

創業応援事業 No. 1

## Lagom

### 企業データ

【実施場所】村上市下鍛冶屋 653-7

【代表者】船山 早苗



### 補助金活用事例の概要

【事業名】 美容室の開設

【概 要】 市外から I ターンし、美容室「Lagom」を開設。本事業では美容室を開業するにあたり必要となるシャンプーチェア、セット椅子などの機械装置等の購入を実施。

### 事業効果及び経過状況（回答時点の内容）

【実 績】 チラシ、ネット、商工会様や友達、家族、親戚など周りの協力があり、お客様が来て下さった。

### 【経過状況など】

お客様からの意見など	お客様にもゆったりして頂き、喜んで頂いている。
現在の業況と課題	予約の入らない日を無くしていく。

### 【今後について】

売上目標数値	10%増
売上向上のためのプラン	更に自身の技術向上、広告、SNS などを使いお知らせしていく

創業応援事業 No. 2

## あおぞら整体院 ハル

### 企業データ

【実施場所】村上市田端町 13-36 宝ビル 1 階

【代表者】工藤 佳子

### 補助金活用事例の概要



【事業名】 整体院の開設

**【概 要】** 市外から U ターンし、空き店舗を活用して整体院「あおぞら整体院ハル」を開設。本事業では HP や看板の作成と、施術に必要なベッドなどの機械設備等の購入を実施。

### 事業効果及び経過状況（回答時点の内容）

**【実 績】** 開業当初は集客できたが、その後の広報誌や情報誌への掲載効果もいまいちだった。理由としては、根本改善への取り組みをアピールしきれていたため、継続して通う方が少なく 1 回 2 回の施術で痛みが取れ、満足されてしまい次に繋げられなかった。また、まだ周知が不足しており宣伝不足もあった。

### 【経過状況など】

お客様からの意見など	売上状況は目標に大きく届かず現在も苦戦中である。 客層は 20 代～80 代の女性に幅広くご利用いただいており、不調改善もみられる。 不調改善した方や固定顧客からの口コミも広がりつつあるが『今すぐ』の必要性が薄い業種でもあり、なかなか次の集客に繋がっていない。
現在の業況と課題	重複するが、業況は厳しい。まだまだ集客につながるだけの周知が足りないと思う。 また痛みや不調で来る顧客に対し、根本改善に取り組んで貰えるだけの力量不足を感じる。周知活動とスキルアップが必須だと考える。

### 【今後について】

売上目標数値	30%増
売上向上のためのプラン	<ul style="list-style-type: none"> <li>周知活動の継続（ポスティング、営業、イベント出店、SNS での情報発信、スポーツクラブへの営業）</li> <li>スキルアップ（現在取り組んでいるセミナーへの参加継続）</li> <li>自社イベント（女性をターゲットにして、美容関係の店舗とコラボイベント、集客が安定してきたら少人数レッスン）</li> </ul>

創業応援事業 No. 3

## 伐刈 BAKAL

### 企業データ

【実施場所】村上市塩谷 1184

【代表者】田村 勝也



### 補助金活用事例の概要

【事業名】造園業の開設

**【概 要】** 造園業「伐刈 BAKAL」を開設。本事業では庭木の伐採や選定を行うためのチェンソー、エンジンブロア等の機械装置等の購入を実施。

### 事業効果及び経過状況（回答時点の内容）

**【実 績】** 創業応援補助金の活用により刈払い機、チェンソー、エンジンブロア等を購入したことにより機械等を使用した依頼を受けることができるようになり、創業当初から企業からの依頼がいくつかあったこと。またエンジンブロアを使用することにより造園における切屑や葉などの片付け作業も効率的に行えたことにより、売上が事業計画で見込んだ額の約1.5倍の額を決算時に計上することが出来た。

### 【経過状況など】

お客様からの意見など	創業当初から数社の取引会社から依頼を頂き、信頼を得て来年度以降も継続して取引させて頂く事となった。また、常用単価の増額のお話も頂いている。個人の顧客からは「もう高齢で庭の手入れができない、庭の整理がしたい」等の意向もあり、取引会社を通し作業させていただいた。今年度は売上がり初期の計画と比較し決算時には約1.5倍の額を計上することが出来たので初年度としては及第点というところ。
現在の業況と課題	夏季から秋季にかけては刈払い、伐採、剪定等により計画以上に売上があったが、冬季には暖冬小雪の為、除雪作業が少なく売上は見込めなかった。また、燃料費高騰、庭木伐採や剪定した枝葉等の処理代の高騰など経費が思いのほか掛かっている状態。課題として春季、冬季の仕事の確保、個人の顧客獲得があげられる。しかし個人の顧客からの依頼はいまのところ少なめだが高齢化により需要は高いと思われる。

