

販路開拓きっかけづくり事業 No. 1

なないろ

企業データ

【実施場所】村上市大津198-2

【代表者】長谷部 恵

補助金活用事例の概要

【事業名】リーフレット作成

【概要】店のPR及び紹介しやすいツールとして、サービス内容をまとめたリーフレットを作成し配布する。

事業効果及び経過状況（回答時点の内容）

【実績】パンフレットが見やすく、置いていただける店舗も増え、見ていただく機会が増えた為、売上が上がりました。

【経過状況など】

お客様からの意見など	A4サイズのチラシよりも三つ折りのパンフレットの方が持ち運びしやすく、お客様も大切に保管してくださっていました。「見やすくて手に取りやすくてとてもいい」「友達にも渡したい」と言ってくださる方もいらっしゃいました。そのおかげで、新規のお客様も増え、売上に繋がりました。
現在の業況と課題	依頼が増えてきており、従業員の増員を検討中。 お客様相手のため、週間の仕事量がまばらのため、仕事量が安定できるように、お客様のニーズを探り、サービス提供ができるようにする。

【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	従業員を雇い、仕事の依頼を断らないようにする。 アロマを使った施術もサービス内容に入れる。



販路開拓きっかけづくり事業 No. 2

蕎麦のやません

企業データ

【実施場所】村上市塩谷1073

【代表者】小池 孝行



補助金活用事例の概要

【事業名】 陶器の製作・販売とHP開設による新規顧客の獲得

【概要】 陶芸用電気釜を購入し、新たに陶器を製作・販売する。また、HPを開設し情報を発信し新規顧客獲得を目指す。

事業効果及び経過状況（回答時点の内容）

【実績】 電気窯を購入し陶芸工房を立ち上げ、陶器の製作・販売を開始し、売上高が増加した。

【経過状況など】

お客様からの意見など	2024年7月より販売を開始。お客様からは少量ではあるものの様々な商品のリクエストがあり、技術を磨きながら、このまま事業を継続して行く。
現在の業況と課題	陶芸工房 SOBAYA の存在を PR すべく、神林商工会指導の下 YouTube 動画を作成して集客を図っているが、中々受注に結びついていないのが現状である。また、蕎麦屋来店者への販売中心では売上の伸び悩んでいる。

【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	各種イベントへの積極的参加及びネット販売を開始し売上増加を図る。

販路開拓きっかけづくり事業 No. 3

マルチ鮮魚

企業データ

【実施場所】村上市浜新保272

【代表者】本間 晴彦

補助金活用事例の概要



【事業名】 イートインコーナーの設置とパンフレット作製

【概要】 岩ガキを提供するためのイートインスペースを新たに設置することで販路拡大を目指し、同時にパンフレットを作成し配布・PRすることで新規顧客の獲得を目指す。

事業効果及び経過状況（回答時点の内容）

【実績】 今まではお土産として岩牡蠣を購入していく人がほとんどであったが、イートインスペースを作ることで素通りしていた観光客なども立ち寄ることから売り上げが上がったと考えられる。

【経過状況など】

お客様からの意見など	岩牡蠣のイートインスペースを作成して2年目になり、今年は6月から岩牡蠣の販売を開始したため2週間ほどしか経っていない。しかし、その2週間でも昨年の同時期から比べて来店する客数は多くなっていると感じる。それに伴い昨年よりも売り上げも上がっている。
現在の業況と課題	現在はイートインスペースを岩牡蠣が取れる6月から8月に限定して使用している。その他のシーズンでは、冬はもちろん使用は出来ないが、春や秋などもイートインスペースを有効活用出来るようなことをしなければせっかくのスペースがもったいないと思う。

【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	昨年は岩牡蠣のみの販売だけだったが、今シーズンから浜焼きの機械を来客に貸し出して浜焼きが出来るようにしている。客一人あたりの売り上げが上がるようにと考えて始めたが、それを岩牡蠣のシーズンだけでなく春や秋などの土日なども継続して出来ればと考えている。

