

こだわりは地産地消の家造り



工場内に並ぶ木材は、自社所有の豊根村の山から切り出し、自社工場で加工するため、コストも削減できる

株式会社明城

住所／安城市城ヶ入町団戸173-16
業種／木造建築工事業
従業員数／20名



榊原 勝己さん

国産の無垢材で造る
木造住宅にこだわる
榊原勝己社長。
地元と木材への思いは
熱い

お客様の疑問に応える広報ツールの制作

愛知県安城市にある株式会社明城は、木造住宅専門メーカー。自社が所有する愛知県豊根村の山から切り出した木材を使うことで経費をカットし、国産の無垢材の家を値打ちに提供している。

岐路は11年前。正社員の大工を抱え、建築技術に定評はあったが、受注の減少に限界を感じていた榊原勝己社長は、大手メーカーに勝てるものは何か考えた。そこで思い至ったのは、工期やコストがかかる伝統工法の木造住宅に特化することだった。早速、自社が得意とする自然素材の加工技術を活かし、新木造工法の開発に着手した。県や大学の協力を仰ぎ、約6年かけて「化粧パネル工法」「オプリーク工法」「土壁パネル工法」「両面真壁仕上げ工法」の開発に成功。建前から55日で完成する木造住宅と低価格を実現した。

展示場を兼ねた実験棟を作り、高品質・低価格の住宅を提供する体制は整ったものの、告知力が弱く、なかなか受注に結び付かない。ホームページを開設したところ、問い合わせや資料請求に対応するための「資料」が無いことに気づいた。地元の商工会議所に相談し独自のパンフレットを作成することに。独自工法や無垢材の良さを伝えるだけでなく、家造りに対するこだわりも随所に盛り込んだ。自身もたき上げの大工の榊原社長の熱い思いが伝わる資料兼広報ツールが完成した。



二村 康輝さん

安城商工会議所
商工業振興グループ主査

商工会議所の支援担当者から

常に安全で新しい工法を求めて、研究開発に取り組んでいる榊原社長。研究成果はデータ化し、しっかり論理的な裏付けもとっています。明るく誠実で、顧客の信頼も厚い。無垢材を使った家造りに大工は欠かせないが、同社の大工は全て正社員。働く意欲のある若い人を社員採用し、大工の育成に積極的に取り組むなど、地域にも貢献しています。同社の取り組みを広く知ってもらうための広報ツール作りを支援しました。

地元の農産物でまちを活性化



八開地区特産のレンコン「備中」や愛知県オリジナル品種のイチゴ「ゆめのか」、切り花など、地元の新鮮な農産物が並ぶ店内

株式会社あいさいか

住所／愛西市鶴多須町寺浦81-1
業種／各種食品小売業
従業員数(正社員)／1名



吉川 靖雄さん

「地元農産物の販路拡大と農家の育成拠点として、地域の活性化に貢献していきたい」と語る吉川靖雄社長

広告実施でより多くの地元の人に存在をPR

場所は、愛知県愛西市の北部に位置する旧八開村。地元小売店の相次ぐ閉店で、買い物に困っていた住民の状況改善と地域活性化のために、平成21年11月、地元の有志3人が産直所を立ち上げた。共同経営者でもある吉川靖雄代表、田中秀彦専務、富田喜八郎常務は、それぞれ地元で農業や建設業、市議会に従事してきた経歴を持ち、その経験を店づくりに生かしている。特産のレンコンやイチゴを中心に、愛西市近郊産の新鮮野菜と花を販売することから、店名は「あいさいか」。地元住民や小規模農家にとって貴重な店舗だ。

