

## 創業応援事業 No. 1

## Orion hair

## 企業データ

【実施場所】村上市瀬波上町 13-23

【代表者】西野 美穂

## 補助金活用事例の概要

【事業名】美容室の開業

【概要】これまでの実務経験を活かし、美容室「Orion hair」を開業。本事業では美容室を開業するにあたり必要となる店舗看板の作成と、オープン告知のためのチラシを作成。



## 事業効果及び経過状況（回答時点の内容）

【実績】

- ・看板を見て気になり、ご来店頂くきっかけになった。
- ・チラシを見て気になり、検索や連絡をして予約頂くきっかけになった。

## 【経過状況など】

|            |                                                                                                                                                                       |
|------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| お客様からの意見など | オープンから毎日コンスタントに新規来店があり、その後の再来店も多くお客さまが増えた。<br>顧客層は40代50代のママや主婦世代が多い。<br>お客さまからは、プライベートサロンで周りを気にせずゆっくり落ち着けると好評を頂いています。                                                 |
| 現在の業況と課題   | <ul style="list-style-type: none"><li>・メニューを増やしたい。（商材や機材の充実が必要）</li><li>・お客さまが予約を取りやすい環境をつくる。（顧客の予約が取りづらい）</li><li>・無理のない余裕を持った予約取りで落ち着いた接客をする。（バタバタしないように）</li></ul> |

## 【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 | <ul style="list-style-type: none"><li>・メニューの充実。（悩みに特化したメニューを増やし定期的にご利用頂く）</li><li>・次回ご来店時期の提案や次回来店の予約取りなど、次に繋げるご提案をする。（来店回数を増やす）</li></ul> |

## 創業応援事業 No. 2

## ROUTINE7

## 企業データ

【実施場所】村上市山居町 2-5-46

【代表者】川崎 俊晃

## 補助金活用事例の概要

【事業名】 スポーツバーの開業

【概要】 空き店舗を活用し、インドアゴルフ&スポーツバーを開業。本事業では店舗の内装備品の購入や、HP・チラシを作成。

## 事業効果及び経過状況（回答時点の内容）

【実績】 当初の計画より会員数が上がらず、シミュレーションゴルフの利用も伸びず、バーの営業も客数が伸びなかった。

## 【経過状況など】

|            |                                                                                                                                |
|------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| お客様からの意見など | 当初の計画見込みの 1/2 程度の売り上げ状況。会員制のインドアゴルフ練習場を前面に宣伝したためか、月額料金を払ってのニーズが少なく会員数が伸びていないのが現状です。バーの方も会員じゃないと行けない、ゴルフしないと行けないと思っている方が多いようです。 |
| 現在の業況と課題   | まだまだどのようなお店かというのを周知されていないと思います。まずはお店の営業内容の周知徹底とご利用いただきやすい案内方法を考えたいと思います。                                                       |

## 【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 | <p>現在、マイプレの SNS 広告を契約してお店の周知を始めています。また、保証協会のコンサルを受けて宣伝広告関連のチラシや案内発送、プレスリリースなどを活用してお店の事やイベントなど発信していく予定です。まずはお店を知っていただき、ターゲットを絞ってイベントを行い、会員増につなげていければと思っています。また、宣伝広告に力を入れることで、どなたでもご利用いただけるバーという事を周知していきたいと思っています。</p> <p>ex：周年企画</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・シミュレーションゴルフの無料チケット配布</li> <li>・ボトル1本無料サービスチケット配布</li> <li>・インドアゴルフ体験交流会</li> <li>・会員募集企画（入会金・年会費無料キャンペーン）など</li> </ul> |



