

販路開拓きっかけづくり事業 No. 1

リンパケア プリンセス・ローズ

企業データ

【実施場所】 山辺里 2119-1

【代表者】 坂上 久美子

補助金活用事例の概要

【事業名】 飲食店勤務の経験からテイクアウトのお店をオープンして、新規顧客獲得と販路開拓

【概要】 村上のブランド米を使い、手作りの家庭の味、旬の村上の食材を入れたお弁当や総菜などのテイクアウトのお店「Kitchen Lea」をオープンする。
周知のためにチラシを作成して近隣や工業団地に配布し販路開拓、新規顧客獲得を目指す。また、スタンプカードを作成し、再来店のきっかけを作る。

事業効果及び経過状況（回答時点の内容）

【実績】 SNS を中心としたアピールをした。

【経過状況など】

お客様からの意見など	すべて手作りでおいしいと好評を得ている。
現在の業況と課題	エステ業との仕事の兼ね合いでオープンする日が少なくこれからは人に任せられるようにしたい。

【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	飲食スペースを作る。

販路開拓きっかけづくり事業 No. 2

居学処「水野谷塾」

企業データ

【実施場所】二之町 13-9

【代表者】水野谷 理恵

補助金活用事例の概要

【事業名】プログラミング教室、オンライン授業および市内外での開室による新規顧客の獲得

【概要】新たにプログラミン教室とオンライン授業・相談を開設し、顧客開拓のため、市内外に分室を開室する。事業内容を周知のするため事業内容を明記した看板を作成し、既存のホームページに新規事業のプログラミン教室、オンライン授業・相談の案内を追加する。さらにフリーペーパーに広告掲載を行うことにより多くの人に新事業の周知を行う。

事業効果及び経過状況（回答時点の内容）

【実績】他社との連携により広報力が向上したこととオンライン事業の充実が図れたこと

【経過状況など】

お客様からの意見など	市内外の問い合わせが増えてきた。また、定期利用者獲得となった。
現在の業況と課題	今年是他社による広報の影響で売り上げが大幅に上がったが、本年度連携した事業が終了し広報が通常に戻ったため、いかに広報していくかが課題。 事業拡大の資金が少なく人出を増やすことができないため、その結果、収益が上がりにくいというループに陥っている。

【今後について】

売上目標数値	10%増加
売上向上のためのプラン	・プログラミング検定受験、プログラミング教室構成再構築、機器整備の検討 ・SNS や HP による定期的広報の継続 ・スタッフ、ボランティア、インターン受け入れの体制整備

販路開拓きっかけづくり事業 No. 3

(有) 神林カントリー農園**企業データ**

【実施場所】七湊 1384-1

【代表者】吉村 敏秀

**補助金活用事例の概要**

【事業名】新潟直送計画出店と企業ロゴ・HP・商品パッケージにリニューアルによる新規顧客の獲得と販路拡大

【概要】新潟直送計画への出店と、HP 改修により一般顧客から対企業向けにリニューアルし、企業ロゴ、パッケージの一新により若者向けで洗練されたオシャレなイメージに一新する。

事業効果及び経過状況（回答時点の内容）

【実績】新規自社 HP の周知や外部 EC サイトへの誘導が、繁忙期までに十分に間に合わず、売上の大幅な増加に結び付けることができなかった。

【経過状況など】

お客様からの意見など	EC サイトを外注することで、業務の効率化を図ることができた。
現在の業況と課題	自社 EC サイトから外部 EC サイトへの切り替え時に、既存の顧客様への周知が十分にできておらず、移行がうまく出来ていない。

【今後について】

売上目標数値	5%増加
売上向上のためのプラン	新規顧客の獲得はもちろんだが、既存顧客様への周知を DM やリーフレットを用いて行い、商品購買の窓口を拡げていく。

販路開拓きっかけづくり事業 No. 4

イングリッシュハウスⅡ

企業データ

【実施場所】 田端町 2-24

【代表者】 広末 里美



補助金活用事例の概要

【事業名】 喫茶部を併設した学習支援施設設立による販路開拓、新規顧客獲得

【概要】 コロナ感染防止等の観点から、今後主流となるパーソナル・リモート対応できる塾に形態を変え、未使用だった午前、昼間の時間を喫茶施設として営業し、新規顧客、販路開拓、売上げ向上を目指す。