販路開拓きっかけづくり事業 No. 4

温活整体院 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】 脱毛メニュー追加による新規顧客獲得

【概要】 脱毛器を導入し新たに脱毛メニューを追加することで販路拡大を目指す。また、新メニューの追加にあたり、チラシの配布やポスターの掲示を行い、新規顧客の獲得を目指す。

事業効果及び経過状況（回答時点の内容）

【実績】 脱毛機を購入し、新メニューを取り入れたことで新規開拓につながった。
また多くの方に認知してもらうきっかけになった。

【経過状況など】

お客様からの意見など	事前のチラシ等の宣伝効果もあり、整体からのお客様が申し込むケースが多く、売上の増加につながった。ご家族（お子さんや旦那さん）と一緒に申し込まれるパターンもありました。
現在の業況と課題	開業1年が経ち、年間の流れがつかめました。 売上の弱い月などに集客できるように、メニューやイベントを計画することが必要だと感じました。 また新規を集客するために、たくさんの人の目に触れる場面を企画しています。

【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	- 積極的に地域イベントに参加し、お店の認知を図る。 - 他業種とのコラボイベント。 - 保育園や幼稚園を回り、YouTuber を起用し食育ライブを開催。 そこで親御さんにお店のチラシを配布し認知度をあげる。 - インスタやまいぷれなどを活用し、日々のお店の情報を流す。

販路開拓きっかけづくり事業 No. 5

クリーンプラス

企業データ

【実施場所】村上市松喜和1581-1

【代表者】渡辺 一寿

補助金活用事例の概要



【事業名】 折込チラシによる出張洗車サービスのPR

【概要】 新事業の「出張洗車サービス」の開始にあたり、折込チラシによる周知・情報発信を行い、新規顧客獲得と販路拡大を目指す。

事業効果及び経過状況（回答時点の内容）

【実績】 折込チラシは当店のPRとしてとても重要で活用後の売上も15.6%増と大きかった。年々高齢者一人暮らしの方の依頼が多い。

【経過状況など】

お客様からの意見など	出張洗車サービスのお客様の意見としては、「もう少し安価だと頼みやすい。」という意見もあったが作業終了後の内容説明では、価格に納得して頂くことが出来た。売上は大きく増はなかったが今後の事業展開にプラスになる意見やこちらとは違う感じ方があることを教えて頂いた。
現在の業況と課題	折込チラシはフルに利用していきたい。県外の依頼を増やすためにもHP制作は必要で現在HPに関することを勉強中である。 どこの市町村でも増えている空き家、分別片付けやゼロ物件での販売や解体の相談が増えているが専門業者さんと連携しお客様にはトータル的にアドバイスしより良い解決をしていきたい。

【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	今年に入り買物代行の問い合わせがある。これまで売上に直結しないで行っていないが、県外の方や、佐渡の方から時間と交通費を考えると代行して欲しいとのこと。近隣で一人暮らしの方や自動車を手放した方などの依頼があれば対応していきたい。

販路開拓きっかけづくり事業 No. 6

Nana nail.

企業データ

【実施場所】村上市飯野桜ヶ丘4-12

【代表者】佐藤 奈菜



補助金活用事例の概要

【事業名】まいふれの導入で、新規顧客の獲得

【概要】まいふれ村上への掲載により、認知を向上し新規顧客10～15%の増加を目指す。

事業効果及び経過状況（回答時点の内容）

【実績】新規集客のために、補助金を利用してまいふれを導入しました。まいふれのおかげで、今までの宣伝方法では得ることができなかった高い年齢層の方に知っていただくことができました。その為増客した。

【経過状況など】

お客様からの意見など	徐々に認知され始めて幅広い年齢層からのお問い合わせが増えている。
現在の業況と課題	まいふれを導入することでたくさんの方に知っていただくことができているので、引き続き利用しながら新規集客をしていきたい。

【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	新規集客も大事ですが、一人一人のお客様に単価アップに繋がるいろいろなメニューもご提案していく。

