

販路開拓きっかけづくり事業 No.1

株式会社 コスギ

企業データ

【所在地】 松原町三丁目1-16-1F
【代表者】 代表取締役 小杉 武仁
【業種等】 建設業



補助金活用事業の概要

【事業名】 新たな事業展開！移動御スーパーによる買い物困難者支援で販路拡大、業績アップ
【概要】 移動販売車輻へラッピングし、周知することで新規販売場所の獲得を目指す。また、移動スーパー事業の取り組み内容や販売場所の募集などをチラシに掲載、新聞折り込みやポスティングにて事業内容の周知を図った。

事業効果および経過状況

【実績】 商店等の廃業や市内循環バスが走行していない等により買い物に行くことが困難な市民から多くの問い合わせがあった。今後もニーズは高まるものと考えられ、地域課題の解消や地域力向上につながってきていると感じる。

【経過状況など】

お客様からの意見など	
現在の業況と課題	さらなる周知の必要性を感じる。

【今後について】

売上目標数値	売上 5% 増
売上向上のためのプラン	カタログの活用も視野に入れ、顧客の確保に努めたい。

販路開拓きっかけづくり事業 No.2

株式会社 大進建設

企業データ

- 【所在地】 八日市14-6
【代表者】 代表取締役 今井 栄一
【業種等】 建設業



補助金活用事業の概要

- 【事業名】 ホームページのリニューアルによる新規顧客の獲得と販路拡大
【概要】 スマートフォンなどのモバイルデバイスに対応したホームページを作成した。また、当社のコンセプトや施工事例、不動産の販売情報などの掲載を行った。

事業効果および経過状況

- 【実績】 ホームページのリニューアル直後にイベント情報を発信したところ、同情報を見て来場した人が複数おり、効果を実感することができた。SNSとの連携が容易となり、イベント情報など地域に関係なく紹介できるようになった。

【経過状況など】

お客様からの意見など	住宅ブランドを前面に押し出したことで当社に対するイメージが変わったとの声があった。
現在の業況と課題	新型コロナウイルス感染症に影響を受けているが、お客様から引き合いは好調である。少子高齢化で従業員の確保が困難となっている。

【今後について】

売上目標数値	売上 10% 増
売上向上のためのプラン	ホームページ、SNSだけでなく、住宅イベント、その他の媒体を活用して当社の存在、他社との違い、強みをアピールする。

販路開拓きっかけづくり事業 No.3

有限会社 美越

企業データ

【所在地】 山居町一丁目4-32
 【代表者】 代表取締役 田嶋 治
 【業種等】 小売業



補助金活用事業の概要

【事業名】 インターネット販売の構築と地場オリジナル商品で新たな販路開拓
 【概要】 ホームページを改良、ECサイトの構築し、インターネット上で地場商品や贈答品を購入できるように整備した。

事業効果および経過状況

【実績】 自社パンフレットにもホームページQRコードを掲載し、営業等で使用しPRを行った。新型コロナウイルス感染症の影響で外出を控えている方が、インターネットで商品を購入することに期待が持てる。

【経過状況など】

お客様からの意見など	
現在の業況と課題	商品のチラシ等にもQRコードを掲載し、周知を図りたい。

【今後について】

売上目標数値	売上 -% 増
売上向上のためのプラン	商品のチラシ等にもQRコードを掲載し、周知を図りたい。

有限会社 コーリョウ（はんちゃん）

企業データ

【所在地】 飯野一丁目6-43
【代表者】 代表取締役 劉 永子
【業種等】 飲食業

補助金活用事業の概要

【事業名】 新潟直送計画への出店、惣菜製造による新規顧客の獲得と販路拡大
【概要】 新潟直送計画へ出店し、ネット販売を開始する。惣菜製造許可を取得し、店舗での販売から各種食品店への卸売りにシフトチェンジすることで販路拡大を目指す。

事業効果および経過状況

【実績】 新潟直送計画でセット商品を販売、各種店舗への卸売り事業を通じて店の認知度や商品をアピールすることができた。

【経過状況など】

お客様からの意見など	未回答
現在の業況と課題	

【今後について】

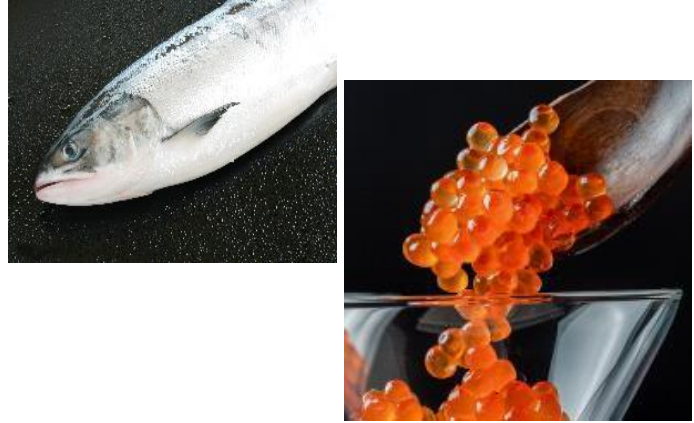
売上目標数値	売上 % 増
売上向上のためのプラン	

販路開拓きっかけづくり事業 No.5

株式会社 永徳

企業データ

【所在地】 塩町4-5
 【代表者】 代表取締役 永田 政義
 【業種等】 小売業



補助金活用事業の概要

【事業名】 新たにECサイトを開設し、全国的に需要の高い北海道産品を販売する
 【概要】 北海永徳の製造品および取り扱い商品を販売する専用サイト「北海道産品専用サイト」を作成し、販路拡大を目指す。

