

愛媛県

# 小規模事業者 持続化補助金 第8回・9回・10回公募

～成果事例集～

EHIME Small Business  
Sustainability Subsidy  
Collection of Case Studies



愛媛県商工会連合会

## はじめに

小規模事業者を取り巻く経営環境は、新型コロナウイルス感染症の流行から社会経済活動の正常化が進みつつある一方、急速に進む人口減少や原材料価格の高騰など厳しい状況に直面しています。

商工会では、経営環境の変化を踏まえた域内事業者のビジネスチャレンジに対し、経営計画の作成から補助事業の実行まで伴走型の支援を実施してまいりました。

本事例集は、独自の強みを活かした新サービスの提供や販路開拓等に取り組む事業者の実例をとりまとめたものであり、支援成果の共有と今後の事業展開の参考としていただければ幸いです。

結びに、本事例集作成にご協力いただきました皆様方に深く感謝申し上げます。

令和 6年 2月  
愛媛県商工会連合会

### 小規模事業者持続化補助金 概要

#### 《目的》

相次いで直面する制度変更（働き方改革や被用者保険の適用拡大、賃上げ、インボイス制度の導入等）等に対応するため、販路開拓等の取組の経費の一部を補助することにより、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。

#### 《対象者》

小規模事業者

#### 《補助要件》

商工会等の支援を受けながら取り組む、「経営計画」に基づいて実施する、地道な販路開拓等のための取組(または販路開拓とあわせて行う業務効率化(生産性向上)のための取組)であること

#### 《補助金額等》

補助上限：[通常枠]	50万円	[賃金引上げ枠]	200万円
[卒業枠]	200万円	[後継者支援枠]	200万円
[創業枠]	200万円	[インボイス枠]	100万円

補助率：2/3（賃金引上げ枠のうち赤字事業者については3/4）

#### 《事業実施期間（本事例集掲載事例）》

- ・第8回 交付決定日《2022年8月31日(水)》から2023年2月28日(火)まで
- ・第9回 交付決定日《2022年11月25日(金)》から2023年5月31日(水)まで
- ・第10回 交付決定日《2023年2月6日(月)》から2023年7月31日(月)まで

## 目 次

- 有限会社星加建設（土居町） ..... P1  
—— 重機を使った草刈りで、空き家・耕作放棄地を整備 ——
  
- ピエルパン（しまなみ） ..... P3  
—— 地元の有害鳥獣イノシシをご当地ジビエとして発信 ——
  
- Pilates studio kul（クル）（東温市） ..... P5  
—— マシンを導入しピラティススタジオをオープン ——
  
- UmiMachi ベーグル（双海中山） ..... P7  
—— ベーグル店開業のため業務用の製造機材を導入 ——
  
- 池田タクシー株式会社（内子町） ..... P9  
—— 地域の交通インフラを守るため、観光事業に注力 ——
  
- 民宿みちもと（伊方町） ..... P11  
—— コワーキングスペースを活用し、事業領域を拡大 ——
  
- つかむ株式会社（西予市） ..... P13  
—— 熟成肉の販路開拓で地域経済の活性化にも貢献 ——
  
- 安田オートサービス（津島町） ..... P15  
—— 高圧温水洗浄機の活用で生産性&売上が向上 ——

# 有限会社星加建設

— 重機を使った草刈りで、空き家・耕作放棄地を整備 —

■業種／一般土木建築工事業



■「草刈り用アタッチメント」を装着した小型ユンボ。アタッチメントが圧倒的なスピードとパワーで雑草・雑木を粉砕する

## 背景

### 市場規模の縮小が見込まれる中、 少子高齢化による地域課題に直面

四国中央市、新居浜市、西条市を中心に、建設・土木工事などを手掛ける有限会社星加建設は、主要取引先として大手を含むハウスメーカー10社を有し、公共工事や個人からの受注も堅調で、経営基盤は安定している。しかし令和2年ごろから資材価格が段階的に上昇。生コンの仕入価格は約20%上がり、これに物価高騰が追い打ちをかけ、利益を圧迫し始める。また今後は人口減少により住宅業界は市場規模の縮小が予想され、公共工事についても新規のインフラ整備はあまり期待できず、業界全体の工事量は縮小することが見込まれた。そこで新規事業の開発や新規顧客の開拓を模索する中、一つの地域課題が浮かび上がる。当地域でも少子高齢化などの影響により、空き家や耕作放棄地が増加。所有者が近くにいないケースが多く、もし近くにいても高齢者の場合、草刈りなどの土地管理がままならず、さまざまな問題が発生していた。



■トラックや重機が並ぶ資材置き場

## 活用

### 耕作放棄地などを整備するため 草刈り用アタッチメントを購入

管理が行き届かなくなった土地では、雑草・雑木による景観の悪化や害虫被害、不法投棄の発生、野生動物の行動圏の拡大などが懸念される。対策として定期的な草刈りが有効だが、土地が広いと高齢者は体力的に難しく、行政や地元建設業者を頼るケースが増えていた。社内にも年間10件程度の依頼があったが、ほかの工事との兼ね合いから半数は断っていた。しかし草刈りをきっかけに土地の外構工事や倉庫建設などを受注することがあり、何より地域の再生支援につながることから、草刈り事業への本格参入を決断。作業効率化の切り札として、令和4年12月に小型ユンボに取り付けられる「草刈り用アタッチメント」を購入した。



■約300kgの重量があるアタッチメント



## スピード UP & 作業工程減少で 夏場の労働環境が大幅に改善

### ① 3人で丸一日掛かっていた作業が、1人で半日に短縮

ハンドル式の草刈り機（刈払機）を使用していた従来の方法では、作業開始から完了まで3人で丸一日掛かることもあった。しかしアタッチメント導入後は広めの荒地でも、小型ユンボの搭乗員が1名いれば約半日で作業が終わる。その要因は草を刈るスピードが飛躍的に上がったことに加え、作業工程の短縮が大きい。従来は刈り取った草をトラックでクリーンセンターまで運んでいたが、アタッチメントを使って刈り取った草はチップ状に粉砕されるため、肥料として現場に放置できる。結果、作業時間や作業の疲労度は大幅に軽減され、特に熱中症が懸念される夏場の作業が容易になったほか、安全性も向上した。