事業効果及び経過状況（回答時点の内容）

【実績】 未使用だった昼間を喫茶として活用したことで売り上げは微増した。

【経過状況など】

お客様からの意見など	パパママサークル会議、ライブ、各種サークル活動の場として活用した。
現在の業況と課題	

【今後について】

売上目標数値	10%増加
売上向上のためのプラン	学生に学習の場として認知してもらうようPRする。

販路開拓きっかけづくり事業 No. 5

佐藤内装

企業データ

【実施場所】 緑町二丁目 2-16

【代表者】 佐藤 健



補助金活用事例の概要

【事業名】 失われた筋子屋の味を残したい。消えてしまったあの名店の思い出の味を復活させる！

【概要】 7年前に廃業した筋子屋を、お客様のニーズがあることから復活させる。事業の製造場所として、空き家を改修し働きやすい環境を整備し、オンライン販売を行うためのホームページを新たに立ち上げ情報発信と通信販売を行う。

事業効果及び経過状況（回答時点の内容）

【実績】 既存事業ではなく新規事業を展開した為、前年実績がないことから売上は増加した。

【経過状況など】

お客様からの意見など	加工場所を整えることができ、筋子屋の事業を復活させて、販売（ECサイト）できる環境を提供できた。
現在の業況と課題	鮭の商品以外のラインアップを拡充できていない。 3年目のいくらの売上状況を見て、鮭以外の村上で仕入れられる魚でいくりに次ぐメイン商品を販売する。

【今後について】

売上目標数値	30%増加
売上向上のためのプラン	沢山の方に筋子屋の鮭を食べてもらうために、SNS（Instagram）告知活動、市町村や企業が開催しているイベントへ積極的に参加を行い、認知と売上を増やしていく。

販路開拓きっかけづくり事業 No. 6

(有) 田村製材所**企業データ**

【実施場所】 十川 1193

【代表者】 菅原 保

**補助金活用事例の概要**

【事業名】 ホームページ、動画作成により自社の商品と技術力を周知し販路拡大

【概要】 ホームページと動画作成により、広告等では伝わりにくい従業員の技術力を伝えるとともに、木材について地元の優良な杉の木を活用していることをアピールし、受注確保に努める。

事業効果及び経過状況（回答時点の内容）

【実績】 新規開拓

【経過状況など】

お客様からの意見など	ホームページを見たよ！よかったよ！などの意見が顧客から個人客まで頂いております。そこから「村上市産のもので」と言う問い合わせなどがきています。
現在の業況と課題	天候の影響もあり、中々売上げの増加が目に見えてこない状況ですが、周知徹底していきたいと思えます。

【今後について】

売上目標数値	5%増加
売上向上のためのプラン	ホームページにて周知徹底する。

販路開拓きっかけづくり事業 No. 7

(株) 丹羽企画

企業データ

【実施場所】 瀬波温泉二丁目 4-29

【代表者】 丹羽 正久



補助金活用事例の概要

【事業名】 遊休客室を活用した新規事業（BtoB 貸間、テレワーク、簡易旅館）展開と銭湯利用者数拡大

【概要】 遊休客室2部屋にエアコンを整備し、備品類（会議室の机、椅子、ソファベッド）を整え、BtoB 貸間、テレワーク、簡易旅館に複合的かつ柔軟に運用していく。また、商工会議所会報に広告掲載して周知を図る。

事業効果及び経過状況（回答時点の内容）

【実績】 1. 簡易宿泊サービスが売上増に貢献した
2. 事業継続により、またテレビ放映により、より多くの方の知るところとなり、利用客が増加しているから

【経過状況など】

お客様からの意見など	補助金に関わる簡易宿泊は18万円、貸間は3万円で、あわせて約4%となった。補助金での事業開始が9月からであることを考慮すると、十分に大きな貢献があったと考えている。宿泊業はスケートパーク利用者、貸間はBtoB顧客で、期待したとおりである。
現在の業況と課題	簡易宿泊業はスケートパーク以外にも広まってゆくかが課題。せっかくの付加価値UPだが、電気料金と物販仕入れ品の価格高騰と建物設備の老朽化による費用増が収益に影響をおとしている。

【今後について】

売上目標数値	20%増加
売上向上のためのプラン	今期の序盤は入浴客が増えているという手ごたえがある。リピーターになってもらえるよう接客する。宿泊、貸間については洋上風力発電で村上に来る企業に販路拡大したく、村上市の連絡会に参加した。