事業効果および経過状況

【実績】 新型コロナウイルス感染症蔓延の影響から観光需要が低迷し売上が著しく減少している。ECサイト事業「北海道産品」についても、目論んでいた北海道産の秋鮭が過去最低の水揚げとなり、原料をほとんど確保できなかった。

【経過状況など】

お客様からの意見など	閲覧数は多かったものの、最繁忙期の12月には「売切れ」商品多数のため、購入することができず、残念だという声があった。
現在の業況と課題	秋鮭原料の確保は秋鮭漁期（9月以降）まで待つ必要があるため、他の魚種や商品を販売するよう仕入れの強化が必要。

【今後について】

売上目標数値	売上 100% 増
売上向上のためのプラン	商品の確保・充実と販売サイトへの誘導、検索順位上昇のためのSEO対策が必要。

株式会社 渡辺鮮魚

企業データ

- 【所在地】 岩船上浜町4-37
【代表者】 代表取締役 渡辺 深雪
【業種等】 小売業



補助金活用事業の概要

- 【事業名】 インターネットショップへの出店とギフト販売の強化
【概要】 新潟直送計画への出店による通信販売事業の拡大を目指す。また、告知看板を作成し、店舗ホールと移動販売車に設置し、ギフト販売強化のため、周知を図る。

事業効果および経過状況

- 【実績】 新潟直送計画では他のサイト（楽天、アマゾン）にも自動配信されるため、自社サイトと比較し、約20倍の注文が増加した。出店の大きな効果を実感している。

【経過状況など】

お客様からの意見など	看板を目立つ場所に設置したため、問い合わせが増加し、お土産、ギフトとしても良いと好評であった。
現在の業況と課題	新型コロナウイルス感染症と原料価格高騰により、仕入れが困難なため、原材料を抑えた販売で利益を出すことが課題。

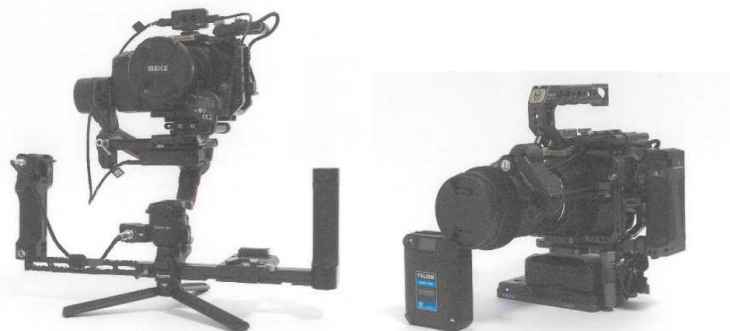
【今後について】

売上目標数値	売上 10% 増
売上向上のためのプラン	コロナ禍で団体客の回復の兆しは見えないので、移動販売やネット販売で売り上げ拡大を目指す。

A24PHOTOWORKS

企業データ

【所在地】 大関1272
【代表者】 川俣 敦史
【業種等】 サービス業



補助金活用事業の概要

【事業名】 コロナ禍で需要が高まった動画撮影強化による販路開拓
【概要】 動画専用カメラ導入により、動画事業へ展開。顧客満足度の高い動画の撮影・制作ができるため、販路拡大を目指す。

事業効果および経過状況

【実績】 この動画事業は撮影、編集、完成のすべての工程の対応が可能であり、顧客満足度の高い商品を提供することができた。また、地元企業を題材に撮影することで、地元へのPRをすることができた。

【経過状況など】

お客様からの意見など	予算以上の出来であった。SNSの発信を助けてもらえてありがたい。と言葉をいただいた。
現在の業況と課題	単発ではなく、継続案件となるようなサービスを提供していく。

【今後について】

売上目標数値	売上 10% 増
売上向上のためのプラン	映像作品のどのセクションでも対応できるよう技術の向上を目指す。

販路開拓きっかけづくり事業 No.8

大吉亭

企業データ

【所在地】 十川1471
 【代表者】 今井 千顕
 【業種等】 飲食業



補助金活用事業の概要

【事業名】 パッケージ商品のインターネット販売による新規顧客の獲得と販路拡大
 【概要】 新たに自社ホームページを作成し、インターネット上で決済ができるようにECサイト「STORES」において自社ストアを開設する。

事業効果および経過状況

【実績】 ホームページを見てから問い合わせをもらうことが増えた。ECサイトで販売した顧客から美味しいと好評であったため、リピートが期待される。ホームページからECサイト、SNSと連携できるようにリンクを張っていることから、様々な情報を拡散できていると感じる。

【経過状況など】

お客様からの意見など	活用前は顧客からネット上で買えたらという意見があったが、実際は来店での販売が多かった。来店で購入したい年配の方も多い。
現在の業況と課題	年配の方はSNS等の活用をしていないため、は広まりにくい状況にある。

【今後について】

売上目標数値	売上 10% 増
売上向上のためのプラン	宣伝が足りていない。年配の方だけでなく他の層での口コミを獲得し、ホームページやECサイトをうまく利用していきたい。