### ② 実質ゼロだった年間売上に対し、300万円の目標を設定

従来の草刈りは“顧客サービス”としての要素が強く、草刈り以外の工事が受注できる案件については、無償もしくは最低限の人件費+燃料代で受けていた。アタッチメントの導入により作業精度が向上したことから、今後は1件5万円×最大60件/年=300万円/年の売上を見込んでいる。なお、令和5年度は実験的導入であり、ほかの工事との兼ね合いから受注件数は3件に止めたが、問い合わせは確実に増えている。

### ③ 土地所有者や周辺住民から感謝され、従業員のモチベーションが向上

空き地や耕作放棄地の草刈りは、地域の景観維持や治安維持が図れ、最終的に地域の再生支援につながることから、土地の所有者はもちろん、周辺住民からも感謝されることが多く、従業員のモチベーション向上に寄与している。



■耕作放棄地では春から夏にかけて雑草や雑木が生い茂る



■アタッチメントには石などの飛散を防止する装置が付いており、安全に作業ができる



■星加恭利 代表取締役

### 補助金を活用した感想

空き家や耕作放棄地の問題は全国共通だと思いますが、管理者の不在や高齢化で草刈りができず、荒れ放題になるというのは、以前から地域の大きな課題でした。今回の補助金で購入した草刈り用アタッチメントは、予想をはるかに上回る性能で、草刈りが驚くほど簡単にできるようになりました。今後は草刈り事業に積極的に取り組むことはもちろん、これまで通り弊社の重機やダンプも活用しながら、地域の課題解決に少しでも貢献したいと思います。また今回の補助金申請では、土居商工会の城上係長に資料の作成などをお手伝いいただき、大変助かりました。今後も会員や地域に寄り添ったサポートを期待しています。



### 支援者の声

土居町商工会 城上桂大 経営指導員

星加社長は以前から、空き地や耕作放棄地に関する相談を地域住民から受けており、今回の補助金で問題解決の道が開かれました。会員の多くは地域への思い入れが強く、その思いに応えることで私も仕事のやりがいを感じています。今後も会員の思いが叶えられるようなサポートを続けていきたいと思っています。

### ■事業所概要

会社名/有限会社星加建設  
代表者/代表取締役 星加 恭利  
設立/昭和59年  
事業内容/土木工事、建築工事、管工事、浚渫工事、解体工事、産業廃棄物収集運搬  
所在地/愛媛県四国中央市土居町土居 2303  
従業員数/10人



# ピエルパン

— 地元の有害鳥獣イノシシをご当地ジビエとして発信 —

■業種／持ち帰り飲食サービス業



■調理場の小窓から出来立ての商品を受け渡し。金曜日はイノシシ肉を使用した麻婆豆腐やコロッケなど定食メニューを提供している

## 背景

### 地元産のイノシシ肉を使ったハンバーガー店をオープン

しまなみ海道の玄関口である今治市は自然豊かな一方、野生鳥獣による農作物の被害に悩まされており、中でもイノシシによる令和2年度今治市の年間農被害額は3千万円を超えている。しまなみ海道最大の島である大三島では年間約800頭のイノシシが捕獲されており、このイノシシを有効利用する活動が盛んである。

そんな中、イタリアの大学院に在学していた青柳さんは、農家が1年間飼ったブタを自分たちの食料とする現地の食文化に興味を持ち、同じようにイノシシの解体・食肉加工に取り組んでいる大三島で地域おこし協力隊に就任。「しまなみイノシシ活用隊」でイノシシの解体を学び、イノシシ肉の加工食品を製造、販売するため令和3年7月にピエルパンを開業した。そして飲食業での勤務経験を持つ夫の哲さんと共に、イノシシ肉を使ったメニューを開発。同島内にある上浦町でイノシシハンバーガーのテイクアウト店「井のいの！STAND (いのいのスタンド)」をオープンした。



■補助金を活用して施工したウッドデッキ。一人で来店しても利用しやすい。

## 活用

### イートインスペースを充実させイベント用の機器等も購入

テイクアウト利用客を増やすため、イートインスペースとしてウッドデッキとテラスを設置。テーブルや椅子、ベビーチェアも購入した。

さらに、店舗は住宅地の一角にあって訪れた人を誘導しづらいため、認知度をアップさせるための看板も設置。イベント出店の際に必要なテントやポータブル電源、シンクや水洗タンクなど機器一式も揃え、今後、首都圏への卸売りやオンライン販売を予定しているパスタソースキットのリーフレットも作成した。



■テラスにはぶどう棚があり、店舗と共に成長している



## 売上と顧客満足度がアップ 地域の憩いの場も創造

### ①一日の平均売上がアップしリピーターも獲得

看板を設置したことにより、初めての方に対しても「店舗だ」という視認性が向上。さらにイートインスペースを充実させたことで、顧客が快適な時間を過ごせるようになり、フードメニューにプラスしてドリンクの注文も増え、一日の平均売上がアップ。近隣に住む高齢者などのリピーター獲得にもつながった。一番人気はやはりハンバーガー。新鮮な生のイノシシ肉の自家製ミンチをパテに仕上げている。手作りパンの味や野菜の鮮度にもこだわっている。

ベビーチェアも子ども連れの顧客から喜ばれ、感触は上々。しまなみ海道を通行するサイクリストやランチタイムのみ営業の他店でランチを食べ損ねた人が訪れることもあり、幅広い層の顧客に支持されている。

### ②イベント出店で PR 活動も順調

イベント出店用の機器を揃えたことで、気軽に地域のイベントにも出店できるようになり、さらなる認知度向上を図ることができた。これまで出店したのは大島(今治市宮窪町)で行われるマルシェ「レモン通りの日曜日」や、市内の音楽イベント「ハズミズム」など。近隣住民を招待した販売促進イベントも開催し、機材一式は大活躍している。

