

令和7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

酒蔵のRE：ブランディングによる店舗集客と地域活性化事業（有限会社 平井商店）

所在地 中央1丁目2番33号

業種 小売業（酒類（日本酒）の販売）

背景

商店街の人通り減少により店舗への集客が伸び悩み、地元顧客や観光客への認知度が低いこと、女性層への訴求力不足が課題。ブランドの魅力や製品情報を効果的に発信できていないことによる機会損失が生じており、「**蔵元直営店舗**」である**ブランドの背景や価値を一目で伝えるための店舗の印象強化・再認知が必要**。

成果

HP公開および店頭販促物整備により、**集客力向上と販売機会拡大**
 ・Web経由の問い合わせが月1件から月3件へ増加
 ・購入率は約60%から約80%へ向上 等
 ブランドパネル、外観演出の強化により、「蔵元直営店舗」であることが明確に伝わるようになり、**観光客の立ち寄りが増加**

事業内容

本事業では、伝統ある銘柄「浅茅生（あさちお）」など**主力商品のラベルデザインやボトル形状を見直し**、新たなターゲット層の取り込みを図り、店舗の集客力向上と売上拡大を目指す。さらに、**広報・販売促進ツールの整備・視認性・体験性の高い売場づくり**により、購買意欲の向上とリピーター獲得を目指す。これにより、売上の拡大と経営基盤の安定化だけでなく、当社が長年守り続けてきた酒造りの伝統の継承体制の構築、地域社会への活性化にも貢献することを目指す。



補助事業者の声

本事業を通じて、商品の背景や歴史的価値を伝えられる環境が整い、その結果、価格のみで比較される場面が減少し、純米吟醸や純米大吟醸など、価格帯の高い商品の選択が増え、商品単価向上につながる傾向が見られた。また、伝統ある酒蔵としての価値を再発信できる体制が整い、地域文化の発信拠点としての役割が強化された。今後も伝統を守りながら時代に即した商品開発と情報発信を継続し、安定的かつ持続的な成長を目指す。

大津市店舗集客力等向上事業費補助金 活用事例

館内バリアフリー化による集客力向上（株式会社 木もれび）

所在地 苗鹿2丁目30-1

業種 サービス業（旅館）

背景

館内の段差が多く、高齢者や車椅子利用のお客様から「移動が不安」「安心して過ごせない」といった声が寄せられている。トラベルサイトの口コミでは「設備」に関する満足度がその他の項目と比べて低い傾向にあり、**宿泊されるお客様に安心してご滞在いただける設備の整備が必要。**

成果

- ・アンケートの満足度の改善など**顧客満足度が向上**
- ・バリアフリー対応の整備により、これまで受入れが難しかった層からの予約が増加し、**新規顧客層を獲得**
- ・集客力向上により、**施工後の客室稼働率は99.7%へ向上**

事業内容

本事業では、高齢者や身体的な問題を抱える利用者をはじめ、あらゆる顧客にとって安心して快適な環境を実現するため、**段階解消のための店舗改装を実施**。これにより、高齢者や車椅子、杖利用者でも安心して移動できる動線を確保し、転倒事故のリスクを軽減し、顧客の満足度と安心感を向上させることを目指す。また、バリアフリー対応の強化による、介護を伴う家族旅行や障害を持つ方の受け入れを促進し、新たな顧客層の拡大にもつなげることを目指す。

【Before】

入口



内装



【After】

入口



内装



補助事業者の声

本事業を通じ、実際に高齢者やご家族連れからの肯定的な声が増加。また年間約1万7千人が宿泊する当館がバリアフリー対応を強化することで、「おごと温泉全体が高齢者や障害者にやさしい観光地」としての認知向上に貢献できたと感じている。今後はバリアフリー対応を活かした販促の強化や高齢化市場に対応した持続的なサービス改善などにより需要の高いシニア・ユニバーサルツーリズム市場へ確実に対応し、中長期的にも安定した経営基盤を築き、地域とともに持続可能な発展を目指す。