販路開拓きっかけづくり事業 No.9

株式会社 シラサワ

企業データ

- 【所在地】 山辺里295
【代表者】 代表取締役 樋木 功
【業種等】 建設業



補助金活用事業の概要

- 【事業名】 ホームページのリニューアル、看板設置、県内情報誌掲載による新規顧客の獲得
【概要】 広報に力をいれるため、ホームページのリニューアル、看板設置、県内情報誌掲載を行い、自社サービスを周知し、新規顧客の獲得を目指す。

事業効果および経過状況

- 【実績】 ホームページでは、わかりやすい価格設定や自社サービスを知ってもらうことで顧客獲得の入り口を広げることができた。また、看板設置したことで来訪する際の目印になった。県内情報誌に掲載後、資料請求があり、関連してホームページの閲覧数が上昇するなど効果を感じた。

【経過状況など】

お客様からの意見など	看板の設置により、来客者が迷うことなく来店できるようになった。また、通行人に対しても、事務所のアピールができていると感じる。
現在の業況と課題	新築物件よりも、既存の顧客のリフォームや修繕等の細かい仕事に力を入れて、さらなる信頼と実績を積み重ねていきたい。

【今後について】

売上目標数値	売上 5% 増
売上向上のためのプラン	ホームページをさらにブラッシュアップして、ネットからの新規顧客を獲得するなど、効率よく受注につながるように工夫していきたい。

合同会社 ふるさと産業

企業データ

【所在地】 瀬波浜町3-20
【代表者】 代表社員 姫路 敏
【業種等】 サービス業



補助金活用事業の概要

【事業名】 店内の通信設備の充実とホームページの開設、麺の製造販売による販路開拓
【概要】 店内にインターネット通信設備を設置し、旅行者・学生・営業ビジネスマンのニーズに応えることで新規顧客の獲得を目指す。また、新たに麺の製造販売を行い、広く「そば処ざいご屋」を知ってもらう。

事業効果および経過状況

【実績】 店にWi-Fiを設置することで気軽にネット検索が可能となり、多くの方のニーズに応えることができた。

【経過状況など】

お客様からの意見など	気軽にテイクアウトできる「たい焼き」の販売を始めたことで来場客が増加したが、食堂は新型コロナウイルス感染症の影響により減少した。
現在の業況と課題	現在本社で製麺作業を行っており、地元蕎麦を利用して製麺していることを広くPRし、集客につなげたい。

【今後について】

売上目標数値	売上 10% 増
売上向上のためのプラン	地元村上産の蕎麦を石臼で挽いて蕎麦を作っていることをPRしていく。また製麺所での蕎麦は各種店舗にも委託販売しているため、宣伝効果をあげていく。

有限会社 夢ファームあらかわ

企業データ

【所在地】 長政605-1
【代表者】 代表取締役 三田 敏秋
【業種等】 農業

補助金活用事業の概要

【事業名】 ジャパンブランドコレクション掲載及びECサイトへに出店による新規顧客の獲得
【概要】 ハードカバー誌とポータルサイト掲載を基本とした、ジャパンブランドコレクション日本の食プレミアムブランドに掲載する。またECサイトで岩船産コシヒカリを販売することで販路拡大につなげる。

事業効果および経過状況

【実績】 制作にあたり自分たちのお米の特徴や想いを見つめ直すいい機会となった。販売店からも大変好評であり、お米の説明をしやすくなったなどの声をいただいた。

【経過状況など】

お客様からの意見など	未回答
現在の業況と課題	

【今後について】

売上目標数値	売上 ー% 増
売上向上のためのプラン	

HAPPY SUGAR

企業データ

【所在地】 坂町2395-1
【代表者】 細野 智子
【業種等】 小売業



補助金活用事業の概要

【事業名】 お菓子教室事業による販路拡大と新規顧客の獲得
【概要】 お菓子教室事業（オンラインと対面）を開始する。月間新潟komachiに自社商品や教室情報を掲載することで新潟全域から新規顧客の獲得を目指す。

事業効果および経過状況

【実績】 教室を受講する生徒も多く、リピーターも増えつつある。広告の効果は教室受講者だけでなく、店舗営業にも影響し、新潟市からの来店が伸びている。食べたいニーズと作りたいニーズのどちらも抑えることができていると感じる。

【経過状況など】

お客様からの意見など	
現在の業況と課題	店舗スタッフの人数減少により、当初予定していたレッスンが組めないこと。

【今後について】

売上目標数値	売上 5% 増
売上向上のためのプラン	人件費を抑えつつ、商品単価を上げ、価値を高めた商品作りにかを入れたい。お菓子教室も同じクオリティにすることで単価の高いレッスンを展開していく。

有限会社 やまたき

企業データ

【所在地】 坂町1825-6
【代表者】 代表取締役 山田 俊治郎
【業種等】 サービス業



補助金活用事業の概要

【事業名】 高齢犬が安心してサービスを受けられるトリミング事業による販路拡大と新規顧客の獲得
【概要】 トリミング時間の短縮など、高齢犬に優しいトリミングサービス事業を行う。また、サービスPRのため、パンフレットを作成し、事業の周知を図る。

事業効果および経過状況

【実績】 1匹に要するトリミング時間をおよそ20%削減し、受け入れ可能犬数が増加したことで、高齢犬の健康に配慮したサービスを提供できるようになった。また、パンフレットの作成により新規顧客がおよそ2カ月で20名増加した。