地元を受け入れられ、開店から3年は売上も順調だったが、4年目に入ると伸び悩んだ。愛西市全体における認知度の低さなど、懸念材料を地元商工会に相談すると、市民に店の存在を知ってもらうための「販売促進事業」を提案された。そこで、チラシの作成と『広報あいさい』への広告掲載、愛西市巡回バスの車体広告を実施することに。加えて、店内に新商品コーナーを設け、集客を図った。すると、じわじわと新規客が増え、広告の効果を実感。「ここで生まれた者として、地元農家の出荷を増やし、多くのお客様に寄っていただいて町を活性化していきたい。まだまだこれから」と話す吉川社長。高齢化が進む地元農家の育成の拠点の役割も担っていく意向だ。



春日井 孝幸さん

愛西市商工会
経営指導員

商工会の支援担当者から

チラシ、『広報あいさい』、愛西市巡回バスといった広告媒体を使うことで、市内の購買層に限らず、生産農家に対しても「あいさいか」の認知度を高めることができました。その結果、新たな来店客が増えただけでなく、地元農家に対しても新しい出荷所と認知されました。農家にとっては販路拡大につながり、高齢化によって先細りが心配される地元農家の6次産業化支援、地域の活性化に貢献しています。

強みを自覚し、販路拡大へ



展示会出展後、打ち合わせに来社する人も増加。社内に設けた展示室には、光によって多様な模様を映し出す金属板が並ぶ

株式会社美光技研

住所／美濃加茂市野笹町2-3-33
業種／金属加工
従業員数／7名



和田 幸大さん

経営計画を行うことで、
自社の状況を正確に分析し、
向かうべき方向を
検証できました

現状を社内共有し団結して展示会へ出展

スピン加工によって金属板に模様を描く技術に特化してきた「株式会社 美光技研」。他社にはない模様を次々に開発することで付加価値を高め、金属の質感で商品に高級感を加えたいと考える企業から注目を集めてきた。しかし、最小限の人員で技術を突き詰める中、自発的に営業を行えないという課題も。自社の技術をさらに広める効率的な手段を模索していた折に、商工会議所の補助金事業を知り、担当者に相談。すると、「展示会における出展補助事業を行っているので、出てみてはどうか」と勧められた。「少人数で多くの人へアピールができる展示会は、検討していたものの1つ。この機会に挑戦しようと決意した」と営業開発の和田幸大さんは語る。

補助金申請のため、商工会議所が行うセミナーに通いながら、経営計画書を作成。すると「文章化することで、自社の強みと弱みが明確に把握でき、新たな目標も見出せた」という。その上で、展示会に向けての展開を社内共有でき、新たな技術開発への意欲も向上。展示会当日は4日間で約1,000社が訪れ、その後1ヶ月半で20~30社が、見積もりや試作等の具体的な話へ進展している。「新たな分野からのオファーもあり、販路開拓はもちろん、さらなる技術開発にも繋がりそうだ」と、和田さんは今後の発展に意欲を見せた。



林 博行さん

美濃加茂商工会議所
中小企業相談所長

商工会議所の支援担当者から

金属・樹脂板への研磨加工と模様付けにおいて、独自の技術力を持つが、開発製品の提案や営業力が不足気味で、販路開拓が経営課題でした。今回、当所が出展料補助支援を行う、中部地区最大の異業種交流展示会への出展を勧め、展示品や新製品開発、展示ブースの演出等を共に考えて臨みました。期間中は社員全員で積極的に新分野・幅広い業種への提案、周知PRを行い、新規販路開拓に繋ぐことができました。

要望の検証から新事業を導入



妹さんと二人三脚でサロンを運営。顧客の年齢幅も広いいため、誰もがリラックスしてキレイになれる店を目指している

u'i (ウイ)

住所／加茂郡川辺町比久見1036-1
業種／美容室
従業員数／2名



渡辺 夏紀さん

この経験を基に、
カフェブースや
ネイルサロンの併設等、
新たな目標に
挑んでいきます

現状把握から挑んだ顧客満足とエリア拡大

「ウイ」は、老若男女問わず気軽に相談できる地元密着の店を目指し、昨年9月にオープンした。国産や安全性にこだわったオーガニックな薬剤を使用し、子育て世代の女性を中心に人気のサロンだ。開店時から「ヘアスタイルに留まらないトータル・ビューティアーを提供したい」と、1周年に向けて新メニューの導入を検討していたところ、補助金事業を知った。「すぐに説明を聞きに行き、補助金を機に、次のステップに進もうと決意。苦手なパソコン作業を担当の浅田さんにサポートしてもらいながら、経営計画に取りかかった」とオーナーの渡辺夏紀さんは振り返る。