販路開拓きっかけづくり事業 No. 8

美食や やま信

企業データ

【実施場所】 飯野三丁目 2-1

【代表者】 遠山 信也



補助金活用事例の概要

【事業名】 新潟直送計画への出店による新規顧客の獲得と販路拡大

【概要】 新潟直送計画への出店より、新規顧客の獲得と販路拡大でインターネット販売を強化する

事業効果及び経過状況（回答時点の内容）

【実績】 新規ECサイトの参加

【経過状況など】

お客様からの意見など	ECサイトを通じて定期的に注文が入るようになった
現在の業況と課題	コロナの影響で未だ客足が遠のいた状態です。今後徐々に回復できるよう努める

【今後について】

売上目標数値	5%増加
売上向上のためのプラン	キャッシュレス決済等の企画、イベントに積極的に参加する。宣伝、広告等を行う。

販路開拓きっかけづくり事業 No. 9

藤田亮建築設計事務所

企業データ

【実施場所】加賀町 2-10

【代表者】藤田 亮



補助金活用事例の概要

【事業名】 専用ソフトウェアのオプション導入で提案力強化・ホームページリニューアルによる販路拡大

【概要】 ホームページで新しい建築方法、設計物件、施工物件等を掲載することで分りやすく提案力のある設計事務所というアピールを行い、専用ソフトウェア導入により消費者に分かりやすくプレゼン、提案する。

事業効果及び経過状況（回答時点の内容）

【実績】 完成イメージ画像を作成したり、計画変更迅速対応できることで、仕事量が増えても対応できるようになった。また、HPのボリュームをUPさせることで、ターゲット客層への認知度もUPした。

【経過状況など】

お客様からの意見など	品物を実際に手に取って確かめることができない商品を扱っているため、顧客からは、『イメージしやすい』などの声があった。また、図面作成に『図面できるの早いね』との声もあった。
現在の業況と課題	今は、1年ほど先の仕事までは決まっているが、事業を継続することが課題。

【今後について】

売上目標数値	20%増加
売上向上のためのプラン	今までは仕事を取るために薄利であったが、適正価格で丁寧な仕事を心掛け利益幅を増加させる。

販路開拓きっかけづくり事業 No. 10

エステサロンるる花

企業データ

【実施場所】 上片町 4-13

【代表者】 小田 祥江

補助金活用事例の概要

【事業名】 販路開拓のためのポストカードとパンフレットの印刷と配置、チラシの新聞折り込み

【概要】 新聞折込でPRするとともに、ポストカードとパンフレットをネイルサロン・美容室に設置し、市外にエステに通っていた方や結婚を控えた方にブライダルエステをアプローチし販路開拓する。

事業効果及び経過状況（回答時点の内容）

【実績】 10周年のチラシを新聞折込に入れた事

【経過状況など】

お客様からの意見など	今まで少なかった山北地域の方にご来店いただいた。また、知っていてもきっかけがなかった方に来店いただいた事。
現在の業況と課題	少しずつお客様が戻ってきたので定期的に周知していきたい。

【今後について】

売上目標数値	15%増加
売上向上のためのプラン	お客様のご要望に応えアプリ決済を導入する。

販路開拓きっかけづくり事業 No. 11

合同会社リリック

企業データ

【実施場所】大町 1-16

【代表者】曾川 悟



補助金活用事例の概要

【事業名】 オリジナルブレンドのエッセンシャルオイルの商品化による新規顧客の獲得と雑誌広告宣伝による販路拡大

【概要】 地元企業「サクララボラトリー」のアロマオイル・ルームスプレー等の販売数が伸びていることから、サクララボラトリーとコラボレーションでオリジナルブレンドのエッセンシャルオイルを試作する。試作した商品を販売する際には、雑誌広告にて宣伝を行い新規顧客層の開拓を図る。

事業効果及び経過状況（回答時点の内容）

【実績】 店舗の認知度も昨年に比べ上がり、固定客も増えてきた中、新たにフレグランス商品を制作したことにより+αの売上となった。

【経過状況など】

お客様からの意見など	多くの方が手に取り、香りを試してくれている。香りの評判も上々である。
現在の業況と課題	本事業を活用して試作したオイルをもとにバーム、スプレーを制作し販売している香り自体は好評を得ており、少しずつだが、動きは出ている。プレゼント用にギフトボックスでの提案をしているが、価格帯のせいか動きが少ない。高額商品であるので、販売アプローチについて検討が必要である。

