

ICT

い
ま
す
ぐ
ト
ラ
イ
し
よ
う
！

チャレンジ！

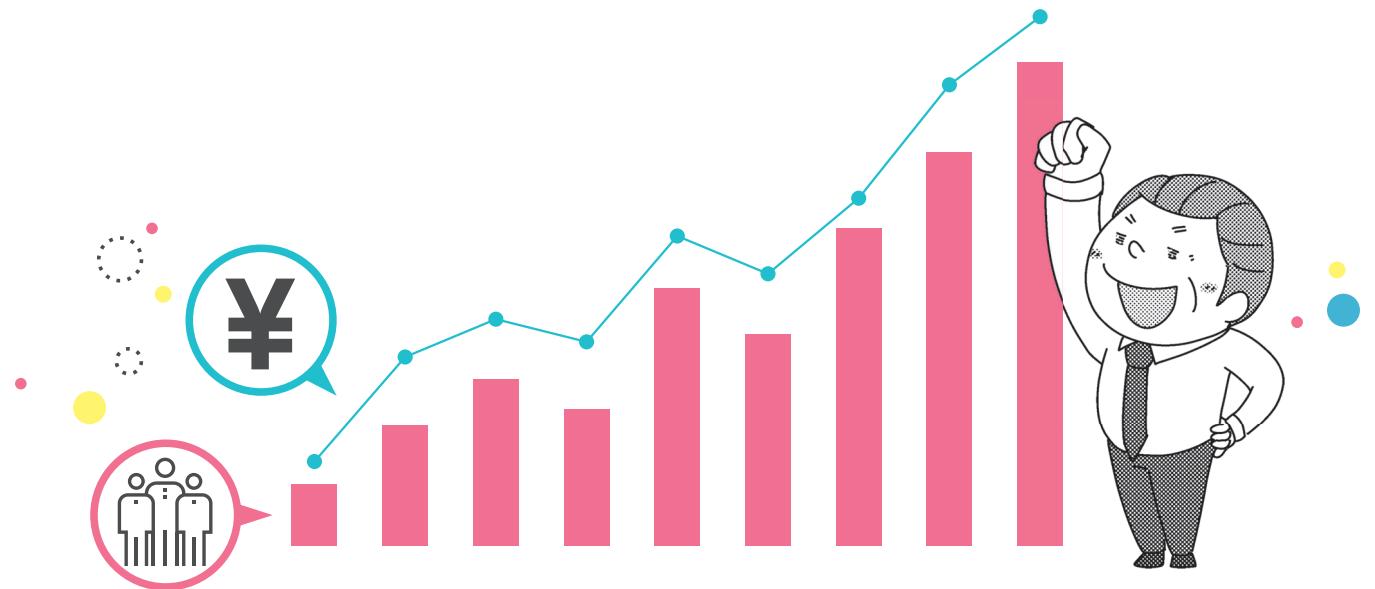
こんなに
簡単なら
やってみたい!!

ICTを使ったら、
こんなに便利に
なりました

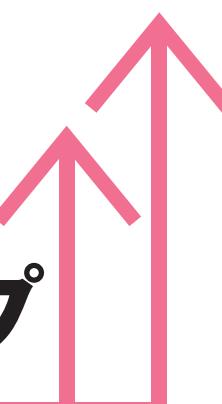
北海道内の13事例が掲載！



CONTENTS



ICTを活用して 売上・集客・利益をアップ



小規模企業の皆さまが活用できるICTツールは、ここ数年で急速に変化しており、安価に高機能で利便性の高いICTツールを気軽に導入できるようになってきています。経済産業省が平成30年4月に発表した「キャッシュレス・ビジョン」では、「2025年までにキャッシュレス決済率40%」を目指に取り組むこととされおり、今後急速にICT化が進むことも考えられます。

本事例集には、売上・集客・利益アップにつながるような事例を13社分収録しておりますので、掲載事例を参考にICTの利活用に役立てていただけた幸いです。

「ICT」と言うと、難しく思う方もいるかもしれません。また、以前ICTシステムを導入したもの、十分に活用できず、思ったような成果が得られなかつた方もいるかもしれません。

しかしながら、ICTに関する技術革新は急速に進展しており、今ではスマートフォンやタブレットPCは当たり前のように利用されていますし、電話やFAXで連絡するよりも、LINEなどのSNSで連絡を取り合うケースも多いのではないかでしょうか？

このような時代だからこそ、これまでICTを敬遠していたり、以前思ったような成果が出なかつた小規模企業の皆さんにも、売上・集客アップやコスト削減につながるチャンスが数多くありますので、今一度ICTの利活用に関して考えてほしいと思います。

ICTツールを気軽に導入できるようになつてきています。経済産業省が平成30年4月に発表した「キャッシュレス・ビジョン」では、「2025年までにキャッシュレス決済率40%」を目指に取り組むこととされおり、今後急速にICT化が進むことも考えられます。

ICTを活用して売上・集客・利益をアップ	03
ICTの使い方	04
ICTツールは劇的に進化している！	05
事例集	
販売力強化事例	
CASE 01 POSレジアプリ・QRコード決済	株式会社味の栄六 06
CASE 02 Twitter・Facebook・Instagram・LINE@	有限会社福田農園 08
CASE 03 Twitter・Facebook・Instagram・ブログ	有限会社のぞえ商事 10
CASE 04 ホームページ・Facebook	株式会社ちあふる 12
業務効率化事例	
CASE 01 POSレジアプリ	エステサロンリジュール 14
CASE 02 ホームページからの注文受付	花屋北風 16
CASE 03 Skype(スカイプ)・LINE	服部醸造株式会社 18
CASE 04 ホームページ(CMSソフト)	オフィス文具株式会社 20
CASE 05 ホームページ・SNS連携	有限会社ルモンド 22
宣伝・PR事例	
CASE 01 ホームページ(CMSソフト)	留萌市商店街振興組合連合会 23
CASE 02 クラウドファンディング	そせいそうどう 粗清草堂 24
CASE 03 クラウドソーシング	豆腐工房まるふく 26
CASE 04 YouTube	株式会社エゾリュー 28
【漫画】ICT実践ステップ	
ICTアドバイザー紹介	
	30
	32

