

小規模事業者持続化補助金活用事例①

地域ブランドの創造と継続による経営計画



北海道産原料（オガ粉）にこだわる無農薬栽培にて舞茸を生産。より自然に近い環境を整えることで本物志向のきのこづくりを目指している

有限会社 渋田産業

住所／厚沢部町美和

業種／林業

（きのこ栽培）

従業員数／15名

渋田博文さん



ブランディングをすることで自社商品の強みを最大限に引き出しきちんと「価値」を伝えます

安心・安全なきのこを日本の食卓へ届けたい

無農薬栽培と北海道原料にこだわった安心・安全な厚沢部町産きのこを栽培している。特に原料には北海道産の白樺 100%使用し、栄養体も北海道産小麦（フスマ）の100%使用にもこだわりを持っている。

今回はこの舞茸の価値を消費者へきちんと伝えるべく自社のブランド化に取り組んだ。今まではロゴやデザインも乱雑で統一感のない商品だったが、ひとつのブランドとして統一することで、「価値」を創造し地域ブランドとしての基礎を作り、新たなビジネスチャンスへとつなげていった。

3月の北海道新幹線開業に向け、道南を周遊される観光客をターゲットにきのこの持つ美味しさはもちろん、健康的側面と機能性食材としての情報も発信していきたい。今後は、新ブランド「しぶたの毎日きのこ」として、

「美味しい」×「健康」をキーワードに、きのこを活用した商品開発にも力を入れていきたい。

小規模事業者持続化補助金活用事例②

持続化補助金を活用し癒しのサロンを目指す



炭酸発生機を使いヘッドスパの効果を高める事ができる。
お客様からも大変喜ばれています。

ヘアーサロン ナカオ

住所／富良野市
山部中町 1-15
業種／理容業
従業員数／2名

中尾征治さん



機器を導入する事で新サービスを提供でき、お客様の満足度も向上、売上の客単価のアップに繋げる事ができました。

計画書作成で将来を考えるきっかけができた

現在親子2代でお店を経営しており、男女問わず幅広い年代の方が来店され地域で親しまれている。しかし、高齢化が進み売上が減少する中で何か新しい新サービスを提供して売上を増やす事はできないか模索していたところ、最近、薄毛を気にされている方が多く、よく頭皮の事を相談されることを思い出し、炭酸泉を使ったヘッドスパを新サービスとして提供していき売上増加を図りたいと考えていた。そんな時、山部商工会の職員により商工会の支援を受けながら「小規模事業者持続化補助金」にチャレンジすることとなった。

経営計画書を作る事は初めての事だったが、作成する事で「今後の将来展望について整理して考える事ができた」との事。この補助金でヘッドスパができるシャンプー台、炭酸発生機などを導入できた。他にサインポールやローラーポールなども導入した。

新しく導入した機器を利用したヘッドスパはお客様からも好評で客単価アップにも繋がり、また、新しい機械類を導入したことにより経営計画書で考えた今後の将来展望についても現実的に進めることできた。

店主の中尾征治さんは「今後とも地域のお客様に親しまれながら、この先何年も山部地区で商売を行っていきたい」と考えている。

小規模事業者持続化補助金活用事例③

足や靴に悩む「靴難民」を救済



足のトラブルを解消するため、足の状況をヒヤリングしながら計測・診断を行いお客様に最善策を提案する

フットルース

住所／新ひだか町
静内吉野町1丁目
業種／小売業
(靴・バッグ等販売)
従業員数／0名



妹尾喜代美さん

靴の専門店として
“健康に元気に歩く”を
お客さまにお届けします

潜在顧客へのアプローチ

2012年4月開業、シューフィッターによる足や靴の悩みをカウンセリングしながら、状況に応じた靴の加工や調整、オーダーインソールの作製などにより、改善に導くとともに健康、体づくりの観点からウォーキングの指導、提案なども行う「足もとライフ」をサポートする靴店です。

外反母趾や高齢などから健康的に日々を過ごせる靴を求める需要が高まる中、当店を結び付けるキーパーツとして、フライヤー作製や新聞広告、ホームページのリニューアルなど、商工会に指導を受け、「小規模事業者等持続化補助金」を利用することにより、計画的に広範囲に周知することができましたことから、町外からの来店客や問い合わせが増え、相乗効果で雑貨商品の売上も増加することとなりました。

経営計画を作ることにより、事業を改めて見直すことができ、これからも足の悩みを抱え苦しんでいる潜在顧客を見出し、健康的に元気よく歩く喜びを提供しながら、お客さまとともに歩いていくことができたと話してくれた。