【今後について】

売上目標数値	20%増加
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。また、フレグランス商品の認知度を上げるため、SNS等を活用して日々宣伝活動に努める。

販路開拓きっかけづくり事業 No. 12

Porte hair&make

企業データ

【実施場所】 田端町 9-41 サンコーポ扇屋 2F

【代表者】 八藤後 隆生



補助金活用事例の概要

【事業名】 フライヤー、ホームページの作成で当店PRによる販路拡大

【概要】 新たに始める脱毛サロンをメインに店をPRするフライヤーを作成するほか、新規にホームページを作成する。

事業効果及び経過状況（回答時点の内容）

【実績】 新事業（脱毛サロン）と既存事業（美容院）の相乗効果と、両サロンの新規顧客の獲得

【経過状況など】

お客様からの意見など	補助金を活用したフライヤーとクーポン割引で多少の新規のお客さんは来たものの、やはり口コミ紹介での集客には及ばなかった。
現在の業況と課題	美容院は安定した売り上げになっているが、脱毛サロンは伸び悩んでいる。

【今後について】

売上目標数値	20%増加
売上向上のためのプラン	フライヤーをもっと多くの場所においてもらい、知名度を上げて集客につなげたい。並行してSNS、紹介、口コミにも力を入れていく。

販路開拓きっかけづくり事業 No. 13

大洋酒造（株）

企業データ

【実施場所】 飯野一丁目 4-31

【代表者】 中山 芳則



補助金活用事例の概要

【事業名】 常設展示場におけるコイン式サーバーでの有料日本酒試飲サービス提供と集客拡大のためのチラシ作成

【概要】 コイン式サーバーを導入し、有料で試飲サービスを提供。また、チラシを作成し瀬波温泉内の旅館等に設置してもらい、新規来客数の増加、商品の購買促進を目指す。

事業効果及び経過状況（回答時点の内容）

【実績】 ①前年と比べてコロナ禍からの回復がみられるため（国内の通常消費、輸出、展示場への来場者）
②11月より価格改定したため

【経過状況など】

お客様からの意見など	現状の成果として、村上市内への観光客の増加やチラシ配布に伴い来場者は増加しており、コイン式サーバー利用者の購入が展示場での売上増加に大きく寄与している。（期間平均 324.8%）
現在の業況と課題	業況は回復傾向ではあるがコロナ禍前の水準までは戻っていない。加えて価格改定を行ったものの資材やエネルギーの高騰により収益が圧迫されている。そのため課題は通常流通の売上の更なる向上、そして展示場や通信販売といった消費者との直接取引拡大により収益性を向上させることである。

【今後について】

売上目標数値	20%増加
売上向上のためのプラン	①各種展示会への積極的参加による顧客開拓、②展示場のコンテンツの更なる充実化、③通信販売の拡大（ダイレクトメールの内容の更なる充実化）、並びに④輸出数量の増加。

販路開拓きっかけづくり事業 No. 14

味処稲穂

企業データ

【実施場所】 猿沢 1159-1

【代表者】 相馬 文幸

補助金活用事例の概要

【事業名】 ショーケース型冷蔵庫の導入とチラシ配布による新規顧客獲得

【概要】 ショーケース型冷蔵庫を導入することで、時間がなく商品の購入をあきらめていた顧客の獲得を目指すほか、テイクアウト部門の知名度が低いことから村上・朝日地区に折込みチラシを配布することで店舗をPRする。

事業効果及び経過状況（回答時点の内容）

【実績】 村上地区の新聞に折り込みチラシをいれたおかげで店の存在が知られたこと。

【経過状況など】

お客様からの意見など	売り上げ増減の大きな要因としてはチラシを入れたことによる認知度のアップ、定期的にもお盆前だったことから予想よりも多くの電話予約を頂けた。
現在の業況と課題	長期期間の祝日やイベントがあるときには予約がはいるが平日は依然厳しい状況。平日も売り上げをアップするようにお客様が来店しやすい外見を改善、またメニューを考える。

