

販路開拓きっかけづくり事業

有限会社 伊藤自動車整備工場

企業データ

【所在地】 坂町3591
【代表者】 代表取締役 村田 泰洋
【業種等】 サービス業



補助金活用事業の概要

【事業名】 売上増加と業務改善につなげるための営業室改装事業
【概要】 倉庫を営業室に改装し、各商談や営業活動の場として活用する。お客様が長時間説明を受けても居心地のよい空間とする。営業部門の新設により専属の営業スタッフを雇用し、車両販売の販路拡大を目指す。

事業効果および経過状況

【実績】 営業室を作ったことで車両販売だけでなく、整備時にも担当者から整備内容や細かな金額の話など提示することができる。良好なお客様との関係性を構築することで、当社に対する信頼性も深まり長い利益が見込める。

【経過状況など】

お客様からの意見など	ゆっくり出来るスペースが出来て良いとのご意見を頂いた。
現在の業況と課題	コロナ禍において、購入意識の低迷に歯止めがかからないため、整備需要の向上に努め、その際にくつろげる場所として活用する。

【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	継続した営業活動と自動車整備需要を上げるため、インターネットなどを活用して発信していく。

販路開拓きっかけづくり事業

株式会社 大川屋製材所

企業データ

【所在地】 塩町1-19
【代表者】 代表取締役 菅原 保
【業種等】 建設業



補助金活用事業の概要

【事業名】 端材を利用した焚き付け商品と弊社PRによる販路拡大
【概要】 端材を利用した焚き付け商品の販売を行い、新たな収益の確保、宣伝により新規顧客の獲得を目指す。就労支援の一環として福祉施設等に端材割り、結束等の作業を依頼する。

事業効果および経過状況

【実績】 焚き付け専用という商品がホームセンターにないことから市外からのお客様が大半であった。キャンプという文化は新潟県でもコアなファンがいることがわかり、今年度については、費用対効果は得られなかったものの将来性のある商品という成果が出た。

【経過状況など】

お客様からの意見など	巣籠もり需要、キャンプブームにより、補助金活用事業の出だしとしては広告出来たと評価する。お客様の半分が村上市外からで、新潟市や佐渡市からもご来店していただいた。
現在の業況と課題	今後もSNS等で発信すると共に、継続して購入していただける提携先を増やして行きたい。現在、道の駅のみどりの里との提携し、今後販売促進して行く方針。

【今後について】

売上目標数値	売上 13% 増
売上向上のためのプラン	落ち込み分の13%増加を目標に、この事業の売上規模を全体の0.1%まで上げ、この事業を通じた広告・宣伝に力を入れたい。

販路開拓きっかけづくり事業

有限会社 笹川流れ観光汽船

企業データ

【所在地】 桑川975-44
【代表者】 代表取締役 渡辺 美紀子
【業種等】 サービス業

補助金活用事業の概要

【事業名】 ローカルフード「笹川流れ 海鮮バーガー」の商品開発と情報発信及び地域ブランドの向上
【概要】 笹川流れ地域の豊かな食材を多くの人達に伝えていく為の手段として、インパクトのあるパッケージで笹川流れ海鮮バーガーを商品化し、販路開拓を目指す。また、外国人サービスを充実するため翻訳機を購入する。

事業効果および経過状況

【実績】 新商品「笹川流れ 海鮮バーガー」は、「景勝地 笹川流れ×地魚」をコンセプトとして提供することで、コロナ禍ではあったが観光客そして地元の人々に受け入れられ、手軽なローカルフードとなった。メディアやSNS等でも取り上げていただき、週末限定、数量限定の手づくり感もあり、新規の顧客獲得につながった。

【経過状況など】

お客様からの意見など	「景勝地 笹川流れ×地魚」をコンセプトとして提供したことで未利用魚に光が当たり、ローカルフードとして好感度が予想以上に良かった。
現在の業況と課題	現在は、土日祝日のみの販売だが、お客様の需要が多く、数量限定で毎日販売を計画している。

【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	コロナ対策を更に講じ、営業することにより、販売方法もセットメニューも加え、売上増を目指す。

販路開拓きっかけづくり事業

おもてなしの宿 石田屋

企業データ

【所在地】 田端町10-24
【代表者】 石田 勝雄
【業種等】 飲食業



補助金活用事業の概要

【事業名】 はらこちゃんのキャラクター化及びコーヒーコーナーの設置、HP改良により新規顧客獲得
【概要】 はらこ丼が人気商品であることから『はらこちゃん』をキャラクター化し、包装紙など各種商材に利活用する。また、コーヒーコーナーを設置し、ホームページをスマホ対応にすることで特に若い顧客の獲得を図る。

事業効果および経過状況

【実績】 ホームページについては、SNSとの連携で閲覧数の増加を目指す。ショップカードに『はらこちゃん』を採用し、持ち帰る人が増えた。週末だけのコーヒーコーナーは話題になり、コーヒーだけのお客も増加した。

【経過状況など】

お客様からの意見など	ホームページの全面的な改修は、好評です。『はらこちゃん』キャラクターは、お子様、若い女性に喜ばれている。
現在の業況と課題	コロナの影響で人の流れがなくなった。宿泊と宴会の予約がほぼなく、非常に厳しい状況である。

【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	ワクチンが普及するまで、Go to トラベルなどが再開するまでは厳しい。

販路開拓きっかけづくり事業

角中株式会社

企業データ

【所在地】 坂町2465-1
【代表者】 代表取締役 田中 大樹
【業種等】 飲食業

補助金活用事業の概要

【事業名】 テイクアウト唐揚げ専門店新店舗オープンによる新規顧客の獲得と販路拡大
【概要】 「唐揚げ専門店 田中商店」オープンに伴い、広告宣伝としてチラシを作成し、新聞折込する。インパクトのあるデザインで店内外、お弁当の掛け紙などを作成する。