申請に向けて経営計画書を作成するにあたり、顧客のニーズを再検証。その結果、当初はネイルカラーを新メニューにと考えていたが、まつ毛エクステへの要望が多いことに気付き、既存のまつ毛を痛めない技術と、安全性の高い純国産の接着剤を採用した。また補助金を利用して広告宣伝も積極的に行い、周辺市町村までターゲットエリアを拡大。ヒット数は少ないものの、1人の客が家族や友人を呼び、問い合わせも増えたという。「経営計画で改めて既存客と向き合え、さらに情報発信ができた。今後も持続的にメニューを増やし、内面と外見を磨いてもらえる場所にしたい」と渡辺オーナーは意気込みを語った。



浅田 敏之さん

川辺町商工会
経営指導員

商工会の支援担当者から

平成25年9月の創業時から経営支援を行っており、創業計画策定やホームページ作成など専門家を交えながら継続的に支援してきました。今回、小規模事業者持続化補助金申請にあたり、事業所とともに経営計画書を作成した事により、店の目標となる「トータルビューティアーサロン」に向けて具体的な計画ができたと思います。経営計画を作成した事により、事業主の明確な目標が持て、売上げ増加に繋がればと思います。

経営計画作成で目標が明確に



二輪、四輪自動車両方の整備ができる栗原モーターズ。自動車販売指定工場の認定を受けるため、工場の整備を進めている

栗原モーターズ

住所／鳥羽市安楽島町1222-50
業種／自動車販売・整備
従業員数／4名



栗原 康浩さん

指定工場の資格をとって
新しいことに
どんどんチャレンジして
いきたい

ワンナイト車検の実現で新たな需要取り込む

観光業と漁業が盛んな鳥羽で中古車販売、自動車整備を営む「栗原モーターズ」。地元顧客からのリピート率も高く、地域に欠かせない会社だ。

人口減の一方で過熱する競合との競争激化。三代目の栗原康浩さんは「このままでやっていけるのだろうか」と将来に不安を抱えていた。自動車整備、中古車仕入れ、書類業務など一人で多くの仕事を抱え込み、新しいことに手が回らない状況だったが、陸運支局に代わって工場内で車検をとることができる指定工場の認定を受ければ、業務が減り、新しいことに取り組めるという思いがあった。

商工会議所から持続化補助金の話聞き、経営計画の作成に取り組んだ。経営計画では指定工場の資格を取るための工場整備や観光客を対象にしたワンナイト車検の実現などを盛りこんだ。これまで日々仕事に追われ、明確な目標をつくることはなかったが、経営計画に取り組むことで売上数字などを見直すことができ、目標も明確に立てることができた。

現在は経営計画に基づき指定工場の認可を受けるため検査ラインなど工場の整備をしている最中。早ければ来春に認可を受ける予定。指定工場の認定を受けた後は、「ワンナイト車検の実現やセニアカーの販売、整備など新しいことにチャレンジしたい」と栗原さんは意欲を見せた。



小崎 則彦さん

鳥羽商工会議所
指導課課長

商工会議所の支援担当者から

鳥羽は観光地で年間500万人ほどの観光客がやってきて、そのうち宿泊客も200万人位います。少子高齢化で人口も減っていますが、これまであまりターゲットとしてこなかった観光客に目を向け、一晩で車検ができれば新たな需要を取り込めるのではと考えました。現在はまだ準備段階ですが、安定した利益を確保できるように色々な面でサポートしていきたいですね。

