-2536

事業者の
声

作業効率アップ！

▼真空包装を行ったことで、時間の短縮によって昼食時間の回転率が0.25%上昇しました。月額5万円程度の売上増となる見込みです。また、真空保存は仕込保存と違い特殊な技術が必要とせず、従業員に任せられるようになりました。

新分野へ進出！

▼真空包装により、そばの小売業への進出が可能となり、売上増が期待されます。今後、他の商品との差別化を行うために当社イメージに沿った外装にするなどのブランド化の作業が必要と考えています。また、この商品の利用シーンの提案など営業を工夫し商品の市場への浸透を図っていく必要があります。

4

既存顧客に対するテーブルメンテナンス及び家具PR事業

■岩泉純木家具有限公司（家具・装備品製造業）－岩泉商工会－

背景

▼当社はテーブルを主力とした家具メーカーで、熟練した職人の技術により顧客満足度が高く、リピーターが多い。



事業内容

▼前記の課題解決のため、テーブルのメンテナンス事業を

開始した。既存顧客へはメンテナンスのチラシと家具のパンフレットも同封し、メンテナンスのみならず新規の家具販売につなげることを目指した。これらを実行するため、テーブルメンテナンスのサービス内容を解りやすく紹介したチラシと家具のPRパンフレットを制作し、メンテナンスに必要となる研磨機を導入した。

◆申請事業者◆

・岩泉純木家具有限

昭和50年創設の手作り家具メーカー。無垢材と広葉樹にこだわった家具作りを展開。従業員7名。



支援機関のサポート
－岩泉商工会－

今回の補助事業により、テーブルメンテナンスを開始し、既存客に対し、新たなアプローチをすることができました。こうした取り組みを定着させるためには事業の効果を分析する必要もあり、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いきます。

◆岩泉町商工会
岩手県下閉伊郡岩泉町 岩泉字中野 40-42
☎0194-22-3245

事業者の
声

売上が大幅アップ！

▼パンフレット配布後、1ヶ月間でテーブル削り直し等、合計約62万円の売上があり、前年のメンテナンス受注金額総額に匹敵する極めて大きな成果を上げることができました。引き続き、カタログ製作やホームページ改善を進め、受注につなげていくつもりです。

顧客との絆を大事に！

▼本補助事業により顧客とのつながりを持続させることができ、新たな取り組みへの布石ができました。「使っただけの顧客」から「愛用するファン」へ階段を一步登っていただけではないかと感じます。さらに、工務見学会の要望も多数寄せられたことから、企画をして既存客との絆を深めつつ、新規顧客の獲得にもつなげていきたいです。

5

トイレのバリアフリー化に伴う新規顧客の獲得

株式会社結(食料品製造業) ― 戸町商工会 ―

▼新規顧客開拓を図るため、

事業内容

菓子製造業をメインに飲食業も行っているが、店舗へ障がい者の方が立ち寄ってくださる機会が増えてきている。ただし、設備のバリアフリー化は行っておらず、利用しやすい状況であったため、利用しやすい気軽に来店してもらえる店づくりが課題になっていた。

背景



客室トイレに手すりや手洗い器を設置し、利用しやすい環境を整えた。これにより当店舗の利用を敬遠されていた障がい者の方々の利用が増加し、集客力と売上増加につながる効果が得られる。



◆申請事業者◆

・(株)結

岩手県一戸町に8年前に町のコミュニティビジネス支援事業を活用して個人事業として創業。従業員9名。

支援機関のサポート
― 戸町商工会 ―

今回の補助事業で新規顧客の獲得に向けた取り組みを行いました。引き続き、継続的な各種制度を利用したサポートが必要だと考えます。

顧客の満足度を向上させるため、販路開拓や売上アップなどの企業の経営力向上を図る支援を行います。

◆一戸町商工会
岩手県二戸郡一戸町一戸字
砂森 119-3
☎0195-33-2354

事業者の
声

笑顔の生まれるサービ
スで売上アップ！

開店当初より、笑顔の生まれる商品・サービスの提供をモットーに店舗経営を行って参りました。国道4号線沿いで、地産地消の定食やスイーツを食べることのできる店として認知度もアップしてきている中、より多くの顧客の方々に快適に

過ごしていただけるよう、心地よい空間づくりを行うことが課題でした。その一環として障がい者用トイレの整備を行いました。整備後、福祉事業関係者や車いす利用者からは、「トイレ内の手すりの位置の改善や手洗い器が設置され使いやすくなった。」と好評をいただいております。また、障がい者用トイレの整備と合わせ、メニューの改善・開発等を行い売上アップにつなげることができました。

6

看板用カッティングマシンの導入による需要拡大と販路開拓

坂久保塗装(職別工事業) ― 洋野町商工会 ―

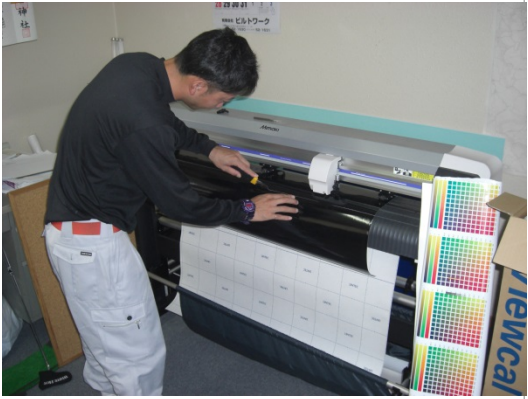
背景

創業時は看板事業を主に実施してきたが、塗装や防水工事の受注が多くなり看板部門を休止していた。最近では、行政、企業、個人から大型看板、車の名入れ等の注文依頼が多くなってきていたが、お断りしていた状況である。そこで、看板事業を復活させ、収益を確保できる事業とするため、新規顧客獲得が課題となっていた。