事業効果および経過状況

【実績】 デザインのインパクトの影響が大きく、プレオープンからすぐにお客様に来店していただいた。オープンちらしのおかげで、地元のお客様にたくさん来店していただき、オープン3日間の売上は予想の1.8倍以上となった。

未回答

【経過状況など】

お客様からの意見など	
現在の業況と課題	

【今後について】

売上目標数値	
売上向上のためのプラン	

販路開拓きっかけづくり事業

ストアーいちのせ

企業データ

【所在地】 山口331-13
【代表者】 一ノ瀬 英世
【業種等】 小売業



補助金活用事業の概要

【事業名】 お惣菜商品を充実するための設備導入
【概要】 冷凍機を購入し、冷凍食品を充実させることで若年層の新規顧客の獲得をめざす。

事業効果および経過状況

【実績】 冷凍機能を向上させ、冷凍食品を充実させた。また、冷凍食品を20%引きとし、求めやすくした。たい焼きやお好みコアラ焼きなど既存の商品を新たに冷凍販売し、お客様に大変喜ばれた。

【経過状況など】

お客様からの意見など	コロナ禍で酒類が大変落ち込んだが、近所のお年寄りには揚げ物が喜ばれ、たい焼きなど子供さんにも好評だった。
現在の業況と課題	家族経営で毎日少量ずつ製造販売しているため、あまり多くの注文には応えられないこと。

【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	毎日製造して、確実に自信のある商品を提供する。少量でも、一時の売上より継続することを大切にする。

販路開拓きっかけづくり事業

美容室nanairo

企業データ

【所在地】 猿沢2257
【代表者】 高橋 アキ
【業種等】 美容業

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と店舗オリジナルアプリ活用による新規顧客の獲得と販路拡大
【概要】 「ヘナカラー」を活用した新メニューを開発し、ホームページで広報することで朝日地区外の新規顧客獲得をめざす。また、アプリの導入によりリピーターを増やし、売上げ増加を図る。

事業効果および経過状況

【実績】 ホームページリニューアル後、一週間で新規のお客様より2件のお問い合わせと予約があり、手応えを感じている。アプリ導入により、予約時間の確認ができるなどお客様から好評をいただいている。割引サービス等お知らせを活用して新規顧客の固定化が期待できる。

【経過状況など】

お客様からの意見など	アプリでスタンプが貯まるのが楽しみとの意見を頂いた。
現在の業況と課題	アプリの良さをお客様に知ってもらうこと。

【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	定期的にホームページを更新し、皆さんに見てもらえるようにブログなどで情報発信していく。

販路開拓きっかけづくり事業

有限会社 関根車体

企業データ

【所在地】 仲間町字西山518-51
【代表者】 代表取締役 関根 初典
【業種等】 サービス業



補助金活用事業の概要

【事業名】 新たな業務内容を周知するための看板設置
【概要】 リサイクル部品使用、見積無料などの事業内容を新たな看板に加えることで、安く修理ができることをPRし、新規顧客獲得をめざす。

事業効果および経過状況

【実績】 看板を見て修理の見積をしてほしい、展示してある中古車を見せてほしいなど、少しずつではあるが新規顧客の獲得につながっている。修理はもちろん、車検・点検・新車・中古車販売などリピートしていただけるよう努めていきたい。

【経過状況など】

お客様からの意見など	新しく看板を設置したことにより、新規のお客様が来店し、修理や中古車販売につながった。
現在の業況と課題	自動車修理が50%くらいを占めており、今後は新車中古車販売、車検や点検など他の分野にも力を入れていきたい。

【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	新規来店していただいたお客様には、次回もリピートしていただけるよう、自社のサービスや修理から販売・車検・用品販売をすべて出来ることをアピールしていきたい。

販路開拓きっかけづくり事業

ヘアーサロンかみむら

企業データ

【所在地】 寺町2-1
【代表者】 上村 昌義
【業種等】 理容業



補助金活用事業の概要

【事業名】 エステマシーンの導入による新規サービスの提供、広告宣伝による周知で新規顧客の獲得
【概要】 エステマシーンの導入により、従来の顔そりサービスと併せて、新たなエステメニューを提供する。客層が高齢化しているため、肌のケアに関心の高い若い世代をターゲットとして新規顧客の獲得を狙う。商工会議所のむらかみクーポンマガジンに広告を掲載し、幅広く周知をする。

事業効果および経過状況

【実績】 新しくエステマシーンを導入したことで、今までできなかった技術を取り入れた新メニューにより、新規の若いお客様が来店している。また、客単価も500円アップした。

【経過状況など】

お客様からの意見など	今までケアできなかった施術を提供することで、より満足度を得られた。
現在の業況と課題	導入したエステマシーンをもっと稼働するメニューを作る。

【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	メニュー数を増やして、客単価のアップにつなげる。宣伝広告で新規顧客の固定化を図っていきたい。

販路開拓きっかけづくり事業

桃川農園

企業データ

【所在地】 桃川474
 【代表者】 佐藤 譲
 【業種等】 小売業



補助金活用事業の概要

【事業名】 冷凍ショーケースと冷凍ストッカーの導入による新規顧客の獲得と販路拡大
 【概要】 野菜ジェラートの販売をインターネット上のみで行っていたが、店舗へ買い求めに来るお客さんが増えてきたことから冷凍ショーケースを導入し、店舗販売を開始する。また、お客さんの休憩スペースとして外にテーブルを設置、国道290号沿いに看板を設置し誘客を図る。

事業効果および経過状況

【実績】 訪ねてくるお客様に見て選ぶ楽しみを提供できて良かった。案内看板で道順がわかりやすかったとの声をいただいた。案内看板にフリースペースを設けたことにより、四季を通じて色々な情報を発信、ご案内していきたい。