ICTの使い方

北海道が公表している北海道人口ビジョン（平成27年10月）によると、北海道の人口は1997年の約570万人をピークに減少に転じ、2040年には419万人と現在より100万人程度の人口減少が見込まれています。

また、後継者不足も深刻であり、道内の後継者不在率は74%と全国トップであるほか、代表者の半数が60歳以上、休業・解散件数が10年前と比べ倍増するなど、地域の特色を生かした新事業・新商品開発が難しくなっています。

一方で、北海道観光のくにづくり行動計画（平成30年）によると、急増する外国人来道者に対応した観光産業の体制づくりを行い、2020年度には現在の2倍以上となる外国人の観光入込客数500万人を目標に掲げています。

本事例集では、このような北海道が抱える地域課題や環境変化を踏まえ、ICTを取り組みをしている小規模企業13社をピックアップして、事例集に取りまとめました。

ICTツールは劇的に進化している！

商品や事業を宣伝・PRしたい！

地域特産品を活用した



ホームページやSNS、ネットショップ、動画等を活用することで、全国・全世界に地域ならではの特産品や観光地をPRして、集客やファンづくりにつなげることができます。

人口減少や人手不足に効率化を図りたい！



例えば、クラウド会計は月額数千円から導入でき、金融機関やカード会社のデータと連携することで、仕証処理や消込処理を劇的に効率化することができます。

導入して販売力を強化したい！



タブレットPCやQRコードを用いた決済サービスは、安価に導入でき、決済手数料も3%程度と安価でありながら、クレジットカードや電子マネー、海外決済サービスにも対応することができます。

キャッシュレス決済を



株式会社味の栄六



いかに来店増を図るか?
独自性の追求と
外国人観光客の
取り込みを狙う

激戦区小樽の飲食店で
いかに来店増を図るか?
独自性の追求と
外国人観光客の
取り込みを狙う

経営課題の内容
株式会社味の栄六は、小樽の
観光スポット堺町エリアにある
和食レストランです。この界隈
は寿司店が多数ひしめく激戦
区ですが、その中でいかに来
店客の増加を図るかが最大の
経営課題です。

このような中、当店は寿司だけ
なく、天ぷら、煮魚、焼魚など
の浜料理や、本格的な手打ち
蕎麦まで旬の北海道小樽の料
理を提供することを「ソセブト」と
差別化を図っています。

近年、小樽を取り巻く環境と
して、外国人観光客の増加、特
に中国、香港、台湾からの来訪
者が多い増加しており、当店
はいかに来店増を図るか?が課
題でした。

不可欠でした。

専門家の声
常に顧客ファーストに徹する経営姿勢が
強く伝わる和食店です。地元の魚介にこだ
わりお客様のお好みに応じた
メニューの充実やキャッシュレス対応など顧客満足度
向上のためにICTを活かされています。今後ともさらなる事業の発展を期待します。



企業の声

当店は地元産の
新鮮な魚介類にこだわる
和食レストランです。
国内のお客様、
および外国人のお客様にも
喜んでいただけるように
メニューの品揃え、
キャッシュレス対応など
「職人としての経験×ICT利活用」
で取り組んでいます。

活用したICTツール

POSレジアプリ、QRコード決済

POSレジアプリは、市販のタブレット端末にアプリを入れるだけで安価かつ簡単にPOSレジを導入できるサービスで、QRコード決済も容易に連携することができます。特にキャッシュレス決済比率が高い外国人観光客の取り込みにはキャッシュレス決済は効果的であり、POSレジアプリと連携することで、売上分析を通じた集客力向上にもつながることが期待できます。



- 所在地／小樽市
- 代表者／見目芳雄
- 設立／1965年
- 従業員／2名
- 業種／和食レストラン、旅館の経営
- HP／http://otaru-ajinoeiroku.com/

地場の新鮮な魚にこだわる

浜料理を提供、

売れ筋分析による充実メニュー

により顧客満足向上を図る!

経営課題の内容
激戦区小樽の飲食店で
いかに来店増を図るか?
独自性の追求と
外国人観光客の
取り込みを狙う

踏まえたメニューの充実、
さらに外国人には
キャッシュレス対応を
導入するなど
顧客目線に立った
店づくりを徹底し
来店客増加につなげる！

課題解決策の内容
まずは現状把握として来店客
の傾向を捉えるため、POSレ
ジアプリを導入して売上データ
の分析を行いました。POS
レジアプリの機能を活用して
メニュー別、曜日別、時間帯別、
決済手段別等の切り口で客数
や注文数、売上金額を分析し、
例えばランチの客層の特徴や、
よく出るメニュー、価格帯の傾
向、同様に夕食時の客層の傾
向は…など来店客の特徴・嗜好
性を徹底的に分析するよう
になっています。