販路開拓きっかけづくり事業 No. 7

トキハナツ

企業データ

【実施場所】村上市新町1-5

【代表者】平田 珠実



補助金活用事例の概要

【事業名】 雑貨EXPO出展と製品パッケージやパンフレットの開発

【概要】 雑貨EXPO出展及び新たな製品パッケージやパンフレットを作成し、委託販売等の販路開拓を行う。

事業効果及び経過状況（回答時点の内容）

【実績】 補助金利用で展示会に出展。小売りから卸し業を始めたため。

【経過状況など】

お客様からの意見など	展示会出展により、商談まで至った企業様は多かったが、テナント料が高額だったり、注文に対応できるほどの生産量を賄えなかったりで、思うような売り上げに繋げることができていない。
現在の業況と課題	販路開拓の行動に対して、売り上げがまったくついてきていない。販売路線の変更や、取扱い商品の変更などを検討中。

【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	卸業を安定的にしていきたい。そのために、製造元と生産量のすり合わせや、商品の見直しなどを検討中。小ロットでも対応できる販売店として、雑貨系、環境系、地域発展系の展示会へ（リサーチ中）の出展を今年度中に2展出展したい。

販路開拓きっかけづくり事業 No. 8

日特車輛株式会社

企業データ

【実施場所】村上市下新保386

【代表者】橋本 健治



補助金活用事例の概要

【事業名】HP更新

【概要】手軽にHPで商品を閲覧していただきお客様に興味を持ってもらうため、新たな機能としてスマートフォン対応のHPへリニューアルを行う。

事業効果及び経過状況（回答時点の内容）

【実績】HPをリニューアルし、手軽で見やすいスマホ閲覧が簡単にできるようにした。HPをお客様に見ていただき商品（キッチンカー）に興味を持っていただく事が出来たため、問い合わせの数が増えたと思われる。特にLINEから簡単に問い合わせを頂くことが出来るようになったことが売上につながるが多かった。お客様の気になることをすぐに写真でお送りしたり、お客様からのご要望、雰囲気などの写真をすぐに拝見することでスムーズに商談が進められた。よって、お客様に安心していただき信用を得たことが売上げ増加に繋がっていったと思われる。

【経過状況など】

お客様からの意見など	特にLINEから簡単に問い合わせができることに好評を得ていた。お客様の気になることをすぐに写真をお送りしたり、お客様からのご要望、雰囲気などの写真をすぐに拝見することでスムーズに商談が進められた。ご購入後も、使用方法や、困っていることなどをラインから動画を通して送り合う事で、アフターも安心できると言われた際に社員一同で喜びを共感できた。これからも、お客様の立場になって商談を進めていき、アフターの相談も聞き取っていききたい。
現在の業況と課題	現在の業況の継続はもちろんだが、多くなっていくお客様へのお問い合わせや相談の正確な対応の早さに力を入れていくことが課題になっていくと思われる。

【今後について】

売上目標数値	50%増
売上向上のためのプラン	HPを見ていただいた後にLINEやメールをくださる方には今まで通りにお客様の立場に立って対応をしていくことはもちろんだが、LINEやメールが苦手なお客様に弊社の商品が伝わるように電話やFAX、宅配便でも対応をしていく。お客様に合わせた商談方法で安心してご購入していただけることを大切にしていきたい。その後、お客様がお使いになられている弊社のキッチンカーを数多く見ることで、キッチンカー業界のつながりを通しての顧客獲得も売り上げにつながると確信している。