### ③イノシシ肉の pasta ソースキットも販売予定

自宅で手軽にイノシシ肉を味わえる pasta ソースキットも開発。こちらは主に首都圏の高級スーパーや自然食料品店への卸売りやオンラインショップでの販売を予定しており、補助金ではパッケージ内容が分かるリーフレットを作成した。



■ハンバーガーかホットドッグが選べる「井のいの! SET」。ポテトやドリンクにも地元産の食材を使用



■販売予定の「イノシシのラグーソースキット」



■青柳 薫(あおやぎ かおる)代表とご家族

### 補助金を活用した感想

ウッドデッキやテラスを設置して店構えが大きく変わりました。2/3 という補助率はありがたいですし、担当の中林さんはいつも快く相談に乗ってくれるので助かります。イベント出店の機材が揃っていることは事業を進めていく上で心強いですし、今後も長く使っていかうと思います。テラスで育てているぶどうは、ワイナリーを作ろうとしている地域おこし協力隊の同期が分けてくれたものなんです。地元の大工さんが建ててくれたこのテラスで、同じように開業する仲間のぶどうが伸びていくのを見ると嬉しくなりますね。お互い頑張っていこう、という思いです。



#### 支援者の声

しまなみ商工会 中林宏徳 経営指導員

大三島は立地がよく観光客が多い一方で、人がやさしく自然豊かで田舎らしさがほどよく残る土地だと思います。ここで移住・創業される方は増えており、観光の目玉も増えて好循環が生まれています。ピエルパンさんが成功事例を作ってくださいすることで、後に続く方の創業へとつながっていくのでありがたいですね。

#### ■事業所概要

会社名/ピエルパン

代表者/青柳 薫

設立/令和3年7月

事業内容/イノシシ肉加工食品の製造・販売、飲食店

所在地/愛媛県今治市上浦町井口 6487 従業員数/なし

公式 HP/<https://pierpankit.com/>

公式 Instagram/[@pierpan\\_omishima](https://www.instagram.com/pierpan_omishima)



## Pilates studio kul (クル)

ーマシンを導入しピラティススタジオをオープンー

■業種／フィットネス業



■導入したピラティスマシン「リフォーマー」は、マシンを使った動きで自分の普段の姿勢や癖などを把握して、背骨を正しいS字カーブに戻し、その名の通り身体を整えることを目的としている

## 背景

自己投資できる女性に向けた  
マシンピラティス部門を新設

東温市にあるkul(クル)は、令和元年6月に産前産後全体の事業所として開業。整体だけでなく、顧客が自主的に身体を整える方法もレクチャーするため、翌年からピラティス部門も開始した。ピラティスとは、ドイツ人看護師が第一次世界大戦で負傷した兵士のリハビリのために開発したエクササイズ。近年メディアでも注目されており、若年層から高齢者まで幅広い需要が生まれている。しかし市内には医療機関は多いものの、ピラティススタジオなどの健康増進を目的とした施設が少ないうえ、メインターゲットである産前産後の女性は自己投資をためらう傾向にあった。

そこで専用マシンを用いる“マシンピラティス”部門を新設。ターゲットを健康意識が高く、経済的なゆとりがある医療従事者や、従来の“マットピラティス”経験者である40代以降の女性へとシフトすることに決めた。



■森山代表は市内のヨガスタジオCOLMADOやツインドーム重信でピラティス講師業も行っている

## 活用

専用マシン一式を購入し  
スタジオのチラシを制作

ピラティス事業のリニューアルにあたって、市内のマンションの一室を借りて「ピラティススタジオkul」を開設。これまで自宅兼サロンで行っていた業務をスタジオに集約した。

マシンピラティスの指導に必要な資格を取得し、補助金を活用して専用マシン「リフォーマー」一式を購入。スタジオオープンを告知するため、マシンピラティスの新メニューも記載したA5サイズのチラシ500枚も制作した。チラシは既存顧客に配布するほか、医療従事者が多く居住するエリアや飲食店、森山代表がピラティス講師として通っているヨガスタジオなどに設置して宣伝活動を行った。



■今回購入した「リフォーマー」一式と新設スタジオ内観



## 新規顧客を多数獲得し 顧客満足度と売上もアップ

### ①医療従事者の口コミやチラシが効果を発揮

令和5年7月にスタジオオープン後は当初の狙い通り、看護師や薬剤師といった医療従事者の新規顧客を多く獲得。実際にピラティスを体験した顧客の評判が口コミで広がったこともあって、令和6年1月現在は月70~80ある利用枠がすべて埋まるほどの人気を博している。マットピラティスよりも高単価でサービスが提供できるようになり、売上も好調である。

また、チラシがきっかけで来店した顧客も見られ、その効果は上々。飲食店に設置したチラシを持ち帰る来店客がいるとの報告を受けており、今後も宣伝効果が表れる見込みだ。



■補助金で制作したスタジオ新規オープンのチラシ

### ②効果を即実感できて顧客から驚きの声も

マシンピラティスは個人の身体の癖や動きが制限されることで、身体をより正しい姿勢へと導きやすいことがメリットである。体験した顧客からは、マシンを使った一つひとつの動きの間に「じんわり汗をかく」「身体がすっきりする」と驚きの声が挙がっている。

マットピラティスに取り組んでいた既存顧客はマットとマシンのメニューを組み合わせることでレベルアップを図るなど、取り組み方も多様に変化して、より細やかに顧客満足度の高いサービスが提供できるようになった。



■店内で販売している冬物ソックス。季節ごとに取り扱う商品も変えている

### ③店内でのウェア等の物販も売上に貢献

店内ではピラティスに取り組むときに着用するレギンスなどの物販も行っており、収益の一部はkulの売上に計上されている。商品は継続利用の意思がある方を含め60~70%の顧客は購入していくため、需要も高く売上アップに貢献している。



■森山潤子代表

### 補助金を活用した感想

起業してまもない頃は他の仕事との兼業で、実は店を持つつもりもありませんでした。けれど周囲の勉強熱心な方たちに刺激を受け、「今やらないと絶対に後悔する!」という思いで事業拡大を決断するに至りました。商工会の岩井指導員にはマシンピラティスの事業を始めたい、けれど自己資金がないという相談に始まり、お金の工面に関する様々な制度があることを教えていただきました。本当に感謝しています。