大津市店舗集客力等向上事業費補助金 活用事例

ラミネート機の導入による顧客満足度向上事業（ビジネスサービス 株式会社）

所在地 打出浜3-50

業種 サービス業（複写業）

背景

ビジネスサービスでは、ラミネートの売上が増加傾向で需要が高まっているが、セルフサービス用ラミネーターの処理速度が遅いため、**効率を重視する地域のビジネスニーズに十分対応できていない**。さらに、A1サイズなどの大型ラミネートは外注しているため、**提供までに時間がかかるという課題**がある。

成果

- ・設備導入後、**ラミネート加工の売上が前年同月比で増加**
- ・仕上りの品質向上や待ち時間短縮により**利用者の満足度向上**
- ・新規顧客からA1ポスター加工の受注につながり、**継続利用や新たな受注機会の創出**が期待できる

事業内容

お客様が求めるサービスの種類を増やすこと、品質を高めること、効率よく仕上がることにより、来店客の満足度が高まり来店促進に繋がる業態である。そのため本事業では、**スタッフ用大型ラミネーター（A1サイズ対応）とセルフサービス用ラミネーターを導入**し、スピード・サイズ対応・安全性・仕上がり面で付加価値を向上させ、来店客の満足度を高め、集客力強化を目指す。その結果、地域の自治会や飲食店などの利用者の集客力アップを狙うことを目指す。

チラシ



導入品



補助事業者の声

店頭セルフサービスを利用いただいたお客様から、「以前よりも早く、しかもきれいに仕上がるようになった」や「できあがるまでの待ち時間が短くていい」とのお声をいただいた。また、簡単な操作ガイドを掲示したため、初めてのお客様もスタッフの付き添いなくご利用できスタッフの手間が省け、お客様も安心して操作していただけるようになった。今後もお客様の要望に寄り添い、お客様が喜んでくださるサービスにアンテナを張り、そのサービスを実現する設備から優先的に導入していきたい。

大津市店舗集客力等向上事業費補助金 活用事例

店頭モニター設置とPR動画による集客力向上プロジェクト（つちもと）

所在地 和邇中浜424-1 平和堂和邇店2階

業種 小売業（呉服販売）

背景

当店が最も得意とするクリーニング・修繕・リメイクといった職人技術や資格を持つ職人が直接指導する和裁教室や着付け教室の存在が十分に伝わっておらず、来店経路の多くが口コミに依存しており、新規顧客の獲得につながっていない。強引な呼び込みは心理的に逆効果となる可能性があり、**お客様が自ら興味を持ち、自然に来店できる仕組みや設備の整備が急務。**

成果

店頭モニター設置により

- ・ **1日の入店者数が10人から12人に増加**
- ・ **修繕・相談件数、教室予約数がともに約10%増加**
- ・ サービス内容を事前に理解でき初来店者の心理的ハードルがさがったことにより、**接客機会の損失が減少**

事業内容

本事業では、これまで十分に伝わっていなかった「クリーニング・修繕・リメイク」「和裁・着付け教室」の強みが一目で理解できるように、**店頭モニター設置とPR動画を制作**します。これにより、少人数でも効率的な情報発信が可能となり、接客機会の損失を防止。職人直営の強みを活かした発信により、和邇店が「和 문화の相談拠点」として定着し、地域ブランド力の向上と持続的な成長が期待されます。

【Before】

入口



【After】

入口



動画



補助事業者の声

モニター動画とSNS発信を連動させたことで、従来の口コミ中心の集客から一歩進み、これまで接点の薄かった層からの相談が生まれた。特に、地元呉服店の閉店等により「どこに・誰に頼めばよいか」と困っていた方との新たな繋がりができた。今後は、季節に応じた情報発信の継続や受付時来店理由を継続的に記録することで効果の高い訴求内容へ改善等を行う。これにより、修繕・リメイク・着物関連の相談を安定的に獲得し、繁忙期の売上最大化と閑散期の底上げを図り、地域に根差した店舗として継続的な経営基盤の強化を目指す。