

新潟市新事業展開サポート補助金 取組事例

事例1 【農業】 株式会社くみにみ農産（西蒲区）

事例2 【建設業】 北本建設株式会社（秋葉区）

事例3 【製造業】 有限会社阿部仏壇製作所（東区）

事例4 【卸売業】 株式会社大橋洋食器（中央区）

事例5 【小売業】 a. noble株式会社（中央区）

事例6 【専門・技術サービス業】 株式会社ハーヴィッド（東区）

事例7 【飲食業】 ピッツァリア・ダ・ヴィットーリア（中央区）

事例8 【宿泊業】 宿舎早亀（中央区）

事例1 【農業】株式会社くにも農産

【事業者概要】 ※申請時点

所在地・・・新潟市西蒲区 設立・・・2016年 従業員数・・・4人
主な業種・・・米の生産、販売

計画名

6次化商品製造工場の立ち上げと製造と販売

取組内容

- 自社栽培している「柿」「そら豆」のB級品及び近隣農家から買い取ったB級品を加工し、新たに6次化商品の「干し柿」「そら豆納豆」の製造・販売を行う。
- 6次商品製造工場を立ち上げ、上記6次化商品を製造・販売を行うとともに、食品見本市等に出展し、販路拡大に取り組む。

成果と今後の展望

- 令和4年11月末に6次商品製造工場の立ち上げを完了し、12月14日には **食品の小分け業に関する保健所の営業許可書を取得。**
- 令和4年11月のフードメッセにおいて、6次化商品の試作品が審査員特別賞を受賞し、**ドバイ及び香港への出荷も決定**した。今後は国内・海外の販路を拡大するため、**更なる新商品の開発と各種商談会への出展を強化**する。



事例 2 【建設業】 北本建設株式会社

【事業者概要】 ※申請時点

所在地・・・新潟市秋葉区 設立・・・1950年 従業員数・・・31人
主な業種・・・総合建設業・不動産業

計画名

商業用テナントの一部をシェアスペースとし、リモートワークやミニイベントの貸しスペースとして収益を上げると同時に、街中の人流を上げる事業

取組内容

- コロナ禍によるリモートワーク・新しい働き方等の流れを捉え、新津駅近くの商業物件2階をシェアスペースとして開放するとともに、イベント用広場を設置する。
- リモートワークやプレゼン発表といった業務での使用に限らず、動画撮影や趣味の楽器のミニライブなど、様々なコミュニティの価値発信の場としても機能させる。

成果と今後の展望

- 令和4年9月3日に「**Liberta (リベルタ)**」(イタリア語で「自由」の意味)をオープンし、オープニングイベントのミニライブを実施。
- ITを活用した無人運営の室内ワーキングスペース・個室ブース、屋上テラススペースを設置するとともに、1階部分には、本事業と同時にカフェと飲食店がオープンし、交流人口の拡大に繋がっている。
- 今後は、定期的なイベントへの貸出や商店街とのコラボレーションイベントを開催するなど、**収益化への取り組みを強化**する。



事例3 【製造業】 有限会社阿部仏壇製作所

【事業者概要】 ※申請時点

所在地・・・新潟市東区 設立・・・1973年 従業員数・・・6人
主な業種・・・仏壇及び仏具、木製品の製造販売

計画名

完全予約制の木育キッズスペースを新設し、コロナ禍でも安全な木育ワークショップができる店舗に改装。未来の顧客づくり「KOUGI」ファン」拡大事業

取組内容

- 新型コロナウイルス感染症の影響により木育ワークショップを休止しており、感染リスクを考慮した広い店舗にするため、工場併設のショールームを改装する。
- また、お子様連れでも来店しやすいよう、木育キッズスペースを新設するほか、授乳室、おむつ替えができる多目的トイレも整備する。