【経過状況など】

お客様からの意見など	冷凍ショーケースやロードサインの導入により、農園を訪ねてくるお客様にお土産品を購入していただくことが可能になり、コロナ禍のなかでも来場者数を増やすことができた。
現在の業況と課題	加工品販売については、コロナや大雪による交通障害の影響でイベント出店が十分にできていない状況だが、その分通販でカバーできるように、参加サイト数を新たに2箇所追加して販売活動を強化する。

【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	今後もある程度のロットで製造販売できるように、原料の生産に力を入れたい。とれたて野菜市を開催し、同時に、加工品販売も伸びるように取り組んでいきたい。

販路開拓きっかけづくり事業

ペイントプロデュース

企業データ

【所在地】 上助淵1231
【代表者】 高橋 寛之
【業種等】 サービス業

補助金活用事業の概要

【事業名】 測色機の導入による新規顧客の獲得と販路拡大
【概要】 測色機（アクワイヤークアンタム）を導入することで、高精度かつ高効率な車輛の着色を実現できる。自動車の板金塗装だけでなく、他の様々な被塗物の塗装に対応できるため、新規顧客獲得と販路拡大を図る。

事業効果および経過状況

【実績】 大幅な時間短縮に成功し、作業効率が格段に良くなった。お客様へのパフォーマンスにもなり、信頼度も上げることができた。

未回答

【経過状況など】

お客様からの意見など	
現在の業況と課題	

【今後について】

売上目標数値	
売上向上のためのプラン	

販路開拓きっかけづくり事業

リンパケア プリンセス・ローズ

企業データ

【所在地】 山居町二丁目15-23
 【代表者】 坂上 久美子
 【業種等】 美容業



効果が出せるセラピストになり独立開業しませんか？
 独自開発の新メソッド『Mind-K 式リンパケア®』
セラピスト養成講座

こんな方にオススメ!

- オールハンドでできる手技を学びたい
- 癒しの仕事をしたい
- 独立したい、サロンを開きたい
- 他の美容関係と差別化したい
- 家の一部屋で仕事をしたい
- 自由な時間での仕事をしたい
- 現在の仕事に副業を兼ねて空き時間を活用したい

ポイント「ほがら〜」

小さいお子様がいる方、家庭の介護でも少しの空き時間を使ってお仕事ができますよ♪詳しくはお問い合わせください。

講師 坂上久美子
 心と身体のフレッシュアップ
 princess.rose

施術体験メニュー

- お顔も含む全身コース 90,000円
- 小顔ストレッチフェイシャル 3,500円
- 足・背中 各3,000円

※要予約

講座内容

- お顔も含む全身コース 21時間 250,000円
- 背中・腰コース 9時間 70,000円
- 足コース（おけい部まで）9時間 70,000円
- 小顔ストレッチフェイシャルコース（アコルも含む）12時間 110,000円
- Sit in a chair コース（肩・足）各4時間 各30,000円
- Sit in a chair コース（ハンド・脚）3時間 20,000円

※分納制、ご相談ください

各講座では、オリジナルテキストに書いて知識と技術を習得していただきます。受講料には認定証・受講料も含まれます。認定試験終了後、ディプロマを発行し、研修を受けてお仕事に明けられるようサポート致します！

さらにチャレンジ特典あり!

母子家庭、介護施設、受講者2名以上の申し込み制
 ※詳しくはお問い合わせください

補助金活用事業の概要

【事業名】 美容機器の導入、チラシ作成・マガジン掲載による新規顧客の獲得と販路拡大
 【概要】 美顔・痩身の効果のあるボディ・フェイスクア機器導入による新たなダイエットメニュー・プログラミングを構成し、新規顧客獲得を目指す。チラシ作成やクーポンマガジンを活用し、周知を図る。

事業効果および経過状況

【実績】 機器を取り入れSNSでもモニターを募集したところ、新しいお客様とリピートされる方が増えた。クーポンマガジン掲載も加わりご予約が増え、対応しきれないくらいの反響だった。

【経過状況など】

お客様からの意見など	コロナ禍で出張が出来なかったため全体の売上は減少したが、機器でのお客様は多くなり、サロンに来店されるリピート様が増えた。
現在の業況と課題	大雪とコロナ禍でリピート様のみが多くサロンに来てくれている。

【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	4月からお得なコース5回・10回とメニューを出す。

販路開拓きっかけづくり事業

有限会社 ナイスエル・シー

企業データ

【所在地】 瀬波温泉二丁目519-99
【代表者】 代表取締役 木村 亘
【業種等】 飲食業

補助金活用事業の概要

【事業名】 木下抗菌サービス・キノシールドによる抗菌作業で新たな販路開拓
【概要】 「木下抗菌サービス」とフランチャイズ契約を結び、確度の高い予防を行う抗菌事業を新たに始めるため、除菌機材の購入と周知のためのチラシを作成する。

事業効果および経過状況

【実績】 抗菌作業を行うことで得た新しい販路からも飲食店やスポーツ施設へ誘致をして、多方面から顧客を呼び込み事業を繁栄させていくことができる。

【経過状況など】

お客様からの意見など	コロナの影響で事業所全体としての売上は減少したが、抗菌作業によって安心が得られるという声を聞く。
現在の業況と課題	広告に力を入れて、抗菌作業に対する周知を図る。

【今後について】

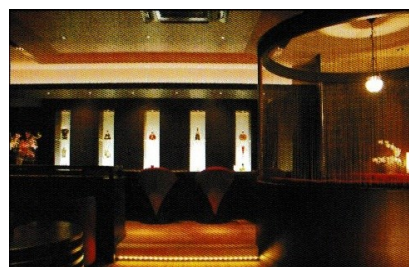
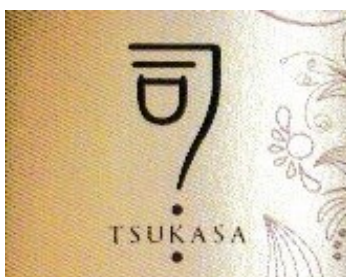
売上目標数値	売上 20% 増
売上向上のためのプラン	営業活動により、抗菌をすることでのメリットを知っていただく。