### 【今後について】

売上目標数値	20%増
売上向上のためのプラン	口コミによる宣伝、チラシ制作、配布、取引先からの紹介

## 創業応援事業 No. 4

## 味道楽 玄之助

## 企業データ

【実施場所】村上市山居町二丁目 4-13

【代表者】小池 さとみ

## 補助金活用事例の概要



【事業名】飲食店の開設

【概要】飲食業での実務経験を活かし、飲食店「味道楽 玄之助」を開設。本事業では店舗の内装工事や電気工事を実施。

## 事業効果及び経過状況（回答時点の内容）

【実績】当初の予定ではランチを行っていたが、ワンオペの関係で夜だけの営業に切り替えた。営業に、メリハリがついて、売上の増加につながった。

## 【経過状況など】

お客様からの意見など	お客様からの、口コミで来客が安定している。
現在の業況と課題	<ul style="list-style-type: none"><li>女性客が多い</li><li>顧客の要望に応えるのが大変な面もある</li><li>税務上(消費税)の負担</li></ul>

## 【今後について】

売上目標数値	110%増
売上向上のためのプラン	価格の改定など

創業応援事業 No. 5

## スナック Moon Light

### 企業データ

【実施場所】 村上市村上市山居町一丁目 4-29

TMビル 2 F

【代表者】 小田 友美



### 補助金活用事例の概要

【事業名】 飲食店（スナック）の開設

【概 要】 飲食業での実務経験を活かし、飲食店「スナック Moon Light」を開設。本事業では店舗のクロスや床の張替えなど内装工事を実施。

### 事業効果及び経過状況（回答時点の内容）

【実 績】 オープン前にお客様をご招待したので、応援してくださるお客様が来店してくれた。

### 【経過状況など】

お客様からの意見など	会社の社長さまや今までのお客様や色々な方に来店していただいた。
現在の業況と課題	今は週末のお客様は普通に入るようになっているが、村上市もまだインフルエンザ・コロナなど流行している為、平日のお客様はその時によってかわる。

### 【今後について】

売上目標数値	30%増
売上向上のためのプラン	空気清浄機などを導入して インスタグラムなどを活用し営業していきたいと思う。

## 創業応援事業 No. 6

## nailsalon ironite

## 企業データ

【実施場所】村上市七湊 1448

【代表者】新井田 友紀



## 補助金活用事例の概要

【事業名】ネイルサロンの開設

**【概 要】** 主にジェルネイルの施術をおこなう「nailsalon ironite」を開設。本事業では店舗内にトイレ手洗い場やミニキッチンの設置工事のほか、店舗ロゴ等の作成を実施。

## 事業効果及び経過状況（回答時点の内容）

**【実 績】** 店舗として自宅を増築し、ネイルサロンとわかるようお店のロゴを作成したことによりお客様への認知度が広がった。

開業から、お客様同士のコミュニティや、Instagramでの投稿をきっかけに徐々に顧客が増えている。  
単価を事業計画の時より高めに設定したので、1日の予想施術人数が計画と変わらなくても売上高は増えた。

## 【経過状況など】

お客様からの意見など	売上は月々変動はあるものの、だいたい月20人ほどの施術をさせていただけている。 顧客層は20代から50代の平日休みの取れるお客様にご来店いただいている。 今まで新潟までネイルに通っていた方も、近くにサロンがあって助かると通ってくださる方がいる。 チェーン店では施術中、人の視線などが気になったり、体勢が辛かったりしたが、個人サロンだとゆっくり施術を受けられて嬉しいなどの意見をいただいた。
現在の業況と課題	ジェルネイルは3週間から5週間程でのお付け替えなので、月に1度ご来店のお客様が安定している。また、普段はジェルネイルができない方も、ライブやイベントに行くためのネイルチップのオーダーも月に数件いただいている。日曜日祝日営業をしていないので、平日に来れないというお客様には対応できていないのが課題。

