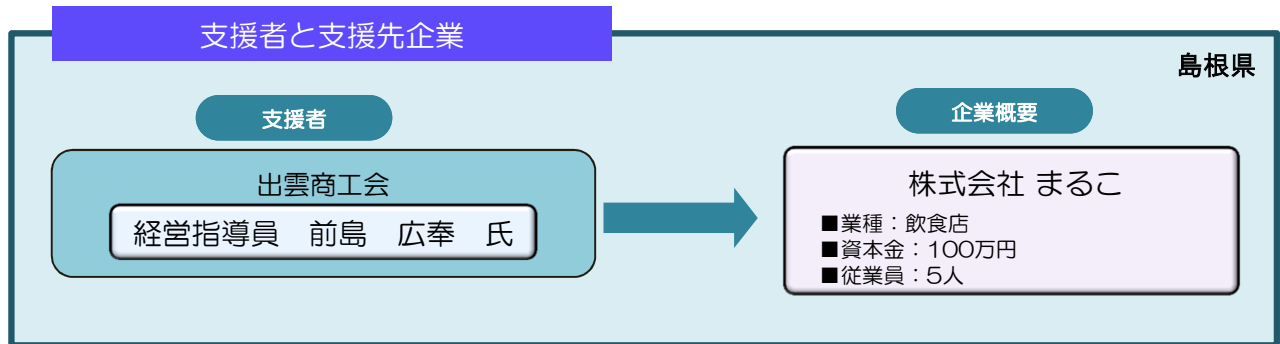


## ◆売上拡大手法の類型：改良・新商品×新市場開拓

事例⑭ 島根県・出雲商工会支援事例  
「お見合い、縁結び企画サービス事業の拡大支援」

## 1. 持続化補助金を活用した売上拡大支援事例の概要

## (1) 企業概要と支援の経緯

支援先企業は平成24年創業、平成26年に法人成りした創業間もない企業である。企業経営者は大阪の広告代理店勤務から脱サラし、出雲大社神門通りに2階建てのカフェを開業。スイーツのメニューを充実して地元の固定客に加え、顧客の半数を占める観光客からも好評を得ている。同社経営者は創業時から出雲商工会に経営相談に訪れ、前島経営指導員からアドバイスを得ていた。またカフェへの来店率向上や固定客増加のために、毎週のように様々なワークショップやイベントを企画・運営する中で、顧客同士の縁をつなげ、カフェの売上向上にも寄与する事ができる「縁結屋事業」が好評で、同社経営者は本事業の拡大推進を図る必要があると判断、前島経営指導員のアドバイスに従い、持続化補助金の申請を行い「縁結屋事業」の広告宣伝・事業推進に活用する事とした。

縁結びで有名な出雲大社であるが、地元の結婚適齢期の男女にはご縁が少ないという意見が多かったことから、本事業への登録者を募ったところ男女とも想定以上の多数の応募があり、需要の大きさがあらためて確認できている。

## (2) 支援先の経営環境と経営課題

創業間もないこともあり、経営管理資料の整備や会社組織運営に課題があるが、前島経営指導員や専門家派遣を活用した支援により改善の方向に向かっている。また新規事業として「縁結屋事業」が好評を得ており、登録者数も順調に増加している。現在は口コミ中心で、特段の広告宣伝活動も行っていないことから、本格的な事業展開の為に詳細な事業戦略の構築と組織体制の見直し、販売促進戦略の立案等が急務となっている。

## (3) 今回対象とする市場の特徴

島根県内の女性の未婚率は30-34歳が29.5%、35-39歳が18.9%となっており、10年前と比べても8ポイント前後増加している。また男性の未婚率は30-34歳が44.6%、35-39歳が33.9%と全体的に高い割合で年々悪化する傾向にある。「縁結屋」事業のターゲットはこの年代の男女であるが、登録者数では圧倒的に女性の方が多いことから、女性に対する対応策に加え男性会員の増加を図る方策が極めて重要になる。

## (4) 課題解決策と今回の支援内容

もともとは、カフェへの誘客・固定客の獲得を目的にイベントとして始めた婚活事業であったが、当初の予想以上に顧客の支持を得て、本格的な事業展開を目指す事となった。出雲商工会の前島経営指導員は持続化補助金を活用しながら支援先企業の経営改善を図る為に、以下のような戦略のもと具体策を講じた。

