

令和6年度 大津市店舗集客力等向上事業費補助金 活用事例



大津市店舗集客力等向上事業費補助金 活用事例

補聴器装用測定ルーム設置によるネット通販に負けない店舗作り（株式会社 メガネのイマホリ）

所在地 松原町15番20号

業種 小売業（眼鏡・補聴器販売）

背景

補聴器販売の競争が激化し、ネット通販が普及する一方で、ネット通販購入者からは「効果が感じられない」といった不満が増加している。このような背景から、株式会社メガネのイマホリでは、**対面での丁寧な説明や購入後のアフターケアを重視し、補聴器装用の効果を実感できるサービスの充実を図る。**

成果

- ・改装後の補聴器の効果測定会では、2名の参加予約があり補聴器装用前と補聴器装用後の改善度を数値で示すことができ、**補聴器の効果を実感**してもらうことができた。
- ・販売側としては、目標値に届いている周波数を確認でき、データをもとに**今後の補聴器の音量調整に活かすことができる。**

事業内容

本事業では、現在の**検眼室を改装し、補聴器の効果測定専用ルームを設置**する。まず、検眼室と売り場の間に遮音効果のあるドアを設置し、音漏れしにくいクロスで壁を補強。照明を追加し、天井のクロスも張り替えることで、効果測定に最適な環境を整備する。この測定ルームにより、補聴器の効果をユーザーに実感してもらい、信頼性の高い対面サービスを提供することで、競合との差別化を図る。また、購入者に対して定期的に補聴器の再調整・効果測定を行い、アフターサービスを充実させていく。



補助事業者の声

補聴器の効果測定専用ルームの設置後は、補聴器の効果を数値でも示すことができ**補聴器の効果を実感してもらうことができた。**補聴器販売では「高価な補聴器を購入したのに十分に効果を感じられない」という声も多く、補聴器を購入した顧客に効果を実感してもらうことが**ユーザー満足度向上に非常に重要であるため、販売後のアフターサービスの一つとして実施していきたい。**高齢者人口が増え補聴器事業の売上も重要性が増しているため、今後は顧客満足度を高め口コミによる来店を増やしていきたい。

大津市店舗集客力等向上事業費補助金 活用事例

誰でも何歳でも楽しめるエイジレスサロンへ展開 (tacto)

所在地 大萱1-2-5 中谷ビル1F

背景

大津市瀬田エリアで美容室を運営しており、高齢化が進む地域において、一部の高齢顧客が既存の設備では対応できない状況にある。特に腰や首に負担がかかる既存のシャンプー台が障壁となっている。訪問介護を利用するほどではないが、通常の美容室では対応できない顧客層への対応が求められている。

事業内容

本事業では、高齢者や身体的な問題を抱える顧客に対応できるよう、腰や首への負担が少ないシャンプー台を導入し、エイジレスサロンとしての展開を図る。この新しい設備により、腰や首に負担をかけずに施術が可能となり、既存顧客の満足度を向上させるとともに、新規顧客の獲得も目指す。
また、地域の介護施設やサービスと連携し、福祉業界への貢献も視野に入れた運営を行う。これにより、地域内外からの集客力を高め、地域経済の活性化にも寄与する。

業種 サービス業（美容室）

成果

- ・ 3週間で約150人が来店、そのうち約2割の高齢者の顧客から高評価
- ・ 若者層においても、将来の老化等の体の変化に対応し、何歳になっても通うことが可能な基盤形成ができた
- ・ シャンプー時、シャンプー台の下が濡れることが無くなり、拭く手間やタオルの準備等が減り、業務効率の向上に繋がった。



補助事業者の声

導入したシャンプーチェアは施術時にも丸みを帯びた形状のため、常連客から『腰への負担が和らぐ』『寝ころびやすい』といった声が上がった。効果実感の薄い若者層においても、何歳になっても通ってもらえる基盤が作成できた。また、シャンプー台の下が濡れることが無くなり、業務効率化にもつながった。今後は姿勢による老化などへのアドバイス等を実施し、エイジレスサロン化をより進め、常連の高齢化にも対応することで、これから増えてく高齢者層へ対応でき、集客力向上も見込まれる。
当事業を通し、メーカーにも高齢化社会へ対応した商品の重要性を再認識してもらい、新製品開発にも寄与していきたい。