成果と今後の展望

- 令和5年3月18日に**木育に特化した店舗**としてリニューアルオープン。
- 子供向け雑貨の品ぞろえも強化し、本事業のメインターゲットとなる子育て世代の女性を新たな顧客として取り込んでいく。
- 木育ワークショップの開催により、来店を促し、直接お客様の声を聴くことで、**新商品の開発に活かして**いく。
- 今後は、ワークショップキットをEC販売するほか、オンライン上でワークショップを体験できる動画を配信し、**全国に販路を広げて**いく。



事例 4 【卸売業】 株式会社大橋洋食器

【事業者概要】 ※申請時点

所在地・・・新潟市中央区 設立・・・1886年 従業員数・・・9人
主な業種・・・洋食器の卸売業

計画名

地域初！変化に強い『ソリューションスペース』の開設で2つの新事業に進出
～「一般(BtoC)市場へ参入に向けた体験型カフェの開業」×
「飲食店専門ITコンサル事業」～

取組内容

- 食器の開発力を活かし、新たに個人向け商品を開発するとともに、倉庫を改装し、撮影・オンライン配信が可能で、実際に商品を使って体感できるカフェ&テストキッチンを開業する。
- 自社に在籍のIT企業出身者が有するWEB、EC等の製作技術を活かし、主に小規模飲食店をターゲットにITツール導入補助等のサービスを開始する。

成果と今後の展望

- 令和4年12月8日に**体験型カフェ「SAN&CAFÉ」を開業**。併設のギャラリースペースでは一般家庭向けに新たに開発した商品のほか、地元の陶芸家等が手掛けた食器を展示販売。メディア報道により、多くの顧客が来店し、カフェ利用目的から食器の購入につながる等、新規顧客の取込に効果を発揮。
- 飲食店専門ITコンサル事業については、**カフェの体験型スペースを活用**し、小規模飲食店に対し、**HP・動画作成、ECサイト構築等のサービスを展開**していく。



事例5 【小売業】 a. noble株式会社

【事業者概要】 ※申請時点

所在地・・・新潟市中央区 設立・・・2010年 従業員数・・・1人
主な業種・・・婦人服小売業

計画名

ワンマイルウェアブランドの立ち上げとEC販売で、「自分らしさ」を提供できるアパレル企業への転換

取組内容

- 中堅アパレルメーカーとの関係を活用し、顧客ニーズに基づいたワンマイルウェア（生活圏の外出用の衣服）の自社ブランドを立ち上げる。
- 自社ブランドの立ち上げに合わせて、EC販売を開始するため、スタジオ、梱包、発送などの機能を有するEC販売拠点を整備する。

成果と今後の展望

- ブランドコンセプトの検討を行い、ブランド名を「**ナナイロトイロ**」に決定。取引先の協力を得て、コンセプトに沿った商品開発を進めた。
- ECサイトの構築やEC販売に向けた拠点整備を行い、令和5年1月26日より店舗及びECでの販売を開始した。
- 今後は、ブランドの認知を高めるため、SNSや、雑誌広告など販促活動を行っていくほか、**商品のラインナップを増やして、ブランド展開を進めていく。**



事例6 【専門・技術サービス業】株式会社ハーヴィッド

【事業者概要】 ※申請時点

所在地・・・新潟市東区 設立・・・2008年 従業員数・・・7人
主な業種・・・屋外広告業（看板）

計画名

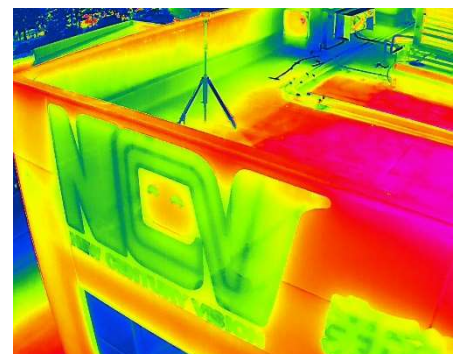
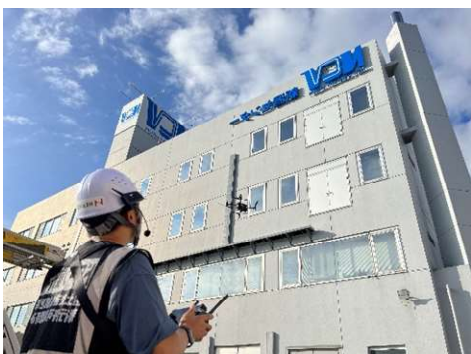
ドローンを活用した「屋外看板の赤外線画像診断（点検）」への新規参入