事業内容

塗装業と看板事業の差別化を図り顧客拡大と販路拡大につなげるためにカッティングマシンを導入した。これにより、大型看板、車の名入れ等の受注に対応することができ、売上アップにつながる効果が得られる。



◆申請事業者◆

・坂久保塗装

岩手県洋野町に56年前に創業。住宅塗装・防水・左官工事を行っている。従業員4名。

支援機関のサポート
― 洋野町商工会 ―

今回の補助事業を通じて、支援企業が看板部門を復活することが出来ました。今後は販路拡大に繋げるため、伴走型支援を強化していくとともに、他社との差別化を図りながら経営革新にも繋げられるよう支援していきます。

◆洋野町商工会(大野支所)
岩手県九戸郡洋野町大野
58-12-33
☎0194-77-2505

事業者の
声

冬季の売上にも貢献

▼カッティングマシンの導入により、増加した売上は、看板を3件受注し28万円の売上を確保できた。職業上、冬季の業務量が減少傾向にあるが、看板作成は季節に関係なく行うことができるため売り上げ増加にも期待が持てます。

他社との差別化を
図るきっかけに

▼本事業を活用させていただき、先代が始めた看板部門の復活と後継者のアイデアを混合させることにより、他社との差別化をはかるきっかけとなり、更には経営革新の勉強にも積極的に参加することで、ステップアップの機会を頂いたと感じています。今後このような事業には積極的に参加したいと思っています。

7

もちり食感で新規・リピーター客増大、客単価向上実現

■山田湾ベーカリー(その他の小売業)ー山田町商工会ー

背景

▼小麦アレルギーで悩んでいる方やダイエット中の方から米粉パン商品化・販売に対する要望・問い合わせへの対応と、お客様の声を活かした安心・安全な焼き立てパンの提供によるスーパー、コンビニとの差別化を図ることが課題となっていた。

事業内容

▼小麦アレルギーやダイエット中の顧客から喜ばれる「米粉



パン」を作るために、モルダー(ガス抜き・成形)及びホイロ(発酵)を導入した。これにより、新規顧客を獲得することが出来、売上アップにつながる効果が得られる。

◆申請事業者◆
・山田湾ベーカリー
岩手県山田町のやまだ観光物産館「とつと」内に2年前創業。従業員3名。

支援機関のサポート ー山田町商工会ー

今回の補助事業により、顧客ニーズを的確に捉え、「米粉パン」を開発し、来店者を増加させることができました。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いきます。

◆山田町商工会
岩手県下閉伊郡山田町長崎 3-6-18
☎0193-82-2515

事業者の
声

事業開始後
売上は9%増

▼「米粉パン」の投入により売上金額は前年同期比9%増加し、客数も前年同期比5%増加した。製パン工程上大切なガス抜き成形作業を行うモルダー、生地最後の発酵

をさせるホイロの導入により、米粉パン独特のもっちりした「もちもち感」を実現できたのが大きいです。また、小麦アレルギーで悩んでいる方、ダイエット中の方からの問い合わせ・要望に際えたことで新規顧客の獲得も出来ました。さらに当店の認知度を高めるためにHPも充実させ、相乗効果を狙います。

8

新機械導入による新規事業参入で顧客拡大とサービス向上

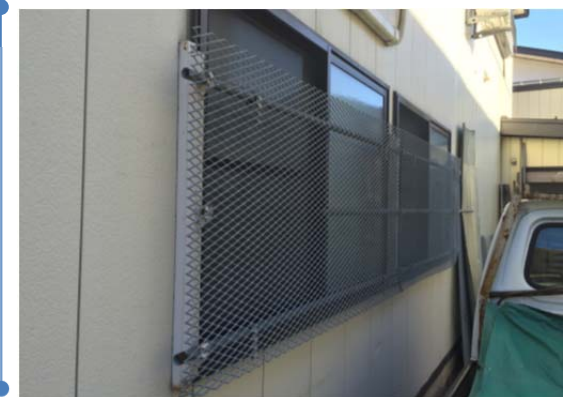
■有限会社湯田機械(設備工事業)ー西和賀商工会ー

背景

▼西和賀町は豪雪地帯であり、秋になると雪害抑止で各家庭及び事務所の建物や庭を木や鋼材等で囲う「雪囲い」を設置している。当社でも5〜6年前から組立金具の溶接の発注が年々増えていたものの、所有していた機械設備では効率が悪く、依頼の多くを断るか他社を紹介する状況で収益を得る機会を逃していた。

事業内容

▼雪囲いの組立金具の依頼を



断ることなく、効率化を図るために、プラズマ切断機を導入することで資材の切断がスムーズにでき顧客の要望に広く応えることができる。またデジタルアルゴ溶接機も導入することで外注していた架台の製作も自社で行えるようになり売上アップにつながる効果が得られる。



◆申請事業者◆
・(有)湯田機械
岩手県西和賀町に40年前に創業。水道設備・給湯設備・浄化槽工事・下水道工事を行っている。従業員4名。

支援機関のサポート ー西和賀商工会ー

本事業をきっかけに、経営革新計画策定に取り組みました。ステンレス鋼材を使用した「雪囲い」の開発をテーマに、現在も社長を中心に試行錯誤を続けております。新商品の開発支援だけでなく、販路開拓支援など、今後も継続的な支援を行います。

◆西和賀商工会
岩手県和賀郡西和賀町川尻 40-73-11
☎0197-82-2270

事業者の 声

事業を振り返る
良い機会に

▼今まで自分で事業計画を立てて申請する補助金は経験したことがありませんでしたが、本事業に取り組んだことで客観的に自分の会社の経営状況を振り返ることができ、大変良い経験になりました。

新しい「雪囲い」の開発を計画

▼本事業のおかげで切断機と溶接機を購入することができ発注を断ることなく事業を展開できるようになりました。また、冬期間は雪害や凍結による水道設備の修繕依頼もあるため、顧客の要望にトータルで対応することが出来ます。今後は、ステンレス鋼材を使用した「雪囲い」を開発し、更なる売上アップに取り組んでいきたいです。