計画が形に 経営計画で実感



有限会社上野屋

住所／松阪市飯高町宮前1468-1
業種／こんにやく製造・卸
従業員数／16名



佐々木 幸太郎さん

商品ラインナップ拡充と
生産体制の整備を進め、
次のステップを
目指します

ユニークな商品とパッケージで見栄えのいいパッケージで県外の
販路開拓にも力を入れる上野屋。冬が出荷のピークを迎える

パッケージの刷新で新たな販路開拓狙う

1000m級の山々と川に囲まれた飯高の地で、産官学連携で開発された「黒にんにやく」や刺身に近い食感の「さしみこんにやく」などユニークな商品も扱うこんにやく製造・販売の上野屋。専務取締役の佐々木幸太郎さんはこんにやくという商材が競合との違いを出しにくく、どう差別化するか悩んでいた。

商工会に相談したところ、三重県出身のデザイナー丸川竜也氏を紹介され、「黒にんにやく」「さしみこんにやく」のパッケージ刷新に取り組んだ。丸川氏からは「女性の意見を取り入れるべき」とアドバイスを受け、女性従業員による女子会を開き、彼女らの意見も参考にしながらパッケージを決めた。パッケージ刷新後は、東京の商談会でも反応がよくなり、取扱店や売上も大幅に増え、目に見える効果があった。

次の展開を考えている時、商工会から持続化補助金の紹介を受け、経営計画の作成に取り組んだ。佐々木専務は「しっかり計画を立てればその方向に進むということがわかった」と経営計画作成の感想を語る。経営計画には自社ブランドイメージの統一による販路開拓などが盛り込まれ、定番商品のパッケージ刷新にも取り組んでいる。現在は前回同様、女性従業員の意見を取り入れながら検討しているところで、来春には決定する予定だ。



大和 修さん

松阪西部商工会
事務局長

商工会の支援担当者から

持続化補助金を活用すればパッケージで悩んでいるのを少しは解消できるだろうと思って勧めました。これまで意欲的に様々なことに挑戦されているので、経営計画も最初の段階からしっかりしたものができていました。佐々木専務は本当に勉強熱心。付き合いは長いですが、最近では教えられることも多くなってきました。一つ一つ段階を踏んで成長しているので、将来も楽しみです。

仏具修理の実績 ネットでPR



有限会社伝産工房

住所／高岡市木津1306-1
業種／銅器・神仏具の卸売と修理
従業員数／2名



松本 武文さん

インターネットを活用して
仏具修理の実績と
経験を伝えて
受注増を目指している

1982年の創業以来、仏具修理で実績を重ねてきた伝産工房。職人の技で以前の輝きを取り戻した仏具が顧客のもとに届けられる

仏具を大事にしたい／顧客ニーズに応える

銅器の街・高岡で仏具卸売を行う伝産工房は、仏具修理の豊富な経験と実績が仏壇店などの取引先から高く評価されている。同社の松本武文さんは「規模の小さな卸売は品ぞろえや価格の競争ではたちうちできない。特長を伸ばす必要性を感じ、修理事業に的を絞って取り組んできた」という。手掛けた修理は創業からの約30年で1万件を越す。2011年に「仏具修理ドットコム」というホームページや日々の修理作業を記録するブログを立ち上げてPRしてきたところ、インターネットを通じても発注が舞い込むようになった。14年11月、「小規模事業者持続化補助金」を活用してホームページをリニューアルし、新たな取引先の発掘につなげようとしている。

リニューアルに当たっては仏壇店などの事業者向けと、個人顧客向けのページを分け、それぞれが必要とするであろう情報を整理して盛り込んだ。事業者向けには多岐にわたる仏具の種類ごとに過去の修理実績を記載。一方の個人向けでは普段の手入れの仕方など役立つ知識も紹介している。

