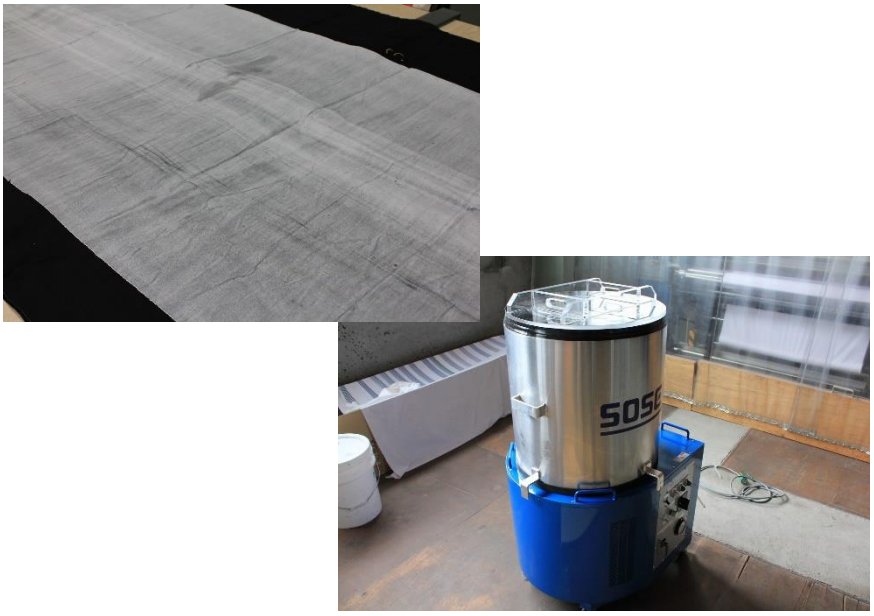
2018 年度　西脇市ものづくり・あきない経営革新支援事業補助金　実績一覧

No.	事業名・成果物	実績
1	播州織マイクロコーティング（清涼/防水/サラサラ感） 加工技術開発事業 （播州織工業協同組合）  画期的な播州織のコーティング技術の開発を実施し、小ロット・多品種の生産体制の構築を目指す	補助金額：１，６８２千円 【進捗状況】 機械設備導入後、研究開発を行う中で、機能条件等の打ち合わせを頻繁に行い、１日でも早い製品化に向けて取り組んでいる。 【成果】 機能条件に依然として課題はあるものの、画期的な加工技術開発に成功し、新たな加工法を確立することができつつある。従来は取引のなかった業態とも接点が持てるようになり、知名度が飛躍的に向上した。
2	ブライダル業と教室業への新規参入による売り上げアップ （フルール㈱） 従業員のブライダルフラワーコーディネーターの資格取得を契機に、ブライダル業界に参入すると同時に、フラワーアレンジメントやハーバリウム等の教室事業も展開	補助金額：４５０千円 【進捗状況】 当初計画から多少遅れはあったものの、事業所の改修・ホームページの作成ともに想定どおりのペースで完了し、スムーズに事業を開始することができた。 新規顧客を獲得するために広報活動に励んでいる。 【成果】 回を重ねるごとに受講者数が順調に増加し、既存事業をきっかけに新規受講者の獲得に繋がったケースもあり、企業全体の売上増加に貢献

3	建物から地域をデザインする建築計画事務所開業事業 （大西貴之建築計画事務所：大西貴之） 住宅や店舗の建築設計や内装デザイン、空き家活用の企画や改修計画を行い、地域と密接に関わる建築設計事務所を開業	補助金額：６３９千円 【進捗状況】 事業所整備・開店準備ともにほぼ想定どおりのペースで進行、設計事務所登録も完了し、無事に開業することができた。 新規の依頼も数件ではあるが受注できており、順調に業績を伸ばせている。 【成果】 クライアントとスムーズな打ち合わせが可能となったことで、作業の効率化を図ることができた。地域住民を中心に新規の来店も多数あり、相談件数が増加
4	“モノづくり”のまち西脇復活大作戦 鞄製造事業所整備事業 （堀井鞄製作所：堀井悠次） 元々播州織関連の事業所として使用されていたテナントを賃借し、オリジナルブランドも展開する鞄製造事業所を開業	補助金額：６１６千円 【進捗状況】 当初計画から多少遅れはあったものの、事業所整備・開店準備が整い、無事に開業することができた。 下請業・オリジナルブランドともに安定して受注できており、リピーターも獲得できつつある。 【成果】 労働力の確保、生産数量と売上の安定化をスムーズに図ることができた上に、最新鋭機器を導入したことで、作業効率も格段に向上した。地域住民を中心に多くの来店があり、ブランドの認知度も向上