9

ヘッドスパ専門店で被災地における癒しの空間提案

■美容室ラブ(美容業)ー大槌商工会ー

背景

▼大槌町は震災前から同業者の競争が激しい地域であった。震災により地域外への人口流出等の要因で顧客が減少している。競合他社の事業再開や激安店の進出もあり、このままでは「飽和状態」「価格競争」の消耗戦になるので、他社との差別化を図ることが課題となっていた。

事業内容

▼他社との差別化を図るため、従来の美容室サービスに



加え、癒しの空間トータルケアの一環として、ヘッドスパ専用シャンプーユニットを導入してヘッドスパ専門店として事業性優位を打ち出す。癒しの空間を顧客に提供することで当店のサービスを認知していただき、潜在顧客を取り組む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◆
・美容室ラブ
岩手県大槌町に32年前に創業。東日本大震災で店舗が全壊したが、2年前に仮設店舗で事業を再開。

支援機関のサポートー大槌商工会ー

今回の補助事業を通じて無料体験サービスを実施し、生のお客様の声を聞くことができ、潜在顧客を取り込むことができました。

今後も定期巡回を行い、他社との差別化を図るためのニーズ分析など継続的な支援を行っています。

◆大槌商工会
岩手県上閉伊郡大槌町新町 38-1
☎0193-42-2536

事業者の声
お客様に合った提案方法を
▼初めてお客様に対して積極的な提案を試みましたが、反応の良いお客様もいれば興味を持たないお客様もありました。均一的な提案方法ではなく、お客様に合った提案方法や話の切り出し方など営業方法を工夫する必要がありと感じました。

無料サービスでニーズ調査を実施
▼ヘッドスパ専用機材を使った無料の新サービスを行い、周知を図りました。お客様の声として「頭や目がすっきりした」「毛穴がひらいた感じがありがたい」「軽くなった」などがありました。特に、現在仕事を休んでいるシニア女性の反応が良かったため、ターゲットの絞り込みに繋げることが出来ました。

10

天ぷら饅頭の開発と揚げ饅頭の個包装化による店頭販売の強化

■有限会社まん十や(食料品製造業)ー遠野商工会ー

背景

▼遠野市内店舗と観光施設等の卸売を行っているが、今後は、店舗来店者を増加させたいと考えている。そのため、これまで個包装化をしていなかった揚げ饅頭の個包装化に取り組み、天ぷら饅頭を開発し、地元消費者の顧客開拓を行う。

事業内容

▼新商品として、天ぷら饅頭を開発し、当店の饅頭(さ



◆申請事業者◆
・俺まん十や
遠野に明治末に創業、昭和初期に名物饅頭を考案。現在も饅頭ひとすじ、毎日作りたてを心掛けて製造している。従業員1名。

かまんじゅう)を衣につけてあげることで、衣のサクサク感と饅頭のふくらみを感じることが出来る商品として開発した。またこれまで揚げ物の油切りの問題等があり、個包装化は行っていなかったが、新たに包装設備を導入したことで、個包装が可能となった。

商工会のサポートー遠野商工会ー

今回の補助事業は平日の来店者を増加させる取組でしたが、こうした取組を定着させるためには、継続的な販路活動が必要だと考えます。

事業の効果を分析しながら、再来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います。

◆遠野商工会
岩手県遠野市新穀町 6-1
あすもあ遠野 1 階
☎0198-62-2456

事業者の声
大人向けに販売強化！
▼これまで衣をつけずにあげていた揚げ饅頭に比べて、天ぷら饅頭は生地に練りこんだ饅頭の薫り・味が強く感じられると常連のお客様からの評価を受けています。大人のお客様向けに今後販売を強化していきたいです。

アンテナショップにも安心して納入が可能に安定経営へ！
来客数は10%増
▼店舗でばら売りを行ったところ、卸売納入業者から個包装商品の取り扱い希望があり、試験的に盛岡市にある遠野市のアンテナショップに納入しました。設備導入後は品質が保たれ、安心して納入することができました。今後は販売数を増やし、盛岡市で味わい当店に来店いただけるようにしたいと思っています。

11

菓子の製造環境強化による増産体制の構築・販路拡大

■お菓子工房eat+ (食料品製造業) — 住田町商工会 —

▼いわて国体開催に向け、観光協会から依頼のあった新商

事業内容

ネットとなっている。

▼作業の大部分は手作業であり、大量の製品を一定の品質を確保しつつ、短時間で作ることが難しい現実がある。具体的には、菓子の製造工程において、一番手間と時間がかかるミキサー作業（砂糖とバターを混ぜる）工程がボトルネックとなっている。

背景



品開発による受注増への対応として、製造効率が大幅に改善される大型ミキサーを導入した。これにより、従来1回あたり2リッターしか処理できなかったものが、約6倍の12リッターを1度に処理でき、納期と数量を確実に満たすことが出来るようになった。



◆申請事業者◆
・お菓子工房eat+
平成25年創業。「本物志向の手作りスイーツの提供」をコンセプトに営業している。従業員1名。

商工会のサポート — 住田町商工会 —

今回の補助事業は大型ミキサー導入による製造効率向上の取り組みでしたが、大幅な製造効率向上により販路開拓にも注力することができ、持続的、効果的な事業展開が図られました。今後も定期巡回を行い、新商品が消費者に長年愛される商品になれるよう、継続的な支援を行っていきます。

◆住田町商工会
岩手県気仙郡住田町世田米字
世田米駅33
☎0192-46-2311

販路拡大に成功！
▼作業の大部分を手作業で行っており、短時間で大量に同品質の商品を作ることが難しかったが、業務用大型ミキサーを導入することでこれらの課題が解決でき、新たな商品展開も期待されるとともに、販路の拡大に成功しました。