健康な身体づくりは自主的に継続していくことが大切で、終わりというものはありません。私自身も今後ピラティスの新たな資格を取得してマシンも増やし、サービスの幅を広げていきたいと思っています。



### 支援者の声

東温市商工会 岩井陽美 経営指導員

近年はお子さんや成長し手が離れたことをきっかけに起業を決意する女性が多くなっています。その中でもkulさんは補助金をただ使うだけでなく、ターゲットを「経済的にゆとりがある方」と明確にして、事業をトータルコーディネートされているところが本当に素晴らしいと思います。

### ■事業所概要

会社名/kul  
代表者/森山潤子 設立/令和元年6月  
事業内容/ピラティススタジオ運営  
所在地/愛媛県東温市志津川106 孔雀館102 従業員数/1人  
公式HP / <https://kul0212.amebaownd.com/>  
公式Instagram / [@kul0212](https://www.instagram.com/kul0212)



# UmiMachi ベーグル

ーベーグル店開業のため業務用の製造機材を導入ー

■業種／パン・菓子製造業



■外側のカリカリ食感が特徴の「ダッチベーグルサンド」(写真中央)のほか、季節の食材を使った多彩な商品が揃う。右上から時計回りにプレーン、紫芋×安納芋 濃密 W スイートポテト、オレンジ&クリチ、リンゴとお芋さん、バナナヌショコラ

## 背景

### ベーグルの魅力を広めるため 地方移住で専門店を開業

愛媛県はパン消費量が全国トップクラスに入るほどパン好きが多い地域。パン類の中でもベーグルは卵やバターや乳製品を使わないため、他のパンと比べてヘルシーとされており、近年は SNS の影響によって県内で営業しているベーグル専門店の認知度も高まっている。

そんな中、関西地方で飲食業に携わっていた宮崎代表夫妻は、その経験を活かして奥様の地元である愛媛でベーグル専門店を営みたいという思いから双海町へ移住。古民家の離れをテイクアウトできる店舗にリノベーションし、UmiMachi ベーグルを開業した。目指したのは「ベーグルは固い」というマイナスイメージを払拭し、子供から年配の方にまで好まれる商品。試行錯誤を重ねていたが、試作品は家庭用の調理器具で製造しているため、安定した品質での大量生産が困難だった。



■店内には見た目も美しく多彩な商品が揃う。旬の食材を使った期間限定メニューも

## 活用

### 商品の量産に欠かせない 業務用の製造機材を導入

店舗オープンに向けて、小麦粉や米粉を混ぜ合わせるための「縦型ミキサー」と生地を全自動で発酵させる「ドウコンディショナー」、一度に大量に焼成できる業務用の「電気オーブン」を購入。

これまでは家庭用オーブンの機能を利用して生地を発酵・焼成していたため、3時間で5個程度しか焼き上げられなかったが、機材一式を導入後は3時間で120個程度を製造することが可能になった。また業務効率が向上したことで、ベーグルを量産しつつ新商品の開発にも時間を割けるようになった。



■今回購入した機材。左から電気オーブン、ドウコンディショナー、縦型ミキサー



## こだわりの新食感ベーグルで 幅広い層の集客に成功

### ①独自開発の生地がより高品質な仕上がりに

設備投資で量産体制を構築し、令和4年11月に店舗をオープン。ベーグル生地の開発は製菓・製パンのプロである奥様が、ベーグルにサンドするフィリングの開発はイタリアン・フレンチの料理人として経験を積んだ宮崎代表が担当している。

商品のベーグル生地は「フワもち」「ムギユもち」「ダッチ」の3種類があり、国産小麦粉を使用してやわらかくモチモチとした食感を実現。その中でも「ダッチ」ベーグルはオランダ発祥のダッチパンをヒントに、上掛け生地を外側をカリカリとした食感に仕上げた、見た目も個性的な商品である。「電気オーブン」によって焼きムラがなく水分を保ってふんわりとした生地仕上がり、試作品と比べて品質も格段にアップした。



■国産小麦“もち姫”を使用した定番の「プレーン」

### ②想定外だった年齢層や男性客も多く来店

店舗は市街地から離れた閑静な場所に位置するため、集客のためにInstagramで新商品などの情報を随時発信している。

当初は20～30代の女性がターゲット層だと想定していたが、実際には50～60代の女性や男性客も多く、InstagramによるPR効果も確かな手応えを感じている。

業務用の製造機材を導入したことで、開店直後からバリエーション豊富な品揃えで来店客を迎えることができた。いち早く目当ての商品を購入しようと朝の時間帯に顧客が集中するため、道路沿いに駐車場を新設し、令和5年1月から予約対応も開始。“出来立てのベーグルを提供する店”として幅広い層のファンを獲得し、地域の新たな価値創造の一翼を担いつつある。



■外側がカリッとした食感の「ダッチベーグル」を使った「半熟卵と厚切りベーコンのエッグベネディクト」



■代表の奥様・宮崎里沙さん

### 補助金を活用した感想

地方に移住しての起業は不安や苦労もありますが、前向きな気持ちさえ持っていれば踏み出せるのではないかと思います。地方ならではの良さはご近所の方に支えていただける点でしょうか。都会よりもお客様との距離が近く、常連の方には友人のように「また来たよ」と声を掛けていただくこともあります。

製造機材を導入したおかげで商品の仕上がりも良くなり、試食していただいた方からの口コミで、店舗オープンが待ちきれないという声がSNSを通じて数多く寄せられました。現在も季節限定のメニューを開発中です。見た目も食感も楽しめて、一口食べてすぐ「おいしい!」と思っていただけるベーグルを、妥協せずに作り続けていきたいと思っています。



### 支援者の声

双海中山商工会 岩田リチャード 経営指導員

双海町は目的地一ヶ所にとどまらず、周辺を観光していかれる方が多い地域です。UmiMachi ベーグルさんのように他にはない商品を提供するお店があることで、近隣を訪れる観光客も取り込めるのではないかと考えております。こちらのベーグルはもちろん私も試食させていただいたことがあります。おいしいですよ！より多くの方が来店して下さることでにぎわいが生まれ、地域の発展へとつながっていくことを期待しています。