販路開拓きっかけづくり事業

有限会社 幸永商会

企業データ

【所在地】 小国町2-1
【代表者】 代表取締役 岡谷 竜吾
【業種等】 飲食業



補助金活用事業の概要

【事業名】 新店舗オープンによる新規顧客の獲得と販路拡大
【概要】 瀬波温泉街で新店舗をオープンすることで、観光客はじめ新規顧客の獲得、客層の拡大を図る。新店舗と山居町にある既存店舗と連携することで、より多くの顧客獲得を目指す。

事業効果および経過状況

【実績】 店内塗装工事・クロス工事により、お客様が落ち着けてくつろげる特別な空間にすることができた。コロナの影響で客足は伸び悩むが、観光客はもとより地元のお客様の利用があった。お客様がゆっくりと過ごせることにより、客単価が上がり売上げにつながっている。

【経過状況など】

お客様からの意見など	コロナの影響で売上が伸びなかったが、店舗が落ち着いた空間になり、お客さまに喜んでいただけている。
現在の業況と課題	コロナの影響で集客が伸びないため、感染症対策を徹底して来店していただく。

【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	コロナが落ち着いたら、定期的にイベントを開催し集客する。

販路開拓きっかけづくり事業

Titto bakka

企業データ

【所在地】 片町3-1
 【代表者】 中西 由美子
 【業種等】 飲食業



補助金活用事業の概要

【事業名】 デザートの新商品開発とテイクアウト品の販路拡大
 【概要】 デザート類のテイクアウト商品を開発、販売するための機材設備導入を行い、新商品を販売することで新規顧客の獲得、売上げ向上を目指す

事業効果および経過状況

【実績】 ケーキ類はオープンを替えたことで以前より手間も掛からず、種類も増えてレジ協商品として会計時にお土産としての購入が増えた。カフェタイムの来店数が少なかったが、デザート類が豊富になったことで売上げが伸びてきている。

【経過状況など】

お客様からの意見など	ランチで来店客のお持ち帰りが多く生地も美味しいと言っていたがリピーターも増えた。
現在の業況と課題	予約で待たずに持ち帰れるのが好評。1つ1つラッピングをしてお届けするサービスも好評。

【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	SNSを活用し、予約や大口客のクレープの配達など拡大していく。感染拡大防止に繋がれば、クレープ、お弁当などのイベント出店や、普段購入出来ない地域への出店などに参加して行きたい。

販路開拓きっかけづくり事業

有限会社 丸石建設

企業データ

【所在地】 新町2-3
【代表者】 代表取締役 石栗 三男
【業種等】 建設業

補助金活用事業の概要

【事業名】 ホームページ開設による新規顧客の獲得
【概要】 ホームページを開設し、スマホ対応にすることで若年層へのアプローチを行う。また、ホームページ開設案内のチラシを作成し、村上市内へ情報発信を行い新規顧客獲得を目指す。

事業効果および経過状況

【実績】 ホームページ開設後大手某リフォーム業者2社から依頼があり、ホームページの効果があつたと感じている。折込チラシ広告でも5名ほどのお客様からのご相談等があり、広告の効果もあつたと感じている。

【経過状況など】

お客様からの意見など	ホームページを見たリフォーム業者さんから仕事の依頼が2～3件程寄せられた。
現在の業況と課題	現代にあったSNS等の情報発信とチラシ等の宣伝を強化する。

【今後について】

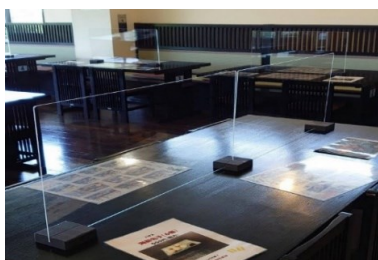
売上目標数値	売上 10% 増
売上向上のためのプラン	自社物件の売地や空室のアパートのリフォーム、住宅リフォームなどお客様に寄り添った仕事をしていきたい。

販路開拓きっかけづくり事業

有限会社 大野建築

企業データ

【所在地】 岩船三日市7-33
【代表者】 代表取締役 大野 裕明
【業種等】 建設業



飛沫ガードパネル

補助金活用事業の概要

【事業名】 ホームページ開設による新規顧客の獲得と販路拡大
【概要】 ホームページを新規開設し、事業情報を発信することで新規顧客の獲得を目指す。また、SNSとの連携などホームページを最大限活用することで、より広く販路拡大へつなげる。

事業効果および経過状況

【実績】 ホームページに施工事例の写真を掲載することで視覚からイメージできるようになった。ホームページをスマホ対応にし、インスタなどと連携したことで若い世代の方から「イメージが変わった」とうれしい言葉をいただいた。SNSを通して、新規顧客が9件あった。

【経過状況など】

お客様からの意見など	ホームページが公開されて間もなく、まだ周知不足であるが、商品説明を動画で伝えたところ、分かりやすいとのこと受注につながった。
現在の業況と課題	市報の広告にホームページのQRコードを掲載している。ホームページの更新の頻度を上げるよう努力している。

【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	ホームページへの情報量を増やし、地域工務店の利便性や他社との差別化イメージを発信していく。

販路開拓きっかけづくり事業

村上自動車 株式会社

企業データ

【所在地】 松山235
 【代表者】 代表取締役 伴田 和良
 【業種等】 サービス業



補助金活用事業の概要

【事業名】 パンフレット作成による新規顧客の獲得
 【概要】 今までチラシの折り込みなどは実施したものの新たな顧客獲得に繋がらなかったため、新たにパンフレットを作成し、関係各所に設置してもらう。また、今まで営業が弱かった荒川、胎内地区にダイレクトメールを送り、新規顧客の獲得を図る。