将来は百貨店等での販売も視野に！
▼新商品販売により、売上高も30万ほど増加しました。賞味期限は比較的長い商品なので、将来的には、道の駅やおみやげ店、百貨店等での販売を視野に入れております。今後は住田町と協力して、新商品を住田町の銘菓に育て上げ、住田町と当店のブランド力の向上に努めます。

事業者の
声

12

真空包装による餅菓子の賞味期限長期化事業

■餅工房むらかみ(食料品製造業) — 雫石商工会 —

▼新たに導入した小型真空包装機を活用し、餅菓子の製造

事業内容

味しさを多くの人に伝えたい。またデリバリー範囲の大幅な拡大に必要な品質の維持と賞味期限の長期化も図っていく。

背景

▼他店で販売している商品との差別化を図りながら、お客様からの高い評価に甘んじることなく、当店の餅菓子の美味しさを多くの人に伝えたい。



工程において商品の賞味期限の長期化（現在2〜3日、導入後7日程度）を図る商品が開発可能かどうか試作を行った。初めは失敗したが、試作を繰り返し行った結果、商品がつぶれずに7日程度は安定した状態で概ね良好な品質を保つことが出来ると判明した。



◆申請事業者◆
・餅工房むらかみ
昭和32年に食品、雑貨店として設立。昭和45年から餅菓子を製造販売している。店舗兼工場は、鶯宿温泉にある。従業員1名。

商工会のサポート — 雫石商工会 —

今回の補助事業は、小型真空包装機を導入し、商品の賞味期限の長期化を図る取り組みでしたが、これには継続的な商品開発が必要だと考えます。

今後は、商品のさらなる品質向上と新商品の開発のための情報提供や相談等の支援を続けて行きます。

◆雫石商工会
岩手県岩手郡雫石町中町7-4
☎019-692-3321

品質向上と
新商品の開発に取組
▼本事業で、真空パック化に適する商品と、既存の状態新たな工夫を加えて商品化する商品に分別する目的がたちました。今後は、商品の品質向上と新商品の開発に取り組んでいきたいです。

県内全域へ
新たな販路拡大！
▼現在の販路は、雫石町内の卸小売が中心でしたが、真空パック化により賞味期限の長期化を図り品質の安定向上に目的が立ちました。これにより今後、岩手県内全域への新たな販路拡大に努め、1年後の売上5%増、3年後の売上10%を目指したいと思えます。今後も新商品の開発等を進めて行きたいです。

事業者の
声

13

市の特産イワナを使った生ふりかけの開発とホームページ開設

■工房 Pulcini(飲食店)ー滝沢市商工会ー

▼滝沢市の特産イワナの内臓だけをとり除き、頭や骨まで

事業内容

▼市の特産であるイワナは、塩焼き以外の加工方法はあまりなかった上に、イベントでしか消費されることがなかった。事業ではイワナをふりかけとして加工し、普段の食生活に落とし込み、ご飯のお供として利用していただくことでイワナの消費拡大を図る。

背景



食べられるように加工し、その他に滝沢市産の大根、リンゴの規格外品を加工し、しっとりタイプのふりかけを製造・販売した。それと共に、滝沢市の新しいコメの品種「きらほ」を持ちやすい筒型の容器に同梱し、新たな滝沢市の土産品として提案した。



◆申請事業者◆
・工房 Pulcini
平成26年6月に開業。開業する前までの15年の調理経験を活かし地域に根ざす弁当屋を目指している。

支援機関のサポート ー滝沢市商工会ー

今回の補助事業は、滝沢市の特産品である「いわな」と農産物のブランド化を図るため「生ふりかけ」を商品開発し、アレルギーで悩んでいる子育て世代へ情報発信する取組であり、経営力向上に繋がる事業だと考えます。

今後も定期巡回し、販路開拓などの情報提供や相談支援など、伴走型支援を行っていきます。

◆滝沢市商工会
岩手県滝沢市鶴飼御庭 92-3
☎019-684-6123

事業者の
声

2日間で
300個ほどの注文

▼弁当を購入頂いたお客様に対し、試食を実施し、比較的高評価をいただきました。その後口コミにより新規の顧客もでき、2日間で300個ほどの注文と併せてオーダブル注文もいただきました。

市の知名度アップや
当社のブランド化に

▼今後は、このふりかけでコメの消費拡大を図り、生ふりかけを全国に発信・販売することにより、滝沢市の知名度アップや当社のブランド化を目指したいです。

さらに新たなお土産品として、アンテナショップ、ネット販売等での販路開拓を行い、新規顧客確保や売上増加に繋げていきたいと思っています。

14

英語版カタログ作成による海外メーカー取引先開拓事業

■有限会社プロフィット(金属製品製造業)ー平泉商工会ー

背景

▼新技術を習得したことで医療機器製造分野への進出が可能になり、新たな取引先を開拓するため大規模展示会に出展してきたが、弊社の加工技術や製品を海外メーカー担当者が一目で理解できうるための媒体がなかったことから、せっかくの技術をアピールできていなかった。

事業内容

▼加工技術や製品を海外メーカー担当者に理解していただく



くための媒体として「英語版カタログ」を作成した。医療機器関連市場は海外メーカーが先行しているが、その海外メーカーが近年日本の精密加工技術に注目してきているといわれており、この好機を捉えることが不可欠であると考えていたので、今回の「英語版カタログ」により、海外メーカーへ積極的にアプローチすることができた。



◆申請事業者◆
・有限会社プロフィット
昭和58年9月創業。多種少量での一貫生産や短納期対応を得意が得意。産学官連携による共同研究に取り組む。従業員10名。

支援機関のサポート ー平泉商工会ー

今回の支援先は前年に引き続きの採択事業者でした。前年度取り組んだ事業の結果から不足している部分が明確だったため、今回の事業も継続性があり非常に効果が高いものでありました。また、支援先は経営革新計画策定にも取り組み、無事に採択されましたので、更なる経営力向上のため継続的な伴走型支援を行っていきます。