【経過状況など】

お客様からの意見など	高齢犬を飼うお客様から「安心してサービスを受けさせることができる」との声をいただいた。
現在の業況と課題	精度を落とすことなくトリミング時間を短縮し、犬への負担を減らせる方法を模索していかなければいけない。

【今後について】

売上目標数値	売上 5% 増
売上向上のためのプラン	トリミング時間減による犬への負担減少と客数を増加させる。高齢犬に優しいトリミング店ということをSNSやホームページでPRして新規顧客の獲得を目指す。

ヤママツ武者 武者呉服店

企業データ

- 【所在地】 平林56
 【代表者】 武者 秀雄
 【業種等】 小売業



補助金活用事業の概要

- 【事業名】 村上市の成人式を対象とした夏振袖の販路拡大と新規顧客の獲得
 【概要】 夏に着ることができる成人式に合わせ夏振袖の商品プランを設け、ポスターとフライヤーを作成する。若い世代の新規顧客の獲得を目指す。

事業効果および経過状況

- 【実績】 市内の美容室を中心に飲食店や花屋、車屋など様々なお店へのポスターとフライヤーの設置や各新聞社で新聞掲載してもらうなど情報発信を行った。実際に販売や問い合わせが来ており、認知度を高め普及できるように、情報発信と広報活動に力を入れている。

【経過状況など】

お客様からの意見など	ポスターやフライヤーを配布することで知名度も上がってきている。お客様からの評判も良い。
現在の業況と課題	広報に力を入れたことで知名度も上がり、若い世代に周知できているため、継続したい。着用した写真や使用した感想等が広まれば反響も大きくなるのではと考えている。

【今後について】

売上目標数値	売上 10% 増
売上向上のためのプラン	振袖のモニターを集い、実際に着用し、実例を作っていきたい。モニター関連のつながり等で販路拡大を目指す。

株式会社 エメニクス

企業データ

【所在地】 中浜988-8
【代表者】 代表取締役 大滝 昇
【業種等】 製造業



補助金活用事業の概要

【事業名】 TIG溶接機導入による溶接部門の新規顧客獲得と販路拡大
【概要】 半導体市場に参入するため、溶接機を導入し、販売シェアの拡大を目指す。新規の溶接部門と既存の航空部門を2本柱として事業の多角化を図る。

事業効果および経過状況

【実績】 TIG溶接の受注件数が増加した。新規顧客からの受注もあった。溶接機が増えたことにより、自社の溶接能力が向上した。

【経過状況など】

お客様からの意見など	顧客の受注に合わせ、自社の溶接能力が上昇したので喜んでいただいている。
現在の業況と課題	受注増加による残業。

【今後について】

売上目標数値	売上 50% 増
売上向上のためのプラン	社内で溶接工の育成。

株式会社 ヤマノイ

企業データ

- 【所在地】 山辺里301
【代表者】 代表取締役 山ノ井 道夫
【業種等】 サービス業



補助金活用事業の概要

- 【事業名】 看板設置による認知度向上と事業周知のためのチラシの作成による販路拡大
【概要】 自社の存在を示すための看板設置、自社がどのような業務を行っているか周知するためのチラシを作成し、新規顧客の獲得を目指す。

事業効果および経過状況

- 【実績】 新規でリサイクル品を持ち込む方が増えていると感じる。不用品やゴミ回収処分についてはチラシを見て問い合わせをしてくる方が増加し、効果を実感している。

【経過状況など】

お客様からの意見など	取扱品目が明確でわかりやすいと声をいただいた。
現在の業況と課題	周辺地域にはある程度認知されたので、他の大通り沿いなど目立つところにも設置したい。

【今後について】

売上目標数値	売上 5% 増
売上向上のためのプラン	チラシの販促や看板の増設などを検討していく。

株式会社 村上エレテック

企業データ

【所在地】 下助淵1483-5
【代表者】 代表取締役 忠 裕栄
【業種等】 建設業



補助金活用事業の概要

【事業名】 ホームページの開設とリーフレット作成による販路拡大と新規顧客獲得
【概要】 自社ホームページの新規開設とリーフレットを作成する。自社サービスのPRに力を入れ、販路拡大と新規顧客の獲得を図る。

事業効果および経過状況

【実績】 ホームページの開設により、地元地域だけでなく、市内全域や下越地区方面への販路拡大および新規顧客の獲得が期待できた。また、リーフレットを作成し自社サービスを掲載することで事業所の認知度アップを図った。

【経過状況など】

お客様からの意見など	
現在の業況と課題	新規顧客が増加した場合、繁忙期を限られた人員でいかに効率よく仕事をこなすことができるか。

【今後について】

売上目標数値	売上 5% 増
売上向上のためのプラン	作成したリーフレットを活用し、自社の強みを知ってもらい、規模の大きい工事の受注につなげる。

里山工房ふくふく

企業データ

【所在地】 松原町一丁目3-23
【代表者】 野澤 始
【業種等】 小売業

補助金活用事業の概要

【事業名】 巣ごもり需要の増加に対応した通信販売（新潟直送計画）による新規顧客の獲得と販路拡大
【概要】 長引く自粛要請で巣ごもり需要が増加していることに対応し、新たな通販サイト（新潟直送計画）へ出店を行い、新規顧客獲得を図る。