事業効果および経過状況

【実績】 ダイレクトメール送付以降、1月末現在で高校生の入校数が昨年と比べて23名増加した。パンフレットにより当校の認知度向上、イメージアップが図れた。胎内・荒川地区からの入校については昨年と変わらなかったが、昨年低調だった山北地区からの入校が10名増加した。

【経過状況など】

お客様からの意見など	当校に対するイメージが堅いものであったが、個々のスケジュールに合わせた教習や送迎バスの充実、キャンペーン等によるサービスの提供を周知できた。
現在の業況と課題	少子高齢者化による運転免許取得年齢層の縮小や若者の車離れ等、厳しい状況にあるなか、顧客の他地域流出を防ぎ獲得したい。

【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	顧客獲得の少なかった地域への募集活動を強化する。また、早期入校のための新たなキャンペーンを実施する。

販路開拓きっかけづくり事業

越後村上 竹炭塩・竹炭工房

企業データ

【所在地】 府屋572
 【代表者】 渡辺 保文
 【業種等】 製造業



補助金活用事業の概要

【事業名】 塩製品の自社製造の導入と販売チャネルの構築による新規顧客の獲得
 【概要】 塩製品の製造を内製化し、竹炭塩の全工程を当工房で行う。地産品のブランディングを行うため、新商品の開発及び既存商品のパッケージの改良を行う。塩商品のパンフレットを新たに作成し、幅広く周知を行う。Biz Expoへ出展し、「村上産」ブランドを全面に出し、新規顧客獲得を目指す。

事業効果および経過状況

【実績】 いいがたBiz Expoでは、ブースを通る方にパンフレットを約150通配布した。26件の名刺交換を行い、うち6件と商談した結果、割烹料理店と1件契約が成立した。2020年12月号のキャレルで取り上げてもらえることとなり、10月から新規に実施したふるさと納税では6件受注があった。

【経過状況など】

お客様からの意見など	コロナの影響で来客数が減少し、今すぐには取引できない。
現在の業況と課題	商談中の3社との契約がまとまらないでいる。

【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	コロナがある程度落ち着いたら、商談中の3社との契約を結び、売上を伸ばしたい。

販路開拓きっかけづくり事業

有限会社 やまとうさん

企業データ

【所在地】 七湊1525
【代表者】 代表取締役 平山 利之
【業種等】 製造業



補助金活用事業の概要

【事業名】 自社製品リーフレット作成による新規顧客の獲得と売上拡大
【概要】 自社商品をPRできるリーフレットを新たに作成する。季節需要の高い商品を紹介するため、春と秋の2種類作成し、催事営業で積極的にリーフレットの配布やPRを行っていくことで、新規顧客獲得と売上拡大を目指す。

事業効果および経過状況

【実績】 秋の顧客DMに新たに作成したリーフレットを同封したことにより、今までご案内できなかった商品を訴求できるようになった。DMを出して約1か月程、購入点数は平均2.5点の増加、客単価は約1,000円の増加が見られる。

【経過状況など】

お客様からの意見など	新たに商品リーフレットを作成したことで、今までご案内出来なかった商品を訴求できるようになった。笹団子・お餅の指名買だったお客様が、そこにプラス1品、2品と追加購入していただいている。
現在の業況と課題	秋DMでの効果が高かったことから、春DMでも同様に訴求していきたい。また、ホームページや外部ECでも商品ラインナップの拡充を進めているので、今後はECに誘導する仕組みも構築したい。

【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	リーフレットからECに誘導する仕組みを作り、リピート率・客単価アップすることを目指す。

販路開拓きっかけづくり事業

有限会社 能登新

企業データ

【所在地】 飯野二丁目1-1
 【代表者】 代表取締役 山貝 誠
 【業種等】 飲食業



補助金活用事業の概要

【事業名】 ロゴデザイン作成とリーフレット制作による販路開拓
 【概要】 ネット販売の売上を伸ばすためパッケージデザインを見直し、新たにロゴデザインを作成する。また、新潟直送計画に出店し、新規顧客獲得をめざす。

事業効果および経過状況

【実績】 リーフレットを商品に同梱し、お客様に食べ方をよりわかりやすくして、他の商品にも興味を持ってもらえる内容となった。

【経過状況など】

お客様からの意見など	リーフレットを同梱することで他の商品もPRでき、次回の注文につながっている。
現在の業況と課題	コロナ禍で来店客が減少しているため、コロナ対策をより一層強化し、安心・安全をPRしていく。

【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	ホームページに動画を載せる・ネット通販の拡充により、新規顧客を増やしていく。また、コロナ対策をより一層強化し、安心・安全なお店のPRをしていく。

販路開拓きっかけづくり事業

郷土料理 入船

企業データ

【所在地】 山居町二丁目6-14
 【代表者】 佐藤 嘉則
 【業種等】 飲食業



補助金活用事業の概要

【事業名】 チラシ作成と設備の導入による販路拡大
 【概要】 メニューのチラシを作成し、ポスティング等することで顧客の購買意欲を高め、販路拡大を目指す。業務用冷凍庫を新たに導入し、テイクアウト（仕出し）の大量受注可能な体制を整備する。

事業効果および経過状況

【実績】 顧客にチラシを郵送したところ、5名の方から法事の折やお弁当、オードブルの注文をいただくことができた。チラシを郵送した方からのご紹介で更に3名の方からご注文をいただいた。

【経過状況など】

お客様からの意見など	チラシの郵送・ポスティングにより、お弁当等の注文をいただいた。Go to イートもあり、売上が伸びた。
現在の業況と課題	今年に入ってから新年会のご予約がなく、昨年の11月・12月と比べると売上が落ちている。