【今後について】

売上目標数値	10%増加
売上向上のためのプラン	定期的に折り込みチラシを入れる。また、外観に看板を付けてアピールする。

販路開拓きっかけづくり事業 No. 15

(有) 村上こがね**企業データ**

【実施場所】久保多町 8-3

【代表者】勝見 賢策

補助金活用事例の概要

【事業名】 ネット販売（新潟直送計画へ出店）を開始して販路開拓

【概要】 新潟直送計画へ出店による新規顧客の獲得と販路拡大でインターネット販売を強化する。

事業効果及び経過状況（回答時点の内容）

【実績】 コロナ感染者が減少傾向にあり、旅行客の増加による売り上げ増

【経過状況など】

お客様からの意見など	現在のところ大きな成果はない
現在の業況と課題	春の行楽シーズンに向けた商品の品ぞろえ

【今後について】

売上目標数値	30%増加
売上向上のためのプラン	大型店への提案に焦点

販路開拓きっかけづくり事業 No. 16

(有) 善蔵**企業データ**

【実施場所】 上片町 1-3

【代表者】 齋藤 晃央

**補助金活用事例の概要**

【事業名】 新潟直送計画へ出店による販路拡大と新規顧客の拡大

【概要】 4商品を新潟直送計画へ出店することにより、今までとは違う客層をターゲットにし、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】 コロナ終息による景気の回復

【経過状況など】

お客様からの意見など	今まで行っていなかったネット販売、又物産館で販売を始めたことにより新たな顧客が増え、少しずつではあるが売上が伸びた。
現在の業況と課題	・ ネット販売、物産館での販売ともに少しずつではあるが売れている。 ・ 原材料、光熱費等の高騰により利益率が低下している。

【今後について】

売上目標数値	5%増加
売上向上のためのプラン	まだネット販売を始めて5か月であり、1年を通しての経過を見て精査したい。物産館とも密に連携をとり売上向上に努める。

販路開拓きっかけづくり事業 No. 17

(株) サクマ

企業データ

【実施場所】 岩船三日市 2-50

【代表者】 佐久間 成一



補助金活用事例の概要

【事業名】 飛び石キズ補修システムの導入とチラシ作成・配布による新規顧客の獲得

【概要】 自社経営のガソリンスタンドで飛び石キズ補修サービスを導入し、チラシにより周知を行う。

事業効果及び経過状況（回答時点の内容）

【実績】 燃料小売部門は原油高の影響もあり苦戦したが、工事部門は小口工事も増えつつあり売上を維持している。

【経過状況など】

お客様からの意見など	まだまだ周知が進んでいないため影響が目に見えてきていない。
現在の業況と課題	従来からの人口減少に加え、物価高騰による売上減少が危惧されます。

【今後について】

売上目標数値	5%増加
売上向上のためのプラン	導入したツールを活用した新規顧客の獲得や売上拡大を図る。

販路開拓きっかけづくり事業 No. 18

菅井農園

企業データ

【実施場所】 猿沢 4119-2

【代表者】 菅井 慎也



補助金活用事例の概要

【事業名】 商品紹介リーフレット、新商品のロゴ・ラベル作成による新規顧客の獲得と販路拡大

【概要】 商品紹介リーフレットを作成する。加工部門を新設し、新商品のロゴ、ラベルを作成する。

事業効果及び経過状況（回答時点の内容）

【実績】 リーフレットを作るにあたり、ギフト商品、贈り物商品を新たに載せた。これにより、御中元、プレゼント用に購入するお客様が増加した。

【経過状況など】

お客様からの意見など	商品の写真、価格も載っていて購入しやすくなった。
現在の業況と課題	ギフト商品のバリエーションが少ない。

【今後について】

売上目標数値	5%増加
売上向上のためのプラン	より多くの顧客層に来園してもらう為に、新しい商業施設等にリーフレットをおいてもらう。

販路開拓きっかけづくり事業 No. 19

DXYジャパン

企業データ

【実施場所】

【代表者】南 雄一

補助金活用事例の概要

【事業名】 新用品を開発しての販路開拓

【概要】 コロナ禍において需要のある「抗菌・抗ウイルス・撥水コーティング」を施した商品を開発し、品質テストを受ける。

事業効果及び経過状況（回答時点の内容）

【実績】 新規製品（抗菌抗ウイルス AF コーティングの受注）が増えた為

【経過状況など】

お客様からの意見など	今まで量販店などで取り扱っているアクセサリー系の販売（販路）でしたが、製造メーカーのパーツとして納入することができました。
現在の業況と課題	今回納入できた顧客は今後民生用のスマホを製造しないとのことで、売上減少が見込まれる。その代替として他社の受注獲得が必要と思われる。