## 【今後について】

売上目標数値	10%増
売上向上のためのプラン	物販をあまり行っていないので、お客様のニーズに合わせた商品を取り揃えていく。 ネイル施術+ケアのセット販売等行っていく。 オーダーネイルチップだけでなく、少し手に取りやすいお値段でアクセサリー感覚のネイルチップを店頭で販売していく。

創業応援事業 No. 7

## 晩酌屋

### 企業データ

【実施場所】村上市山居町 2-9-4

【代表者】目黒 友美

### 補助金活用事例の概要



【事業名】飲食店の開設

【概要】家庭料理、総菜を中心とした居酒屋「晩酌屋」を開設。本事業では店舗の内装工事のほか、地域新聞に広告掲載を実施。

### 事業効果及び経過状況（回答時点の内容）

【実績】団体客の利用が予定より多かった。

### 【経過状況など】

お客様からの意見など	おまかせメニューで品数の違う3種類のコースを用意し、お客様の要望に合わせて料理を提供できた。
現在の業況と課題	固定客を維持しつつ、新規のお客様にご来店いただけるようにしていきたい。

### 【今後について】

売上目標数値	10%増
売上向上のためのプラン	SNS等を活用し、宣伝活動をしていきたい。

## 創業応援事業 No. 8

## やまたく整骨院

## 企業データ

【実施場所】村上市田端町 10-10 龜井ビル 1 階

【代表者】山本 拓人

## 補助金活用事例の概要



【事業名】接骨院の開設

【概要】市外からUターンし、空き店舗を活用して接骨院「やまたく接骨院」を開設。本事業では店舗の改装工事やチラシの作成を実施。

## 事業効果及び経過状況（回答時点の内容）

【実績】2023年に開業し、目標売上額に対し、総売上額は61.5%の結果となった。数年間地元を離れていたため、予想以上に高齢化が進んでいたことに気づいた。今後の対策として高齢者の通院手段を検討する。現状は厳しいが、当院から近い駐車場を検討する。当院の情報発信が不足していたため、新規の患者様の取り組みが不十分であった。これに対し、SNSの情報発信、再度チラシを使った認知度の向上に努める。

## 【経過状況など】

お客様からの意見など	売上状況に対しては、先に述べた通り。 顧客の意見については、駐車場まで距離が離れているため改善して欲しい、次の予約の日時を忘れてしまうとの声があった。
現在の業況と課題	現在の業況に対しては、リピート率が想定していたよりも低い。 現状としては、70%である。 課題を挙げるにあたり、SNSでの次回予約のアナウンス、来院指導を徹底する。

## 【今後について】

売上目標数値	20%増
売上向上のためのプラン	新メニューの導入（産後骨盤矯正、EMS）の自由診療で売り上げを増加。 村上市の学生の積極的な来院指導を促す。 その為にも、直接伺って、挨拶回りをする。

創業応援事業 No. 9

## 村上韓国食堂 韓味

### 企業データ

【実施場所】村上市緑町四丁目 3-3

【代表者】佐藤 令

### 補助金活用事例の概要



【事業名】飲食店の開設

【概要】本場の韓国料理を提供する「村上韓国食堂 韓味」の開設。本事業では看板作成やクロス張替え、炊飯器の購入を実施。

### 事業効果及び経過状況（回答時点の内容）

【実績】認知度がまだ足りないかもしれない

#### 【経過状況など】

お客様からの意見など	老若男女問わず幅広くお客様が来店され、美味しいという声をいただくが、火を使うメニューが多い為、提供に時間がかかることがある。
現在の業況と課題	商品の提供を早くできるように考えている