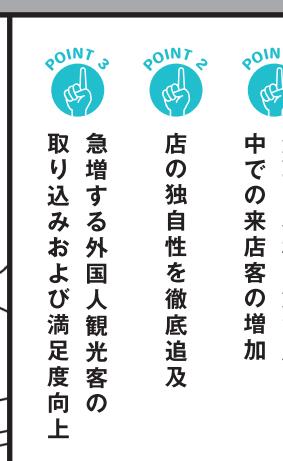
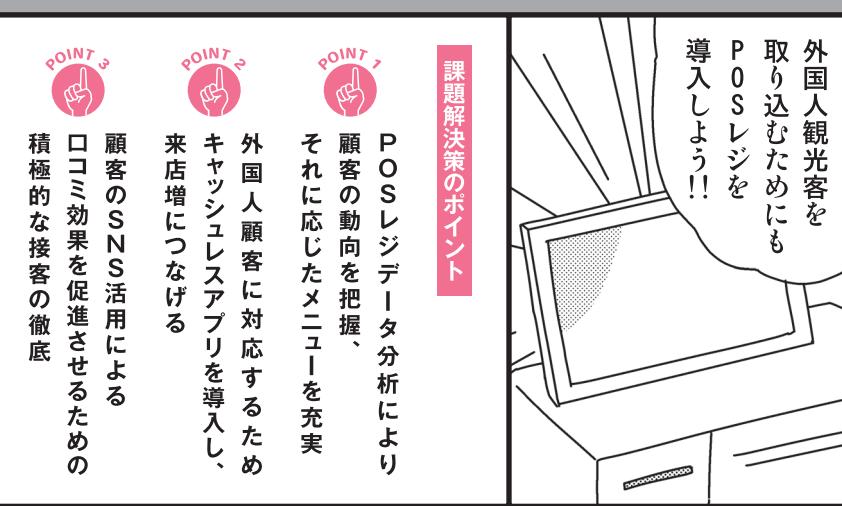
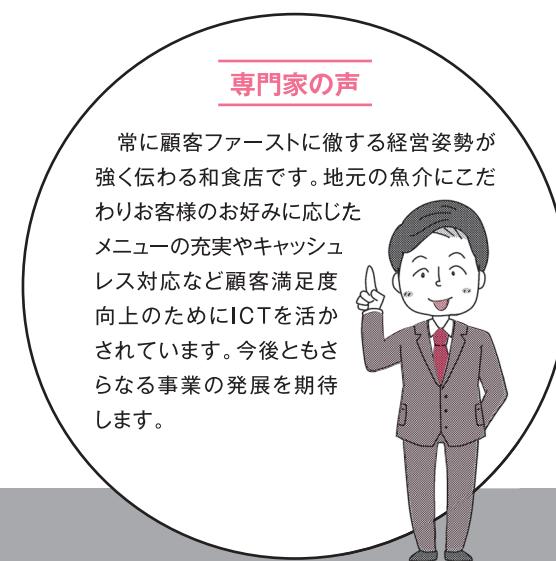
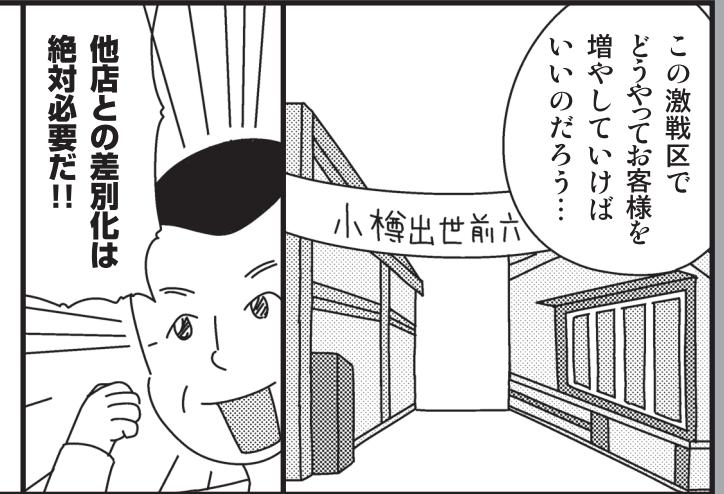
特に中国系顧客は複数で來
店し、寿司や刺身よりも焼き
ものや鍋料理をみんなで楽し
む傾向があることを把握し、
季節に応じてこれらのメニュー
を充実することや、ほぼ全てが
キャッシュレス決済のため中国
系顧客に最も普及しているQR
コード決済を導入しています。

また彼らは在店中にスマホ
で写真や動画を撮影し頻繁に
SNSに投稿するため、写真撮
影をしてあげるなど「ミニユ
ニケーション」を絶やすず接客す
ることで彼らの投稿したSN
Sが「口コミ」となり、外国人観
光客が帰国した後に当該国内で
情報が拡散していくことにつ
なっています。

課題解決策のポイント
POINT 1 POSレジデータ分析により
顧客の動向を把握、
それに応じたメニューを充
実する外国人観光客を
取り込むためにも
導入しよう!!

POINT 2 店の独自性を徹底追及
取り込みおよび満足度向上

POINT 3 激戦区小樽の飲食店である
中での来店客の増加



有限会社のぞえ商事



いという二ースがあるため、顧客が見える関係づくりを行うことや、当社の価値である「暖房器具メンテナンスに関する専門知識」をいかに情報発信して新規顧客開拓につなげていくかが課題となっていました。

さらには新たに取扱を始めた「ペレット燃料（おが粉やかんなした固形燃料）」は、お客様から聞いた「ペレットの猫用トイレスなど製材副産物を圧縮成形に使える」との情報を発信したところ、その用途で購入するリピーターが複数現れるなど、新たな取り組みのヒントにもなっています。

専門家の声

SNSはその種類によってそれぞれ特性が異なり、ユーザーを惹きつける投稿にも差が出ます。まずはあれもこれもと手を出すのではなくどれか一つに絞り、フォロワーに求められている情報を発信することを継続してみましょう。



企划
の
月

SNSで情報発信をはじめてから、地域外からの問い合わせも多く入るようになりました。また本業ではない電気機器の修理なども「あなたにお願いしたい」というお客様さまが現れたり、地域FM局のパーソナリティーを務めることになるなど、活動の拡がりを感じています。

活用したICTツール

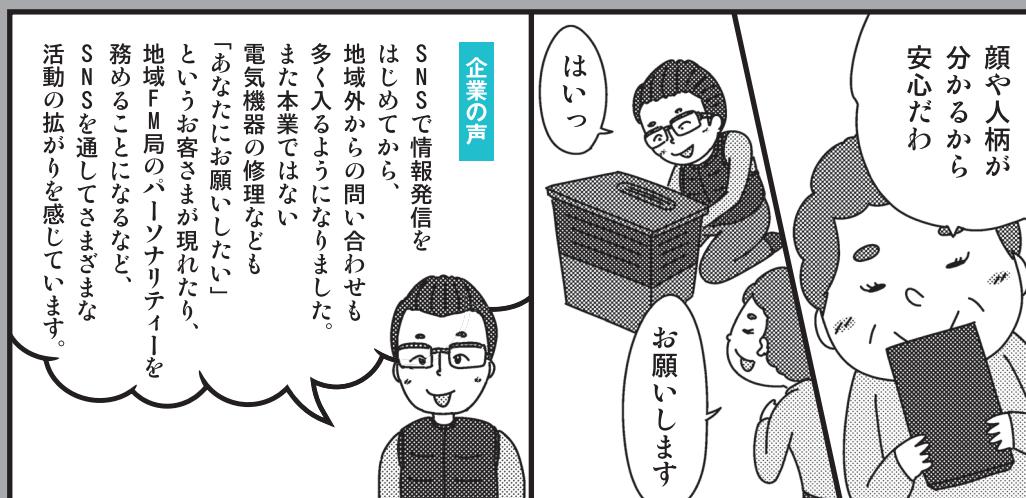
[Facebook](#)、[Twitter](#)、[Instagram](#)、[ブログ](#)