販路開拓きっかけづくり事業 No. 9

長弘硝子株式会社

企業データ

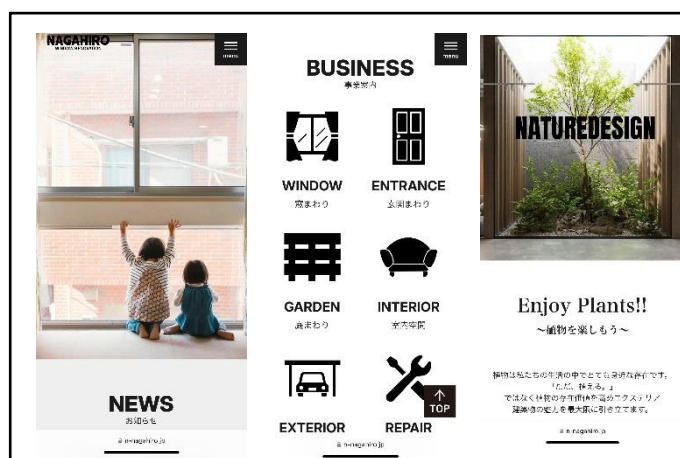
【実施場所】村上市鍛冶町8-4

【代表者】菊地 正明

補助金活用事例の概要

【事業名】HP開設

【概要】HPを新しく開設することで、カタログには載っていない写真等をアップしお客様にイメージしやすくし、「住宅省エネキャンペーン」補助金の申請窓口であることをHPでアピールすることで新規顧客の獲得と販路拡大を目指す。



事業効果及び経過状況（回答時点の内容）

【実績】 自社HPを制作したことで信頼性UPはもちろんのこと、弊社では定期的に折込チラシを行っており、チラシからHPを検索していただきお客様のペースで商品選びができることが一つの理由だと考えられる。

また、以前までは問い合わせの手段が、電話連絡、来店だったがHP開設後、HP内のお問合せフォームからの連絡が増加した。

問い合わせ時間に制限がなくなったことで相談しやすい環境づくりができたと感じている。

【経過状況など】

お客様からの意見など	弊社事業に関連するワードを検索することにより、ヒットしやすいシステムづくりをした。結果、弊社への問い合わせ、発注件数が増加した。
現在の業況と課題	現在、国が発信しているリフォーム大型補助金の窓口になっており、補助金を活用して窓リフォームをされるお客様が多い。
	また、定期的に折込広告、SNSで発信していることもあり圏域外の新規顧客も増加している。引き続き新規顧客の獲得、顧客管理を強化し今後の事業に繋げていきたい。

【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	サッシ、エクステリアの販売及び施工をメインに行っているが、2025年4月より新規事業の植物デザイン事業を開始した。 HPの制作、SNS、折込広告をコンスタントに発信することで、以前他社に発注をしていた圏域外のお客様が非常に増えている。 その新規顧客へのコミュニケーション、アプローチをコンスタントに行うことで、リピータとなっただけの顧客づくりを強化する。 また、ミレニアル世代、Z世代への発信も大切になるため、ファサードにも力を入れ視覚的にも強化していく。

販路開拓きっかけづくり事業 No. 10

とりやま保険株式会社

企業データ

【実施場所】村上市山居町2丁目12-4

【代表者】鳥山 道子



公式HPより

補助金活用事例の概要

【事業名】HP開設

【概要】新たにHPを開設することにより、インターネットを利用して保険加入を検討する方に情報発信を行い新規顧客獲得を目指す。

事業効果及び経過状況（回答時点の内容）

【実績】HPからの新規顧客問い合わせがない。

【経過状況など】

お客様からの意見など	顧客の中にはHPを見ってくれる方もいて好評いただいている。 新規顧客のview数を上げていきたい。
現在の業況と課題	HPを活用しきれていない。 運用業者を変更したので、お知らせ欄等は以前より活用できているので、HP更新を増やしてview数を増やしたい。

【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	HP更新頻度を増やす（お知らせや、保険にかかわるコラム等） まずはview数を増やすことで、その中から新規顧客獲得につなげたい。

販路開拓きっかけづくり事業 No. 11

株式会社大進建設

企業データ

【実施場所】村上市八日市14-6

【代表者】今井 栄一



補助金活用事例の概要

【事業名】 展示会出展とチラシ作成

【概要】 新たに燕三条で開催されるリフォームフェアに出展、それに係るチラシの作成を行くことにより、販路拡大及び新規顧客獲得を目指す。

事業効果及び経過状況（回答時点の内容）

【実績】 大規模物件の受注が複数あった。

【経過状況など】

お客様からの意見など	新たに出店した三条店でも商談が成立し、実績が残せている。2年目に入るにあたって、さらに拡大できるように販促活動を活発に行うことを計画している。
現在の業況と課題	圏域の人口減が著しく、従来の市場での生き残りは厳しい。 人口減は人材不足の原因でもあり、必要な社員の確保も難しくなっている。 地元以外での活動を活発化させることで人材の確保にもつながるのではないかと考えている。