### ■事業所概要

会社名/UmiMachi ベーグル

代表者/宮崎好弘

事業内容/ベーグルの製造・販売

所在地/愛媛県伊予市双海町上灘甲 4627-2

公式HP/<https://r.goope.jp/umimachibagel/>

公式Instagram/[@umimachi\\_bagel](https://www.instagram.com/umimachi_bagel)

設立/令和4年5月

従業員数/なし



# 池田タクシー株式会社

—地域の交通インフラを守るため、観光事業に注力—

■業種／運輸業（タクシー業）



■「電動補助ステップ」などを導入したジャンボタクシー。乗り降りが安全&快適になったほか、車内の環境や高級感あふれる外観も好評

## 背景

### タクシー客の減少が続く中、 コロナ禍で観光需要が消滅

昭和初期から 80 年以上にわたり内子町民の足として、また観光客の交通手段として利用されてきた「池田タクシー」。最盛期には 14 台のタクシーを保有していたが、少子化や若者の流出による町内人口の減少とともにタクシー客も減少。経営改善に努めながら、現在は小型タクシー 5 台、中型タクシー 1 台、ジャンボタクシー 3 台で事業を続けている。そんな同社の強みは、関連会社の旅行会社が展開する観光貸切タクシー事業にある。古い街並みが残る内子町は観光客が多い上、最長 1 週間の「お遍路ツアー」の需要もあることから、観光やお遍路に使い勝手のよいジャンボタクシーをいち早く導入したところ、日常的なタクシー利用客の売上減少分をジャンボタクシーの売上がカバーする形で、業績は回復傾向にあった。しかし新型コロナの影響で観光客の姿が消えた令和 3 年の売上は、前年の約 7 割（約 2,750 万円）まで落ち込んでしまう。



■各種車両が並ぶ車庫



■以前使っていた踏み台は面積が小さく、不安定だった



■安定感抜群の「電動補助ステップ」

## 活用

### 高齢者の旅行需要に注目し、 ジャンボタクシーの装備を改良

新型コロナは観光需要だけでなく、免許のない高齢者の通院や飲酒を伴う会合でのタクシー需要も奪い取り、さらにウクライナ紛争に端を発するガソリン価格の高騰が経営に追い打ちをかけた。一方、当地域では以前から、経営者の高齢化や市場規模の縮小などで同業者の廃業が続いており、近年は同社が地域のタクシー需要の大半を担っていた。「地域に必要な不可欠な交通インフラとして、断固存続していく」という池田社長の強い信念のもと、同社は最大の強みである観光貸切タクシー事業の強化を決断。特に厳しい行動制限が課されていた高齢者のアフターコロナの旅行需要に着目し、令和 5 年 3 月、ジャンボタクシー 1 台の装備を高齢者仕様に改良した。



## 乗客にもドライバーにも快適な 車両は、安全性も車内環境も◎

### ①電動補助ステップで乗り降りがスムーズ&安全に

車高が 39 cmあるジャンボタクシーの乗り降りは、高齢の乗客には大きな負担となっていた。従来は乗客の乗り降りが発生するたびに、ドライバーが市販の踏み台をドアの下に設置していた。しかし改良後は、ドアが開くと同時に地上 22.5 cmの高さに「電動補助ステップ」が自動的に登場。乗客は踏み台の設置を待つことなく、安全に乗り降りできる。ステップはドアが閉まると自動的に収納されるため、乗客の乗降時に発生していたドライバーの手間は完全になくなった。また踏み台に比べるとステップの安定感は抜群で、乗降時に発生しやすい転倒などの事故減少が期待でき、乗客の安全・安心につながっている。



■オート化されたリアエアコンで、車内がより快適に

### ②後部ドアの開閉&温度設定を自動化し、より快適に

「電動リアゲート」の導入により、背の低いドライバーや乗客でもボタン一つで後部ドアが簡単に開閉できるようになり、荷物の積み下ろしが以前より容易になった。また「リアヒーターブロー・クーリングユニット」の設置により、リアエアコンのオート化を実現。従来は、エアコンの ON・OFF と吹き出し口の角度によって車内後部の室温を調整していたが、改良後は温度設定のみで、快適な車内環境を維持できるようになった。



■ボタン一つで開閉できる「電動リアゲート」

### ③観光事業の売上が0から月平均50万円にV字回復

装備の改良を自社 HP や業界誌などで PR したところ、令和 5 年 4 月から 10 月までの観光貸切タクシー事業の売上は約 355 万円（ほか 2 台のジャンボタクシー含む）を達成。問い合わせも続いており、今後も売上増が期待される。



■池田 央（ひろし）代表取締役

### 補助金を活用した感想

地方のタクシー業界では経営者の高齢化やドライバー不足などにより、事業の縮小や廃止が相次いでいます。一方、地方では、高齢者はコストがどんなに高くてもタクシーを利用せざるを得ない状況が広がっており、公共交通機関の発達が見込めない地方ほど、タクシーは重要なインフラになっています。

是が非でも事業を続けていかなければならない状況の中、今回の補助金は高齢の乗客の利便性向上と、ドライバーの労働環境改善につながり、大変助かりました。今後は不足しているドライバーの雇用に使えるような補助金があれば、とてもありがたいですね。



### 支援者の声

内子町商工会 稲井 強 経営指導員

さまざまな補助金の申請をサポートしてきましたが、池田社長の経営ビジョンが明確なので、毎回、着実に成果が出ています。今回の補助金についても成果がはっきり現れており、自己負担分の回収は問題ないでしょう。今後は SNS の活用など、地域の魅力発信につながる提案もしていきたいと思えます。