小規模企業でも無料かつ気軽に情報発信できるツールとして、Facebook、Twitter、Instagramがあります。同社ではこれらのツールを使いこなし、暖房器具のメンテナンスに関する情報発信を行う一方で、地域の情報や日々の出来事など数多く情報発信を行っており、顧客との顔の見える関係づくりに役立てています。



- 所在地／室蘭市
 - 代表者／野副ミヨ子
 - 設立／1977年
 - 従業員／3名
 - 業種／暖房機器販売・保守
 - HP／<http://nozoeeshop.com/>

- POINT 1
既存顧客との接点のうすれ
- POINT 2
「暖房器具メンテナンスに関する専門知識」という価値の情報発信
- POINT 3
新規顧客開拓の遅れ



株式会社ちあふる



古着の安定確保にどう取り組むか?
地域住民の皆さんとの当事業への理解、支援が不可欠

古着がいの方の利用増が収入源に直結するため当事業所の運営メニューを魅力あるものに充実しておくことが重要です。

当事業所では、「福祉と環境の融合」というコンセプトを掲げ、障がい者の就労継続支援事業と古着などのリサイクル事業を組み合わせることで地域に根ざした事業を開拓しています。

リサイクル事業は、地域住民から古着を回収し「①再利用できるもの」を古着として海外輸出、「②古着として販売出来ないものをウエス（業務用雑巾）に製造販売」するなどを行っており利用者である障がいの方が仕事の体験として実践しています。

当事業所の活動は、地域住民の当事業に対する理解と古着提供の協力無くして成り立たないので、単なる廃品回収業者ではなく、地域の福祉にも寄与する事業であることを理解してもらっています。

古着がい者の就労支援を目的とした福祉サービス事業者です。当施設では障がいの方の仕事を通じて就職活動や就職後の定着をサポートしており、さらに障がいの方の利用増が収入源に直結するため当事業所の運営メニューを魅力あるものに充実しておくことが重要です。

当事業への理解、支援が不可欠

経営課題の内容

帯広市の株式会社ちあふる

は障がい者の就労支援を目的とした福祉サービス事業者です。

当施設では障がいの方の仕事を通じて就職活動や就職後の定着をサポートしており、さ

「福祉と環境の融合」というコンセプトに多くの共感を得て古着の安定的回収と利用者拡大を図る

課題解決策の内容

古着の引き取りだけをアピールしただけでは提供者である住民の方に伝わらないと考え、まずは当社の事業内容を広く一般の地域住民の皆さんに理解してもらうことを最優先に

SNSで地域とつながる
就労支援福祉施設を運営、
地域住民へのPRにより
古着回収の安定化に成功!

- 所在地／帯広市
- 代表者／小関勝俊
- 設立／2013年
- 従業員／5名
- 業種／障がい者就労支援による古着、ウエス（業務用雑巾）の製造販売
- HP／<http://chiafulu.com/>

専門家の声

経営者、スタッフの「障がい福祉サービス」に対する信念が熱く伝わってくる企業さんです。その思いを地域住民の皆さんに伝えるべくホームページとFacebookを駆使しています。利用者、職員、地域の皆さんみんなが元気になる、今後ともそんな事業の発展を期待します。



活用したICTツール

ホームページ、Facebook

いずれも情報発信や双方向コミュニケーションを得意とするICTツールです。とりわけFacebookは、動画配信等が簡単で、日々の更新等も容易であることから、ホームページと連携させることで、よりフレキシブルかつ効果的な情報発信を可能にします。



課題解決策のポイント

わかりづらい当事業の内容についてホームページで古着回収など事業方針を掲載、簡単なイラスト、写真を多用し理解促進を図る。

POINT Facebookに古着回収など事業方針を掲載、簡単なイラスト、写真を多用し理解促進を図る。

POINT 地域住民への当事業への理解促進

POINT 古着の安定的な確保

POINT ホームページで「もうひとつPRしてこう!!」

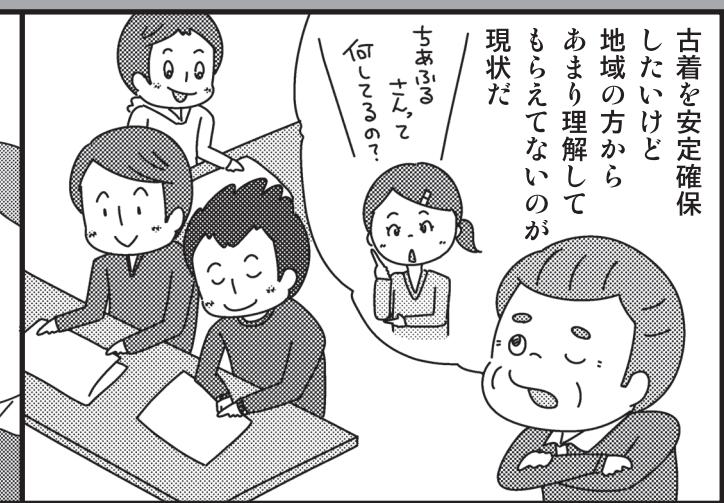
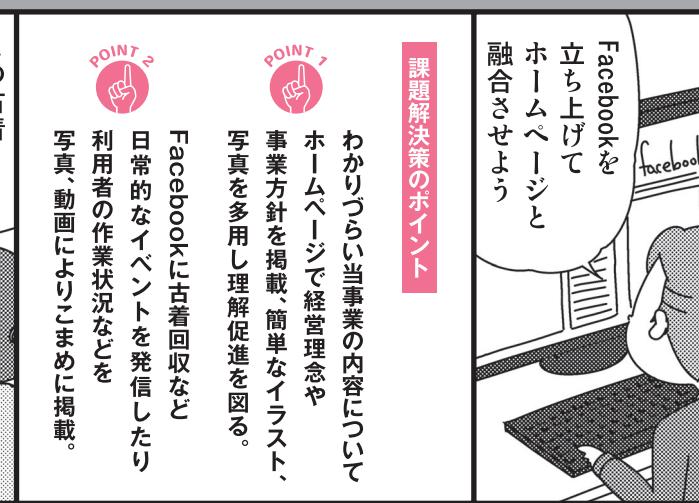
経営課題のポイント

わかりづらい当事業の内容についてホームページで古着回収など事業方針を掲載、簡単なイラスト、写真を多用し理解促進を図る。

POINT 地域住民への当事業への理解促進

POINT 古着の安定的な確保

古着を安定確保したいけど地域の方からあまり理解してもらえてないのが現状だ



エステサロンリニューアル



中標津の繁盛サロン店が、 POSレジ導入で 更なる生産性向上に挑戦!