#### 【今後について】

売上目標数値	20%増
売上向上のためのプラン	麺類の要望があるため、メニューに増やすことを検討する

創業応援事業 No. 11

## hair salon SOL (ヘアーサロン ソウ)

### 企業データ

【実施場所】村上市坂町 634 番 134 の 2

【代表者】相馬 和美

### 補助金活用事例の概要



【事業名】理容室の開設

**【概 要】** 空き店舗を活用し、理容室「hair salon SOL」を開設。本事業を活用し店舗の改修工事を実施。

### 事業効果及び経過状況（回答時点の内容）

**【実 績】** お客様に場所をうまく知らせることができていないため、お知らせはしたが、まだ足を運んでもらえていない。

#### 【経過状況など】

お客様からの意見など	*平日、シニア層(5名/日)を中心に売上を伸ばすことを目標としていたが結果としては到達しない日が多くかった。 *休日、カラー・パーマ、一般を中心に売上を伸ばすことを目標としていた。結果は、開店当初は10月は伸びがよく、11月、12月は目標よりは人数が少なかった。月の集客でみるとシニアが多かったが、カット・カラー・顔そりのフルコースの方の人数確保ができたため、そこまで悪くなかった。 *顧客層はシニアが多い。お客様の声を受けて、料金表示のボードを外壁に貼り、確認しやすくしたほかのぼり旗を営業中は立てるようにした
現在の業況と課題	1ヶ月の売上は大体平均的になってきていている。もう少し売上は伸ばしていきたい。現在、お客様との連絡手段が携帯電話のため、固定電話の備え付けを検討している。現在、2人体制でやっており、それぞれの携帯に連絡をしてもらっているため、どちらかが休んでも対応できるように体制を整えて、お客様の入りの偏りがないようにしたいと考えている。

#### 【今後について】

売上目標数値	5%増
売上向上のためのプラン	固定電話を4月に設置する予定。このことにより、お客様が連絡を取りやすくなることとナビなど場所を検索しやすくなる。 ホームページの開設も5月くらいに予定しており、ネットでも検索しやすくなるようにならうと考えている。 このことにより、情報発信(価格帯や、時期物でやっていることなど)をしやすくなる。

創業応援事業 No. 12

## 株式会社安心相続

### 企業データ

【実施場所】村上市三之町 9 番 38 号

【代表者】星野 未奈

### 株式会社 安心相続

会社名 株式会社 安心相続

代表取締役 星野 未奈

事業内容 相続の無料案内所の運営  
相続・終活関連サービスの提供  
相続情報サイトの運営

会社設立日 令和6年1月12日

所在地 新潟県村上市三之町9番38号

TEL 0254-62-7447

FAX 0254-62-7448

E-mail info@as-souzoku.com

会社HP <https://as-souzoku.com>



### 補助金活用事例の概要

【事業名】相続関係コンサルティング業の開設

【概要】空き店舗を活用し、相続に関する総合案内窓口として「(株)安心相続」を開設。本事業を活用し店舗の改裝工事を実施。

### 事業効果及び経過状況（回答時点の内容）

【実績】提携事業者の広告掲載やサイト作成依頼による売上が収益となった

### 経過状況など

お客様からの意見など	ネット検索からの相続や遺言に関する問い合わせが増えており、相談の需要を感じている。提携士業への紹介案件数も増えた。 提携事業者との協力体制も整いつつあり、提供できるサービスの幅も広がっている。
現在の業況と課題	現在は情報サイトからの問い合わせや相談が主となっており、来店による集客が出来ていない状況がある。 現在の建物外観では相続に関する相談や案内を受け付けていることが分かりにくいため、改裝工事を行い、来店による相談客数を増やす必要がある。

### 今後について

売上目標数値	100%増
売上向上のためのプラン	<ul style="list-style-type: none"><li>壁面看板や塗装で建物全体を看板効果の高い外観にすることで、相続の相談窓口として認識されるように改裝工事を行う</li><li>高齢者の方でも来店しやすいよう入口をバリアフリーに改裝する</li><li>チラシやパンフレットの配布を行う</li><li>終活に関する無料セミナーを開催する</li><li>従業員を雇用し、相談対応可能な人員の育成を図る</li></ul>

創業応援事業 No. 13

## makono 手

### 企業データ

【実施場所】 村上市藤沢 7-33

【代表者】 高橋 真琴



### 補助金活用事例の概要

【事業名】 整体院の開設

【概 要】 整体院「温活整体院 makono 手」を開設。本事業では電気工事（エアコンの設置）を実施。

### 事業効果及び経過状況（回答時点の内容）

【実 績】 OPEN前に予約を開始。リピーターをつくることができた。

### 【経過状況など】

お客様からの意見など	顧客層は40代半ばから70代前半くらいまで。
現在の業況と課題	これからメニュー数を増やし、スタッフの増員が急務。

### 【今後について】

売上目標数値	150%増
売上向上のためのプラン	・脱毛やエステメニューを追加 ・スタッフ増員