

コロナ禍を乗り越えるための新たな販路開拓

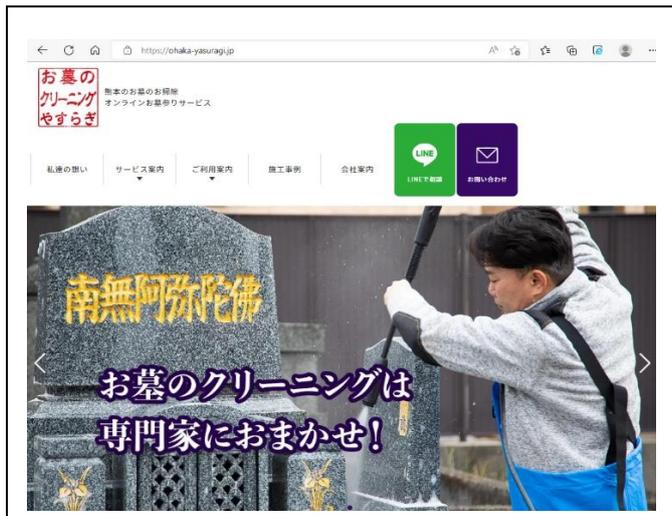
熊本市託麻商工会 氏名 星子 健

事業者名:お墓のクリーニングやすらぎ

業種 : 清掃サービス業

担当者コメント

支援者とヒアリングの中で、コロナウイルス感染症の影響並びに代表者としての悲痛な思いを実感した。そのような中において、コロナを乗り切る！という代表者の強い意識、将来に向け新たなチャレンジをしたいという思いを具体的に見える化する必要があると感じ、何度も打ち合わせを行い、代表者との意思の疎通を図った。



補助金活用して作成した HP

支援テーマ

<input type="radio"/>	創業
	経営革新
	地域資源活用・新連携
	農商工連携・6次産業
<input type="radio"/>	販路拡大・販路支援
	海外展開・海外販路開拓
	事業再生・再チャレンジ
	事業承継
	ものづくり
	雇用・労務関係
<input type="radio"/>	資金繰り
<input type="radio"/>	持続化補助金
<input type="radio"/>	その他

支援前の課題

【企業概要】

(創業) 2021年9月1日

(業種) サービス清掃業

熊本市東区にて塗装業を営んでいるが、新型コロナウイルス感染症の影響を受け仕事の依頼が激減。また、競合が多いこともあり、将来性に不安があることから新たな事業展開を見据え、2021年に9月にお墓の清掃サービス事業者として開業する。

(代表者の年齢) 46歳

- (現状分析)・強み 約26年間、塗装業で培った汚れ等を落とす細かな技術を活かすことができる。
- ・機会 コロナウイルス感染症の影響により、帰省ができなく清掃等を行うことができない。熊本県内において専門で行っている業者がない。
 - ・売れ筋商品・顧客ニーズの把握
 - ・現状 熊本市においては、お墓の清掃を主とした事業所は1件もない。
また、事業所のある長嶺東から車で20分以内に霊園が2箇所(戸島西・龍田)ある。
 - ・競合 墓石企業が一部行っている。また、九州においては鹿児島に専門の業者がある。

【支援課題・支援計画】

(支援課題) コロナウイルスによる売上高減少の中、売上高を確保する新たな販路・販売方法構築

(短期計画) 九州における自社の認知度向上(お盆時期、熊本県内に帰省客を確保する)

(中長期計画) 全国における自社の認知度向上(お盆時期、熊本県内に帰省客を確保する)

支援内容

知人の紹介で商工会に来館。その後、事業実施に向け、専門家派遣・創業融資・持続化補助金申請に向けた補助事業計画の支援実施。併せて記帳代行による支援もおこなった。

フェーズ1 販売計画（短期的取り組み支援）

- ・新規事業実施に向け、既存事業との作業スケジュールの明確化
- ・サービス価格の適正化（競合店のとの比較）
- ・ターゲット分析・商圏分析（だれに・第1ターゲット第2ターゲット等）
- ・広報戦略（チラシ・ホームページに何を目立つようにしてするのか？）専門家派遣制度を活用
- ・感染症対策（今後、必ず必要になることからすぐに応えられるようにする）
- ・事業実施に向け、資金の明確化（熊本県創業融資制度活用 熊本銀行と打ち合わせを行う）

フェーズ2 販売計画（中期的取り組み支援）

- ・広報戦略 九州・全国に向けての広報発信等に向けた手法の明確化。
- ・事業拡大及び運転資金等についての資金計画の作成支援
- ・新規事業の進捗確認（事業計画・広報戦略）必要に応じて専門家派遣制度の活用

フェーズ3 継続支援（経営支援員と連携を図る）

- ・帳簿の整理・記帳指導
- ・毎月の売上・経費・現金の管理

（進捗・成果）

新サービスについては、お客様からのお声や代表者自らネット等を調べて情報を収集して取り組んだ。お客様より、「自分ではなかなかできないから助かる」「今後も定期的にお願いします」等のお声を頂いている。また、お墓の清掃以外で、駐車場や壁・ブロック等の清掃依頼受けている。毎月あたり、事業実施後、19件の仕事の依頼を受けることができた。



事業者様の声

補助金については全く知らず、何からしたら良いのかが全く分からなかった。補助事業計画を作成するにあたり、自分の頭の中にある思いを一つ整理することができて良かった。

取組の中で、おすすめしたい自社のアピールポイント

頑固な汚れも、手洗い・高圧洗浄で仕上げをすることで、ピッカピカになります。

また、塗装の技術を活かし、墓石の修繕行います。