顧客満足度を
維持しつつ、
多忙な中でも
経営に
目を向けたい！

POSレジアプリで
ラクラク
売上集計、
経理処理まで
スマートに！

経営課題の内容

リニューアルは、創業4年目を迎える中標津町のエステサロン店です。もともと自宅エステサロンを経営していた佐久間代表は、「地域の美容意識の底上げ」をモットーに、現在のエステサロンを出店しました。

これまで、良質でありながらコストを抑えた脱毛・エステ・瘦身のサービスの提供、オーガニックな健康食品の販売、SNSによる情報発信などを通じて、美意識の高い地元女性に強く支持されてきました。

このように顧客の美容を第一に考え成長を続けてきましたが、ジユールですが、地域の女性顧客の評判を呼び繁盛店となつた一方で、サロン稼働率がほぼ限界に達する日が多くなり、佐久間代表自身も一日中施術に追われるようになるなど、経営状況を把握する時間のとれない日々が続きました。

これまで月間200枚300枚程度に及ぶ売上伝票の多くを紙ベースで事務処理しており、経理作業等も忙しさに拍車をかける一因となるなど、事務処理の効率化を図ることも、施術に集中する時間を捻り出すことが課題となっていました。

今後の法人化や多店舗展開を見据え、これらの課題解決が喫緊に必要であると感じた佐久間代表は、相談した金融機関からICT個別研修を紹介され、今回の申込みに踏み切りました。

これまで月間200枚300枚程度に及ぶ売上伝票の多くを紙ベースで事務処理しており、経理作業等も忙しさに拍車をかける一因となるなど、事務処理の効率化を図ることも、施術に集中する時間を捻り出すことが課題となっていました。

今後も少しずつICTの利活用の幅を広げ、予約管理やキャッシュレス化等、更なる顧客満足拡大に挑戦していく予定です。

専門家の声

活用したICTツール

POSレジアプリ

POSレジアプリは、市販のタブレット端末にアプリを入れるだけで簡単にPOSレジを導入できるサービスで、無料で利用できるアプリもあります。POSレジアプリを活用することで売上集計処理など事務処理を効率化することができるとともに、売れ筋メニューなど売上分析を容易に行うことができます。



- 所在地／中標津町
- 代表者／佐久間綾子
- 設立／2015年
- 従業員／4名
- 業種／エステサロン業
- HP／<https://itp.ne.jp/info/015394134134870670/>



服部醸造株式会社



売れる商品を作りたい！
味噌、醤油といふ

経営課題の内容

服部醸造株式会社は、道南八
雲町で昭和2年創業、徳川家か
らマルハチの商標を受け継ぎ
味噌、醤油を製造する老舗企業
です。

こだわり、歳月とともに培つて
きた伝統の技術を生かすこと
で、味噌や醤油本来の品質を極
めることを重視しています。
味噌、醤油は人口減少や食文
化の変化に伴いその消費量は減
少傾向にあります。
このよだな中、当社は世界各
地で日本の食文化が注目され、

今では「んにく醤油やドレッシング、甘酒、麹など、幅広い商品開発を積極的に行ってています。

一方、従来の新商品開発は経営陣や営業部門が中心に企画・担当してきましたが、取引先の意向や価格が重視されがちであり、もう一段踏み込んだ「末端の消費者の目線」でオリジナル商品の開発が出来ないだらうか」という必要性が高まつてきました。

消費者目線で商品開発を進めることは、製造部門や女性社員など多様な意見を取り入れる必要がありましたが、事業所が離れていくことや多くの社員を集めることなど、時間や場所等の問題から様々な部署の社員を巻き込んだ打合せを行うことは困難であることが課題となっていました。

部門を超えた
プロジェクトチームを
編成、工場の女性社員
による主婦目線を
重視し新商品完成!

課題解決策の内容

課題解決策の内容

会議で状況を報告するルールにしました。

会議の際、海外を含めた遠隔地に所属する社員の参加については、Skypeを活用することで、遠隔地にいてもウェブ会議で商品開発会議に参加できるようになりました。

また、資料の共有については、L-NEのグループ機能を活用

報共有や意見交換ができるようになりました。

場の女性社員による主婦目線を重視し「手軽に美味しい鍋が食べられる」とし、肉や魚など色々な素材に合うこと、当社の

企画から仕様まで試行錯誤を重ね、その結果、当社オリジナルの「鍋みそ」の開発につなげる事ができました。

ラジオQRコードを載せサイトに飛ばすことなど、チームではPR方法についても議論して販売促進につなげています。

社員一丸で開発した自信作「鍋日和」

営業、工場、管理部門が

消費者目線でディスカッションし

商品化に成功!