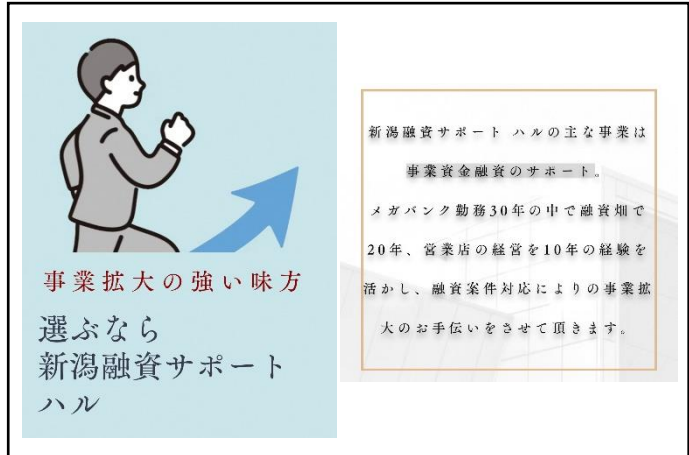
## 創業応援事業 No. 3

## 新潟融資サポートハル遠山幹夫

## 企業データ

【実施場所】村上市金屋 2097 番地

【代表者】遠山 幹夫



公式HPより

## 補助金活用事例の概要

【事業名】 融資コンサル業の開業

【概要】 金融業での勤務経験を活かし、融資コンサル業「新潟融資サポート ハル」を開業。本事業では、HPの作成と、融資業務関連ソフトを購入。

## 事業効果及び経過状況（回答時点の内容）

【実績】 融資コンサル成功。48万円の収入実現する。現在も鋭意、営業に努めているところです。

## 【経過状況など】

|            |                                                                                                          |
|------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| お客様からの意見など | 新潟県内の税理士に対し顧問先の資金繰りについて外注先として活用いただき、融資主体の全面支援を訴える。税理士事務所を対象としての状況を整理・分析し、今後は不動産事業者（売買仲介）をターゲットに営業展開も計画中。 |
| 現在の業況と課題   | 顧客獲得が大きな課題です。顧客さえつけば、何とか成果に結びつけられると思います。                                                                 |

## 【今後について】

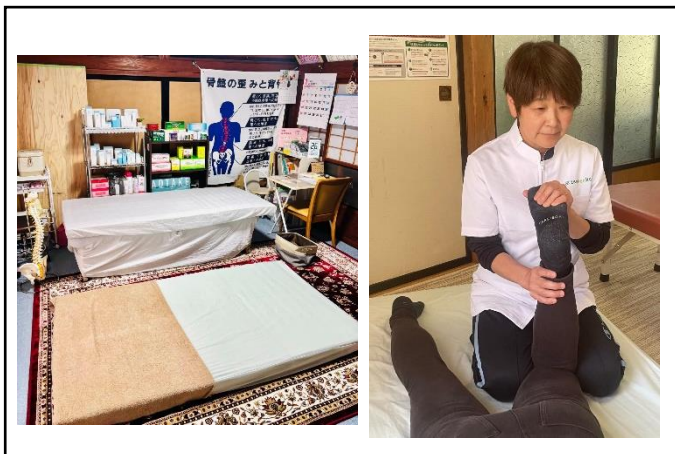
|             |                          |
|-------------|--------------------------|
| 売上目標数値      | 300%増                    |
| 売上向上のためのプラン | 地道な営業活動。税理士事務所を中心に活動中です。 |

## カイロプラクティックハウスさくら

## 企業データ

【実施場所】村上市中継 680

【代表者】東海林 直美



## 補助金活用事例の概要

【事業名】療術業の開業

【概要】療術業（カイロプラクティック施術）の開業。本事業では開業に必要な備品等を購入。

## 事業効果及び経過状況（回答時点の内容）

【実績】事業計画で作成した試算にほぼ近い売上であった。  
開業キャンペーン等、チラシやイベントから集客することができた。  
キャンペーンにより商品販売につながった。

## 【経過状況など】

|            |                                                                                                                                  |
|------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| お客様からの意見など | 売上状況としては開業1年目の試算した売上とほぼ同額の売上が得られた。<br>顧客層はほとんどが地元の方で女性が多かった。40代から70代となっている。<br>地元を開業したので通いやすいと言う反面、施術院が少し遠いので何度も通うのがためられる方もおられた。 |
| 現在の業況と課題   | 継続して施術に通って下さる固定客は出来たが新規顧客が伸び悩んでいる状況。新規顧客獲得のための工夫が必要。                                                                             |

## 【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 | 定期的にはお店の宣伝用のチラシを配布する。<br>地域のイベントに出店して施術院の周知・アピールを行う。<br>割引キャンペーンを定期的に行い集客・商品販売につなげる。 |