【今後について】

売上目標数値	売上 30% 増
売上向上のためのプラン	今まで配布したことのない町内等にチラシのポスティングをする。店舗にチラシの設置をお願いする。

販路開拓きっかけづくり事業

関根モータース

企業データ

【所在地】 若葉町1-2
【代表者】 関根 修
【業種等】 サービス業



補助金活用事業の概要

【事業名】 スキャンツールの導入による販路拡大
【概要】 自動車のスキャンツールを導入し、コンピュータ診断の可能な自動車整備工場として販路拡大を目指す。のぼりを作成し、電子制御装置整備に対応可能であることをPRすることで新規顧客の獲得を図る。

事業効果および経過状況

【実績】 利用を開始して約2か月間で9台診断を実施した。繁忙期に向けて入庫台数が増加していくため、平均にすると月10台程度の使用が見込まれる。正確で早急な診断を行うスキャンツールを使用することでお客様からの信頼度を高めていきたい。

【経過状況など】

お客様からの意見など	コンピュータ診断PRのために設置したのぼり旗を見て、興味を持ってくださる方がおり、PRがうまく行えていると思う。
現在の業況と課題	少子高齢化に伴い、今後の売上減少が懸念される。今後は、車の高度な電子制御化が進んでいくため、対応できる体制を整えて更にPRしていくことが必要となる。

【今後について】

売上目標数値	売上 1.2% 増
売上向上のためのプラン	コンピュータシステム認定店となり、認定ツールを設置して更なるPRをし、新規顧客の獲得を目指す。

販路開拓きっかけづくり事業

村上牛にぎり とらふぐ料理 鮪友

企業データ

【所在地】 大町2-18
 【代表者】 畑田 利己
 【業種等】 飲食業



補助金活用事業の概要

【事業名】 トイレ改修による顧客の利便性向上と広報活動による販路拡大
 【概要】 和式から洋式へトイレ改修工事を行い、アメニティグッズを揃えて環境を整備し、リピーター向けにはトイレ改装によりゆったり過ごせることをDMで通知し、新たな顧客に向けては県北に配布される情報誌に掲載する。

事業効果および経過状況

【実績】 トイレ・手洗い場を改修し、アメニティグッズを配置したことをSNSなどで発信した。特に年配の方に洋式になり不便なく使えたと言ってもらい、心地よくご飲食していただくことができた。まると下越広告掲載、DMはがきによる情報発信も数は少ないが予約や問い合わせをいただき効果があった。

【経過状況など】

お客様からの意見など	女性客、特に高齢のお客様から綺麗になった、使いやすくなったなどのお声を頂き、気持ちよく飲食をいただけていると感じている。
現在の業況と課題	新型コロナの影響により営業は厳しさを増すばかりだが、少しでも安心してご飲食ができるようにガイドラインを再徹底し営業を続けていきたい。

【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	飲食スペースの壁を除菌効果のある環境に改修し、より安心して飲食できるように計画中である。また、照明看板がなく、お店かわかりづらいなどのご意見をいただいているので看板の設置も検討中である。

販路開拓きっかけづくり事業

野澤食品工業 株式会社**企業データ**

【所在地】 塩谷1227
【代表者】 代表取締役 野澤 道雄
【業種等】 製造業

**補助金活用事業の概要**

【事業名】 新たに甘酒を製造するための厨房改修・設備導入と看板設置
【概要】 甘酒を製造、販売するため厨房を整備する。ラベルを作成し、商品として売り出すことで新規顧客の獲得、販路拡大をめざす。また、店舗入り口に看板を設置し、入店しやすい環境を作る。

事業効果および経過状況

【実績】 甘酒製造厨房の整備と製造設備の導入により1回あたりの甘酒製造量は1.5倍になり、より効率的に作業ができるようになった。甘酒製造の安全化、製品の均一化ができるようになり、甘酒の甘味のバラツキが少なくなり、常に良い甘酒ができるようになった。また、甘酒のラベルの一新によりイメージUPと宣伝効果UPが期待される。

【経過状況など】

お客様からの意見など	もち米を使用した糍甘酒の評判はかなり良いと思っている。ラベルは赤色を多く使い目立つが、お客様の反応はまだ分からない。
現在の業況と課題	冬期間のため直売所等お客様の入りが少なく、春になるまでお客様の増加は期待できない。コロナが収束するのを願っている。

【今後について】

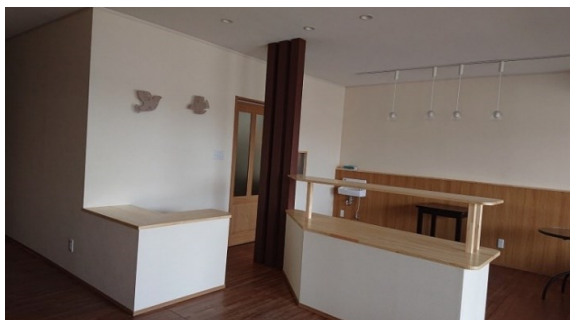
売上目標数値	売上 (甘酒) 50% 増
売上向上のためのプラン	甘酒を冷凍販売しているので、夏場の冷たい甘酒としての販路を開拓したい。甘酒の取扱い店や販売者を開拓する。

販路開拓きっかけづくり事業

合同会社 リリック

企業データ

【所在地】 小町1-12
【代表者】 代表社員 曾川 悟
【業種等】 サービス業



補助金活用事業の概要

【事業名】 「ふるさとへの想いを紡ぐ手仕事プロジェクト」～はた織機購入と試作品づくり～
【概要】 はた織機（さをり織）を新規で購入し、様々な色、素材の織物を作成する。「村上らしさ」を表現した服飾品のサンプルを作成する。

事業効果および経過状況

【実績】 サンプルを作成し、実際に着用することで今後の製品づくりに向けた参考意見を聞くことができた。「村上らしさ」を既存の村上市の特産品とのコラボや配色で演出し、新たな村上市の「お土産品」として展開を目指す。