### ■事業所概要

会社名/池田タクシー株式会社

代表者/代表取締役 池田 央（ひろし）

設立/昭和 25 年 9 月

事業内容/小型タクシー、中型タクシー、ジャンボタクシー（貸切観光・お遍路）

所在地/愛媛県喜多郡内子町五十崎甲 1381-3 従業員数/10 人

公式HP / <https://ikedataxi.net/>



# 民宿みちもと

ーコワーキングスペースを活用し、事業領域を拡大ー

■業種／宿泊業・飲食サービス業



■和室とダイニングルームをつなげたコワーキングスペース。宿泊客は無料で利用でき、冬場はコタツを出してくれる

## 背景

### コロナ禍で県外客が減少する中、新規顧客の開拓を模索

北は瀬戸内海、南は宇和海に面し、日本一細長い半島として知られる佐田岬半島は水産資源が豊富で、柑橘類の生産も盛んだ。また古くから海上交通の要衝として栄え、愛媛と大分を結ぶフェリーの発着港・三崎港の年間昇降客数は約 20 万人を数える。そんな佐田岬半島で「民宿みちもと」を切り盛りする道元代表は、約 20 年の喫茶店経営を経て、平成 18 年に 51 歳で伊方町の自宅を改装した民宿を開業。三崎漁港で水揚げされた新鮮なサザエやアワビ、伊勢エビなどを使った海鮮料理が評判を呼び、1 日 1 組限定ながら県外客を中心に集客は安定していた。しかし新型コロナの影響で県外移動の自粛が始まると利用客が大幅に減少。令和元年に約 240 万円あった売上は翌年に半減し、政府による救済策「Go To トラベル」の恩恵も一時的でしかなかった。先行きが見通せない状況が続く中、新たな顧客の開拓を模索し始める。



■サザエやアワビなど朝採れた魚貝をその日の夕食に提供。  
1 泊 2 食付きで一人 8000 円（税込・季節などで変動あり）

## 活用

### ワーケーションの需要に着目し、宿泊棟の一つを作業スペースに改装

新規顧客の開拓に当たり着目したのは、テレワークなどを活用して観光地で働きながら休暇を取る「ワーケーション」だ。働き方改革やコロナ禍の在宅勤務の流れもあり、利用者が増えていた。また民宿では以前から修学旅行生を受け入れており、複数が集まれる作業スペースがあれば料理体験などのワークショップが開催できると考え、三つあった宿泊棟の一つを改装し、Wi-Fi 環境が整ったコワーキングスペースを令和 4 年 12 月に設置。6 畳一間の客室と 4.5 畳のダイニングルームの仕切りをなくし、10.5 畳のフローリングにしたことで複数でのミーティングや打ち合わせができるようになった。キッチンやトイレもあり、長時間の作業にも対応できる。



■もともとあった引き戸や鴨居を取り除き、開放的な空間に改装



## ビジネス利用客が徐々に増え、SNS 経由の問い合わせも増加

### ①ワーケーションにも、ワークショップにも最適な空間

もともと顧客の8割以上は、新鮮でリーズナブルな海鮮料理を求めて宿泊する県外からの観光客で、ビジネスで利用するのは伊方原発の定期検査作業員がわずかにいるだけだった。しかしコワーキングスペース設置後は、ワーケーションを含むビジネス利用客が徐々に増えており、その大半がこのスペースにノートパソコンや資料を持ち込み、業務を行っている。

一方、修学旅行生などを対象にしたワークショップもスタート。魚貝を使った郷土料理づくりや、防災士でもある道元代表の知識を生かした講話を実施しているほか、令和6年の春にはピザ釜を新設し、ピザづくり体験も始めるという。

### ②長年の経験と知識を生かし、観光ガイドサービスにも注力

道元代表は、佐田岬半島の魅力を発見・発信するボランティア団体「佐田岬みつ隊」の活動を約20年続けており、宿泊客への観光ガイドサービスも民宿の強みになっている。特に佐田岬灯台や佐田岬半島ミュージアム（民俗資料館）のガイドが好評で、今後は複数の観光地を案内することで、2泊以上の宿泊客の獲得を目指しており、顧客と一緒に観光コースを決める際にコワーキングスペースを活用していく。

### ③SNS映えする海鮮料理が注目され、問い合わせが増加

「民宿みちもと」の情報はInstagramで発信しているほか、宿泊客が自身のSNSで情報を発信してくれることも多い。特にボリューム満点の海鮮料理はSNS映えするため紹介されることが多く、SNS経由の問い合わせが増えている。



■Wi-Fi 完備で、大画面のテレビも設置



■近年急増しているサイクリング客用にサイクルラックも完備



■道元 平 (みちもとたいら) 代表

### 補助金を活用した感想

建物の老朽化は避けては通れませんが、今回は宿泊棟の一つをコワーキングスペースに改装したことで床材が張り替えられ、メンテナンスの面でも大変助かりました。また、何よりもお客さまが自由に使えるスペースができたことが大きいですね。例えばご家族で宿泊された場合、このスペースが子どもたちの遊び部屋になりますし、飲食物は持ち込み自由でキッチンやトイレもあるので、宴会にも最適です。将来的には軒を広げてウッドデッキを設け、バーベキューやピザづくりができるスペースを確保したいと考えています。またこれからはキャッシュレス決済が増えてくると思うので、その設備投資に利用できる補助金があれば助かります。

### 支援者の声

伊方町商工会 山下翔之 経営支援員



原発の検定作業員の利用に依存する宿泊施設が多い中、「民宿みちもと」は海鮮料理やガイド、ワークショップなどで差別化を図り、観光客中心の経営を続けています。そこには道元代表の明確なビジョンがあり、設備投資の目的もはっきりしているため、今回の補助金もスムーズに案内することができました。

### ■事業所概要

会社名/民宿みちもと  
代表者/代表 道元 平 設立/昭和17年1月(施設の建築年月)  
事業内容/宿泊業・飲食サービス業  
所在地/愛媛県西宇和郡伊方町二見乙 973-2 従業員数/0人  
公式 Instagram/[@torizu973](https://www.instagram.com/torizu973)



