



【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



販路拡大
販促支援

新規顧客層開拓による販路拡大

サービス業(リラクゼーションサロン)
Lafu(らふ) 宇田さま

川尻地区



● 相談内容 ●

当事業者は呉市広横路に店舗を構える完全予約制のエステ店(リンパの流れを手技によって活性化させ、人の身体にとって不要な異物や老廃物を集め、排出を行うリンパマッサージが施術の中心)を運営しています。

前任者が担当していた時より、販路拡大を図る為の新規顧客開拓が課題であり、当商工会と新規顧客の開拓方法について検討を重ねてきました。

● サポート内容 ●

利用客の声を参考に検討した結果、既存の女性客・新規の男性客ともに、不安を感じず快適に過ごして頂くためのプライバシーが確保できるよう店内を改装し、当店が今までターゲットとして来なかった男性客の取込みを図ることとなりました。また新たに顧客紹介特典をつけたショップカードを作り、店舗の宣伝を行ってはどうかとアドバイスを行いました。

店内改装とショップカード作成に係る資金については、小規模事業者持続化補助金を活用してはどうかとアドバイスをし、その申請支援を行いました。

しかしながら1回目の申請では採択に至らなかった為、無料の専門家派遣制度を活用し、中小企業診断士の指導により、計画の実現性と新規性を明確に審査員に訴えられるようブラッシュアップした計画書作成を支援しました。「安心して来店して頂ける工夫」とその実現可能性に重点を置いた計画書は、再度申請した結果、この度採択に至りました。現在、補助事業計画の実施に向けて取り組んでいる状況です。

● 成果内容 ●

現在はショップカードのデザインと店内改装について、委託業者と打ち合わせを行い、新規顧客誘致に向け着々と準備を行っている段階ですが、事業者様からは「この度の計画作成・補助金採択により、従来から課題となっていた新規顧客層の開拓に道筋をつけることが出来ました。今回の計画の推進と併せて、お客様カルテの管理を徹底し、より一層お客様一人一人に満足して頂けるサービスが実現出来るよう取り組んで参ります」との声が上がっています。



販路拡大
販促支援

商工会をフル活用した販路開拓支援

水産品加工販売

山陽丸水産 小平さま

倉橋地区

● 相談内容 ●

平成27年に漁師を営んでいた父から事業承継し、ご自身で乾燥ひじきやわかめの製造、急速冷凍した鮮魚販売を行っています。昨年より新たに、倉橋島特産のちりめんをプレスした新商品「ちりめんせんべい」を開発。つなぎや調味料を一切使用していないことが特徴で、地元の方々に試食をお願いしたところ大変好評であり、商品化を決意しました。しかしながら、ご自身での小売店との交渉経験や販売実績がないことから販路開拓に不安があり、当商工会へ相談がありました。

● サポート内容 ●

新商品について、バイヤー等の第三者からの意見を聞いたことがなかった為、「ひろしま夢ぶらざ」を紹介しました。商品への思いや意図していることのヒアリングを行うことで、商品を生込む為のプレゼン書類である商品紹介シートの作成支援を行いました。また、呉広域商工会の販路開拓支援事業で、広島そごうや東京銀座にある「ひろしまブランドショップTAU」へのテストマーケティングの実施も支援しました。

● 成果内容 ●

令和5年11月には「ひろしま夢ぶらざ」で限定販売を実施し、早々に初期納品分が完売。最終的にひと月で250個ほどの販売実績が上がりました。広島そごう・東京銀座の「ひろしまブランドショップTAU」でも短期間ながら相当数の販売実績となりました。当初はパッケージデザインや価格等の問題点を検証するためのテストマーケティングでしたが、現状のままでも十分、消費者に手にとって買っていただけることがわかりました。

今後、バイヤーからいただいた助言をもとに商品のブラッシュアップを図り、更なる販路開拓を行っていく方針です。



新商品
「ちりめんせんべい」
パッケージ



本社工場外観

● オールクレ・クレコレバイヤーズ商談会とは ●

呉広域商工会では、伴走型小規模事業者支援推進事業の一つとして、令和元年度から「オールクレ・クレコレバイヤーズ商談会」を開催しており、令和6年1月17日に第5回目となる商談会を開催しました。

この商談会は呉市(商工振興課)や呉市内の経済団体、金融機関などの協力のもと開催される一大イベントとなっており、今年度は20者の事業者が出展、24者のバイヤーが参加し、音戸高校によるチャレンジコーナーブースも設けるなど、盛況のうちに終わることができました。