事業効果および経過状況

【実績】 新潟直送計画に主力4商品（大福、チョコレート、ふきのとうオリーブオイル漬け、山菜）を掲載した。出店することで販売や問い合わせが増加し、効果を感じている。

【経過状況など】

お客様からの意見など	未回答
現在の業況と課題	

【今後について】

売上目標数値	売上 -% 増
売上向上のためのプラン	

マルチ鮮魚

企業データ

【所在地】 浜新保272
 【代表者】 本間 晴彦
 【業種等】 小売業



補助金活用事業の概要

【事業名】 自社ホームページの新規作成とネット販売の開始
 【概要】 自社ホームページを新たに作成し、ネット販売を開始する。電話注文からインターネット販売主体に切り替え、新規顧客の獲得を図る。

事業効果および経過状況

【実績】 新たに作成したホームページの閲覧数を上げるためにSNSとの連携、ネットショップのクーポンを活用した。遠方の顧客がお店へ問い合わせしなくても、新商品の情報や在庫商品状況を確認できるため、効果を感じた。

【経過状況など】

お客様からの意見など	ホームページを見ることで商品の写真などを確認できて良いと声をいただいた。
現在の業況と課題	SNS等を活用し、自社ホームページの認知度を上げ、売上増加につなげる。

【今後について】

売上目標数値	売上 120% 増
売上向上のためのプラン	観光客が集まる道の駅などで販売し、パンフレットやSNSを用いて周知することでネット注文の増加を目指したい。

村上市森林組合

企業データ

【所在地】 府屋121-2
【代表者】 代表理事 組合長 板垣 茂樹
【業種等】 林業



補助金活用事業の概要

【事業名】 レーザー加工機の導入、事業内容周知の新聞折込チラシ、フライヤー作成による販路開拓
【概要】 レーザー加工機を導入し、消費者の生活スタイルに合わせたデザイン性のある木製品の製造を行う。また、各種イベントでの実演会と販売、新聞折込チラシによるレーザー加工品の周知を図る。

事業効果および経過状況

【実績】 今まで外注していたレーザー加工を自前のできるようになったこと、新たな商品開発が可能となったことで販路が拡大した。また、ハンドメイド体験会を開催し、自然の尊さや杉の木の素材の面白さを感じてもらったきっかけとなった。

【経過状況など】

お客様からの意見など	レーザー加工機の導入で、より自由度の高い製品開発が可能となり、木製のチャームを使ったイベントではお客様にもご好評いただいた。
現在の業況と課題	現在はイラストレーターというソフトを使用してデザイン等を製作してレーザー加工をしているが、売れる製品を開発するには、デザインセンスが問われるため一朝一夕ではいかない。

【今後について】

売上目標数値	売上 10% 増
売上向上のためのプラン	木製の雑貨（コースター・マグネット・チャーム）や賞状等の製品を開発し、組合購買スペースへの陳列、組合のホームページでのPRを進めていく。

販路開拓きっかけづくり事業 No.21

中華料理 福香

企業データ

【所在地】 松原町三丁目3-2
 【代表者】 瀬賀 明
 【業種等】 飲食業



補助金活用事業の概要

【事業名】 テイクアウト需要に対応するための倉庫設置、新たな販路開拓のためのリーフレット作成
 【概要】 新たに冷凍食品を開発して販売開始するため、新開発に伴う機器の購入と保管用倉庫設置を行う。また、新たな販路開拓のためのリーフレットを作成する。

事業効果および経過状況

【実績】 自動販売機での冷凍食品の販売を開始したため、商品の生産量、売上ともに拡大した。SNSなどで情報発信を行い、当店の宣伝にも大きく効果があった。

【経過状況など】

お客様からの意見など	自宅で楽しめる。プレゼントに良い。と声をいただいた。
現在の業況と課題	人件費と原価がかかること。

【今後について】

売上目標数値	売上 5% 増
売上向上のためのプラン	当店でしか作ることができない商品開発。

有限会社 内山スポーツ

企業データ

- 【所在地】 田端町4-15
【代表者】 代表取締役 内山 靖彦
【業種等】 小売業



補助金活用事業の概要

- 【事業名】 店内の体験スペース設置、地域紙広告の掲載による新規顧客の開拓
【概要】 健康志向の高まりから高齢者層で需要が高まっている卓球に着目し、店内に卓球台を設置して実際に試し打ちができる体験スペースを設置する。また、新しく設置した体験スペースをPRするため地域誌へ広告を掲載し、新規顧客を開拓する。

事業効果および経過状況

- 【実績】 新しく店内に卓球体験スペースを設置したことで、来店時に非常に興味を示す方もおり、今後の集客、来店機会の創出に期待が持てる。卓球用品を求めるお客様へ店員から体験スペースの活用をできる旨の説明などお客様との関係性構築も図っていきたい。

【経過状況など】

お客様からの意見など	卓球の練習ができ、ありがたいと声をいただいた。
現在の業況と課題	新型コロナウイルス感染症の影響でスポーツ活動や部活が制限され、スポーツ用品の販売にも影響が出ている。