# つかむ株式会社

— 熟成肉の販路開拓で地域経済の活性化にも貢献 —

■業種／飲食業・食肉卸売業



■焼肉店「大入」では、こだわりの熟成肉をリーズナブルな価格でランチとして楽しむこともできる

## 背景

### 居酒屋の満席に伴う 売上の機会損失が発生

つかむ株式会社は平成 27 年に宇和町で「炭火居酒屋ごえもん」として創業し、令和 4 年 1 月に法人成りを遂げた。「お客様の心をつかむ」「お客様の胃袋をつかむ」「自らの夢をつかむ」という経営理念のもと、地元の旬の食材をふんだんに使った鮮度の高いメニューを提供しており、特に肉の取り扱いを得意とする。「厚切り牛タン炭焼き」や「牛串の炭火焼」は人気メニューで、テイクアウトの売上も新型コロナ流行前と比べて 4～5 倍の高水準で推移しており、今後も需要が高まることが予想される。

市内でも好立地な卯之町駅前に出店しているため、18～20 時は時間帯売上の上位を占めるピークタイム。しかし店内の 26 席が満席になるとそれ以降の来店客は断らざるを得ず、ニーズはあるのにそれを受けきれない、機会損失の状態となっていた。



■卯之町駅から徒歩 2 分の場所に立地する「炭火居酒屋ごえもん」

## 活用

### テイクアウト事業強化に向け 店舗を改修し設備を購入

18～20 時に取りこぼしていた売上を確保するため、同社の強みである肉の商品力を活かして事業拡大へと乗り出した。まずは「炭火居酒屋ごえもん」の近隣に、焼肉店「大入(おおいり)」をオープン。居酒屋ごえもんが満席時に入店できなかった顧客もこちらに誘導することで囲い込みを図る。さらにこれまで居酒屋ごえもんで実施していたテイクアウト事業を新たに精肉店として独立させるべく、補助金で店舗を改修し、「冷蔵ショーケース」を購入。精肉店のオープン準備を進めると共に、肉のカット等の作業を行うための「一槽シンク」「作業台」も購入した。



■補助金にて改修した熟成肉の販売店舗



## 熟成肉の商品力を活かし 新たな顧客と販路を開拓

### ①居酒屋とは異なるファミリー層の顧客を獲得

焼肉店「大入」では同社の強みの一つである、深みのある味わいが魅力の“熟成肉”を提供している。店内はコロナ禍以降のニーズに応え、少人数で安心してゆったりと食事が楽しめる空間で、熟成肉を求めて大洲市や八幡浜市などから訪れる顧客もある。居酒屋ぐえもんとは異なるファミリー層を取り込むことができ、新たな顧客層の開拓へとつながった。

また「一槽シンク」や「作業台」の設備導入によって、店舗を営業する上で重要な食材の品質管理や仕入れロスなどが改善された。



■令和4年8月にオープンした焼肉店「大入」

### ②業務用として熟成肉の卸売も開始

同社の熟成肉は、近隣の飲食店や焼肉店が仕入れていない“経産牛”を仕入れ、一定温度の冷蔵庫内で保管する“枯らし熟成”によって旨味を引き出し、付加価値の高い商品に仕上げている。この熟成肉に惚れ込んだホテルやレストランからの注文を受け、現在は主に業務用に卸している。

「大入」の店舗近隣に構えた精肉店は補助金を活用して内装工事を終え「冷蔵ショーケース」も設置して準備万端。営業体制が整い次第、個人客への販売もスタートする。

店舗での集客と卸売業によって、令和4年度の売上実績は目標の4.6%増となっており、令和5年度には当初の売上目標を達成できる見込みである。



■「枯らし熟成」中の牛肉。骨付きのまま冷蔵庫内に吊るしておくことで肉の旨味を引き出す

### ③飲食にとどまらない、多角的な視点で事業を展開

近隣には若い世代が二次会でカラオケを楽しめる店がないため、「大入」の店舗2階にはカラオケ店もオープン。幅広い世代の顧客が他地域へ流出することなく「食べて飲んで遊ぶ」欲求を満たせるよう、多角的な経営で地域の活性化を図っている。



■中越清文社長

### 補助金を活用した感想

補助金による支援に対しては「ありがたい」という気持ちが一番です。コロナ禍で売上が下がっていく中、新たに売上を立てていくための行動が取れたのは補助金の存在があったからだと思っています。

宇和町は私の地元でもあります。「大入」を開店した物件はこれまで20年近く空いたままの状態、この駅前通りを活性化したいという思いを強く持ち続けていました。これからの展望としては、まず地域を盛り上げたいということが第一に。そして会社としてスタッフの雇用を守りながら、利益を上げていくために肉の卸販売にも力を入れていきたいと思っています。



### 支援者の声

### 西予市商工会 鶴井一之 経営指導員

つかむ株式会社さんはしっかりと先を見通した経営計画を立てておられて、補助金の申請もスムーズに進みました。商店街に元気な店があると周囲にも波及効果が表れていくので、ぜひ地元の飲食業を牽引する存在になっていただきたいです。西予市商工会は特定創業支援機関として、創業段階からでも支援が可能です。開業をお考えの方は積極的に当商工会にご相談いただければと思います。

### ■事業所概要

会社名/つかむ株式会社  
代表者/代表取締役 中越清文 設立/令和4年1月  
事業内容/飲食店、食肉卸売、カラオケ店  
所在地/愛媛県西予市宇和町卯之町 3-323 従業員数/15人  
公式HP/<https://www.tsukamu-group.com/>  
公式Instagram/[@yakinikuooiri](https://www.instagram.com/yakinikuooiri)



# 安田オートサービス

— 高压温水洗浄機の活用で生産性&売上が向上 —

■業種／自動車整備業



■車両下回りの洗浄の様子。ブラシを使っていたときと比べ、作業時間も肉体的負担も大幅に改善した

## 背景

### 少子高齢化で自動車が減る中、 車の高性能化で修理も減少

「安田オートサービス」は昭和62年創業の家族経営の自動車整備工場。ダイハツ、スズキの販売協力店として長年の実績と信頼があり、津島町内に多くの固定客を持つ。経営理念の「安心を売る店」の下に実践している丁寧な接客と高い技術力が評価され、口コミ客も多い。顧客の8割は個人だが、小売業や水産業など法人の車両整備も手掛けており、売上は安定的に推移してきた。

