

【伴走型小規模事業者推進事業】 呉広域商工会 経営支援事例のご紹介③

アフターコロナに向けたリニューアル

■オレンジハウス（豊地区）
代表者：須賀 年則

【事業経営の現状】
1984年の開業以来、7室の客室を備える旅館と、1F部分で食堂を営んでおり、地域住民や観光・ビジネス客に利用されていたが、近年の過疎化に加え、今般のコロナ禍により来客が激減。

【活用した支援制度】 宿泊事業者向け感染拡大防止対策補助金

【支援事例の紹介】
売上減少分の補填に国・県の給付金等の申請手続きを補助。併せて宿泊事業者向け感染拡大防止対策補助金の申請を補助。採択されたことで、客室や共用部分の設備の交換、食堂部分の内外装の改修や通信環境の整備を執行し、コロナ以降を見据えた体制が構築できた。



【店舗の外観】

須賀さんから一言

初めての補助金申請でしたが、1からサポートいただき、各種給付金で経営の安定化と、補助金で今後に向けた体制の強化を両立することができました。

新分野へのチャレンジ

■川尻地区事業者；A社

【事業経営の現状】
製造業を営んでいるが、日鉄日新の呉製鉄所閉鎖に伴い協会の社が自社商圏や取引先に参入してくる恐れがあった。自社技術には自信があるが、加工の幅を広げて既存顧客の満足度を向上させたいと考えた。



【事業で取得した機械】

【活用した支援制度】 小規模事業者持続化補助金【一般型】

【支援事例の紹介】
従前は、H鋼等の鉄骨に穴をあける依頼を受け、サンダーによって加工を行っていた。本加工は、時間が掛かりすぎる等の原因から新たな依頼については断っていた。今回、コードレス磁気ボール盤（写真）を導入及び活用する事業計画の策定支援を行った。
補助事業が採択となり、コードレス磁気ボール盤を導入した結果、加工幅が広がっただけでなく既存顧客との関係性もより強固なものになった。

A社経営者から一言

今後競争が激しくなる中で、加工の幅を広げる事ができて提供できるサービスも増えた。既存顧客との関係も強固なものとして受注件数の増加につながっている。

マイクロツーリズムとサイクリスト誘店と感染防止強化策

■株式会社戸田本店（音戸地区）
代表取締役：戸田 良美

【事業経営の現状】
明治期より古き良き料亭として知られており、町内外から多くの方が利用されていたが、新型コロナウイルス感染症の影響により宴会需要やランチ利用の観光客が激減していた。

【活用した支援制度】
小規模事業者持続化補助金（コロナ特別対応型）申請支援



【店舗の外観】

【支援事例の紹介】
来店客増加・新規顧客獲得のためHPを有効活用したいとの相談をいただき支援を開始。
HP作成し、情報発信するだけでは集客効果は弱いので、専門家を交えて取組み内容の検討を行い、持続化補助金の申請支援を実施。
少人数やサイクリスト向けのランチメニューの開発、リーフレットの作成・配布、海が見える廊下に非対面式のテーブルの設置(写真)、サイクリスト誘客のサイクルスタンド設置等を事業計画に加え、採択を受けることができた。ホームページやリーフレットを作成したことで、旅行会社からの団体予約、個人やサイクリストの新規顧客の獲得につなげることができた。

戸田さんから一言

ホームページを作成したことにより、常連客だけでなくより多くの方にお越しいただきやすくなり、サイクリストにも興味を持っていただけるようになった。今後は補助事業で作成できたものを最大限に活用し、コロナ禍でも売上があがるように、PRしていきたい。

記帳支援による収支の把握について

■倉橋地区事業者；B社

【事業経営の現状】
白色申告で日々の帳簿を付けておらず、領収証等の経理資料保管状況も不十分であり、確定申告時に年間の収支を把握するという状況であった。

【活用した支援制度】 記帳代行

【支援事例の紹介】
記帳代行を通して毎月、業務の翌月上旬には商工会へ日計表を提出して、月々の収支を迅速に把握することができるようになった。
また、青色申告制度の要件にも該当することになったことから、青色申告特別控除を適用予定である。
支援を行った事項
①経費を支払った際は必ず領収証を受領し、日にちごとに整理いただいた。
②商工会の日計表を使用して、日々の入出金と現金残高を代表者自身が作成できるレベルに。
③これまで複数の口座から引き落としていた経費を、1つの口座にまとめる提案を行い、管理を簡素化していただいた。

B社経営者から一言

商工会の担当者さんのおかげで、全く書けなかった日計表が、書けるようになりました。