◆平泉商工会
岩手県西磐井郡平泉町
平泉字志羅山 152-2
☎0191-46-3560

事業者の
声

新たな取引が成立！

▼英語版カタログを頒布した結果、早速、医療用イフサイエンス製品の受注製造、OEM製造を行っていた海外企業から問い合わせが入り、現在、技術的な打合せに入っている。また、国内においても新しく2社との取引が成立した。

経営の持続化へ！

▼弊社の樹脂加工技術は、医療関連検査機器の基幹部分の消耗品品の供給に大きく寄与できると共に、弊社の売上増加と製造要員の雇用にも大きな期待が持てるものであり、今後は海外メーカーとの取引実現に向け、弊社の加工技術を積極的にPRし、経営の持続化を図っていきます。

15 団体客の取込みと新メニュー開発でシニア層を開拓

■JUKE300(飲食店)ー前沢商工会ー

背景

▼これまで、結婚披露パーティーや子供会等の利用が無かったため、コーナーの改造やパーティーション利用で、団体客の取込みを行う。また、質の高いメニューを開発、周知を図るとともにシニア層向けドリンクを取り揃えるため冷蔵ショーケースを購入する。

事業内容

▼コーナーを畳に改造、パーティーションの設置と併せプライベート空間の演出で一体感



◆申請事業者◆
・JUKE300
県内でFC事業を展開している企業に就職。物販・飲食店等の運営ノウハウを学ぶ。当店は、平成23年2月開業、平成26年3月イオン前沢店内に2号店開店。



が醸成され、結婚披露パーティーや子供会等の団体客の取込みに成功した。シニア向けへの商品提供のため、冷蔵ショーケース購入と併せ新たに魚料理や干物等のメニューを開発し提供したところ、50代〜60代の顧客を中心に注文を受けている。

支援機関のサポート ー前沢商工会ー

当店はオール300円均一のユニークな飲食店として開業。当初は、若年層に支持され、成長とともにシニア層へと拡大しています。

当会では、創業前から事業計画、開業後は、税務・労務から多店舗化等の販売戦略等まで幅広い支援を行っており、今後も当店の成長を支え続けます。

◆前沢商工会
岩手県奥州市前沢区字
七日町裏95-2
☎0197-56-2105

事業者の 声

売上額、客単価
ともに増加！

▼前年同月で売上や客数の状況を比較すると、売上、客単価ともに増加しました。特に、客単価の伸びが大きく、中でもドリンク売上が顕著に伸びています。ドリンク売上は、粗利益率が高く、直接当店の所得向上につながる。

粗利益向上で
安定経営へ！
来客数は10%増
▼この事業をきっかけに、原価率の悪かった商品の価格を見直すことができました。注文数が改定前と変わらないままでも、結果的に粗利益向上につながる等、当店の安定経営に寄与しています。

16 新商品開発による新規顧客開拓と新たな地域経済活性化モデル構築

■有限会社丸和(食料小売業)ー釜石商工会議所ー

背景

▼震災から4年が経過して復興工事関連が終了後の流入人口の減少、人口の流失等により、数年後の三陸沿岸地域経済への不安は拭えない状況であり、地方の人口はさらに減少することは間違いなく、地域内の商圏はもはや限界にきている。こうした中で、自らの新しい収益の柱となる事業を確立するとともに、自店の利益の追求のみならず、他の地域の飲食店と連携した新たな事業モデルに喫緊に取り組みむ必要性があった。

事業内容

▼補助事業として釜石や大船渡地域の飲食店(シェフ)とコラボし『シェフズ弁当』に新たに取り組んだ。開発したシェフズ弁当は、市内約5,000世帯、企業約1,500社にチラシやDMで案内を行った。協力飲食店は補助事業期間中15事業所・22×



◆申請事業者◆
優丸和
昭和59年創業。当初は燃料・資材の卸売業だったが、買い物難民対策のミニスーパーや弁当の製造販売等を実施。従業員4名。

二ユーまで拡大した。手軽に注文ができようスマホ対応アプリも開発しシェフズ弁当の宣伝促進も併せて図った。さらに、市内各所において、弁当試食会を行い、若者から高齢者まで幅広い意見を収集し今後のメニューの改善に繋げた。これらの結果全体での売上が15%向上した

支援機関のサポート ー釜石商工会議所ー

今回の補助事業は、新商品開発を通じて、新規顧客を増加させる取り組みでした。こうした取り組みを定着させるためには、継続的に事業を行うことが必要だと考えております。

広告の効果を分析しながら、リピート率の向上につなげるため、今後も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いきます。

◆釜石商工会議所
岩手県釜石市只越町 1-4-4
☎0193-22-2434

事業者の 声

新たな商品開発を通じて
地域活性化を！

▼シェフズ弁当は、各地域に埋もれている潜在的な食材や産品等を掘り起こし『弁当』を提供する形で地域のシェフに商品開発をしてもらい販売する取組です。この事業を通じて、地域の食、シェフのPR活動を行い、

最終的には地域の各飲食店に来店していただく仕組みを作る新たな地域活性化モデルを目指しています。当社で培ってきた経験や配送体制、スタッフのノウハウなどを全て活かし、各飲食店(シェフズ弁当)と協力しながら、ラグビーW杯などの今後の機会を通じて流入人口を促進するとともに、地域の『食』を新たなターゲットとしてこれからも頑張っていきたいと思っています。