【今後について】

売上目標数値	30%増加
売上向上のためのプラン	新規顧客を獲得する

販路開拓きっかけづくり事業 No. 20

大毎めぐみ工房

企業データ

【実施場所】大毎 637
【代表者】佐藤 榮作



補助金活用事例の概要

【事業名】 EC サイトへの出店と新商品販売に伴うのロゴ、ラベル、リーフレット作成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する。新商品のロゴ、ラベル、リーフレットを作成する。

事業効果及び経過状況（回答時点の内容）

【実績】 売上の増加を目指してネット販売にチャレンジした。注文がほとんどない。要因は不明。

【経過状況など】

お客様からの意見など	商品のイメージアップのため、ラベル、タグの制作したが変化なし
現在の業況と課題	商品の宣伝が重要

【今後について】

売上目標数値	10%増加
売上向上のためのプラン	ネット販売

販路開拓きっかけづくり事業 No. 21

クリボウ

企業データ

【実施場所】 緑町一丁目 2-36

【代表者】 瀬賀 真亮



補助金活用事例の概要

【事業名】 WEB コンテンツ作成オプションとしての空撮や動画撮影等による販路拡大

【概要】 WEB コンテンツ作成の新サービスとしてドローンによる空撮や動画撮影・編集サービスを行い、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】 補助金を活用した事業の受注は増えたが、全体としてみるとほぼ変化がない。

【経過状況など】

お客様からの意見など	顧客に新しいオプションとして利用していただいた。
現在の業況と課題	引き続き補助事業で行った内容で新規受注を狙っている。課題はPR手段が乏しいこと。

【今後について】

売上目標数値	5%増加
売上向上のためのプラン	引き続き補助事業で行った内容で新規受注を進めたい。

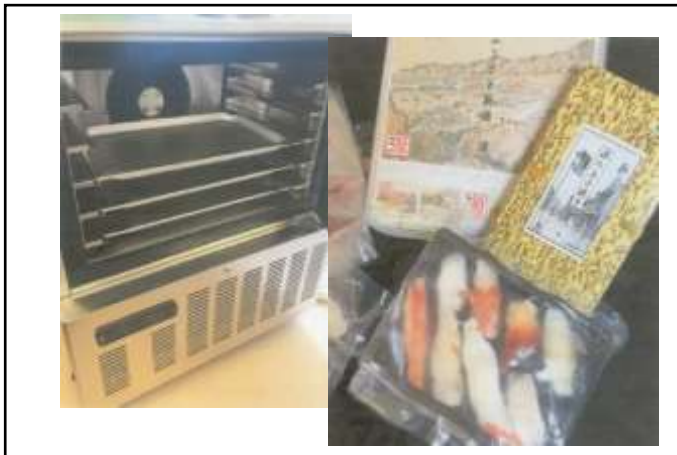
販路開拓きっかけづくり事業 No. 22

ふるさと新潟 源

企業データ

【実施場所】 堀片 4-13

【代表者】 花井 裕美子



補助金活用事例の概要

【事業名】 急速冷凍機導入による高付加価値商品の開発及び新規顧客の獲得

【概要】 新たに急速冷凍機を導入することで、既存の冷凍庫では品質維持が難しかった握り寿司などの新しい商品を開発販売する。また、新商品の製造に伴い、新たな顧客への営業ツールとして商品パンフレット兼注文用紙を作成する。

事業効果及び経過状況（回答時点の内容）

【実績】 冷凍機導入後、試作品製造するまでにいたったが、商品化までの行程が大幅に遅れてしまったため。

【経過状況など】

お客様からの意見など	冷凍機を使用した主力商品の販売までに至っていないため販売後の影響を測ることが出来ていない現状だが、間違いなく、これまで以上に販売ルートや販売商品、商品単価が増えるため、売上の増加が見込めるものとする。
現在の業況と課題	以前までの主力商品の玉子焼きは、鳥インフルエンザなどの影響により、品薄かつ価格が高騰しており、量販にはネガティブな要素が多く積極的な販売が出来ていない。

【今後について】

売上目標数値	150%増加
売上向上のためのプラン	現在は商品の考案や、営業先の選定の時間に充てている。夏以降に販売のピークを迎えられるようにしっかりと準備を行いたい。

販路開拓きっかけづくり事業 No. 23

(株) 新多久**企業データ**

【実施場所】 小町 3-38

【代表者】 山貝 真介

補助金活用事例の概要

【事業名】 食肉加工処理施設設備導入による地元のジビエを取り入れた料理による販路開拓、新規顧客獲得

【概要】 機械設備を導入し、新たにジビエ料理の提供を始め、販路開拓と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】 11,000円以上のコースにジビエ料理を取り入れたら客単価が増えた。