【今後について】

売上目標数値	売上 5% 増
売上向上のためのプラン	ホームページ、SNSでの発信をして、より多くのお客様に告知していく。

スナック凜

企業データ

【所在地】 藤沢224-1
【代表者】 山口 奈美
【業種等】 飲食業



補助金活用事業の概要

【事業名】 HP開設による店舗情報の発信と簡単予約システムの開始
【概要】 お店の集客・通販支援サービス「ツクツクショップ」に自店のページを開設し、地域内外に向けて情報発信を行う。また、HP上でネット予約を可能にし、新規顧客獲得につなげる。

事業効果および経過状況

【実績】 ホームページで貸切営業等の周知を行ったところ、電話予約があり売上増加につながった。また「ツクツクショップ」だけでなくメールマガジン登録を促し、登録者には特典を設けるなど周知PRを行った。

【経過状況など】

お客様からの意見など	貸切営業、時間外営業ができる旨をホームページに記載したところ、新規予約があり、効果を感じる。
現在の業況と課題	収容人数に限度があること。

【今後について】

売上目標数値	売上 20% 増
売上向上のためのプラン	空き状況についてお客様に情報発信を行い、予約が集中しないような取り組みやイベントを開催する。

ふるさと新潟 源

企業データ

【所在地】 堀片4-13
【代表者】 花井 裕美子
【業種等】 小売業



補助金活用事業の概要

【事業名】 新潟直送計画出店による販路開拓
【概要】 新潟直送計画に出店する。また出店により、大手ECサイト楽天等にも同時出店することができるため、認知度向上、新規顧客獲得を図る。

事業効果および経過状況

【実績】 新潟直送計画への出店を機に商品パッケージに村上市内の風景を取り入れるなど、刷新をすることで商品自体の魅力アップを実現できた。顧客からの受注は新潟直送計画に任せられるため、商品の製造に専念できるようになった。

【経過状況など】

お客様からの意見など	村上らしさ、特色あるパッケージが好評。
現在の業況と課題	知名度の向上と商品の品質アップ。

【今後について】

売上目標数値	売上 50% 増
売上向上のためのプラン	県外のアンテナショップを中心にギフトシーズンまで販売、卸売りの営業を始める。

株式会社 又上

企業データ

【所在地】 岩船上町6-24
【代表者】 代表取締役 伴田 宏
【業種等】 小売業



補助金活用事業の概要

【事業名】 新潟直送計画出店による販路拡大と新規顧客の獲得
【概要】 新潟直送計画に村上名産である塩引き鮭や鮭の味噌漬けなどを出店することで、販路拡大とともに新規顧客の獲得、売上げの向上を図る。

事業効果および経過状況

【実績】 新潟直送計画に当店主力商品である、塩引き鮭1本物、塩引き鮭切り身、鮭の味噌漬け粕漬け、鮭の酒びたし、鮭製品詰め合わせを出品した。12月のお歳暮の時期が終わっても注文が継続して入っており、効果を実感している。

【経過状況など】

お客様からの意見など	
現在の業況と課題	徐々に注文数は増えているため、ブログを活用し、お客様から見つけていただけるように改善する。

【今後について】

売上目標数値	売上 10% 増
売上向上のためのプラン	メルマガ配信により、季節ごとに合った製品の案内を実施する。

かもめ弁当

企業データ

【所在地】 野潟337
 【代表者】 大越 ちはる
 【業種等】 飲食業



補助金活用事業の概要

【事業名】 配達開始のお知らせに伴う新規顧客の開拓と新商品（ライスバーガー）の開発
 【概要】 商品紹介や配達開始のチラシを作成し、事業継続の周知を行う。若者をターゲットに新商品（ライスバーガー）の開発を行い、新規顧客の獲得を図る。

事業効果および経過状況

【実績】 チラシの効果があり、お弁当の配達依頼が右肩で増加しており、企業や団体に営業を行ったことで、見込みの2倍ほど売上があった。

【経過状況など】

お客様からの意見など	弁当配達事業を開始し、お客様からは大変喜んでいただいている。
現在の業況と課題	製造販売している従業員が高年齢のため、若返りを図りたい。

【今後について】

売上目標数値	売上 150% 増
売上向上のためのプラン	片手で食することができるライスバーガーを考案中である。

パティスリーマルヤ

企業データ

【所在地】 金屋2250
【代表者】 遠山 忍
【業種等】 小売業



補助金活用事業の概要

【事業名】 新商品販売に向けた設備投資と新潟直送計画出店により売上げアップを目指す
【概要】 新商品のためのLED照明ショーケースを導入し、購買意欲促進による売上げ増をめざす。また、出店者の商品へのこだわりや良さのPRに力を入れている「新潟直送計画」に出店し、新潟県産品に興味のある県外客へ販路を拡大する。

事業効果および経過状況

【実績】 新潟直送計画では村上市外からの問い合わせや注文があり、市外での販路拡大を達成することができた。ショーケースの導入により、蛍光灯よりも演色性が高いことから、各スイーツがおいしそうに見せる効果があったりと新商品を宣伝することができた。

【経過状況など】

お客様からの意見など	店内が明るくなったと言われた。看板商品の「玉様のプリン」が、開店早々30個売れる日もあった。
現在の業況と課題	いかに店舗に来ていただくかが課題となる。