原材料の品質維持によるえごま商品の開発と販売促進

■有限会社アルバ(飲食料品卸売業)ー北上商工会議所ー

背景

▼少子化による人口減は畜産分野でも影響が広がっており加えてTPPによる影響で生産量・コスト面でも有利なアメリカ産やオーストラリア産との競争が避けられない状況のなか、現在契約取引である牧場や養豚農家との間での取引の拡大は容易ではなく、将来の安定的な収入源の確保を目指し、現在売上の1%程度のえごま製品の新商品開発と販路拡大が急務であった。

事業内容

▼市場には安価な中国産も流通していますが、安全安心な美味しい国産のえごま商品を望む声は多く、特に若い女性や母親からのサブリではなく食品としての要望は増えています。えごま残渣は香りも良くαリノレン酸を多く含むのでおり食品としての価値は十分にあるものの酸化しやすい欠点がありました。そこで、



搾油後のえごま残渣を消毒・乾燥・粉碎した『えごま粉末』を冷凍冷蔵庫で保管し、『えごま葉粉末』も製造するとともに、小麦粉を一切使用しないえごま粉やえごま葉粉を入れた米粉パスタを商品化し、パンフレットの作成を行いました。また、栽培は地元の障がい者施設と連携して実施しました。

◆申請事業者◆

・(有)アルバ
平成13年5月創業。県内牧場及び養豚農家への食肉及び飼料のほか栽培から加工販売まで一貫した自社オリジナルのえごま製品を販売。従業員2名。

支援機関のサポート ー北上商工会議所ー

ターゲットを明確にした健康志向・アレルギー対応商品を開発したことで各分野に認知されてきております。引き続き、販路開拓・拡大のための商談会等の情報提供していくほか、新商品の開発・PRなどを継続的に支援していきます。

◆北上商工会議所
岩手県北上市青柳町 2丁目1-8
☎0197-65-4211

事業者の 声

小麦アレルギーで
悩む方にも！

▼健康のための商品は適性で効果的な文言が難しく時間がかったが、米粉パスタの商品化は小麦アレルギーの方々に特に喜ばれており、アレルギーを心配している人の多さに驚いています。

売上増加だけでなく
地域との連携も！

▼補助事業の活用で食品業界の基本である品質の維持に取り組むことができ、新商品を開発できた。また、広範囲での販路開拓により売上の増加に繋がった。また、障がい者施設との取組は障がい者が働きやすいように工夫することで共存共栄が可能であることも実感し、今後の規模拡大と一緒に取り組めることを強く感じました。

CVTミッションに特化した販売拡大と売上増強

■有限会社丸福自動車(輸送用機械器具製造業)ー北上商工会議所ー

背景

▼弊社は、昭和42年の創業以来、特にミッションにおいては全国でもトップクラスの点検・整備技術を有しており、従業員には全国自動車整備技術競技会3位や敢闘賞を入賞するなど高いレベルにあるものの、取引先は大口が中心で小口の車検整備などは減少傾向にあることから、少子化により市場全体が縮小傾向にあるなか、質の高い整備の提供による客単価の向上等への対応が課題となっていた。

事業内容

▼現在の自動車はCVTミッションが主流であり、当社は2005年に他社に先駆けてCVTミッションの再生技術の開発を行うなど業界でいち早く成功している。地域内ではこのような技術に対応した競合相手がないことから、CVTミッションによる売上を全体の80%まで高めると



もに、1台あたりの平均単価を約10%程度引き上げることを目標としたことで、作業効率の30%改善を目標としたレイアウト変更と販路拡大のためにインターネットやチラシによる積極的な営業展開するとともに社員2名が得意先を回り技術及び保証内容についての理解促進に努めるなど丁寧な営業活動を実施した。

◆申請事業者◆

・(有)丸福自動車
昭和42年4月創業自動車の分解・整備業としてCVTミッションの再生技術など全国でも高い技術を有する。従業員12名。

支援機関のサポート ー北上商工会議所ー

広告やインターネットでの拡散により、全国各地に特殊技術(CVTミッション再生)が周知されたことで、BtoBに限らず新規取引先が増えてきております。需要が増えたことによる雇用の確保などあらゆる場面において引き続き支援していきます。

◆北上商工会議所
岩手県北上市青柳町 2丁目1-8
☎0197-65-4211

事業者の 声

着実に営業の成果が！

▼既存の顧客に今まで以上に理解していただいた結果CVTミッションのリビルド商品の売上割合が約30%向上したほか、新規顧客の獲得では、インターネットや新聞掲載などを見たお客様からの依頼など、小口取引も徐々に増えてきました。

社員教育も含め今後も
サービスの向上を
目指します！

▼単に売上向上を目指すだけでなく、フロント業務の更なる対応力の向上や社員全員が一丸となって切磋琢磨しながら先進技術を身につけられるよう努力しつつ、お客様や取引先への素早い情報提供やコミュニケーションを大切にしながら事業を拡大していきたいと思えます。

タイ人観光客誘事業とメルマガ SNS 等による顧客囲い込み

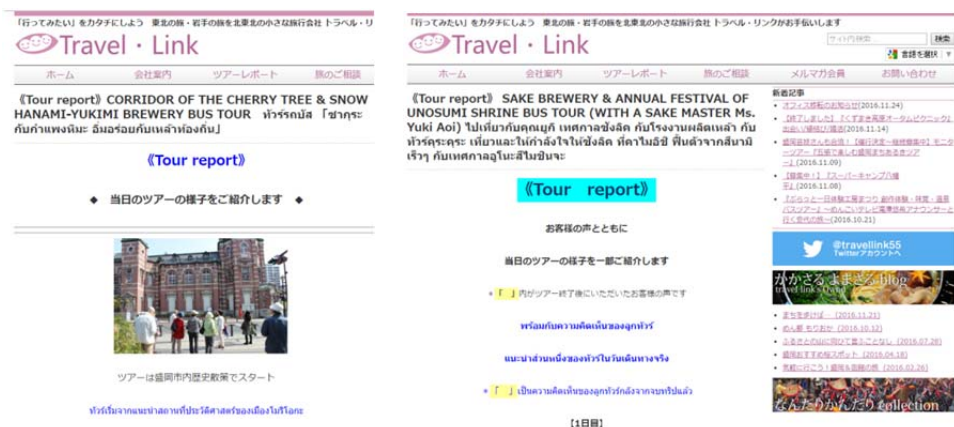
■トラベル・リンク株式会社(旅行業)ー盛岡商工会議所ー

背景

▼岩手県内で地元関係団体と連携したツアー実施に力を入れて商品販売をしているが、今後は県内のみならず、首都圏のお客様に対し、当社の認知度や知名度を上げることが重要課題と考えており、メルマガとホームページでの囲い込みを行うとともに、独自性があり、催行率の高い募集旅行商品を開発することが重要と考えている。