- ①「出雲大社＝ご縁の町」という地域資源でもあるブランドを生かし、地元男女のご縁をつなぐ婚活事業「縁結屋」の事業拡大を図り、雇用創出にも繋げる
- ②持続化補助事業として以下を実施。
  - ・プロモーション強化  
ホームページ制作とパンフレット作成
  - ・専門家による指導  
単なるお見合いでは無く、登録者へのアドバイス、メンタルケア等を実施するために専門家を招聘し指導を受ける
  - ・サービス形態と料金体系の見直し  
収益事業として成立するよう、事業体制全体的見直しを実施

事例⑭ 島根県・出雲商工会支援事例  
「お見合い・縁結び企画サービス事業販路開拓支援」

## 2. 売上拡大支援のために果たした支援者の役割

## (1) 事業計画作成及び実行支援の内容

支援先企業の経営者はカフェの開設に当たって、出雲商工会とは綿密に打合せを行っており、「縁結屋」事業の本格的な展開にあたっては、事業推進のアイデアに関しては具体的に提示があった。

前島経営指導員はそのアイデアを事業計画に落とし込み、更に中期的な経営計画も経営者自ら作成するよう以下のようなアドバイスを行った。

①まず、カフェ事業と「縁結屋」事業に係る自社の経営資源（ヒト、モノ、カネ）の現状分析を行い、「縁結屋」事業の推進体制を確立すること。

特に、経営管理資料の整備を担う人材の確保が急務となることを指摘した。

②「縁結屋」事業の収益構造の確立と、事業推進に係る資金調達の支援。具体的には、資金繰り計画と適正額の算出、金融機関向け資料の作成、また金融機関との交渉時には同行支援も実施した。

③企業としての将来像を見据え、「縁結屋」事業への取組、位置づけを明確にすること。

## (2) 売上拡大支援のための創意工夫

経営者が有していた下記のような事業アイデアを整理し、実行に向けての助言を行った。

①顧客の本質的な要望に対応するサービスを提供単なる紹介ではなく、カウンセリングやメンタルケア等も含めたアドバイスが重要。この為に、専門講師を招聘し、スタッフへの指導・アドバイスを実施。

②カフェを活用した場の提供  
特に適齢期の女性がおしゃれに婚活できるよう、カフェを出会いの場に活用。

③他の事業者との連携  
出雲市の婚活事業部署やJAの結婚相談所等と業務提携し、タイアップ企画の提案や助言を通じて連携を強化・拡大。

## (3) 小規模事業者支援のポイント

小規模事業者で創業間もない企業では、経営基盤を確立するまでの支援が重要となる。特に中期的な経営計画を策定し、それに基づいた事業計画に落とし込んでいく作業に時間を取ることが難しく、ともすればこの重要なプロセスが疎かになったまま、日々の企業運営に邁進してしまう傾向にある。前島経営指導員は創業時から文字通り、伴走支援に徹した支援を実施し、持続化補助金の申請準備の過程で支援先企業の経営者との綿密な情報交換が可能となり、同社の経営改善にまで踏み込んだ支援、アドバイスを行うことができた。小規模事業者の経営支援に公的支援策を有効に活用した事例と言える。



カフェまるこ店舗（上）、前島経営指導員（左）、坂根社長（右）

## 3. 支援成果

- ① ホームページとパンフレットの作成により登録者数が増加（現在、女性140名、男性100名）
- ② 昨年からの実績として本事業を通じて4組が結婚、高い成婚率を実現（カップルは30組誕生）
- ③ 「出雲大社＝縁結びの町」として地元密着のブランド化が実現。出雲市の婚活プロジェクトに応募し、採択された。これにより、出雲市が主催する婚活セミナーの講師を務める事が可能となり、「縁結屋事業」の認知度向上に貢献した

## 売上拡大支援のポイント

- ① 新規事業への取組を可能にするための、経営分析を企業経営者と一体となって実施。企業体力に見合った事業計画作成を支援。
- ② 持続化補助金を有効に活用するために市場分析を行い、ターゲット顧客の明確化とそのアプローチ方法の絞り込みを助言
- ③ 事業の採算性向上の為に、顧客ニーズに合致したサービスの提供と料金設定を助言。