- 所在地／八雲町
 - 代表者／服部雅彦
 - 設立／1927年
 - 従業員／25名
 - 業種／味噌、醤油の製造販売
 - HP／www.oishiya.co.jp

オフィス文具株式会社



CMSソフト導入より、 サポート体制の業務効率化と、 お客様満足度向上を図る

簡易ツールCMS
ソフトを導入して、
お客様ホームページの
サポート体制を
業務効率化

経営課題の内容

オフィス文具株式会社は、1982年創業。文具やスチールの販売を行いながら、時代とともに、社長（代表取締役・丸小寿幸氏）の経験を生かして、OA機器の販売まで事業を広げてきました。

取引先は、地元の官公庁・大手企業・福祉関連・老人ホームなどで、パソコンやソフト等の販売にとどまらず、導入支援や導入後のサポート業務まで担当しておられ、文具やOA機器などの取扱いを通じて、地域企業のオフィス環境を支えてきました。

これまで地域企業のオフィス環境を支える業務を行つてきましたが、最近ではお客様のホームページの導入から導入後のコンテンツの更新作業などサポート業務まで請け負うことが増えています。

その中でもホームページの設定作業やコンテンツの更新作業を代行するサポート業務は、お客様との紙のデータのやり取りや客先作業が発生することもあり、効率化することが課題となっていました。

また、紙のやり取りや客先作業が必要な場合は、お客様から要望される緊急時のデータ更新作業などに対応しきれないことも発生していました。

当社では、限られたマンパワーでも対応できるよう、お客様ホームページのサポート体制の業務効率化を図ることで、緊急時の対応が図ることが課題となっていました。

CMSソフトによる
お客様HPに関する
困り事を解決して
お客様満足度
向上！

課題解決策の内容

日々のコンテンツ更新などを簡単な作業はお客様自身で作業でできるようにする方で、サーバ設定や操作方法の不明点などにサポート業務を絞り込むことで、紙のやり取りや客先作業を減らすことができ、限られたマンパワーでもサポート体制を構築しています。

CMSソフトの活用により、簡単な「コンテンツ更新」などお客様自身が作業可能となしたこと、緊急時のデータ更新作業やタイムリーな情報発信などの際にも、紙のやり取りや客先作業などの必要がなく対応できるようになりました。

本来サポート業務として求められる、サーバ設定や操作方法の問合せ、ホームページの活用方法などの問合せや相談対応に、限られたマンパワーを集中することができるようになり、お客様の満足度向上につながっています。



- 所在地／稚内市
- 代表者／丸小寿幸
- 設立／1982年
- 従業員／5名
- 業種／事務用品・事務機器・OAシステム販売・設定・サポート
- HP／<http://office-bung.co.jp>

オフィス文具株式会社は、1982年創業。文具やスチールの販売を行いながら、時代とともに、社長（代表取締役・丸小寿幸氏）の経験を生かして、OA機器の販売まで事業を広げてきました。

当社では、限られたマンパワーでも対応できるよう、お客様ホームページのサポート体制の業務効率化を図ることで、緊急時の対応が図ることが課題となっていました。

専門家の声

CMSソフトの活用によるサポート業務の効率化には、お客様および同社の双方にメリットがあります。特にホームページ更新の容易性やスマート対応ページの自動作成、さらにホームページそのもののレベルがアップすることにより、自社ホームページの閲覧が増える効果が得られる可能性が高まるものと期待されます。



活用したICTツール

ホームページ(CMSソフト)

CMSソフトは、ブログのように誰でも簡単にホームページのコンテンツ更新を行うことができるICTツールです。同社では簡単な作業をお客様に任せ、サポート業務を絞り込むことで効率的なサポート体制を構築しました。



社会環境の変化に伴う

商圈人口の減少に対応した

中心市街地商店街の

活性化対策

現社長就任後、平成27年に現店舗改裝リニューアルとロゴ新を図り、「夕日のまちのお菓子屋さん」をお店づくりのテーマに掲げ、お菓子づくりへの熱い「心」、お客様への感謝の「心」の二つの心を大事に、お菓子を通じて、地域とお客様が元気になるようなお店作りを目指しています。

地域に根ざしたお菓子屋さんとして、誕生日などのイベントにあわせたデコレーションケーキを取り扱っていますが、デコレーションケーキのバリエーションが多数あることや、お客様の個別の要望に対応するため、これまで来店予約や電話予約により個別に注文内容や要望を受付していました。この、予約受付は営業時間内に限られることや、来店及び電話注文に係るお客様の負担軽減が課題となっていました。

留萌市商店街振興組合連合会では、商圈人口の減少に対応するべく、留萌市内の4商店街と1商店会と連携し、ポイントカードの発行や共通商品券の発行など商店街の活性化に取り組んできました。

その中でも、ポイントカードは、10年前に初めて導入し、現在加盟店100店舗のうち、70店舗が導入するなど販売促進につながっています。

しかし、商店街の店舗のリニューアルや移転閉店、イベントの告知などは、これまで各商店街が個別に紙のチラシなどを作成して周知を図っていましたが、地域の方に情報が行き渡りづらいといった課題がありました。

また、個店や商店街単独では、運営体制等の課題もあり、ICTツールの導入や活用することが難しいことも課題としてありました。



- 所在地／留萌市
- 代表者／土田悦也
- 設立／1981年
- 従業員／4名
- 業種／ポイントカードシステム管理・運営、商店街Wi-Fi運営、ISOGANY(cafe)の推進
- HP／<http://rumoi.main.jp>

留萌市商店街振興組合連合会



経営課題の内容
商店街の新着情報を地域の方に発信する仕組みを検討

留萌市商店街振興組合連合会では、商圈人口の減少に対応するべく、留萌市内の4商店街と1商店会と連携し、ポイントカードの発行や共通商品券の発行など商店街の活性化に取り組んできました。

その中でも、ポイントカードは、10年前に初めて導入し、現在加盟店100店舗のうち、70店舗が導入するなど販売促進につながっています。

しかし、商店街の店舗のリニューアルや移転閉店、イベントの告知などは、これまで各商店街が個別に紙のチラシなどを作成して周知を図っていましたが、地域の方に情報が行き渡りづらいといった課題がありました。

また、個店や商店街単独では、運営体制等の課題もあり、ICTツールの導入や活用することが難しいことも課題としてありました。

課題解決策の内容
CMSソフトを活用して網羅的に情報発信する仕組みを構築

地域の方に市内5つの商店街・商店会の新着情報を網羅的に情報発信するためのICTツールとして、「るもいにぎわい商店街」のホームページをCMSソフトを活用して作成しました。

ホームページでは、店舗のリニューアル情報や移転・閉店情報、大売り出し等のイベント情報のほか、商店街・商店会の加盟店情報等も掲載しています。これまで個店単独ではホームページによる情報発信が難しかったものが、留萌市内の商店街・商店会の情報は「るもいにぎわい商店街」ホームページを見れば新着情報を入手できるようになりました。