● 商談会に向けてのサポート ●

限られた商談時間の中で自社の商品を効果的にPRすることは、経験の少ない事業者にとってはハードルの高いことです。そういった事業者のサポートとして、今年度は「商談会事前セミナー」と「ブラッシュアップ相談会」を開催しました。「商談会事前セミナー」では主に商談における心構えやFCPシートの記入方法などについて、また、「ブラッシュアップ相談会」では商品の完成度を高めることを目的に、それぞれ専門家による支援を行いました。



● 成果と担当指導員の声 ●

この度の商談会では総件数141件の商談が行なわれました。さらに今年度は商品と出展者の思いを取材形式で生配信し、配信中に視聴者が商品を購入することができる「ライブコマース」を新しい取組として実施しました。成果については現在集計中ですが、令和4年度の実績を上回る成約数が見込まれています。

(令和4年度実績:商談総件数115件、「商談成立21件」「今後の商談に繋がった58件」)

<担当指導員の声>

商談会の最終目的は販路開拓ですが、その過程において得られる経験やバイヤーからの意見などは自社商品のブラッシュアップや、今後の商品開発においても非常に有用な情報です。販路拡大を目指す方、自社商品の評価が知りたい方、大手バイヤーとの商談を希望する方など、お気軽にご相談ください。

生産性向上を目指す皆様へ

令和5年度補正予算
「小規模事業者持続化補助金」

地域の雇用や産業を支える小規模事業者等の生産性向上と持続的発展を図ることを目的とし、持続的な経営に向けた経営計画に基づく販路開拓の取組を支援します！

【事業目的】

小規模事業者*等が経営計画を自ら策定し、商工会・商工会議所の支援を受けながら取り組む販路開拓を支援
※従業員数が「商業・サービス業(宿泊業、娯楽業を除く)」の場合5人以下、製造業またはそれ以外の業種の場合20人以下である事業者

【補助上限】

50~200万円

→免税事業者から適格請求書発行事業者(インボイス発行事業者)に転換する場合、一律に50万円の補助上限上乗せを行います。(最大250万円)

【補助率】

2/3(賃金引上げに取り組む事業者のうち、赤字事業者は3/4)

【補助対象】

店舗改装、広告掲載、展示会出展費用など

【今後のスケジュール】

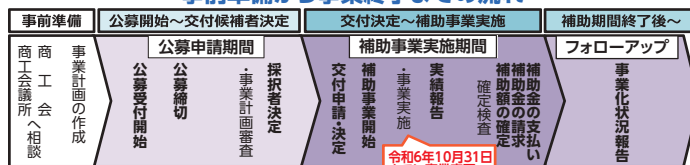
公募要領公開:2024年1月16日(火)

※申請受付開始日については未定です。決定次第お知らせします。

応募方法:原則持続化補助金申請システムによる電子申請

※電子申請に必要なGビズIDプライムアカウントの発行には、一定の期間がかかりますので、事前にアカウントを発行することをお勧めします。電子申請先は公募要領をご確認ください。

事前準備から事業終了までの流れ



※申請時点で明らかではない経費については、交付申請・決定の段階時点で、事業に要する経費の詳細内訳を改めて求めます。

事後で対象外経費が含まれていることが判明した場合はお支払いができませんので、申請時点でよくご確認ください。

※令和6年10月31日までに事業を完了し、令和6年11月10日までに実績報告書を提出していただく必要があります。

支援枠・類型の概要

	通常枠	特別枠		
		賃金引上げ枠	卒業枠	後継者支援枠
補助率	2/3(賃金引上げ枠のうち赤字事業者は3/4)			
補助上限	50万円	200万円		
インボイス特例	50万円※ ※インボイス特例の要件を満たす場合は、上記補助上限額に50万円を上乗せ			

【申請要件】

- 賃金引上げ枠 → 事業場内最低賃金を地域別最低賃金より+50円以上とした事業者(既に達成している場合は申請時点の事業場内最低賃金より+50円以上)
 - 卒業枠 → 小規模事業者として定義する従業員数を超過して規模を拡大する事業者
 - 後継者支援枠 → アドツキ甲子園のファイナリスト等となった事業者
 - 創業枠 → 過去3年以内に「特定創業支援事業」による支援を受け創業した事業者
- 免税事業者からインボイス発行事業者へ転換した事業者は、全ての枠で50万円の補助上限を上乗せ。
○インボイス特例 → 免税事業者のうちインボイス発行事業者の登録を受けた事業者



事務局HP/商工会地区HP
お問い合わせ先は所在地によって異なるため、商工会地区HPでご参照ください。

jGrants
(ID取得)



発行/呉広域商工会 呉市川尻町東2丁目3-23 TEL 0823-70-5660

HPアドレス <http://www.kure-kouiki.jp/>

音戸支所/52-2281 倉橋支所/53-0030 川尻支所/87-2139
安浦支所/84-5800 蒲刈支所/66-1055 豊支所/66-2020