【経過状況など】

お客様からの意見など	昨年度実施したモニター調査の意見を反映した商品を作成し、展示予定（展示会を6月1日～開催予定）
現在の業況と課題	補助金で購入した機材を活用し、現在商品作りを実施している。また、販売場所となる実店舗を整備している最中である。

【今後について】

売上目標数値	売上目標額 100,000円
売上向上のためのプラン	製品を知ってもらうために、機織り体験等も含めて実店舗にて展開する。併設のカフェスペース等で製品を活用し、実際に手に取ってもらい販売促進を図る。

販路開拓きっかけづくり事業

株式会社 サクマ

企業データ

- 【所在地】 岩船三日市2-50
 【代表者】 代表取締役 佐久間 成一
 【業種等】 建設業



補助金活用事業の概要

- 【事業名】 ホームページ刷新及び取扱商材宣伝による新規顧客の獲得と販路拡大
 【概要】 ホームページの全面リニューアルを行い、各事業の紹介ページや商品、キャンペーン等の告知ページ、灯油配送や修理・工事等のWeb受付窓口ページを作成し、顧客利便性向上により新規顧客獲得を図る。また、商材を宣伝するためポスターとショップカードを作成し、取引先店舗等に設置する。

事業効果および経過状況

- 【実績】 オンライン上のプラットフォームとして機能するホームページを作成したことで、若い世代からアクセスしやすくなり、ガスや修理などの問い合わせを24時間Web上でできる環境を整えることができた。

【経過状況など】

お客様からの意見など	補助金を活用して改良したHPにある問い合わせフォームからの問い合わせがあり、いままで埋もれていた営業機会の発掘につながった。
現在の業況と課題	建設業は公共工事の減少により、リフォーム等の民間工事の受注拡大が急務となっている。

【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	刷新したホームページを活用し、キャンペーンやセールスの情報を発信していくことで顧客へのPRを強化する。

販路開拓きっかけづくり事業

あまい住設 株式会社

企業データ

【所在地】 久保多町12-10
【代表者】 代表取締役 天井 美香
【業種等】 建設業

補助金活用事業の概要

【事業名】 漏水探索機器導入と工法周知による販路拡大、新規顧客獲得
【概要】 漏水探索部門を立ち上げ、漏水探索機器を導入して他社との差別化を図る。機器導入後はチラシを制作し、一般個人客を中心に配布周知を行い、新たな販路開拓を行う。

事業効果および経過状況

【実績】 漏水箇所が特定できず修繕できなかった店舗で使用したところ、正確に早期発見でき修繕できたため喜ばれた。また、チラシを配布し、漏水検索方法、漏水早期発見の必要性、効果などの工法の宣伝周知ができた。

【経過状況など】

お客様からの意見など	漏水箇所の早期発見ができる。機器使用時の金額が高く感じる顧客もいる。
現在の業況と課題	漏水探索の依頼はあるが、機器の使用を必要としない現場が多い。

【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	チラシを配布し、漏水探索機の効果の必要性を周知する。他社との差別化を図り、工事受注につなげる。

販路開拓きっかけづくり事業

ぬの物と駄がし さんなや

企業データ

【所在地】 田端町14-3
【代表者】 綿貫 美奈
【業種等】 小売業



補助金活用事業の概要

【事業名】 手芸教室を行うための店舗改装、備品購入による新たな販路開拓、新規顧客獲得
【概要】 新たに手芸教室をはじめめるため店舗を改装し、ミシン等備品を購入する。初心者でもできる手芸教室や子供も大人も楽しめる企画を実施して新規顧客獲得をめざす。

事業効果および経過状況

【実績】 コミュニケーションをとりながら、初心者も経験者も気軽にミシンやアイロンを設置して利用できるスペースに改装した。

【経過状況など】

お客様からの意見など	まだ成果はないが、webを見たというお客様がいらした。
現在の業況と課題	問い合わせなどないが、チラシ、ネット広告を利用して積極的に発信していく。

【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	小さな作品展覧会のようなことをやりながら教室を周知する。大人も楽しめる企画を開催し、駄菓子の販路も確立していきたい。

販路開拓きっかけづくり事業

株式会社 渡辺鮮魚（番屋）

企業データ

【所在地】 岩船上浜町4-37
【代表者】 渡辺 深雪
【業種等】 飲食業



補助金活用事業の概要

【事業名】 移動販売による販路開拓
【概要】 移動販売をはじめると同時に、宣伝のためチラシを作成し、配布する。また、認知度向上を図るため自社のロゴマークを作成し、販売車にペインティングする。

事業効果および経過状況

【実績】 1月中旬から朝日方面を中心に水曜・金曜に販売車で巡回訪問販売をし、パンフレットを配布した。病院関係・企業の注文が増えてきている。目立つロゴペイントの車で認知度も上がり、一層の注文拡大が図れる見込みである。

【経過状況など】

お客様からの意見など	昨年から取り組んでいる、番屋メニューを真空袋に入れての製品化で年明けの移動販売でも6メニュー製品化して販売している。お客様にも晩御飯にと喜ばれている。
現在の業況と課題	コロナ禍でギフトよりも自宅への需要が望まれているので、ギフト同様に力を入れていく必要がある

【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	移動販売や通信販売に多数参加して、製品売上の拡大を図るべく計画を実践している。

販路開拓きっかけづくり事業

藤井漆工 株式会社

企業データ

【所在地】 鍛冶町3-6
【代表者】 代表取締役 小林 久作
【業種等】 小売業



補助金活用事業の概要

【事業名】 スマートフォンに対応したホームページの改良による新規顧客の獲得、販路拡大
【概要】 スマートフォンに対応したホームページへ改良し、若者を中心とした新規顧客の獲得を図る。また、オンラインショップをリニューアルする。