【経過状況など】

お客様からの意見など	ジビエ料理に興味があるお客様の目に留まり、新規顧客が増えた。
現在の業況と課題	客単価アップ、新規客も増えた。飽きられないように商品開発に力を入れる。

【今後について】

売上目標数値	5%増加
売上向上のためのプラン	一度来たお客様がリピータになってもらうために、一組一組満足してもらえるように努力する。

販路開拓きっかけづくり事業 No. 24

てんや味噌醤油店

企業データ

【実施場所】小国町 4-19

【代表者】加藤 剛



補助金活用事例の概要

【事業名】新潟直送計画へ出店によるネット販売で販路拡大、新規顧客獲得

【概要】店頭販売、スーパー等への卸販売、電話での地方発送中心の販売方法から、お客様からのネット販売して欲しいとの声からの新潟直送計画への出店

事業効果及び経過状況（回答時点の内容）

【実績】まだ2か月だが順調にお客様が増えている。

【経過状況など】

お客様からの意見など	今のところすべてが新規のお客様となっている。
現在の業況と課題	値上げなどがあり対応が課題

【今後について】

売上目標数値	3%増加
売上向上のためのプラン	店舗ページの見直しなど

販路開拓きっかけづくり事業 No. 25

(株) 岩船港鮮魚センター

企業データ

【実施場所】 瀬波温泉三丁目 6-38

【代表者】 安宅 謙



補助金活用事例の概要

【事業名】 デジタルビジョン（モニター）の設置で新たな販路開拓及び新規顧客獲得

【概要】 店内にデジタルビジョンを設置し、魚の捌き方などの動画を中心に公開する。鮮魚の扱い方を可視化することでお客様が魚に関して興味を示していただくことができ、新たな販路開拓、新規顧客獲得へ結びつける。

事業効果及び経過状況（回答時点の内容）

【実績】 モニターを設置して動画を流すことにより情報提供が容易になり、気楽にお求めやすい雰囲気が作り出せた。またプロモーションビデオを作製し、弊社の強みや他の PR したことで、お客様の距離が更に近くなった。

【経過状況など】

お客様からの意見など	お客様からはとても良いね、という意見を大変多く頂いた。 特に年配のお客様より、若い人達によく見ていただいている。動画自体も短く編集しており、SNSなどで「見慣れている」ので、その延長なのかもと予想。
現在の業況と課題	未回答

【今後について】

売上目標数値	15%増加
売上向上のためのプラン	これで満足する事無く、どうすればより多くの方々に観て頂いて、購買意欲を掻き立てることが出来るかを追求していく。そして専門知識の提供だけではなく、村上市全体を含めた PR が出来るよう様々情報を収集していきたい。

販路開拓きっかけづくり事業 No. 26

Oil&pickles factory 寿

企業データ

【実施場所】北黒川 516-1

【代表者】斎藤 寿昭



補助金活用事例の概要

【事業名】新潟直送計画へ出店による新規顧客の獲得と販路拡大

【概要】新潟直送計画に出店することで新しい販路を構築し、リーフレットを作成し製品紹介とリピーター拡大を図り、目に留まるラベル・パッケージをデザインする。

事業効果及び経過状況（回答時点の内容）

【実績】未回答

【経過状況など】

お客様からの意見など	初めてのネット販売で7件の注文、委託販売での購入をきっかけに大手製品より鮮度が良く美味しいと、2か月おきに3回継続購入の顧客もある。
現在の業況と課題	ネット販売の成果が期待の域に達しない。委託販売店舗数の増加も必要。

【今後について】

売上目標数値	20%増加
売上向上のためのプラン	委託販売店舗の増。材料栽培者の拡大と育成

販路開拓きっかけづくり事業 No. 27

HAIR MAKE mco

企業データ

【実施場所】羽黒町 8-4

【代表者】 新增 道子



補助金活用事例の概要

【事業名】 ホームページ開設とECサイト開設による販路開拓と新規顧客の獲得

【概要】 オフィシャルホームページを開設し、市内中心だったお客様層から市外のお客様へ独自サービスをアピールし、また、ECサイトを開設し、美容関係の商品を全国へ販売していく。