【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	昨年も出展したイベントへの参加とポスティングなどによる知名度の向上を図りたい。

販路開拓きっかけづくり事業 No. 12

有限会社日本海企画

企業データ

【実施場所】村上市勝木63-2

【代表者】小林 久



補助金活用事例の概要

【事業名】HP更新

【概要】HPをスマホ等各デバイスへの対応を行いリニューアルする。実店舗への来店促進や販路開拓に加え、キャッシュレス決済と商品注文システムも導入し、HP注文での新規顧客開拓へつなげる。また、若年層への広告効果を見込み、新規顧客の獲得と販路拡大を目指す。

事業効果及び経過状況（回答時点の内容）

【実績】電話による問い合わせは時間が決まっているが、ホームページは時間関係なく閲覧できるし、商品も画像で見られる為に注文しやすいのだと思われます

【経過状況など】

お客様からの意見など	ホームページから商品のネット購入が可能となった為、事務の作業効率が上がった。 月平均約15件(2月～4月)その内、約半数が新規の顧客
現在の業況と課題	注文確認、発送業務が事務所からになる為に、土・日・祝日が休みになるので、金曜日午後から日曜日までの注文が発送までに時間を要してしまう。

【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	ホームページ、Instagramに塩の使い方など調理写真の投稿等。

販路開拓きっかけづくり事業 No. 13

有限会社 ユタカ不動産

企業データ

【実施場所】村上市山居町1丁目13-10

【代表者】代表取締役 須貝 謙治

補助金活用事例の概要



公式HPより

【事業名】HP更新

【概要】HPをスマホ等各デバイス対応へリニューアルを行い、新規顧客の獲得と販路拡大を目指す。

事業効果及び経過状況（回答時点の内容）

【実績】ホームページをリニューアルした結果、メール、電話での問合せが増えました。結果、契約成立した案件もありました。

【経過状況など】

お客様からの意見など	引き続き、ホームページ制作を行い、物件数を増やしていきたいです。ホームページが見やすく、分かりやすくて良かったです。との評価を頂きました。
現在の業況と課題	物件数が少ない状況かと思われます。他社様もいる為、中々、掲載物件が増えないのがありますが、1件1件の相談からホームページへの物件掲載から契約へ結ばれるような分かりやすく見やすいホームページ作成を続けていけたらと考えています。

【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	物件数を増やす。増やすためには、1件1件の相談に時間を取るようになっていきたいです。

販路開拓きっかけづくり事業 No. 14

株式会社ヤマノイ

企業データ

【実施場所】村上市山辺里301

【代表者】代表取締役 山ノ井 道夫



公式HPより

補助金活用事例の概要

【事業名】HP開設

【概要】建物解体を事業化し新たな販路を開拓するため、事業ホームページを制作する。

事業効果及び経過状況（回答時点の内容）

【実績】HPを活用したWEBマーケティングにより集客数が増加したため。

【経過状況など】

お客様からの意見など	一般顧客からの直接依頼が増加した。
現在の業況と課題	見積りをいただいたお客様への対応、費用面の工夫。

【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	HPを活用したWEBマーケティングによる集客数増加。