事業効果および経過状況

【実績】 ホームページをリニューアルして間もないが、SNSで告知したこともありアクセス数が前月比20%増となった。お客様からHPが以前より見やすくなったと言われ、オンラインショップでも前年同月より増えている。

【経過状況など】

お客様からの意見など	以前よりホームページが見やすくなったと言われる。
現在の業況と課題	ホームページの閲覧数は増加傾向にある。オンラインショップの画像数を増やし、商品の魅力をアップする。

【今後について】

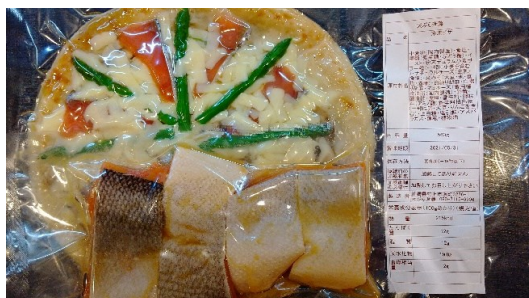
売上目標数値	売上 10% 増
売上向上のためのプラン	若い層をターゲットとした商品開発（実用品のようなもの）をする。

販路開拓きっかけづくり事業

天ぷら齋藤

企業データ

【所在地】 坂町3276-1
【代表者】 齋藤 丈司
【業種等】 飲食業



補助金活用事業の概要

【事業名】 一品料理のテイクアウト強化事業
【概要】 真空包装機、ラベルプリンターを導入し、一品料理のテイクアウト販売を強化する。また、商品のPRとしてリーフレットを作成し、お客様や得意先へ配布する。

事業効果および経過状況

【実績】 来店していただいているお客様を中心に、一日あたり1～3組ほどのテイクアウト商品の利用がある。利用者が増えるように、継続していきたい。

【経過状況など】

お客様からの意見など	コロナ禍で来店頻度が減ったので、テイクアウトできるようになったことはよかったとの声を頂いた。
現在の業況と課題	また新たな新商品の開発や宣伝を行って、今回補助金を使って取り組めるようになった事をさらに推し進めていきたい。

【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	新たなニーズに対応すべくテイクアウト商品や単品販売で手軽にお買い求めできるようなもので、かつ当店ならではの商品開発を行い、販売していきたい。

販路開拓きっかけづくり事業

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】 商品のパッケージ化による新規顧客獲得と販路拡大
 【概要】 真空包装機を導入して商品をパッケージ化することで、店内だけでなくより多くの人に自社商品を食べてもらおう。また、ロゴやパッケージのデザインを作成し、ブランディングする。

事業効果および経過状況

【実績】 パッケージ化して間もないが、遠方からランチに来てくれたお客様に購入していただいた。パッケージ化した商品の他に、真空包装機を利用しクリームチーズの味噌漬けを作成した。通常よりも味噌がよく漬かり、衛生面でも安心できる。今後は、様々な商品に活用できることが分かった。

【経過状況など】

お客様からの意見など	味噌漬け商品に対して好評な意見が多い。 新しい試みなので、味噌漬け商品の売上高 = 増加額。
現在の業況と課題	新しい試みということもあり、知人や既存の顧客の購入がほとんどである。一部SNSを見ての購入もあり。直売所での販売を試みるも、先方の置き場の問題もあり進んでいない。上越市でBtoB販売を交渉中である。

【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	自社ホームページやECサイトなどインターネット上で更なる販路開拓を狙う。

販路開拓きっかけづくり事業

鈴木漆器店

企業データ

【所在地】 肴町8-10
【代表者】 鈴木 正
【業種等】 小売業



補助金活用事業の概要

【事業名】 村上木彫堆朱箸のレーザー彫刻の名入れ販売による新規顧客獲得と販路拡大
【概要】 レーザー加工機、集塵機を導入して村上木彫り堆朱箸に名入れするサービスを提供する。

事業効果および経過状況

【実績】 販売をはじめてまだ間もないが、来店客に見てもらい、セールスしている。SNSでも情報発信しているので、徐々に浸透していくことを期待している。

【経過状況など】

お客様からの意見など	名入れ箸の売上は、3月20膳、4月3膳。購入の目的としては、転勤者への記念品、就職祝い、開店祝い、退職祝い、結婚祝いのお返しなど贈答品が主流。
現在の業況と課題	3月は好調だったが、4月以降は売上げは伸びていない。地元の人への贈答品としての需要はあったが、観光客にはなかなか興味を持ってもらえず、観光客からの注文はいまだ0である。自分用の名入れ箸としては、購入の必要性がなかなか感じられないのかもしれない。

【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	毎月一定の売上を計上するのは難しいので、人が動く時期、観光客が増える時期をねらって生産量を増やし、店頭でのPRとホームページやSNSを利用して宣伝を強化していきたい。

販路開拓きっかけづくり事業

有限会社 コーリョウ（はんちゃん）

企業データ

【所在地】 山居町一丁目2-24
【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】 真空包装機を利用した新規事業（ネット販売、テイクアウト）による新規顧客の獲得、販路拡大
【概要】 真空包装機を導入してテイクアウトを強化することで、「お客様にご来店いただく営業形態」から「当店の食べ物を家庭へお届けする営業形態」に路線を変更し、新規顧客獲得につなげる。

事業効果および経過状況

【実績】 SNS、店内外張り紙を通して宣伝することによりテイクアウトメニュー、地方発送の売上げが少しずつ増加している。

【経過状況など】

お客様からの意見など	お客様からの意見は特にはないが、地方発送の売上げが少しずつ増加している。
現在の業況と課題	テイクアウト事業が停滞している中、ネット販売と卸売り事業に転換し、販路拡大を図る。

【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	新潟直送計画への出店（ネット販売）、惣菜製造業の許可を取得し卸売りをはじめめる。