## 日用雑貨 おりにふれ

### 企業データ

【実施場所】村上市田端町 3-47 リバーインB

【代表者】杉田 淳子



### 補助金活用事例の概要

【事業名】 雑貨店の開業

【概要】 空き店舗を活用し、雑貨店「おりにふれ」を開業。本事業では店舗の内装工事を実施。

### 事業効果及び経過状況（回答時点の内容）

- 【実績】
- ・ コマーシャル不足による認知不足。
  - ・ 店舗に駐車場がないため、車移動が主流の村上地域では行きにくいお店になっている。
  - ・ 商品がまだ少ないと感じるが、開業費が予定よりかかってしまったため、少しずつしか商品を増やすことができない。商品はすべて買い取りのため、回転が良くないと仕入代ばかりかかってしまう。たくさんの商品があるお店が魅力的だと思うが、今現在そこに達していないため、お客様も魅力的だと感じていないと思う。

### 【経過状況など】

|            |                                                                                                                                                                                |
|------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| お客様からの意見など | 顧客層は30代から60代で、当初のターゲットと同じ年齢層となっている。顧客からは、「村上に今までなかったようなお店ができて嬉しい」というお言葉を頂いた。同時に、「村上駅前は何もないから人が通らない（だから集客は大変だね）」という言葉も多く聞かれる。                                                   |
| 現在の業況と課題   | 仕入代が高いため、収入がない。利益率が低いため、たくさん売らないといけないが、来客が少ない。（平日5会計程度、休日9会計程度）課題は、もっとたくさんのお客様に来店してもらうこと。客単価が少なくても客数を増やして売上アップを目指す。リピーターを増やすためには生活必需品の消耗品がもっとあるといいと感じるため、洗剤や食品など、現在サンプル等試している。 |

### 【今後について】

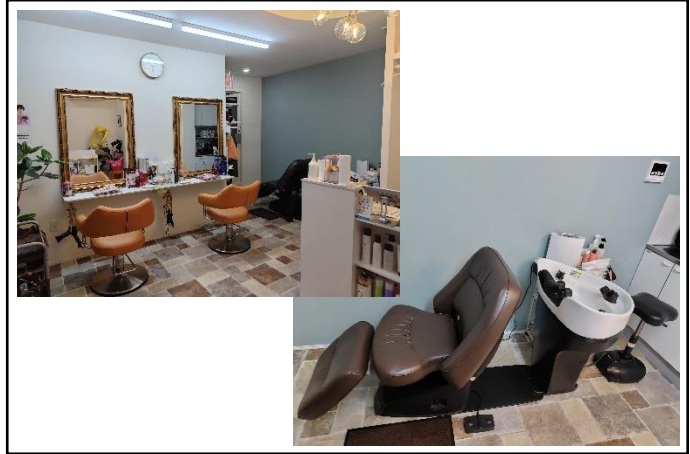
|             |                                                                                                                                                                                                     |
|-------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 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>・ リピートできる消耗品を増やす。</li><li>・ ネット販売ができるよう、ホームページの作成に向け、知識をつける。</li><li>・ 顧客アンケートを実施し、どのような商品を求めているか調査する。</li><li>・ 外観をもっとわかりやすく、目立つよう工夫する。（立て看板の設置など）</li></ul> |

## 美容室 にこり

### 企業データ

【実施場所】村上市浜新田 172 番地

【代表者】大越 優子



### 補助金活用事例の概要

【事業名】美容室の開業

【概要】美容業での経験を活かし、美容室「にこり」を開設。本事業ではシャンプー台等の設備を購入。

### 事業効果及び経過状況（回答時点の内容）

【実績】予想以上に前職場から引き続き来店くださるお客様が多かった。

#### 【経過状況など】

|            |                                                                            |
|------------|----------------------------------------------------------------------------|
| お客様からの意見など | 売上は計画の倍程で、パート従業員を1名雇用している。<br>前職場から引き続きご来店いただいているお客様、新規のお客様両方に満足していただいている。 |
| 現在の業況と課題   | 予約にあまり空きがなく、お客様にはご不便をおかけしてしまっている。<br>私の仕事量、店舗の規模的にも今以上に予約を入れることができない。      |