しかし近年、少子高齢化により商圏の自動車保有台数が減っている上、車の高性能化により事故や故障による修理が減少。またディーラーでしかできない整備が増えたことで、車検や修理などが困り込まれるケースが増加している。さらにガソリン価格の高騰など物価高の影響で低価格志向の顧客が増え、車検や修理が大手カー用品店や格安・短時間を売りにする車検専門店に流れており、同社のような町の整備工場では“需要の先細り”が懸念されている。



■部品や工具が並ぶ作業場



■創業者で代表の敏幸さんも現役整備士として活躍中

## 活用

### サービス面をさらに強化するため 「高压温水洗浄機」を購入、設置

町の整備工場が生き残るためには低価格競争では限界がある。そのため同社では、以前から独自のサービスを展開してきた。例えば修理の際はビフォー・アフターの写真を提示し、「どこをどのように修理したのか」を分かりやすく説明。また新品部品への交換だけでなく、部品の修理や中古部品での対応など、顧客の予算に合わせた提案を実践してきた。この裏付けのある安心と質の高い提案は、メンテナンスの重要性に理解のある車好きの顧客に高く評価されたことから、サービス面での強みを深化させ、整備単価を上げることを目的に、令和4年9月に「高压温水洗浄機」を購入。サービス力の向上に加え、作業時間の短縮や新たな整備メニューの提供が期待された。



■補助金で導入した高压温水洗浄機



## 見える化と時短で生産性が向上し 単価も売上も顧客満足度もアップ

### ①作業の“見える化”を徹底し、顧客満足度も工賃も上昇

高圧温水洗浄機の能力は抜群で、従来、洗浄しきれなかった部品の汚れも容易に洗浄できるようになり、整備や修理の精度が向上した。また汚れの酷い部品については、洗浄作業を含む修理のビフォー・アフター写真を提示。細かい部分の作業まで“見える化”したことで、これまで以上に丁寧な作業がアピールでき、顧客満足度が上がった。オイル汚れや泥汚れの酷い車両については、整備や修理の際に洗浄作業の費用を計上できるようになったことで、エンジン回りやサスペンション回りの修理作業工賃が1作業当たり1,000円増加した。

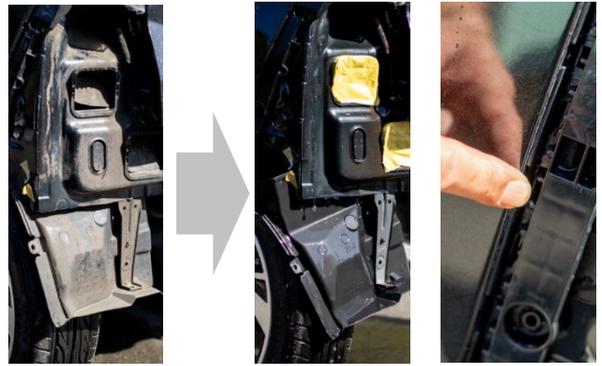
また地域特性として顧客に農業や水産業の関係者が多く、作業用車両の大半は泥や海水で汚れており、高圧温水洗浄機による洗浄工程は、整備や修理に欠かせない作業になっている。

### ②ホイールの洗浄時間が従来の1/6に短縮

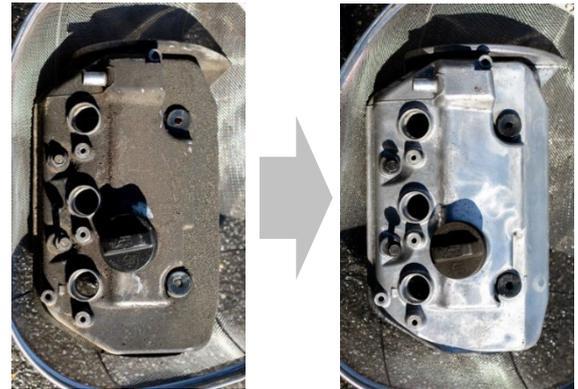
タイヤ交換時のホイール洗浄は従来、1台当たり30分を要していたが、高圧温水洗浄機の導入により5分に短縮。またオイル漏れ箇所の特定制業がスピーディーになり、故障診断に費やす時間が大幅に短くなった。作業時間の短縮により1日当たりの作業件数が増加。生産性の向上により売上が増加した。

### ③車検に「全車高温高圧洗浄作業」を追加し、全車両で実践

高圧温水洗浄機の導入と同時に車検時の標準作業に「全車高温高圧洗浄作業」を追加した。その結果、月平均10台×作業料2,200円(税込み)=22,000円/月の売上アップを達成。また口コミや紹介による新規顧客の獲得も続いている。



■洗浄前(左)と洗浄後(中・右)の車体の一部。ブラシでは届かなかった部品の溝の奥まで洗浄できている



■エンジンのヘッドカバーの洗浄前(左)と洗浄後。洗浄油(有機溶剤)の使用量が大幅に減ったことで、環境保全に貢献でき、労働環境も改善された



■安田敏幸代表(左)と息子で後継者の信二さん

### 補助金を活用した感想

当社は「安心を売る店」を経営理念に事業を展開していますが、高圧温水洗浄機の導入により、これまで以上に信頼を得られるサービスが提供できるようになりました。導入費用の2/3を補助していただけたので、投資費用の回収はすでに目途が立っており、早い段階で補助金を申請して正解でした。また洗浄機を使うことで作業時間が短くなったほか、身体に負担のかかる中腰などの姿勢を取ることが減りました。おかげで71歳の父も作業が楽になり、喜んでいます。これからも整備の分かりやすさと作業の丁寧さを売りに、事業に取り組みます。(信二さん)



### 支援者の声

津島町商工会 森田竜作経営指導員

信二さんから「洗浄機の購入に補助金を使えないか?」という相談をいただき、今回の補助金を提案しました。洗浄機の導入後、「車検整備の収益が向上し、作業時間が短縮した」とお聞きし、提案して良かったと思います。数年後には事業承継をされるようですが、積極的にお手伝いさせていただきます。

### ■事業所概要

会社名/安田オートサービス  
代表者/代表 安田 敏幸  
設立/昭和62年12月  
事業内容/自動車整備、自動車販売、板金塗装  
所在地/愛媛県宇和島市津島町下畑地甲1436-1  
従業員数/2人