【今後について】

売上目標数値	売上 24% 増
売上向上のためのプラン	産直サイト「新潟直送計画」の更なる活用と焼菓子コーナーの充実を図る。

越後村上 竹炭塩・竹炭工房

企業データ

【所在地】 府屋77-1
 【代表者】 渡辺 保文
 【業種等】 小売業



補助金活用事業の概要

【事業名】 燻製塩の開発による新規顧客の獲得
 【概要】 ナトリウムの匂いが残る焼き塩を各種チップで燻すことにより香りのある塩として開発し、商品化する。商品パッケージのラベルのデザイン、リーフレットを作成し道の駅等にポスティングし、周知を図る。

事業効果および経過状況

【実績】 塩分濃度が低く、カリウムカルシウムの含有量が多い、健康ニーズに対応した他者と差別化した食用還元性塩が開発できた。また、消費者向けに市内の飲食店で取り扱っていただくことが決定した。市内の他の店舗でも商談が制約しており、今後は営業を強化し、市内だけでなく関東圏へ販路を拡大する。

【経過状況など】

お客様からの意見など	
現在の業況と課題	開発途中で商品製法に問題が生じ、製作工程を一から見直す必要が生じた。

【今後について】

売上目標数値	売上 60% 増
売上向上のためのプラン	よりよい品質の商品を作る。営業活動の強化。

Shun.fit

企業データ

【所在地】 佐々木282
【代表者】 磯部 隼
【業種等】 サービス業

補助金活用事業の概要

【事業名】 予約システム付きHP開設に伴う新規顧客の獲得
【概要】 定期的な予定での対応を基本としているが、多忙な顧客からの急なスケジュール変更や、新規顧客からの申込みに即時対応できるように予約機能の付いたHPを開設する。

事業効果および経過状況

【実績】 初めて利用するお客様の中にはサービス内容が分からずに、予約を躊躇した方もいたが、ホームページを開設することでサービス内容を十分確認することができるため、予約につながったお客様もいた。

【経過状況など】

お客様からの意見など	未回答
現在の業況と課題	

【今後について】

売上目標数値	売上 ー% 増
売上向上のためのプラン	

東洋管機 株式会社

企業データ

【所在地】 長政116-1
【代表者】 代表取締役 小池 昭三
【業種等】 建設業



補助金活用事業の概要

【事業名】 「子育て家庭の笑顔をつくるファミリー食堂」オープンによる販路拡大
【概要】 これまで建設業が主たる事業であったが、新たな事業展開として飲食業に挑戦する。神林地
区今宿地内にファミリー向けの飲食店をオープンする。

事業効果および経過状況

【実績】 地産地消にこだわった地場産品を料理に取り入れ、子育て世帯をターゲットに事業を実施し
た。下越地区に配布される「まるごと下越！」へ掲載を行い、市内外へ周知を行った。

【経過状況など】

お客様からの意見など	看板設置、雑誌広告により大きな反響があった。問い合わせが増加し、来店客からは美味しいと声をいただいた。
現在の業況と課題	新型コロナウイルス感染症の影響で、オープン時期が遅れてしまった。

【今後について】

売上目標数値	売上 -% 増
売上向上のためのプラン	新分野の展開の厳しさはあるが、お客様のニーズに応えられるお店づくりをする。

販路開拓きっかけづくり事業 No.31

カーサ・デル・ファーク

企業データ

【所在地】 柏尾1761
 【代表者】 鈴木 睦美
 【業種等】 飲食業



補助金活用事業の概要

【事業名】 真空包装仕様のテイクアウトメニュー拡充による販路開拓、新規顧客獲得
 【概要】 現在のテイクアウトメニューはフードパックに一食分ずつ盛り込むスタイルだったが、機器を導入して調理済みメニューを真空包装+冷凍保存状態で提供できるように改善し、販路拡大を目指す。

事業効果および経過状況

【実績】 「冷凍惣菜」の販売を開始して顧客単価UPにはなっているものの、新型コロナウイルス感染症の影響が続いている。遠方からの来店客は「頻繁に来店できないので、多めに購入して、自宅でもCasaの味を楽しみたい」、地元客からは「自宅での食事作りを簡単に済ませたい」と好評である。

【経過状況など】

お客様からの意見など	遠方から来店されるお客様は複数個を購入されるケースが多い。近所の知人にちょっとした「お礼」の品として使いたいなど喜んで頂けているという実感がある。
現在の業況と課題	地元小売店での商品の委託販売を開始し、新規顧客にもアピールできる機会となっている。棚から手に取って頂けるような、パッケージデザインや価格設定など、今後も改良が必要と思われる。

【今後について】

売上目標数値	売上 5% 増
売上向上のためのプラン	店内販売はチラシだけでなくトークで宣伝する。委託販売先を増やせるように営業活動を強化する。

株式会社 千経

企業データ

【所在地】 山居町一丁目4-31
【代表者】 代表取締役 竹内 敏雄
【業種等】 飲食業



補助金活用事業の概要

【事業名】 椅子テーブル席の新設による新規顧客の獲得
【概要】 店舗内に椅子テーブル席を新設し、高齢者や観光客などをターゲットに新規顧客獲得をめざす。また、法要など新しい利用での顧客を取り込み、利用シーンを更に広げる。