さらに、「留萌にぎわいファイ」として、商店街で導入した無料Wi-Fiの利用エリアや利用案内も掲載しています。



ホームページを活用して

お客様の個別要望にも対応
ホームページからの予約注文で
お客様の利便性もアップ



経営課題の内容
個別の要望に応えられるICTツールを活用した予約注文方法を検討

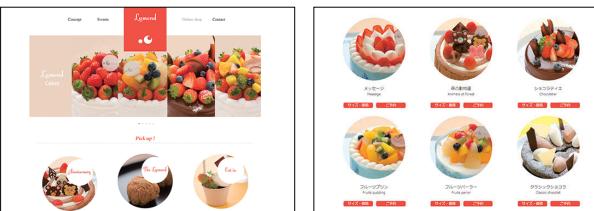
昭和51年創業、時代にあつた素材と技術を積極的に取り入れた、地域にこれまでにないお菓子を次々と開発し、お客様の支持を広げてきました。

現社長就任後、平成27年に現店舗改裝リニューアルとロゴ新を図り、「夕日のまちのお菓子屋さん」をお店づくりのテーマに掲げ、お菓子づくりへの熱い「心」、お客様への感謝の「心」の二つの心を大事に、お菓子を通じて、地域とお客様が元気になるようなお店作りを目指しています。

地域に根ざしたお菓子屋さんとして、誕生日などのイベントにあわせたデコレーションケーキを取り扱っていますが、デコレーションケーキのバリエーションが多數あることや、お客様の個別の要望に対応するため、これまで来店予約や電話予約により個別に注文内容や要望を受付していました。この、予約受付は営業時間内に限られることや、来店及び電話注文に係るお客様の負担軽減が課題となっていました。

ホームページを活用した予約注文の受付により、営業時間外でも予約注文ができるようになり、誕生日などのイベントにあわせて、ケーキの種類やメセージの内容、サンドするフルーツの種類、ローソクの種類プリントデコレーションの画像などお客様の個別の要望も詳細に記入して予約注文が詳しく掲載しました。

ホームページを活用した予約注文の受付により、営業時間外でも予約注文ができるようになり、お客様の利便性が向上するとともに、店舗におけるお客様対応時間の確保が図ることができました。



- 所在地／留萌市
- 代表者／松村泰年
- 設立／1976年
- 従業員／5名
- 業種／洋菓子（ケーキ、スイーツ、ドーナツ）、ジェラード
- HP／<http://www.lumond.co.jp>

課題解決策の内容
ホームページからデコレーションケーキの予約注文を設置

ホームページのリニューアルにあわせてバリエーション豊富なデコレーションケーキの写真を多数掲載するとともに、サイズや価格などの情報も詳細に掲載しました。





粗清草堂の羊毛は、軽くて暖かいだけでなく、羊毛そのものの風合いを活かした製法にこだわり、顧客から好評を得ています。しかし、地元で手に入る肉生産用羊の羊毛は、ウール繊維を絡ませてフェルト化しやすいものが少なく、毛質も安定しないため、原材料の調達に苦労していました。そこで、フェルト化しやすい毛を持つ羊を自ら購入し、原材料の一部を自前で調達したいと考えていました。

また、粗清草堂のこだわりや羊毛フェルト製品の良さを知っている人はまだ少なく、よほど多くの人に認知してもらうためには、どのように情報発信をすれば良いかなども課題でした。

粗清草堂の羊服は、軽くて暖かいだけでなく、羊毛そのものの風合いを活かした製法にこだわり、顧客から好評を得ています。しかし、地元で手に入る肉生産用羊の羊毛は、ウール繊維を絡ませてフェルト化しやすいものが少なく、毛質も安定しないため、原材料の調達に苦労していました。そこで、フェルト化しやすい毛を持つ羊を自ら購入し、原材料の一部を自前で調達したいと考えていました。

粗清草堂の羊服は、軽くて暖かいだけでなく、羊毛そのものの風合いを活かした製法にこだわり、顧客から好評を得ています。しかし、地元で手に入る肉生産用羊の羊毛は、ウール繊維を絡ませてフェルト化しやすいものが少なく、毛質も安定しないため、原材料の調達に苦労していました。そこで、フェルト化しやすい毛を持つ羊を自ら購入し、原材料の一部を自前で調達したいと考えていました。

経営課題の内容

良質な原材料を確保するとともに自社羊毛商品の良さを広めたい

経営課題の内容

良質な原材料を確保するとともに自社羊毛商品の良さを広めたい



地元産の羊毛を使った「羊服」 クラウドファンディングで その夢を実現!

原材料から手づくり、そのコンセプトと共に感した方から多くの賛同を集めること

羊服への想いを広く知つてもらうための方法を模索していくところ「クラウドファンディング」の存在を知り、その活用を決意、「地元産の羊を飼育し、100%地元産の羊服を作りたい」と、3頭の羊とその牧柵の費用に対する支援を呼びかけました。

このプロジェクトページでは、工房で作業する様子やその製法などを詳しく掲載し、支援者へのリターンとして「羊毛ベスト」や「バッグ」「ベビーシューズ」「ショール」など、心のこもった手づくりの製品を採用しました。その結果、全国各地に住む40名からの賛同を集めることに成功しました。

多くの方の共感と支援によって、放牧のための施設が整備された夢の舞台のもと、現在も3頭の羊とともに暮らしながら、自然と融和する生き方を現在進行形で模索しています。



- 所在地／美深町
- 代表者／逸見吏佳
- 設立／2014年
- 従業員／3名
- 業種／羊毛フェルト製洋服・小物製造販売
- HP／<https://www.rikahemmi.jp/>

専門家の声

ウェブ上で資金を集めるクラウドファンディングは、資金調達の新たな手法として浸透してきました。多くの共感・支援を集めるために、プロジェクトを通して実現したいことを端的に表現してしっかりと伝えられるのがポイントになります。



活用したICTツール クラウドファンディング

個人や団体が製品・サービスの開発やサービス実現のためにウェブ上で広く資金を調達する方法です。同社では、地元産の羊を飼育して100%地元産の羊服を作りたいというプロジェクトで、40名の支援者から50万円を超える資金を調達しました。

クラウドファンディングでは、資金調達だけでなく、自らのプロジェクトを広く宣伝PRし、自社のファンを作ることも期待できます。

企業の声

クラウドファンディングという方法がなければ、ここまで広く全国の方々に知つてもらう機会はありませんでした。今後はそうした共感者との関係を大切にし、全国で展示会などをいながら、より多くの方に良さを理解していただきたいと思っています。

POINT 放牧の設備が整つたわ!