事業効果及び経過状況（回答時点の内容）

【実績】 検索で上位になるまで時間がかかるため。

【経過状況など】

お客様からの意見など	良い。楽しみだと言われている。
現在の業況と課題	ホームページによって顧客が増えること。

【今後について】

売上目標数値	5%増加
売上向上のためのプラン	ECサイトがうまく動いてくれるといいと思う。

販路開拓きっかけづくり事業 No. 28

(株) 丸大大滝商店**企業データ**

【実施場所】安良町 4-10

【代表者】大滝 達也

**補助金活用事例の概要**

【事業名】新潟直送計画へ出店による新規顧客の獲得と販路拡大

【概要】新潟直送計画に出店することで新しい販路を構築し、個人家庭向けのパッケージをデザインを作成し、商品をまとめたリーフレットを作成し製品を紹介することで新規顧客の獲得をする。

事業効果及び経過状況（回答時点の内容）

【実績】掲載後、まだ販売するに至っていない。

【経過状況など】

お客様からの意見など	健康志向の傾向から、笹パウダーに興味が高く、広告掲載の要望が多数あった。
現在の業況と課題	販売状況が悪ければ、商品の入れ替えや価格の変更などを考えていく。

【今後について】

売上目標数値	10%増加
売上向上のためのプラン	広告の掲載やホームページの紹介、展示会への出店などで知名度の向上を図る。

販路開拓きっかけづくり事業 No. 29

リラクゼーションスペース Cuore

企業データ

【実施場所】坂町 3296-1

【代表者】小池 円香

補助金活用事例の概要

【事業名】 目新しいコースの追加による販路拡大と多方面からの広告宣伝による新規集客の獲得

【概要】 体内に蓄積された有害物質を排出する高濃度水素によるフットバスと玄武岩を使ったホットストーントリートメントのメニューを新たに加えることで客数、客単価、来店回数の増加を図る。また、新メニューPRのためのチラシの作成とHPに新メニューをPRするページを追加することで周知を図る。

事業効果及び経過状況（回答時点の内容）

【実績】 新しいメニューを取り入れたので、新規のお客が増えた。

【経過状況など】

お客様からの意見など	近隣では取扱いのないコースを取り入れたことで遠くまで足を運ばなくてもこちらでケアを受けることができ良かった。との意見があった。
現在の業況と課題	引き続きお客様満足を求め、売上アップの継続を図る。

【今後について】

売上目標数値	10%増加
売上向上のためのプラン	今行っている活動を継続し、SNS や LINE 公式アカウントからの情報を発信する。

販路開拓きっかけづくり事業 No. 30

ミナミ観光（株）

企業データ

【実施場所】 瀬波温泉二丁目 2-25

【代表者】 南学 正幸

補助金活用事例の概要

【事業名】 ホームページのスマートフォン対応型改良による新規顧客獲得と販路拡大

【概要】 スマートフォンの普及に対応するため、従来のパソコン対応型ホームページからスマートフォン対応型で読みやすいホームページに改良する。

事業効果及び経過状況（回答時点の内容）

【実績】 事業完了したばかりであり、実績は不明

【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	未回答

【今後について】

売上目標数値	未回答
売上向上のためのプラン	LINE 公式アカウントの導入により、友達登録者を募り閑散日のプレゼント配信を予定

販路開拓きっかけづくり事業 No. 31

ゆーこねーの店

企業データ

【実施場所】塩町 1-20

【代表者】富樫 裕子



補助金活用事例の概要

【事業名】 EC サイト開設による新規顧客獲得と販路拡大

【概要】 ネット販売開拓のため、ホームページ上に Facebook や Instagram など SNS と連携した EC サイトを開設し、がま口バッグを中心に販売促進を図る。

事業効果及び経過状況（回答時点の内容）

【実績】 SNS を通し、広い方に見られるようになった。常に情報を発信し、主力のがま口バッグの PR に努めたから成果と考えている。

【経過状況など】

お客様からの意見など	ホームページを整理し見やすくなったため、Instagram などからお買い物へ直通で買いに行ける事が便利になりスピード感が増した。
現在の業況と課題	まだ商品が沢山揃っていないので、徐々に増やしお客様のお気に入りの場所となるように進めていく。

【今後について】

売上目標数値	10%増加
売上向上のためのプラン	スタンダードに主力のがま口バッグを作り SNS を通しサイトにつなげるように進めていく。商品の数を増やしていく。