取組内容

- コロナ禍による屋外広告（店舗・イベント）の需要減少のため、新たに「ドローンを活用した屋外看板の赤外線画像診断（点検）事業」を立ち上げる。
- 赤外線カメラなどを搭載したドローンによって屋外看板の画像診断することで、看板落下事故の原因となる「腐食」や「サビ」などを高精度に診断するサービス。

成果と今後の展望

- ドローンと赤外線のライセンスを取得し、令和4年11月から実証実験を開始。
- 令和4年12月2日に国内初のドローンを活用した屋外広告物の赤外線診断サービス「**AIR INSPECT（エアインスペクト）**」のβ版をリリース。新潟、長野県内の企業を対象に、無償でサービスを実施するモデル企業を募集。
- 令和5年3月27日には、産学官連携のもと、新潟国際情報大学中央キャンパスで、全国的に珍しい人口密集地での屋外広告点検実証実験を実施。
- 今後も実証実験を重ね、成熟していない新たな市場において、安全・法令遵守のもと**収益化へのスピードを加速させる。**



事例7 【飲食業】ピッツァリア・ダ・ヴィットーリア

【事業者概要】※申請時点

所在地・・・新潟市中央区 設立・・・2013年 従業員数・・・0人
主な業種・・・飲食業（イタリア料理）

計画名

地魚惣菜店の新規出店で新たに中食需要を取り込む

取組内容

- これまでピザを看板メニューにイタリア料理を主体とした飲食店を運営していたが、営業時間短縮要請等の影響により売上が激減したことから、新たに、魚料理を主体とした惣菜専門店の開店を目指す。
- 惣菜専門店で使用する魚は、釣り船や漁師から直接仕入れを行い、水揚げ後、最短半日程度で調理し店頭で並べることができるようにする。

成果と今後の展望

- 親族が運営していた貸衣装店を改装し、令和4年10月19日に魚料理を主体とした惣菜専門店「ヴィットーリア デリ」を開店した。
- 開店に合わせて、ホームページを新たに制作したほか、SNSの活用や、チラシの新聞折込を実施するなど販促活動を実施した。
- 今後は、さらなる売上増加に向けて、宅配販売の実施や惣菜だけでなく保存可能な冷凍商品のラインナップの拡充などを検討していく。



事例 8 【宿泊業】 宿舎早亀

【事業者概要】 ※申請時点

所在地・・・新潟市中央区 設立・・・1959年 従業員数・・・4人
主な業種・・・旅館（電設業・建設業の県外からの長期滞在者向け）

計画名

イトカフェ事業を展開し、ウイズコロナ・ポストコロナを見据えたBtoCの収益体制を確立する

取組内容

- コロナ禍による県境をまたいだ移動の自粛により、既存事業が大打撃を受けたため、現状の経営リソースを応用できる飲食業に業態転換する。
- 中央区網川原の自己物件を活用し、ローストビーフメニューを主軸とした食事にかを入れたイトカフェ事業を展開する。

成果と今後の展望

- 補助期間内に店舗改装工事、ローストビーフ丼の試作を行い、補助期間終了後に「早亀食堂」をオープンした。
- メニューは、ローストビーフ丼とハンバーグ定食の2種類のみとし、盛り付けやボリュームなどで訴求力を高め、BtoB業態では利用が困難であったInstagramを活用した情報発信にも注力している。
(R6.1.14時点 フォロワー3,586人)
- 今後は、2店舗目の出店を視野に入れつつ、Instagram・広告媒体を活用し、事業の認知度をさらに高め、地域一番店を目指す。