事業効果および経過状況

【実績】 高齢なお客様から好評となっているが、新型コロナウイルス感染症の影響が大きい。季節ごとのメニューを考えてお客様に楽しんでもらえるメニューを作成したい。

【経過状況など】

お客様からの意見など	とても好評。
現在の業況と課題	新型コロナウイルス感染症の影響がある。

【今後について】

売上目標数値	売上 10% 増
売上向上のためのプラン	リピート率を増やすべく、サービスの向上を目指す。

株式会社 貝沼農場

企業データ

【所在地】 関口930
【代表者】 代表取締役 貝沼 純
【業種等】 農業



補助金活用事業の概要

【事業名】 オリジナルロゴによる商品ブランドの統一とHP（ネット販売）による新規顧客獲得と販路拡大
【概要】 自社のオリジナルロゴをデザインし、一目で自社製品と分かるようにしてブランド力を高めるとともに、HPを開設し、ネット販売の窓口を設置することで新規顧客の獲得、売上げの増加を図る。

事業効果および経過状況

【実績】 ホームページを開設してから薪とお米の問い合わせがあった。商品と生産環境に関するページを作成し、協調できたことが今後の売上増加につながると確信している。ロゴについては中山間地域農業の顔として、販売農作物のアピールだけでなく、理解にもつながった。

【経過状況など】

お客様からの意見など	棚田をはじめ、農産物の生産環境をSNSでリアルタイムにアピールできたことが売上増加に繋がった。
現在の業況と課題	十分な在庫を有していなかった製品が早期で数量調整となってしまった。次年産は途切れること無いよう、十分な在庫を確保する。

【今後について】

売上目標数値	売上 3% 増
売上向上のためのプラン	棚田の景観をはじめ、好評な生産環境のアピールを生産者目線だけでなく、観光要素のある消費者目線で盛り込む。

合同会社リリック

企業データ

【所在地】 小町1-12
【代表者】 職務執行者 曾川 悟
【業種等】 サービス業



補助金活用事業の概要

【事業名】 オリジナルブランドを立ち上げ、自社製品の商品開発による新規顧客の獲得と販路拡大
【概要】 ブランディングにより、オリジナルブランド「mura maison」を立ち上げ、店名も一新する。店頭に大きなロゴのタペストリーを設置し、市内の食材を活かした自社製品の商品開発を行う。

事業効果および経過状況

【実績】 店舗をブランディングのもと、外観のれんやスタッフユニフォームなどを変更し、3月の人形さま巡り等の地域イベントに合わせて来客数が増え、顧客の獲得及び売上増につながった。また、パッケージデザインの変更により、箱菓子など手土産品として購入いただく機会が増えている。

【経過状況など】

お客様からの意見など	ロゴなどブランディングのもと変更したことにより、かわいらしくなったと評判をいただいている。
現在の業況と課題	本事業を活用して試作した商品を順次店頭にて販売する。さらなるオリジナルブランド「mura maison」の商品開発を進め、販路拡大を図る。

【今後について】

売上目標数値	売上 20% 増
売上向上のためのプラン	オリジナルブランド「mura maison」の商品アイテムを増やす。SNS等を活用して、日々宣伝活動に努める。

お食事処 一休

企業データ

【所在地】 下相川338
【代表者】 伊藤 正春
【業種等】 飲食業



補助金活用事業の概要

【事業名】 焼肉を中心とした事業展開による新規顧客の獲得と販路拡大
【概要】 若い世代から高齢な客層までファミリー層に好まれている焼肉を新たに開始する。事業に必要な焼き台、排気設備を導入し、チラシ配布により周知を行い、販路拡大、新規顧客獲得をめざす。

事業効果および経過状況

【実績】 リニューアルしてから問い合わせや来客が2割程度増加した。店のイメージが変わったとの意見もあり、設備についても好評いただいた。

【経過状況など】

お客様からの意見など	設備が良く煙が気にならなくなったと声をいただいた。
現在の業況と課題	広報面の強化。

【今後について】

売上目標数値	売上 15% 増
売上向上のためのプラン	看板を設置し、認知度向上、集客を図りたい。

有限会社 やまとうさん

企業データ

- 【所在地】 松山6-2
 【代表者】 代表取締役 平山 利之
 【業種等】 小売業



補助金活用事業の概要

- 【事業名】 ロゴ制作による店舗ブランディングを実施し、売上アップと認知度向上
 【概要】 店舗ロゴの制作、ロゴを印刷したショップ袋デザイン・版の制作、印刷物やSNSでロゴの活用をして、店舗ブランディングを実施し、売上アップと認知度向上を目指す。

事業効果および経過状況

- 【実績】 ロゴを制作したことで多くの場面（印刷物、情報発信）で活用することができ、認知度の向上が期待できる。また、商品の掛け紙をロゴデザインの載せたものへのリニューアル、ショップ袋の制作などブランド認知度向上を図るための取り組みを実施した。

【経過状況など】

お客様からの意見など	店舗のイメージやメッセージが伝わるようなデザインのロゴを制作したことで「可愛い」「ポップだけど軽すぎないロゴが良い」「お店のメッセージが伝わるロゴ」など、多くの声をいただいている。
現在の業況と課題	事業開始以降、直近3月(前年比)店客数8.5%の増加、客単価5.8%の増加、売上14.8%の増加となっている。

【今後について】

売上目標数値	売上 5% 増
売上向上のためのプラン	オリジナルショップ袋の実施に伴い、他店との差別化と広告宣伝効果を得る取り組みをしていく。ブランド認知の向上を目指したSNS発信で、特にInstagramの効果が高いため、今後はより質の高いKPI(フォロワー数)を獲得していく。