POINT 製品へのこだわり等を的確に表現し、全国各地の人へ発信

POINT クラウドファンディングを活用した牧羊費の調達

POINT クラウドファンディングって何から?――?

POINT 自社及び自社製品の認知度向上

POINT 良質な原材料確保が困難

POINT 羊毛の確保って難しいのよね…

POINT 羊毛を使つた服を作りたい!!

POINT 美深町で

豆腐工房まるふく



名物商品の復活! 「まりもとうふ」の新デザインで 商品の魅力最大限に!

時間がとられ
販路開拓に遅れ
商品の磨き上げが
急務に

経営課題の内容

北海道道東を代表する観光地である阿寒湖。その湖に生息する特別天然記念物「マリモ」を模った豆腐「まりもとうふ」を先代経営者である父が開発したのは、今から30年ほど前のことでした。しかし2013年に50年続いた老舗豆腐店は閉店。それ以来、阿寒湖名物としての復活が強く望まれていました。

その声に応えようと立ち上がったのが、長男の福田裕之氏。父の後を継ぎ、2017年9月に自ら豆腐工房まるふくを開業しました。特に当社の看板である「まりもとうふ」は、売り場で魅力を伝えられる商品パッケージとなつておらず、商品の磨き上げが課題となっていました。

多様な視点から商品価値に関する意見が聴取でき、商品づくりに反映!

課題解決策の内容

商品のパッケージデザインを見直すにあたって、クラウドソーシングを活用。業務依頼をする上で、商品の特性を説明する必要が生じ、「だれに」「どういった用途・場面で」商品を手にとつてほしいなど、コンセプトが少しずつ明確になりました。それに合わせて内容量・価格などの仕様も固まっていきました。

2週間の応募期間内に出された提案の数は218件。提案にはひとつひとつ訴求ポイントが添えられており、全国各地に住むあらゆる世代からの多様な視点の意見を聴取することができました。また本プロジェクトは2,500名を超える方に閲覧され、新たに「まりもとうふ」を知つてもらうことができました。

専門家の声

クラウドソーシングは、単なる「外注」のためのツールではありません。業務依頼は、自社や商品の強みなどを整理した上で、依頼内容を明確にすることが、適切な提案を受けるポイントです。また多様な意見を収集できるマーケティングツールとしても活用できます。



活用したICTツール クラウドソーシング



- 所在地／釧路市
- 代表者／福田裕之
- 設立／2017年
- 従業員／2名
- 業種／豆腐製造業

企業の声

当初はデザイン提案がいくつ出てくるか不安でしたが、まさか218件ものデザインが提出され選ばれなくなるとは思いませんでした。選んだ1案は、自分の豆腐づくりに対する思いや意図を汲んでいただき、大変良いものができたと思います。今後新商品の企画も予定しております。また活用したいと思います。

POINT 1 ページ閲覧者へ
こんなにデザインが集まるなんて…!!

POINT 2 クラウドソーシングで
業務依頼・多様な意見を聴取

POINT 3 閲覧・提案を通して
商品の認知度が向上

POINT 4 クラウドソーシングで
パッケージデザインを依頼してみよう!!

POINT 5 販路の新規開拓の遅れ
商品の魅力を訴求できていない
パッケージデザイン

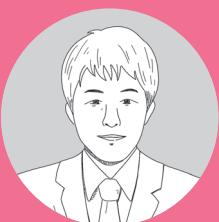
経営課題のポイント

もつと商品を磨き上げて販路を開拓しないと…

看板商品なのに手に取ってもらえないのはパッケージが原因かな



ICTアドバイザー紹介



さいとう まなぶ
齋藤 学

◆経歴 中道リース株式会社等を経て、平成27年に独立開業。中小機構北海道新市場開拓コーディネーターなども経て、現在は情報システムの専門家として中小企業支援の業務実績多数。

◆資格 中小企業診断士、ITストラテジストなど



なかむら りょう
中村 領

◆経歴 富士通等を経て、平成25年に独立開業。北海道より支援拠点コーディネーター等で約1,500件超の支援実績。美唄市総合計画審議会戦略専門部会委員、旭川しんきん創業アワード審査員等も努める。

◆資格 中小企業診断士など



まえだ なおき
前田 直樹

◆経歴 東芝等を経て、平成14年に独立開業。中小機構や札幌商工会議所のアドバイザー、北海道信用保証協会経営改善支援事業統括責任者等を努め、ICT分野のほか中小企業支援の業務実績多数。

◆資格 中小企業診断士、ITコーディネーター、システム監査技術者など



やまもと てつや
山本 哲也

◆経歴 日本IBM等を経て、平成27年に独立開業。中小機構北海道CIO育成支援アドバイザー、マイナンバー制度対策セミナー講師等ICT分野を初めとして中小企業支援の業務実績多数。

◆資格 中小企業診断士、ITコーディネーター、元PMP(米国PMI)、セキュリティプレゼンター(情報処理)など



きたむら こうじ
北村 耕司

◆経歴 半導体メーカー勤務後独立し、一度中小企業支援機関勤務を経た後、平成30年4月に再度独立開業。ものづくり企業を始めとして、新事業支援や販路開拓支援等の支援実績を有する。

◆資格 中小企業診断士、ウェブ解析士、1級販売士など

【発行】

〒060-8588 北海道札幌市中央区北3条西6丁目
北海道経済部地域経済局中小企業課
TEL:011-204-5331(ダイヤルイン) FAX:011-232-8127
MAIL:keizai.chushokigyo@pref.hokkaido.lg.jp

【編集】

〒060-0004 北海道札幌市中央区北4条西6丁目1番 毎日札幌会館4階
一般社団法人中小企業診断協会北海道
TEL:011-231-1377 FAX:011-231-1388
MAIL:sindnhkd@iris.ocn.ne.jp