#### 【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 | 商品販売に力を入れる。 |

## とくし丸 ウオロク 12号車

## 企業データ

【実施場所】 村上市坂町 2395-1  
セジュール坂町 B202

【代表者】 古山 竜彦



## 補助金活用事例の概要

【事業名】 移動スーパーとくし丸の運行・販売

【概要】 市内の買い物困難者支援として移動スーパーとくし丸を開業。本事業では移動販売車輛の頭金支払を実施。

## 事業効果及び経過状況（回答時点の内容）

【実績】 販売の業務が未経験で、商品知識不足、販売方法が未熟である。  
買い物にお困りのお客様を開拓できていない。

## 【経過状況など】

|            |                                                                                                                           |
|------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| お客様からの意見など | 顧客層に関しては、買い物に本当に困っている方になかなかとり着けていない現状であり、客単価がかなり低くなっています。<br>お客様からの意見としましては、20円ルールを含め値段が高い、品物がいつも代わり映えしないなど、厳しい意見も頂いています。 |
| 現在の業況と課題   | 客単価が非常に低い状態なので、お困りのお客様を開拓していく必要があります。                                                                                     |

## 【今後について】

|             |                                                       |
|-------------|-------------------------------------------------------|
| 売上目標数値      | 25%増                                                  |
| 売上向上のためのプラン | 商品知識、販売方法の向上に務め、お勧めすることで、客単価を上げる。<br>お困りのお客様の新規開拓をする。 |

創業応援事業 No. 8

## 愛犬美容室 Viola

### 企業データ

【実施場所】 村上市杉原 6-3

【代表者】 佐藤 敏昭



### 補助金活用事例の概要

【事業名】 ペットサロンの開業

【概要】 自宅の一部をトリミング用の店舗に改装し、愛犬美容室「Viola」を開設。本事業では内装工事を実施。

### 事業効果及び経過状況（回答時点の内容）

【実績】 認知度が低い。腕前が良いか悪いかわからなかった。思っていたより口コミが広がるのが遅い。

#### 【経過状況など】

|            |                                             |
|------------|---------------------------------------------|
| お客様からの意見など | Google、口コミを見てももらえれば分かるとおり星5つが多い。(エキテン口コミ参照) |
| 現在の業況と課題   | 認知度を高め、before・afterの写真などをHPに載せる             |

#### 【今後について】

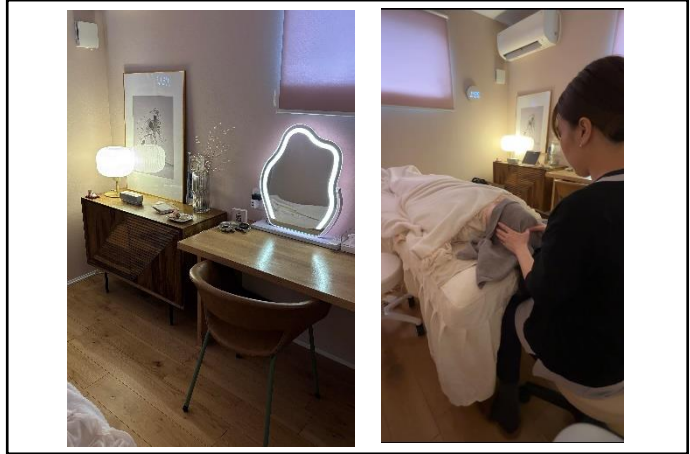
|             |                             |
|-------------|-----------------------------|
| 売上目標数値      | 120%増                       |
| 売上向上のためのプラン | もっとケータイ・PCなどの検索を増やし、関心を高める。 |

## シメントリー小顔整体 ufu.

## 企業データ

【実施場所】 村上市南町 2-4-20-3

【代表者】 木戸 ウイ



## 補助金活用事例の概要

【事業名】 美容整体業の開業

【概要】 「シメントリー小顔整体 ufu.」を開業。本事業では機械器具や備品を購入、チラシ作成を実施。

## 事業効果及び経過状況（回答時点の内容）

【実績】 サロン開業の周知ができてきた。

## 【経過状況など】

|            |                                               |
|------------|-----------------------------------------------|
| お客様からの意見など | 売上目標も達成でき、幅広い年齢層の方から効果を実感し喜んでいただけた。           |
| 現在の業況と課題   | クライアントさんが増えてきたので、データ管理をしっかりとリピー特して下さる方をお迎えする。 |

## 【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 | 広告や SNS での周知をする。<br>クライアントさんのアフターフォローをしっかりと行いリピー特してもえるよう努力する。 |