高度成長期にピークを迎えた仏壇仏具の販売は時代の変化で縮小傾向にあるが、「物があふれ、多くの商品がすぐに買い換えられる中でも、神仏具はみなさんが思い入れを持ち大事にしようとする商品」と松本さん。修理に対するニーズは今後も根強くあるとみる。また、修理を通じた取引が卸売にもつながると期待している。「修理という絞った領域をさらに掘り下げ、お客様から選ばれる会社を目指していきたい」

高岡商工会議所から

経営計画作成のセミナーなどにも積極的に参加されており経営改善への意識が高いです。卸売として長くやってきた知識と情報、ネットワークを生かし、必要な修理を見極めて対応できる職人に発注しています。そのコーディネート能力の高さに着目し、ホームページでアピールするように助言しました。銅器産業でも職人の高齢化が課題になっており、ものづくりの伝統と技術を次世代に受け継いでいくためにも今回のような市場開拓の取り組みを支援していきます。

販路拡大へ商談会でリサーチ



地元の魅力を発信するためにオリジナル商品を企画販売する善商。運営する観光案内所でブラウンラーメンなどを販売している

合同会社善商

住所／下新川郡入善町入膳3609-15
業種／飲食料品小売
従業員数／1名



松岡 直樹さん

ブラウンラーメンの
国外初進出が
台湾での県物産展。
「貴重な経験ができた」
と話す

カラーラーメン協設立／セット商品の販売開始

入善町商工会青年部出身の有志が経営する善商は、地域資源を生かした独自商品の企画販売などを行っている。故郷の魅力を広く発信するのが事業の大きな目的だ。

2009年に青年部50周年を記念して地元の味噌や海洋深層水などで製造した「入善ブラウンラーメン」が好評だったため合同会社を設立して事業化。その後、唐辛子を使ったレッドラーメンやジャンボスイカのサイダーを開発したほか、町のPRマスコット・ジャンボ〜ル三世のグッズ販売や観光案内所の運営も手掛ける。同社の松岡直樹さんは「面白そうなことなら、まずやってみようというチャレンジ精神と異業種のメンバーによるネットワークが強み」と話す。活発な活動が注目され、県内外からの視察やメディアの取材依頼が後を絶たない。

主力商品であるラーメンの販路拡大を目指し、14年に「小規模事業者持続化補助金」を活用して県内外で開かれた商談会やフードイベントに積極的に参加した。そこでリサーチを重ね、「色のラインアップが増えると贈答品としての価値が高まる」と判断。ブラックラーメンなどを扱う県内各団体に呼び掛けて富山県カラーラーメン協議会を設立し、12月に5色の詰め合わせを発売した。10月には台湾の百貨店で行われた富山県物産展にも参加した。北陸新幹線の開業を控え、これらの活動を今後の事業拡大につなげていく。



竹屋 敏貴さん

入善町商工会
経営指導員

商工会の支援担当者から

メンバーのみなさんは、生き生きと活動しており、町内外から注目を集めています。「入善町は元気だ」というイメージを広め、地域活性化に貢献しています。さまざまな面で好循環ができており、販路拡大によって経営が新たな段階へと進むことを期待。分かりやすい表現で事業計画をまとめるように若干の助言を行いました。メンバーが自らの本業のほうでも今回の補助金を活用するきっかけになったことも有意義でした。

店の特徴を分析し戦略を構築



米粉と米あめで手作りの「能登こめロール」。中のムースには、揚げ浜塩田の天然塩や能登大納言小豆など能登の食材が使われる

能登・和DINING SHO-TATSU

住所：珠洲市飯田町15-38

業種：飲食業

従業員数：1名



西川 幸彦さん

経営計画書を作成して明確な目標を持つことができた。長所を伸ばし、弱点を改善するのに大いに役立っている

テイクアウト型のロールケーキを販売

能登半島の突端にある珠洲市で、小洒落たモダンな雰囲気を漂わせる「能登・和DINING SHO-TATSU」。少子高齢化と過疎化が進む中、代表の西川幸彦さんは「経営を継続して安定させるにはどうすればいいか」と地元の商工会議所経営指導員に相談し、経営計画の策定を決めた。