大津市店舗集客力等向上事業費補助金 活用事例

大津絵展示室・イートインスペースを活用した集客力向上（株式会社 三井寺力餅本舗）

所在地 浜大津二丁目 1 - 3 0

業種 小売業（菓子製造・販売）

背景

株式会社三井寺力餅本家では、コロナ禍からの回復を目指す中、浜大津本店の売上が伸び悩んでいる。2階の大津絵展示室やイートインスペースを整備して、さらなる集客を目指す。しかし、高齢者や体の不自由な顧客が多い中、エレベーターが故障しており、2階の大津絵展示室やイートインスペースの利用を妨げている。

事業計画内容

店舗2階にある大津絵展示室やイートインスペースをより多くの方に利用していただくために、展示室やイートインスペースの整備と合わせて、エレベーターの修理を行う。修理後は、HPやSNSを活用して積極的にPRを行い、高齢者や体の不自由な方も含め、多くの来店客を迎える。これにより、コロナ前の1.5倍の来店数を目指し、浜大津本店の売上を増加させるとともに、催事出店の負担を軽減し、生産性の向上を図る。さらに、大津絵の再評価を通じて地域の魅力を発信し、浜大津の活性化に貢献する。

成果

- ・ 高齢者や車椅子利用者の2階利用が可能となり、**来客数が30%増加**
- ・ 2階の営業許可取得によるイートインスペース増加により、**売上が前年同月よりも向上**



↑ 大津絵展示室



← 2階 イートインスペース

補助事業者の声

故障していたエレベーターの修理により、2階の大津絵展示室やイートインスペースの利用が増え、売上向上だけでなく地域の魅力発信にもつながっていると感じている。10年以上月1回句会で利用してくださっている俳句の会の方は、エレベーター故障後は1階の利用でお客様に遠慮されていたが、2階で心置きなく開催できるようになったと喜んでいる。また、浜大津周辺企業の会議利用が復活し、地元企業との接点も増加した。今後は、コロナで中止していた大津絵の教室を再開などにより、さらに店舗と地域の魅力を向上させたい。

大津市店舗集客力等向上事業費補助金 活用事例

店舗の改装とイートインスペースの設置による集客力向上（金時堂）

所在地 本堅田2-11-31

業種 小売業（菓子製造・販売）

背景

金時堂は、大正時代から続く和菓子店であり、地域の伝統を守りつつ、近年増加している観光客や若い子育て世代に対応する必要性が高まっている。コロナ禍からの回復が進む中、店内でゆっくりと商品を楽しむスペースがないため、多くの来店客が外から覗くだけで帰ってしまうという課題に直面している。特に、SNSを通じて訪れる外国人観光客や若い世代のニーズに応えるため、改善が求められている。

事業計画内容

本事業では、店舗の改装を行い、イートインスペースを設置することで、来店客がゆっくりと商品を楽しめる環境を整備する。具体的には、床の張替えや扉の交換、古くなった什器の撤去を実施する。また、成安造形大学の学生と連携し、店舗内のデザインやメニューをSNS映えするものに刷新する。これにより、特に若い世代や子育て世代、外国人観光客をターゲットにしたプロモーションを強化し、地域全体の集客力向上を目指す。

成果

- ・店舗改装とイートインスペース設置により、来店客数の増加（特に外国人観光客）
- ・地元の伝統的な和菓子の魅力発信による、堅田・大津市の観光活性化への貢献



補助事業者の声

外から覗くだけだったお客様にも気軽に立ち寄ってもらえるようになり、「イートインできるなら食べて帰りたい」とお客様からの反響も好評で喜んでもらうことができた。また、浮御堂へ向かう外国人観光客やビワイチ中の方のイートイン利用が多く、来店客数が増加した。地元の伝統的な和菓子の魅力を伝えることで、観光客に地域の良さを再認識してもらい、地域全体の観光活性化に寄与できた。今後は店内デザインやSNSの活用の幅を広げ、近隣で増加している子育て世代や外国人観光客のさらなる集客力向上を目指す。