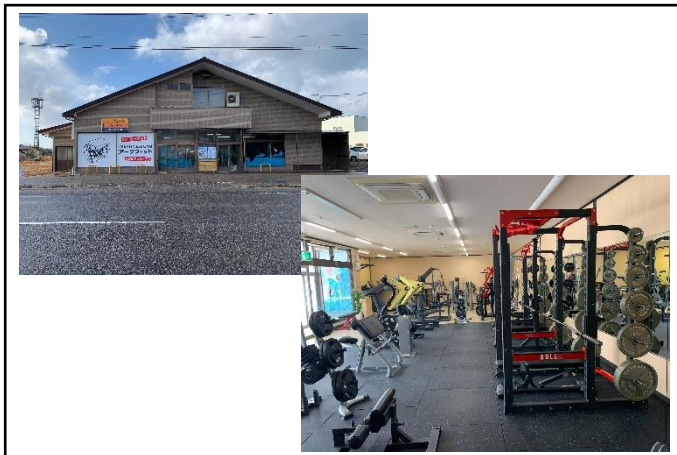
販路開拓きっかけづくり事業 No. 15

ARK FIT

企業データ

【実施場所】村上市岩船2130-18

【代表者】渡辺 裕太



補助金活用事例の概要

【事業名】ボディメイク競技に特化したウェイトトレーニングジムの新事業展開

【概要】ボディメイク競技に特化した24時間利用可能なウェイトトレーニングジムを開設する。また、開設に伴い折込広告を実施。

事業効果及び経過状況（回答時点の内容）

【実績】既存事業とは異なる事業なので、まだ売上げの実績が出ていないため。

【経過状況など】

お客様からの意見など	オープンしてトライアル会員が多く集まったが単価が安いので、売上げとしては上がらなかった。 顧客からは無料のパーソナルトレーニングの評判が良く、初心者でも気軽に取り組めるという意見をもらった。
現在の業況と課題	オープンしてトライアル会員が多く集まったが単価が安いので、売上としては上がらなかったが3ヶ月終了後正会員として残ってもらえる方が予想よりも多かった。 競合店よりも立地面、また知名度もないので新規会員の獲得に向けSNSの活用を今後ともに行なっていく。

【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	新規の会員獲得のためSNSでの集客、現会員からのネット口コミ投稿の拡大。（実際に見て来られる方もいるため） トライアル会員から正会員への誘導するために、無料パーソナルトレーニングを利用してもらい自身のできるトレーニングの幅を広げてもらう事の継続。

販路開拓きっかけづくり事業 No. 16

株式会社村上トラベルサービス

企業データ

【実施場所】村上市藤沢7-12

【代表者】加藤 和泰

補助金活用事例の概要

【事業名】HP更新

【概要】 スマホ対応のHPに更新する。高齢者などのリピーターが閲覧しやすいHPを意識するとともに、SNSと連動させ、若年層の新規顧客獲得を行う。

事業効果及び経過状況（回答時点の内容）

【実績】 自社ツアーのチラシについて、新聞広告のみの告知でしたが、今回のHPリニューアルによってwebサイトで見れるようになったことが主な要因と考えます。

【経過状況など】

お客様からの意見など	HPとInstagram、LINEを活用しながら新規顧客の獲得を目指します。 売上は、ツアーを中心に増加しつつあります。 顧客層は、比較的若い年代が増え、また新潟市や阿賀野市からの問い合わせも増えていきます。 お客様からはHPから問い合わせや申し込みが出来るので便利になったとのご意見がありました。 また、ツアーチラシもタイムリーに更新可能となり、お客様へのアプローチがしやすくなりました。
現在の業況と課題	現状は、引き続きタイムリーなサイト更新を心掛け、さらに新規顧客を獲得出来るよう取り組みます。 課題は、ツアーの催行率（出発本数）を上げる事です。

【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	年間15回のツアーチラシデータ更新を目指します。 同時に、顧客囲い込みのためLINEの友だちを増やしていきたいと考えています。



販路開拓きっかけづくり事業 No. 17

NIHACHI

企業データ

【実施場所】 村上市大町3-14

【代表者】 山田 知佳



補助金活用事例の概要

【事業名】 真空梱包器の購入と通販サイトとチラシの作成

【概要】 真空梱包機を設置し、新たに通信販売を行うことで新規顧客の獲得と販路拡大を目指す。

事業効果及び経過状況（回答時点の内容）

【実績】 テイクアウトや通信販売が少しずつ認知され、売り上げが増加した。
今後チラシなどを配布し、認知度を上げ売り上げ増加をはかる

【経過状況など】

お客様からの意見など	通信販売やテイクアウトを行うことで店舗営業以外の売り上げが加わり、売り上げが増加した。 今後顧客の要望などを取り入れて、デザート類の種類を増やす予定である。
現在の業況と課題	現在通信販売の認知度が低いため、チラシやSNSを活用して認知度を上げ売り上げ増加をはかる。