5	播州ラーメン「ひすい」開店事業 （播州ラーメン「ひすい」：森下学） 元々飲食店として使用されていた店舗を改修し、西脇市のご当地グルメである「播州ラーメン」店を開業	補助金額：１，０００千円 【進捗状況】 当初計画から多少遅れはあったものの、店舗工事・開店準備が整い、平成 30 年９月２日（日）に開業 連日多くの来店で賑わっており、知名度も順調に向上している。 【成果】 来店客数・売上高ともに、当初目標を上回る数字で現状推移しており、想定以上の盛況ぶりとなった。 口コミやブログ等の広告宣伝効果もあり、老若男女問わず幅広い世代の集客に成功
6	インディゴ染めを用いた「へそデニム」の事業展開 （㈱播） 染工会社と共同で画期的なインディゴの染色方法を研究開発し、大手アパレルとタッグを組み『へそデニム』なるオリジナルブランドを展開	補助金額：１，８００千円 【進捗状況】 機械設備導入後、染工会社と共同で研究開発を行う中で、生産量の安定確保のため、ロスの低減や染めムラの改善に取り組んでいる。 【成果】 機能条件に依然として課題はあるものの、生産数量の増加及び効率化に成功し、展示会にも積極的に出展しＰＲを図ったことで、少量ではあるがオーダーを獲得することができ、今後売上増につながる予定

7	播州織の製品化を目指した縫製事業 ～製品のブランド化と販路開拓～ （㈱excellence） 生地から縫製までの工程を同一産地内で一貫して行うファクトリーブランド「ＮＷＰ」の確立を目指す中で、縫製品の製造を本格稼働するとともに、ホームページなどを整備し、販路開拓を図る	補助金額：３，０００千円 【進捗状況】 縫製技術が飛躍的に向上し、さまざまな製品を安定した品質で生産できるようになった。 ホームページの整備も想定どおりのペースで完了し、スムーズに広報活動を開始することができた。 【成果】 大手百貨店での自社ブランド製品の常設販売が決定した上に、大手アパレル製品の縫製も手掛けることができ、毎月安定して受注を獲得できるようになった。
8	オープン・ショールームによる集客事業 （大城戸織布） 工場敷地内の倉庫を改装し、オープン・ショールームを設置し、工場見学も受け入れることで、生産体制を可視化させ、生産工程や品質の高さをアピールし、顧客獲得を目指す	補助金額：２，０５５千円 【進捗状況】 当初計画から遅れはあったものの、工場見学の受入れや顧客との現場商談を行うショールームの整備が完了し、販路開拓に取り組んでいる。 【成果】 現在取引のある国内外の顧客のみならず、新規顧客に対しても、製品の展示により取組内容を容易に理解してもらうことに成功 今後はより一層工房見学を受入れ、自社ＰＲの促進を図り、売上、来客者数増加に努める。

9	自社ブランド婚約指輪の販路開拓による売上げアップ事業 （㈱レ・ジュワイヨ Daiichi） カラーダイヤモンドの自社ブランド「ルシオール」のＨＰ・プロモーション動画を作成することで、発信力を強化し、顧客獲得を目指す	補助金額：３２５千円 【進捗状況】 ブランドＨＰ・プロモーション動画の作成ともに想定どおりのペースで完了し、スムーズに広報活動を開始することができた。 自社サイトのＥＣ化を進め、インターネット通販にも力を注いでいる。 【成果】 ブランドイメージの向上を図ることができた上に、問合せ数・注文数ともに順調に伸び、ＨＰ・プロモーション動画をきっかけに新規受注に繋がったケースもあり、売上増加に貢献
10	自然豊かな西脇でファスティング展開事業 （トータルセラピーＨＡＳＵ） ファスティング（断食）ダイエット合宿を実施するに当たり、ＨＰの構築やＰＲ動画・チラシの作成等の広告宣伝を実施し、認知度向上を図る	補助金額：２５３千円 【進捗状況】 当初計画から遅れはあったものの、完成度の高いＨＰが作成でき、スムーズに広報活動を開始することができた。 WEB 予約システムの運用も開始し、集客にも力を注いでいる。 【成果】 問合せ数・集客数ともに順調に伸び、ＨＰをきっかけに新規受注に繋がったケースもあり、売上増加に貢献。遠方から足を運んでくれる顧客もあった。