その基礎データとして、それまで月単位だった売り上げの計算を毎日行い、客の性別や年代、住所、職業なども分析した。「何より店の強みと弱みを再認識できてよかった」と西川さんは振り返る。

まず、客からもらう料理への高い評価を背景に、ランチに新コースを設けて客単価のアップを図ることにした。また、曜日による客の波の影響を緩和し、売り上げ増につなげるため、コース料理で人気のロールケーキの商品化に着手した。

ロールケーキは、テイクアウト向けに冷凍しても風味が変わらないよう、素材の配合で試行錯誤が続いた。「砂糖を一切使わず、能登産の米粉と米あめで生地や生クリームを作ることにこだわった」と西川さん。

店自慢のプレミアムスイーツ「能登こめロール」としてパッケージデザインを依頼し、商品の魅力を伝えるリーフレットとホームページも作成している。当面は店頭販売を予定しているが、「将来的には通信販売で全国においしさを届けたい」と夢を膨らませている。



上田 裕行さん

珠洲商工会議所
経営指導員

商工会議所の支援担当者から

経営計画を立てる以前から、「ランチ分野を強化したい」というイメージは西川さんの中にもありました。一方、テイクアウト型商品は漠然としていたが、計画書づくりの過程でその重要性が認識できました。ちょうどデザートで出したロールケーキに、「家で食べたい」「人にあげたい」とのリクエストが相次ぎ方向性が定まりました。能登が育てた素材を研究し、商品開発にこぎつけた西川さんのお手伝いできてうれしいです。

情報発信の重要性を痛感



平成26年夏、10棟目の貸別荘として新築したログハウス。秋にはピザ窯も完成し、リゾートライフを満喫するソフトの充実も進む

有限会社中川商事

住所／羽咋郡志賀町高浜町ク32-3
業種／貸別荘業
従業員数／3名



中川 広紀さん

商工会のおかげで
経営計画書ができ
感謝している。情報発信力を
拡充することの重要性を
あらためて感じている

携帯端末で予約可能に／貸別荘の利用客が増加

マリレジャーやスポーツ、森林浴など、多彩なアウトドアライフを楽しめる志賀町。中川商事は、市内のリゾートエリアにある別荘地で、貸別荘「ハートランドヒルズin能登」10棟を運営している。

オーナーが手放した別荘を買い取り、天然温泉や研修室、バーベキュー場、カラオケ設備、ドッグランをはじめ、家族や友人、グループ、企業など幅広いニーズに対応できる個性的な施設の充実にも力を入ってきた。同時に、「近年、問い合わせが増えているスマートフォンやタブレットから予約もできるようにしたい」と地元商工会に相談し、情報発信の強化を経営計画の柱に据えた。

それに基づいてホームページを全面リニューアルし、携帯端末からアクセスしやすい環境を整備した。さらに、貸別荘の魅力を紹介するリーフレットを5万部作成し、近郊の公共施設や道の駅を中心に配布して知名度のアップに取り組んでいる。

その効果は、ゲスト数の増加となって表れている。これまで年間約8千人だった利用客が平成26年は約20%増の見通しで、取締役の中川広紀さんは「関東エリアは利用客全体のまだ10%程度で、27年3月開業の北陸新幹線を追い風に、志賀町の魅力を多くの人に知ってもらい、一人でも多くのリピーターをつくっていききたい」と目を輝かせている。



中田 明さん

志賀町商工会
経営支援課長

商工会の支援担当者から

「ハートランドヒルズin能登」は、既存の旅行商品では満足できない家族や団体などをメインターゲットに、魅力ある施設づくりとリゾートの楽しみ方を提案しています。今回、情報発信力を高めた効果が出ていることは、経営計画書の作成からかかったものとして一番の喜びです。ホームページでは市内の飲食店や施設も紹介しており、貸別荘の利用客増が地域のにぎわい創出にもつながることを期待したいと思います。