【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	チラシ配布、SNSでPR。 アンケートなどを実施。

販路開拓きっかけづくり事業 No. 18

株式会社 鈴木組

企業データ

【実施場所】村上市平林97番地1

【代表者】鈴木 芳雄



公式HPより

補助金活用事例の概要

【事業名】HP開設

【概要】HPを開設し、民間から請ける土木工事を増やすための情報発信を行うことで、新規顧客の獲得を目指す。

事業効果及び経過状況（回答時点の内容）

【実績】人材不足のため受注増加が難しい。
また、売上高の大きい工事は工期が長期にわたるため、月平均の比較が必ずしも現状を表さない（売上高は完成時に計上する）。今後の売上は昨年より増加する見込みである。

【経過状況など】

お客様からの意見など	ホームページ閲覧者からの評判は上々であるものの、サイトを開設してまだ日が浅いため、未だ新規顧客の獲得にはつながっていない。売上への影響も今のところないと思われる。
現在の業況と課題	売上の大半を占める橋梁下請工事の受注状況に大きな変動はない。 一方、民間土木工事の受注件数は伸び悩んでいるが、今は周知期間と捉えている。

【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	人材不足を補うため、引き続き外国人材を活用していく。 地元民間の小規模土木工事は売上高への影響が表れにくい、受注件数を増やすべく引き続きホームページを中心にPRしていく。

販路開拓きっかけづくり事業 No. 19

株式会社 nature woods

企業データ

【実施場所】村上市瀬波温泉二丁目8-20

【代表者】石田 勝志

補助金活用事例の概要

【事業名】HP開設

【概要】現在開設している管理釣り場「高根T r o u t Mountains」、キャンプ場「天蓋 Canp Site」のほか、不動産事業を開発する。また、同事業の開発のためのHPの製作を行う。

事業効果及び経過状況（回答時点の内容）

【実績】ホームページの活用により、相談依頼があり売り上げに貢献した。

【経過状況など】

お客様からの意見など	ホームページ開設後、着実に相談数・案件獲得数は増加してきております。売上に限っては、3件の相談料の成果がありました。顧客層の変化としては、不動産業の顧客層とのチャンネル構築ができ、今後の事業継続につながると感じております。
現在の業況と課題	現在の状況としては、ホームページを活用し認知度アップと物件紹介・相談獲得に向けて、営業活動を継続している状況です。今後の課題としましては、多くの顧客獲得に向け、掲載物件数を地域 No. 1 を目指します。

【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	- 掲載物件数の増加（50 物件） - 相談数の増加（5 件/月） - 相談会の開催（1 回/月） - ミニセミナーの開催（4 回/年）



販路開拓きっかけづくり事業 No. 20

株式会社山嘉土建

企業データ

【実施場所】村上市泉町3-12

【代表者】代表取締役 斎藤 勝巳



公式HPより

【事業名】HP開設

【概要】HPを開設し、民間から請ける土木工事を増やすための情報発信を行うことで、新規顧客の獲得を目指す。

事業効果及び経過状況（回答時点の内容）

【実績】販路拡大で目標とした民間の住宅外構の工事の受注をうけましたが、売り上げとしてはほぼ増減なしです。

【経過状況など】

お客様からの意見など	HP開設後に一般住宅の駐車場舗装などの工事を受注しました。HPを見たかは確認していません。
現在の業況と課題	公共工事の繁忙期と一般の外構工事の施工時期が重ならない工面が課題です。舗装、コンクリート舗装など天候に左右され施工時期が問題。

【今後について】

売上目標数値	2%増
売上向上のためのプラン	HPを活用して施工実績を随時更新していく。 なるべく繁忙期以外での受注に努め、工期の短縮を受注金額に反映していきたい。