事業内容

▼タイの現地法人等向けのツアーパンフレットデータを作成したり、タイ現地法人や関連会社への直接営業の際のツールとして手拭いとクリアファイルのデザインを作成した。また、自社で取り扱う岩手ツアーへの興味を引き出すため、また実際のツアーの様子や自社の最新情報をリアルタイムで伝えるため、ホームページの多言語化とフェイスブック活用を行った。



◆申請事業者◆

・トラベル・リンク(株)

平成26年に盛岡市で着地型観光と訪日外国人旅行業を視野に旅行業を創業。旅をとおしたくさんのつながりで、お客様から心から満足していただくことを大切にしている。

支援機関のサポート

ー盛岡商工会議所ー

ビジネスチャンス創出を図り売上高を増やすため、広報・情報担当者向け講座の紹介、今後必要と思われる資金調達についてのアドバイス等を行いました。また、店主を講師に専門店ならではの知識や情報等を無料で教えてもらえる、当所主催の“知って得するもりおか街なかゼミナール”へも参加協力いただき、普段は気が付かない地元の魅力を発見するツアーも企画していただいております。

◆盛岡商工会議所
岩手県盛岡市清水町 14-12
☎019-624-5880

現地ニーズとのマッチングのヒントに
▼タイ富裕層をねらったの現地訪問含めた営業活動2回行い、東北岩手の市場性と現地ニーズのマッチングの仕方にヒントを得ることができました。今後現地法人と連携しながら実績を積み参りたいです。

事業者の声

情報発信継続へ！

▼フェイスブック広告が有効に働き、新たなお客様や遠方からのツアー申込つながりました。また、各団体・企業からもこまめな発信について評判が良く、新たな旅行受注へもつながるなど非常に有益でした。商品をアジア向けのフェイスブックへ紹介したいという思いがけない機会も得ました。今後はメルマガ登録を強化し、発信を継続していきたいと思っています。

体験型店舗による50代から60代の新規顧客の開拓

■有限会社柿澤電器(機械器具小売業)ー盛岡商工会議所ー

背景

▼現在のお客様は高齢の方が多く、年齢層の幅を広げることが課題。近年小規模の電器店が閉店してきていることから、今後自社の売りである「多様な面倒見」を望む方の需要はさらに増加する傾向にある。今までは口コミや紹介で顧客を増やしてきたが、今後店の認知度が上がれば、さらなる需要が見込まれる。

事業内容

▼まちゼミや「お客様の楽しみや発見」を創出するイベントとして店舗での体験セミナーを行ったり、ボスティングのためのチラシを2万枚作成したりした。チラシは、自社の強みである「お宅の困りごとへの対応」のよくある事例を絞り込み、スキルをパッケージ化して商品とした。また店舗内のトイレをバリアフリー化し、ファサードの整備を行った。



◆申請事業者◆

・有限会社柿澤電器

「街のでんき屋さん」として地区で50余年にわたり、個人のお客様を対象にきた家庭電気器具小売業。従業員2名。

支援機関のサポート

ー盛岡商工会議所ー

経営資源の洗い出し作業や販促策の立案・計数計画の作成において支援を行いました。自社の強み、周辺地域の顧客動向がしっかりと分析された事で、実現可能性・期待効果が高い計画の作成ができました。少ない従業員でも取り組み内容を明確にして実行する点、新規顧客対策・購入促進対策とそれぞれに販促策を用意した点が着実に成果へと繋がり、良い参考事例になるであろうと感じました。

◆盛岡商工会議所
岩手県盛岡市清水町 14-12
☎019-624-5880

事業者の声

問合せ数30%増！

▼チラシ配布日より電話問合せ数が通常の30%増加し、そのうち約80%が新規の方からでした。チラシを壁に貼り付けている方もいて、手元サイズで作成した効果があったと考えます。また、配布地域の選択にも手応えを感じました。

セミナーが店舗宣伝の手段に！

▼店舗での体験セミナーを継続して行った結果、新たな固定客ができ、高付加価値商品の注文がありました。また「まちゼミ」がきっかけで、本セミナーにも参加するお客様ができ、相乗効果となりました。DMの定期的発送で顧客からの連絡も増え、店舗での体験セミナーが新たな店舗宣伝の手段として確立できました。

21

除雪機夏季お預かりサービスのPR 事業

■有限会社エコー機器販売(機械器具小売販売業)―花巻商工会議所―

背景

▼集落営農等農業の規模拡大に伴う家戸数の減少や、県道バイパス工事の完成により交通量が激減し飛び込み客数に影響が出るなど農機具の販売が減っている一方、売上が増えている除雪機等の夏場の保管やメンテナンスなどのニーズへの対応が課題であった。

事業内容

▼機器販売に付随する新たな保管、メンテナンスなどサービス事業を開始するにあたり、顧客管理ソフトを導入し地元紙への折り込み広告やDMチラシの郵送、HPへの掲載のほか、大型のパネル看板を設置した。看板により視認性が向上したほか、修理や来年度の保管について問合せがあり、今後の売上拡大が見込まれる。



◆申請事業者◆

・(有)エコー機器販売
昭和48年4月、小型農業機械の販売修理店として設立。除雪機、動力散布噴霧機、草刈機などを販売。従業員3名。

支援機関のサポート

―花巻商工会議所―

除雪機の預りとメンテナンスをセットにした新たなサービスの企画をお聞きし、ユニークである上、現在ある経営資源を活用した取組みであり、費用対効果が高いものと確信しました。事業計画作成にあたっては、具体的な事業化とプロモーション戦略についてのアドバイスを行いました。爆発的ではないですが着実な成果をあげられています。

◆花巻商工会議所

岩手県花巻市花城 10-27
☎0198-23-3381

事業者の 声

広報の効果に期待！

▼既存の販路から除雪機夏季預かりサービス・複合店(農機販売・酒類販売)を打ち出すことで経営の安定を図ることに取り組みました。内容の検討を重ね、ややスタート時期が遅れたが広報の効果は確実にでてくると期待しています。

今後も広報を強化しサービスを充実します！

▼チラシ・ホームページの作成で従業員や作成に係った方々と一体感ができ、チームとして自社の商品・サービスの見直し等ができました。補助事業終了後も引き続き効果的な広報宣伝活動の強化に取り組みながら専門店ならではのプロの視点とホームセンター等では出来ない細かいサービスの提供を行っていきます。

22

花巻の特産品を使った洋菓子2点の開発

■株式会社かな(食料品製造業)―花巻商工会議所―

背景

▼平成25年の創業以来、地元食材を活用した惣菜などを提供し順調に売上を伸ばしていたが、働き盛りの女性や一人暮らしの高齢者の食生活の変化や、若年層にも米文化を受け入れて貰えるような新たなメニューの開発などを通じて地域でのシェアを伸ばしていくことが課題であった。

事業内容

▼自家栽培のぶどうや近隣農家から調達した原料をふんだんに使用した新しい洋菓子を地元の人気ケーキ店の指導を受けながら試作し市民からの評価を受けるとともに、作業効率やリスク回避の観点から急速冷却機を導入した。専門家の指導等により、原材料の特性を活かした製品に仕上げることであったほか、商品のコストダウンをはかることができた。



◆申請事業者◆

・(株)株式会社かな
平成25年2月に創業。地元産直施設などを中心に、手作りの惣菜やもち、ドーナツなどを提供。従業員1名。

支援機関のサポート

―花巻商工会議所―

岩手県花巻市ならではの雑穀を使った洋菓子の開発と言う事で大変興味を持ちました。設備投資も含め、「高級感のある新しい花巻のブランドになりうる商品を作りたい」と、目標をはっきりしていたので即チャレンジ出来る地域貢献度の高い事業計画書が出来ました。その結果、「地産地消」の魅力ある洋菓子が完成しました。今後は、地域に愛される商品に成長するよう、販路拡大や地域の活性化に結び付くお手伝いをしていきたいと思っています。

◆花巻商工会議所

岩手県花巻市花城 10-27
☎0198-23-3381

事業者の 声

商品提案力の向上にも寄与！

▼洋菓子の新商品開発を通じて、今後地元の土産品としてアプローチする予定の温泉等へ自信を持って提供できる技術をも身につけることができました。また、プラスチックの導入で在庫品を気にせず営業することができ

るようになりました。

社内体制の確立と販路の開拓に今後も努力していきます！

▼新商品製造の新たな取り組み導入により、社内の役割分担を再検討し、効率良い作業体制を構築してゆく必要があります。今後今も回指導を受けた専門家からは引き続き指導を頂き、地域ブランドとして確固たる商品に仕上げ、販路をひろめていきたいと思っています。

新商品開発と広告活動等によるカフェタイムの売上増加事業

■レストランエルミタージュ(飲食業)ー奥州商工会議所ー

背景

▼1983年の創業以来、地元の老舗レストランとして営業。現料理長はフランスの二つ星レストランでシェフ・パティシエを任された腕前だが、「高級店・食事をする所」といったイメージが強く、ランチ後に美味しいデザートと珈琲でのカフェタイムを楽しみたい地元のニーズに対応できていないのが課題だった。

事業内容

▼カフェタイム向けにデザートとしてアイスクリームやケーキの新商品を開発すると



◆申請事業者◆

・レストランエルミタージュ
昭和58年創業。地元新鮮野菜や肉魚を使った手作りの質の高い欧風料理を幅広く提供。こだわりの自家製デザートは常時15種類以上。従業員1名。



新商品として提供したアイスクリーム

もに、お得感が得られるセットメニューを導入。チラシのボスティングやインターネットを活用した広告のほか、デザートが客席から見えるようディスプレイの工夫を実施。新商品の効果などもあり、夏場は予想以上の集客に成功し、目標としていた売上の増加を達成できた。

支援機関のサポート

ー奥州商工会議所ー

今回の補助事業は平日のアイドルタイムの来店者を増加させる取り組みでしたが、こうした取組を定着させるためには、継続的な販路開拓が必要だと考えております。

広告の効果を分析しながら、リピート率の向上につなげるため、今後も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いきます。

◆奥州商工会議所
岩手県奥州市水沢区東町4
☎0197-24-3141

事業者の
声

集客等に大きな効果！

▼カフェタイムの売上を確保すると共に、店自体の知名度を上げる効果も出て、問合せや予約なども増えるなどランチやディナーでの集客増加にも繋がりました。補助金を活用してこれまで躊躇していた事業に積極的に取り組むことができました。

予想以上の集客に対応できないこともあり、新たに席数も増やしました。

新たな要望も発掘！

▼カフェタイムに来店された特にサラリーマンの方からの要望でカレーの販売を始めたところ評判も良く、「持ち帰り」や「お歳暮などの贈答用の商品化」といった新たな要望も受けるようになりました。今後もこうしたお客様の声に耳を傾けながら親しみやすい店として営業をしていきます。